

Manual de Uso

Extensión de Business Partner (BP) – ROL Cliente

Introducción

El modelo de Business Partner (BP) es el objeto central y unificador que reemplaza la gestión separada de clientes y proveedores, consolidando toda la información en un único registro maestro.

Este dato maestro está vinculado a la estructura organizativa y permite habilitar la posibilidad de comprar, vender, pagar o cobrar a un socio de negocio.

1. Objetivo

El objetivo de esta guía es proporcionar instrucciones paso a paso para la extensión de un Interlocutor Comercial (BP) a los roles duales de **Deudor (para Contabilidad Financiera)** y **Cliente (para Ventas)**.

Al completar este procedimiento, usted garantizará que la entidad:

1. Está correctamente configurada en Contabilidad Financiera (FI) para el registro de ventas y la gestión de Cuentas por Cobrar (Función Deudor).
2. Está habilitada en Ventas y Distribución (SD) para la creación de Pedidos de Venta, la determinación de precios y la gestión logística (Función Cliente).

Al completar este procedimiento, usted asegurará que el nuevo socio de negocio tiene toda la información legal, fiscal, logística y financiera correcta para operar.

2. Alcance

Este procedimiento aplica a la gestión de datos maestros de Interlocutores Comerciales utilizando la transacción central BP, en la fase de extensión de roles financieros y comerciales.

La correcta extensión de estos roles es un **requisito previo (prerrequisito)** obligatorio para que cualquier área de negocio pueda:

- Crear Pedidos de Venta (transacción VA01).
- Generar Documentos de Facturación (ingreso y Cuenta por Cobrar).
- Ejecutar la gestión de cobros y cobranza.

El BP debe ser creado como tipo **Organización** si representa una entidad legal o empresa.

3. Transacción Clave

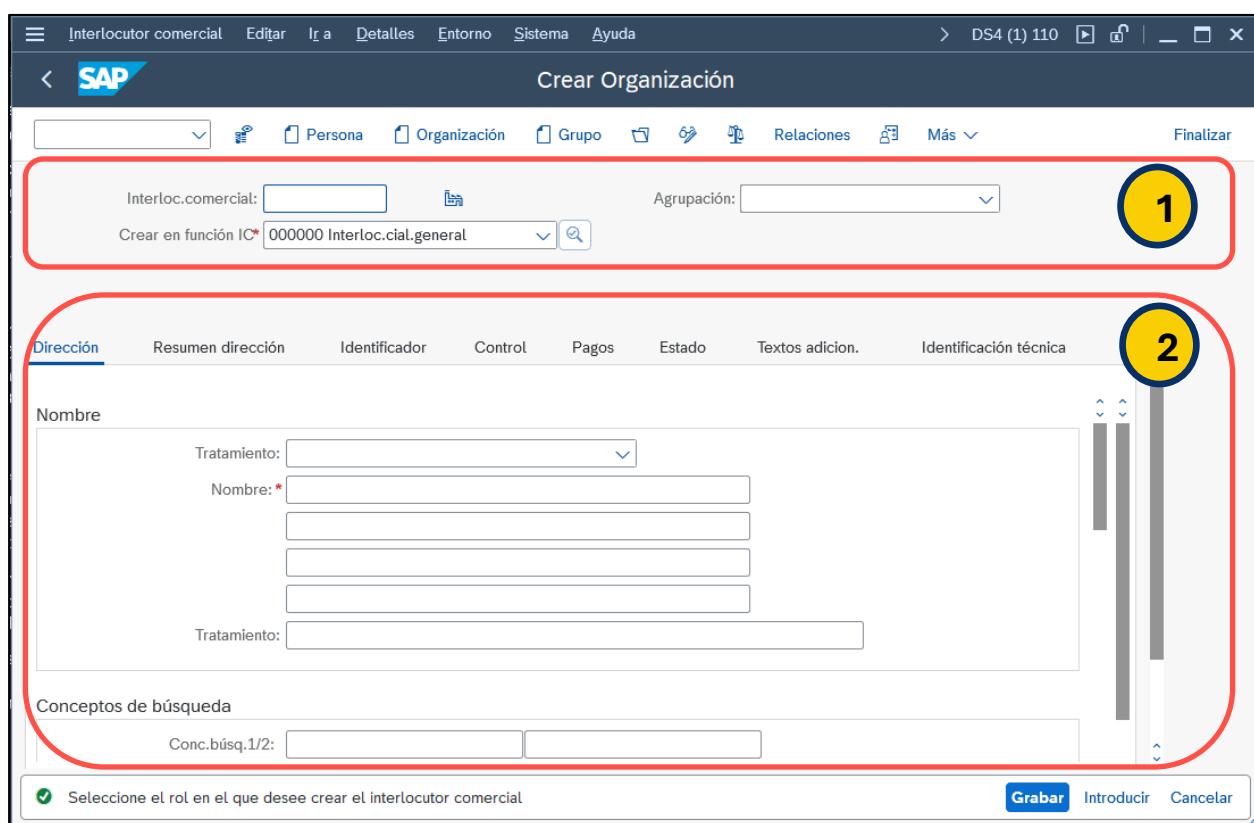
La gestión integral de todos los socios de negocio, incluidos clientes y deudores, se realiza exclusivamente a través de una única transacción en SAP S/4HANA:

