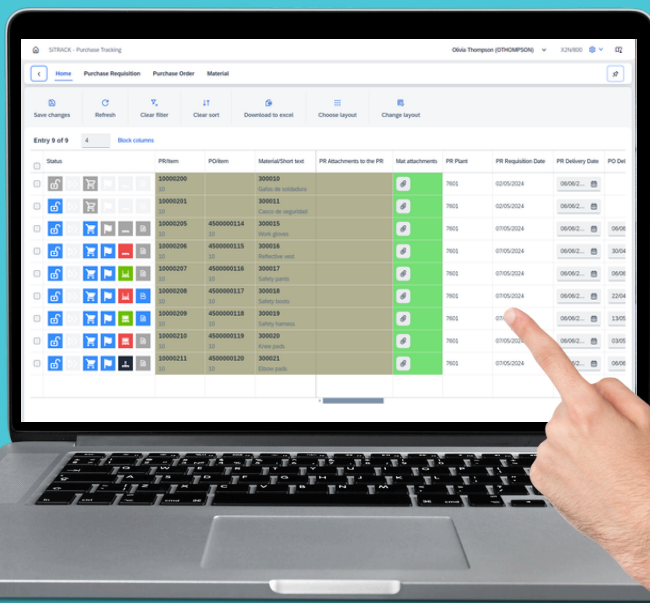




Optimiza tus procesos de compra en SAP

20 lecciones



¿Qué vamos a abordar?

Cómo eliminar ineficiencias comunes en los procesos de compras en SAP

Estrategias para agilizar aprobaciones y reducir tiempos de compras

Herramientas para mejorar la relación con proveedores

Cómo digitalizar el almacén y optimizar los movimientos de mercancía

Las mejores soluciones para profesionalizar el ciclo de compras

ÍNDICE

Introducción	1
CAPÍTULO 1: Optimizar y agilizar los procesos de compras	2
Lección 1. Mejorar la trazabilidad del proceso de compras	3
Lección 2. Disminuir errores en las solicitudes de pedido	3
Lección 3. Implementar devolución, distribución y asignación de solicitudes	4
Lección 4. Mejorar la trazabilidad de las importaciones	5
Lección 5. Optimizar la medición de tiempos	6
CAPÍTULO 2: Optimizar y agilizar los procesos de aprobación	7
Lección 6. Cómo aportar movilidad a los procesos de aprobación	8
Lección 7. Evitar demoras en aprobaciones	8
Lección 8. Monitorear/auditar estrategias de liberación y su implementación	9
Lección 9. Disponer de toda la información estratégica en un solo lugar	10
CAPÍTULO 3: Optimizar y agilizar la gestión de proveedores	12
Lección 10. Clasificar proveedores no calificados	13
Lección 11. Mejorar y agilizar la gestión documental	14
Lección 12. Evitar la selección incorrecta del proveedor por omisión de contratos existentes	15
Lección 13. Mejorar la comunicación entre los actores del proceso de compra	16
Lección 14. Evitar retrabajos y errores por registro manual de facturas de proveedor	17
CAPÍTULO 4: Optimizar y agilizar ofertas y licitaciones	18
Lección 15. Centralizar la petición de ofertas	19
Lección 16. Mejorar los procesos de licitación	20
Lección 17. Cómo evaluar objetivamente las ofertas de proveedores	20
Lección 18. Mejorar la comunicación ineficiente y colaboración en tiempo real con proveedores	21

ÍNDICE

CAPÍTULO 5: Optimizar y agilizar movimientos del almacén_____23

Lección 19. Resolver errores y demoras en recepciones y movimientos por procesos manuales con papel_____24

Lección 20. Lograr trazabilidad y actualización en tiempo real de operaciones de almacén_____25

CAPÍTULO 6: ¿Qué herramientas debo escoger?_____26

Estandarización y generación automática de textos _____27

SiTRACK – Seguimiento centralizado del ciclo de compras _____28

SiGO – Gestión de Ofertas y Licitaciones _____29

SiLI – Liberaciones Inteligentes_____30

SiMA – Movilidad de almacén _____30

SiPRO – Portal de proveedores _____31

Introducción

El área de **compras y aprovisionamiento** se ha convertido en una prioridad estratégica, especialmente en un mercado donde la **agilidad y calidad operativa** son fundamentales. A pesar de contar con un sistema SAP —el **ERP más potente del mercado**—, persisten **ineficiencias y problemáticas** con las que, seguramente, te has encontrado.

En **Innova**, llevamos años ofreciendo soluciones para **agilizar procesos, reducir tiempos de ciclo, minimizar errores y optimizar el uso de los recursos** dentro del sistema SAP. En este eBook, desarrollaremos **20 lecciones clave** que hemos aprendido desde la experiencia de haber ayudado a numerosas empresas a aplicar mejoras operativas e implementar herramientas que **potencian las capacidades nativas de SAP**.

Cada lección aborda un **problema operativo** y analiza posibles soluciones dentro del propio sistema, así como **recomendaciones sobre herramientas complementarias**, destacando qué deben incluir para resolver o mitigar las dificultades, retos o ineficiencias que enfrenta tu empresa. También incluimos recomendaciones prácticas para llevar las compras a su **nivel óptimo de desempeño**.

