Digital Core

E-BOOK

GUÍA INTRODUCTORIA AL MÓDULO SAP MM

Conceptos fundamentales, procesos clave y transacciones esenciales para iniciarte como consultor o key user en SAP S/4HANA.

ESTA GUÍA ES PARA TI SI...

- Buscas certificarte en SAP MM y necesitas claridad sobre el panorama completo.
- Eres key user del módulo y quieres profundizar técnicamente.
- Estás considerando una carrera como consultor funcional SAP.
- Trabajas en logística, compras o supply chain y quieres dar el salto a SAP.

Email: contacto@digitalcore.pro

Telefono: +51 1 7097928

www.digitalcore.pro

@digitalcorepro

Academia de Consultores SAP · Digital Core Pro

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

00 Bienvenida e Índice

Este eBook fue diseñado para darte el mapa mental completo del módulo SAP MM en menos de 30 minutos de lectura. No encontrarás relleno: cada página apunta a algo que te servirá si decides convertirte en consultor SAP o si ya eres key user y quieres dar el siguiente paso.

En las próximas páginas recorrerás 8 bloques fundamentales que cubren el 90% de lo que un consultor MM junior debe saber para empezar:

Cap.	Tema
01	¿Qué es SAP MM y por qué dominarlo es estratégico?
02	Procure-to-Pay: el ciclo central del módulo
03	Datos maestros: la base que sostiene todo
04	20 transacciones imprescindibles
05	Tablas técnicas para diagnóstico
06	Integración con FI, CO, SD y PP
07	Errores comunes y cómo resolverlos
08	Tu siguiente paso como consultor SAP MM

✓ Lo que vas a ganar

Una visión clara del módulo: procesos, maestros, transacciones, tablas e integración.

→ Cómo usarlo

Léelo como mapa de estudio, checklist para entrevistas y base para hablar con negocio.

> *“El módulo MM es la columna vertebral operativa de cualquier empresa que compre, almacene o reciba mercancía.”*

01 ¿Qué es SAP MM?

SAP MM (Materials Management) es el módulo responsable de la gestión de materiales y compras. Forma parte del núcleo operativo de SAP S/4HANA junto con SD, FI y PP.

Su propósito es controlar el flujo de materiales desde que se identifica la necesidad de compra, pasando por la negociación con proveedores, hasta la recepción física y contable de la mercancía.

¿Por qué dominar SAP MM es estratégico?

Demanda laboral sostenida

Empresas en LATAM usan SAP MM para implementaciones, soporte AMS y mejoras.

Sueldos competitivos

Un perfil MM puede crecer hacia proyectos regionales y roles de consultoría.

Puerta de entrada al ecosistema SAP

Procesos universales: compras, almacén, facturas e inventarios.

Transición natural desde logística

Ideal para perfiles de ingeniería, administración, supply chain y compras.

¿Qué cubre el módulo MM?

Bloque	Qué cubre
Compras	SolPeds, pedidos, contratos marco y planes de entrega
Inventarios	Entradas, salidas, traslados, devoluciones y conteos
Valoración	Precio medio, estándar y valoración del stock
Verif. facturas	Conciliación pedido-recepción-factura
MRP	Cuándo y cuánto comprar
Maestros	Materiales, proveedores, info records y source list

> *“Si entiendes el ciclo Procure-to-Pay y los datos maestros, dominas gran parte de lo que se espera de un consultor MM junior.”*

02 Ciclo Procure-to-Pay

El proceso central de SAP MM es el ciclo Procure-to-Pay (P2P), o de la compra al pago. Conecta MM con FI y explica cómo una necesidad de compra se transforma en una factura pagada al proveedor.

1

Determinación de necesidad

Un usuario, MRP o proceso automático genera la Solicitud de Pedido. Tx: ME51N / ME53N

2

Liberación de la SolPed

Aprobación según monto o reglas configuradas. Tx: ME54N / ME55

3

Pedido de compra

Compras convierte la SolPed en PO y lo envía al proveedor. Tx: ME21N / ME59N

4

Confirmación proveedor

Se confirman fechas de entrega, cantidades o cambios. Tx: ME22N

5

Entrada de mercancía

Recepción física. Stock sube y se contabiliza Stock vs GR/IR. Tx: MIGO 101

6

Verificación factura

Validación de factura vs pedido y recepción. Tx: MIRO

7

Pago al proveedor

Tesorería ejecuta el pago desde FI. Tx: F-53 / F110

> *“El 3-way match (Pedido = Recepción = Factura) es la piedra angular del control interno en MM.”*

03 Datos maestros

Antes de ejecutar cualquier proceso en MM, hay que tener los datos maestros bien creados. Son las fichas que SAP usa para entender qué se compra, a quién y bajo qué condiciones.

■ Maestro de Materiales

Datos básicos, compras, MRP, contabilidad, almacén, ventas y calidad.
Tx: MM01 / MM02 / MM03
Tablas: MARA, MARC, MARD, MBEW

● Proveedor / Business Partner

En S/4HANA, proveedores y clientes se gestionan como BP. Incluye datos generales, bancos, condiciones comerciales y fiscales.
Tx: BP
Tablas: LFA1, LFB1, LFM1

◆ Info Record

Vincula material + proveedor + organización de compras. Define precio, plazo, tolerancias y condiciones.
Tx: ME11 / ME12 / ME13
Tablas: EINA, EINE

✓ Source List

Define proveedores autorizados para suministrar material por centro, período y condiciones.
Tx: ME01 / ME03
Tabla: EORD

Regla de oro del consultor MM

Debe poder responder: qué se compra, quién lo provee, a qué precio, dónde se recibe y qué regla controla la compra.

