TB1000 – Case Study

SAP Business One 10.0, version for SAP HANA
SAP Business One 10.0

PUBLIC

Table of Content:

Case Study - Introduction…….3
Case Study - Procurement Process……...……...24
Case Study - Sales Process……...……....55
Case Study - CRM – Customer Relationship Management……...……...85
Case Study - Item Management…….……...……...104
Case Study - Perpetual Inventory……...…….…….....……...128
Case Study - Serial and Batches in Process..…….…….....149
Case Study - Warehouse Management…….…….…...168
Case Study - Pricing…….…….……192
Case Study - Service Process…….215
Case Study - Non-Production Bill of Materials ……..……...……....240
Case Study - Production Process…….…….……..249
Case Study - Production Process with Routing……..……...261
Case Study - Materials Requirements Planning……..……...……..276

Caso práctico: Introducción

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Asignar una plantilla de cockpit
- Modificar un cockpit existente
- Utilizar Enterprise Search
- Crear documentos de ventas
- Arrastrar y vincular

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0

2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

TAREA 1

Bill, el nuevo jefe de ventas, empieza su primer día en OEC Computers. Tras iniciar sesión en el sistema, desea
empezar a trabajar en el sistema. Puesto que trabajará en ventas, necesita un cockpit orientado a las ventas.

¿Cómo puede asignarse una plantilla de cockpit de ventas a sí mismo?

TAREA 2

Bill es el responsable de varios clientes (**C20000**, **C50000** y **C60000**). Ahora desea asegurarse de que está asignado como *Jefe de ventas* en los datos maestros de interlocutor comercial.

¿Cómo puede asignarse a sí mismo como jefe de ventas responsable de estos clientes?

TAREA 3

Bill deberá utilizar frecuentemente las *Actividades* para definir reuniones o tareas de seguimiento. Sin embargo, puesto que utiliza el sistema por primera vez, no sabe dónde están.

¿Cómo puede Bill buscar estas funciones fácilmente?

Ya que utilizará frecuentemente las *Actividades*, Bill quiere poder acceder a ellas de forma rápida mediante un widget en el cockpit.

¿Cómo puede añadir la función Actividad a un widget del cockpit?

TAREA 4

Unos días después, Bill recibe una llamada del cliente **C20000**, que solicita una oferta para los artículos siguientes:

A00002 con una cantidad de 10

A00005 con una cantidad de 5

C00008 con una cantidad de 15

Dado que el cliente **C20000** es uno de sus clientes principales, Bill quiere ofrecerle un descuento del 5%.

También desea utilizar las funciones disponibles en el sistema para crear un documento bien estructurado.

Cree la oferta.

TAREA 5

Más tarde, el cliente **C20000** llama a Bill para solicitar los artículos ofertados. Bill debe buscar la oferta de ventas rápidamente para crear el pedido de cliente.

Bill utiliza *Enterprise Search* para buscar la oferta de ventas mediante dos conceptos de búsqueda: *Número de cliente* y *Fecha de contabilización*.

Utilice Enterprise Search para abrir la oferta de ventas y crear el pedido de cliente.

TAREA 6

Bill mantiene una llamada con el cliente **C20000** sobre un nuevo pedido de cliente. Durante la llamada, también desea obtener información de los otros pedidos de cliente abiertos del cliente.

¿Cómo puede Bill obtener esta información (hay varias opciones posibles)?

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

Solución del caso práctico: Introducción

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

Soluciones sugeridas para el caso práctico Introducción

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

¿Cómo puede asignar Bill una de cockpit de ventas a sí mismo?

Para seleccionar una plantilla para el *cockpit*, proceda de la siguiente manera:

Seleccione la plantilla Ventas.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

INFORMACIÓN: Los usuarios deben tener autorizaciones para las funciones que se incluyen en las plantillas. El usuario «director» recomendado para caso práctico es un superusuario, de modo que está autorizado a realizar todas las funciones para todas las plantillas.

TAREA 2

¿Cómo puede asignarse a sí mismo como jefe de ventas responsable de estos clientes?

Verifique el sistema y (si es necesario) seleccione *Jefe de ventas* en el campo *Empleado del departamento de ventas* para asignar la responsabilidad para el interlocutor comercial en cuestión.

Existen varias formas de abrir la transacción maestra de interlocutores comerciales. Algunas opciones son:

- Haga clic en el icono de *cliente* en el widget del *proceso de ventas*
- Siga un acceso de menú, o
- utilice una búsqueda de menú.

Busque un interlocutor comercial mediante la introducción del código:

Y seleccione

En el registro maestro de interlocutores comerciales, si es necesario asigne el jefe de ventas como *empleado de ventas*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

TAREA 3

¿Cómo puede Bill buscar estas funciones fácilmente?

- Utilice la función *Buscar* menús en SAP HANA o la función *Buscar* en SQL para buscar las vías de acceso relevantes.

-
-

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

- **INFORMACIÓN:** El sistema mostrará una lista de todas las funciones en el menú que contiene el texto de búsqueda indicado. También mostrará la vía de acceso en la que se encuentra cada función.

¿Cómo puede añadir la función Actividad a un widget del cockpit?

- Para modificar el cockpit, seleccione el icono Editar (lápiz).
-
- Seleccione el icono «+» para abrir la galería de widgets.
-
- En la galería de widgets, seleccione el widget *Funciones comunes*.
- Un modo para encontrar este widget es utilizar la lista desplegable de tipos de widget. Seleccione Otros.
-

- Seleccione el widget Funciones comunes y, a continuación, seleccione la flecha hacia atrás para volver al cockpit.
-

- **INFORMACIÓN:** El widget nuevo aparecerá en la parte inferior del cockpit. Puede mover los widgets del cockpit haciendo clic sobre ellos y arrastrándolos a una nueva ubicación. Si hay widgets que no desea, puede arrastrarlos a un «papelera» situada en la parte inferior derecha de la ventana.
-

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

- Una vez ajustados los widgets de la manera que desee, seleccione la marca de verificación para grabar las modificaciones.
-
- INFORMACIÓN: Existen dos opciones para grabar una modificación en el cockpit. Puede grabar los cambios para este usuario solo con la opción Actualizar mi cockpit o puede grabar una plantilla que otros usuarios pueden seleccionar.
-

- El sistema le solicitará con un mensaje de advertencia que esta modificación sobrescribirá su cockpit actual.
-
- Arrastre y suelte la función *Actividad* en el widget *Cockpit de funciones comunes*.
-

Añada cualquier otra transacción que desee tener en el widget *Funciones comunes*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

TAREA 4

Cree la oferta.

Abra la *Oferta de ventas* y seleccione el cliente **C20000**.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

Escriba un texto apropiado en la primera línea.

Para introducir filas de texto, debe ser visible el campo *Tipo*. Si no está visible, seleccione *Parametrizaciones de formulario*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

A continuación, añada los artículos **A00002** y **A00005** con las cantidades respectivas. Añada un *Subtotal*.

A continuación, añada el último artículo, **C00008**, y la cantidad relevante.

En el campo *Descuento* en la parte inferior, añada el descuento del 5%. Luego, grabe la oferta haciendo clic en *Añadir y nuevo, Añadir y visualizar* o *Añadir y cerrar* en función de lo que desee hacer.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

TAREA 5

- ***Utilice Enterprise Search para abrir la oferta de ventas y crear el pedido de cliente.***
- *Enterprise Search* permite buscar fácilmente la oferta de ventas:
-
-
- Indique el *Número de cliente* y la *Fecha de contabilización* de la oferta de ventas en cuestión:
-

-
- **INFORMACIÓN:** Puede introducir su formato de fecha preferido para los criterios de búsqueda.
-
- Para abrir la oferta de ventas, haga clic en el título:
-

-
- Para crear el pedido de cliente, haga clic en *Copiar a* y seleccione *Pedido de cliente*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

-
-
- **INFORMACIÓN** El sistema copiará toda la información de la oferta de ventas en el pedido de cliente.

Indique una fecha de entrega y añada el documento.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

-

TAREA 6

- ***¿Cómo puede Bill obtener esta información (hay varias opciones posibles)?***

Opción 1: Mediante los *Datos maestros de interlocutor comercial*

Abra el registro de datos maestros de interlocutor comercial desde el *Pedido de cliente* haciendo clic en la flecha de enlace junto al campo *Cliente*.

Para abrir los pedidos de cliente correspondientes, haga clic en la flecha de enlace junto al campo *Pedidos*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

Opción 2: Mediante *Arrastrar y vincular*

Seleccione la ficha *Arrastrar y vincular* a la izquierda del panel y abra la carpeta *Ventas – Clientes*.
Para ver todos los pedidos de cliente del cliente, seleccione el número de cliente con el ratón (espere hasta que el campo esté marcado) y arrástrelo hasta el informe *Pedido de cliente* en *Arrastrar y vincular*.

Para ver todos los pedidos de cliente abiertos, haga doble clic en la columna *Status* hasta que *Abiertos* aparezca en primer lugar. Haga clic en el status *Abiertos* y arrástrelo hasta el icono de *Filtro* de la parte inferior derecha.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

#		Number	Document Type	Status	Posting Date	Customer/Vendor Code	Customer/Vendor Name	Document Total
1	⇨	1	Item	Closed	10.01.	C20000	Norm Thompson	7,907.62
2	⇨	2	Item	Closed	15.01.	C30000	Microchips	1,611.98
3	⇨	3	Item	Closed	20.01.	C40000	Earthshaker Corporation	6,866.41
4	⇨	4	Item	Closed	25.01.	C23900	Parameter Technology	4,141.88
5	⇨	5	Item	Closed	30.01.	C42000	Mashina Corporation	10,192.03
6	⇨	6	Item	Closed	15.02.	C30000	Microchips	4,759.21
7	⇨	7	Item	Closed	21.02.	C40000	Earthshaker Corporation	5,728.13
8	⇨	8	Item	Closed	25.02.	C20000	Norm Thompson	3,865.95
9	⇨	9	Item	Closed	05.03.	C23900	Parameter Technology	5,816.25
10	⇨	10	Item	Closed	16.03.	C50000	ADA Technologies	17,343.75
11	⇨	11	Item	Closed	20.03.	C60000	SG Electronics	8,193.76
12	⇨	12	Item	Closed	25.03.	C70000	Aquent Systems	14,088.00
13	⇨	13	Item	Closed	30.03.	C70000	Aquent Systems	3,500.00
14	⇨	14	Item	Closed	02.04.	C60000	SG Electronics	10,083.76
15	⇨	15	Item	Closed	05.04.	C40000	Earthshaker Corporation	22,523.28
16	⇨	16	Item	Closed	10.04.	C42000	Mashina Corporation	2,269.78
17	⇨	17	Item	Closed	20.04.	C50000	ADA Technologies	10,200.00
18	⇨	18	Item	Closed	30.04.	C70000	Aquent Systems	17,893.75
19	⇨	19	Item	Closed	15.05.	C20000	Norm Thompson	14,409.45
20	⇨	20	Item	Closed	20.05.	C23900	Parameter Technology	12,795.75
21	⇨	21	Item	Closed	25.05.	C30000	Microchips	13,809.05
								6,356,999.70

Defina el status como igual a «o»

Confirme el filtro…

#	Field	Rule	Value From	Value To
1	Number			
2	Document Type			
3	Status	Equal	O	
4	Posting Date			
5	Customer/Vendc			
6	Customer/Vendc			
7	Document Total			

…para ver los resultados.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

#	Number	Document Type	Status	Posting Date	Customer/Vendor Code	Customer/Vendor Name	Document Total
1220	1220	Item	Open	20.08.	C70000	Aquent Systems	525.
1221	1221	Item	Open	23.08.	C50000	ADA Technologies	345.
1222	1222	Item	Open	20.08.	C23900	Parameter Technology	13,752.
1223	1223	Item	Open	19.08.	C60000	SG Electronics	126.
1224	1224	Item	Open	07.08.	C50000	ADA Technologies	8,578.
1225	1225	Item	Open	05.08.	C60000	SG Electronics	216.
1226	1226	Item	Open	26.03.	C30000	Microchips	14,471.
1228	1228	Item	Open	30.03.	C30000	Microchips	2,250.
1230	1230	Item	Open	05.04.	C23900	Parameter Technology	360.
1233	1233	Item	Open	12.04.	C1234	VIP	0.
1234	1234	Item	Open	13.04.	C80000	Pivotal Solutions	407.
1235	1235	Item	Open	16.04.	C20000	Maxi-Teq	324.
1236	1236	Item	Open	16.04.	C20799	34 Technologies	352.
1237	1237	Item	Open	16.04.	C23900	Parameter Technology	324.
1238	1238	Item	Open	16.04.	C30000	Microchips	216.
1239	1239	Item	Open	20.04.	C20000	Maxi-Teq	348.
1240	1240	Item	Open	21.04.	C42000	Mashina Corporation	484.
1241	1241	Item	Open	22.04.	C20799	34 Technologies	162.
1242	1242	Item	Open	23.04.	C20000	Maxi-Teq	360.
1243	1243	Item	Open	16.05.	C20000	Maxi-Teq	1.
							327,821.99

.

Opción 3: Mediante la Lista de partidas abiertas

En el *Workbench de proceso de ventas*, abra el menú desplegable junto al icono *Pedido de cliente* o *Informes de ventas* y seleccione *Lista de partidas abiertas*.

Seleccione *Pedidos de cliente* y haga doble clic en la cabecera de la columna *Código de cliente* para ordenar la lista por código de cliente.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

Doc. No.	Select	Doc. Series	Customer Code	Customer Name	Customer Ref....	Due Date	Cancelatio...	Amount	Net
1241	☐	Primary	C20799	34 Technologies		22.04.	22.05.	GBP 162.00	GBP 135.00
1236	☐	Primary	C20799	34 Technologies		16.05.	15.06.	GBP 352.80	GBP 294.00
701	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		12.12.	11.01.	GBP 956.25	GBP 956.25
936	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		03.04.	03.05.	GBP 994.50	GBP 828.75
850	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		09.11.	09.12.	GBP 175.50	GBP 146.25
1002	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		21.11.	21.12.	GBP 4,380.00	GBP 3,650.00
1028	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		13.01.	12.02.	GBP 678.00	GBP 565.00
1044	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		09.02.	10.03.	GBP 9,292.50	GBP 7,743.75
1194	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		11.07.	10.08.	GBP 1,432.50	GBP 1,193.75
1224	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		06.09.	06.10.	GBP 8,578.50	GBP 7,148.75
1221	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		22.09.	22.10.	GBP 345.00	GBP 287.50
1167	☐	Primary	C50000	ADA Technologies		25.09.	25.10.	GBP 111.02	GBP 92.52
769	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		22.04.	22.05.	GBP 109.20	GBP 91.00
961	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		09.07.	08.08.	GBP 2,108.40	GBP 1,757.00
1188	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		24.05.	23.06.	GBP 42.00	GBP 35.00
1184	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		26.05.	25.06.	GBP 9,723.00	GBP 8,102.50
1120	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		19.06.	19.07.	GBP 1,470.00	GBP 1,225.00
1105	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		26.06.	26.07.	BP 16,044.00	BP 13,370.00
1219	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		05.09.	05.10.	GBP 42.00	GBP 35.00
1220	☐	Primary	C70000	Aquent Systems		19.09.	19.10.	GBP 525.00	GBP 437.50
982	☐	Primary	C40000	Earthshaker Corporation		26.09.	26.10.	GBP 5,250.00	GBP 4,375.00
1004	☐	Primary	C40000	Earthshaker Corporation		18.11.	18.12.	GBP 117.00	GBP 97.50
								P 272,043.59	P 229,694.19

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

Opción 4: Mediante *Enterprise Search*

Abra *Enterprise Search*:

Indique el nombre o número de cliente relevante:

Para restringir los resultados, abra *Pedido de cliente* en el área *Layout* y desmarque el status *Cerrados*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

Caso práctico: Proceso de aprovisionamiento

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Crear pedidos
- Introducir una entrada de mercancías
- Gestionar entregas parciales
- Contabilizar una factura y un pago
- Crear solicitudes de compra y ofertas (para artículos y servicios)

REQUISITO PREVIO

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0

2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

3. Compruebe que el *Proveedor por defecto* **V10000** está especificado en la ficha *Datos de compras* para los siguientes artículos:

- **I00002**

- **I00003**

- **I00007**

- **I00008**

La captura de pantalla siguiente sirve de referencia:

TAREA 1

James, el jefe de compras de OEC Computers, quiere rellenar algunos artículos que tienen un nivel bajo de stocks. Decide pedir los siguientes artículos al proveedor **V10000**:

I00002 con una cantidad de 50

I00004 con una cantidad de 100

I00007 con una cantidad de 25

I00008 con una cantidad de 15

Cree el pedido.

TAREA 2

James recibe algunos de los artículos que ha pedido al proveedor **V10000**:

I00004 con una cantidad de 50

I00007 con una cantidad de 25

I00008 con una cantidad de 15

Cree el pedido de entrada de mercancías parcial.

TAREA 3

El proveedor **V10000** entrega el resto de los artículos. James revisa los artículos entregados y registra la entrada de la manera siguiente:

I00002 con una cantidad de 50

I00004 con una cantidad de 30

I00003 con una cantidad de 20

También revisa el pedido original y ve que no coincide del todo con los artículos entregados.

¿Cómo puede gestionar las diferencias/modificaciones en el pedido de entrada de mercancías?

Antes de que James introduzca las modificaciones en el sistema, tiene que decidir si las cantidades entregadas de los artículos **I00004** e **I00003** son aceptables. Para hacerlo, quiere verificar el status de los stocks de ambos artículos.

¿Cómo puede verificar fácilmente el status de stocks de los artículos directamente del pedido de entrada de mercancías? (Hay diferentes opciones posibles)

TAREA 4

Al cabo de unos días, James recibe una factura del proveedor **V10000** para los artículos entregados. El proveedor también informa a James de que en este momento no puede entregar la cantidad restante de 20 para el artículo **I00004**.