En los casos en los que sea posible **solucionar la ineficiencia mediante cambios en los procesos**, te lo indicaremos. Si no, te diremos qué tipo de herramientas debes incorporar para mejorar el problema abordado.

Haz que tus procesos en SAP sean más sencillos con Innova Apps

En 30 – 45 minutos te presentamos nuestras soluciones en línea.

Así podrás ver en detalle cómo se optimizarán tus procesos en SAP.

[Agendar DEMO](#)



CAPÍTULO 1

Optimizar y agilizar los procesos de compras



Lección 1. Mejorar la trazabilidad del proceso de compras

En un proceso de adquisición, desde la solicitud hasta el pago al proveedor, intervienen múltiples áreas y sistemas. Esta multiplicidad genera **fragmentación**, y el seguimiento del proceso requiere de **emails, llamadas, reuniones y revisiones de estatus**, lo cual es **ineficiente y propenso a errores**.

SAP proporciona reportes para partes específicas del proceso (como **ME5A, ME2N/ME2L, MB51**), pero carece de una **vista unificada y trazabilidad completa**. Esto pone en riesgo la continuidad operativa ante retrasos o errores que podrían evitarse.

¿Cómo resolverlo?

1. **Usar herramientas externas integradas con SAP** que proporcionen una visión global en tiempo real del proceso de compras.
2. Estas herramientas deben permitir ver, en una única interfaz, el estado de cada proceso, las tareas pendientes, detectar cuellos de botella, generar alertas y facilitar un **control proactivo** de la cadena de compras.

Lección 2. Disminuir errores en las solicitudes de pedido

Un problema común es la creación de **solicitudes de pedido con datos incompletos o erróneos**. En SAP, la transacción ME51N permite generar estas solicitudes, pero no impide que se omitan datos importantes o se introduzca información incorrecta. Es habitual encontrar errores como materiales o centros de costo mal asignados, lo que genera retrasos y retrabajos, e incluso pedidos enviados al proveedor equivocado.

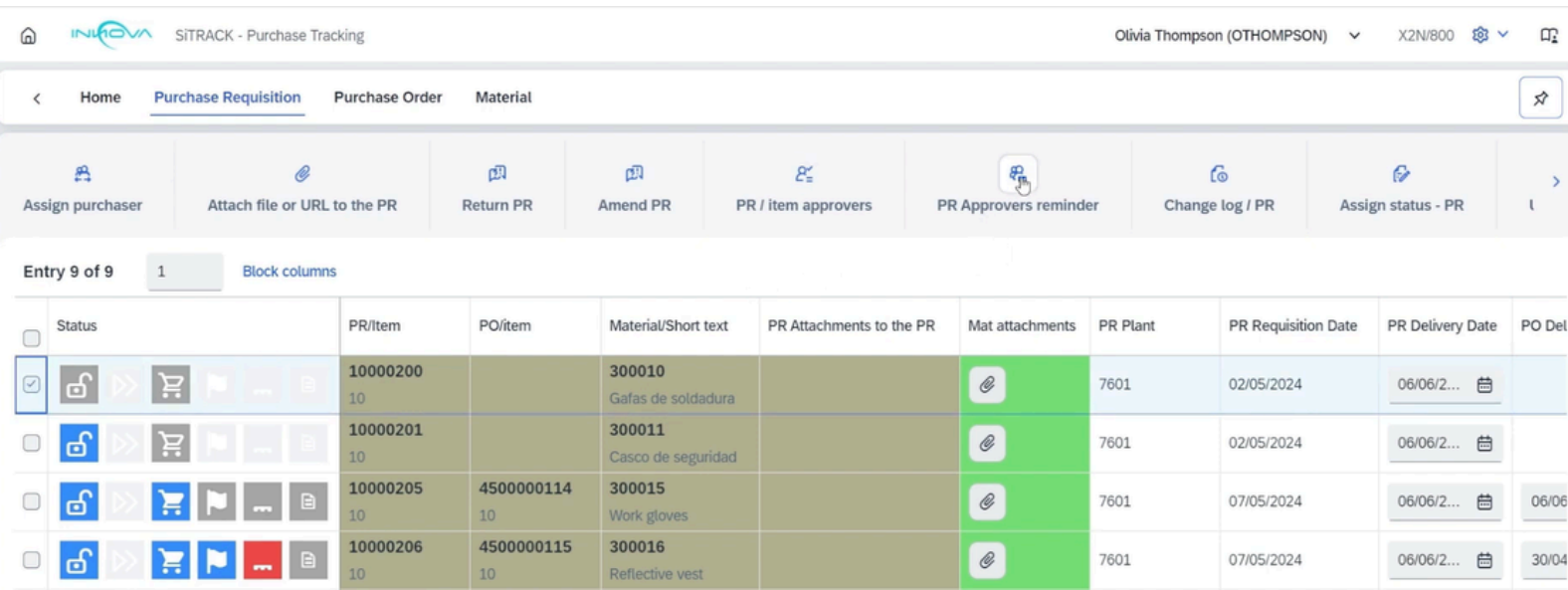
SAP no cuenta con un **sistema estándar de validación de calidad de datos** en este proceso. Aunque se pueden configurar campos obligatorios mediante user-exits o parametrizaciones, muchas validaciones dependen del usuario que crea la solicitud.



