qwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxmoricvbnmqwertyuiopasmoridfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuilzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmoriqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghmoriklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuimoripasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmrtyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmrtyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmrtyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmrtyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmrtyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmrtyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmrtyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnmqwertyuiopasdfghjklzxcvbnm

|  |
| --- |
| Interlocutor Comercial  (Bussines Partners)  22/10/2021  Ángel Mori Martínez Díez |

## Define área de ventas. Explica brevemente cada uno de los elementos que forman parte del área de ventas.

En el módulo de Ventas y Distribución (SD, del inglés *Sales and Distribution*), es la combinación de la organización de ventas, el canal de distribución y el sector.

Cada organización de ventas tiene uno o más canales de distribución, los cuales a su vez también tienen uno o más sectores.

* Organización de ventas: responsable de la comercialización de determinados productos o servicios; también es el responsable legal de sus productos y de las posibles reclamaciones.
* Canal de distribución: permiten la entrega de mercancía o la prestación de servicios.
* Sector: permite agrupar materiales, productos y servicios.

## Define Interlocutor comercial. Explica brevemente que información contiene cada una de las 3 vistas (segmentos) en que se divide la información que hay almacenada en el interlocutor comercial para el rol de (Deudor-Cliente)

Interlocutor comercial es aquella persona que interviene en el ciclo comercial de la empresa de alguna manera, ya sea para comprar, vender y/o interesarse por productos/servicios. Así como si es una persona de contacto.

Las tres vistas:

* 1. Datos generales.

En SAP: BP -> rol interlocutor comercial general. Información a nivel de mandante, válida para todas sus áreas de ventas y sociedades. Ej.: nombre, nº de cuenta, dirección.

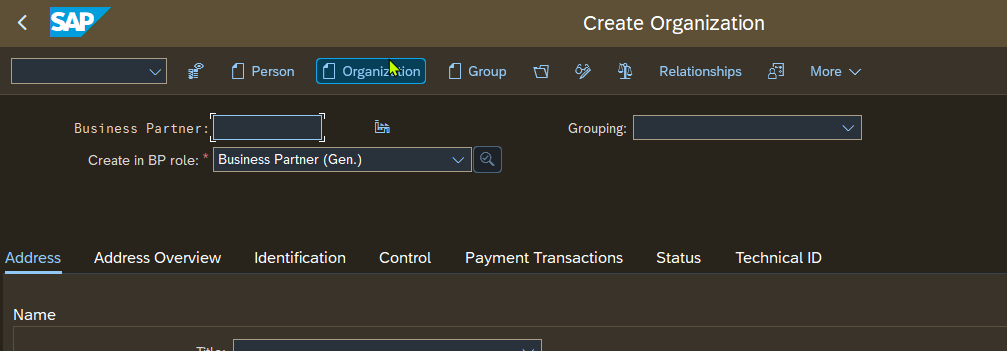
* 1. Datos contables.

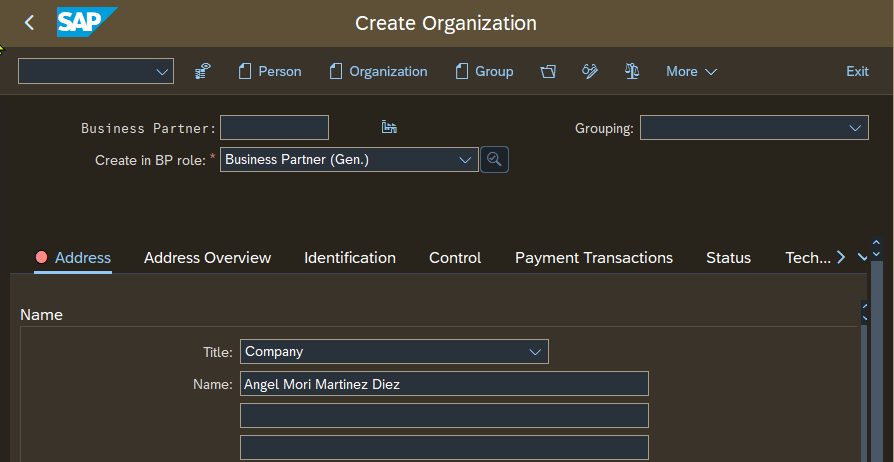
En SAP: BP ->rol de cliente -> comercial. Información específica para la sociedad. Incluye términos de pago y cuenta asociada al libro mayor.