Cree la factura correspondiente y cierre la cantidad pendiente en el pedido para el artículo I00004.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 5

Ese mismo día, James ha contabilizado la *Factura de proveedor* del proveedor **V10000**, necesita urgentemente pedir dos artículos más. Los necesita ese mismo día, así que llama al proveedor **V10000** para solicitar los artículos siguientes:

I00008 con una cantidad de 25

I00009 con una cantidad de 5

Recibe los artículos y la factura por ellos ese mismo día.

¿Cómo puede introducir este pedido urgente en el sistema?

James quiere ver qué ha contabilizado el sistema en el área financiera.

¿Cómo puede abrir el asiento correspondiente directamente desde la factura de proveedor? (Hay diferentes opciones posibles)

.

TAREA 6

James quiere pagar las dos *facturas de proveedor* para el proveedor **V10000** al mismo tiempo.

Cree el pago.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Proceso de aprovisionamiento

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de proceso de aprovisionamiento

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

- ***Cree el pedido.***

Para pedir los artículos, abra la ventana *Pedido*. Añada el proveedor **V10000**, los artículos relevantes y la cantidad de cada uno antes de grabar el pedido.

TAREA 2

- ***Cree el pedido de entrada de mercancías parcial.***

Para introducir la entrega parcial del proveedor **V10000**, abra el *Pedido de entrada de mercancías* correspondiente y copie los artículos relevantes en el documento utilizando el botón *Copiar de*.

Seleccione el proveedor **V10000**.

Seleccione Copiar de y, a continuación, Pedidos.

Haga doble clic en el pedido para seleccionarlo.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Seleccione *Personalizar* y haga clic en Siguiente…

…Para seleccionar los artículos relevantes e introducir las cantidades entregadas en el campo *Ctd.* En las filas en las que la cantidad entregada es la misma que la cantidad solicitada, no es necesario ninguna modificación.

Haga clic en *Finalizar* para copiar los artículos seleccionados en el *Pedido de entrada de mercancías*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Para seleccionar varias filas, presione y mantenga presionado la tecla Control y haga clic en los números de fila relevantes. Para seleccionar un rango de filas consecutivas, presione y mantenga presionado la tecla Mayúsculas y haga clic en la primera y la última fila del rango.

Los artículos seleccionados y sus cantidades se copiarán en el pedido de entrada de mercancías, que luego se puede introducir en el sistema.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Alternativa:

Copie todos los datos en el *Pedido de entrada de mercancías* y haga las modificaciones en el documento en sí:

– Modifique la cantidad del artículo **I00004** de 100 a 50

– Borre el artículo **I00002** (aún no entregado)

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Para borrar una fila de un documento (como un *Pedido de entrada de mercancías*), haga clic con el botón derecho del ratón en la fila en cuestión y seleccione *Borrar fila* en el menú desplegable.

TAREA 3

- ***¿Cómo puede gestionar las diferencias/modificaciones en el pedido de entrada de mercancías?***
-
- Para recibir los artículos solicitados, abra el pedido. Las filas de artículos completamente entregados aparecen en gris. El resto de las filas de artículos aparecen en blanco, y las cantidades pendientes se ven en el campo *Ctd. pendiente*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

- Para visualizar la columna *Ctd. pendiente* en los pedidos, abra las *Parametrizaciones de formulario* en la barra de herramientas y marque la casilla *Visible* para *Ctd. pendiente*.

- Para crear un *Pedido de entrada de mercancías* para los artículos restantes, utilice el botón *Copiar en* para copiar los artículos…

-
-
- ….en el *pedido de entrada de mercancías.*
-

- En el *pedido de entrada de mercancías*, haga las siguientes modificaciones:

  - Modifique la cantidad del artículo **I00004** de 50 a 30

  - Añada el artículo **I00003** con una cantidad de 20
- **No introduzca** aún el *pedido de entrada de mercancías*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-
-
- ***¿Cómo puede verificar fácilmente el status de stocks de los artículos directamente del pedido de entrada de mercancías? (Hay diferentes opciones posibles)***
-

Opción 1 – Mediante los *Datos maestros de artículo*

- Abra los datos maestros de los artículos **I00004** e **I00003** haciendo clic en la flecha de vínculo del campo *Nº artículo*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-
-
- Ahora abra la ficha *Datos de stocks* . Para el artículo **I00004**, hay disponible una cantidad de 330 en el almacén 01.
- Para el artículo **I00003**, hay disponible una cantidad de 191 en el almacén 01.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-
-

Opción 2 – Mediante el artículo por *Almacenes*

- Abra el artículo por la ventana *Almacenes* seleccionado el *campo Alm.* Correspondiente y pulsando Control + Tab.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-
-
- La información de stock para cada almacén asignado aparecerá para el artículo seleccionado.

-
-

Opción 3 – Utilizando *Disponibilidad*

- Abra el informe *Disponibilidad* haciendo clic con el botón derecho del ratón en la fila de artículos relevante en el *pedido de entrada de mercancías* …

-
-
- …y haciendo clic en *Disponibilidad.*

-

-
- *Status de stocks* del artículo **I00004**:
-

- *Status de stocks* del artículo **I00003**:
-

-

- Tras verificar el status de stocks, James decide que el *pedido de entrada de mercancías* se puede introducir porque los niveles de stocks para ambos artículos son aceptables.

TAREA 4

- ***Cree la factura correspondiente y cierre la cantidad pendiente en el pedido para el artículo I00004.***

Para cerrar la cantidad pendiente en el pedido, abra el pedido correspondiente. Haga clic con el botón derecho del ratón en la cantidad pendiente...

…y seleccione *Cerrar fila* en el menú de contexto.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Después de hacer clic en *Cerrar fila,* aparecerá el siguiente mensaje.

Cuando seleccione *Sí,* se cerrará la fila . Seleccione *Actualizar* para grabar el documento.

Una vez actualizado el documento, el campo *Status* quedará fijado en *Cerrado.*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Para crear la factura, abra la ventana *Factura de proveedor*, introduzca el proveedor **V10000**, y utilice el botón *Copiar de*, situado en la parte inferior derecha.

Copie el artículo facturado del *pedido de entrada de mercancías* en la *factura de proveedor.*

Seleccione los dos *pedidos de entrada de mercancías* mientras aprieta Control. Luego haga clic en *Seleccionar*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Dado que todos los artículos están facturados y no se necesitan modificaciones, haga clic en *Arrastrar todos los datos (Impuesto por portes y retención)* para copiar todos los datos de los dos *pedidos de entrada de mercancías*. A continuación haga clic en *Finalizar.*

El sistema copiará todos los datos de los dos *pedidos de entrada de mercancías* en la *factura de proveedor.*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: El sistema visualiza el artículo **I00004** en las filas 1 y 5 por las entregas parciales de estos artículos. La fila 1 se basa en el *pedido de entrada de mercancías* 425, y la fila 5 se basa en el *pedido de entrada de mercancías* 426 (en este ejemplo).

TAREA 5

- ***¿Cómo puede introducir este pedido urgente en el sistema?***

Para ahorrar tiempo y esfuerzos, cree una *factura de proveedor*. El sistema contabilizará automáticamente la entrega y la entrada financiera relacionada en el fondo.

- Introduzca el proveedor **V10000** y seleccione la fecha actual como *Fecha de vencimiento.* A continuación, introduzca los artículos y cantidades relacionados en la *factura de proveedor*.

-
-
- ***¿Cómo puede abrir el asiento correspondiente directamente desde la factura de proveedor? (Hay diferentes opciones posibles)***
- **Primer paso para todas las opciones:** Reabra la *factura de proveedor* que ha introducido previamente.
-

Opción 1 – Utilizando *Comentario de asiento*

- Abra la ficha *Contabilidad* y haga clic en la flecha de vínculo que hay junto al campo *Comentario de asiento.*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Opción 2 – Utilizando *Vista previa de asiento*

- Haga clic en el icono *Vista previa de asiento* en la barra de herramientas:

Opción 3 – Mediante *Mapa de relaciones*

- Haga clic con el botón derecho del ratón en la *factura de proveedor* y seleccione *Mapa de relaciones* del menú de contexto.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-
-
- A continuación seleccione *Documento de marketing: Detalles de contabilización*

-
-

-
-
-
-
- Haga doble clic en la casilla *Asiento…*

-
- …para ver el *asiento.*

-

TAREA 6

Cree el pago.

En la carpeta *Gestión de bancos*, abra la ventana *Pagos efectuados*. Introduzca el proveedor **V10000**, luego seleccione las dos *facturas de proveedor* para el pago….

…y haga clic en el icono *Medios de pago*.

Suponiendo que el pago se realice por transferencia bancaria, abra la ficha correspondiente e introduzca una *Fecha de transferencia* y *Total.* A continuación haga clic en *OK.*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Introduzca el total del pago pulsando Control + b. El sistema introducirá automáticamente el valor total del pago de las dos *facturas de proveedor* seleccionadas.

Haga clic en *Añadir* para completar el pago de las dos *facturas de proveedor…*

…y confirme el mensaje del sistema resultante para contabilizar el pago.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Proceso de ventas

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Añadir un interlocutor comercial.
- Convertir un cliente potencial en un cliente.
- Crear una oferta de ventas y un pedido de cliente.
- Utilizar al responsable de efectuar el picking y la producción para completar las entregas
- Crear una factura de ventas
- Crear una solicitud de devolución
- Crear una devolución
- Abrir el saldo de la cuenta de cliente

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

TAREA 1

Bill, jefe de ventas de OEC Computers, recibe una llamada de un cliente potencial que solicita una oferta de ventas para los siguientes artículos:

A00002 con una cantidad de 10

A00005 con una cantidad de 5

C00008 con una cantidad de 5

- ***Indique los datos del cliente potencial en el sistema y cree una oferta de ventas.***

TAREA 2

Unos días después, el cliente potencial llama a Bill y quiere pedir los artículos de la oferta de ventas.

- ***Transforme los datos maestros de interlocutor comercial de cliente potencial a cliente.***
- ***Cree el pedido de cliente.***

TAREA 3

El nuevo cliente le dice a Bill que tiene otra oficina en una ciudad distinta, en la que deberá entregarse el artículo **A00005**.

- ***Indique la otra dirección en Datos maestros de interlocutor comercial como dirección de envío adicional.***
- ***Modifique la dirección del artículo A00005 en el pedido de cliente.***

TAREA 4

George, el jefe de almacén, crea las entregas para el nuevo cliente utilizando la función *Efectuar picking y embalar*.

En *Responsable de efectuar picking y de la producción - Criterios de selección,* indica lo siguiente:

- Cliente **C80000**

- Fecha de contabilización **hoy**

- ***Abra Responsable de efectuar picking y de la producción, añada los criterios de selección y ejecute el informe.***
- ***Cree las entregas de ventas.***

TAREA 5

El equipo de facturación procesa inmediatamente una factura para las dos entregas.

- ***Cree una factura de ventas para ambas entregas.***

TAREA 6

El cliente llama a OEC Computers unos días más tarde porque una de las impresoras (artículo **A00002)** no está trabajando. Julie, representante del servicio al cliente, busca la información de los clientes mediante Enterprise Search. Julie abre la factura de la lista.

Dado que OEC Computers utiliza un proceso de autorización de materiales de devolución, Julie copia la factura en una solicitud de devolución y proporciona el número de documento al cliente, como número de autorización de material devuelto por el cliente para devolver el artículo. Julie también introduce comentarios en el documento para explicar el motivo de devolución del artículo.

- ***Busque las operaciones recientes del cliente y cree una solicitud de devolución basada en la entrega de la impresora defectuosa (artículo A00002).***
-

TAREA 7

El cliente envía el artículo defectuoso a OEC Computers con referencia al número RMA.

George, el jefe de almacén recibe el artículo defectuoso y lo envía al equipo de servicio para su inspección en almacén 2.

-
- ***Cree un documento para acreditar al cliente y recibir la impresora en stock en función de la solicitud de devolución. ¿Qué clase de documento es el que se debe utilizar?***

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 8

George envía una impresora de sustitución al cliente.

-
- ***Envíe un artículo de sustitución al cliente bien añadiendo una fila al entregar el artículo en el documento usado para procesar la devolución y el crédito, bien creando una nueva entrega a partir del pedido.***

TAREA 9

Bill desea ver el saldo de cuenta para el cliente **C80000**.

- ***Abra el saldo de cuenta en Datos maestros de interlocutor comercial.***

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Proceso de ventas

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de proceso de ventas

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Indique los datos del cliente potencial en el sistema y cree una oferta de ventas.

Añadir un nuevo interlocutor comercial del tipo *Cliente potencial*.

Los datos maestros de interlocutor comercial pueden introducirse en el sistema a través de una oferta de ventas. Abra *Oferta de ventas* y añada los nuevos datos maestros de interlocutor comercial.

Introduzca los datos relevantes para el interesado en la ventana *Datos maestros de interlocutor comercial*.

Seleccione como clase de interlocutor comercial *Cliente potencial*.

Indique un nombre de su elección para el negocio.

En la ficha Personas de contacto, utilice el botón Definir nuevas para introducir detalles de la persona de contacto de su elección.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

En la ficha Direcciones, indique las direcciones de facturación y envío.

Seleccione *Definir nuevo* para la dirección de facturación.

Una vez introducida la dirección de su elección, utilice el botón «>>» para copiar la dirección de facturación en la dirección de envío.

Introduzca información en la ficha *Condiciones de pago*.

Cuando selecciona Añadir para el interlocutor comercial, volverá automáticamente a la oferta de ventas.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Para la clase de interlocutor comercial *Cliente potencial*, solo pueden crearse ofertas de ventas y pedidos de cliente. Para crear otros documentos, la clase de interlocutor comercial debe modificarse a *Cliente*.

Cuando exista el nuevo interlocutor comercial, podrá crearse una oferta de ventas indicando todos los artículos y las cantidades correspondientes.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 2

Transforme los datos maestros de interlocutor comercial de cliente potencial a cliente.

Abra la ventana *Datos maestros de interlocutor comercial*.

Modifique el campo de *Interlocutor comercial Clase* de *Cliente potencial* a *Cliente.* Después, haga clic en *Actualizar* para grabar las modificaciones.

INFORMACIÓN: También es posible cambiar *Código maestro de interlocutor comercial* (como se muestra a continuación):

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cree el pedido de cliente.

Para crear el pedido de cliente, abra la oferta de ventas y cópiela en el pedido haciendo clic en *Copiar a…*

…y, a continuación, en *Pedido de cliente*.

El sistema copiará todas las líneas de la oferta de ventas al pedido de cliente.

Introduzca la fecha de hoy como la fecha de entrega y añada el documento. No es necesario realizar ninguna otra modificación.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 3

Indique la otra dirección en Datos maestros de interlocutor comercial como dirección de envío adicional.

Abra *Datos maestros de interlocutor comercial* para indicar la dirección adicional.

Introduzca una dirección de envío en una ciudad diferente.

Modifique la dirección del artículo A00005 en el pedido de cliente.

Abra el pedido de cliente para añadir la dirección de envío correspondiente para la línea con el artículo **A00005**.

Para modificar la dirección de envío de una línea de artículo específica, la *dirección de envío* debe estar visible. Después de abrir *Parametrizaciones de formulario* desde la barra de herramientas, marque la casilla *Visible* para *Nombre de destinatario* y *Descripción del envío*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

A continuación, modifique la dirección de envío del artículo **A00005**. La dirección que acaba de añadir en los datos maestros de interlocutor comercial estará disponible para su selección en la columna *Nombre de destinatario*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 4

Abra Responsable de efectuar picking y de embalar, añada los criterios de selección y ejecute el informe.

En la ventana *Responsable de efectuar picking y de embalar – Criterios de selección*, añada el cliente **C80000** y la fecha de hoy para la fecha de contabilización.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Haga clic en *OK* para ejecutar el informe *Responsable de efectuar picking*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cree las entregas de ventas.

El sistema mostrará los tres artículos solicitados en el informe. Dado que hay suficientes artículos disponibles en stock, el sistema completará automáticamente el campo *Para liberar*.

Seleccione los artículos para realizar el picking y la entrega.

Para crear las entregas, seleccione los artículos y haga clic en *Crear*, a continuación, seleccione *Entrega manual*.

INFORMACIÓN: Al utilizar *Crear -> Entrega automática,* el sistema creará automáticamente las entregas en un proceso de fondo.

Cuando haga clic en *Entrega manual,* los documentos de entrega se abrirán y podrá añadirlos para completar las entregas.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: El sistema abrirá dos entregas para este cliente porque las líneas de pedido de cliente incluyen dos direcciones de envío diferentes.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 5

Cree una factura de ventas para ambas entregas.

Abra *Factura de clientes*, seleccione el cliente **C80000** y copie los artículos de las entregas haciendo clic en *Copiar de.*

Seleccione *Entregas*…

…y seleccione ambas entregas creadas.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

En *Asistente creación de documentos,* seleccione *Arrastrar todos los datos* y haga clic en *Finalizar.*

Haga clic en *Sí*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Seleccione *Añadir* para grabar la *Factura de clientes.*

TAREA 6

Busque las operaciones recientes del cliente y cree una solicitud de devolución basada en la entrega de la impresora defectuosa (artículo A00002).

Abra *Enterprise Search* utilizando el icono de lupa en la esquina superior derecha del cockpit.

Introduzca el nombre o número de cliente y pulse Intro.

Se mostrará una lista de transacciones relacionadas con este cliente.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Abra la factura reciente de la lista.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Verifique que esta es la factura con la impresora defectuosa y, a continuación, seleccione *Copiar a…Solicitud de devolución.*

Cuando cree la solicitud de devolución, elimine las líneas de los artículos que no se devuelven y ajuste la cantidad para que se muestre la devolución de 1 impresora (artículo A00002).

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Indique un motivo para la devolución en el campo *Comentarios*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Información: El número de documento de la solicitud de devolución se puede utilizar como Autorización de materiales de devolución a modo de referencia para el cliente al devolver el artículo.

