



Saphiro

Grupo•epm®

Socialización

Ciclo de la Venta al Recaudo

Cambios relevantes en procesos

Implementación ERP | Proyecto Saphiro

20 - Octubre 2025



Bienvenidos

Socialización procesos | Nuevo ERP

SAP S/4HANA

“El cambio no solo transforma sistemas, transforma la manera en que construimos el futuro juntos.”

Agenda del día 1 - 20 de octubre

Día 1

Presentación módulos y facilitadores

- | | |
|--|-----------------------------------|
| ✓ Bienvenida | Oscar Mauricio Gallego |
| ✓ Contexto | Juan Felipe Mora - María I Franco |
| ✓ Conceptos | Nelson Ferney Mazo |
| ✓ Ciclo | Juan Felipe Mora - María I Franco |
| ✓ Contabilidad | Nelson Mazo |
| ✓ Validación de conocimientos | |
| ✓ Descanso | |
| ✓ Impuestos | Margarita Ortíz Vega |
| ✓ Validación de conocimientos | |
| ✓ Presupuesto de Efectivo | Jorge Wilson Tobón |
| ✓ Validación de conocimientos | |
| ✓ Inventarios y Almacenes | Omar Estrada |
| ✓ Validación de conocimientos | |
| ✓ Cuentas por pagar – Tesorería | Jose Adán Medina |
| ✓ Validación de conocimientos | |
| ✓ Espacio de preguntas | |

Tiempo

- | |
|----------------------------------|
| 8:00am-8:05am (5 min) |
| 8:05am- 8:10am (5 min) |
| 8:10am- 8:25am (15 min) |
| 8:25am- 8:30am (5 min) |
| 8:30am- 9:00am (30 min) |
| 9:00am- 9:05m (5 min) |
| 9:05am- 9:15am (10 min) |
| 9:15am- 9:30am (15 min) |
| 9:30am- 9:40am (10 min) |
| 9:40am- 10:00am (20 min) |
| 10:00am- 10:10am (10 min) |
| 10:10am- 10:40am (30 min) |
| 10:40am- 10:50am (10 min) |
| 10:50am- 11:10am (20 min) |
| 11:10am- 11:20am (10 min) |
| 11:20am – 11:40am (20 min) |

Nuestro propósito

Contexto Cambio ERP

Adquirir e implementar una solución ERP con alcance de Grupo EPM, que **soporte los procesos financieros, suministro de bienes y servicios, y la gestión financiera de los activos fijos**, para mitigar los riesgos tecnológicos y de soporte identificados en la solución actual, que permita optimizar procesos, la adopción de mejores prácticas y apalancar la transformación digital y el desarrollo de nuevas capacidades.





Nuestro objetivo

Socializar los cambios que tendrán los **“Procesos”** con la implementación del **nuevo ERP**, brindando la **oportunidad de comprender** y **prepararse** para operar en el nuevo sistema.

Momentos de socialización

1

¿Qué vamos a encontrar en este espacio?

- Contexto y generalidad del Nuevo ERP adquirido por el grupo EPM en reemplazo del actual ERP – JDE.
- Primer acercamiento a los conceptos generales y los ciclos del Nuevo ERP.

2

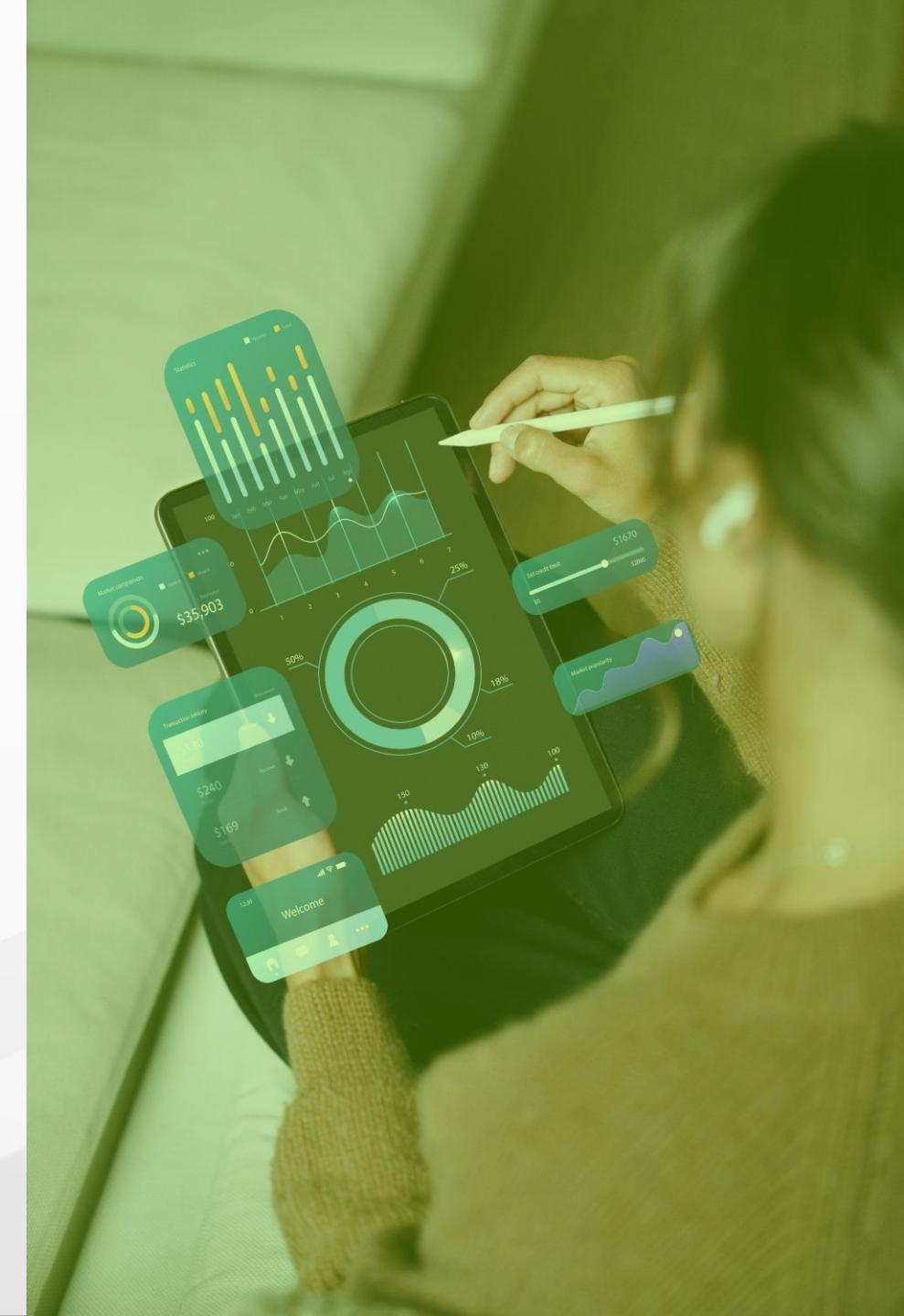
¿Qué esperamos como resultado al finalizar este espacio?

- Sensibilización y vista integral de PROCESO del usuario final del nuevo ERP, que permita comprender la importancia de la calidad y oportunidad de la información que se registra en el nuevo ERP (y que es insumo para otro usuario), “mirada del bosque y no del árbol”.

