Digital core

E-book

SAP MM
Gestión de Proveedores

Del Info-Record al Scorecard

La guía práctica para dominar el ciclo de vida del proveedor: desde el alta en el maestro hasta la evaluación de desempeño.

Lima, Perú · LATAM · 2026 · Todos los derechos reservados

digitalcore.pro · @digitalcorepro

Qué encontrarás en este e-book

Un recorrido práctico por la gestión de proveedores en SAP MM: datos maestros, info-records, contratos, listas de fuentes y evaluación de desempeño.

Maestro de proveedor

La base para habilitar compras, datos FI/MM y operación con Business Partner en S/4HANA.

Info-Record

Condiciones comerciales proveedor-material: precio, plazo, tolerancias y escalas.

Contratos y fuentes

Acuerdos marco, listas de fuentes y mecanismos para comprar con estrategia.

Scorecard

Evaluación objetiva de proveedores con criterios de precio, calidad, puntualidad y servicio.

IMPORTANTE La gestión de proveedores en SAP no es solo datos maestros. Es estrategia de compras convertida en configuración.

Introducción: El proveedor, el gran olvidado de SAP MM

En la mayoría de implementaciónes SAP MM el foco esta puesto en el flujo transaccional: crear la solicitud, generar la OC, hacer la entrada de mercancias, contabilizar la factura. Pero hay una dimensión que se configura una vez y luego se olvida - hasta que algo sale mal: la gestión del proveedor.

Un proveedor mal configurado genera OC con precios incorrectos. Un proveedor sin contrato marco hace que cada compra se negocie desde cero. Un proveedor sin evaluación de desempeño puede seguir entregando tarde y con mala calidad durante años sin que nadie lo detecte sistematicamente.

Este e-book cubre el ciclo completo de gestión de proveedores en SAP MM - desde el info-record hasta el scorecard - de forma integrada, práctica y orientada a lo que ocurre realmente en proyectos de implementación.

IMPORTANTE

La gestión de proveedores en SAP no es solo datos maestros. Es estrategia de compras convertida en configuración. Un consultor que entiende esto puede aportar valor más allá de la transacción.

Capítulo 1: El maestro de proveedor - la base de todo

Antes de que exista un info-record, un contrato o una evaluación, necesitas el maestro de proveedor. En SAP S/4HANA el proveedor es un Business Partner (BP) con rol de acreedor - ya no se crea por separado en XK01 como en ECC, sino que se gestióna desde la transacción BP.

1.1 Estructura del maestro de proveedor

El maestro de proveedor en S/4HANA tiene tres niveles de datos:

- Datos generales (nivel mandante): nombre, dirección, NIF/RUC, datos de contacto. Visibles para todas las sociedades.
- Datos de sociedad (nivel FI): cuenta de reconciliacion, condiciones de pago, vias de pago, datos bancarios. Se configura por sociedad.
- Datos de organización de compras (nivel MM): grupo de compras, condiciones de pago MM, moneda del pedido, esquema de grupo de proveedores. Se configura por org. de compras.

TIP

En S/4HANA, si un proveedor no tiene datos de organización de compras extendidos, no podrás crear OC para el aunque exista en el sistema. El error tipico es 'proveedor no existe para esta org. de compras'.

1.2 Campos clave en los datos de organización de compras

- Grupo de cuentas de proveedor: define si es proveedor nacional, extranjero, ocasíonal. Determina la numeración y los campos obligatorios.
- Esquema de grupo de proveedores: junto con el esquema de grupo de materiales, determina el esquema de cálculo de precios que se usara en la OC.
- Grupo de compras responsable: el comprador o equipo de compras asígnado al proveedor.
- Términos de pago y moneda pedido: valores por defecto que se copian a la OC automáticamente.
- Indicador de bloqueo (XK05): si está activo, impide la creacion de nuevas OC para ese proveedor.

IMPORTANTE

El grupo de cuentas del proveedor (Vendor Account Group) no se puede cambiar una vez creado. Define campos obligatorios y la numeración del proveedor. Elegirlo mal al inicio del proyecto genera deuda tecnica.

