



Saphiro

Grupo•epm®

# Socialización

## Ciclo de la Venta al Recaudo

*Cambios relevantes en procesos*

*Implementación ERP | Proyecto Saphiro*

22 - 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.”*



Saphiro

Grupo•epm®

# Socialización

## Ciclo de la Venta al Recaudo

*Cambios relevantes en procesos*

*Implementación ERP | Proyecto Saphiro*

22 - 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.”*

Socialización de cambios en procesos por módulo



**Módulo  
Ventas y Cuentas  
por Cobrar CXC**



# ¿Qué es el módulo?



- ✓ **Sales and Distribution - SD:** Componente “logístico” que permite a las empresas gestionar de forma eficiente todo el proceso de ventas, abarcando desde la creación de la orden hasta la entrega del producto o servicio y su correspondiente facturación. En el caso del Grupo EPM, se contempla su implementación específicamente para la gestión de ventas no estratégicas (no Core).
- ✓ **Accounts Receivable (AR):** Cuentas por Cobrar. Componente “financiero” que se encarga de gestionar las cuentas por Cobrar de una empresa, es decir, gestión de Facturas, seguimiento de pagos y análisis de saldos de Cartera.

# Principales conceptos

- 1. Clase de pedido
- 2. Organización de Ventas
- 3. Canal de Distribución
- 4. Sector
- 5. Solicitante (BP)
- 6. Centro de Suministro
- 7. Condición de pago
- 8. Vía de pago
- 9. Nota de Cabecera 1
- 10. Centro de Costo
- 11. Motivo Pedido
- 12. Encargado Comercial
- 13. Material



- 14. Cantidad de pedido
- 15. Unidad de Medida
- 16. Importe
- 17. Zona de Ventas
- 18. Centro Beneficio (CeBe)
- 19. Elemento PEP
- 20. Condiciones de precio
- 21. Orden de Entrega
- 22. Picking

# Principales conceptos



**1. Clase de pedido:** Categoría o Tipo de pedido de Venta que se utiliza para clasificar y gestionar los pedidos de Venta de una Empresa.

Clase de Pedido	Descripcion
ZSER	Pedido Venta Servicios
ZVEN	Pedido Venta bienes
ZANT	Pedido de Anticipos
ZVIN	Pedido de Venta Interna
ZANT	Sol. Anticipos
ZNCA	Sol. Nota Credito con Aprobacion
ZNCS	Sol. Nota Credito sin Aprobacion
ZDEV	Devolucion Bienes
ZNCT	Sol. NC Interna sin Aprobacion

**2. Organización de ventas:** Es la unidad organizativa dentro del área logística, que subdivide a una compañía según las necesidades de gestión de venta y es responsable por la venta, distribución y facturación de productos y servicios.

Código	Nombre Comercial	Código	Nombre Comercial
100	EPM	126	TORREON
101	INV	127	CELAYA
102	AMA	128	LERDO
103	AOR	129	COLIMA
104	AGN	130	TUXTLA
105	AUR	131	Corporación Personal
106	AFINIA	132	PROINGE
107	DEL SUR	133	DECA
108	INNOVA	134	EEGSA
109	CHEC	135	COMEWSA
110	EDEQ	136	TRELEC
111	EMVARIAS	137	CREDIEEGSA
112	CENS	138	AMESA
113	ESSA	139	ENERGICA
114	ADASA	140	IDEAMSA
115	EPM Chile	141	GESA
116	HIDROSUR	142	PROMOBILIARIA SUC
117	ENSA	143	TICSA SUR
118	ENSA Servicios		
119	HET		
120	PDG		
121	PROMOBILIARIA		
122	EPM Capital México		
123	TICSA		
124	AQUASOL Morelia		
125	TAMPICO		

# Principales conceptos



**3. Canal de distribución:** Unidad organizativa que representa las estrategias para la distribución de Mercancías y/o Servicios al cliente. Es el canal a través del cual los productos o servicios llegan a los clientes.

Codigo	Descripcion
01	DIRECTO

**4. Sector:** Unidad Organizativa que representa a una línea de productos, una línea de negocios o a un tipo de servicio.