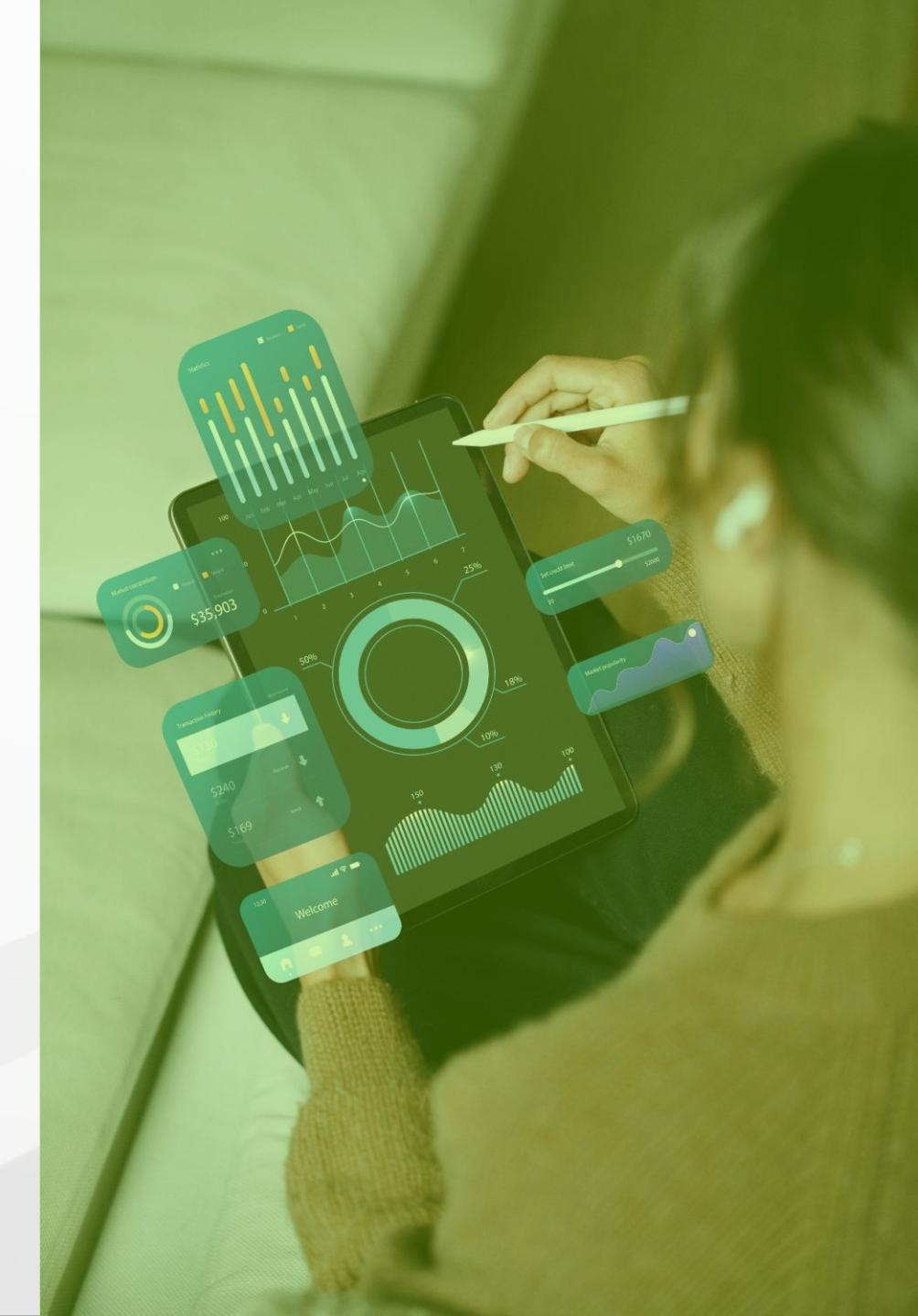
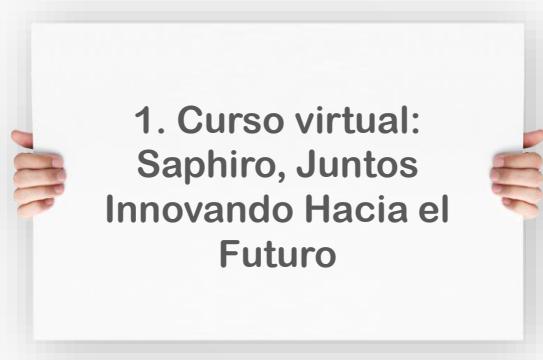
3

¿Qué sigue – pasos siguientes?

- Capacitaciones a los usuarios finales enfocadas a los perfiles que tendrán en el nuevo ERP.



Momentos de socialización





Contexto Cambio ERP

Recordatorios clave



Significado ERP

El ERP, por sus siglas en inglés ***Enterprise Resource Planning*** significa **Sistema de Planificación de Recursos Empresariales**.



¿Qué es?

Un sistema ERP es una tecnología orientada a **registrar, homologar y optimizar** gran parte de los procesos empresariales.

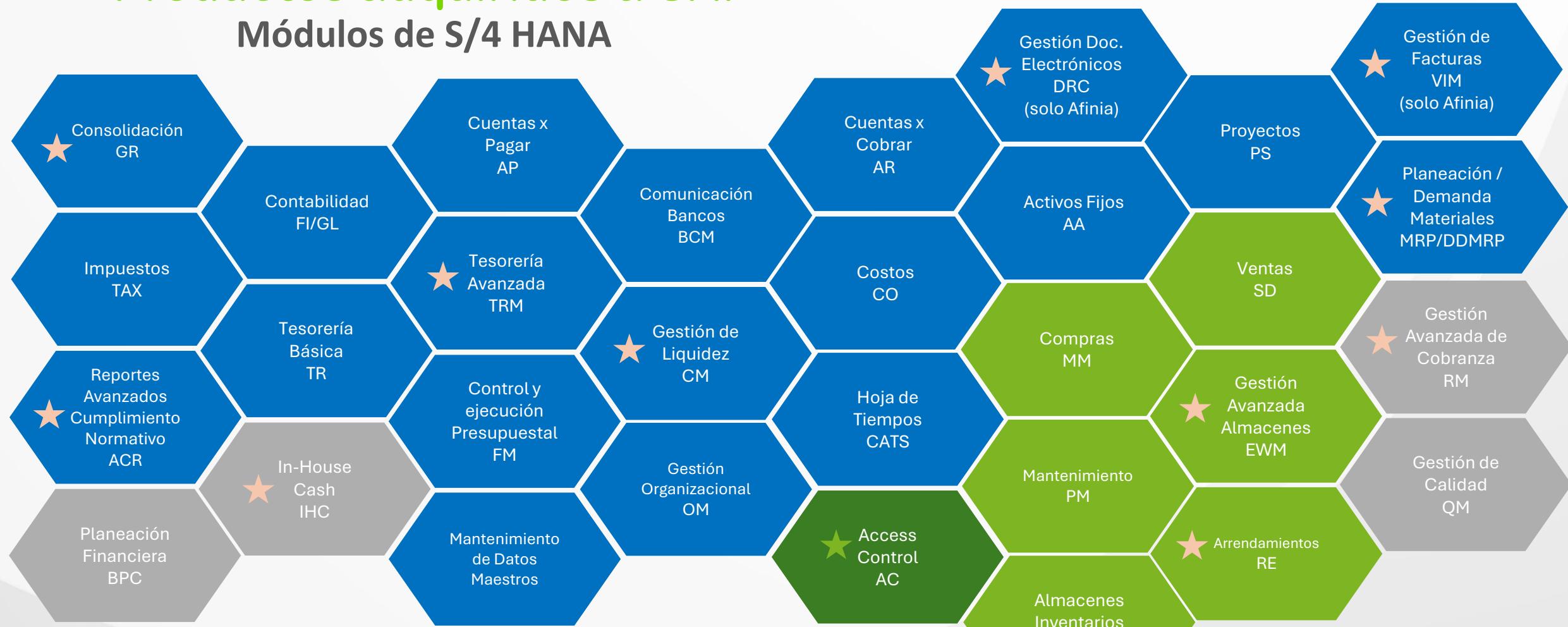


¿Para qué sirve un ERP?

Con el ERP, las organizaciones pueden actuar con **mayor rapidez y tomar decisiones basadas en información confiable y en tiempo real**, impulsando así el fortalecimiento de los procesos financieros, suministro de bienes y servicios y la gestión financiera de los activos.

Productos adquiridos a SAP

Módulos de S/4 HANA



Transversales: Developer Access – Digital Access



Seguridad Roles y Perfiles



Productos adquiridos y no habilitados en la implementación



Productos habilitados en la implementación Clasificación transversales



Productos habilitados en la implementación Clasificación Funcional No Financiero



Productos habilitados en la implementación Clasificación Funcional Financiero

El ERP y la Empresa

Empresa Bienes / Servicios



Datos maestros en un ERP



¿Qué son los datos maestros?

Son conjuntos de datos que permanecen constantes en el ciclo de vida de un sistema y se utilizan de forma repetitiva en los procesos del negocio. Además, son esenciales para garantizar la consistencia, integridad y eficiencia en las operaciones del sistema. En el ERP - SAP, los datos maestros se crean centralmente y están disponibles para todas las aplicaciones y todos los usuarios autorizados.