Capítulo 2: El Info-Record - el nucleo de la relacion proveedor-material

El info-record (Registro Info de Compras) es el documento maestro que captura las condiciones comerciales entre un proveedor y un material especifico. Es la memoria del sistema sobre cuánto cuesta comprarle a ese proveedor, en cuánto tiempo entrega y con que tolerancias.

Cuando creas una OC en ME21N, SAP busca automáticamente el info-record correspondiente y propone precio, plazo de entrega y condiciones - sin que el comprador tenga que ingresarlos manualmente. Esa automatización es lo que hace al info-record tan valioso.

2.1 Los 4 tipos de info-record

Tipo	Código SAP	Cuándo se usa	Caracteristica clave
Estandar	0 (sin indicador)	Compra normal de materiales con número de material en SAP	El más común. Precio, plazo entrega, tolerancias por material+proveedor+org.compras
Subcontratacion	1	El proveedor fabrica usando componentes enviados por la empresa	Incluye la lista de componentes que se envian al proveedor para fabricar
Consignacion	2	Stock en las instalaciones del cliente pero propiedad del proveedor hasta el consumo	El precio se registra solo cuando se consume el stock de consignacion
Traslado	3	Suministro entre plantas de la misma empresa via pedido de traslado	Generalmente sin precio; se usa para control de plazos de entrega internos

2.2 Datos clave del info-record

Datos generales (cabecera)

- Plazo de entrega planificado: días que tarda el proveedor desde la OC hasta la entrega. Se usa en MRP para calcular fechas.
- Tolerancia de entrega: porcentaje de entrega de más o de menos que se acepta sin bloqueo.
- Unidad de medida de pedido: puede diferir de la UM base del material (ej. pides en cajas, valoras en unidades).
- Número de material del proveedor: como el proveedor llama al material en su sistema - útil para formularios de OC.

Datos de org. de compras (condiciones)

- Precio neto: precio acordado con el proveedor. Puede tener escala por cantidad (precio menor si pides más volumen).
- Moneda y condiciones de pago: heredadas al crear la OC.
- Indicador de bloqueo del info-record: permite bloquear un material especifico de un proveedor sin bloquearlo completamente.

TIP

Cuando creas una OC y el precio no se propone automáticamente, lo primero que debes verificar es si existe info-record para esa combinacion material + proveedor + organización de compras. Usa ME13 para buscarlo.

2.3 Precios con escala

Una de las funcionalidades más útiles del info-record es la escala de precios. Puedes configurar que si el comprador pide más de X unidades, el precio baje automáticamente. SAP aplica el precio de escala correspondiente al crear la OC según la cantidad solicitada.

Ejemplo: hasta 100 unidades el precio es S/ 50; de 101 a 500 unidades el precio es S/ 45; más de 500 unidades el precio es S/ 40. Todo esto se configura en una sola pantalla del info-record y SAP lo aplica de forma automatica.

Capítulo 3: Contratos marco - comprar con estrategia

Si el info-record es la fotografía de un precio en un momento dado, el contrato marco es el acuerdo estratégico de largo plazo. En SAP MM los contratos permiten negociar condiciones por volumen o valor con un proveedor y luego consumirlos gradualmente a través de ordenes de compra.

Trabajar con contratos tiene ventajas evidentes: precios negociados garantizados por un periodo, trazabilidad del consumo contra lo acordado, y posibilidad de obligar al sistema a que siempre use ese proveedor para un material.

3.1 Tipos de contratos en SAP MM

Tipo doc.	Nombre	Se usa cuando...	Cómo se consume
MK	Contrato por valor	Se negocia un monto total con el proveedor sin especificar cantidades	Cada OC normal que referencia al contrato descuenta del valor total acordado
WK	Contrato por cantidad (Pedido Abierto)	Se negocia una cantidad total de un material especifico a un precio fijo	Se generan ordenes de entrega (release orders) que descuentan la cantidad
LP	Plan de entregas	Entregas periódicas y frecuentes del mismo material (ej. insumos díarios)	El proveedor recibe un cronograma de entregas; se generan lineas de entrega automáticamente

3.2 Cómo funciona el Pedido Abierto (WK)

El Pedido Abierto es el tipo de contrato más común en empresas industriales. Funciona así: negocias con el proveedor una cantidad de 1,000 unidades de un material a S/ 45 cada una, valida por 12 meses. Ese acuerdo se registra en SAP como contrato WK.