Algunas empresas intentan mitigar estos errores con capacitaciones, manuales o plantillas en Excel, pero estas medidas no garantizan la consistencia en tiempo real.

¿Cómo resolverlo?

1. **Definir plantillas estandarizadas** para la creación de solicitudes, con formatos predefinidos que eviten errores de imputación.
2. Incorporar **herramientas** que permitan al equipo de compras validar fácilmente la información y devolver las solicitudes notificando automáticamente a los solicitantes para su corrección.



The screenshot shows the SAP S/4HANA Purchase Tracking interface. The top navigation bar includes the INOVA logo, the text 'SITRACK - Purchase Tracking', the user name 'Olivia Thompson (OTHOMPSON)', and the system ID 'X2N/800'. Below the navigation bar, there are several action buttons: 'Assign purchaser', 'Attach file or URL to the PR', 'Return PR', 'Amend PR', 'PR / item approvers', 'PR Approvers reminder', 'Change log / PR', and 'Assign status - PR'. The main content area displays a table of purchase requisitions. The table has columns for Status, PR/Item, PO/Item, Material/Short text, PR Attachments to the PR, Mat attachments, PR Plant, PR Requisition Date, PR Delivery Date, and PO Del. The table contains four rows of data, each with a row of action icons on the left. The 'Mat attachments' column for all rows is highlighted in green.

Status	PR/Item	PO/Item	Material/Short text	PR Attachments to the PR	Mat attachments	PR Plant	PR Requisition Date	PR Delivery Date	PO Del
<input checked="" type="checkbox"/>	10000200 10		300010 Gafas de soldadura			7601	02/05/2024	06/06/2...	
<input type="checkbox"/>	10000201 10		300011 Casco de seguridad			7601	02/05/2024	06/06/2...	
<input type="checkbox"/>	10000205 10	4500000114 10	300015 Work gloves			7601	07/05/2024	06/06/2...	06/06
<input type="checkbox"/>	10000206 10	4500000115 10	300016 Reflective vest			7601	07/05/2024	06/06/2...	30/04

Lección 3. Implementar devolución, distribución y asignación de solicitudes

Otra dificultad operativa habitual es la **asignación poco clara de solicitudes de compra** entre compradores. En SAP, el campo EKGRP (grupo de compras) define una categoría, pero no necesariamente significa un responsable individual (un usuario), lo que genera confusión y retrasos por falta de responsabilidad clara.

Reasignar solicitudes dentro de SAP no es sencillo, y muchas empresas recurren a **métodos externos como reuniones o Excel**, dado que el grupo de compras no es una opción para reasignar o, por segregación de funciones, el área de compras no debe modificar las solicitudes, lo cual complica la distribución equitativa de la carga de trabajo, especialmente durante picos de actividad o ausencias.

¿Cómo resolverlo?

1. Establecer **reglas internas claras** para la asignación de solicitudes.
2. Aplicar **herramientas que permitan asignaciones automáticas** y manuales, directamente a usuarios SAP, según reglas predefinidas y con visibilidad total del estado de cada solicitud. Por ejemplo, en nuestra aplicación SiTRACK, automatizamos esta asignación de solicitudes y permitimos su reasignación, a compradores específicos, mejorando la trazabilidad y eficiencia.



Lección 4. Mejorar la trazabilidad de las importaciones

Las **compras internacionales** incluyen múltiples etapas logísticas más allá de la emisión de la orden de compra: embarque, despacho de puerto origen, tránsito, llegada a puerto destino, entre otros. El módulo SAP MM estándar no contempla de forma nativa el seguimiento de estas fases y mucho menos de forma automática, por lo que las empresas suelen llevar el seguimiento mediante **hojas de cálculo, correos electrónicos o portales externos**, lo que genera falta de trazabilidad y dificulta responder con precisión a consultas del negocio o anticipar problemas logísticos.

¿Cómo resolverlo?

1. **Utilizar campos personalizados** o textos en documentos SAP para registrar manualmente eventos logísticos. Esta solución es posible sin herramientas externas, pero es manual, poco escalable y no permite visibilidad ni alertas automatizadas.
2. **Establecer reportes internos en SAP basados en fechas estimadas** y responsables por etapa, combinando datos del pedido con otros módulos para construir manualmente una vista operativa básica del avance logístico. Aunque esto se puede hacer con el sistema existente, requiere esfuerzo de integración y suele ser insuficiente para un seguimiento detallado.
3. **Incorporar herramientas externas** que permitan parametrizar hitos logísticos personalizados según el tipo de importación, integrarlos con el pedido y visualizar el estado de cada etapa en tiempo real. Estas soluciones pueden conectarse con servicios de seguimiento externos (por ejemplo, APIs de navieras) y actualizar automáticamente los estados logísticos, y generar alertas cuando se detectan retrasos o incidencias. Incluso, herramientas como SiTRACK permiten sincronizarse con proveedores de información logística como SeaRates para lograr una parametrización completa de las etapas de importación.