El almacenamiento centralizado de los datos maestros implica que los registros de datos son siempre consistentes, están actualizados y no son redundantes. **Los datos maestros son datos críticos.** Cada parte del ERP de SAP, en cada módulo, tiene datos maestros específicos de dicho módulo que pueden (o no) ser modificados por otros módulos, o compartir vistas entre módulos.



Importancia

Dado que muchas personas tocan los datos de estos sistemas, es fácil que estén aislados en silos, duplicados, desactualizados o incluso que sean contradictorios. Y como todo el mundo sabe, los datos incorrectos conducen a una mala toma de decisiones.

Ejemplos de maestros del ERP



1 Terceros

Es la entidad maestra única que centraliza y gestiona toda la información relacionada con terceros con los que la empresa interactúa, como clientes, proveedores, empleados y otros socios comerciales. Permite gestionar múltiples relaciones con una misma entidad legal desde un solo registro maestro.

Business Partner – BP (Interlocutor comercial): Personas físicas o jurídicas con las que se mantiene una relación comercial. Sirve para identificar a las diferentes personas (jurídicas o naturales) con las cuales el grupo empresarial tiene una relación comercial. Un Business Partner puede tener diferentes funciones, como, por ejemplo, proveedor, cliente, banco, etc.



2 Bienes y Servicios

Representa la base de datos centralizada que contiene toda la información necesaria para gestionar productos (materiales y servicios) a lo largo de los distintos procesos de negocio del Grupo EPM, incluyendo compras, ventas, inventario y mantenimiento.

Un maestro centralizado garantiza una nomenclatura y codificación uniforme de materiales y servicios en todas las empresas del grupo; facilita el control de calidad, las homologaciones y la gestión centralizada de catálogos; mejora la eficiencia en procesos como compras, almacén, producción, facturación y mantenimiento; asegura trazabilidad de los movimientos físicos y financieros asociados a bienes y servicios; permite consolidar demanda, realizar análisis de consumos e investigaciones de mercado estandarizados.

Maestro de materiales: Contiene toda la información clave que una empresa necesita para gestionar un material dentro de su organización. El maestro de materiales define, entre otras cosas, cómo se vende, fabrica, compra, contabiliza y calcula un producto.



3 Cuentas Contables

Catálogo de cuentas: Es un esquema de clasificación que consta de un grupo de cuentas del Libro mayor.

Proporciona un marco para el registro de valores a fin de garantizar una presentación ordenada de los datos contables. Las cuentas del Libro mayor son utilizadas por una o más sociedades.

Plan de cuentas General: Es el plan que reúne todas las cuentas de las sociedades FI.



Conceptos Definiciones

Módulos de SAP S/4HANA

1

Centro de Beneficio: en SAP se conoce como CeBe. Es la unidad organizativa dentro de una sociedad de controlling – CO, orientada a la gestión de ingresos, gastos y cuentas de balance; es utilizada para fines de control financiero y contable.

2

Centro de Costos: en SAP se conoce como CeCo y es la agrupación de los costos y gastos de un conjunto de recursos (personas y/o equipos) que prestan un servicio al interior de la empresa.

3

Instancia única: se refiere a una sola instalación operativa del software SAP que contiene todos los componentes necesarios para ejecutar un conjunto específico de funcionalidades del sistema, es su configuración todas las empresas o filiales del grupo empresarial utilizan la misma plataforma de SAP S/4HANA para procesar sus transacciones financieras, compartiendo los mismos datos maestros, informes y procesos. La implementación de un modelo de única instancia puede ser implementada, tanto a nivel regional como global, simplificando la gestión y administración de SAP S/4HANA y favoreciendo la integración de la información a nivel de Grupo, generando agilidad en la consolidación.

4

PEP (Plan Estructura de Proyectos): Los elementos PEP son una herramienta clave para la gestión de proyectos dentro de SAP. Estos elementos permiten estructurar y organizar las actividades de un proyecto de manera jerárquica.



Conceptos Definiciones

Módulos de SAP S/4HANA

5

Integración: Una integración entre SAP y un sistema legado es el proceso de conectar el software SAP (un sistema ERP moderno y robusto) con un sistema antiguo (el sistema legado), de modo que puedan compartir datos, procesos o funcionalidades de forma eficiente y confiable.

6

Legado: un sistema legado es un sistema, tecnología o aplicación de software antiguo o desactualizado (no en todos los casos) que sigue en uso dentro de una organización porque sigue desempeñando las funciones para las que fue diseñado. Los sistemas legados suelen ser esenciales para el negocio. En general, los sistemas legados son críticos para las operaciones diarias, de modo que su migración o sustitución deben evaluarse y planearse con sumo cuidado para minimizar riesgos potenciales.

7

Módulo: parte, sección, o categorización (división) de procesos dentro de SAP.

8

OC: Orden de Compra. También se denomina “pedido” o “pedido de compras”. En inglés, es PO (purchasing order).

Conceptos Definiciones

Módulos de SAP S/4HANA



- 9 **Ordenes Internas:** son las herramientas de CO que se utilizan para recolectar costos y en algunos casos ingresos dentro de una sociedad CO.
- 10 **Sociedad:** unidad financiera independiente. Elemento organizativo legal de la contabilidad.
- 11 **Sociedad FI:** es la entidad jurídica legalmente constituida que corresponde a las empresas que tienen Nit. La sociedad FI es la unidad organizacional para la cual se define un plan de cuentas, con el propósito de reportar tanto interna como externamente los resultados de la empresa.
- 12 **Sociedad GL:** es la organización que permite la consolidación de los estados financieros de varias sociedades FI.
- 13 **Sociedad CO:** a través de esta estructura se analizan los ingresos, costos y gastos de cada negocio y de sus áreas de apoyo, generando información útil para la toma de decisiones. La sociedad CO permite asignar los costos, gastos e ingresos a objetos de imputación como cuentas, centros de costos, centros de beneficio y órdenes internas.

Conceptos Definiciones

Módulos de SAP S/4HANA



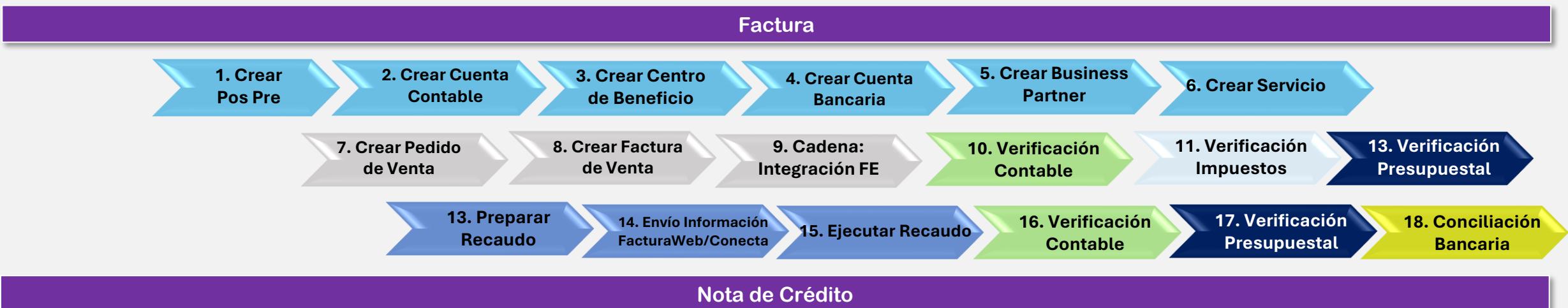
14

Solicitud de pedido (solped): es todo el requerimiento de material generado por una necesidad del MRP (que mira necesidades y cantidades de inventario, reglas de planeación y sugiere qué comprar).

15

Transacción: Una transacción es la que permite acceder a una pantalla o función específica del sistema para realizar actividades operativas, como registrar datos, consultar información o ejecutar reportes.