Cuando el area de compras necesita el material, en lugar de crear una OC normal crea una orden de entrega (release order) referenciada al contrato. SAP descuenta la cantidad de la orden de entrega del saldo del contrato. Al final del periodo puedes ver cuánto consumiste vs. cuánto acordaste.

TIP

En ME3M puedes ver el estado de consumo de todos tus contratos: cuánto queda disponible, cuánto ya fue consumido y cuando vence. Es el reporte clave para renegociar antes de que un contrato expire.

3.3 Lista de fuentes - el puente entre contrato y OC

La lista de fuentes (ME01) es el mecanismo que le dice a SAP que proveedor debe usarse para un material especifico. Cuando una solicitud de pedido pasa por el proceso de asígnacion de fuente (ME57), SAP busca en la lista de fuentes y propone automáticamente el proveedor homologado.

Una entrada de lista de fuentes puede apuntar a un proveedor directo, a un info-record especifico, o a un contrato marco. Si apunta a un contrato, cada OC que se genere automáticamente consumira el saldo del contrato - sin que el comprador tenga que recordar referencias.

IMPORTANTE

Si un material tiene lista de fuentes con indicador de bloqueo para un proveedor, SAP impedira crear OC para ese proveedor aunque exista info-record. El bloqueo en lista de fuentes es más específico y controlado que el bloqueo del maestro de proveedor.

Capítulo 4: Evaluación de proveedores - el scorecard en SAP

La evaluación de proveedores (Supplier Evaluation) es el modulo de SAP MM que permite medir objetivamente el desempeño de cada proveedor usando datos del sistema - no percepciones subjetivas. Es la parte más ignorada de la gestión de proveedores y, a la vez, la que más valor agrega al area de compras.

SAP calcula automáticamente criterios como puntualidad y calidad a partir de los movimientos de mercancia y los resultados de inspeccion QM. El comprador solo necesita ingresar criterios cuálitativos como servicio. El resultado es un scorecard con puntaje de 1 a 100.

4.1 Los criterios del scorecard

Criterio	Qué mide SAP	Fuente de datos	Peso sugerido	Transacción
Precio	Desviacion entre precio OC y precio de mercado o precio negociado	EKPO / Info-record	25%	ME1M / ME1A
Calidad	Porcentaje de lotes rechazados en inspeccion QM vs. total recibido	QM (tabla QMEL)	30%	ME61 / QA32
Puntualidad	Dias de retraso entre fecha prometida y fecha real de entrega	EKBE / EKET	25%	ME61 / MB51
Servicio	Capacidad de respuesta, flexibilidad ante urgencias, documentacion	Evaluación manual	10%	ME61
Cumplimiento	Porcentaje de cantidad entregada vs. cantidad pedida (entregas cortas)	EKBE vs. EKPO	10%	ME61 / MB51

4.2 Cómo configurar la evaluación en SAP

La evaluación de proveedores se activa en SPRO y se configura en tres pasos:

- Paso 1 - Definir criterios principales y subcriteros: SAP trae criterios estandar (precio, calidad, entrega) pero puedes crear criterios propios. Cada criterio tiene un peso en el puntaje total.
- Paso 2 - Configurar el cálculo automático: para puntualidad y calidad SAP puede calcular el puntaje automáticamente desde los documentos de MM y QM. Para criterios cuálitativos el comprador ingresa el puntaje manualmente.
- Paso 3 - Ejecutar la evaluación: transacción ME61 para ingresar y ver el scorecard de un proveedor especifico; ME62 para ver el ranking de todos los proveedores evaluados.

TIP

El puntaje de puntualidad en SAP se calcula comparando la fecha de entrega confirmada en la OC (EKET-EINDT) con la fecha real del documento de entrada de mercancias (MKPF-BLDAT). Si el proveedor entrega antes o a tiempo suma puntos; si entrega tarde descuenta según los días de retraso.

