

# DICCIONARIO DE TÉRMINOS SAP – DEFINICIONES COMPLETAS

## ☐ ERP (Enterprise Resource Planning)

Sistema que integra y centraliza todos los procesos de negocio de una empresa: finanzas, logística, recursos humanos, ventas y atención al cliente.

Permite gestionar información en tiempo real y facilita la toma de decisiones estratégicas.

## ☐ Mandante / Cliente

Nivel organizativo más alto dentro de SAP.

Cada mandante es independiente, con su propia base de datos, configuraciones y usuarios. Puede contener varias sociedades o empresas.

## ☐ Sociedad

Unidad legal y contable dentro de un mandante.

Lleva su propia contabilidad, balances e impuestos. Cada sociedad opera de forma independiente dentro del sistema.

## ☐ Organización de Ventas

Unidad responsable de las actividades comerciales en una zona geográfica o línea de producto.

Gestiona ventas, relaciones con clientes, reclamaciones y facturación.

## ☐ Canal de Distribución

Modo de entrega de los productos al cliente (mayorista, minorista, Internet, etc.).

Define reglas de precios, descuentos y condiciones comerciales específicas para cada tipo de venta.

## ☐ Sector / División

Clasifica productos o servicios según características comunes.

Permite agrupar materiales para estadísticas, estrategias de ventas y control de resultados.

## ☐ Área de Ventas

Combinación de Organización de Ventas + Canal de Distribución + Sector.

Determina cómo se venden los productos a un cliente específico, incluyendo condiciones de entrega y facturación.

## ☐ Centro

Unidad física donde se producen o almacenan materiales.

Controla inventario, tiempos logísticos y aprovisionamiento. Ej.: almacén, fábrica, depósito.

## ☐ Puesto de Expedición

Lugar desde el cual se preparan y despachan los productos.

Incluye la preparación, embalaje y asignación de rutas de transporte.

## ☐ Área de Control de Crédito

Unidad encargada de evaluar la solvencia de clientes y establecer límites de crédito.

Puede operar de manera centralizada o descentralizada.

## ☐ Datos Maestros

Información permanente utilizada por varios módulos de SAP.

Ejemplos: clientes, proveedores, materiales, condiciones de precios.

Se organiza en **vistas** según funciones o módulos (ventas, contabilidad, logística).

## ☐ Vistas

Segmentos funcionales de los datos maestros.

Permiten almacenar información específica para diferentes procesos o módulos. Ej.: vista de ventas, vista de contabilidad.

## ☐ Datos de Proceso / Transacción

Información generada en el curso de operaciones de negocio: pedidos, entregas, facturas, pagos.

Refleja eventos reales y cambia constantemente según las transacciones.

## ☐ Flujo de Documentos

Función que muestra la relación entre todos los documentos generados en un proceso de ventas:

consulta → oferta → pedido → entrega → factura → pago.

Permite hacer seguimiento y control del estado de cada pedido.

## ☐ Documentos FI

Documentos del módulo Finanzas que registran transacciones contables.

Ej.: facturas, pagos, asientos contables derivados de ventas.

## ☐ Apps Transaccionales

Aplicaciones que permiten ejecutar operaciones dentro de SAP, como crear pedidos, registrar entregas o aprobar solicitudes.

## ☐ Apps Analíticas

Aplicaciones que permiten analizar información en tiempo real mediante gráficos, KPIs e informes interactivos.

## ☐ Apps Fact Sheet / Hojas Informativas

Muestran información detallada de un objeto (cliente, material, pedido) para consulta rápida sin modificar datos.

## ☐ Consulta

Petición de un cliente para obtener información sobre productos, servicios, precios o disponibilidad. No genera compromiso de compra.

## ☐ Presupuesto / Oferta

Documento que formaliza la propuesta de venta con productos, precios, cantidades y fechas. Es legalmente vinculante si el cliente lo acepta.

## ☐ Pedido de Ventas

Documento que registra formalmente la intención de compra del cliente. Activa todos los procesos logísticos y financieros asociados a la venta.

## ☐ Documento de Entrega

Documento que inicia la preparación física de los productos para enviar al cliente. Incluye picking, embalaje y asignación de transporte.

## ☐ Picking

Proceso de preparación física de los productos en el almacén según el pedido. Garantiza cantidades, calidad y fechas correctas.

## ☐ Salida de Mercancías (PGI)

Registro que indica que los productos han salido del almacén.

Actualiza inventario, registra el costo de ventas y genera efectos contables.

## ☐ Factura

Documento que solicita el pago del cliente por la venta realizada.

Incluye datos del pedido y entrega, condiciones de precio e impuestos. Actualiza cuentas contables.

## ☐ Pago

Registro del cobro efectuado por el cliente.

Conciliación de diferencias, actualización de cuentas del cliente y cierre del ciclo de ventas.

## ☐ Maestro de Materiales

Contiene toda la información necesaria para gestionar un producto o servicio.

Se utiliza en múltiples módulos: SD, MM, FI, PP, PM.

Se organiza en **vistas** funcionales.

## ☐ MRP (Material Requirements Planning)

Sistema de planificación de necesidades de materiales.

Permite gestionar inventarios, aprovisionamiento y producción según la demanda y stock disponible.

## ☐ Business Partner (BP) / Interlocutor Comercial

Ficha única que centraliza toda la información de clientes, proveedores y terceros.

Permite asignar múltiples roles (cliente, proveedor, pagador) a la misma entidad.

## ☐ Tipos de Interlocutor

- **Persona:** individuo con datos personales (nacimiento, estado civil, profesión).
- **Organización:** empresa o entidad jurídica.
- **Grupo:** agrupación de organizaciones.

## ☐ Funciones / Roles del Cliente

- **Solicitante:** quien realiza el pedido.

- **Destinatario de mercancías:** quien recibe físicamente los productos.
- **Destinatario de factura:** quien recibe la factura.
- **Pagador:** quien realiza el pago.

## ☐ Order-to-Cash (O2C)

Proceso completo de ventas en SAP: preventa → pedido → entrega → factura → cobro.  
Incluye control de crédito, logística, facturación y contabilidad.

## ☐ Actividades de Preventa

- Seguimiento de contactos y campañas.
- Gestión de consultas y presupuestos.
- Análisis de clientes y generación de estrategias comerciales.

## ☐ Beneficios de ERP

- Centraliza procesos y datos.
- Aumenta eficiencia y productividad.
- Mejora la toma de decisiones.
- Optimiza la cadena de suministro.
- Facilita la satisfacción del cliente.

## ☐ Desafíos del ERP

- Alto costo de implementación.
- Necesidad de capacitación.
- Resistencia al cambio.
- Periodo de adaptación.
- Mantenimiento y soporte continuo.