Transacción	Descripción Funcional
BP	Interlocutor Comercial (IC). Transacción principal para Crear, Modificar y Visualizar los datos maestros de clientes y proveedores.

Estructura de la Transacción BP

La pantalla de la transacción **BP** es dinámica y se adapta según el rol que se esté gestionando. La pantalla BP se divide en:

1. **Cabecera:** Muestra el número de BP, Razón Social y **Selección de Rol (Tratar función IC)**.
2. **Pestañas de Detalle:** El contenido de las pestañas (ej. Dirección, Identificación, Gestión ctas.sociedad) cambia según el rol seleccionado.



Crear Organización

Interloc.comercial: Agrupación:

Crear en función IC: 000000 Interloc.cial.general

1

2

Dirección Resumen dirección Identificador Control Pagos Estado Textos adicion. Identificación técnica

Nombre

Tratamiento:

Nombre: *

Conceptos de búsqueda Conc.búsq.1/2:

Seleccione el rol en el que desea crear el interlocutor comercial

Grabar Introducir Cancelar

[Imagen 3.1: Pantalla BP - Áreas principales de (1) Cabecera y (2) Pestañas de Detalle].

Estructura de Roles del Interlocutor Comercial

El concepto clave es la **Integración Cliente/Acreedor**. Un único BP centraliza la información, pero para que sea funcional en diferentes procesos, debe ser activado en vistas específicas mediante Roles:

Rol Clave	Módulo Principal	Nivel Organizativo	Propósito Funcional
000000	General	Mandante / Global	Datos básicos: Razón Social, Dirección, NIF/RUC/NIT.
FLCU00	Finanzas (FI)	Sociedad	Habilita Cuentas por Cobrar, define la Cuenta Asociada (conciliación) y condiciones de pago financieras.
FLCU01	Ventas (SD)	Área de Ventas	Habilita Pedidos de Venta, define logística (condiciones de envío, despacho) y condiciones de pago comerciales.

Jerarquía de Datos: Los datos se estructuran de forma jerárquica. Por ejemplo, la **Razón Social** es un dato General (000000) válido para todas las filiales, pero la **Cuenta Asociada** (FLCU00) es específica de cada **Sociedad** (ej. 2000 - Portland Perú).

4. Responsable

Este proceso requiere una colaboración estricta entre las áreas funcionales para garantizar la exactitud de los datos:

Rol	Responsabilidad
Responsable de Creación de Clientes	Ejecuta la creación del BP y la extensión a los roles FLCU00/FLCU01, asegurando la correcta imputación de los datos organizativos (Sociedad y Área de Ventas).
	Valida la Cuenta Asociada (para la correcta conciliación de Cuentas por Cobrar) y las Condiciones de Pago definidas a nivel de Sociedad.
	Define el Área de Ventas correcta (Organización, Canal, Sector) y los parámetros logísticos (ej. condiciones de expedición).

5. Método Resumido

El método de trabajo se centra en el concepto de "**extensión de vistas**" en la transacción BP, garantizando que el BP central adquiera las capacidades de cliente comercial y deudor contable.

Fase	Acción Clave	Nivel Organizativo	Rol de Interlocutor Comercial (IC)
1. Datos Generales	Ingreso de Razón Social, Dirección y NIF (Concepto de Búsqueda 1).	Mandante / Global	000000 (Interloc. cial. general)
2. Cliente Finanzas	Asignación a la Sociedad. Definición de Cuenta Asociada.	Sociedad	FLCU00 (Deudor Finanzas)
3. Cliente Ventas	Asignación al Área de Ventas. Definición de condiciones de venta/envío.	Área de Ventas (Org. Ventas + Canal + Sector)	FLCU01 (Cliente)

6. Procedimiento Detallado: Extensión de Roles Deudor y Cliente

Asumiremos que usted ha ingresado a la transacción **BP** y ya ha localizado o creado el registro base del Interlocutor Comercial que necesita extender.