Lección 5. Optimizar la medición de tiempos

En muchos procesos de compra, **no es posible saber con precisión en qué etapa se generan los mayores retrasos**. SAP estándar no proporciona informes detallados sobre cuánto tarda cada documento en ser aprobado, si fue devuelto o qué aprobador lo retuvo por más tiempo. Esto impide identificar cuellos de botella y dificulta establecer objetivos de mejora.

Las decisiones se basan en percepciones y no en evidencia, lo que limita la mejora continua del proceso completo de compras. A esto se suma la falta de indicadores que permitan evaluar el rendimiento final de la cadena de compras desde una perspectiva operativa y de cumplimiento por parte de los proveedores.

Uno de los indicadores clave en este sentido es el **OTIF (On Time, In Full)**, que mide si las entregas se realizan **en el plazo acordado y en la cantidad solicitada**. Esta métrica permite evaluar objetivamente el desempeño logístico y de proveedores, y detectar patrones de incumplimiento que afecten la planificación, los niveles de stock o el servicio a otras áreas.

¿Cómo resolverlo?

1. Crear reportes personalizados en SAP que permitan medir el tiempo entre etapas clave del proceso. Con acceso a tablas de documentos y logs de cambios, se pueden construir reportes que midan el tiempo desde la creación del documento hasta su liberación, y detectar documentos con devoluciones y sus tiempos de corrección. También es posible cruzar datos de entregas y pedidos para calcular el cumplimiento OTIF por proveedor, producto o grupo de compras. Sin embargo, estas soluciones requieren esfuerzo técnico para su implementación.
2. Adoptar herramientas externas que midan automáticamente cada paso del proceso de compras. Estas soluciones deben permitir visualizar cuánto tarda cada aprobador, notificar a aprobadores con retrasos, y ofrecer reportes históricos para identificar patrones. Además, deben incluir indicadores de cumplimiento como el OTIF, generando reportes que permitan identificar tiempos por etapa y totales por proceso, para facilitar la identificación de retrasos y tomar decisiones.



Optimiza tus procesos de compra
en SAP

CAPÍTULO 2

Optimizar y agilizar los procesos de aprobación

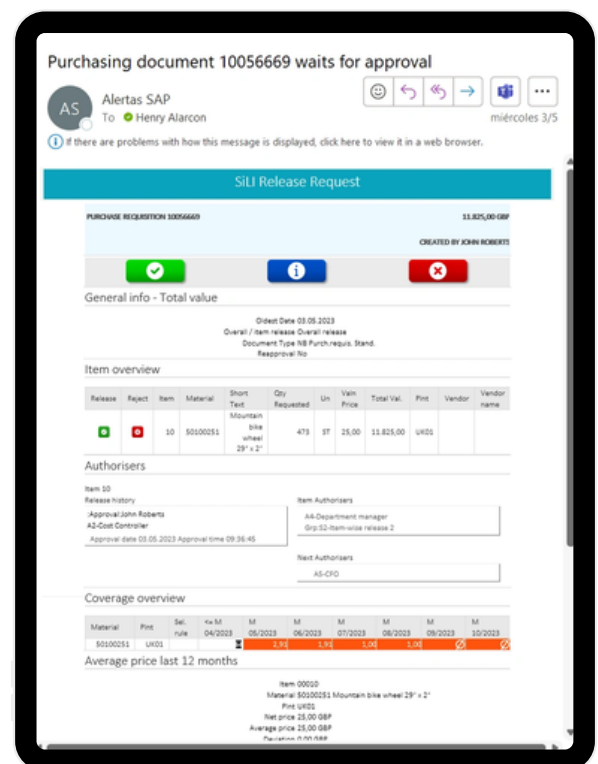


Lección 6. Cómo aportar movilidad a los procesos de aprobación

El sistema de aprobaciones de compras en SAP puede convertirse en un cuello de botella **si los aprobadores no están disponibles para acceder al sistema** en el escritorio. Esto provoca retrasos cuando los aprobadores están fuera de la oficina, en reuniones o de viaje, por ejemplo.

¿Cómo resolverlo?

1. **Habilitar aplicaciones Fiori** de aprobación en SAP y garantizar su acceso remoto seguro, de modo que los usuarios puedan realizar liberaciones desde dispositivos móviles o navegadores, sin necesidad del entorno SAP GUI. Esta opción puede implementarse sin herramientas externas si se cuenta con la infraestructura y licencias necesarias, aunque requiere un esfuerzo inicial de configuración y suele ser elemental en la data que muestra para tomar decisiones de compra.
2. **Implementar una solución externa** diseñada específicamente para facilitar la aprobación de documentos desde cualquier dispositivo, con interfaces simplificadas, notificaciones en tiempo real vía correo y autenticación segura. Este tipo de herramientas elimina las limitaciones de movilidad, acelera el ciclo de aprobación y mantiene la trazabilidad del proceso sin comprometer la seguridad ni los controles definidos en el sistema.



Lección 7. Evitar demoras en aprobaciones

La falta de notificaciones automáticas y de canales integrados de comunicación en SAP puede **ralentizar el proceso de aprobación**. En muchos casos, los aprobadores no saben que tienen documentos pendientes porque deben ingresar manualmente al sistema para revisarlos.