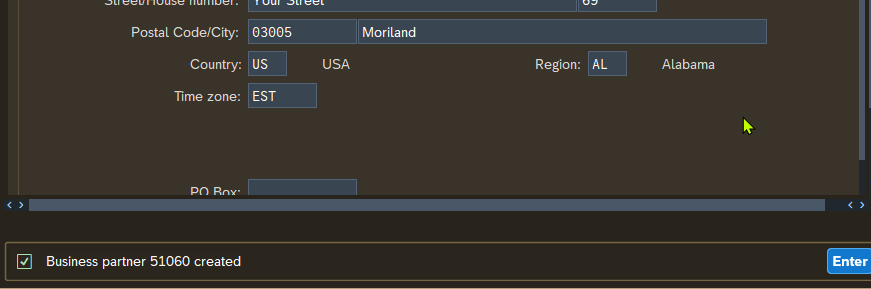
* 1. Datos de área de ventas

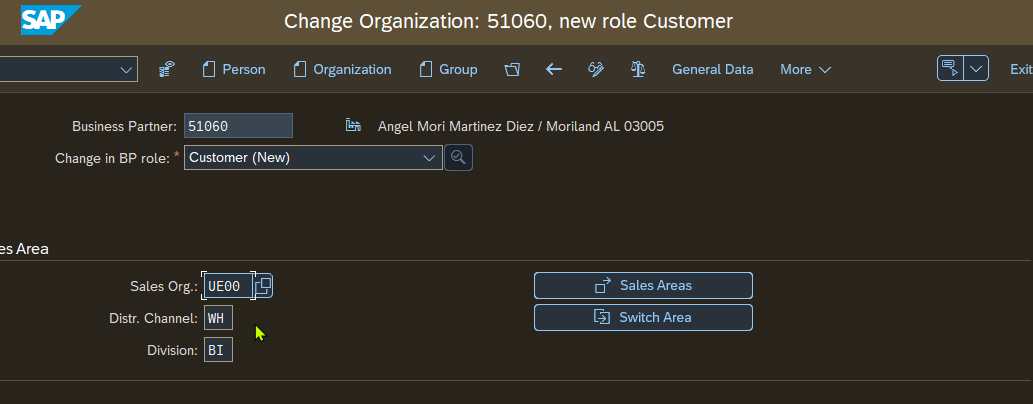
En SAP: BP ->rol de deudor -> sociedad. Información específica a cada área de ventas, como las ventas, la expedición, la factura y las funciones de interlocutor.

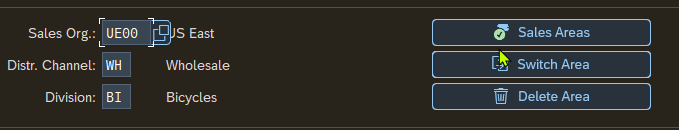
## Cree un registro maestro para el siguiente interlocutor comercial con el rol de deudor-cliente, para el área de ventas UW00/WH/BI y para la sociedad US00.

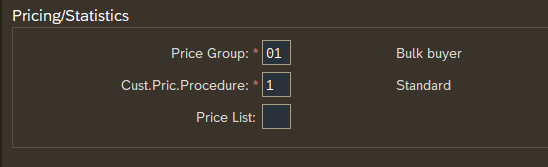
En la transacción BP damos a organización, para crear una nueva.

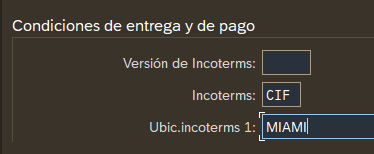
Vamos introduciendo los datos necesarios: nombre, idioma, dirección... 

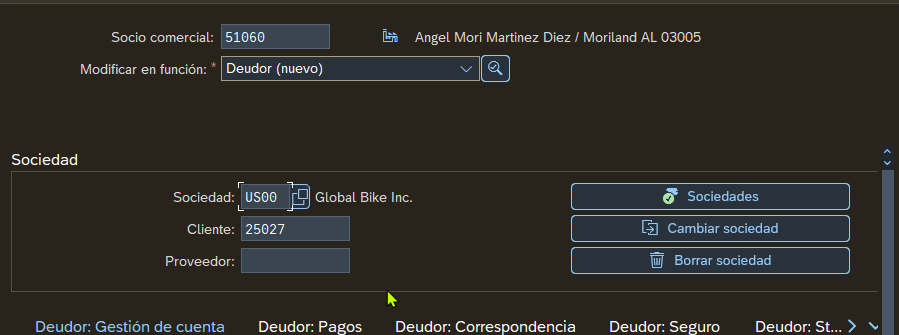
Y al acabar, guardamos:

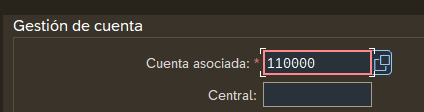
Una vez creado, accedemos al modo edición y seleccionamos el rol de cliente para añadirlo. Empezamos a rellenar los datos:

Damos enter para que se guarde:

Ajustamos los precios: 

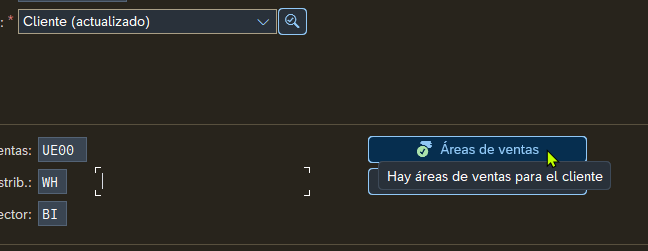
En factura, ponemos las condiciones de pago: 

Creamos también el rol de deudor con el modo de edición. En sociedad ponemos US00. 

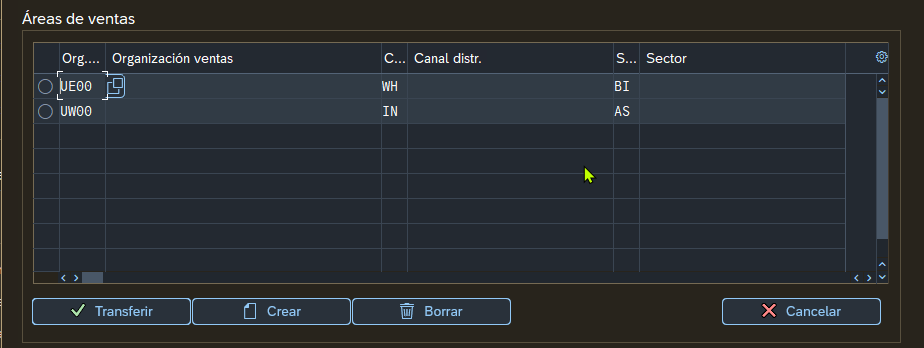
Escribimos la cuenta asociada: 

## Has creado el nuevo registro maestro de cliente sólo para la organización de ventas UW00/WH/BI. Es posible que también quiera comprar productos en otras áreas de ventas. ¿Qué debería hacer para que esto fuera posible? En caso afirmativo que es lo que se debe de hacer para que nos pudiera comprar accesorios en la misma organización y canal de distribución, con las mismas condiciones. Captura las pantallas.

Habría que añadir otra área de ventas. Esto se haría en la transacción BP, modificando como cliente.

Hacemos clic en áreas de ventas: 

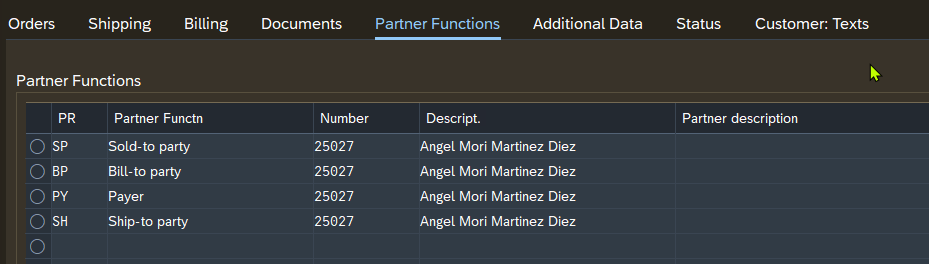
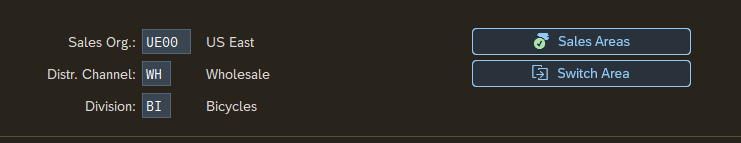
Una vez dentro, damos al botón de crear.