Codigo	Descripcion
00	TRASLADOS
01	BIENES
02	SERVICIOS

**5. Solicitante (BP):** El Solicitante o BP (Business Partner) se refiere al código de la persona, empresa o entidad que tiene una relación comercial con la empresa y que realiza la solicitud de un pedido de Venta (Es el equivalente al código Oneworld del tercero en JDE).

**6. Centro de Suministro:** Es la ubicación dentro de la Empresa que almacena y suministra los productos a los clientes. Ejemplos:

Codigo	Descripcion	Codigo	Descripcion
1000	EPM Comercio Exterior	1003	EPM Medellín Provisión Aguas
1001	EPM Medellín Energía	1004	EPM Medellín Aguas Residuales
1002	EPM Medellín Gas	1005	EPM Medellín Otros
		...	

# Principales conceptos



7. **Condición de pago:** Términos y condiciones que se establecen para el pago de una factura.

Codigo	Descripcion
D001	Neto 30 dias
D002	60 Días Fecha Factura
D003	30 Días Fecha Factura
D004	1° Dia Habil 2° mes F. Factura
D005	Contado
D006	1° Día Hábil 1° Mes F.Fra.
D007	5 Días Fecha Factura
D008	8 Días Fecha Factura
D009	15 Días fecha Factura
D010	10 Día calendario fecha factur
D011	12 Día Calend del 1mes Sig Fac
D012	45 Dias Fecha Consumo
D015	6° Día Habil Fecha Factura
...	...

# Principales conceptos



8. **Vía de pago:** Métodos o canales a través de los cuales se puede realizar el pago de una factura.

Codigo	Descripcion
...	...
8	Portal Bancario
A	D_Debito ACH
B	D_Consignacion bancaria
C	D_Cheque certificado
D	D_Tarjeta Débito
E	D_Efectivo
F	K_Viaticos Empleados
G	D_Cheque bancario de gerencia
H	K_Autorizado Proveedor Cheque
J	D_Tarjeta Credito
L	D_Cheque Local
M	K_Autorizado Mensajero Cheque
O	D_Otro
Q	D_Cheque
T	Transferencia Debito Bancaria

# Principales conceptos



**9. Nota de cabecera 1:** Es un campo tipo texto que se utiliza para almacenar información adicional o comentarios relacionados con el pedido de venta o documento de venta.

**10. Centro de Costo:** Unidad Organizativa responsable del pedido de venta o documento de Venta. Es el equivalente en JDE de la Sucursal Planta.

Centro de Costo	Descripcion
<b>1003110130</b>	DIRECCION DESARROLLO PROYECTO ITUANGO

Nota: El centro de Costo está compuesto por el Centro de Beneficio (100311 - Ituango) + consecutivo asociado a la dependencia.

**11. Motivo de pedido:** Razón o motivo por el cual se crea un pedido de Venta o Documento de Venta. Este campo solo es obligatorio en las solicitudes de Notas Crédito y/o Devoluciones. Para el caso de Notas Crédito y/o Devoluciones se tienen configurados los siguientes Motivos:

Codigo	Descripcion
<b>N01</b>	NC Devolución parcial y/o no aceptacion
<b>N02</b>	NC Anulación de factura electrónica
<b>N03</b>	NC Rebaja o descuento parcial o total
<b>N04</b>	NC Ajuste de precio
<b>N05</b>	NC Descuento comercial por pronto pago
<b>N06</b>	NC Descuento comercial por volumen de ve

# Principales conceptos



**12. Encargado comercial:** Persona responsable de gestionar y atender los clientes. Adicionalmente es la persona que conoce el pedido o documento de Ventas que se está generando. Es el equivalente a Ejecutivo de Cuenta en JDE. No es un campo obligatorio dentro del pedido de Venta.

**13. Material:** Se refiere al Bien o Servicio que se vende o se ofrece a los clientes. A diferencia de JDE el código del material en Ventas SD es numérico. Algunos parámetros importantes del Material para ventas SD son:

- Clasificación Fiscal: Clasificación de Impuesto (IVA)
- Indicador de Facturación Electrónica: "Si FE" o "No FE"
- Indicador de Retención: Tipo Retención a aplicar
- Grupo de Imputación: Código de la cuenta contable crédito y débito.

**14. Cantidad de pedido:** Se refiere a la cantidad de unidades de un bien o servicio que se vende o entrega a un cliente.