6.1. Fase 1: Creación/Revisión de Datos Generales (Rol 000000)

Paso 6.1.1: Inicio y Selección de Tipo de BP

1. Ingrese a la transacción **BP**. Se desplegará por defecto la ventana de búsqueda de Interlocutores Comerciales. (Ver Anexo II para realizar búsquedas)
2. En el menú superior haga clic en el botón **Organización** (asumiendo que el proveedor es una entidad legal/empresa). Se desplegará la ventana *Crear Organización*.



[Imagen 6.1.1a: Pantalla BP - Selección de Organización].

Si el BP no existe, créelo inicialmente como **Organización** y complete los siguientes datos:

1. **Razón Social (Nombre):** Nombre legal completo de la empresa. Según la política de Grupo Portland (se recomienda el uso de mayúsculas y sin acentos.)
2. **Dirección:** Ingrese la calle, número, código postal, población, país (ej. PE, CO) y la región.
3. **Concepto de búsqueda 1:** Ingrese el Número de Identificación Fiscal (NIF, RUC, NIT).
4. **Concepto de búsqueda 2:** Ingrese el Nombre Comercial o nombre de fantasía de la empresa.
5. **Pestaña Identificador:** Confirme el **Tipo de NIF** (ej. PE1 para RUC en Perú) e ingrese el número fiscal en el campo **N.I.F. largo**.
6. **Idioma:** Ingrese el idioma de correspondencia (ej. ES - Español).

[Imagen 6.1.1: Pantalla BP - Datos Generales y NIF en Identificador]

6.2. Fase 2: Extensión Financiera (Rol Deudor Finanzas - FLCU00)

Este rol habilita la Contabilidad Financiera (FI), permitiendo el registro de facturas de venta y la gestión de Cuentas por Cobrar.

6.2.1. Selección del Rol y Asignación de Sociedad

1. En el campo **Tratar función IC** (cabecera), seleccione la función **Deudor Finanzas (FLCU00)**.

2. Haga clic en el botón superior **Sociedad** e ingrese el código de la Sociedad de Grupo Portland bajo la cual operará el cliente (ej. 2000 para Portland Perú). Presione ENTER.

Importante: Esta acción crea el segmento financiero del deudor para esa entidad legal específica. Si el cliente opera con más de una filial de Grupo Portland, este paso debe repetirse para cada Sociedad (ej. 3000 para Colombia).

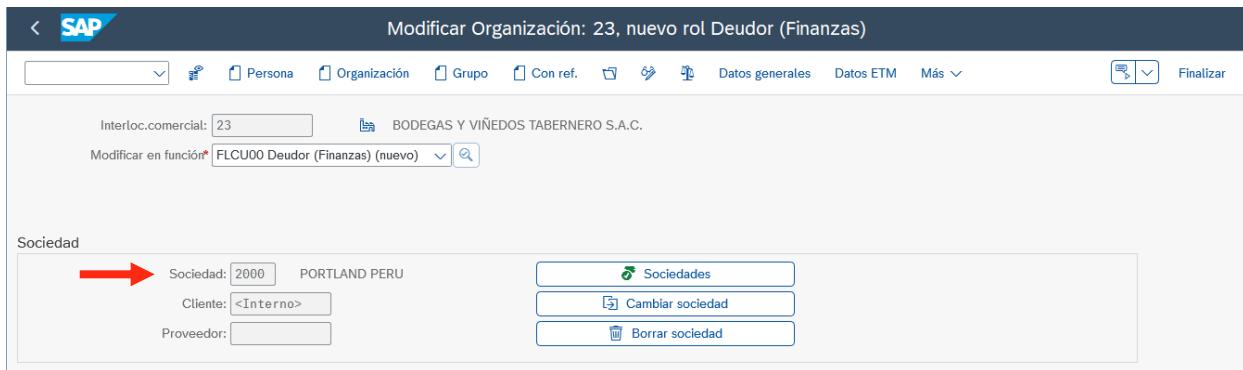


Modificar Organización: 57, rol Deudor (Finanzas)

Interloc.comercial: 57 Compañía Food Retail S.A.C. / 15037 San Borja

Modificar en función: FLCU00 Deudor (Finanzas) (actuali...)