TAREA 7

Cree un documento para acreditar al cliente y recibir la impresora en stock en función de la solicitud de devolución. ¿Qué clase de documento es el que se debe utilizar?

Abra *Solicitud de devolución* y utilice la opción *Copiar a*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

El sistema propone automáticamente el documento correcto que se debe utilizar. En este caso, dado que ya se ha emitido una factura para el cliente, se propone un abono de clientes.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 8

Envíe un artículo de sustitución al cliente bien añadiendo una fila al entregar el artículo en el documento de crédito, bien creando una nueva entrega a partir del pedido.

Opción 1

Una opción es añadir una línea negativa en el abono de cliente. Esto entregará el reemplazo y la factura al cliente.

Opción 2

Otra opción es enviar el reemplazo en una entrega desde el pedido de cliente original.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Opción 1:

Añada una línea negativa en el abono de cliente para enviar un reemplazo al cliente.

La línea original otorga un crédito al cliente, la línea negativa los carga para el reemplazo. El total del documento será cero.

Acepte el mensaje del sistema que le solicita que confirme que el total del documento es cero.

Luego responda no al mensaje que le pregunta sobre cómo volver a abrir el pedido de cliente original.

Opción 2: Enviar el reemplazo en una entrega desde el pedido de cliente original.

Si selecciona la opción 2, responda Sí al mensaje que le solicita que vuelva a abrir el pedido de cliente original.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Al volver a abrir el pedido de cliente original creará una cantidad pendiente en el pedido de cliente para repetir la entrega.
Si selecciona esta opción, puede crear una entrega de sustitución a partir del pedido de cliente. Si selecciona esta opción, siga los pasos que se han mostrado antes para la entrega y la facturación.

TAREA 9

Abra el saldo de cuenta en Datos maestros de interlocutor comercial.

Abra *Datos maestros de interlocutor comercial* y haga clic en la flecha de enlace para abrir *Saldo de cuenta* para el cliente **C80000**.

Seleccione la flecha de enlace junto al saldo de la cuenta para abrir la ventana *Saldo de cuenta*.

Caso práctico: CRM – Gestión de la relación con el cliente

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Crear una oferta de ventas.
- Gestionar una oportunidad de ventas
- Organizar actividades

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

TAREA 1

Bill trabaja en la oficina de ventas de OEC Computers. Recibe una llamada del cliente **C30000**. El cliente le dice que necesita unas 60 impresoras Rainbow **A00005** porque quieren abrir un nuevo edificio de oficinas en dos meses.

Añada una oferta de ventas adecuada.

TAREA 2

Dado que es una venta grande, Bill quiere informar al jefe de ventas responsable.

Configure una cita en el calendario para informar al jefe de ventas sobre este trato.

TAREA 3

Michael, el jefe de ventas, ahora está al corriente de la oferta de ventas y quiere supervisar el trato correspondiente. También quiere tener toda la información relevante en un mismo sitio.

Cree una oportunidad para este trato potencial.

TAREA 4

Al cabo de unos días, mantiene una conversación por teléfono con el cliente para comentar el status actual de la oferta de venta. El cliente quiere negociar el descuento. Aquí, el jefe de ventas tiene la opción de aumentar el descuento que ofrece su empresa.

Actualice la oportunidad de ventas con esta información.

TAREA 5

El cliente llama al jefe de ventas y quiere hacer el pedido de las impresoras que le ha ofrecido. Sin embargo, necesitan las impresoras a finales del mes siguiente. La llamada confirma que el jefe de ventas ha cerrado el trato.

Cree un pedido de cliente basado en la oportunidad de venta y actualícelo como corresponda

.

TAREA 6

Para mantener el contacto con el cliente **C20000** con regularidad, el jefe de ventas acuerda una llamada mensual.

Cree una actividad para esta llamada mensual.

TAREA 7

Al comprobar el calendario, el jefe de ventas se da cuenta de que tiene una llamada con el cliente **C20000** el último viernes del mes siguiente. El jefe de ventas no estará en la oficina ese día por una cita. Dispone que su colega Kora lo haga por él.

Asigne la actividad a otro empleado de ventas.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: CRM – Gestión de la relación con el cliente

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico CRM – Gestión de la relación con el cliente

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

- ***Añada una oferta de ventas adecuada.***
- Para añadir un texto que describa la acción, añada la columna "Tipo" en la configuración del formulario y, después, seleccione el tipo "Texto".
-

-

TAREA 2

- ***Configure una cita en el calendario para informar al jefe de ventas, Michael, sobre este trato.***

Haga clic con el botón derecho del ratón en la oferta de venta para crear una *Nueva actividad*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Se añadirá automáticamente el *Código IC* al crear una actividad nueva a partir de un documento de marketing.

Para asignar la actividad a otro usuario, introduzca el nombre de usuario correspondiente en el campo Asignado a.

Cuando cree una actividad nueva directamente a partir de un documento de marketing, el documento quedará automáticamente vinculado a la actividad.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Activity
Activity
Phone Call
Type
General
Subject
Assigned To
User
Michael Spe
Assigned By
Personal
Number
10
BP Code
C30000
Customer
BP Name
Microchips
Contact Person
Judy Brown
Telephone No.
0113 6789 4739
General
Other Details
Content
Linked Document
Attachments
Link Draft
Document Type
Sales Quotations
Document Number
1219
Show Documents Related to the BP
Previous Activity
Source Object Type
Source Object No.
Add
Cancel

TAREA 3

- ***Cree una oportunidad para este trato potencial.***
- El *Importe potencial* se fija automáticamente al seleccionar *Oferta de ventas* en la columna *Tipo de documento* y después seleccionando la oferta de venta específica que ya se ha abierto en la ficha *Etapas*.
-

-

- Opcionalmente, rellene toda la información que pueda ser útil más adelante o en el proceso (como *Nivel de interés*, *Rango de interés* o *Nombre de oportunidad*).
-
- **INFORMACIÓN:** Para añadir la actividad creada (tarea 2), haga clic en la flecha de enlace que se indica a continuación:
-

- Cuando aparezca la ventana *Actividad*, busque la actividad correcta utilizando los iconos de la barra de herramientas:
-
- Una vez encontrada la actividad, haga clic en OK para añadir la oportunidad relevante.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-

- Cuando grabe la oportunidad, la actividad quedará vinculada a ella.
-

-

TAREA 4

- ***Actualice la oportunidad de ventas con esta información.***

Añada una nueva etapa a la oportunidad haciendo clic con el botón derecho del ratón en un campo de la fila que está abierta (en este caso, la fila 1).

ATENCIÓN: Para mantener abierta la oferta de ventas y vinculada a la fila, haga clic en *No* como se indica a continuación:

ATENCIÓN: Al añadir de nuevo la oferta de venta en la fila nueva, haga clic en *Continuar* para mantener el documento vinculado a la oportunidad actual.

Para documentar la llamada, cree una actividad nueva y fije la etapa en *1.reunión*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Para documentar el descuento modificado en la oferta de ventas, cree una etapa nueva y una actividad nueva para la etapa relativa a la negociación del descuento.

INFORMACIÓN: Para más información sobre cómo vincular documentos, consulte la página anterior.

Antes de seleccionar la oferta de ventas en esta nueva etapa, abra la oferta de ventas y modifique el descuento.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Luego seleccione la oferta y el número de documento en la oportunidad de venta.

Modifique la etapa a *Negociación*; el campo Cierre % se actualizará a 80%.

Para modificarlo, introduzca el porcentaje correcto en el campo %.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Para documentar la negociación del descuento, añada también la actividad correspondiente.

INFORMACIÓN: Al abrir/hacer clic en la flecha de la columna *Actividades* solo se incluirán en la lista las actividades de la etapa actual.

Para ver todas las actividades relacionadas con esta oportunidad, haga clic en *Actividades relacionadas*:

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 5

- ***Cree un pedido de cliente basado en la oportunidad de venta y actualícelo como corresponda***
-
- Añada una etapa nueva a la oportunidad para añadir el pedido de cliente.
- **ATENCIÓN:** NO cierre la oferta de ventas vinculada.
-
-
-

Cuando el pedido de cliente esté abierto, utilice la función *Copiar de* para copiar los artículos de la oferta de ventas en el pedido de cliente.

Además, introduzca el último día del mes siguiente como fecha de entrega

-

- Una vez añadido el pedido de cliente al sistema y a la oportunidad, la oportunidad se puede fijar en *Ganada* (y por tanto cerrada)
- **INFORMACIÓN:** El pedido de cliente se introducirá automáticamente en la ficha *Resumen*.

- Cuando cierre la oportunidad, un cuadro de diálogo le preguntará si el sistema debe cerrar las actividades relacionadas. Si ya no son necesarias, se pueden cerrar.

TAREA 6

Cree una actividad para esta llamada mensual.

Cree una actividad recurrente utilizando el *Calendario*.

Haga doble clic en la fecha/hora en la que desea fijar la actividad.

Añada la información relevante sobre la actividad.

TAREA 7

Asignar esta actividad a otro empleado de ventas.

Abra el calendario, modifique la vista a Día y abra el día en cuestión.

Abra el calendario para Kora u otro empleado de su elección, configurando las *Parametrizaciones de calendario* de la siguiente manera:

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Modifique el calendario a *Vista de grupo*:

Arrastre la actividad al otro calendario del empleado.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Gestión de artículos

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Añadir un nuevo registro de datos maestros de artículo.
- Modificar las parametrizaciones de datos maestros de artículo
- Duplicar los datos maestros de artículo
- Definir las propiedades del artículo

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0

2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

3. Asegurarse de que la opción *Añadir automáticamente todos los almacenes a artículos nuevos y existentes* está activada. Esta parametrización se encuentra en la ventana *Parametrizaciones generales* en ***Gestión-> Inicialización del sistema***.

TAREA 1

OEC Computers ha añadido un nuevo artículo a su catálogo de productos. El artículo es un ordenador que compran de su proveedor **V60000** y que revenden a sus clientes.

George, el Jefe de almacén, quiere introducir este nuevo artículo en los *Datos maestros de artículo* con la siguiente información:

Número de artículo **F00001**

Descripción **PC**

Grupo de artículos **Ordenadores**

Precio base **300**

Fabricante **PCM**

- ***Cree un nuevo registro de datos maestros de artículo para este ordenador.***

Dado que OEC Computers almacena este ordenador sólo en su *Almacén general,* el resto de los almacenes no son necesarios.

- ***Borre el resto de los almacenes en la ficha Datos de inventario.***

Hay algunas condiciones de compra que se deben añadir en los datos maestros de artículo:

- El proveedor necesita 5 días para entregar este artículo a OEC Computers
- La cantidad mínima del pedido es de 10 unidades.

Modifique los Datos de planificación para este artículo.

TAREA 2

En su negocio diario, los empleados de OEC Computers utilizan mucho papel de impresora. Para tener un mejor resumen del status de inventario actual para el papel, la jefa de compras Vicky decide configurar este papel de impresora como un registro de datos maestros de artículos separados. Aunque es similar al artículo **R00002,** este tipo de papel de impresora no se vende y solo se utiliza internamente.

Añada este papel de impresora como un artículo nuevo R00003 copiando el artículo existente R00002.

OEC Computers compra este artículo al proveedor **V23000**.

Añada el proveedor V23000 como Proveedor por defecto en la ficha Datos de compras.

Este proveedor entrega el artículo **R00003** en *Cajas*. Cada caja consta de 5 *paquetes.* Dado que este artículo utiliza una unidad distinta que otros productos de papel, se tiene que añadir una nueva entrada de unidad de medida (UoM) al sistema y se tiene que seleccionar como el valor predeterminado para el artículo **R00003**.

Realice las modificaciones siguientes en el sistema:

- ***Añada la nueva Unidad de medida al sistema***
- ***Modifique la Definición de grupo para el grupo Papel***
- ***Establezca el Código de unidad de medida de compra en el registro de datos maestros del artículo***
- ***Consulte qué Código de unidad de medida se utiliza en los Datos de inventario***

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Vicky, la jefa de compras, quiere adquirir 2 cajas del artículo **R00003** del *Proveedor por defecto* para tenerlo en stock.

Cree un Pedido de entrada de mercancías y visualice el status de inventario de este artículo.

TAREA 3

OEC Computers ha organizado sus artículos utilizando grupos de los mismos. Vicky ha decidido utilizar propiedades de artículos para recopilar información detallada adicional a fin de realizar seguimientos y análisis.

Añade las siguientes propiedades:

- Impresora
- Impresora color
- Equipo
- Papel

Añada propiedades de artículos.

Seleccione la propiedad de artículos relevante para artículos del A00001 al A00006.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Gestión de artículos

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de gestión de artículos

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree un nuevo registro de datos maestros de artículo para este ordenador.

Abra la ventana *Datos maestros del artículo* para añadir el nuevo artículo. Establezca la ventana en el modo *Añadir*.

Al modificar el *Grupo de artículos* a *PC,* aparecerá una ventana *Mensaje del sistema*. Confirme este mensaje para tener los valores del *Grupo de artículos* predeterminado en el nuevo registro maestro de artículos.

Añada el proveedor **V6000** como *Proveedor por defecto* en la ficha *Datos de compras*.

Añada el registro de datos maestros de artículo.

Borre el resto de los almacenes en la ficha Datos de inventario.

Para borrar los almacenes, haga clic con el botón derecho en la fila de cada almacén y seleccione *Borrar línea*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Seleccione *Actualizar* para grabar las modificaciones.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Modifique los Datos de planificación para este artículo.

Añada los datos relevantes en la ficha *Datos de planificación* y seleccione *Actualizar* para grabar las modificaciones.

TAREA 2

Añada este papel de impresora como un artículo nuevo R00003 copiando el artículo existente R00002.

Abra los *Datos maestros del artículo* para R00002 y duplique este registro seleccionando *Duplicar* desde el menú contextual.

Introduzca el nuevo número de artículo.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Deseleccione el cuadro de selección* Artículo de ventas *porque este artículo se comprará y se grabará en stock, pero no se venderá.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Añada el proveedor V23000 como Proveedor preferido en la ficha Datos de compras.

Añada el proveedor **V23000** en el registro de datos maestros del artículo.

Realice las modificaciones siguientes en el sistema:

- ***Añada la nueva Unidad de medida al sistema***

Añada la nueva unidad de medida a la ventana *Unidades de medida – Configuración*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Units of Measure - Setup

#	UoM Code	UoM Name	Length	Width	Height	Volume	Volume UoM	Weight
1	Manual	Manual					cm	
2	Pack	Pack	30cm	21cm	4cm	2,520	cc	2.5kg
3	6Pack	6 Pack	30cm	21cm	24cm	15,120	cc	15kg
4	Carton	Carton	60cm	42cm	24cm	60,480	cc	60kg
5	Pallet	Pallet	84cm	60cm	24cm	120,960	cc	120kg
6	SmlPack	Small Pack	30cm	21cm	2cm	1,260	cc	1.25kg
7	Case	Case					ci	
8	DVD	DVD					ci	
9	Kit	Kit					ci	
10	Each	Eac					cm	
11	Box	Box					cm	
12							cm	

OK Cancel

- ***Modifique la Definición de grupo para el grupo Papel***

Modifique la definición de grupo para el grupo de unidades de medida *Papel*. Abra la ventana *Grupos de unidades de medida – Configuración* y haga doble clic en la fila.

Unit of Measure Groups - Setup

#	Group	Group Description
1	Manual	Manual
2	Paper	Paper
3	Media	Media
4	Hardware	Hardware
5		

OK Cancel Group Definition

Introduzca una fila en la ventana *Definición de grupo – Papel – Configuración*:

1 caja = 5 paquetes

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

#	Alt. Qty	Alt. UoM	=	Base Qty	Base UoM	Active
1	1	Pack	=	1	Pack	☑
2	2	SmlPack	=	1	Pack	☑
3	1	Box	=	5	Pack	☑
4	1	6Pack	=	6	Pack	☑
5	1	Carton	=	24	Pack	☑
6	1	Pallet	=	48	Pack	☑
7	0.000		=		Pack	☑

A continuación, actualice *Definición de grupo – Papel – Configuración,* y actualice los *Grupos de unidad de medida – Configuración*. Confirme el mensaje siguiente.

- ***Establezca el Código de unidad de medida de compra en el registro de datos maestros del artículo***

Abra los datos maestros del artículo para **R00003** y establezca el *Código de unidad de medida de compra* haciendo clic en el botón *Explorar*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Seleccione *Caja* y seleccione *Fijar como predeterminado.* A continuación, seleccione *Actualizar.*

A continuación, seleccione *Actualizar* de nuevo en el registro de datos maestros del artículo para grabar las modificaciones.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

- ***Consulte qué Código de unidad de medida se utiliza en los Datos de inventario***

Tenga en cuenta que el *Código de unidad de medida* de los *Datos de inventario* se establece en *Paquete.*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Item Master Data
Item No.
Manual
R00003
Description
Printer Paper A4 Recycled - internal
Foreign Name
Item Type
Items
Item Group
Items
UoM Group
Paper
Price List
Base Price
Inventory Item
Sales Item
Purchase Item
Bar Code
6577666412
Pack
Unit Price
Primary Currer
GBP 3.00
Pack
Pricing Unit
Pack
General
Purchasing Data
Sales Data
Inventory Data
Planning Data
Production Data
Properties
Remarks
Attachments
Set Inv. Method By
Warehouse
UoM Code
Pack
UoM Name
Pack
Weight
Inventory Counting UoM Code
Inventory Counting UoM Name
Items per Counting Unit
1
Pack
Valuation Method
Moving Average
Manage Inventory by Warehouse
Inventory Level
Required (Purchasing UoM)
Minimum
Maximum
Whse Code Whse Name Loc... In Stock First Bin Location Committed Def...
1 01 General Warehouse
2 02 Backup Warehouse
3 03 Drop Ship
4 04 Consignment
5 05 Bin Warehouse
6
Set Default Whse
OK
Cancel

Cree un Pedido de entrada de mercancías y visualice el status de inventario de este artículo.