Con ausencia de notificaciones, el proceso depende de que el comprador haga seguimiento proactivo, enviando correos o llamando para pedir acción. Además, cuando surgen dudas, el aprobador debe contactar por canales externos como correo o teléfono, lo que deja la comunicación **fuera del sistema y sin trazabilidad**.

¿Cómo resolverlo?

1. **Configurar Workflows en SAP para enviar notificaciones por email** en el momento en que un documento requiere aprobación, y establecer procesos de seguimiento manual para controlar los tiempos de respuesta. Esta opción no requiere herramientas externas, pero tiene funcionalidad limitada y depende de la proactividad de los usuarios.
2. **Implementar soluciones externas que ofrezcan notificaciones automáticas multicanal** (email, push móvil), recordatorios configurables, y espacios de conversación integrados dentro del documento de compra, donde aprobadores y compradores puedan intercambiar preguntas y respuestas de forma trazable. Esto elimina dependencias externas, reduce tiempos de aprobación y asegura que todas las interacciones queden registradas para referencia futura.

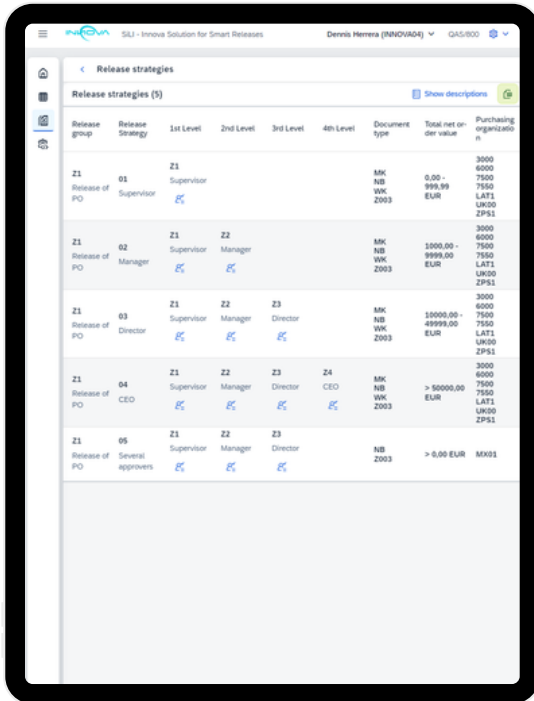
Lección 8. Monitorear/auditar estrategias de liberación y su implementación

Traducir la configuración de las estrategias de liberación de SAP a la delegación financiera con fines de análisis y auditoría no es simple.

Requiere el conocimiento de un consultor para entenderlo y normalmente bastante tiempo para traducir a un Excel que pueda ser entendido por los responsables o auditores externos. Igualmente identificar errores en la aplicación de las estrategias, cómo documentos no sujetos a estrategia de liberación lo que puede representar riesgos importantes para la empresa.



¿Cómo resolverlo?



Release group	Release Strategy	1st Level	2nd Level	3rd Level	4th Level	Document type	Total net order value	Purchasing organization
Z1	01 Release of PO	Z1 Supervisor				MK NB WK 2003	0,00 - 999,99 EUR	3000 6000 7500 7550 LAT1 UK00 ZPS1
Z1	02 Release of PO	Z1 Supervisor	Z2 Manager			MK NB WK 2003	1000,00 - 8999,00 EUR	3000 6000 7500 7550 LAT1 UK00 ZPS1
Z1	03 Release of PO	Z1 Supervisor	Z2 Manager	Z3 Director		MK NB WK 2003	10000,00 - 49999,00 EUR	3000 6000 7500 7550 LAT1 UK00 ZPS1
Z1	04 Release of PO	Z1 Supervisor	Z2 Manager	Z3 Director	Z4 CEO	MK NB WK 2003	> 50000,00 EUR	3000 6000 7500 7550 LAT1 UK00 ZPS1
Z1	05 Release of PO	Z1 Supervisor	Z2 Manager	Z3 Director		NB 2003	> 0,00 EUR	MX01

1. **Establecer procedimientos internos de auditoría manual sobre la configuración de estrategias de liberación y realizar controles cruzados con los documentos aprobados**, utilizando reportes estándar y acceso a tablas. Esta práctica puede implementarse en SAP sin herramientas externas, pero requiere desarrollos no estándar, conocimientos técnicos y no permite una trazabilidad completa del ciclo de vida de cada aprobación.
2. **Incorporar soluciones externas que centralicen el seguimiento y análisis del proceso de liberación**, generando reportes detallados sobre qué documentos fueron aprobados, rechazados, omitidos o devueltos, y quién actuó en cada caso. Estas herramientas también permiten visualizar fácilmente la configuración actual de las estrategias de liberación y detectar incongruencias, facilitando auditorías y garantizando el cumplimiento normativo sin necesidad de intervención técnica en SAP.

Lección 9. Disponer de toda la información estratégica en un solo lugar

Uno de los problemas más comunes en los procesos de aprobación en SAP es que los aprobadores suelen ver solo los datos básicos del documento (solicitante, importe, descripción del material o servicio), pero no tienen acceso directo a información relevante como **el estado presupuestario, el historial de precios, o el historial del proveedor**.