Flujo del Proceso OTC – De la Venta al Cobro



Integraciones:

- Cadena (9)
- FacturaWeb (14)
- Conecta (14)

Best Practice (PDD) que intervienen en el proceso

Datos Maestros: <ul style="list-style-type: none"> • Estructura Presupuestaria (1) • (J58)-02-Mantenimiento plan de cuentas (2) • (J58)-03-Gestión de centros de beneficio (3) • Procesamiento de datos maestros de cuentas bancarias (4) • AR_01_Business Partner (5) • Crear material de tipo no valorado o no almacenable (31Y) (6) 	Contabilidad: <ul style="list-style-type: none"> • (1GA)-01-Verificar asientos de diario generales (10, 16) 	Cuentas por Cobrar: <ul style="list-style-type: none"> • (J59)-09-Preparación del cobro (recaudo) de facturas (13) • (J59)-06-Pagos Recibidos (Recaudos) (15) 	Presupuestos: <ul style="list-style-type: none"> • Control de flujos presupuestarios (13, 17) 	Impuestos: <ul style="list-style-type: none"> • Cálculo y Contabilización de Indicadores de Impuestos (11) 	TRM-Conciliación: <ul style="list-style-type: none"> • Carga extractos automáticos • Conciliación Extractos (18) 	Ventas: <ul style="list-style-type: none"> • Venta de Servicios (IBM_CI_003) (7,8) • Interfaz Cadena Facturación Electrónica (9)
---	---	--	---	--	---	---

Socialización de cambios en procesos por módulo



Módulo Contabilidad



¿Qué es el módulo?



- ✓ **FI:** Sigla en inglés de Financial Accounting, es el módulo de SAP encargado de la contabilidad financiera de la empresa. Se utiliza el término SAP Finanzas, para referirse globalmente a toda la gestión financiera de una empresa, este término incluye la unión del módulo financiero (FI), del módulo de costos (CO), del módulo de Proyectos (PS), del módulo Presupuestos (FM) y del módulo de Financial Supply Chain.
- ✓ **FI-GL:** Contabilidad general. El submódulo de Contabilidad General (FI-GL General Ledger) es el componente que recibe la información registrada desde los diferentes módulos de integración, así como es el módulo donde se registran operaciones propias de la contabilidad general necesarias para reflejar las cambiantes operaciones del ciclo económico de la entidad, los cuales se visualizan en los diferentes estados financieros, de esta forma satisface necesidades nacionales e internacionales.

¿Qué es el módulo?



Para que la información fluya es necesaria definir la estructura de la empresa la que está compuesta de elementos que representan la parte legal y las vistas organizacionales, en función de los procesos empresariales, las áreas de responsabilidad y los requerimientos de informes.

- ✓ **GL:** Es el submódulo de Contabilidad General ó Financiera en el que todos los movimientos de la contabilidad de la empresa se registran de manera manual o automática a través de procesos integrados definidos.

Principales conceptos

1. Cuenta de Mayor
2. Sociedad FI
3. Clase de Documento
4. Moneda
5. Fecha de Contabilización





Principales conceptos

- **Cuenta de Mayor:** Código contable del plan de cuentas operativo donde se registran las transacciones (ingresos, gastos, activos, pasivos, etc.).
- **Sociedad FI:** Unidad organizativa independiente para la contabilidad financiera con su propio balance.
- **Clase de Documento:** Define el tipo de transacción y controla el rango de numeración y cuentas permitidas.
- **Moneda:** Indica el código internacional de la moneda en la que se realiza la transacción financiera.
- **Fecha de Contabilización:** Fecha en la que se registra la transacción en el sistema contable y se vincula al concepto "periodo contable".



Relación del módulo con los Ciclos del ERP

El módulo FI-GL es el núcleo financiero del Nuevo ERP – SAP.

El módulo contable actúa como repositorio de la información financiera generada por los procesos logísticos y operativos y gracias a esto se pueden generar:

- Estados financieros (Balance, Estado de resultados, Flujo de efectivo, Estado de cambios en el patrimonio y Revelaciones) por Sociedad.
- Estados financieros (Balance, Estado de resultados, Flujo de efectivo, Estado de cambios en el patrimonio y Revelaciones) por Centro de beneficio.
- Reportes por Centro de Beneficio, Segmento, Centro de costo, Elemento PEP, órdenes, entre otros, tanto movimientos como saldos.
- Análisis de rentabilidad y cumplimiento del plan.



Relación del módulo con los Ciclos del ERP

Para garantizar la homologación en el reconocimiento de los hechos económicos en el módulo FI-GL se configuran diversos parámetros y datos maestros. Entre ellos se destacan:

- **Plan de Cuentas**, el cual se define como un *catálogo estructurado de códigos contables que permite clasificar y agrupar los registros financieros de manera coherente y estandarizada para proveer información de carácter legal y administrativa*.
- **Clases de documentos**, es el parámetro del módulo contabilidad que permitirá clasificar los hechos económicos según su origen (ejemplo sistema legado) o tipo (reconocimiento inicial o ajuste posterior).

Relación del módulo con los ciclos del ERP

La VKOA es una transacción del módulo FI que permite configurar la determinación automática de cuentas contables en procesos logísticos en el módulo de ventas. Para lograrlo se vinculan los siguientes elementos:



Configuración de la cuenta asociada al grupo de cuentas de clientes.

Relación del módulo con los Ciclos del ERP

Módulo FI- GL recibe de los Ciclos del ERP:

PTP – Procure to Pay

- Recepción de bienes/servicios recibidos.
- Registro de facturas de proveedores.
- Registro de impuestos.
- Pagos a proveedores.

OTC – Order to Cash

- Ingresos por ventas
- Cuentas por cobrar.
- Registro de impuestos
- Recaudos de clientes.

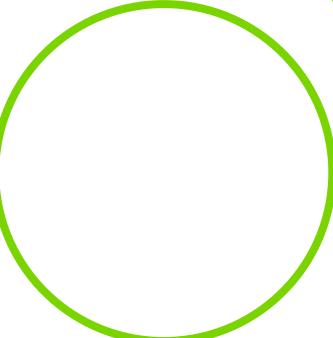
PTM – Plan to Manufacture

- Consumo de materiales.
- Consumo de bienes y servicios a través del vínculo al proceso PTP.
- Asientos de cierre contable.

Socialización de cambios en procesos por módulo



Módulo Impuestos



¿Qué es el módulo?



TX - Taxes o tributary: Es un submódulo de Finanzas que permite configurar reglas fiscales, tasas impositivas y regímenes tributarios, y se integra con otros módulos de SAP para calcular impuestos sobre transacciones comerciales y generar informes fiscales precisos. (Impuestos y localización países FI-TX).

Ciclo en que se enmarca el módulo

OTC-De la venta al recaudo SAP



En la venta de bienes y servicios, el proceso Impuestos se enmarca desde la generación del pedido de venta, ya que los indicadores se configuran desde el maestro de materiales para la venta (incluyendo los servicios) a los cuales se asigna, para cada concepto de venta, los indicadores de IVA correspondientes, y el grupo de retención al que pertenece. Con este insumo, debe generarse la facturación.



Principales conceptos

- ❑ **Indicadores de impuestos:** muestran los porcentajes a calcular de acuerdo con el tipo de impuesto. Se asemejan a las áreas fiscales, pero sólo calculan un impuesto a la vez y hace relación únicamente al IVA.
- ❑ **Tipos e Indicadores de retención:** muestran los porcentajes de retención a calcular de acuerdo con el tipo e indicador.
- ❑ **BP - Business Partner (Interlocutor Comercial):** Personas físicas o jurídicas con las que se mantiene una relación comercial Proveedor, cliente, Banco etc.
- ❑ **Zona de ventas:** Es la identificación del municipio de donde se genera el ingreso.
- ❑ **Autorretención:** Se calculan automáticamente desde el módulo de ventas o desde sistemas legados, según el tipo de operación.