> *“Si el dato maestro está mal, el error se replica en compras, inventario, factura y contabilidad.”*

04 20 transacciones clave

Existen cientos de transacciones en SAP MM, pero estas 20 cubren la mayor parte del trabajo diario. Dominarlas te permite operar con fluidez y diagnosticar problemas rápidamente.

Tx	Función
ME21N	Crear pedido de compra
ME22N	Modificar pedido de compra
ME23N	Visualizar pedido de compra
ME51N	Crear solicitud de pedido
ME54N / ME55	Liberar SolPed individual / colectiva
ME59N	Convertir SolPed en pedido automáticamente
ME2N / ME2L / ME2M	Listados de pedidos por número, proveedor o material
ME80FN	Análisis avanzado de pedidos
ME11 / ME12 / ME13	Registro info de compras
ME01 / ME03	Libro de pedidos
MM01 / MM02 / MM03	Maestro de material
BP	Business Partner proveedor
MIGO	Entradas, salidas y movimientos de mercancía
MIRO	Verificación de facturas de proveedor
MB52	Stock por material / almacén
MB51	Listado de movimientos de material
MMBE	Stock global por material
MD01 / MD02 / MD04	MRP: corrida general / material / situación stock
MEK1	Condiciones de precio de compra
MB5B	Stock por fecha para auditoría

> *“Tip profesional: en entrevistas técnicas SAP siempre preguntan por transacciones. Memorizar estas 20 puede marcar la diferencia.”*

05 Tablas técnicas clave

Las tablas son el alma técnica de SAP. Saber consultarlas con SE16N permite diagnosticar problemas, construir reportes y entender qué ocurre detrás de las transacciones.

Compras

Tabla	Contenido
EBAN	Solicitudes de pedido
EKKO / EKPO	Pedidos de compra cabecera / posiciones
EKET	Fechas de entrega de pedidos
EKBE	Historial de movimientos del pedido
EINA / EINE	Registro info compras
EORD	Libro de pedidos

Inventarios

Tabla	Contenido
MKPF / MSEG	Documentos de material cabecera / posiciones
MARD	Stock por material y almacén
MCHB	Stock por lote
MBEW	Valoración de stock: precio y valor

Datos maestros

Tabla	Contenido
MARA / MARC	Material general / por centro
LFA1 / LFB1	Proveedor general / sociedad
T001W	Centros de configuración

> *“Un consultor MM que sabe leer tablas diagnostica más rápido y conversa mejor con ABAP, Basis y FI.”*

06 Integración SAP

SAP MM no funciona aislado. Su valor real está en cómo se conecta con los demás módulos. Muchos errores reales viven justo en los bordes entre módulos.

MM ↔ FI

MIGO 101: Stock / GR-IR
MIRO: GR-IR / CxP
OBYC define cuentas.

MM ↔ CO

Compras de consumo se imputan a objetos de costo: K, A, P, F.

SAP MM

MM ↔ SD

Pedidos de traslado, entregas e intercompany conectan ambos módulos.

MM ↔ PP

MRP toma stock, lead times, órdenes, BOM y pedidos de venta.

Asientos básicos que debes dominar

Evento	Impacto contable
Entrada de mercancía	Stock (Debe) / GR-IR (Haber)
Factura proveedor	GR-IR (Debe) / Cuentas por pagar (Haber)
Pago proveedor	Cuentas por pagar (Debe) / Banco (Haber)

> *“Si entiendes cómo MM se conecta con FI, CO y SD, resolverás gran parte de los tickets sin pedir ayuda.”*

07 Errores comunes

Estos son errores frecuentes en los primeros meses como consultor MM. Aprende a reconocer causa y solución para resolver tickets de soporte AMS con mayor velocidad.

! No existe info record

Causa: material sin registro info con proveedor y org. compras.
Solución: crear con ME11 y validar extensión.

! Bloqueo de stock

Causa: material bloqueado o periodo cerrado.
Solución: revisar MM02 y MMRV.

! Sin autorización para liberar

Causa: falta rol/código de liberación.
Solución: escalar a Basis con M_EINK_FRG.

! No se determina cuenta

Causa: falta OBYC para combinación de valoración.
Solución: validar material y escalar a FI.

! Diferencias en MIRO

Causa: precio/cantidad no coincide con PO y GR.
Solución: revisar tolerancias en OMR6.

! No determina expedición

Causa: falta LADGR o TRAGR en material.
Solución: completar vista ventas/centro en MM02.

Método rápido de diagnóstico

1) Captura mensaje exacto · 2) Revisa maestro · 3) Revisa documento · 4) Verifica customizing · 5) Escala con evidencia.

> *“El consultor que documenta causa, evidencia y solución se vuelve mucho más valioso para el negocio.”*

08 Tu siguiente paso

Si llegaste hasta aquí, ya tienes el mapa mental completo del módulo SAP MM: procesos, maestros, transacciones, tablas, integración y errores típicos.

Pero saber el mapa no es lo mismo que recorrer el camino. La diferencia entre alguien que lee sobre SAP y alguien que se vuelve consultor está en la práctica guiada y los casos reales.

¿Qué te falta para convertirte en consultor?

✓ **Casos de negocio reales**

Resolver problemas del negocio, no solo memorizar transacciones.

✓ **Mentoría experta**

Evitar meses de prueba y error con guía de consultores SAP.

Únete a la academia de consultores SAP MM

¡Pronto iniciamos!

Email: adelavaldiviezo@digitalcore.pro

Teléfono: +51 905 466 727

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