Abra el *Pedido de entrada de mercancías* y pida 2 cajas de **R00003** al proveedor **V23000.**

Si el campo *Código de unidad de medida* no es visible en la ventana *Pedido de entrada de mercancías*, abra *Parametrizaciones de formulario…*

…y establezca el campo como *Visible.*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Una vez que se añada el *Pedido de entrada de mercancías*, vuelva a abrirlo y, a continuación, haga clic con el botón derecho en la fila del artículo para abrir la *Lista de contabilización de inventario*.

La *Lista de contabilización de inventario* muestra que se ha añadido una cantidad de 10 paquetes en el inventario para el artículo **R00003**.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Los datos de inventario para este artículo muestran una cantidad de 10 paquetes porque el *Código de unidad de medida* de los *Datos de inventario* es *Paquete*. El sistema convierte 2 cajas en 10 paquetes.

TAREA 3

Añada propiedades de artículos.

Para introducir las *Propiedades de artículos*, vaya a ***Administración -> Configuración -> Inventario -> Propiedades de artículos*.**

Añada las propiedades.

Seleccione la propiedad de artículos relevante para artículos del A00001 al A00006.

Abra el registro de *datos maestros del artículo* y seleccione la propiedad relevante.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Inventario permanente

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Compruebe las parametrizaciones de empresa para ver la valoración de inventario
- Cree artículos con distintos métodos de valoración
- Vea el efecto que tiene en la contabilidad cada método de valoración

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director
3. En la ventana *Parametrizaciones de documento*, asegúrese de que la casilla *Activar cantidad ATP avanzada* está seleccionada.

TAREA 1

Desea familiarizarse con las parametrizaciones para ver la valoración de inventario en su empresa.

- Compruebe si el sistema está definido para el inventario permanente y si desea que esta parametrización se modifique.
- ¿Cuál es el método de valoración predeterminado definido para la empresa?
- ¿Se gestionan los costes de los artículos a nivel de almacén?

Revise las parametrizaciones de empresa para ver la valoración de inventario

TAREA 2

La empresa compra un producto nuevo al proveedor V1010. El artículo es un tipo de procesador. El responsable de almacén para el almacén principal desea que este artículo se gestione con costes estándares.

El jefe de compras has hecho acuerdos verbales con el proveedor para que se le entreguen cinco (5) unidades por un precio de 100 cada una de ellas. El responsable de almacén está molesto porque los artículos ya se han entregado sin un pedido y se encuentran en el muelle de carga esperando a ser recibidos.

Poco tiempo después, el responsable de almacén le pide a usted que compre otros cinco (5) para el almacén principal. El proveedor le indica que los procesadores costarán 200 cada uno en este pedido porque este tipo de artículo experimenta a menudo fluctuaciones de precios.

Cuando reciba el artículo en stock, el responsable de almacén le pide a usted que compruebe que la contabilización para el artículo utilice el valor de coste estándar.

Cree un artículo gestionado con la valoración del coste estándar. Reciba la cantidad de 5 para este artículo en stock al precio de proveedor de 100.

Reciba una segunda entrega del proveedor con una cantidad de 5 con el precio de proveedor de 200.

Compruebe las contabilizaciones para asegurarse de que el valor del stock esté utilizando el precio estándar. ¿Cómo se visualiza el coste en la contabilización para el Pedido de entrada de mercancías?

TAREA 3

El presidente de la empresa ha decidido abrir un almacén nuevo en la región del norte.

Defina un almacén nuevo para la región del norte.

TAREA 4

La gestión decide que el artículo de procesador se definirá como un artículo FIFO en el almacén del norte. El almacén siempre debería transportar una cantidad mínima de 20 en este almacén.

Haga que las parametrizaciones gestionen este artículo con el método de valoración FIFO y pidan una cantidad de 20 al proveedor. Cuando hable con el proveedor, este le indicará que hay un desabastecimiento del artículo. Puede proporcionarle un precio de 100 cada uno para los primeros 10 que pida, pero los segundos 10 tienen un precio de 200 cada uno.

Una vez que reciba las cantidades de artículos en stock, compruebe las contabilizaciones para el documento para asegurarse de que se hayan recibido a los precios correctos.

Defina el mismo producto para la valoración FIFO en un almacén distinto. ¿Puede utilizar el mismo número de artículo o necesita crear un artículo separado?

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Pida y reciba el artículo en el stock del almacén con el precio adecuado.
Compruebe las contabilizaciones desde el documento de recepción.

TAREA 5

Un cliente del norte (C42000) desea comprar 30 procesadores. El precio de cliente para cada procesador debería ser de 300.

Asegúrese de que la entrega de este artículo sea lo más rentable posible entregando todas las cantidades disponibles de los procesadores del almacén del norte. Cualquier cantidad adicional se debería entregar desde el almacén principal.

Tras la entrega, compruebe las contabilizaciones para asegurarse de que los valores sean correctos.

Cree un pedido de cliente para el cliente C42000 para 30 procesadores. ¿Cómo puede comprobar que la mayoría de la entrega provendrá del almacén del norte? ¿Cómo puedo asegurarme de que el cliente reciba las cantidades que necesite?

Entregue todos los artículos al cliente. Compruebe las contabilizaciones desde la entrega.

TAREA 6

Una auditora pide los datos de coste en los artículos de procesador. Desea que le explique cómo se gestionan los artículos en compra, inventario y ventas. ¿Por qué muestran los informes estos valores?

Ejecute el informe de almacén apropiado para ver los cambios en los valores del stock y explicar el motivo por el que se hace el seguimiento y se valora el stock de esta forma.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Inventario permanente

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de Inventario permanente

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.
Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Revise las parametrizaciones de empresa para ver la valoración de inventario

Compruebe las parametrizaciones para el inventario permanente en la ficha *Inicialización básica* de *Detalles de la empresa*.

Observe que la parametrización *Utilizar inventario permanente* está atenuada en gris y no se puede cambiar una vez que se realice la primera transacción.

Como el método más común para esta empresa es media variable, este método de valoración está establecido como un valor predeterminado para los grupos de artículos.

Está marcada la casilla de selección *Gestionar coste de artículo por almacén*. Esta parametrización controla si los costes están gestionados en el nivel de la empresa o del almacén.

TAREA 2

Cree un artículo gestionado con la valoración del coste estándar. Definir el coste estándar en 100.

Al añadir el artículo, recibirá este mensaje:

El coste del artículo para un artículo de coste estándar está establecido en la ventana *Revaloración de inventario*.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Seleccione *Añadir* y acepte el mensaje del sistema de que el documento no se puede cambiar tras grabar.

Nota: es posible que desee definir el mismo coste de artículo no sólo para el almacén principal, sino también para los almacenes de copia de seguridad y de ubicación.

Reciba la cantidad de 5 para este artículo. Este artículo está exento de impuestos. Defina el precio del proveedor en 100.

Asegúrese de definir la cantidad en **5** y de definir el *Código de impuesto* en Entrada exenta. Introduzca el precio de unidad de 100.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Reciba una segunda entrega del proveedor con una cantidad de 5 con el precio de proveedor de 200

Compruebe las contabilizaciones para asegurarse de que el valor del stock esté utilizando el precio estándar. ¿Cómo se visualiza el coste en la contabilización para el Pedido de entrada de mercancías?

Puede comprobar la contabilización para el Pedido de entrada de mercancías seleccionando *Vista previa de asiento* desde el menú contextual antes de grabar el documento.

O bien, si prefiere esperar hasta que grabar el documento, puede abrir la contabilización desde la ficha Contabilidad seleccionando la flecha de vínculo que hay junto al campo *Comentario de asiento*.

El coste del artículo permanecerá en 100 aunque el precio de proveedor sea 200.

La diferencia se publica en la cuenta Materiales – Beneficios por precio de compra.

TAREA 3

Defina un almacén nuevo para la región Norte.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 4

Defina el mismo producto para la valoración FIFO para el almacén del norte. ¿Puede utilizar el mismo número de artículo o necesita crear un artículo separado?

Podría definir precios por unidad distintos a nivel de almacén, pero un artículo no puede tener métodos de valoración diferentes a nivel de almacén.

Duplique el artículo y cree un artículo nuevo con el método de valoración FIFO.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Desde el menú contextual, seleccione *Duplicar*.

Introduzca un nuevo número de artículo y defina el método de valoración. Defina el almacén del norte como el valor predeterminado.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Debido a que hay dos números de artículos, defina el primer artículo como uno alternativo en el nuevo artículo.

Utilice *Buscar menú* para buscar la transacción.

Pida y reciba el artículo en el stock del almacén con el precio adecuado.

El proveedor puede proporcionarle un precio de 100 cada uno para los primeros 10 que pida, pero los segundos 10 cuestan 200 cada uno.

- Introduzca el artículo en dos filas.
- Defina el código de impuesto.
- El almacén debería ser el almacén del norte.
- La primera fila debería tener 10 unidades a 100 cada una de ellas y la segunda fila con 10 unidades a 200 cada una de ellas.

Compruebe las contabilizaciones desde el documento de recepción.

Seleccione “Añadir y visualizar” o vuelva a abrir el documento que acaba de grabar. Haga clic en la fila de vínculo que hay junto a *Comentarios de asiento* en la ficha *Contabilidad*.

Journal Entry
Series
Primary
Number
6637
Posting Date
07.04.
Due Date
07.04
Doc. Date
07.04.
Remarks
Goods Receipt PO - V1010
Revaluation Reporting Exch. Rate
Origin
PD
Origin No.
740
Trans. No.
6653
Template Type
Template
Indicator
Project
EU Report
Trans. Code
Ref. 1
740
Ref. 2
Ref. 3
Automatic Tax
Manage Deferred Tax
Manage WTax
Blanket Agreement
Contents
Attachments
Expand Editing Mode
G/L Acct/BP ...
G/L Acct/BP Name
Debit
Credit
Tax Group
Federal Tax ID
Tax Amount
Gross Value
Base Amount
208040
Goods Received Not Invoiced
GBP 3,000.00
130000
Raw Materials
GBP 3,000.00
GBP 3,000.00
GBP 3,000.00
OK
Cancel
Display in FC
Display in SC
Import From Excel

TAREA 5

Cree un pedido de cliente para el cliente C42000 para 30 procesadores. ¿Cómo puede comprobar que la mayoría de la entrega provendrá del almacén del norte? ¿Cómo puedo asegurarme de que el cliente reciba las cantidades que necesite?

Cree un pedido de cliente para el artículo que haya creado para el almacén del norte.

Cuando grabe el pedido de cliente, verá un desplegable que mostrará solo 20 en el almacén.

Seleccione *Continuar* para cerrar la ventana *Plan de entregas*.

Puesto que hay un desabastecimiento de stock disponible para la fecha de entrega en el almacén del norte, puede comprobar las opciones disponibles haciendo clic con el botón derecho del ratón en el campo *Cantidad* y seleccionando *Disponibilidad*

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Los usuarios tienen la opción de comprobar el mismo artículo en otro almacén o de visualizar artículos alternativos.

Si selecciona *Visualizar artículos alternativos*, asegúrese de comprobar si hay una alternativa disponible en otros almacenes, como por ejemplo en el almacén principal.

Ajuste el pedido de cliente para suministrar 20 unidades del artículo del almacén del norte y 10 unidades del artículo del almacén principal.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Tras realizar los ajustes, grabe el pedido de cliente.

Entregue todos los artículos al cliente. Compruebe las contabilizaciones desde la entrega.

Utilice el método que prefiera. Puede crear una entrega y copiar desde los pedidos de cliente o utilizar la transacción de picking y embalaje para crear entregas.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 6

Ejecute el informe de almacén apropiado para ver los cambios en los valores del stock y explicar el motivo por el que se hace el seguimiento y se valora el stock de esta forma.

Ejecute el informe de auditoría de inventario. Utilice la búsqueda de menú para buscar el informe.

Observe la diferencia sobre cómo se gestionan los costes de los dos artículos.

#	Item No.	Description	System Date	Posting Date	Document	Whse	Quantity	Cost	Trans. Value	Cumulative Qty	Cumulative Value
1	SuperProc	Super Processor								0.000	0.00
2					Opening					0.000	0.00
3			07.04.	07.04.	MR 6	01	0.000	100.00	0.00	0.000	0.00
4			07.04.	07.04.	PD 738	01	5.000	100.00	500.00	5.000	500.00
5			07.04.	07.04.	PD 739	01	5.000	100.00	500.00	10.000	1,000.00
6			09.04.	09.04.	DN 1357	01	-10.000	100.00	-1,000.00	0.000	0.00
7	SuperProc	Super Processor								0.000	0.00
8					Opening					0.000	0.00
9			07.04.	07.04.	PD 740	06	10.000	100.00	1,000.00	10.000	1,000.00
10			07.04.	07.04.	PD 740	06	10.000	200.00	2,000.00	20.000	3,000.00
11			09.04.	09.04.	DN 1357	06	-10.000	100.00	-1,000.00	10.000	2,000.00
12			09.04.	09.04.	DN 1357	06	-10.000	200.00	-2,000.00	0.000	0.00

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

El artículo con el coste estándar siempre muestra 100 para el coste, independientemente del precio de compra.

El artículo gestionado por FIFO se gestiona en capas con costes relacionados con la compra. Cuando se vende este artículo, la primera capa emitida será la más antigua. Puede ver las capas divididas aunque estén en el mismo documento de entrega.

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Números de serie y de lote en tratamiento

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2018 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Crear un traslado de inventario con artículos gestionados por número de serie
- Hacer reservas de números de serie en un pedido de cliente
- Sustituir reservas de números de serie
- Ver informes de lote y número de serie

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

TAREA 1

El cliente C23900 llama a Bill, el director de ventas y quiere pedir estos artículos:

Artículo	Cantidad
A00006	4
B10000	10

Cree el pedido de cliente y haga una reserva de los números de serie; no es necesario hacer una reserva de los artículos gestionados por número de lote.

TAREA 2

Antes de que Bill complete la entrega, éste comprueba los números de serie reservados. Como un número de serie tiene un defecto, debe seleccionar otro número de serie.

Cree la entrega y haga las modificaciones relevantes en el documento.

TAREA 3

George quiere ver los números de serie y los lotes emitidos en un informe.

¿Cómo puede tener un resumen de los números de serie y los lotes emitidos?
(Hay diferentes opciones posibles)

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Números de serie y de lote en tratamiento

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico Números de serie y de lote en tratamiento

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree el pedido de cliente y haga una reserva de los números de serie; no es necesario hacer una reserva de los artículos gestionados por número de lote.

Abra la ventana *Pedido del cliente* y añada la información relevante, pero no añada todavía el documento.

Existen dos opciones para reservar el número de serie:

- Haga clic derecho en la fila de artículo y haga clic en *Números de serie/de lote*
- Pulse Control + Tab en el campo *Cantidad*

Se abre la ventana *Selección de números de serie*. En esta ventana los números de serie pueden seleccionarse para realizar una reserva y asignarlos a este pedido del cliente.

Para seleccionar un número de serie, mueva el número de serie del área *Números de serie disponibles* al área *Números de serie seleccionados.* Existen diferentes opciones:

- Hacer la selección uno por uno
- Seleccionar un rango de números manteniendo apretada la tecla Mayúsculas y marcando la primera y la última entrada
- Mantener apretada la tecla Control y marcar las filas individuales que deben seleccionarse

El sistema también muestra la *Cantidad pendiente* y el *Total seleccionado* en la parte superior de la ventana *Selección de números de serie.*

En este escenario, se ha seleccionado la cantidad total y la ventana *Selección de números de serie* puede actualizarse y puede añadirse el pedido del cliente.

TAREA 2

Cree la entrega y haga las modificaciones relevantes en el documento.

Abra el pedido y cópielo en una entrega.

En la entrega, hay dos formas de abrir la ventana *Selección de números de serie* .

- Haga clic derecho en la fila y haga clic en *Números de serie/lote*
- Una opción alternativa es utilizar Control + Tab en el campo *Cantidad*.

En la ventana *Selección de números de serie* haga clic en un número de serie en el área *Números de serie seleccionados* y llévelo de nuevo a *Números de serie disponibles.*

A continuación, seleccione otro número de serie en *Números de serie disponibles* y colóquelo en *Números de serie seleccionados*. Después, haga clic en *Actualizar* para grabar las modificaciones.

Para seleccionar los números de lote, abra la ventana *Selección de números de lote*, haga clic con el botón derecho en la fila y seleccione *Números de serie/de lote* en el menú contextual siguiente o utilice las teclas Control + Tab en el campo *Cantidad*.

A continuación, añada la cantidad en el campo *Cantidad seleccionada* para aquellos lotes que se deben suministrar. A continuación, utilice la flecha para traerla al área *Lotes seleccionados* en la parte derecha.

A continuación, actualice la selección de números de lotes y añada la entrega para completarla.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 3

¿Cómo puede tener un resumen de los números de serie y los lotes emitidos?
(Hay diferentes opciones posibles)

Opción 1: a través de la *Entrega*

Abra la entrega y haga clic con el botón derecho para abrir el *Informe de transacción de números de serie* o *Informe de transacción de números de lotes.*

Opción 2: a través de *Informe de transacción de números de serie* o *Informe de transacción de números de lotes*

Puede encontrar los informes en

- *Inventario -> Informes de inventario -> Informe de transacción de nº serie*
- *Inventario -> Informes de inventario -> Informe de transacción de lote*

Abra *Informe de transacción de números de serie* o *Informe de transacción de números de lotes – Criterios de selección.* Para que en el informe solo aparezcan los números de serie/de lotes añadidos a la entrega, añada el número en el campo de selección *Número de documento*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Batch Number Transactions Report
Batches
Item No. Item Description Batch Whse Quantity Allocated Batch Att... Batch Att... Status Expiration Date Manufacturing Date Admission Date Location System Nu...
1 B10000 Printer Label B1-00067 01 2 Released 26.03. 67
2 B10000 Printer Label B1-00068 01 38 Released 26.03. 68
40
Transactions for Batch: B1-00067
Document Doc. Row Date Whse First Bin Location G/L Acct/BP Name Qty Allocated Direction
1 DN 1354 2 30.03. 01 Parameter Technology -48 Out
-48
Display All Transactions for Selected Batches
Display Batches with Zero Qty
Whse From
To
OK

Opción 3: a través del informe *Detalles del número de serie* o *Detalles del número de lote*

Puede encontrar los informes en

- *Inventario -> Gestión artículos -> Números de serie artículos -> Detalles del número de serie*
- *Inventario -> Gestión artículos -> Lotes -> Detalles del número de lote*

La ventana *Detalles del número de serie* o *Detalles del número de lote* muestra los detalles de cada número de serie o de lote.