[Imagen 6.2.1: Pantalla FLCU00 -Botón Sociedad]



Modificar Organización: 23, nuevo rol Deudor (Finanzas)

Interloc.comercial: 23 BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNERO S.A.C.

Modificar en función: FLCU00 Deudor (Finanzas) (nuevo)

Sociedad

Sociedad: 2000 PORTLAND PERU	Sociedades
Cliente: <Interno>	Cambiar sociedad
Proveedor:	Borrar sociedad

[Imagen 6.2.1: Pantalla FLCU00 - Asignación de Sociedad Contable]

6.2.2. Configuración de Datos Críticos (Pestaña Deudor: Gestión de cuenta)

En la pestaña **Deudor: Gestión de cuenta** complete lo siguiente:

- **Cuenta asociada:** Ingrese la cuenta contable correspondiente al tipo correcto de Cliente en base a la siguiente tabla:
 - Ejemplo de Cuenta Asociada: 11030001 (Clientes Nacionales).
 - **Función:** Todo débito/crédito registrado en el maestro del deudor se refleja automáticamente en esta cuenta, garantizando que el Balance General esté actualizado.



Deudor: Gestión de cuenta

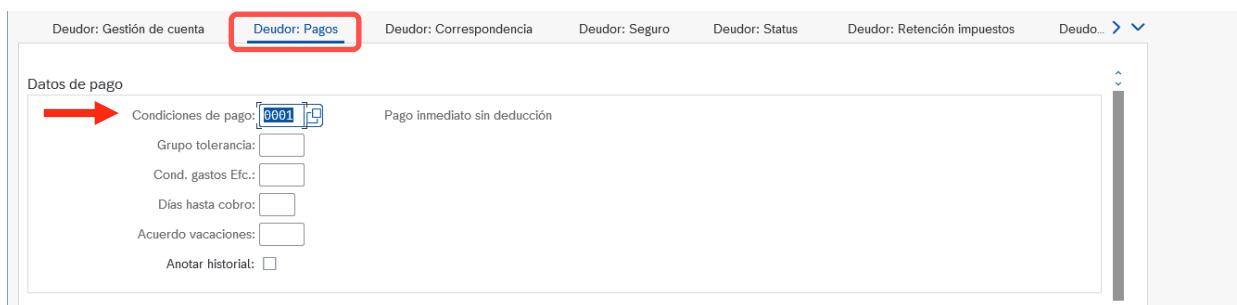
Gestión de cuenta

Cuenta asociada: * 110301001 CLIENTES NACIONALES
Central:
Clave clasificación:
Grupo autorizaciones:
Grupo de tesorería:
Grupo de liberación:
Amo acumulada:

[Imagen 6.2.2: Pestaña Gestión de cuenta - Configuración de Cuenta Asociada]

6.2.3. Definición de Pagos

3. **Pestaña Deudor: Pagos:** Ingrese la **Condiciones de pago** acordadas con el cliente a nivel de Finanzas. Esta clave controla los plazos de vencimiento y descuentos por pronto pago.
4. Presione Grabar.
 - Nota: Si el Cliente no tiene completos sus Datos Generales no permitirá grabar hasta completar las informaciones pendientes.



Datos de pago

Condiciones de pago: 0001 Pago inmediato sin deducción

Grupo tolerancia:

Cond. gastos Efc.:

Días hasta cobro:

Acuerdo vacaciones:

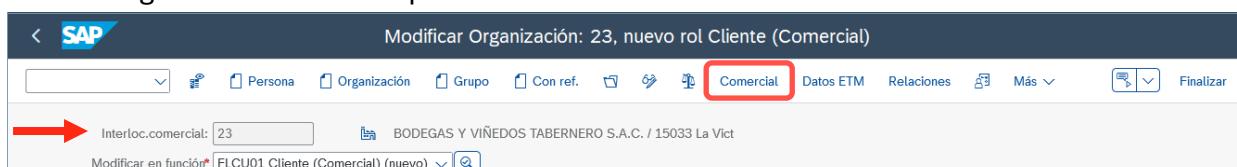
Anotar historial:

6.3. Fase 3: Extensión Comercial (Rol Cliente - FLCU01)

Este rol habilita al BP para los procesos logísticos y comerciales (SD), permitiendo crear Pedidos de Venta.