4.3 Usando el scorecard para decisiones de negocio

El scorecard de proveedores en SAP no es un fin en si mismo - es la base para tomar decisiones:

- Renegociacion de precios: si el puntaje de precio de un proveedor es consistentemente bajo, tienes datos objetivos para exigir mejores condiciones.
- Cambio de proveedor: si la puntualidad o calidad estan por debajo del umbral definido, puedes justificar con datos el cambio de fuente de aprovisionamiento.
- Bloqueo preventivo: XK05 permite bloquear un proveedor de nuevas OC mientras se resuelve un problema de calidad o se renegocia el contrato.
- Reconocimiento: los proveedores con mejor scorecard pueden recibir mayor volumen o contratos de mayor plazo como incentivo.

IMPORTANTE

Un scorecard que nadie revisa es peor que no tener scorecard: genera una falsa sensacion de control. Define desde el inicio quien revisa los resultados, con que frecuencia y que accion toma según el puntaje. Sin ese proceso el modulo de evaluación es solo cosmético.

Capítulo 5: El flujo completo de gestión de proveedores

Todo lo que hemos visto en los capitulos anteriores forma parte de un flujo integrado. Aqui lo ves de principio a fin:

#	Etapa	Herramienta SAP	Resultado
1	Alta del proveedor en maestro	XK01 / BP	Proveedor habilitado con datos generales, bancarios y de compras
2	Homologacion y lista de fuentes	ME01	Proveedor aprobado para suministrar materiales especificos
3	Negociacion y registro de condiciones	ME11 (info-record)	Precio, plazo de entrega y tolerancias acordados y disponibles para OC
4	Contrato marco (si aplica)	ME31K / ME38	Acuerdo por volumen o valor con validez definida que genera OC automáticamente
5	Generacion de OC	ME21N / ME57	Orden de compra creada con condiciones del info-record o contrato
6	Seguimiento y recepcion	MIGO / ME2M	Entrada de mercancias confirmada y documentada en SAP
7	Evaluación de desempeño	ME61 / ME62	Scorecard actualizado con puntualidad, calidad y precio del suministro
8	Accion de mejora o bloqueo	XK05 / ME12	Proveedor bloqueado o condiciones renegociadas según resultado del scorecard

5.1 El punto critico: la consistencia de datos maestros

El flujo anterior funciona bien cuando los datos maestros estan consistentes. Los problemas más frecuentes en proyectos ocurren cuando:

- El info-record tiene un precio desactualizado y la OC se crea con ese precio incorrecto.
- El contrato marco vencio pero nadie lo renuevo - las OC siguen creandose sin referencia al contrato.
- El proveedor tiene datos de org. de compras incompletos y el comprador no puede crear la OC.
- La lista de fuentes no esta actualizada y ME57 propone un proveedor incorrecto o bloqueado.

TIP

Establece un proceso de revision periodica de info-records y contratos. SAP permite configurar alertas de vencimiento de contratos (campo Fecha de fin de validez en ME32K). Una revision mensual de contratos proximos a vencer evita el 80% de los problemás de datos maestros.

Capítulo 6: Transacciónes esenciales

Transacción	Descripcion	Módulo	Para qué sirve en gestión de proveedores
ME11	Crear info-record	MM	Registrar precio, plazo y condiciones de un proveedor para un material especifico
ME12	Modificar info-record	MM	Actualizar precio o condiciones cuando cambia la negociacion
ME13	Visualizar info-record	MM	Consultar condiciones vigentes sin modificar
ME1M	Info-records por material	MM	Ver todos los proveedores que suministran un material y comparar precios
ME1A	Info-records por proveedor	MM	Ver todos los materiales que suministra un proveedor especifico
ME31K	Crear contrato	MM	Registrar un acuerdo marco (por valor MK o por cantidad WK)
ME32K	Modificar contrato	MM	Actualizar precios, cantidades o fechas de validez del contrato
ME38	Crear plan de entregas	MM	Programar entregas periódicas con un proveedor
ME61	Evaluar proveedor	MM-QM	Ingresar puntuaciones manuales y ver el scorecard calculado por SAP
ME62	Lista evaluación proveedores	MM-QM	Ver el ranking de todos los proveedores evaluados
XK01	Crear proveedor (BP)	FI-MM	Crear el maestro de proveedor con datos generales, bancarios y de compras
XK05	Bloquear proveedor	MM	Impedir que se creen nuevas OC para un proveedor bloqueado
ME57	Asígnar fuente	MM	Asígnar automáticamente la fuente de aprovisionamiento a una SolPet
ME01	Crear lista de fuentes	MM	Registrar que proveedores estan homologados para un material