Principales conceptos de Indicadores

JD

SAP

Impuesto/ Retención	Indicador de impuestos	Tipos de indicador de retención	Indicadores de retención	Denominación del Impuesto SAP S/4 HANNA
Iva	A5			19% IVA venta de bienes
Iva	A6			19% IVA venta de servicios
Iva	A7			5% IVA venta de bienes
Autorretención renta Servicios			32 01	4% Autorre Servicios generales
Autorretención renta servicios públicos			35 01	2,5% Autorre servicios públicos
Autorretención renta venta de bienes			36 01	2,5% Autorre venta de bienes

Principales conceptos



Saphiro

Grupo epm Visualizar Organización: 16862, rol Deudor (Cont.Financiera) ▾

Menú Localizador on/off Abrir IC Comutar entre visualizar y modificar Datos generales Datos ETM Relaciones Opciones Servicios para objeto ▾

Interloc.comercial: 16862 CELSA SAS / GUARNE 054050

Visual.en función IC: * Deudor (Cont.Financiera) ▾

Tipos de retenciones de impuestos

Tp.rete...	Denominación	Ind.r...	RetImpo	C...	N...	aut.ret.de	aut.ret.a	Exen.%	Exento dsd.	Exento has...
<input type="checkbox"/>	36 Autorretención renta venta de bienes	01	<input checked="" type="checkbox"/>		02.01.1900	31.12.9999	0,00			
<input type="checkbox"/>	43 Autorretención renta especial	01	<input checked="" type="checkbox"/>		02.01.1900	31.12.9999	0,00			
<input type="checkbox"/>										

Grupo epm®

Aspectos relevantes en procesos

1. Indicadores de impuestos.
2. Tipos e indicadores de retención.
3. Zona de ventas.
4. Autorretenciones.



Aspectos relevantes en procesos

- 1. Indicadores de impuestos:** La creación y modificación de indicadores de impuestos (IVA) se encuentra en cabeza de EPM como Casa Matriz y su configuración estará a cargo del COE. Su parametrización inicial queda desde el material y debe estar relacionado con la clasificación tributaria del BP(Business Partner).
- 2. Tipo de Indicadores de retención:** La asignación de indicadores de retención debe realizarse desde el maestro de materiales y desde BP. (Business Partner)



Aspectos relevantes en procesos

3. **Zona de ventas:** Es la herramienta clave identificada desde la creación de pedidos hasta la entrega de productos y facturación, nos proporciona información del municipio que genera el ingreso y sus tributos en industria y comercio.
4. **Cálculo de autorretención de renta y renta especial:** Se determinan automáticamente desde del módulo de venta y distribución (SD) y desde los legados (Open) a partir de tipos e indicadores.



Socialización de cambios en procesos por módulo



Módulo Presupuesto de Efectivo



¿Qué es el módulo?



Proyecto SAPHIRO: gestión moderna

El **módulo de presupuesto de efectivo** es una solución integrada en **SAP S/4HANA** que permite a las Tesorerías del Grupo EPM proyectar ingresos y egresos con mayor precisión, consolidar datos en tiempo real y tomar decisiones estratégicas sobre la liquidez. Utiliza **Cash Liquidity Management** para capturar flujos planeados en un formato común, mejora la trazabilidad de la información y habilita simulaciones, planificación y reportes dinámicos mediante **SAP Analytics Cloud**, transformando la gestión de liquidez en un modelo inteligente, colaborativo y predictivo.

Principales conceptos

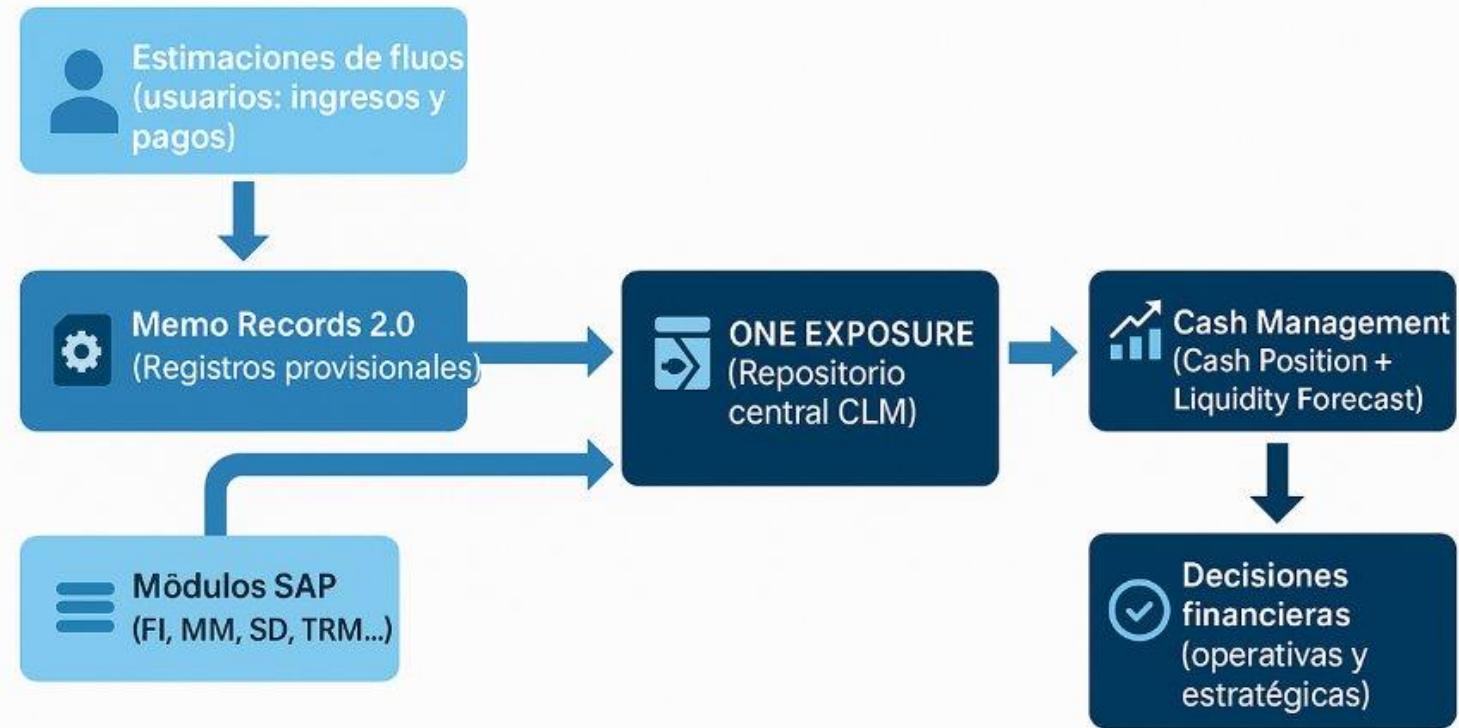
1. Memo Record
2. Memo Records 2.0
3. Import Memo Records 2.0
4. FDES
5. Cash Management
6. Crear Memo Records
7. Importar Memo Records
8. Editar / Eliminar
9. Monitoreo
10. Roles y autorizaciones



Principales conceptos



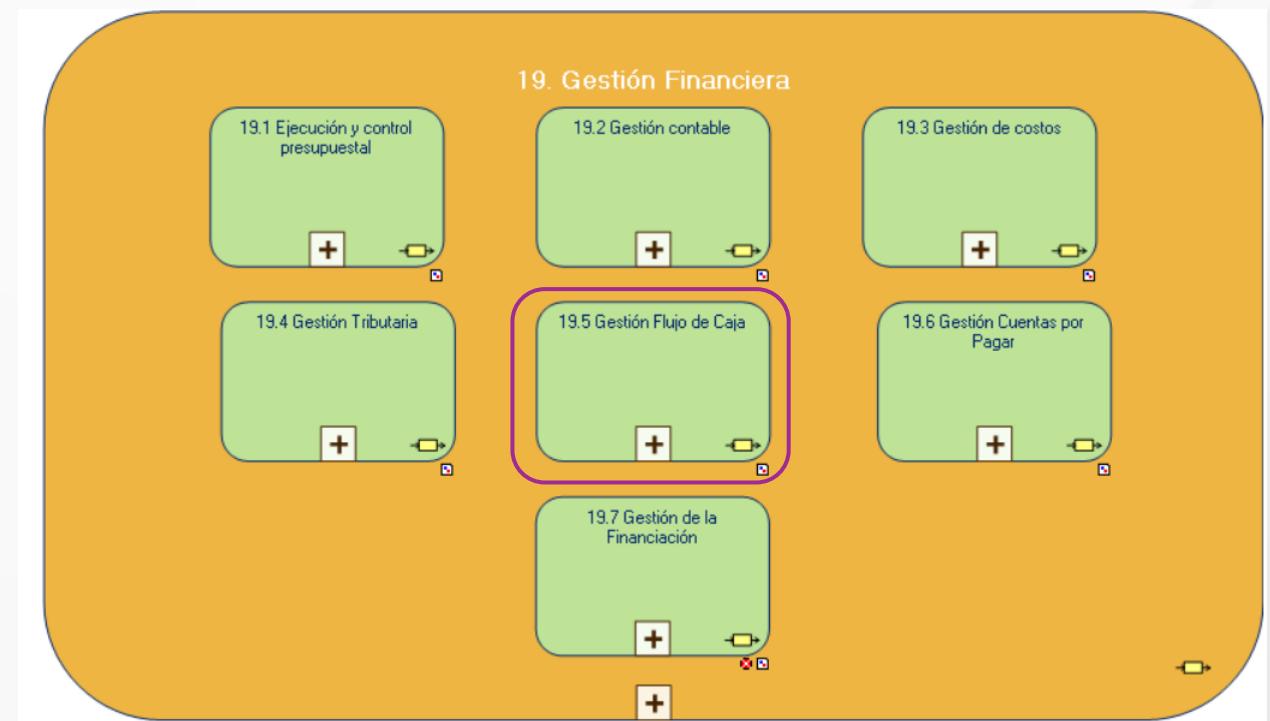
Flujo del presupuesto de efectivo proyectado en SAP S/4 HANA