6.3.1. Selección del Rol y Asignación de Área de Ventas

1. En el campo **Tratar función IC**, seleccione la función **Cliente (FLCU01)**.
2. Haga clic en el botón superior **Comercial**.



Modificar Organización: 23, nuevo rol Cliente (Comercial)

Interloc.comercial: 23 BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNERO S.A.C. / 15033 La Victoria

Modificar en función: FLCU01 Cliente (Comercial) (nuevo)

[Imagen 6.3.1a: Pantalla FLCU01 - Definición del Área de Ventas]

3. Defina el **Área de Ventas**, que es la combinación de tres elementos clave:

- **Org. Ventas:** Organización de Ventas responsable (ej. 2000 - Portland Perú).
- **Canal Distribución:** Vía por la cual se vende (ej. 10 - Distribución).
- **Sector:** Segmento de negocio/producto (ej. 10 - Food).

4. Presione ENTER.

Advertencia: La extensión debe realizarse para cada combinación de Área de Ventas bajo la cual el cliente comprará. Si el cliente compra productos de diferentes unidades de negocio (ej. 10 Food y 60 Químicos Industriales), el BP debe ser extendido para cada Sector pertinente.



Área vtas.

Organiz.ventas: 2000 PORTLAND PERU

Canal distrib.: 10 DISTRIBUCION

Sector: 10 FOOD

Áreas de ventas

Modificar área

Borrar área

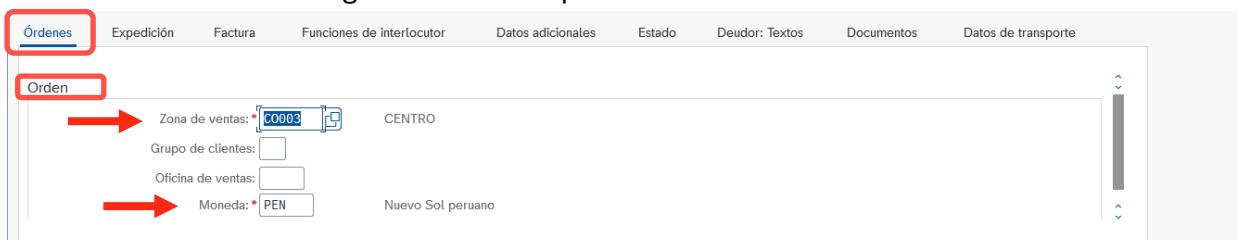
[Imagen 6.3.1b: Pantalla FLCU01 - Definición del Área de Ventas]

6.3.2. Configuración Logística y de Precios (Pestañas Relevantes)

Una vez creada el Área de Ventas, complete los detalles en las pestañas que se muestran:

1. **Pestaña Órdenes: Sección Orden:**

- **Zona de ventas:** Ingrese el área o Región de Ventas a la que pertenece el Cliente (Ej. Norte, Centro, Sur)
- **Moneda:** Ingrese la moneda predeterminada del cliente.



Órdenes

Orden

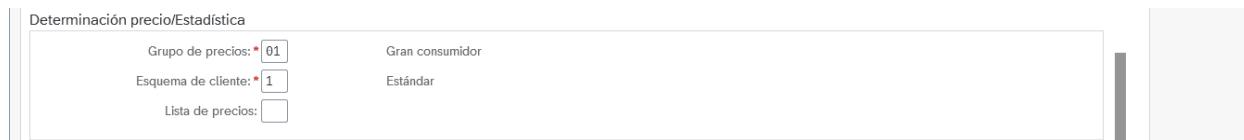
Zona de ventas: C0003 CENTRO

Moneda: PEN Nuevo Sol peruano

[Imagen 6.3.2.1: Pestaña Órdenes – Sección Orden- Datos de Zona de Venta y Moneda]

2. Pestaña Órdenes: Sección Determinación precio/Estadística:

- Ingrese el **Grupo de precios** y **Esquema de cliente** que aplican a este cliente. (Ej. 01-Gran Consumidor, 1-Estándar)
- Ingrese el **Esquema de cliente** tipo **Estándar**.



Determinación precio/Estadística

Grupo de precios: Gran consumidor

Esquema de cliente: Estándar

Lista de precios:

[Imagen 6.3.2.2: Pestaña Órdenes – Sección Determinación precio/Estadística - Grupo de precios y Esquema]

3. Pestaña Expedición:

- **Condiciones de expedición:** Define la estrategia de envío (Estándar o Recogida).