**15. Unidad de medida:** Corresponde a la unidad de Medida de Pedido, unidad de compras en la que se determina la compra de un material o servicio.

**16. Importe:** Corresponde al valor total de una venta o transacción, calculado en función del precio unitario y la cantidad de material o servicio vendido.

**17. Zona de ventas:** Corresponde al Código DANE del Municipio donde se presta el bien o servicio.

# Principales conceptos



18. **Centro beneficio (CeBe):** Corresponde a una Unidad organizativa que se utiliza para analizar y evaluar la rentabilidad de una empresa. Es el equivalente en JDE al código de Compañía.

CEBEs Organización de Venta 100 (EPM)	
CEBE	Descripcion CEBE
100311	Ituango
100312	Generacion
100321	Transmision
100331	Distribucion electricidad
100411	Gestion Provision Aguas
100511	Gestion Aguas Residuales
100721	Gas
100901	Servicios Compartidos
100902	Inversiones Patrimoniales
100903	Otros negocios
100904	EAS EPM
100982	Proveeduria
100981	Corporativo

19. **Elemento PEP:** Se refiere a un elemento de planificación y control que se utiliza para gestionar y controlar los “Proyectos” y sus actividades relacionadas con la venta de productos y servicios.

# Principales conceptos



**20. Condiciones de Precio:**Corresponde a las reglas y condiciones que se aplican para determinar el precio de un Bien o servicio. Ventas SD admite “Condiciones de precio” como:

- Precio Base
- Descuentos
- Recargos
- Impuestos

**21. Orden de entrega:** Solo se usa en Venta de Bienes. Es un documento que se crea para especificar los productos y la cantidad a entregar a un cliente. Su propósito es:

- Especificar los productos y cantidad a entregar
- Proporcionar información como la fecha y lugar de entrega
- Servir como base para la planificación y ejecución de la entrega

En un proceso de Venta de Bienes se deben realizar las siguientes Transacciones:

- Crear solicitud de Pedido
- Crear Orden de Entrega (Parámetro: Nro. Pedido)
- Realizar Picking (Parámetro: Nro. Entrega)
- Realizar Salida de Mercancía (Parámetro: Nro. Entrega)
- Generar y Contabilizar Factura (Parámetro: Nro. Entrega)

# Principales conceptos



**22. Picking:** Es el proceso de selección y preparación de los productos para su entrega a los clientes. Es el equivalente en JDE a la confirmación del Embarque.

**23. Salida de mercancías:** Corresponde al proceso de la salida de productos del almacén o depósito para su entrega a los clientes. Comprende:

- La salida de la mercancía (Actualización saldos inventario)
- Contabilización de la salida de Mercancía en el sistema contable (Costos e Inventario)

# Actividades que se pueden hacer en el módulo

## Módulo ventas SD

- Gestión de Ordenes o pedidos de Ventas
- Gestión de precios o condiciones de pagos
- Gestión de entregas (Solo para Venta de Bienes)
- Facturación y gestión de Ingresos
- Gestión de relaciones con los clientes

## Módulo Cuentas por Cobrar AR

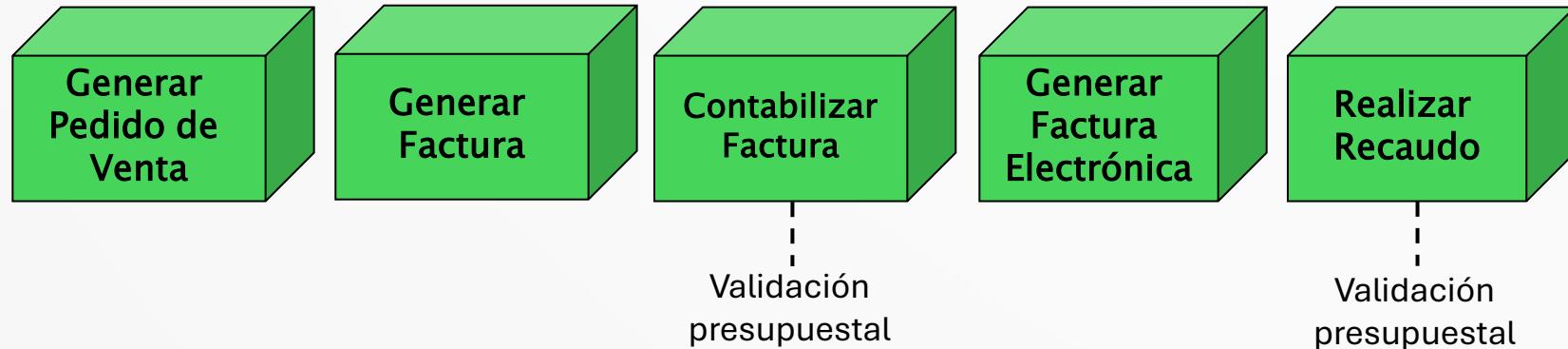
- Gestión de Facturas
- Gestión de Cuentas por Cobrar
- Gestión y seguimiento de pagos
- Análisis de saldos de Cartera