Procesos relacionados con el módulo

El presupuesto de efectivo es la **actividad inicial** del proceso de Gestión del Flujo de Caja (19.5), dentro de la fase “Identificar la posición de caja”. Permite anticipar entradas y salidas de recursos, facilitando la **toma de decisiones sobre pagos, recaudos y financiamiento**.

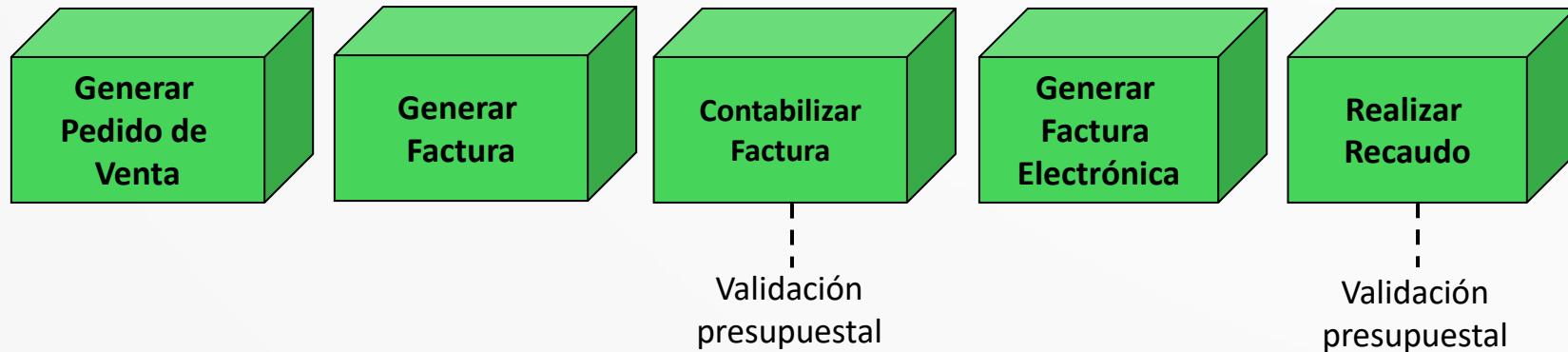
Es clave para asegurar liquidez, optimizar el uso del efectivo y alinear la ejecución financiera con la planeación institucional.



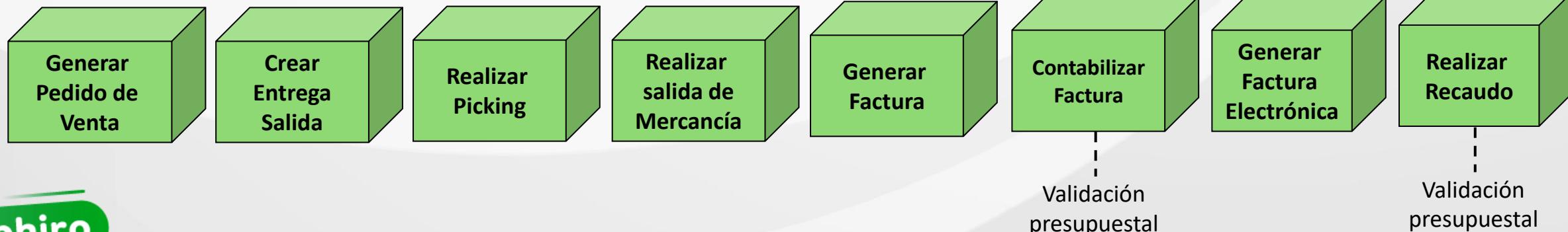
Ciclo en que se enmarca el módulo

De la venta al Recaudo SAP

Venta de Servicios



Venta de Bienes



El presupuesto de efectivo se alimenta desde la planificación de ventas, estimando ingresos proyectados. Cada pedido de venta anticipa un recaudo futuro, y la facturación genera derechos de cobro que ajustan el flujo esperado. La contabilización y emisión de la factura electrónica confirman montos por recibir. El recaudo ejecutado se registra como ingreso real en caja. Este ciclo permite comparar lo proyectado frente a lo recaudado, apoyando la planificación de liquidez.

Socialización de cambios en procesos por módulo



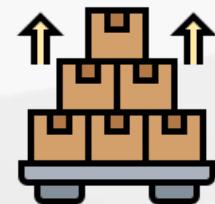
Módulo Inventarios y Almacenes



¿Qué es el módulo?

Gestión de materiales es una parte integral del sistema SAP que se encarga de la gestión de inventarios y aprovisionamiento de la empresa.

Actúa como una columna fundamental en el área de logística. Cuando hay necesidades de materiales para el proceso productivo o comercial, el módulo permite enviar una notificación para confirmar el inventario. En caso de no tenerse el material, se activa la solicitud hacia el área de compras. Allí se establecen las condiciones para la compra informa a Finanzas para su pago y deja el Stock disponible.



En el ciclo de la venta al recaudo la participación del módulo de inventarios se centra en mantener disponibles los materiales que requieran ser vendidos, existencias que pueden verificarse desde transacciones de consulta del Stock en cada almacén y tener control y trazabilidad sobre las entregas



Principales conceptos

- Estructura logística de centros y almacenes
- Maestro de Materiales y Tipos de materiales
- Operaciones del proceso logístico como; Identificación de necesidades, compras, administración de inventarios, verificación de facturas, entregas por ventas.
- Reportes.



Principales conceptos



Estructura Organizativa en SAP S/4HANA

La estructura logística en SAP S/4HANA está formada por niveles jerárquicos que incluyen:

Sociedad (Company code): Unidad contable y legal.

Centro (Plant): Unidad organizativa fundamental en SAP S/4HANA que representa una ubicación física o lógica donde se llevan a cabo actividades como producción, aprovisionamiento, almacenamiento y planificación. Puede ser una planta de producción, un centro de distribución, oficina, etc.

- Es clave para procesos de aprovisionamiento, producción, mantenimiento y planificación.
- Tiene dirección, país y pertenece a una sociedad.
- Define datos maestros de materiales específicos (ej. MRP, inventario, valoración).
- Puede tener varios almacenes asociados.
- Se utiliza para la valoración de stock y planificación del costo/producto.

Principales conceptos



Estructura Organizativa en SAP S/4HANA

La estructura logística en SAP S/4HANA está formada por niveles jerárquicos que incluyen:

- **Almacén (Storage Location / Warehouse):** Nivel de organización física dentro de un centro donde se gestionan los stocks y se realizan procesos de inventario. Cada almacén pertenece a un único centro, pero un centro puede tener varios almacenes.
 - Es el nivel donde se gestiona físicamente el stock.
 - Controla cantidades, ubicaciones físicas y movimientos internos.
 - En SAP S/4HANA, con la gestión extendida de almacenes (EWM), la administración se vuelve más avanzada y flexible (automatización, optimización, cross-docking, picking, etc.).
 - Puede contar con múltiples direcciones dentro del mismo almacén (ejemplo: zona de carga y zona de almacenamiento).

