

# MANUAL DE USUARIO

## PEDIDO DE VENTA (VA01)

### 1. Objetivo

El objetivo es capacitar al **Responsable de Ventas** en la creación de un Pedido de Venta (VA01), garantizando la correcta determinación del precio (Ingreso) y la activación del **Control de Crédito**. Esto es vital para calcular el **margen esperado** (Ingreso - Costo Interno) que se analizará posteriormente en Controlling (CO).

### 2. Alcance

Este procedimiento aplica a la formalización de cualquier transacción comercial y es el documento que inicia las etapas de Expedición y Facturación.

**Prerrequisitos:** El cliente (BP) debe tener los roles **Deudor (FLCU00)** y **Cliente (FLCU01)** activos para el **Área de Ventas** (Org. Ventas, Canal, Sector) a utilizar.

### 3. Transacción Clave

Transacción	Módulo	Descripción Funcional	Estructura Principal
VA01	SD	<b>Crear Pedido de Venta.</b> Registro del contrato formal con el cliente.	Cabecera (Datos Globales), Resumen de Posiciones (Materiales/Cantidades), Detalle de Posición (Condiciones/Fechas).

### 4. Responsable

El **Responsable de Ventas** es el responsable de ingresar la información transaccional, verificar la disponibilidad y gestionar el cumplimiento de las políticas de crédito.

### 5. Método Resumido

El método se enfoca en la correcta **derivación de datos maestros** y la validación de la rentabilidad implícita (margen esperado):

- Definir Contexto:** Ingresar el **Área de Ventas** para aplicar las reglas de negocio, precios y control de crédito de la filial.
- Imputación:** Ingresar el **Solicitante** (BP) para heredar condiciones (pago, Incoterms).
- Control de Riesgo:** El sistema ejecuta el **Control de Crédito** (basado en el rol UKM000/FSCM) al grabar, bloqueando el pedido si excede el límite.
- Cálculo de Margen Esperado:** El sistema determina el precio de venta (PR00) y el **Costo Interno (VPRS)** del material, que es la base para el margen esperado.

### 6. Procedimiento Detallado: Creación del Pedido (VA01)

#### 6.1. Definición de la Estructura Organizativa y Tipo de Documento

- Acceda a la transacción **VA01**.
- Clase de Pedido:** Ingrese el código (ej. **Z01D** - Pedido Venta Distribución).
- Área de Ventas:** Ingrese los códigos de la estructura de ventas. Presione ENTER.

#### 6.2. Datos de Cabecera y Validación de Crédito

- Solicitante:** Ingrese el código del cliente (BP).
- Referencia de Cliente:** Ingrese el número de la **Orden de Compra (OC)** del cliente.
- Moneda del Documento:** Verifique que la moneda de negociación (ej. **USD**) sea correcta en la pestaña Ventas.

11. **Cond. Pago:** Verifique los plazos de pago en la pestaña Factura.

**Control Funcional:** Al **Grabar** el documento, si el límite de crédito (UKM000) es excedido, el sistema emitirá el mensaje de "**Verificación de crédito sin éxito**" y el pedido quedará bloqueado hasta su liberación.

6.3. Ingreso de Posiciones y Control de Precio

12. **Material y Cantidad:** En el Resumen de Posiciones, ingrese el código de **Material** y la **Cantidad Pedido**.

13. **Centro:** Ingrese el **Centro** desde donde se expedirá el material (ej. 3000).

14. **Verificación de Margen:** Haga doble clic en el ítem y navegue a la pestaña **Condiciones**.

- Verifique el **Precio Bruto (PR00)**.
- El sistema ha determinado internamente el **Costo Interno** para calcular la rentabilidad esperada.

6.4. Verificación de Disponibilidad y Grabación

15. **Reparto:** El sistema realiza la **Comprobación de Disponibilidad** y muestra el resultado en la pestaña **Reparto** del detalle de posición.

- Si el material está disponible, se confirma la **Cantidad Confirmada** para la **Fecha Solicitada de Entrega**. Si hay escasez, se propone una fecha posterior.

16. **Grabar:** Haga clic en **Grabar**. El sistema asigna el número de Pedido de Venta.

7. Reportes y Anexos

Transacción	Nombre del Reporte	Propósito en el Proceso
VA05	Listado de Pedidos de Venta	Seguimiento de pedidos abiertos o en curso.
FBL5N	Partidas Individuales de Deudores	Consultar el estatus de la Cuenta por Cobrar.
KE24 / KE30	Análisis de Margen (CO-PA)	Reporte clave para verificar el <b>margen real</b> (posterior a facturación).
UKM_BP	Datos de Crédito de BP	Visualizar el riesgo, score y límite de crédito activo.

Anexo I: Clases de Pedido (Extracto)

Tipo de Pedido	Uso Principal
OR	Pedido Estándar
Z01D	Pedido Venta Distribución
ZTRD	Pedido Trading Terceros
CR	Solicitud de Nota de Crédito
DR	Solicitud de Débito