# Ciclo en que se enmarca el módulo

## De la venta al Recaudo SAP

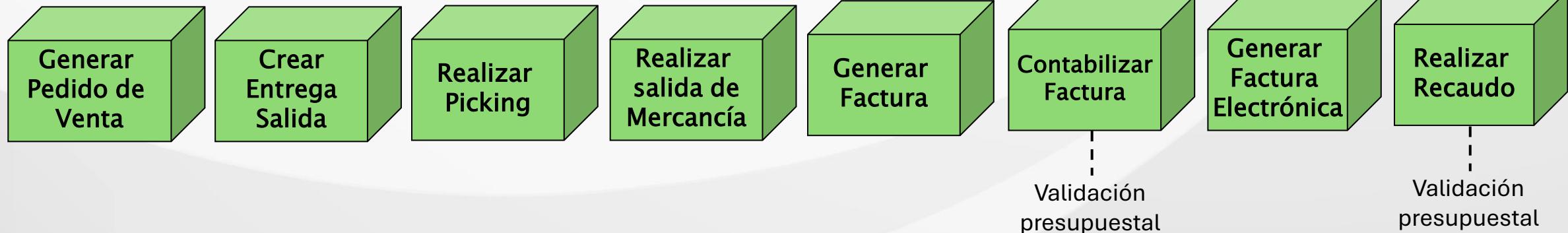
### Venta de Servicios



Aplicativos

SAP

### Venta de Bienes



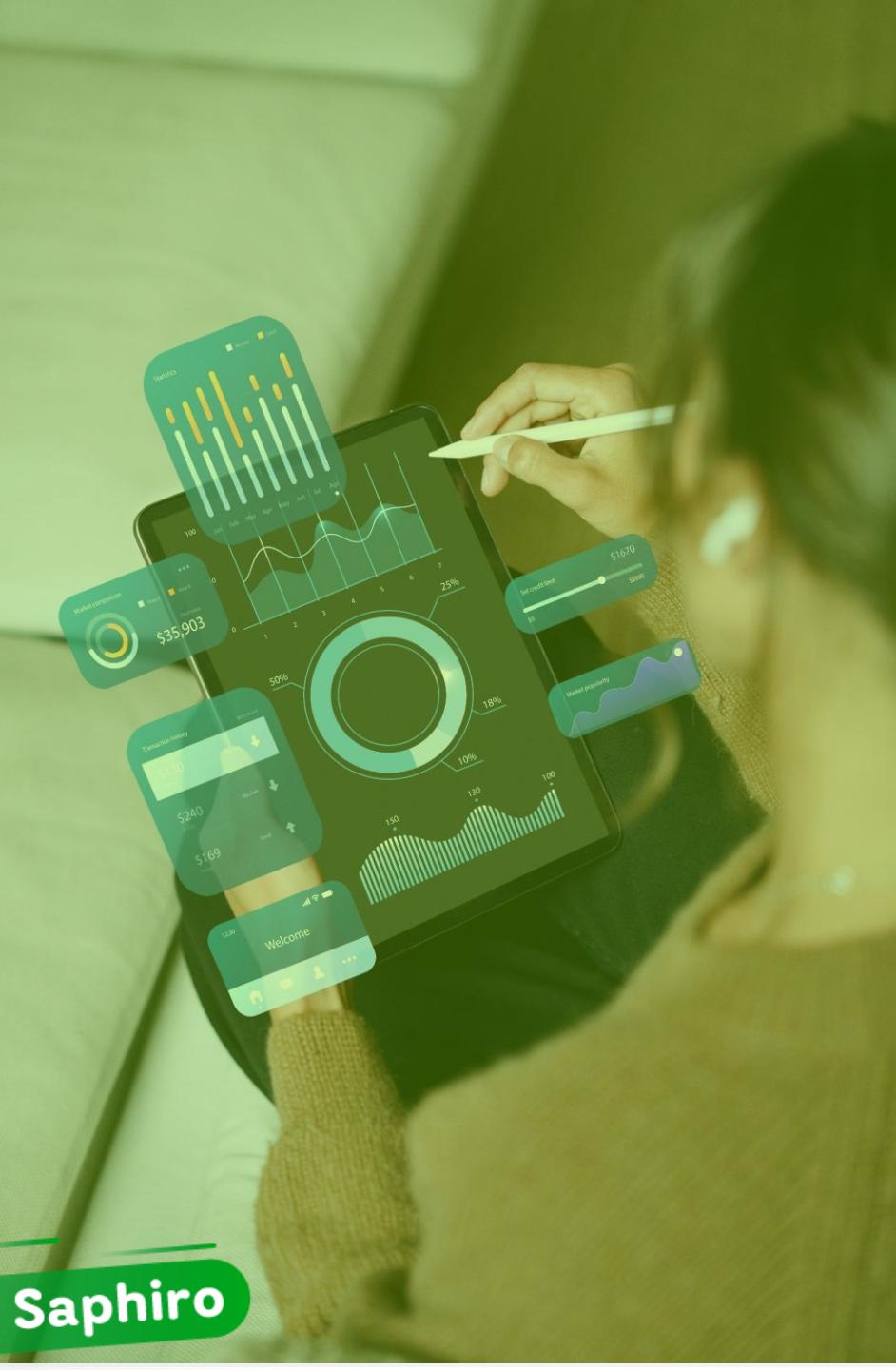
# Ciclo en que se enmarca el módulo

## De la venta al Recaudo SAP

El ciclo de la “Venta al recaudo” se refiere al proceso completo que abarca desde la creación de una orden de venta hasta el recaudo del pago por parte del cliente. Comprende las siguientes etapas:

- Creación de la orden de Venta
- Entrega del bien o servicio
- Generación de la Factura
- Gestión de la cuenta por cobrar
- Recaudo del pago del cliente.

**Nota:** En este proceso se realizan ventas de Materiales tipo “Servicios” (Productos Intangibles) y tipo “Bienes” (Productos Tangibles) que por sus características hacen que las actividades del ciclo de la “Venta al recaudo” varíen para cada uno de ellos.