Capítulo 7: Errores frecuentes y como evitarlos

7.1 Info-record no encontrado al crear OC

Síntoma: SAP no propone precio al crear la OC y el comprador debe ingresarlo manualmente.

- Causa 1: No existe info-record para esa combinacion material + proveedor + org. de compras. Solución: crear con ME11.
- Causa 2: El info-record existe pero esta bloqueado. Solución: revisar indicador de bloqueo en ME12.
- Causa 3: El info-record existe para una org. de compras diferente. Solución: extender a la org. de compras correcta.

7.2 Contrato no se consume al crear OC

Síntoma: se crea la OC pero el saldo del contrato no disminuye.

- Causa: la OC no fue creada con referencia al contrato (campo 'Contrato' en cabecera de OC vacio). Solución: al crear la OC en ME21N, ingresar el número de contrato en el campo de referencia o usar ME58 para crear desde el contrato.

7.3 Scorecard no se calcula automáticamente

Síntoma: la evaluación de proveedor siempre muestra 0 en criterios como puntualidad.

- Causa 1: el modulo de evaluación no esta activado para esa org. de compras en customizing.
- Causa 2: las fechas de entrega en la OC no estan confirmadas (EKET sin fecha real) - SAP no puede calcular la desviacion.
- Causa 3: QM no esta integrado con MM para el cálculo automático de calidad.

TIP

Antes de activar la evaluación de proveedores en productivo, ejecuta una prueba en QAS con datos reales de un proveedor que ya tenga OC y EM procesadas. Eso te dira si el cálculo automático funciona correctamente y si los pesos de los criterios generan el resultado esperado.

Conclusion: De la transacción a la estrategia

La gestión de proveedores en SAP MM no es una funcionalidad aislada - es el hilo que conecta la estrategia de compras con la operacion díaria. Un info-record bien mantenido ahorra horas de trabajo manual en cada OC. Un contrato marco bien configurado protege a la empresa de variaciones de precio. Un scorecard bien útilizado convierte datos del sistema en decisiones de negocio.

El consultor SAP MM que domina este ciclo completo - desde el alta del proveedor hasta la evaluación de su desempeño - no solo configura transacciónes. Ayuda a las empresas a comprar mejor, más barato y con menos riesgo. Eso es lo que distingue a un consultor que agrega valor estratégico de uno que solo ejecuta.

La próxima vez que un cliente te diga que sus compradores no saben de dónde viene el precio en la OC, o que no tienen forma de medir si sus proveedores cumplen, ya sabes exactamente dónde esta la solución y como implementarla.

Digital Core Pro · digitalcore.pro · Academia de Consultores SAP

Transformacion Digital · SAP S/4HANA · Agentes de Inteligencia Artificial

Transformamos el aprendizaje en resultados tangibles.

Digital Core Pro · Academia de Consultores SAP

SAP S/4HANA · Reingeniería Digital · Automatización

www.digitalcore.pro · @digitalcorepro

Digital Core

SORTEO PARA LECTORES

¿Le sirvió este ebook? Participe por una caja de merch Digital Core.

Responda cuatro preguntas sobre su situación. Toma menos de un minuto y nos ayuda a enviarle contenido útil para su empresa.

- **Una respuesta por pregunta, con un clic**
- **Participar no le obliga a contratar nada**
- **Anunciamos al ganador por correo**

Participar en el sorteo →

Bases del sorteo en digitalcore.pro/sorteo

contacto@digitalcore.pro · +51 1 7097328 · Santiago de Surco, Lima, Perú