Órdenes	Expedición	Factura	Funciones de interlocutor	Datos adicionales	Estado	Deudor: Textos	Documentos	Datos de transporte
Expedición Prioridad de entrega: <input type="checkbox"/> Agrupamiento pedidos: <input checked="" type="checkbox"/> Centro suministrador: <input type="checkbox"/> Condiciones de exped. : <input type="text" value="01"/> Estándar Relevante ARE: <input type="checkbox"/> Vent.tiempo ARE: <input type="text"/>								

[Imagen 6.3.2.3: Pestaña Factura/Expedición - Datos de Pago y Logística Comercial]

6.3.3. Configuración de Funciones de Interlocutor (Destinatarios)

Este paso permite definir quién recibe la mercancía, quién paga y quién es el contacto, si estas entidades difieren del Solicitante principal.

1. Navegue a la pestaña **Funciones de Interlocutor**.
2. El sistema debe mostrar automáticamente el BP principal como:
 - SO - **Solicitante**
 - RP - **Pagador**
 - DF - **Destinatario Factura**
 - DM- **Destinatario Mercancia**
3. **Destinatario de Mercancías (DM):** Si el BP principal no es quien recibe la mercancía, debe crearse un BP separado (con la dirección de destino) y asignarse aquí con la función **DM - Destinatario de Mercancías**.
4. **Encargado de Ventas (ZV):** En la celda vacía al costado de la función Encargado Comercial presione la lupa para buscar. En la ventana de búsqueda ingrese la sociedad para la cual se está creando/extendiendo el BP y presione **Iniciar búsqueda**. Seleccione el encargado de venta correspondiente al Canal / Sector.



Órdenes	Expedición	Factura	Funciones de interlocutor	Datos adicionales	Estado	Deudor: Textos	Documentos	Datos de transporte																																										
Funciones de interlocutor <table border="1"> <thead> <tr> <th>OP</th> <th>Función socio</th> <th>Número</th> <th>IC asignado</th> <th>Descripc.</th> <th>Nombre de socio</th> <th>Def</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="radio"/></td> <td>SO</td> <td>Solicitante</td> <td>27</td> <td>23</td> <td>BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input type="radio"/></td> <td>DF</td> <td>Destinatario factura</td> <td>27</td> <td>23</td> <td>BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input type="radio"/></td> <td>RP</td> <td>Responsable de pago</td> <td>27</td> <td>23</td> <td>BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input type="radio"/></td> <td>DM</td> <td>Destinatario mciá.</td> <td>27</td> <td>23</td> <td>BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="radio"/></td> <td>ZV</td> <td>Encargado comercial</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>									OP	Función socio	Número	IC asignado	Descripc.	Nombre de socio	Def	<input type="radio"/>	SO	Solicitante	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	DF	Destinatario factura	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	RP	Responsable de pago	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>	<input type="radio"/>	DM	Destinatario mciá.	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="radio"/>	ZV	Encargado comercial				<input type="checkbox"/>
OP	Función socio	Número	IC asignado	Descripc.	Nombre de socio	Def																																												
<input type="radio"/>	SO	Solicitante	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>																																												
<input type="radio"/>	DF	Destinatario factura	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>																																												
<input type="radio"/>	RP	Responsable de pago	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>																																												
<input type="radio"/>	DM	Destinatario mciá.	27	23	BODEGAS Y VIÑEDOS TABERNER...	<input type="checkbox"/>																																												
<input checked="" type="radio"/>	ZV	Encargado comercial				<input type="checkbox"/>																																												

[Imagen 6.3.3a: Pestaña FLCU01 - Funciones de Interlocutor]



The screenshot illustrates the search process for a Sales Agent (Rol FLCU01). On the left, a search form is shown with fields for Nombre2/Nombre, Nombre1/Apellido, N° identificación, Sociedad (with value 2000 selected), Centro de coste, Txt.breve un.org., Denominación función, and Ctd.máxima aciertos (set to 500). A red arrow points from the 'Iniciar búsq.' (Start search) button to the results table on the right. The results table shows two entries: LINA CARO and POSADAS RAFAEL, with columns for Nombre2/Nomb., Nombre1/Apelli., Nombre completo, N° pers., and Número de identificaci.

[Imagen 6.3.4: Pestaña FLCU01 - Funciones de Interlocutor – Búsqueda de Encargado de Ventas]

Nota: Para atribuir correctamente los márgenes de venta en cada pedido, el BP debe tener correctamente asociado los vendedores correspondientes al Canal y Sector para el cual se está creando el Rol Cliente.

