



LA IMPORTANCIA DEL SAP SD S4 HANA

Definición, características, submódulos, principales procesos involucrados, transacciones notables y unidades organizativas.



¿Qué es SAP SD S4 HANA?

SAP SD S4Hana: Ventas y distribución digital es el módulo de SAP que administra el proceso de las ventas y distribución de una organización, manteniendo la planificación óptima tales como el proceso de los pedidos efectuados por los clientes hasta la facturación y verificación de disponibilidad de producto.

Este módulo está en dos versiones: La versión SAP R3 y la versión SAP S/4Hana en donde una de las diferencias más destacadas es la simplificación de datos gracias a que en esta nueva versión de SAP S/4Hana se utiliza una base de datos cloud SAP (SAP HANA); con esto no solo se reducen tiempos, si no que aumenta el rendimiento de todos los procesos. Además, este módulo pertenece al área de la logística y se complementa muy bien con **SAP MM S4: Gestión de logística y de materiales**, **SAP PP S4: Planificación de la distribución** y **SAP EWM: Gestión de almacén**.



Las características principales de S/ 4HANA son:

- › Exclusión de tablas para estado (VBUK y VBUP).
- › Eliminación de tablas redundantes, quedando como tablas referentes en SD: VBAK y VBAP para documentos de ventas, LIKP y LIPS para entregas y VBRK para documentos de facturación.
- › Base de datos en la nube SAP HANA
- › Experiencia de usuario con la integración de SAP FIORI.

Sub módulos SAP SD: Ventas y distribución

- › SD-MD: Rastreo de Datos Maestros.
- › SD-BF: Funciones Básicas.
- › SD-SLS: Gestión de Ventas.
- › SD-SHP: Gestión de Envíos.
- › SD-TBA: Operaciones de Transporte.
- › SD-FT: Gestión de Comercio Exterior.
- › SD-BIL: Gestión de Facturación.
- › SD-CAS: Ventas por Computadora.
- › SD-EDI: Intercambio electrónico de datos.

Principales procesos de negocios involucrados en ventas y en el proceso de distribución.

- › Gestión de pedidos.
- › Gestión de entregas.
- › Gestión de facturación.



Las transacciones más importantes en el módulo SAP SD S4Hana

- › VD01 Crear Cliente.
- › VD02 Modificar Cliente.
- › VD05 Bloquear Cliente.
- › VAP1 Crear persona de contacto.
- › VAP2 Modificar persona de contacto.
- › MM01 Crear Material.
- › MM02 Modificar Material.
- › VB11 Determinación de material.
- › VB01 Crear Listado / Exclusión de materiales.
- › VK11 Crear condición de precio.
- › VBN1 Crear bonificación en especie.
- › VV11 Crear registro de condición para mensaje para documento de venta.
- › VDS1 Crear registro info cliente material.
- › VBO1 Crear acuerdo de rappel.
- › VB31 Crear programa de promoción.
- › VB21 Crear promoción de venta.

Ventas

- › VA11 Crear Consulta.
- › VA21 Modificar Consulta.
- › VA21 Crear Oferta.
- › VA22 Modificar Consulta.
- › VA01 Crear Pedido.
- › VA02 Modificar Pedido.
- › VA31 Crear Plan de entregas.
- › VA32 Modificar Plan de entregas.
- › VA41 Crear Pedido Abierto.
- › VA42 Modificar Pedido Abierto.
- › VA05N Lista de pedidos.



Expedición

- › VL01N Crear entrega con referencia a pedido de cliente.
- › VL02N Modificar entrega de salida.
- › VL01NO Crear entrega sin referencia a pedido de cliente.
- › VL06U Tratamiento colectivo de entregas de salida.
- › VL10A Tratamiento de entregas por pedido de cliente.
- › VL06G Procesamiento colectivo mediante monitor de entrega de salida.
- › VA31 Crear Plan de entregas.
- › VA32 Modificar Plan de entregas.
- › VA41 Crear Pedido Abierto.
- › VA42 Modificar Pedido Abierto.
- › VA05N Lista de pedidos.

Facturación

- › VF01 Crear factura.
- › VF02 Modificar factura.
- › VF04 Tratar pool de facturación.
- › VFX3 Tratamiento de facturas bloqueadas.
- › VF21 Crear lista de facturas.
- › VB07 Liquidación de rappel.
- › VF05N Lista de facturas.



Unidades Organizativas en SAP SD S4Hana: Ventas y distribución

En este módulo se utilizan diversas unidades organizativas, diseñadas exclusivamente para reproducir procesos comerciales, como la organización de ventas y el canal de distribución.

- › **Organización de Ventas:** Unidad organizativa que sirve para representar las unidades responsables de la gestión de ventas. Esto implica la responsabilidad del mercadeo y venta de los productos y servicios que se comercializa.
- › **Canal de distribución:** Unidad organizativa que sirve para representar medios a través de los cuales se venden o entregan los productos o servicios que se comercializan en una empresa.
- › **Sector:** Unidad organizativa que sirve para representar la forma en la cual la empresa ha distribuido o separado cada uno de los mercados que atiende. Representa una posibilidad de agrupamiento de materiales y servicios.
- › **Área de ventas:** Unidad organizativa compleja que sirve para representar la forma en la cual una empresa organiza su gestión de ventas, estableciendo las distintas combinaciones válidas de organización de ventas, canal de distribución y sector.
- › **Puesto de expedición:** Se utiliza para representar el lugar físico o lógico, controla actividades de expedición, cada entrega y salida se realiza y trata por un único puesto de expedición.

SAP abre un sinfín de oportunidades laborales, nosotros nos encargaremos de capacitarte para que te encuentres apto en el mercado laboral. Contáctanos y solicita información sobre nuestros cursos.





ITSYSTEMS

www.itsystems.pe
info@itsystems.pe
973 258 439