Consultar estos datos implica acceder a múltiples transacciones o reportes especializados, lo cual no es viable en tiempo ni conocimiento para el perfil de un aprobador de compras que suelen acceder con poca frecuencia a SAP. Como resultado, las decisiones se toman con información parcial o por mera confianza en el solicitante, lo que puede derivar en **aprobaciones indebidas, gastos no justificados o elección de proveedores con desempeño deficiente**.

¿Cómo resolverlo?

1. **Diseñar reportes personalizados en SAP o usar SAP Query** para consolidar información relevante para los aprobadores y capacitarlos en su uso. Esta opción, viable dentro del sistema estándar, requiere compromiso del usuario final y por eso suele haber errores. Si no se consulta o interpreta correctamente la información, hay riesgo de errores en la aprobación, como validar datos incorrectos o pasar por alto alertas clave.
2. **Adoptar herramientas externas que presenten en una única vista toda la información clave relacionada con el documento de compra de forma automatizada**, incluyendo presupuesto disponible, precios históricos, desempeño del proveedor y alertas de riesgo. Esto permite que los aprobadores tomen decisiones informadas sin necesidad de navegar por distintos módulos, mejorando la calidad, agilidad y trazabilidad del proceso.

Purchase Order 4500022838
Purchase Orders to be released

Vendor name: Importadora MTB Internacional
Created on: 2022-10-21

Net Value: 6,292,500.00 COP
Created by: Henry Alarcón

Average consumption last 6 months

Item	Material	Plnt	Average consump...	OUn	M 11/2022	M 12/2022	M 01/2023
> 30	7663 Portable air pump	CO01	194.50	ST	189.00	175.00	209.00
> 40	7664 Cotton Jersey Size L	CO01	97.00	ST	79.00	67.00	74.00
▼ 50	7667 Silver Front Light	CO01	68.50	ST	45.00	32.00	39.00
	PO Quantity				97.00	0	7.00

CAPÍTULO 3

Optimizar y agilizar la gestión de proveedores



Lección 10. Clasificar proveedores no calificados

Un error frecuente en procesos de compra es incluir en licitaciones a proveedores no calificados o con capacidades desconocidas, solo para cumplir con el número mínimo de ofertas. Esto puede provocar que se adjudique a un proveedor inadecuado, o que se pierda tiempo evaluando ofertas que luego deben ser descartadas.

En SAP estándar no existe un paso formal de precalificación o Request for Information (RFI) dentro del flujo de compras. La validación suele realizarse de forma informal o posterior.

¿Cómo resolverlo?

1. **Diseñar un procedimiento de verificación previa utilizando hojas de control o listas internas de proveedores aprobados**, vinculando manualmente a cada proveedor con ciertos requisitos mínimos antes de incluirlo en una licitación. Esta solución puede aplicarse sin herramientas externas, pero conlleva riesgos de errores y es difícil de mantener con rigor a largo plazo.
2. **Implementar herramientas externas que integren procesos de precalificación estructurados (RFI) antes de lanzar licitaciones**, permitiendo recoger información técnica, legal o financiera de los proveedores, evaluar su idoneidad y registrar los resultados para decidir quiénes serán invitados a cotizar. Este enfoque mejora la calidad de las ofertas recibidas, evita adjudicaciones a proveedores inadecuados y refuerza la gestión estratégica.

The screenshot shows the 'Manage Pre-Selection Process' interface in SAP SIGO. The 'Qualification' tab is active, displaying a table with columns for suppliers: Domotic Research, International Group, Pyramids Asoc., and Shadow and Blue Corp. The table includes rows for 'General information Approved?', 'Financial Information Approved?', and 'Selected?'. Each cell contains a dropdown menu with 'Yes' and 'No' options. A red box highlights the 'Complete pre-selection process' button. Below the table, there is a 'General information' section with rows for 'MSDS Certifications' and 'Environmental policies certifications', each with a 'Yes' or 'No' radio button.

Criteria	Domotic Research	International Group	Pyramids Asoc.	Shadow and Blue Corp.
General information Approved?	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>
Financial Information Approved?	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>
Selected?	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>	<input type="button" value="Yes"/> <input type="button" value="No"/>

Criteria	Domotic Research	International Group	Pyramids Asoc.	Shadow and Blue Corp.
MSDS Certifications	<input type="radio"/> NO	Yes <input type="radio"/> NO	Yes <input type="radio"/> NO	Yes <input type="radio"/> NO
Environmental policies certifications	<input type="radio"/> NO	Yes <input type="radio"/> NO	Yes <input type="radio"/> NO	Yes <input type="radio"/> NO

Lección 11. Mejorar y agilizar la gestión documental

Durante una licitación, se generan múltiples documentos por parte del comprador y los proveedores como ofertas económicas, certificados o catálogos. Cuando se gestionan por correo electrónico o carpetas compartidas, **se multiplican los riesgos**: pérdida de versiones, archivos dispersos, errores al vincular documentos con proveedores, y problemas de trazabilidad. Además, los evaluadores pueden trabajar con documentos distintos o desactualizados, lo que complica la toma de decisiones y reduce la eficiencia general del proceso.