Principales conceptos



Maestro de Materiales y Tipos de materiales

El Maestro de Materiales en SAP S/4HANA es una herramienta fundamental que te permite gestionar todos los materiales de tu empresa de manera centralizada. En este maestro se encuentran almacenados todos los datos relevantes de los materiales que maneja tu empresa, como su descripción, unidad de medida, stock, entre otros.

SAP S/4HANA trae mejoras en la parametrización respecto a versiones anteriores. Algunas configuraciones clave incluyen:

- **Tipos de materiales:** Se definen atributos y vistas disponibles para diferentes tipos de materiales o servicios. Además, se pueden configurar atributos como grupos de productos (material o servicio) y la concatenación de códigos del fabricante.
- **Selección de campos y comportamientos:** Permite controlar qué campos son obligatorios, opcionales o visibles en cada transacción para facilitar la gestión según las necesidades específicas de la empresa.
- **Integración con otros módulos:** La configuración impacta en áreas como FI/CO, compras, ventas y planificación de la producción

Principales conceptos



Visualización stock en almacén por material

- Transacciones: MB52, y MB51.
- Datos necesarios: centro y material.
- Control de inventarios.
- Rastrear movimientos de materiales.
- Uso del reporte: Revisar la cantidad de stock por material y almacén en un periodo determinado de manera masiva.
- Además, muestra el estatus en el que se encuentra actualmente (Libre, Bloqueado, etc.)

Resumen de stocks

- Transacción: MMBE
- Datos necesarios: Material, tipo de material y unidad de medida.
- Control de inventarios.
- Rastrear movimientos de materiales.
- Uso del reporte: Permite visualizar niveles de stock por material en varios almacenes o centros, en sus distintos estatus.



Actividades que se pueden hacer en el módulo

- Recibo de compras – (bienes y servicios)
- Salidas de materiales del inventario – para procesos de mantenimiento y de venta
- Traslados de materiales entre almacenes
- Conteos de inventario físico para los inventarios
- Consultas de pedidos de compra y venta, stock, materiales entre otras.

Transacciones que a su vez pueden combinarse con otras variaciones que pueden tener los materiales tales como: Lotes, Serie, Bloqueos, Obsoletos.

Ciclo en que se enmarca el módulo

Por los diversos procesos que se desarrollan con el módulo MM, son varios los ciclos en los que se participa, principalmente en el ciclo de la compra al pago PTP, pero también se interactúa en el ciclo OTC (Venta al recaudo), PTM (plan al Mantenimiento, RTR (Registro al reporte).



Ciclo en que se enmarca el módulo

De la venta al Recaudo SAP

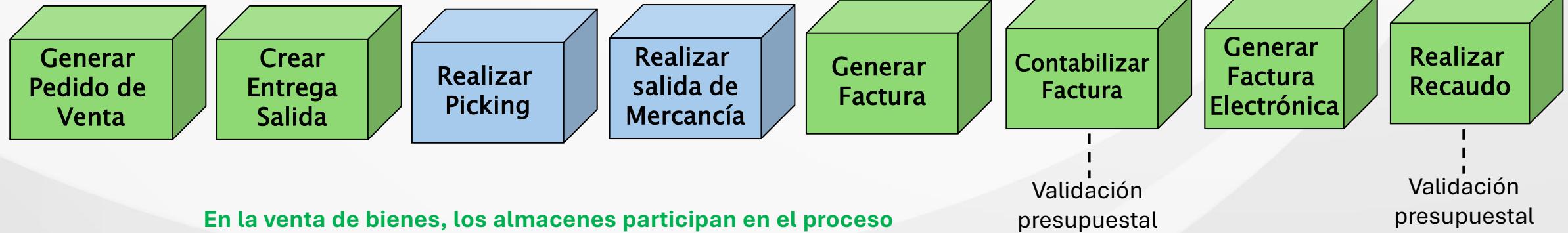
Venta de Servicios



Aplicativos

SAP

Venta de Bienes



En la venta de bienes, los almacenes participan en el proceso de picking y despacho de mercancías, inventario entrega los ítems y cantidades vendidas según la orden de entrega creada por los responsables de ventas.

Socialización de cambios en procesos por módulo



Módulo Cuentas por Pagar (AP) y Tesorería (TR)



Módulo AP – Cuentas por pagar



En el Módulo AP (Accounts Payable) se **gestionan, procesan, contabilizan y analizan** todas aquellas transacciones financieras que involucran a los proveedores y acreedores de la empresa.

Suministrando información detallada para mantener un control financiero eficiente y garantizar el cumplimiento de obligaciones comerciales.

El módulo AP, se encarga de la **recepción y causación de las obligaciones** que adquiere la organización con terceros, se compara la factura con la orden de compra y la recepción de mercancías y se registra la obligación de pago en las cuentas por pagar.

Módulo TR – Tesorería

El **módulo TR**, participa aportando las **transacciones necesarias para la preparación / programación, ejecución y respectiva contabilización del pago.**

Módulo diseñado para la gestión de la tesorería que permite **controlar de manera centralizada los movimientos de efectivo, gestión de bancos, pagos, la posición financiera diaria, la planificación de la liquidez y la gestión de riesgos financieros.**

Este módulo se integra con otras áreas financieras del sistema, facilitando una toma de decisiones informada y oportuna sobre pagos, inversiones, financiamiento y coberturas. Su correcta implementación fortalece la salud financiera y la sostenibilidad operativa de la organización.



¿Cómo se relacionan estos módulos en el Ciclo OTC?

1. **Reportes** de Cuentas por Pagar y Cuentas por Cobrar.
2. **Solicitudes de compensaciones** entre CXP y CxC.
3. **Pagar** obligaciones con clientes/proveedores como **reembolsos o devoluciones**.



Documentos de CXP

Verificacion de factura (Cotejo)	
Clase	Descripcion
KR	Pedidos Directos
KG	Abono acreedor
KD	Importaciones
KF	Factura Conv Mandante
KH	Factura Conv Mandatorio
RE	Factura orden de compra
K1	Autogeneradores
KJ	Factura proveeduria
RA	Factura orden de compra vigencias anteriores
RX	Anul. Factura orden de compra

Otras Aplicaciones	
Clase	Descripcion
KY	Solicitudes caja menor
KB	Anticipos gastos de viaje
KA	Anticipo acreedor
KE	Facturas Real Estate
K0	Carga de saldos iniciales CXP
CC	Compens Acree-Deudor
CA	Compensacion CXP
CR	Traslado Radian

Directos (FI)	
Clase	Descripcion
K6	Impuestos y bonos gas
KI	Ajuste por impuestos y contables
KO	Otros doc. Por Pagar
KM	Factura acreedor caja menor
KP	Provision finanzas
KV	Gastos de viaje
KD	Importaciones
KF	Factura Conv Mandante
KH	Factura Conv Mandatorio
KT	Devolucion recaudo a terceros
KN	Ctas x pagar nómina
KG	Abono acreedor
KU	Anul. Doc. Provision
KX	Anul. Doc. Proveedor

Integraciones	
Clase	Descripción
I0	Gastos de viaje conecta
I7	Cesantias conecta
I9	Operación Comercial Generación OCG
IA	Gastos de viaje MAXIMO

Documentos de pago:	
Clase	Descripción
KZ	Pago de acreedor
ZP	Contabil.pagos automaticos

Reportes:

Se pueden realizar consultas por número de documento y/o business partner (BP) y muchos filtros que pueden ser personalizados por el usuario. Principalmente en la transacción de **Gestión de partidas de acreedores** y **Gestión de partidas individuales de Cliente-Extensión**.