Después de seleccionar uno de los números de serie o de lotes entregados, abra haciendo clic con el botón derecho el *Informe de transacción de nº serie* para el número de serie o de lotes seleccionado.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Gestión de almacenes

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Crear documentos de compra y venta.
- Cancelar una entrada de mercancías.
- Realizar un traslado de inventario interno.
- Utilizar ubicaciones.
- Realizar un proceso de entrega inmediata.

REQUISITO PREVIO

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director
3. En la ventana *Datos maestros de ubicación*, busque la ubicación **05-A1-S1-L2** y asegúrese de que:
    a. El campo *Ubicación receptora* campo no esté marcado
    b. *Restricciones de artículo* se haya establecido en **Ninguno**

TAREA 1

James, el jefe de compras de OEC Computers, desea pedir algunos artículos del proveedor **V10000**. Crea el pedido con los siguientes artículos:

A00001 con una cantidad de 50

A00002 con una cantidad de 100

A00003 con una cantidad de 25

James utiliza el almacén estándar **01** para todos los artículos.

Cree el pedido.

TAREA 2

Al cabo de unos días, James recibe los artículos solicitados del proveedor **V10000**. Para tener la información disponible en el sistema inmediatamente, en seguida crea el *Pedido de entrada de mercancía*.

Cree el Pedido de entrada de mercancías copiándolo del pedido.

Después de añadir el *Pedido de entrada de mercancías* en el sistema, James empieza a comprobar los artículos recibidos en el almacén. Descubre que no ha recibido todos los artículos solicitados. Llama al proveedor y este le dice que ha recibido un vale de mercancías erróneo. Esto ha sido una equivocación y le enviará el vale correcto.

Después de un tiempo, James recibe el vale de mercancías correcto y debe cambiar el *Pedido de entrada de mercancías* en el sistema.

¿Cómo puede realizar modificaciones en el Pedido de entrada de mercancías y volver a abrir el pedido en un solo paso?

Cuando se ha cancelado el pedido de entrada de mercancías original y el pedido se vuelve a abrir, añade las cantidades correctas de los artículos entregados por el proveedor **V10000** de la siguiente manera:

A00001 con una cantidad de 30

A00002 con una cantidad de 70

A00003 con una cantidad de 20

Cree el Pedido de entrada de mercancías correcto en el sistema.

TAREA 3

Los empleados del almacén colocan todos los artículos entregados en el almacén. Lamentablemente, se cae una caja con el artículo **A00002**.

James no sabe si el artículo sigue en buen estado o si está roto. Decide que el artículo debe inspeccionarse. Para hacerlo, transfiere el artículo del almacén oficial al almacén de ubicación con la siguiente información:

Artículo **A00002** con cantidad de 1

Del almacén **01**

Al almacén **05**

A la ubicación **05-A1-S1-L2**

Cree el traslado de inventario:

TAREA 4

La inspección del artículo **A00002** ha determinado que el artículo se encuentra en buen estado. James puede devolver el artículo inspeccionado al almacén oficial.

Cree otro traslado de inventario para reubicar el artículo del almacén de ubicación en el almacén principal 01

TAREA 5

El cliente **C40000** llama a Bill y desea pedir el siguiente artículo:

I00010 con una cantidad de 4

En este caso, el proveedor entregará directamente los artículos al cliente como entrega directa.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cree un pedido del cliente para este cliente que utiliza el almacén de entrega directa. Realice todos los pasos de ventas y compras necesarios para gestionar el proceso de entrega inmediata.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Gestión de almacenes

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de gestión de almacenes

Nota importante: al revisar las capturas de pantalla, consulte únicamente los campos mencionados en el ejercicio.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree el pedido.

Para pedir los artículos, abra la ventana *Pedido*. Añada el proveedor **V10000**, los artículos relevantes y la cantidad de cada uno antes de grabar el pedido. También compruebe que el almacén 01 esté seleccionado.

TAREA 2

Cree el Pedido de entrada de mercancías copiándolo del pedido.

Abra el pedido creado y copie todos los artículos al *Pedido de entrada de mercancías* con el botón *Copiar a*.

Seleccione *Pedido de entrada de mercancías*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Dado que no es necesario realizar modificaciones, haga clic en *Añadir y nuevo o Añadir y visualizar* para grabar el documento en el sistema.

¿Cómo puede realizar modificaciones en el Pedido de entrada de mercancías y volver a abrir el pedido en un solo paso?

Para corregir el documento existente en un solo paso, cancele el *Pedido de entrada de mercancías*. Abra el documento creado, haga clic con el botón derecho del ratón en él y seleccione *Cancelar*.

El sistema abre automáticamente un nuevo documento, *Pedido de entrada de mercancías – Cancelación,* para crear la cancelación.

Haga clic en *Añadir* para grabar la cancelación en el sistema.

Confirme el mensaje:

INFORMACIÓN: Antes de haber añadido la cancelación en el sistema, el status del pedido era *Cerrado*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Mientras la parametrización *Volver a abrir el documento creando devoluciones/devoluciones de mercancías/abonos en base al documento* esté establecida en *Parametrizaciones de documento,* se vuelve a abrir el pedido al añadir el documento de cancelación en el sistema.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cree el Pedido de entrada de mercancías correcto en el sistema.

Entonces, abra el pedido reabierto y cópielo en un *Pedido de entrada de mercancías.* Modifique las cantidades y añada el documento.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 3

Cree el traslado de inventario:

- Abra *Traslado de inventario* e *Inventario -> Transacciones de inventario* para crearlo.
-

-
- En la ventana *Traslado de inventario*, seleccione la información relevante.
- **INFORMACIÓN:** Tras seleccionar la información de la cabecera, el sistema utiliza automáticamente los valores de los campos *De almacén, A almacén, A ubicación* en las filas tras la confirmación de este mensaje.
-

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-

-
- Para visualizar las columnas *De ubicaciones* y *A ubicaciones* en el traslado de inventario, abra *Parametrizaciones de formulario* en la barra de herramientas y marque la casilla *Visible*.
-

-

- **INFORMACIÓN:** Cuando el campo *A ubicación* de la cabecera está vacío, debe seleccionarse una ubicación en la línea del artículo en el campo *A ubicaciones.*

- Para ello, haga clic en la flecha de enlace del campo *A ubicaciones* y, a continuación, se mostrará la ventana *Asignación de ubicación – Entrada*. Seleccione la ubicación relevante en el campo *Ubicación*.

-

TAREA 4

Cree otro traslado de inventario para reubicar el artículo del almacén de ubicación en el almacén principal 01

- Añada la información relevante en la ventana *Traslado de inventario*.

-
-
- Al modificar el valor en la cabecera del campo *De almacén* aparece este mensaje del sistema.
- Tras la confirmación de este mensaje, el sistema cambia el valor del campo *De almacén* de 01 a 05 en las filas.
-
- En caso de que se rechace este mensaje o no se modifiquen los valores de la cabecera del campo *De almacén*, deben realizarse cambios en las filas.
- Modifique el valor del campo *De almacén* de 01 a 05 y seleccione la ubicación del campo *De ubicaciones* haciendo clic en la flecha de enlace.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

-

- Entonces, se mostrará la ventana *Asignación de ubicación – Salida*, que le permitirá seleccionar la ubicación relevante.

-

•

TAREA 5

Cree un pedido del cliente para este cliente que utiliza el almacén de entrega directa. Realice todos los pasos de ventas y compras necesarios para gestionar el proceso de entrega inmediata.

Abra la ventana *Pedido del cliente* y añada los datos relevantes. Cambie el *Código de almacén* al almacén de entrega directa.

Si el campo *Alm.* no es visible, añada el campo a través de *Parametrizaciones de formulario*

Cuando el pedido del cliente se añada en el sistema, el *Asistente de confirmación de aprovisionamiento* aparecerá automáticamente. Haga clic en *Siguiente* para seguir los pasos del asistente.

En el *Paso 3,* compruebe que se haya añadido un proveedor en el campo correspondiente. El sistema establecerá por defecto automáticamente el proveedor por defecto del registro de datos maestros de artículo: Si el campo *Proveedor* está vacío, seleccione manualmente un proveedor.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

A continuación, haga clic en *Siguiente* hasta el final del asistente (*Paso* 6). El sistema creará un pedido para el proveedor seleccionado. El pedido recién creado puede abrirse utilizando la flecha de enlace.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

El sistema añade automáticamente toda la información relevante al pedido creado por el asistente…

…incluyendo la dirección de envío del cliente.

Cuando el proveedor entrega el artículo al cliente, envía la factura a OEC Computers. En ese momento, OEC Computers puede crear una factura de compra en el sistema para pagar al proveedor.

Abra el pedido y cópielo en una factura de proveedores para añadirlo en el sistema.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

A/P Invoice
Vendor V10000
Name Acme Associates
Contact Person Sarah Kierl
Vendor Ref. No.
Local Currency
No. Primary 731
Status Open
Posting Date 29.03.
Due Date 28.04.
Document Date 29.03.
Contents
Logistics
Accounting
Attachments
Item/Service Type Item
Summary Type No Summary
Item No. Item Description Quantity Unit Price Disc... Tax Code Total (LC) Whse Base Type Base ...
1 I00010 PCM SLR 300D 4 GBP 450.00 0.00 I1 GBP 1,800.00 03 Purchase Orders 725
2 0.00 I1
Buyer James Chan (Buyer)
Owner
Payment Order Run
Remarks
Based On Sales Orders 1227.
Based On Purchase Orders 725.
Total Before Discount GBP 1,800.00
Discount %
Total Down Payment
Freight
Rounding GBP 0.00
Tax GBP 360.00
Total Payment Due GBP 2,160.00
Applied Amount
Balance Due GBP 2,160.00
Add & New
Cancel
Copy From
Copy To

En paralelo, OEC Computers puede crear la factura para el cliente del mismo modo, copiando el pedido del cliente en una factura de clientes.

Todo el proceso es visible en el *Mapa de relaciones*.

Para abrir el *Mapa de relaciones,* haga clic con el botón derecho del ratón en cualquiera de los documentos creados y seleccione *Mapa de relaciones...*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Determinación de precios

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Analizar los requisitos de determinación de precios y determinar qué elementos se utilizarán
- Crear un grupo de clientes
- Definir precios y descuentos para un grupo de clientes

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

TAREA 1

OEC Computers está definiendo un programa de fidelidad para "clientes VIP". Todos los clientes VIP podrán comprar artículos a un 8 % menos que el precio de distribuidor.

Los requisitos son los siguientes:

- *Los clientes VIP pueden comprar artículos con un 8 % de descuento del precio de distribuidor*
- *Todos los clientes VIP pueden recibir la suma de varios descuentos.*
- *Cuando se introduzcan productos nuevos, deberían estar disponibles automáticamente para los clientes VIP con el 8 % de descuento*
- *Cuando se designe como clientes VIP a algunos clientes, estos deberían recibir automáticamente los precios descontados y reunir los requisitos para varios descuentos*
- *Entre los descuentos adicionales disponibles para clientes VIP se incluirán descuentos basados en la recepción de artículos gratis al comprar una cantidad*

Analice los pros y los contras de utilizar los distintos elementos de determinación de precios disponibles en SAP Business One para cumplir los requisitos de OEC Computers.
Determine qué elementos de determinación de precios podrían cumplir más de cerca el requisito y razone su respuesta.
Puede haber más de una forma correcta para implementar esta solución. En las Tareas de la 2 a la 5, presentamos una solución en particular. Puede ser distinta de la solución que usted ha propuesto.

TAREA 2

Tras tener en cuenta las opciones, el gerente de ventas de OEC Computers ha decidido que la mejor forma de gestionar los clientes VIP es crear un grupo de clientes.

El grupo de clientes permitirá a la empresa establecer un descuento efectivo automáticamente para todos los clientes que pertenezcan al grupo. Los clientes que pertenezcan al programa de fidelidad también reúnen los requisitos para recibir el total de todos los descuentos disponibles.

Cree un grupo de clientes para clientes VIP. Establezca el descuento efectivo de forma que los clientes reciban todos los descuentos disponibles.

TAREA 3

El gerente de ventas ha decidido que la forma más sencilla de gestionar el descuento del 8 % para los clientes VIP por debajo de la Lista de precios de venta del distribuidor es crear una lista de precios en función en esta lista de precios con un factor. Esto también permitirá que se determine el precio de los artículos nuevos automáticamente para los clientes VIP.

Cree una nueva lista de precios llamada Lista de precios para los clientes VIP con precios un 8 % más bajos que la Lista de precios del distribuidor y asigne la lista de precios al grupo de clientes.

TAREA 4

El primer cliente que se convertirá en un Cliente muy importante será el C42000. La lista de precios y el descuento efectivo para clientes VIP se deberían asignar a este cliente.

- ***Asigne el cliente C42000 al Grupo de clientes VIP.***
- ***Cree un documento de ventas para comprobar que están recibiendo el precio adecuado.***

TAREA 5

El gerente de ventas ha decidido ofrecer algunos descuentos de temporada a los clientes más importantes. Los clientes más importantes deberían recibir un descuento adicional del 2 % en impresoras y productos de papel. Siempre que un cliente muy importante pague tres (3) cartuchos de impresora, debería recibir un cartucho de impresora gratis. Estos descuentos son válidos durante 3 meses.

Cree un grupo de descuento para clientes VIP que cumpla los siguientes requisitos:

- ***Impresoras: 2 % de descuento***
- ***Descuento del 2 % en productos de papel***
- ***Un cartucho de chorro de tinta gratis cuando un cliente paga tres cartuchos (artículo I00007)***
- ***Establezca el periodo de validez para que finalice a los 3 meses***

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

.

TAREA 6

El cliente C42000 ha iniciado otro negocio y desea que su nueva empresa se convierta en un cliente VIP de OEC Computers con todas las ventajas de los precios para clientes VIP.

Cree un nuevo maestro del interlocutor comercial mediante la información de C42000. El nuevo número de cliente será C42001. Asegúrese de que el cliente C42001 reciba el mismo precio que C42000.

El cliente C42001 necesita comprar varios artículos para su nueva oficina. Asegúrese de que reciba los descuentos correctos como cliente muy importante.

Cree un pedido de cliente para el cliente C42001 con los artículos siguientes:

Artículos	Cantidad
A00001	5
R00001	2 (cajas)
I00007	8
C00010	10

Compruebe que se aplican los precios y los descuentos apropiados.

TAREA 7

OEC Computers está presentando un nuevo producto.
El artículo (A00024) es un nuevo tipo de impresora. Esta impresora se incluirá en la lista de precios de clientes VIP, pero debido a que es un producto nuevo, el gerente de ventas no desea que se incluya en ningún grupo de descuento. El precio base de esta impresora es 300.

- ***Cree un nuevo registro maestro de artículos para una impresora A00024 duplicando el artículo A00004.***
- ***Seleccione un nombre adecuado para este nuevo elemento de impresora***
- ***Establezca un precio base de 300 para A00024.***
- ***Asegúrese de que el artículo A00024 no esté incluido en ningún grupo de descuento.***

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 8

El gerente de ventas ha decidido que todos los clientes VIP recibirán un descuento del 2 % cuando compren un paquete de 6 unidades de papel, un 3 % de descuento cuando compren una caja, y un descuento del 4 % cuando compren un palé.

- ***Introduzca descuentos para R00001 para unidades de medida de la Lista de precios de clientes VIP.***
- ***Copie los descuentos al resto de los productos de papel de la Lista de precios de clientes VIP.***

TAREA 9

El gerente de ventas desea revisar los precios y los descuentos otorgados a los clientes VIP.

Ejecute un informe que muestre los precios y los descuentos para los clientes VIP.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Solución del caso práctico: Determinación de precios

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Soluciones sugeridas para el caso práctico Determinación de precios

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.
Sugerencia: Puede utilizar la función *Buscar menús* en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes. En SAP HANA, puede que le resulte útil añadir el Workbench de proceso de ventas al cockpit.

INFORMACIÓN DE ESCENARIO: En este caso práctico, la tarea es crear un programa de fidelidad para OEC Computers. Todos los miembros del programa de fidelidad podrán comprar todos los artículos a un precio 8 % más bajo que el Precio de venta del distribuidor y recibirán el total de todos los descuentos disponibles.

TAREA 1

Analice los pros y los contras de utilizar los distintos elementos de determinación de precios disponibles en SAP Business One para cumplir los requisitos de OEC Computers.
Los requisitos son los siguientes:

- *Los clientes VIP pueden comprar artículos con un 8 % de descuento del precio de distribuidor*
- *Todos los clientes VIP pueden recibir la suma de varios descuentos.*
- *Cuando se introduzcan productos nuevos, deberían estar disponibles automáticamente para los clientes VIP con el 8 % de descuento*
- *Cuando se designe como clientes VIP a algunos clientes, estos deberían recibir automáticamente los precios descontados y reunir los requisitos para varios descuentos*
- *Entre los descuentos adicionales disponibles para clientes VIP se incluirán descuentos basados en la recepción de artículos gratis al comprar una cantidad*

Determine qué elementos de determinación de precios podrían cumplir más de cerca el requisito y razone su respuesta.
Puede haber más de una forma correcta para implementar esta solución. En las Tareas de la 2 a la 5, presentamos una solución en particular. Puede ser distinta de la solución que usted ha propuesto.