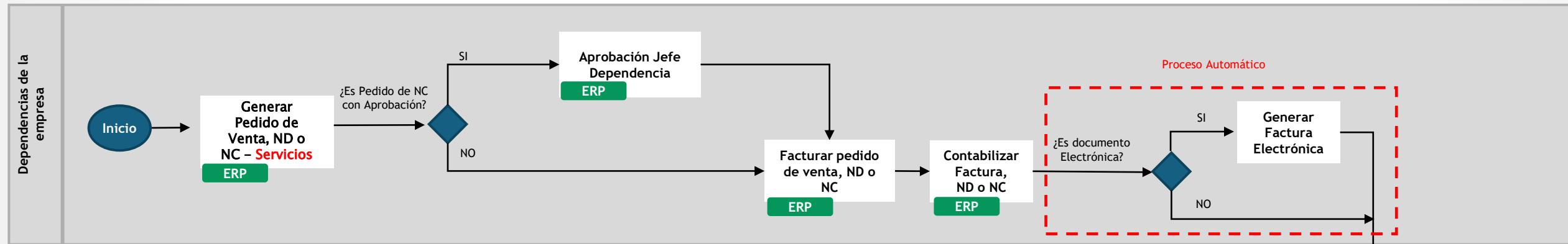


# Ciclo en que se enmarca el módulo

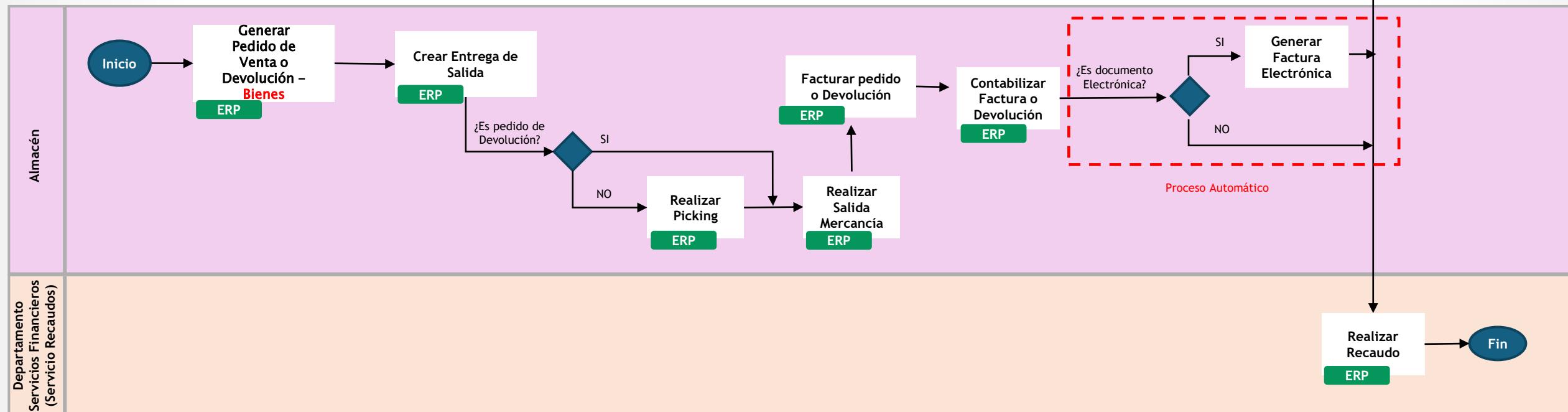
## De la venta al Recaudo SAP



### Ciclo en caso de ser un servicio



### Ciclo en caso de ser bienes



NC: Nota Crédito- ND: Nota Débito



# Consideraciones



Es importante aclarar que en EPM y algunas de sus filiales la generación de los pedidos de venta tipo “servicio” y su facturación esta descentralizado, es decir, diferentes áreas de la organización pueden generar facturas y participar en este ciclo.



Es importante mencionar que la venta de materiales tipo “bienes” esta centralizado y solo la realiza las áreas de almacenes de las distintas empresas.



En este nuevo ERP **el ciclo de la “Venta al recaudo”** tendrá un proceso automático de “Validación Presupuestal” debido a que a diferencia de JDE, en este ERP se maneja un Presupuesto de Caja que es una herramienta financiera que estimula las entradas y salidas de dinero de una empresa en un periodo de tiempo específico y se utiliza para evaluar si la organización tendrá suficiente efectivo para operar normalmente y para tomar decisiones financieras. **Esta validación Presupuestal se ejecutará al momento de contabilizar la Factura y al momento de realizar el recaudo.**



# Consideraciones



En el flujo del ciclo de la venta al recaudo de “servicios”, la pregunta de: “¿Es Pedido de NC con Aprobación?” aplicaría solamente para filiales nacionales e internacionales que no tengan el proceso de “Generación de Notas Crédito” centralizado.



Al igual que en ERP actual, en el nuevo ERP se seguirán generando documentos electrónicos y no electrónicos de acuerdo con la normatividad tributaria del país

# Procesos relacionados con el módulo

## Procesos Impactados

- Ventas: 4.4 Facturación
- CXC: 4.5 Recaudo y 4.6 Gestión Cartera



# Aspectos relevantes en procesos



- Con la entrada del nuevo ERP de SAP el proceso de la Venta al Recaudo no tiene cambios significativos y en general la mayoría de las transacciones de Ventas como de Cuentas por Cobrar continúan siendo las mismas y el impacto solo se ve reflejado en la nueva herramienta que soporta este proceso.
- Dentro del proceso actual de Ventas que se realiza en el ERP se tendrá un cambio en los siguientes procesos:
- El Proceso de Generación de Pedidos de Venta tipo “Servicio” en EPM Matriz que hoy esta Descentralizado en todas las Áreas de la Empresa, será a un proceso Centralizado en el Área de Facturación.
- Las “Ventas Internas” (Ventas entre dependencias de una misma empresa o sociedad) y las “Ventas entre empresas del grupo EPM” tendrán un cambio a nivel de proceso con la entrada del nuevo ERP.