Un problema al que nos enfrentamos es que SAP estándar permite adjuntar documentos en ciertos objetos (por ejemplo, pedidos), pero **no está pensado para centralizar y gestionar todos los archivos de una licitación desde su fase inicial**. Tampoco ofrece control de versiones ni integración con repositorios documentales externos.



¿Cómo resolverlo?

1. **Crear un procedimiento manual de almacenamiento ordenado de la documentación en carpetas compartidas o plataformas de uso general (como SharePoint)**, asegurándose de establecer una nomenclatura clara, control de acceso y una guía para los evaluadores. Esta solución puede aplicarse sin herramientas externas específicas, pero es propensa a errores humanos y pérdida de información.
2. **Incorporar herramientas externas que centralicen todos los documentos del proceso de licitación en un único repositorio digital asociado a cada expediente**, estructurando los archivos por proveedor, y permitiendo que compradores, evaluadores y auditores accedan a los documentos en un entorno seguro. Es importante en este sentido que la herramienta permita integrarse con sistemas de gestión documental (SharePoint, Azure, AWS S3, etc.)

Lección 12. Evitar la selección incorrecta del proveedor por omisión de contratos existentes

En muchas organizaciones, determinados materiales o servicios cuentan con **contratos marco** vigentes con proveedores estratégicos, que garantizan condiciones favorables negociadas. Sin embargo, es habitual que durante la conversión de una solicitud de pedido en orden de compra (ME21N), el comprador —ya sea por desconocimiento, por urgencia, o por ausencia de controles— seleccione un **proveedor distinto al contratado**, generando costes innecesarios, ruptura de acuerdos existentes o desviaciones frente a las políticas corporativas.

¿Cómo resolverlo?

1. **Configurar y mantener actualizado el libro de pedido (Source Lists) y registros de información (Info Records)** en SAP, de modo que se defina correctamente el proveedor preferente por cada material y se impida seleccionar proveedores alternativos cuando exista una fuente válida. Sin embargo, mantener esta información actualizada y alineada con los contratos reales requiere una gestión constante, y además no siempre contempla contratos globales o condiciones complejas no asignadas a nivel de material.
2. **Aplicar validaciones técnicas dentro de SAP**, utilizando herramientas como user-exits o BADIs, para advertir al comprador o bloquear la conversión de solicitudes en pedidos si se omite un proveedor con contrato vigente. Esta solución también puede implementarse sin herramientas externas, pero exige desarrollo técnico y un buen mantenimiento de las reglas de negocio.
3. **Incorporar herramientas externas que realicen una validación automática de contratos existentes**, verificando en segundo plano si hay acuerdos activos aplicables a cada solicitud. Debemos adquirir soluciones que permitan alertar o sugerir directamente el proveedor contractual, consolidar toda la información en una única vista y garantizar un cumplimiento consistente de las políticas de compra sin depender de controles manuales.



Lección 13. Mejorar la comunicación entre los actores del proceso de compra

La ausencia de un canal centralizado para la comunicación entre los distintos actores del proceso de compras hace que esta interacción se de a través de **correos electrónicos, llamadas telefónicas o mensajería instantánea**, lo que provoca que la información quede dispersa, sin trazabilidad y con riesgo de errores, malentendidos o demoras innecesarias.

Además, el seguimiento de tareas depende de recordatorios manuales, lo que añade una carga administrativa considerable para los compradores.

¿Cómo resolverlo?

1. **Activar y configurar los Workflows estándar de SAP** para generar notificaciones automáticas en eventos clave como una aprobación pendiente o devoluciones de solicitudes. Esta opción está disponible dentro del sistema, pero tiene una funcionalidad limitada, suele ser unidireccional y no sustituye un canal de comunicación completo.
2. **Utilizar campos de texto libre en documentos SAP** para registrar manualmente mensajes importantes entre usuarios. Aunque esto proporciona cierta trazabilidad, no es práctico ni escalable para mantener conversaciones estructuradas ni permite interacción en tiempo real.
3. **Implementar herramientas externas que integren canales de comunicación dentro del flujo de compras**, como chats asociados a cada pedido, alertas automáticas ante eventos críticos, y mensajes masivos a proveedores para seguimiento de entregas. Estas soluciones permiten una comunicación directa, trazable y accesible para todos los actores.



Lección 14. Evitar retrabajos y errores por registro manual de facturas de proveedor

El registro manual de facturas en SAP, típicamente a través de MIRO, **es propenso a errores: duplicidades**, discrepancias en cantidades o importes, y datos mal ingresados. Esto genera bloqueos contables, retrabajo administrativo y demoras en el pago.

Además, **el proveedor no siempre tiene claro el estado de los procesos** en lo que respecta, por ejemplo, a sobre qué puede facturar o qué ya ha sido entregado, lo que complica la conciliación.

¿Cómo resolverlo?

1. **Utilizar controles estándar en MIRO y listas de discrepancias.** SAP permite configurar controles automáticos para detectar y aceptar. También es posible capacitar al personal de cuentas por pagar para que revisen las facturas antes de registrarlas, y crear reportes que ayuden a identificar errores frecuentes antes de que generen problemas. Sin embargo, a menudo estos controles actúan tarde en el proceso y requieren intervención manual, lo que puede generar retrasos, errores y una sobrecarga operativa.
2. **Implementar una solución externa de pre-registro de facturas por parte del proveedor.** Esta herramienta debe permitir al proveedor pre-cargar su factura en línea, validar automáticamente los datos contra SAP y alertar en caso de inconsistencias antes de que llegue a contabilidad. De esta forma, se reduce el margen de error y se agiliza la contabilización, ya que el registro final en SAP puede ser de un solo clic si todo está conforme.