6.4. Grabación Final

1. Presione el icono verificar o **F8** para asegurarse de que todos los campos mandatorios están llenos.
2. Haga clic en el botón **Grabar**. El sistema guardará el BP con los roles Deudor/Cliente y estará listo para ser usado en transacciones de Ventas (VA01).

7. Reportes y Consultas Útiles

Una vez creado y extendido el BP, el usuario puede realizar las siguientes consultas para verificar su correcto funcionamiento y su impacto financiero y logístico:

Transacción/App	Nombre del Reporte	Módulo	Propósito de la Consulta	Fuente
BP	Tratar Interlocutor Comercial	Maestro	Consultar todos los roles y segmentos activos (FLCU00, FLCU01) del cliente.	
FBL5N	Partidas Individuales de Deudores	FI	Reporte de estado de cuenta. Muestra facturas pendientes (Partidas Abiertas) y pagadas (Partidas Compensadas). Es la prueba de que el rol FLCU00 es funcional.	
VA05	Listado de Pedidos de Venta	SD	Muestra todos los pedidos de venta creados para ese cliente, validando la funcionalidad del rol FLCU01.	
F.01	Balance/PyG	FI	Permite verificar la cuenta asociada (ej. 11030001) en el Balance General.	
UKM_BP	Verificar datos de crédito	FSCM	Consulta el estado del límite de crédito del cliente por segmento.	N/A

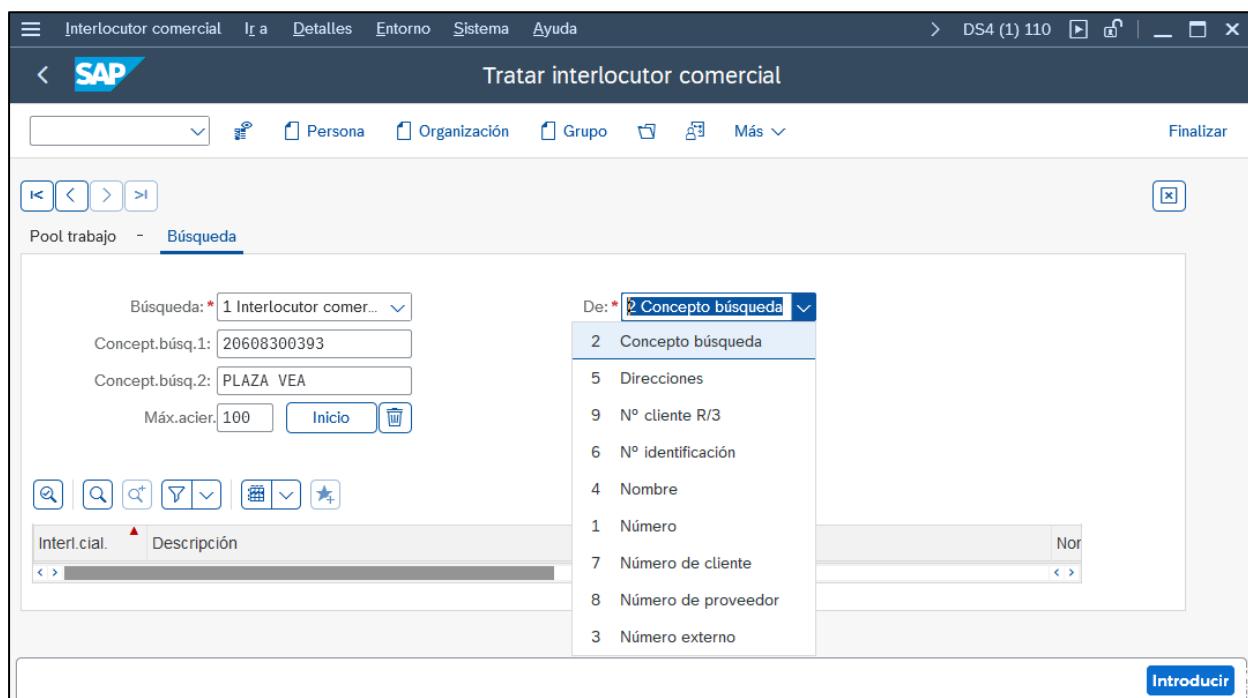
8. Anexos: Detalle de Campos Clave y su Ubicación

Campo Clave	Rol BP (Función IC)	Pestaña / Ubicación	Propósito Funcional
Razón Social	000000 (General)	Dirección	Nombre legal de la entidad.
Concepto de búsqueda 1	000000 (General)	Dirección	Almacena el NIF/RUC/NIT, esencial para búsquedas rápidas.