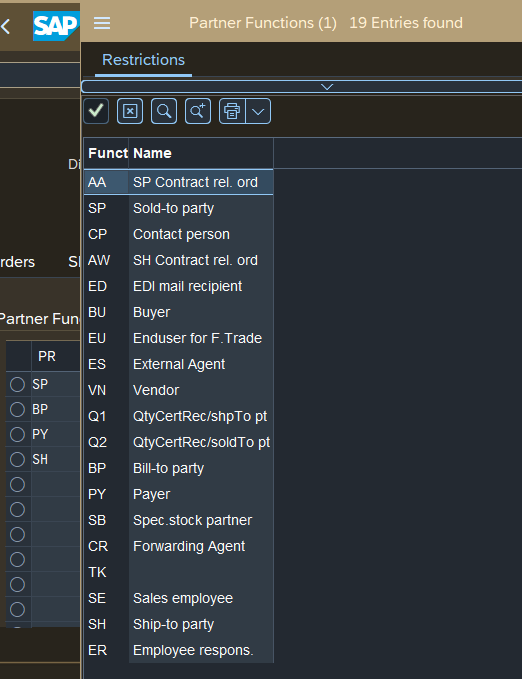
Simplemente escogeríamos cuál queremos añadir y daríamos a transferir para guardar los datos. 

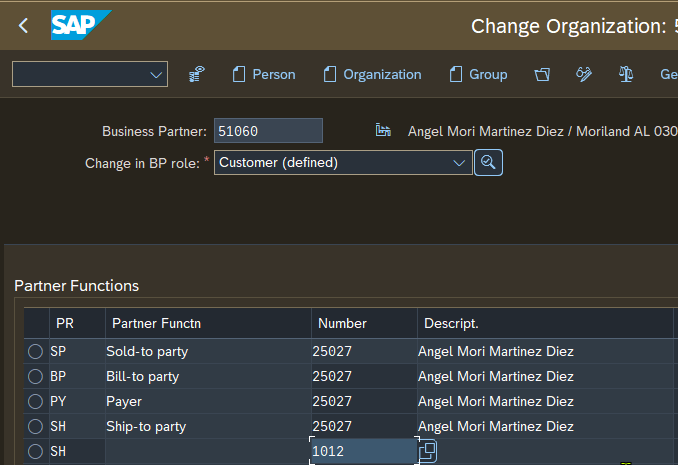
## Se desea asignar un nuevo destinatario de mercancías al cliente del ejercicio anterior para el área de ventas UW00/WH/BI, el nuevo destinatario a añadir es Rocky Montain Bikes.

Para realizar esto hay que acceder con la interfaz en ingles, ya que en español no se puede debido a problemas de traducción de la interfaz al español.

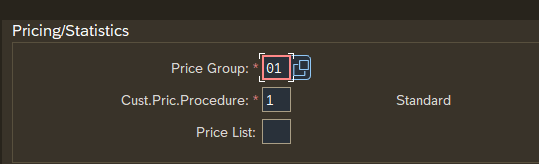
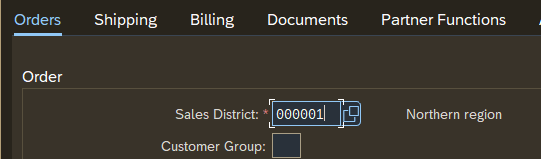
Accedemos a la transacción BP, buscamos al cliente y, una vez seleccionada el área de ventas, vamos a la sección Partner Functions.



Activamos la opción de modificar y hacemos clic en una celda vacía de PR y pulsamos la tecla F4 para ver las opciones disponibles: 

Ahora, buscamos el código (*Number*) de Rocky Montain Bikes 

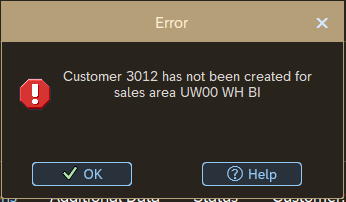
Lo guardamos, pero antes debemos dar valor a los campos de grupo de precios y distrito de ventas

¿Qué finalidad tiene tener más de un destinatario de mercancías?

La finalidad es que si un cliente tiene socios comerciales, las mercancías que compre, le puedan llegar tanto a él como a sus socios. Quizá uno paga y otro recibe la mercancía, por ejemplo.

¿Se podría añadir como un nuevo destinatario de mercancías Philly Bikes? ¿Por qué?

No, no se podría. Esto se debe a que Philly Bikes no está en esta área de ventas. Podemos ver el error al repetir el proceso anterior:

Eso sí, en necesario borrar ahora el registro de Philly Bikes para poder guardar los cambios anteriores. Ya que no se hace solo y seguirá saltando el error.

Para borrarlo, seleccionamos la fila y pulsamos en el botón de eliminar situada debajo de la tabla a la izquierda. 