Para reducir el mantenimiento de añadir nuevos artículos y nuevos clientes, es beneficioso utilizar una lista de precios y un grupo de clientes.
Una propuesta sería:

- Crear una lista de precios de clientes VIP según la Lista de precios de venta del distribuidor con un factor de 0.92.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechos

- Cree un grupo de clientes VIP.
- Introduzca la Lista de precios para clientes VIP como la predeterminada para el grupo de clientes e introduzca un "Total" de descuento efectivo
- Cuando un cliente se convierte en cliente VIP, asígnelo a la lista de precios y acepte los valores predeterminados.

Ventajas de esta propuesta:

- Mantenimiento automático para las listas de precios cuando se añaden artículos nuevos a la base de datos.
- Los clientes de este grupo de clientes con la lista de precios asignada siempre recibirán un precio un 8 % más bajo que el Precio de venta del distribuidor y reunirán los requisitos para varios descuentos.

TAREA 2

Cree un grupo de clientes para clientes VIP. Establezca el descuento efectivo de forma que los clientes reciban todos los descuentos disponibles.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 3

Cree una nueva lista de precios llamada Lista de precios para clientes VIP con precios un 8 % más bajos que la Lista de precios del distribuidor.

Abra la ventana *Listas de precios*. Haga clic con el botón derecho del ratón en el número de la izquierda y seleccione *Añadir línea*.

Establezca la lista de precios predeterminada según la Lista de precios de venta del distribuidor.

Establezca el valor predeterminado en 0.92.

Sugerencia: Para evitar importes incómodos, seleccione *Redondear a importe en decimales entero* y, a continuación, seleccione una norma de redondeo.

Actualice la ventana *Lista de precios* para grabar la nueva lista de precios.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Asigne la nueva lista de precios al grupo de clientes VIP y actualice.

#	Group Name	Price List	Effective Discount Groups	Effective Price
1	Customers		Lowest Discount	Default Priority
2	Large Accounts		Lowest Discount	Default Priority
3	Distributors		Lowest Discount	Default Priority
4	Small Accounts		Lowest Discount	Default Priority
5	Government		Lowest Discount	Default Priority
6	High Tech		Lowest Discount	Default Priority
7	Construction		Lowest Discount	Default Priority
8	Production		Lowest Discount	Default Priority
9	Non-Profits		Lowest Discount	Default Priority
10	VIP	VIP	Total	Default Priority
11			Lowest Discount	Default Priority

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 4

- ***Asigne el cliente C42000 al Grupo de clientes VIP.***
- ***Cree un documento de ventas para comprobar que están recibiendo el precio adecuado.***

Busque el cliente **C42000**.

Modifique el grupo de clientes a **Clientes VIP**.

Seleccione *Sí* para sustituir la lista de precios y la configuración de descuentos efectiva.

Sugerencia: Puede ver la nueva lista de precios y el descuento efectivo en la ficha *Condiciones de pago*.

Cree un pedido de cliente para el cliente.

Introduzca algunos artículos en el pedido de cliente.

Haga clic con el botón derecho del ratón en el precio de unidad para uno de los artículos, y seleccione *Informe de precios*.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

La línea resaltada muestra la lista de precios utilizada y el precio de unidad.

Con esta información, puede verificar que el precio de unidad de la Lista de precios para clientes VIP sea un 8 % más bajo que la Lista de precios de venta del distribuidor.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 5

Cree un grupo de descuento para clientes VIP que cumpla los siguientes requisitos:

- ***Impresoras: 2 % de descuento***
- ***Descuento del 2 % en productos de papel***
- ***Un cartucho de chorro de tinta gratis cuando un cliente paga tres cartuchos (artículo I00007)***
- ***Un cliente sólo puede obtener un máximo de 5 cartuchos gratis***
- ***Establezca el periodo de validez para que finalice a los 3 meses***

En la ventana *Grupo de descuentos*, seleccione el *Grupo de clientes* **VIP**.

En la ficha *Grupos de artículos*, defina el descuento para los dos grupos de impresoras.

En la ficha *Artículos*, añada los artículos de productos de papel de R00001 a R00002.

(Una opción alternativa es crear un grupo de artículos nuevo para papel y asignar estos artículos al grupo para que pueda definir un descuento por grupo de artículos.)

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Defina un descuento del 2 % para los artículos de papel.

A continuación, busque el artículo I00007 y establezca las parametrizaciones para que un cliente muy importante obtenga un cuarto cartucho gratis.

Establezca un máximo de cinco (5) cartuchos gratis.

Establezca el período de validez durante tres (3) meses y seleccione *Añadir* o *Actualizar* para grabar los descuentos.

Sugerencia: si las columnas para *Cantidad pagada*, *Cantidad gratuita* y *Cantidad gratuita máxima* no son visibles, utilice *Parametrizaciones de formulario* para añadirlas a la ventana.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 6

Cree un nuevo maestro del interlocutor comercial mediante la información de C42000. El nuevo número de cliente será C42001. Asegúrese de que el cliente C42001 reciba el mismo precio que C42000.

Busque el interlocutor comercial C42000 y, a continuación, seleccione *Duplicar* desde el menú contextual.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Añada el nuevo interlocutor comercial.

Cree un pedido de cliente para el cliente C42001 con los artículos siguientes:

Artículos	Cantidad
A00001	5
R00001	2 (cajas)
I00007	8
C00010	10

Compruebe que se aplican los precios y los descuentos apropiados.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Si los campos *Fuente de precio* y *Nombre de unidad de medida* no son visibles, utilice la ventana *Parametrizaciones de formularios* para añadirlos a la ventana *Pedido de cliente*.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 7

- ***Cree un nuevo registro maestro de artículos para una impresora A00024 duplicando el artículo A00004.***
- ***Seleccione un nombre adecuado para este nuevo elemento de impresora***
- ***Establezca un precio base de 300 para A00024.***
- ***Asegúrese de que el artículo A00024 no esté incluido en ningún grupo de descuento.***

Busque el artículo A00004 y, a continuación, haga clic con el botón derecho del ratón para abrir el menú contextual. Seleccione *Duplicar*.

Modifique el número, la descripción y el precio base del artículo. A continuación, seleccione *No aplicar grupos de descuento*.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 8

- ***Defina descuentos para R00001 para unidades de medida de la Lista de precios de clientes VIP.***
- ***Copie los descuentos al resto de los productos de papel de la Lista de precios de clientes VIP.***

Abra la lista de precios para clientes VIP y busque R00001.

Haga doble clic para abrir la ventana *Precios de las unidades de medida* para R00001 y, a continuación, introduzca los importes *Códigos de unidades de medida* y *Reducir por* .

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Actualice esta ventana.

Seleccione *Copiar Reducir en*.

Introduzca el rango *Lista de precios, Grupo de unidades de medida* y *Número de artículo* en el área *Copiar a*.

Seleccione el botón Explorar del área *Copiar desde* para seleccionar los *Códigos de unidades de medida* que desee copiar.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Puede obtener una vista previa del efecto antes de grabar.

Para grabar, seleccione *Actualizar*. A continuación, acepte el mensaje del sistema para continuar.

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

TAREA 9

Ejecute un informe que muestre los precios y los descuentos para los clientes VIP.

Cuando seleccione OK, el informe mostrará todas las posibles listas de precios y descuentos que pueden utilizar estos clientes.

Price Report

#	Source of Price	Item No.	Item Description	Primary Currency - Price	Discount %	UoM	Quantity	Active	Valid From	Valid To
14	VIP	B10000	Printer Label	GBP 7.90		Pack		Y		
15	VIP	C00001	Motherboard P4 Turbo	GBP 230.00		Manual		Y		
16	VIP	C00002	Motherboard P4 Turbo - Asus Ch	GBP 172.50		Manual		Y		
17	VIP	C00003	Quadcore P4 2.4 GhZ	GBP 74.80		Manual		Y		
18	VIP	C00004	Tower Case with Power supply	GBP 20.10		Manual		Y		
19	VIP	C00005	WLAN Card	GBP 34.50		Manual		Y		
20	VIP	C00006	Network Card10/100	GBP 8.60		Manual		Y		
21	VIP	C00007	Hard Disk Seagate 400 GB	GBP 92.00		Manual		Y		
22	VIP	C00008	Monitor 19' TFT	GBP 115.00		Manual		Y		
23	VIP	C00009	Keyboard Comfort USB	GBP 11.50		Manual		Y		
24	VIP	C00010	Mouse USB	GBP 2.30		Each		Y		
25	VIP	C00011	Memory DDR RAM 512 MB	GBP 16.10		Each		Y		
26	VIP	C00012	Cabinet for external HD	GBP 17.30		Manual		Y		
27	VIP	C00013	1 TB disk for external HD	GBP 46.00		Manual		Y		

OK

© 2020 SAP SE o una empresa filial de SAP. Reservados todos los derechos.

Caso práctico: Proceso de servicio

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Vender un artículo asociado a un contrato de servicio
- Crear y gestionar una llamada de servicio

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director
3. Asegúrese de configurar las siguientes parametrizaciones para los números de serie:
    - Vaya a *Administración -> Inicialización del sistema -> Parametrizaciones generales -> ficha Anexos*.
    - En la ficha Artículos, en el campo *Números de serie unívocos por*, seleccione **Números de serie**.
    - Seleccione el cuadro de selección para la creación automática de tarjetas de equipo.
4. Para nuestra solución, se permite la planificación de varias visitas técnicas para los documentos de llamada de servicio.

    Esta parametrización no es necesaria para el caso práctico, pero si no la marca, la captura de pantalla será distinta de la que ve en su sistema.
    - Vaya a *Administración -> Inicialización del sistema -> Parametrizaciones del documento -> ficha General*.
    - Seleccione el cuadro de selección *Habilitar la programación múltiple para llamadas de servicio*.
5. El usuario **Fred** (Fred Buyer) se define en el sistema con el rol de técnico.
    - Vaya a *Recursos humanos -> Datos maestros de personal -> ficha Pertenencia*
    - Seleccione el rol **técnico**.
6. En la ventana *Parametrizaciones generales* ficha → *Visualización*: Asegúrese de que la casilla: *Activar barra lateral en ventanas para visualizar recomendaciones y paneles enlazados* está seleccionada.

TAREA 1

Bill, un empleado de ventas de OEC Computers, recibe una llamada de su cliente **Parameter Technology**, ya que desea realizar un pedido de dos artículos **Punto de servidor 10000**. El cliente ha solicitado una entrega rápida de estos artículos. Bill pregunta cuáles son las necesidades de impresión en base a las

recomendaciones de compra del cliente. El cliente confirma que necesita un artículo **J.B Officeprint 1111** adicional. Bill crea una orden de venta para los siguientes artículos:

Número de artículo	Cantidad
S10000	2
A00002	1

Cree un pedido de cliente.

TAREA 2

Dada la entrega urgente solicitada por el cliente, Bill crea inmediatamente una *Entrega* en base al *Pedido de cliente*. Los artículos **Punto de servidor 10000** están gestionados por números de serie. Bill asigna números de serie a los artículos relevantes para completar la entrega.

Cree una entrega.

TAREA 3

El cliente pronto realiza la entrega de los artículos, pero se encuentra un problema al configurar uno de los servidores y sospecha de que se trata de un problema con el hardware. El servidor se cierra de forma inesperada. El cliente informa del problema a OEC Computers. Julie del departamento de servicio recibe la llamada del cliente y registra el problema para investigarlo.

Cree una llamada de servicio.

Julie comprueba que la garantía y la cobertura del contrato sean válidas para el cliente.

¿Cómo puede Julie comprobar fácilmente la cobertura de la garantía y los detalles del contrato?

TAREA 4

Julie es la representante de servicio asignada que revisa la información de la llamada de servicio e intenta hallar una resolución. Tras extensas discusiones con el cliente y la búsqueda de la base de conocimientos para buscar soluciones, Julie no es capaz de determinar la causa exacta del problema.

¿Cómo puede Julie establecer los pasos tomados para encontrar una resolución?

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Julie hace que su técnico, Fred Buyer, visite al cliente el día siguiente para investigar el problema.

Planifique la visita de un técnico.

TAREA 5

El técnico confirma que se trata de un problema del hardware causado por un suministro de electricidad inadecuado o defectuoso. A continuación, ha podido sustituir el suministro de electricidad por uno nuevo, evitando así que el servidor se cierre de forma inesperada. Finalmente, informa de la solución y Julie actualiza la llamada de servicio.

Actualice la llamada de servicio. (Existen varias formas de acceder a la llamada de servicio) ¿Cómo pueden otros representantes o técnicos aprovechar las lecciones aprendidas de esta llamada de servicio?

TAREA 6

El cliente está muy satisfecho con el tiempo de resolución y se pone en contacto con OEC Computers para indicarles que remitan los costes relevantes que ha supuesto la llamada de servicio. Julie le indica al cliente que las piezas y la mano de obra están cubiertas por el contrato de servicio. Sin embargo, el desplazamiento del técnico se cobrará de la manera correspondiente. Al cliente **C23900** se le facturan **50** millas de desplazamiento (artículo **TR0001**).

Cree una factura de clientes.

Julie podrá revisar y cerrar la llamada de servicio.

Revise y cierre la llamada de servicio.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Proceso de servicio

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de Proceso de servicio

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.
Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree un pedido de cliente.

Abra la ventana *Pedido de cliente* con la función de búsqueda o vaya a *Ventas - Clientes -> Pedido de cliente*.
Seleccione *Cliente* **C23900** y los artículos relevantes y las cantidades de cada artículo en el pedido de cliente.

Seleccione el artículo **A00002** de la ficha *Recomendación*.

INFORMACIÓN: *Recomendaciones para clientes* es una función que registra el historial de compras y una calculadora que resume el historial de compras de artículos específicos. Los clientes también se agrupan en base a comportamientos de compra similares que permiten que el sistema realice recomendaciones específicas para clientes. Esta función también está disponible para las ofertas de ventas.

Grabe el pedido de cliente.

TAREA 2

Cree una entrega.

Abra la ventana *Entrega* con la función de búsqueda o vaya a *Ventas - Clientes -> Entrega*.

Copie *Pedido de cliente* a una *Entrega.*

Seleccione el campo *Cantidad* y haga clic con el botón derecho del ratón para seleccionar *Lote/Números de serie.*

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Si intenta añadir la Entrega antes de asignar un número de serie a un artículo gestionado por números de serie, se abrirá automáticamente la ventana Selección de números de serie.

Seleccione *Autoselección* y, a continuación, *Actualizar*.

Añada la *Entrega* al sistema.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: También tiene la opción de seleccionar manualmente los números de serie para sus artículos.

TAREA 3

Cree una llamada de servicio.

Abra la ventana *Llamada de servicio* utilizando la función de búsqueda o vaya a *Servicio -> Llamada de servicio*.

Introduzca el *Código de interlocutor comercial*, seleccione el *Número de serie* del artículo defectuoso y defina un nuevo *Tipo de problema*.

INFORMACIÓN: Las llamadas de servicio se crean cuando un cliente se pone en contacto con usted para informarle sobre un problema relacionado con el servicio. El sistema busca automáticamente los contratos que tiene el cliente. A continuación, la llamada de servicio se asigna a un empleado para que responda al problema del cliente.

¿Cómo puede Julie comprobar fácilmente la cobertura de la garantía y los detalles del contrato?

Desglose al *Número de serie* para abrir la ventana *Tarjeta de equipo* del artículo.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Las tarjetas de equipo almacenan información sobre los artículos específicos (identificados con un número de serie) que se encuentran en el sitio del cliente y que pueden necesitar servicios. Desde dentro de una tarjeta de equipo puede ver las llamadas de servicio correspondientes o incluso crear una nueva llamada de servicio. Las tarjetas de equipo se pueden crear de forma automática o manual. En este ejemplo, la tarjeta de equipo se ha creado automáticamente con la creación de una entrega para los artículos con números de serie.

En la ficha *Contratos de servicio*, desglose al contrato de servicio del artículo. En la ficha *General*, se ha asignado automáticamente un tipo y modelo de contrato a los artículos comprados. Aquí puede revisar el acuerdo del nivel de servicio (SLA) para el cliente si el contrato requiere un *Tiempo de respuesta* y/o *Tiempo de resolución*. En este caso, no se ha definido ningún SLA.

INFORMACIÓN: Cuando se vende un producto, se puede ofrecer una garantía para cubrir su mantenimiento durante un plazo de tiempo concreto. Puede configurar un modelo para los servicios o garantías que se suelen ofrecer y, al vender un producto, puede crearse un contrato de forma automática o

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

manual en base a los modelos que ha creado. Para configurar automáticamente contratos de servicio creados, debe definir un modelo de garantía en el maestro de artículos.

Es posible crear tres tipos de contratos y modelos: Número de serie: para servicios en artículos con números de serie para los que existe una tarjeta de equipo. Cliente: para ofrecer servicios a clientes especiales no relacionados con artículos específicos. Grupo de artículos: para servicios ofrecidos a un cliente pero limitados a ciertos grupos de artículos.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

En la ficha *Artículos*, puede comprobar los artículos con números de serie incluidos en este contrato.

En la ficha *Cobertura*, puede comprobar los horarios de disponibilidad de servicio indicados por día y hora. Los tipos de servicios cubiertos en este contrato son las piezas y la mano de obra.

INFORMACIÓN: Puede establecer períodos de tiempo para un día de 24 horas. También puede indicar si se incluyen las vacaciones. Todos estos campos se pueden definir automáticamente con valores por defecto a partir de un modelo de contrato. También puede especificar artículos que el contrato debe cubrir.