# Proceso de Ventas Internas (Ventas Inter Cebes) y Ventas entre empresas del grupo EPM (Ventas Inter Companys)



Con la entrada del nuevo ERP el proceso de Ventas Internas y Ventas entre Filiales tiene un cambio significativo con respecto al ERP actual.

En el nuevo ERP para estos dos tipos de Ventas se debe realizar el siguiente proceso:

**Ventas Internas:** También llamada Ventas Inter Cebes o Ventas entre dependencias de una misma Empresa.

- El negocio que compra debe realizar un proceso de compra al negocio que vende.
- El proceso de compra anterior genera automáticamente en el negocio que vende el pedido de ventas dejándolo en un estado pendiente.
- El negocio que vende debe revisar el pedido de Ventas que generó el proceso de compras de forma automática y completar los campos obligatorios para terminar dicho pedido de Ventas.
- El negocio que vende debe realizar el proceso de Facturación y contabilización del pedido de Venta.

# Proceso de Ventas Internas (Ventas Inter Cebes) y Ventas entre empresas del grupo EPM (Ventas Inter Companys)



**Nota:** Cuando se genera el proceso de compra, además de la creación automática del pedido de venta en el negocio que vende, se envía un correo electrónico al Centro de Costo responsable de la venta. Esto permite que dicho centro esté informado sobre la futura transacción y pueda completar el pedido de venta correspondiente.

**Ventas entre Filiales del Grupo:** También llamada Ventas Inter Companys o Ventas entre empresas del Grupo EPM.

- La empresa compradora debe llevar a cabo un proceso de compra dirigido a la empresa vendedora.
- Este proceso genera automáticamente un pedido de venta en el sistema de la empresa vendedora, quedando en estado pendiente.
- Luego, la empresa vendedora debe revisar el pedido generado, completar los campos obligatorios y proceder con su facturación y contabilización.

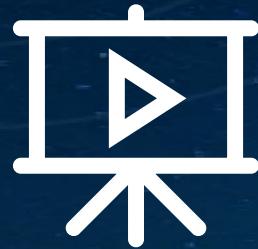
# Proceso de Ventas Internas (Ventas Inter Cebes) y Ventas entre empresas del grupo EPM (Ventas Inter Companys)



**Nota:** Cuando se genera el proceso de compra, además de la creación automática del pedido de venta en la empresa vendedora, se envía un correo al centro de costo responsable de la venta para que esté informado sobre la futura transacción y pueda finalizar el pedido de venta.

Consideraciones adicionales para estos dos tipos de ventas:

Para implementar en el sistema las ventas inter-CEBES e intercompanys, se registrarán como "Business Partners" todos los centros de beneficios de cada empresa o filial del grupo EPM. Así, en ambos procesos de ventas, será posible seleccionar el Business Partner que compra y el que vende.



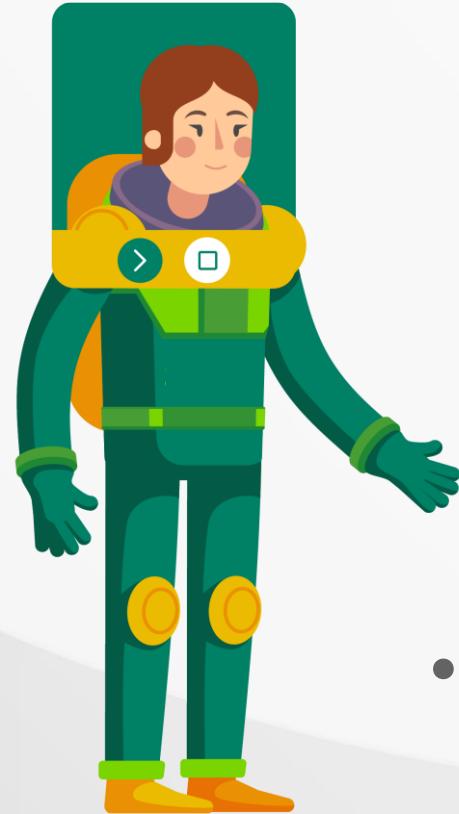
# Curso Virtual de Navegación Básica

*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](mailto: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!

Muchas gracias por participar en este espacio

## Juntos lo hacemos posible