Campo Clave	Rol BP (Función IC)	Pestaña / Ubicación	Propósito Funcional
Tipo de NIF / N.I.F. Largo	000000 (General)	Identificador	Registro legal y validación fiscal.
Sociedad	FLCU00 (Deudor Finanzas)	Botón Sociedad (Inicial)	Vínculo a la entidad legal (ej. 2000 - Portland Perú).
Cuenta asociada	FLCU00 (Deudor Finanzas)	Gestión ctas.sociedad	Cuenta de mayor de conciliación (vínculo FI/SD).
Condición de pago (FI)	FLCU00 (Deudor Finanzas)	Pagos sociedad	Define términos de cobro y descuentos financieros.
Org. Ventas, Canal, Sector	FLCU01 (Cliente)	Botón Comercial (Inicial)	Definen el Área de Ventas , delimitando la capacidad comercial del BP.
Condiciones de expedición	FLCU01 (Cliente)	Expedición	Estrategia de envío/entrega (ej. retiro en planta, envío Terrestre).
Destinatario de Mercancías	FLCU01 (Cliente)	Funciones de Interlocutor	Dirección física a la que se envía la mercancía.
Límite de Crédito	UKM000 (Gestión Crédito)	Perfil de Gestión de Crédito	Monto máximo de deuda permitido por segmento (país).

ANEXO II: Consulta y Búsqueda de Interlocutores Comerciales (IC)

La transacción **BP** no solo se utiliza para crear nuevos registros, sino que es la herramienta principal para la consulta y el mantenimiento de todos nuestros socios de negocio (clientes y proveedores) en SAP S/4HANA.



The screenshot shows the SAP S/4HANA interface for managing commercial intermediaries. The title bar reads "Tratar interlocutor comercial". The main area is titled "Búsqueda" (Search). On the left, there are search fields: "Búsqueda: * 1 Interlocutor comer...", "Concepto.búsq.1: 20608300393", "Concepto.búsq.2: PLAZA VEA", and a button "Máx.acier. 100". Below these are several icons for filtering and sorting. On the right, a dropdown menu titled "De:" lists search criteria: 2 Concepto búsqueda (selected), 5 Direcciones, 9 N° cliente R/3, 6 N° identificación, 4 Nombre, 1 Número, 7 Número de cliente, 8 Número de proveedor, and 3 Número externo. At the bottom right is a blue "Introducir" (Enter) button.

[Imagen II. 1 Pantalla Búsqueda de Interlocutor Comercial – Opciones de Búsqueda].

Métodos Principales de Búsqueda en la Transacción BP

Método de Búsqueda	Criterio Utilizado	Relevancia y Explicación
Búsqueda Directa	Número de IC (BP)	Si conoce el número único asignado al socio (determinado por la Agrupación al momento de la creación), puede ingresarla directamente en el campo de búsqueda principal en la parte superior de la pantalla BP.
Búsqueda por Razón Social	Nombre/Razón Social	Utilice el campo de descripción textual del nombre de la Organización o Persona. Es la forma más común si no se tiene la referencia numérica.
Búsqueda por Identificación Fiscal	NIF (RUT/RUC/NIT)	La información de identificación fiscal se mantiene de forma centralizada a nivel del Interlocutor Comercial. Si el NIF se ingresó también en los campos de <i>Concepto de Búsqueda</i> al crear el IC, puede utilizar esta opción de búsqueda rápida.
Búsqueda por Dirección	Población, Calle o Código Postal	Puede filtrar por la ubicación geográfica del socio, ya que la dirección es parte de los datos generales del IC.
Búsqueda por Rol y Categoría	Función IC (Rol) y Categoría	Puede acotar la búsqueda utilizando los filtros avanzados (F4), especificando la Categoría (ej. Organización, Persona) o el Rol activo (ej. FLVN00 Acreedor Finanzas).
Búsqueda por Relación	Contactos y Vínculos	Si el BP está relacionado con una persona de contacto (ej. la Sra. Miller es contacto de Compañía X), usted puede buscar el registro de la persona de contacto y, a través de la pestaña Relaciones , navegar al registro de la compañía principal.