Tras revisar los detalles de contrato de servicio, establezca la *Prioridad* de la llamada de servicio en **Alta**. Añada el sujeto de la llamada y la información relevante del cliente y, a continuación, añada la llamada de servicio en el sistema.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INFORMACIÓN: Las llamadas de servicio se asignan automáticamente a los usuarios que las han introducido. Si existe un grupo de colaboradores expertos en solucionar problemas especiales, este grupo puede formar una cola. Las colas se definen en el menú de configuración del servicio. Un representante del centro de llamadas puede registrar el problema del cliente en una llamada de servicio y, a continuación, remitirla a una cola. Para ello, debe seleccionar la opción *Cola* e introducir el nombre de la cola en el campo *Cola* de la ficha *General*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 4

¿Cómo puede Julie establecer los pasos tomados para encontrar una resolución?

Vaya a la llamada de servicio que ha añadido.

En la ficha *Solución* del documento de llamada de servicio, utilice la base de conocimientos para buscar soluciones para el problema. *Base de conocimientos de soluciones* es un conjunto de soluciones para problemas conocidos. En este ejemplo, no existen soluciones recomendadas disponibles para este artículo.

Registre su búsqueda como *Actividad* en el documento de llamada de servicio. En la ficha *Actividad* seleccione *Actividad.*

Cree una actividad de tipo **Tarea** con un nuevo *Sujeto* como **Base de conocimientos**. Registre los detalles de su búsqueda y grabe la Actividad.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

A continuación, cree la actividad *Llamada telefónica* en base a más discusiones que haya tenido con el cliente.

En la ventana *Actividad*, defina la actividad como **Llamada telefónica**, introduzca los comentarios relacionados y grabe la Actividad.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

En la ficha *Actividad* del documento llamada de servicio, puede revisar las actividades que ha creado.

INFORMACIÓN: Todos los pasos que se registran como actividades se enumerarán en la ficha *Actividades*.

Planifique la visita de un técnico.

Es posible definir la visita de un técnico en la ficha *Planificación*.

Haga clic con el botón derecho en la cabecera de la columna de la tabla, y seleccione *Añadir fila*.

En el menú de lista, en *Técnico*, seleccione **Fred Buyer** e introduzca la hora de inicio y los detalles de la fecha de la visita. Actualice el documento de llamada de servicio.

INFORMACIÓN: En función de la configuración que elija puede ver la ficha Planificación de una o de varias visitas del técnico.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Tarea 5

Actualice la llamada de servicio.

Vaya a *Servicio -> Informes servicio -> Mis llamadas de servicio pendientes.* De este modo, se mostrará una lista de todas las llamadas de servicio pendientes asignadas a Julie. Desglose a la llamada de servicio relevante.

INFORMACIÓN: También puede buscar la llamada de servicio a través del informe *Llamadas de servicio* y seleccionar los criterios de búsqueda relevantes. *Monitor de servicio* también le permite ver las llamadas de servicio pendientes.

En la ficha *Resolución*, indique los detalles de resolución proporcionados por el técnico.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cuando se añade una resolución a la ficha *Resolución*, en la ficha *General*, el campo *Resolución el* se actualiza automáticamente con una fecha y hora.

INFORMACIÓN: Si se borran las soluciones de la ficha *Solución* o el texto de la ficha *Resolución*, se borra el campo *Resolución el*.

¿Cómo pueden otros representantes o técnicos aprovechar las lecciones aprendidas de esta llamada de servicio?

En la ficha *Soluciones*, seleccione *Nuevo* para registrar una nueva solución para este problema de modo que otros representantes de servicios puedan revisarla si se vuelve a producir este problema.

En la ventana *Base de conocimientos de soluciones*, escriba los detalles relevantes acerca de los síntomas y soluciones y modifique el *Status* a **Publicación**, para permitir que todo el mundo pueda revisar la solución. Grabe la solución en *Base de conocimientos de soluciones*. La próxima vez que ocurra un problema similar, los técnicos conocerán las soluciones posibles y podrán solucionar los problemas de los clientes con mayor rapidez.

La ventana *Llamada de servicio* de la ficha *Soluciones* mostrará la solución creada en *Base de conocimientos de soluciones*.

INFORMACIÓN: Para actualizar la base de conocimientos, seleccione *Servicio -> Soluciones de conocimiento*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 6

Cree una factura de clientes.

En la ventana *Llamada de servicio*, ficha *Documentos relacionados*, seleccione *Detalles*. El sistema muestra todos los gastos relacionados y otros documentos sobre una llamada de servicio en la ficha *Documentos relacionados*.

INFORMACIÓN: Si selecciona el indicador *Visualizar todos los docs.*, el sistema también muestra los traslados (transferencias al técnico y devoluciones del técnico).

En la ventana *Detalles de documentos relacionados con la llamada de servicio*, seleccione *Nuevo documento*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

En la ventana *Tipo de documento*, seleccione *Tipo de documento* **Documentos de clientes** y *Factura de clientes*.

En la ventana *Factura de clientes*, indique el artículo pertinente y los detalles de cantidad y grabe el documento. Asegúrese de que la cantidad solo sea 0,5, ya que la unidad de medida para el artículo de desplazamiento **TR0001** es por 100 millas. Grabe la factura de cliente.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

En la ficha *Documentos relacionados*, puede ver la Factura de clientes.

Revise y cierre la llamada de servicio.

En la ficha *Historial*, puede ver un log de modificaciones simplificado de la llamada de servicio. Puede ver una vista detallada de todas las instancias seleccionado *Log de modificaciones* en el menú *Herramientas*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Modifique *Estado de llamada* a **Cerrado** y grabe la llamada de servicio.

Caso práctico: Lista de materiales de no producción

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, creará diferentes LMAT de no producción:

REQUISITO PREVIO

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0

2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

3. En *Administración* → *Sistema Inicialización* → *Parametrizaciones de documento* →*General*, active la opción *Precio y total sólo para artículo principal.*

TAREA 1

Los portátiles son los artículos más vendidos de OEC Computers. El director de marketing de la empresa piensa vender un conjunto de accesorios a todos los que compren un portátil. El conjunto está formado por los artículos siguientes:

- Un ratón (código C00010)
- Una unidad flash con cadena (I00003)
- Una bolsa para portátil (un nuevo artículo para configurar en el sistema)

Este conjunto (incluidos todos sus componentes) debería aparecer en los correspondientes documentos de factura de ventas, pero no en los documentos de compras. El precio del conjunto es **30**.una oferta especial para clientes que compren un portátil.

Cree una lista de materiales (LMAT)

Utilizar precio base como la lista de precios de la lista de materiales

Especifique un precio de 30 en la fila de artículos de bolsa.

Establezca también el precio de la LMAT a 30.

OEC Computers ha comprado 200 bolsas para portátiles.

Cree un documento adecuado para la compra de 200 bolsas para portátiles.

Asegúrese de que la lista de precios del documento se fija en el precio base.

TAREA 2

OEC Computers ya ha vendido algunos portátiles y conjuntos de accesorios.

Cree una factura para 10 portátiles y 10 conjuntos. Utilice el código del artículo I00005 para los portátiles y un precio de 700 para cada uno.

TAREA 3

OEC Computers ha ensamblado más artículos LMAT para vender, que incluyen varios otros componentes. Por razones comerciales, el director de ventas de la empresa le pide que muestre estos componentes en los documentos correspondientes.

¿Cómo mostraría sólo el artículo principal ensamblado en los documentos de ventas?

TAREA 4

El conjunto del portátil es un gran éxito y las ventas son elevadas. Sin embargo, los empleados de ventas le han comunicado que, en algunos casos, los clientes desean modificar los artículos del conjunto. Así que les gustaría tener una LMAT flexible que le permita borrar componentes y sustituirlos por otros.

Cree una nueva LMAT «flexible» para el conjunto del portátil.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Lista de materiales de no producción

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de LMAT de no producción

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree una lista de materiales (LMAT)

Especifique un precio de 30 en la fila de artículos de bolsa.

Establezca también el precio de la LMAT a 30.

Como la LMAT es sólo para fines de ventas y OEC Computers desea ver los componentes de la LMAT, el tipo de LMAT más adecuado es el LMAT de ventas.

En el menú *Producción*, abra la ventana *Lista de materiales*.

En el campo *No producción*, especifique la ventana *Lista de artículos* y luego elija el botón *Nuevo* para crear los datos maestros de los artículos (tal como se muestra a continuación):

En la LMAT, añada 2 filas para los artículos C00010 (el ratón) e I00003 (la unidad flash).

En la tercera fila, especifique la lista de artículos y elija el botón *Nuevo* para crear datos maestros para la bolsa para el portátil.

Cree un documento adecuado para la compra de 200 bolsas para portátiles.

El precio de la lista de materiales se obtiene de la lista de precios **Precio base**.

Vaya a *Parametrizaciones de formulario*,

Asegúrese de que la lista de precios de la factura se haya establecido en el **Precio base.**

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 2

INFORMACIÓN: Se muestra el precio del artículo principal del portátil. Para poder mostrar los precios del artículo componente, siga estos pasos:

En *Administración → Inicialización del sistema → Parametrización del documento → General → Para LMAT de ventas en Visualización del documento*, asegúrese de que la opción *Precio por componente* esté activada.

TAREA 3

¿Cómo mostraría sólo el artículo principal ensamblado en los documentos de ventas?

Una solución sencilla es comprobar la casilla *Ocultar componentes de la lista de materiales en impresión*.

Otra es crear una LMAT *Montaje*, que muestre el artículo principal en cuestión.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 4

Si selecciona una LMAT *Plantilla* en un documento, puede borrar componentes y añadir otros artículos al documento.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Proceso de producción

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Crear un recurso
- Crear una lista de materiales
- Crear los documentos de producción necesarios en el proceso de producción

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA, o SAP Business One 10.0

2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

TAREA 1

OEC Computers realiza el montaje de portátiles en un proceso de producción que requiere dos técnicos.

El tiempo de los técnicos se calcula en horas.

El coste de un técnico es de **80** la hora.

Cree un recurso para un empleado técnico.

Adjunte dos empleados técnicos a los datos maestros de recurso.

TAREA 2

Los ordenadores portátiles se componen de los siguientes artículos:

C00001
C00003
C00005
C00007
C00011 (X2)

Un técnico tarda **30 minutos** en montar 1 ordenador.

Cree una lista de materiales (LMAT) para un artículo de tipo 'portátil'.

Sugerencia: Primero deberá crear los datos maestros de artículo para la LMAT.

OEC Computers desea definir como precio base de un portátil la suma del precio de todos sus componentes.

Defina el precio del portátil como el total del precio de sus componentes.

Dado que OEC Computers desea que sus portátiles sean rentables, mantiene otra lista de precios para los documentos de venta con precios más elevados. La lista de precios de venta debe ser igual al 150% de la lista de precios base utilizada en producción.

Asegúrese de que la lista de precios de venta es igual al 150% de la lista de precios base.

TAREA 3

Un cliente ha hecho un pedido de 10 portátiles.

Añada una orden de producción adecuada para el montaje de 10 portátiles.

¿Cuál es el tiempo de ejecución total de la orden de producción? Explique su respuesta.

TAREA 4

La producción ya se ha completado

Cree los pasos necesarios para eliminar los artículos componentes del inventario y añadir el artículo producido al mismo.

¿Cómo afecta el método de emisión al proceso de producción?

TAREA 5

El director del almacén desea ver cómo ha afectado el proceso de producción a los niveles de inventario correspondientes.

¿Qué informe puede mostrar la transacción de inventario y el nivel de inventario del artículo producido?

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Proceso de producción

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de proceso de producción

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree un recurso para un empleado técnico.

Recursos →Datos maestros de recurso:

Adjunte dos empleados a los datos maestros de recurso.

TAREA 2

Cree una lista de materiales (LMAT) para un artículo de tipo 'portátil'.

Sugerencia: Primero deberá crear los datos maestros de artículo para la LMAT.

Defina el precio del portátil como el total del precio de sus componentes.

Primero, cree datos maestros de artículo para el portátil:

A continuación, añada una lista de materiales como se indica a continuación:

INFORMACIÓN: Los precios del artículo se calculan a partir de la lista de precios de cada fila (**Precio base** en este ejemplo). El precio de los recursos es el coste de los recursos.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Asegúrese de que la lista de precios de venta es igual al 150% de la lista de precios base.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 3

Añada una orden de producción adecuada.

¿Cuál es el tiempo de ejecución total de la orden de producción? Explique su respuesta.

El tiempo de ejecución total se mide según el tiempo de ejecución de todos los recursos que se necesitan para la orden completa. Dado que la orden es de 10 unidades y se tarda 0,5 horas en montar 1 unidad, el tiempo de producción total es 5 horas.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 4

Cree los pasos necesarios para eliminar los artículos componentes del inventario y añadir el artículo producido al mismo.

Para proseguir en el proceso de producción, primero debe cambiar el status de la orden de producción de *Planificado* a *Liberado* y actualizar el documento.

En el menú de contexto de la orden de producción, seleccione la opción *Notificar finalización*:

Se abrirá un recibo de producción de 10 portátiles y, a continuación, podrá introducirlo en el sistema.

¿Cómo afecta el método de emisión al proceso de producción?

Dado que todas las filas de la orden de producción están definidas con el modo de envío *Toma retroactiva*, el usuario solo tiene que introducir un documento de Recibido de producción. El sistema añadirá automáticamente un documento de Enviado a producción.

De esta forma, los componentes del portátil se quitarán del inventario y, a la vez, se introducirá el artículo portátil en el inventario.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cuando el método de envío está definido a *Manual,* el usuario primero debe liberar los componentes añadiendo un documento de *Enviado a producción*. Una vez completada la producción, el usuario introduce un documento de Recibido de producción para añadir el artículo producido al inventario.

INFORMACIÓN: Normalmente, el método *Manual* se utiliza cuando el tiempo de producción es largo y, en el sistema, el nivel exacto de inventario debe estar actualizado en todo momento.

Cierre la orden de producción cambiando el status a *Cerrado*:

TAREA 5

¿Qué informe puede mostrar la transacción de inventario y el nivel de inventario del artículo producido?

Una forma de conseguir esto es ejecutar un informe de Lista de contabilización para el artículo a través del menú de contexto de los datos maestros del artículo 'portátil'.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Proceso de producción con hoja de ruta

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Crear un recurso
- Crear una lista de materiales con hoja de ruta
- Crear los documentos de producción necesarios para el proceso de producción con hoja de ruta

REQUISITO PREVIO:

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0

2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director

TAREA 1

OC WoodTrend fabrica muebles de madera. Decidieron empezar fabricando sillas para la cocina.

Para empezar un proceso de fabricación, es necesario definir una lista de materiales para la silla de la siguiente manera:

Código del artículo producido: **C00016**. Descripción: **Silla blanca**

Etapa 1: Montaje				
Artículo:	W00002	Barra de madera	Ctd.: 16	
Recurso:	RC0002	Carpintero	0,5 horas	
Etapa 2: Pintura				
Artículo:	P000011	Pintura blanca (litro)	Ctd.: 1	**días de espera + 1**
Recurso:	RC0002	Carpintero	1 hora	
Etapa 3: Relleno				
Artículo:	P00022	Relleno de asiento	Ctd.: 1	
Recurso:	RC0002	Carpintero	0,5 horas	

Cree los 3 artículos del componente y otro para el artículo producido. Fije el método de emisión = manual.

Cree un recurso de empleado para un carpintero con 1 hora como el tiempo por unidad de recurso. Fije el método de emisión = manual.

Cree una lista de materiales adecuada.

SUGERENCIA: Añada las etapas y cree la lista de materiales

TAREA 2

OC WoodTrend gestiona la capacidad de sus recursos para poder supervisar disponibilidad de recursos.
La lista de materiales de sillas blancas incluye recursos de empleados de carpinteros.

En la ficha Datos de planificación de los datos maestros de carpintero, defina 7 horas de trabajo de lunes a viernes.

Defina una capacidad interna diaria para todo el mes (a partir de hoy) copiando los datos de planificación que acaba de introducir.

TAREA 3

Se ha añadido un primer pedido de 6 sillas y la producción comienza hoy.

Añada un pedido de producción adecuado.
Cálculo de fecha de hoja de ruta = día de inicio en adelante.
Fecha de inicio de pedido de producción = próximo domingo.

Observe la primera etapa. ¿Cuál es el tiempo de ejecución y los días necesarios de la etapa? Explique la diferencia entre las dos.

¿Cuántos días se necesitan para cada paso?

¿Cuántos días se necesitan para todo el pedido de producción?

TAREA 4

Desea emitir una etapa cada vez para controlar mejor las cantidades de artículos y de recursos.

Envíe componentes para la primera etapa.

TAREA 5

Desea saber qué ha sucedido con la capacidad de recursos.

Sugiera una manera fácil de visualizar las modificaciones en la capacidad del recurso de car pintero.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Proceso de producción con hoja de ruta

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones sugeridas para el caso práctico de proceso de producción con hoja de ruta

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree los 3 artículos del componente y otro para el artículo producido. Fije el método de emisión = manual.

En la ficha de producción de cada artículo, establezca el *Método de emisión* = *Manual*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cree un recurso de empleado para un carpintero con 1 hora como el tiempo por unidad de recurso. Fije el método de emisión = manual.

En la ficha General de los datos maestros de recurso, establezca el *Método de emisión = Manual*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Cree una lista de materiales adecuada.

Cree nuevas etapas directamente desde la lista de materiales: después de seleccionar el tipo de etapa de ruta, vaya a la columna *Número* y seleccione la ficha para introducir la lista de etapas de hoja de ruta. A continuación, seleccione el botón *Nuevo* para añadir una nueva etapa. Una vez finalizado, seleccione *Actualizar*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 2

En la ficha Datos de planificación de los datos maestros de recurso de carpintero, defina 7 horas de trabajo de lunes a viernes.

Asegúrese de definir la capacidad diaria y la capacidad de ejecución única.

Establezca una capacidad interna diaria para todo el mes (a partir de hoy) copiando los datos de planificación que acaba de introducir.

Haga clic con el botón derecho en los datos maestros de recurso y seleccione la opción: *Capacidad de recurso interno*.

