

## 2. Conceptos Utilizados

Concepto	Descripción
Mandante	Es una unidad dentro de un sistema SAP que es autónoma tanto en el aspecto legal y organizativo como en lo que se refiere a los datos, con registros maestros independientes así como un conjunto de tablas independientes.
Unidades organizativas	Las unidades organizativas del sistema SAP representan la estructura de una organización empresarial. Diseñadas exclusivamente para reproducir procesos comerciales, como la organización de ventas y el canal de distribución. Otras unidades organizativas, como la sociedad o el centro, son necesarias en Comercial y en otras áreas del sistema.
Sociedad	Una sociedad representa una unidad que tiene su propio balance Entidad legal y contable independiente. A nivel de Sociedad se crean Balances y cuentas de pérdidas y ganancias.
Organización de Ventas	<p>La organización de ventas es una unidad organizativa de Logística que subdivide una empresa según las necesidades de Gestión de Ventas. Una organización de ventas es responsable de la distribución de mercancías y servicios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una organización de ventas se asigna exclusivamente a una sociedad.</li> <li>• Más de una organización de ventas puede estar asignada a la misma sociedad. Para utilizar las funciones comerciales del sistema, necesita tener al menos una organización de ventas.</li> <li>• Todos los documentos comerciales, es decir, pedidos, entregas de salida y documentos de facturación, se asignan a una organización de ventas.</li> </ul>
Canal	El canal de distribución caracteriza la forma en que las mercancías y los servicios se distribuyen. Varios canales de distribución se pueden asignar a una misma organización de ventas. Permiten definir responsabilidades, llevar a cabo una estructura de precios flexible y diferenciar estadísticas de ventas.
Sector	<p>Un sector se utiliza para agrupar materiales y servicios. Varios sectores se pueden asignar a una misma organización de ventas.</p> <p>Un sector puede representar, por ejemplo, un determinado grupo de productos. Por tanto, puede restringir los acuerdos sobre precios con un cliente a un determinado sector. Además, puede llevar a cabo un análisis estadístico por sectores.</p>
Centro	Unidad organizativa que, en Logística, subdivide una empresa desde el punto de vista de la producción. Y puede representar una variedad de entidades dentro de una empresa, lugar físico, centro distribución, oficina de ventas, holding, área de mantenimiento.

	<p>En Comercial, un centro representa la ubicación desde la que los materiales y los servicios se distribuyen, y se corresponde con un centro de distribución.</p> <p>El centro desempeña una función centralizadora:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Para utilizar las funciones comerciales del sistema, necesita tener al menos un centro.</li> <li>. Cada centro se asigna de forma exclusiva a una sociedad.</li> <li>. La asignación entre las organizaciones de ventas y los centros no tiene que ser exclusivo.</li> <li>. El centro resulta esencial para determinar el puesto de expedición.</li> </ul>
Puesto de expedición	Oficina encargada del tratamiento de la expedición / SM / Entregas entrada y salida.
BP ( Business Partners)	Es el interlocutor comercial que actúa como Cliente o Acreedor según sea el tipo de transacción que se esté registrando, es un código único para una entidad comercial.
Clase de Documento	<p>La clase de documento sirve para clasificar los documentos contables.</p> <p>Por cada clase de documento tiene determinadas propiedades que controlan la entrada de los datos del documento y además determina la numeración (rango de números) con que se grabará el documento en el sistema.</p>
Indicador Impuesto	<p>El indicador de impuestos representa una categoría impositiva que debe tenerse en cuenta en la declaración al SII.</p> <p>Los indicadores de impuestos son unívocos para todas las sociedades.</p> <p>Para operaciones exentas de impuestos que deban figurar en las declaraciones al SII, hay indicadores de impuestos dispuestas para ello, en este caso tenemos C0 para compras y D0 para ventas.</p>
Condición de Pago	Clave a través de la cual se definen las condiciones de pago en forma de tipos de descuento y plazos de pago. Estas suministran información para la gestión de tesorería, reclamaciones y gestión de pagos.