Gestión de partidas de acreedores:

Grup **epm** Gestionar partidas Indiv.prov. ▾

Estándar* ▾

Proveedor: 12 (TNCOL MOTOS YAMAHA S.A.) Sociedad: Estado: * Partidas abiertas Pendiente en fecha clave: 19.10.2025

Ver logs de modificaciones en masa Ocultar filtros

Adaptar filtros (i)

Partidas (408) Estándar ▾

Proveedor	Sociedad	Status c...	Asignación	Fecha registr.diario	Asiento contable	Tp.asiento...	Indicad...	Vencido...	Importe (mon.soc.)	...
12	100	×		16.10.2025	360000007	DR		1.000	1.000	COP
12	100	×		16.10.2025	360000006	DR		1.000	1.000	COP
12	100	×		16.10.2025	330000268	DR		1.000	1.000	COP
12	100	×		24.09.2025	730000768	RF		-8.000.000.000	-8.000.000.000	COP
12	100	×		24.09.2025	540000106	KO		-8.000.000.000	-8.000.000.000	COP
12	100	×		24.09.2025	520000635	KM		-2.000.000	-2.000.000	COP
12	100	×		24.09.2025	520000634	KM		-2.000.000	-2.000.000	COP
12	100	×		24.09.2025	480000037	KD		-8.000.000.000	-8.000.000.000	COP
12	100	×	XX	16.09.2025	690000206	CC		620.222	620.222	COP
12	100	×	XX	16.09.2025	690000206	CC		-620.222	-620.222	COP
12	100	×		29.07.2025	500000082	KG		994	994	COP
12	100	×		16.07.2025	330000232	DR		200.000.000	200.000.000	COP
12	100	×		25.06.2025	710000048	KT		-6.000.000.000	-6.000.000.000	COP
12	100	×		25.06.2025	710000047	KT		-1.000.000.000	-1.000.000.000	COP
12	100	×	SGDB	13.06.2025	690000115	CC		300	300	COP
12	100	×	SGDB	13.06.2025	690000115	CC		-300	-300	COP
12	100	×	DHGLKALXN	13.06.2025	690000114	CC		300	300	COP
								-30.822.800.435		

Tipo de partida: * Normales x Partidas deudor x

Normales

Partidas deudor

Operaciones cta mayor especial

Anotadas

Preliminares

Gestión de partidas individuales de Cliente-Extensión:

Grupo epm Gestión de partidas de deudor

Estándar • Ver logs de modificaciones en masa Ocultar filtros

Cliente: Sociedad: Estado: • Partidas abiertas Pendiente en fecha clave: 19.10.2025

Partidas (408) Estándar

Partidas abiertas

Partidas de proveedor

Part.normales

Operaciones cta.mayor especial

Part.anotadas

Part.prelimin.

Partidas de proveedor

Adaptar filtros (4)

Cliente	Sociedad	Status c...	Asignación	Fecha registr.diario	Asiento contable	Tp.asiento...	Libro m...	Vencido...	Importe (mon.soc.)	...
12	100	×		16.10.2025	360000007	DB		1.000		
12	100	×		16.10.2025	360000006	DB		1.000		
12	100	×		16.10.2025	330000268	DR		1.000		
12	100	×		24.09.2025	730000768	RE		-8.000.000.000		
12	100	×		24.09.2025	540000106	KO		-8.000.000.000		
12	100	×		24.09.2025	520000635	KM		-2.000.000		
12	100	×		24.09.2025	520000634	KM		-2.000.000		
12	100	×		24.09.2025	480000037	KD		-8.000.000.000		
12	100	×	XX	16.09.2025	690000206	CC		620.222		
12	100	×	XX	16.09.2025	690000206	CC		-620.222		
12	100	×		29.07.2025	500000082	KG		994		
12	100	×		16.07.2025	330000232	DR		200.000.000		
12	100	×		25.06.2025	710000048	KT		-6.000.000.000		
12	100	×		25.06.2025	710000047	KT		-1.000.000.000		
12	100	×	SGDB	13.06.2025	690000115	CC		300		
12	100	×	SGDB	13.06.2025	690000115	CC		-300		
12	100	×	DHGLKALXN	13.06.2025	690000114	CC		300		
12	100	×	DHGLKALXN	13.06.2025	690000114	CC		-300		
12	100	×	CRUCE DE CTAS	12.06.2025	690000086	CC		-1.074.000		
12	100	×		29.05.2025	500000034	KG		1.988		
12	100	×		26.05.2025	500000027	KG		11.829		
								-30.822.800.435		



¿Cómo se solicitarán las compensaciones?

1. Programa Cruce Compensación



Programa Cruce
Compensación
ZFI_0092



2. Conecta

ir a Mi Bitácora

Conecta epm® | Guardar avance | Descartar solicitud |

¿Necesitas Ayuda?

Gestión de compensación de CxC
Nro. SGC-1845.1_138

Registrar solicitud de compensación

Saphiro

Grupoe pm Programa Compensaciones Automáticas

Menú Grabar como variante... Traer variante... ...

Selección:

Sociedad: * 100
Ejercicio:
Proveedor/Cliente:

Estado

Abierto en fecha clave: 17.10.2025

Monitor:

Selec. Partidas a compensar:
Consultar historial:
Lote:
Número de documento:

Variante

Layout:



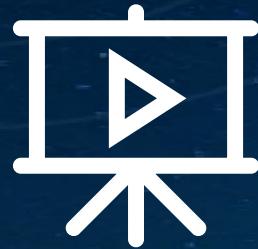
¿Pasos para compensaciones?

Solicitud/
Selección de
partidas

Contabilizar
cruce

Aprobación

Aplicar recaudo
(*Solo Open*)



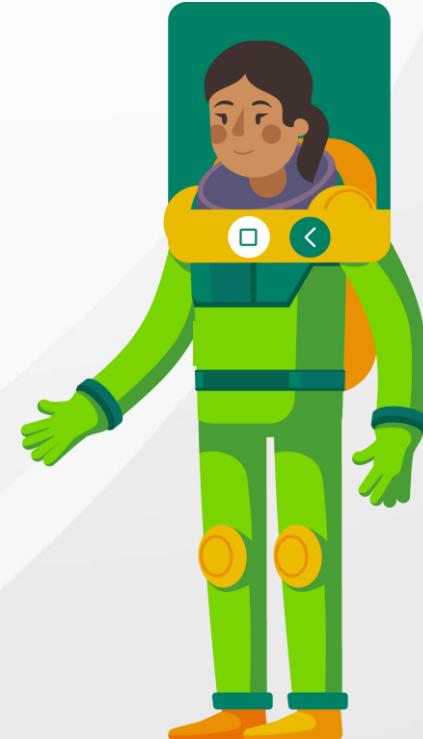
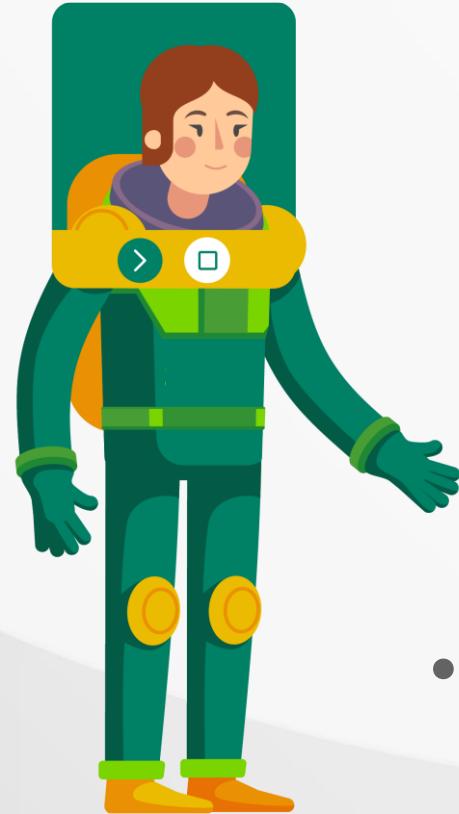
Curso Virtual de Navegación Básica

Saphiro, Juntos innovando hacia el futuro

Capacitación del usuario final

Desarrollo de las capacidades

- Entendimiento general de las **principales funcionalidades** que ofrece el sistema SAP Fiori.
- **Alinear conocimientos básicos** de los usuarios clave integrantes del Proyecto.



Material de consulta



Si quieres conocer más sobre Saphiro
escríbenos al buzón
proyectosaphiro@epm.com.co
o ingresa al micrositio

En este **Micrositio** podrás encontrar los
boletines, los documentos de Preguntas
frecuentes y el Glosario de términos para
que te vayas familiarizando con Saphiro.



¡Gracias!

Ronda preguntas

¡Llegó la hora de probar tus conocimientos!

Te invitamos a participar de este ejercicio





¡Fin de la jornada del día!

Gracias por hacer parte activa de este proceso de
transformación

Juntos lo hacemos posible