Después de esta acción, la capacidad de los recursos está actualizada

TAREA 3

Añada un pedido de producción adecuado.
Cálculo de fecha de hoja de ruta = día de inicio en adelante.
Fecha de inicio de pedido de producción = próximo domingo.

¿Cuántos días se necesitan para cada paso? ¿Cuándo estarán listas las sillas para entregar?

Observe la primera etapa. ¿Cuál es el tiempo de ejecución y los días necesarios de la etapa? Explique la diferencia entre las dos.

El tiempo de ejecución de la primera etapa es sólo de **3 horas** pero los días necesarios son **0,4 días**.
Esto se debe a que la primera etapa empieza el domingo y la capacidad del recurso para este día es cero.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

¿Cuántos días se necesitan para todo el pedido de producción?

En la ficha de resumen puede ver que se tarda **4,143** días en completar la fabricación. Esta es la suma del total de días necesarios + 1 día de espera para la segunda etapa.

Añada la orden de producción.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 4

Envíe los componentes para la primera etapa.

Modifique primero el estado de la orden de producción a *Liberada*.

A continuación, desde el menú contextual, seleccione *Enviar componentes*.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Añada el documento *Salida para producción*.

TAREA 5

Sugiera una manera fácil de visualizar las modificaciones en la capacidad del recurso de carpintero.

La ventana de capacidad de recurso puede mostrar todos los datos de capacidad necesarios.

#	Resource No.	Resource Des...	Whse	Type	Total	13.05	14.05	15.05	16.05	17.05
1	RC0002	Carpenter	01	Available	28			5	4	7
2				Internal	140		7	7	7	7
3				Ordered						
4				Committed	109		4	2		
5				Consumed	3		3			
6				Single P				7		
	Total				28			5	4	7

Tenga en cuenta que las fechas y cantidades diferirán de esta solución sugerida.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Caso práctico: Planificación de necesidades de materiales

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

INTRODUCCIÓN

En este caso práctico, realizará las tareas siguientes:

- Crear pedidos y datos maestros para un nuevo artículo
- Crear una demanda de pedidos de cliente para el artículo
- Definir una previsión
- Ejecutar una previsión inteligente
- Planificar necesidades para un artículo comprado.
- Analizar y grabar las recomendaciones de MRP

REQUISITOS PREVIOS

1. Utilizar la base de datos de muestra para SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA o SAP Business One 10.0
2. Credenciales: Código de usuario: director; Contraseña inicial: director
3. Parametrizaciones para la planificación del inventario en las parametrizaciones generales para permitir la previsión de consumo y el método de consumo Atrás-Delante.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

TAREA 1

OEC Computers venderá un producto nuevo de JB Printers. Vicky, la responsable de compras, necesita realizar pedidos para acumular stock de este nuevo artículo.

Detalles del pedido y del artículo:

Proveedor **V1010**

Número de artículo **A5000**

Cantidad **20**

Descripción del artículo **J.B. Officeprint 5000**

Grupo de artículos **J.B. Impresoras**

Precio base **100**

Proveedor preferido **V1010**

El nuevo artículo se planifica mediante MRP. Vicky también desea asegurarse de que cada vez que se compre la cantidad no sea superior a 5. El proveedor tiene 3 días para entregar el pedido, de modo que desea incluirlo en los detalles de planificación.

Cree el pedido y el registro de datos maestros de artículos.

TAREA 2

Al cabo de unos días, Vicky recibe los artículos solicitados del proveedor **V1010**. Para tener la información disponible en el sistema inmediatamente, en seguida crea el *Pedido de entrada de mercancía*.

Cree el Pedido de entrada de mercancías copiándolo del pedido.

Después de haber añadido el *Pedido de entrada de mercancías* en el sistema, se da cuenta de que necesita cantidad adicional. Crea otro pedido del mismo proveedor para dos semanas a partir de ahora para una cantidad de 30.

Cree un segundo pedido para el mismo proveedor.

TAREA 3

Por motivos publicitarios un artículo tiene gran demanda. Uno de los representantes de ventas, Bill, tiene un pedido del cliente C30000 por una cantidad de 15 unidades del nuevo artículo. El cliente quiere la entrega en un mes a partir de hoy.

Cree el pedido de cliente.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

TAREA 4

El equipo de ventas está preocupado acerca de la futura disponibilidad de este artículo porque creen que será muy popular.

Bill comprueba la situación actual del stock en el sistema. Ve que hay 20 en stock, 15 comprometidos, 30 solicitados y 35 disponibles.

Verifique las cantidades del inventario para este artículo.

Bill crea una previsión de ventas para A5000 con una vista mensual.

Período de previsión:

- 2 meses a partir de ahora empezando a partir del 1 de cada mes
- 8 meses a partir de ahora a partir de finales de mes

Cree la previsión de ventas.

TAREA 5

J.B. Impresoras tienen mucha demanda, así que Bill decide consultar el historial de la demanda de todas las impresoras de este grupo de artículos. Abre la previsión básica para ver detalles sobre el grupo de artículos.

Bill visualiza los datos de la impresora A5000.

Abra la previsión básica para planificar el artículo: impresora de oficina J.B. 5000 y, a continuación, grabe los datos de planificación en la previsión de ventas.

Indique manualmente los datos del nuevo artículo (A5000) porque no hay historial en el que basar una previsión inteligente. A continuación, grabe el pronóstico corregido.

TAREA 6

Vicky decide ejecutar la planificación de necesidades de material para planificar el inventario del nuevo artículo. Considera que la planificación actual para las otras impresoras J.B. es suficiente, de modo que solo se ejecuta MRP para el artículo A5000.

Detalles de planificación de MRP:

- Visualizar datos en períodos de meses
- La fecha de inicio de MRP es hoy
- La fecha de finalización de MRP debería ser hoy + seis meses
- ¿Considerar vacaciones?

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

- Ejecutar MRP solo para el almacén principal (A01)
- Tener en cuenta pedidos de cliente, pedidos de venta y acuerdos globales
- Asignar la previsión de ventas
- Generar pedidos (en lugar de solicitudes de compra)

Cree y grabe el escenario MRP y, a continuación, ejecute MRP.

TAREA 7

Vicky visualizar los resultados de MRP.

En la ficha Recomendaciones verifica cuántos pedidos se crearon.

En la pestaña Informe, observa las celdas en la primera semana en gris.

Revisa el nivel de stock inicial, el suministro y la demanda.

Haga clic en las celdas destacadas para ver la información de pegging.

Visualice los resultados de MRP y responda las siguientes preguntas:

- ***¿Cuál es el nivel de stock inicial y de dónde proviene?***
- ***¿Cuál es el origen de los 30 en el primer mes?***
- ***¿Cuál es el origen de la demanda?***
- ***¿Cómo se satisface la demanda?***
- ***¿Por qué el sistema recomienda un pedido de compra para una cantidad de 5?***

Grabe las recomendaciones.

TAREA 8

Vicky decide dar curso a los pedidos.

Utilice la transacción Recomendación de pedido para grabar los pedidos.

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Solución del caso práctico: Planificación de necesidades de materiales

SAP Business One 10.0, versión para SAP HANA

PÚBLICO

© 2020 SAP SE. Reservados todos los derechosd

Soluciones propuestas para el caso práctico Planificación de necesidades de materiales.

Nota importante: al comparar su trabajo con las capturas de pantalla que se proporcionan aquí, hágalo solo con los campos mencionados en el ejercicio porque es posible que la base de datos contenga datos o configuraciones ligeramente distintos.

Sugerencia: Puede utilizar la función Buscar menús en SAP HANA o la función Buscar en SQL para encontrar las vías de acceso relevantes.

TAREA 1

Cree el pedido y el registro de datos maestros de artículos.

Para pedir los artículos, abra la ventana *Pedido*. Añada el proveedor **V1010.**

Para crear el nuevo artículo, utilice la flecha desplegable para abrir la *Lista de artículos*. Seleccione *Nueva*.

Introduzca la información para el maestro de artículos.

Después de seleccionar el grupo de artículos, J.B. Impresoras, seleccione ***Sí*** para el mensaje del sistema que le pregunta si desea actualizar la información del artículo (incluido el grupo de UOM) de acuerdo con el grupo de artículos

Introduzca el proveedor de preferencia en la ficha Datos de compra.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Introduzca los datos de planificación del artículo.

Añada el registro maestro del artículo y vuelva a la ventana Pedido.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Introduzca la cantidad 20 y grabe el pedido.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

TAREA 2

Cree el Pedido de entrada de mercancías copiándolo del pedido.

Abra el pedido creado y copie todos los artículos al *Pedido de entrada de mercancías* con el botón *Copiar a*.

Seleccione *Pedido de entrada de mercancías*.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Dado que no es necesario realizar modificaciones, haga clic en *Añadir* para grabar el documento en el sistema.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Cree un segundo pedido para el mismo proveedor.

Vuelva a abrir el pedido original y seleccione *Duplicar* en el menú contextual.

Introduzca el código de proveedor. Acepte el mensaje del sistema para copiar la información del proveedor en el pedido.

Modifique la fecha de entrega en dos semanas a partir de ahora. Actualice la cantidad a 30.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Grabe el pedido.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

TAREA 3

Cree el pedido de cliente.

Abra la ventana Pedido de cliente e introduzca el cliente. Defina la fecha para un mes a partir de hoy. Indique el artículo y la cantidad. Luego, grabe el pedido de cliente.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

TAREA 4

Verifique las cantidades del inventario para este artículo.

Hay varias formas puede verificar el inventario. Una forma consiste en ejecutar el informe *Estado de inventario*. Busque "Estado de inventario" en el menú. Indique el número de artículo en los campos *Desde* y *Hasta*.

Seleccione OK para ejecutar el informe.

Nota: Para que sus soluciones coincidan con las del documento de la solución, deberá tener las cantidades enumeradas en la imagen. Puede realizar el caso práctico con cantidades diferentes, pero los resultados de MRP se verán afectados.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Abra la ventana *Previsión*.

Cambie al modo *Añadir* para introducir la previsión.

Cree una previsión de ventas para A5000 con una vista mensual.

Indique un código de previsión y un nombre de previsión de su elección.

Período de previsión:

- 2 meses a partir de ahora empezando a partir del 1 de cada mes
- 8 meses a partir de ahora a partir de finales de mes

Deje abierta la ventana *Previsiones* para la siguiente tarea.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

TAREA 5

Abra la previsión básica para planificar el artículo: impresora de oficina J.B. 5000 y, a continuación, grabe los datos de planificación en la previsión de ventas.

Abra la previsión básica en el menú desplegable situado en la esquina inferior derecha de la ventana Previsiones.

Primero, seleccione el artículo n.º A5000 en los campos *De* y *A*.
En el área "Parametrizaciones avanzadas", verifique el campo *Según el historial de ventas* y asegúrese de que aparece la opción "Promedio simple". En los datos estrat.de historial, introduzca el primer día del mes en curso. Luego, pulse "OK":

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Vuelva a seleccionar *Generar previsión*, pero esta vez genere por historial mensual y obtendrá una previsión distinta.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Indique manualmente los datos del nuevo artículo (A5000) porque no hay historial en el que basar una previsión inteligente. A continuación, grabe el pronóstico corregido.

Introduzca una previsión manual para A5000 porque no tiene historial para este artículo. Introduzca 50 para el segundo mes y 4 para cada mes durante los 8 meses siguientes. Luego añada (o actualice) el pronóstico.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

TAREA 6

Cree y grabe el escenario MRP y, a continuación, ejecute MRP.

Busque MRP en el menú. Abra el *Asistente MRP* y seleccione *Siguiente*.

En la ventana *Selección de escenario*, cree un nuevo escenario.

Asígnele un nombre y una descripción de su elección.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

En la ventana *Detalles del escenario*, establezca la fecha de inicio de hoy y la fecha de final dentro de 6 meses.

Fije la vista de datos para meses.

Seleccione las opciones para tener en cuenta los festivos.

En la ventana *Selección de artículo* del asistente de planificación de necesidades, seleccione la opción de seleccionar artículos específicos.

Haga clic en el botón *Añadir artículos.*

Cuando aparezca la *Lista de selección de artículos*, introduzca el artículo **A5000** de posición y seleccione OK.

Información: Esta ventana tiene muchas opciones de cómo seleccionar artículos. Puede añadir artículos utilizando grupos de artículos y propiedades de artículos.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

El artículo se copiará en la ventana *Selección de artículos* y podrá seleccionar *Siguiente*.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

En la ventana *Fuente de datos de documentos*, seleccione los documentos que se deben tener en cuenta:

- Pedidos
- Pedidos de cliente
- Acuerdos globales de compras y ventas

Adjunte la previsión al escenario.

Fije la ejecución de MRP para recomendar pedidos.

Grabe el escenario y, a continuación, ejecute MRP.

TAREA 7

Visualizar resultados de MRP.

. Visualice los resultados de MRP a partir de la ficha *Informe*.

Expanda la ficha *Resultados* para ver los detalles de Inventario final, Suministro, Demanda e Inventario final.

Nota: Si hubiera distintos datos en términos de inventario, pedidos de cliente y pedidos de compra, obtendría distintos resultados después de la ejecución de MRP.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

¿Cuál es el nivel de stock inicial y de dónde proviene?

El inventario inicial es la cantidad de stock en almacén en la fecha de inicio de la ejecución de MRP.

Este inventario se ha creado en base al pedido de entrada de mercancías recibido para el nuevo artículo.

¿Cuál es el origen de los 30 en el primer mes?

Haga clic en la celda destacada con 30 para ver la información de pegging.

Se ha creado un segundo pedido para 30, como se puede observar en la fila Suministro del primer mes.

Nota informativa: Siempre puede hacer clic en la flecha de enlace en la fila para ver el documento real.

Puede cerrar las ventanas *Información de pegging* con *OK* para volver a la ficha *Resultados*.

El inventario total (50) del primer mes es la suma del stock inicial y el pedido de compra.

¿Cuál es el origen de la demanda?

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Haga clic en la celda destacada con 65 para visualizar los detalles de la demanda en el segundo mes.

Haga clic en la celda destacada en la fila Demanda.

La primera fila contiene la previsión de ventas y la segunda fila contiene el pedido de cliente.

¿Cómo se satisface la demanda mediante la planificación de necesidades de materiales (MRP)?

La demanda en el segundo mes fue de 65 y había 50 en stock. Se recomendó un pedido para satisfacer la demanda. Esto se muestra en la celda destacada en la fila Suministro del segundo mes.

Si hace clic en la celda destacada, verá lo siguiente:

¿Por qué el sistema recomienda un pedido de compra para una cantidad de 5?

En la ficha Resultados, hay una demanda de una cantidad de 4 cada mes, pero el suministro siempre funciona en pedidos de compra de 5 o 10.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

#	Item No.	Item Description	Past Due Data	Apr.	May	Jun.	Jul.	Aug.	Sep.	Future Data
1	A5000	J.B. Officeprint 5000			20	5	5	5		
	Initial Inventory		20	20	50		1	7	3	4
	Supply			30	15	5	10		5	
	Demand				65	4	4	4	4	4
	Final Inventory		20	50		1	7	3	4	

Esto se debe a la configuración en la ficha Datos de planificación del registro de datos maestros de artículos. La cantidad de pedido mínima se estableció en 5. No se puede crear ningún pedido con una cantidad menor que 5.

Si la demanda de un mes es de 4, entonces el mes anterior debe añadir dicha cantidad al pedido precedente. Por este motivo, los meses tercer y quinto tienen pedidos con cantidades de 10.

Grabe las recomendaciones.

Visualice la ficha Recomendaciones para ver los documentos recomendados.

Grabe las recomendaciones.

#	Order Type	Item No.	Item Description	Quantity	UoM Code	Uo...	Release Date	Due Date	Vendor Code	Price after Discount	Price	F...
1	Purchase Order	A5000	J.B. Officeprint 5000	15	Manual		19.05.	22.05.				
2	Purchase Order	A5000	J.B. Officeprint 5000	5	Manual		27.05.	01.06.				
3	Purchase Order	A5000	J.B. Officeprint 5000	5	Manual		26.06.	01.07.				
4	Purchase Order	A5000	J.B. Officeprint 5000	5	Manual		28.07.	31.07.				
5	Purchase Order	A5000	J.B. Officeprint 5000	5	Manual		27.08.	01.09.				

© 2020 SAP SE. All rights reserved

Seleccione *Finalizar.*

TAREA 8

Utilice la transacción Recomendación de pedido para grabar los pedidos.

Busque *Recomendación de pedidos* en el menú de búsqueda.

En la ventana Recomendación de pedidos, seleccione los pedidos que desea generar.

© 2020 SAP SE. All rights reserved

© 2020 SAP SE. All rights reserved

© 2020 SAP SE. All rights reserved

www.sap.com

© 2020 SAP SE or an SAP affiliate company. All rights reserved.
No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or for any purpose without the express permission of SAP SE or an SAP affiliate company.
SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE (or an SAP affiliate company) in Germany and other countries. Please see http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark for additional trademark information and notices. Some software products marketed by SAP SE and its distributors contain proprietary software components of other software vendors.
National product specifications may vary.
These materials are provided by SAP SE or an SAP affiliate company for informational purposes only, without representation or warranty of any kind, and SAP SE or its affiliated companies shall not be liable for errors or omissions with respect to the materials. The only warranties for SAP SE or SAP affiliate company products and services are those that are set forth in the express warranty statements accompanying such products and services, if any. Nothing herein should be construed as constituting an additional warranty.
In particular, SAP SE or its affiliated companies have no obligation to pursue any course of business outlined in this document or any related presentation, or to develop or release any functionality mentioned therein. This document, or any related presentation, and SAP SE's or its affiliated companies' strategy and possible future developments, products, and/or platform directions and functionality are all subject to change and may be changed by SAP SE or its affiliated companies at any time for any reason without notice. The information in this document is not a commitment, promise, or legal obligation to deliver any material, code, or functionality. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates, and they should not be relied upon in making purchasing decisions.