CAPÍTULO 4

Optimizar y agilizar ofertas y licitaciones



Lección 15. Centralizar la petición de ofertas

Cuando no existe un contrato vigente para un material o servicio, el comprador debe realizar **peticiones de oferta (RFQ)** a varios proveedores. En SAP, esto se gestiona mediante las transacciones ME41 y ME47, pero el proceso completo es manual e ineficiente: emails, PDFs, hojas de cálculo, y comparaciones manuales que consumen tiempo y aumentan el riesgo de errores.

Muchas empresas terminan gestionando las licitaciones fuera de SAP, perdiendo trazabilidad y consistencia de datos.

¿Cómo resolverlo?

1. Incorporar una **herramienta específica de gestión de ofertas y licitaciones** integrada con SAP.
2. Esta herramienta debe permitir **comparar automáticamente propuestas** según criterios configurables, acelerar la toma de decisiones, reducir carga administrativa y errores, y ofrecer análisis objetivos y basados en datos.

SiGO - Tender Processes Management Henry Alarcón (INNOVA18) QAS/800

Manage process jOdcfBrca2

General data Items Evaluation criteria Attachments **Suppliers** Qualification Questions and answers

Bidders Propose suppliers Existing vendor New vendor Send process Delete supplier

	Vendor	Quotation	Status	Address						E-mail address	Request for quotation submitted
				City / District		Street / Building		Country / Region			
<input type="checkbox"/>	Chinatown Supplies	uc2G0TSdpu	Pending offer	Dallas	Texas	Ave. 2	Bld. #3-1	US	11	innovapps1@gmail.com	
<input type="checkbox"/>	Electronic and Instruments	zFz1WG4aAi	Completed Bid	Austin	Texas	Street. 2	# 45-2	US	11	innovapps2@gmail.com	
<input type="checkbox"/>	Pharmaceuticals Research	dV5QTf9Uez	Pending offer	Washington	Columbia	Street. 25	# 661	US	11	innovapps3@gmail.com	
<input type="checkbox"/>	Illinois Group	yfemyZxmzK	Pending offer	NY	NY	Ave. 16	# 4-A	US	11	innovapps4@gmail.com	

Lección 16. Mejorar los procesos de licitación

Si queremos obtener buenas condiciones de compra y dependemos de procesos manuales, el proceso puede volverse **lento, propenso a errores y difícil de auditar**.

En muchos casos, se usan canales de comunicación dispersos y las cotizaciones llegan en formatos distintos. Este método fragmentado no solo consume tiempo, sino que también genera riesgos de pérdida de información, errores humanos y falta de trazabilidad. Las consultas de proveedores también se responden por correo, lo que reduce la visibilidad para otros actores del proceso.

SAP, en su versión estándar, **no incluye un módulo específico para la gestión integral de licitaciones**. No hay una solución nativa y centralizada para llevar a cabo el proceso completo de licitación dentro del sistema base.

¿Cómo resolverlo?

1. **Establecer un procedimiento interno estandarizado para la gestión de licitaciones, documentando cada paso en SAP** siempre que sea posible, por ejemplo, utilizando textos en la solicitud o referencias cruzadas en los pedidos. Esta solución, aunque posible en SAP estándar, no sustituye una gestión estructurada ni resuelve los problemas de trazabilidad o eficiencia.
2. **Utilizar herramientas externas especializadas que permitan lanzar licitaciones directamente desde las solicitudes de pedido en SAP**, estructurando los datos del proceso, centralizando los documentos, estandarizando la recepción de ofertas y registrando todo el historial de comunicación con proveedores en un solo entorno. Estas plataformas facilitan la comparativa automática, garantizan trazabilidad documental y agilizan la toma de decisiones con menos carga operativa.

Lección 17. Cómo evaluar objetivamente las ofertas de proveedores

Cuando la evaluación de proveedores se hace manualmente, esta suele apoyarse en herramientas como matrices de Excel, lo que puede generar **errores de cálculo o subjetividad en los criterios**. Además, coordinar una evaluación entre múltiples partes interesadas (técnicos, financieros, etc.) se vuelve engorroso y difícil de controlar y consolidar toda la información.

SAP, en su versión estándar, no ofrece una herramienta integrada para configurar matrices de evaluación multicriterio para ofertas. Las decisiones deben justificarse en base a documentación libre o externa, lo cual a menudo no es suficiente.

¿Cómo resolverlo?

1. **Establecer una plantilla estándar para la evaluación de ofertas fuera de SAP, documentando los criterios y resultados, y cargando luego un resumen en el sistema (por ejemplo, como anexo en el pedido adjudicado).** Esta opción, aunque viable sin herramientas externas, depende de un proceso manual disciplinado y no permite automatización ni análisis ágil.
2. **Adoptar una solución externa que permita configurar matrices de evaluación con criterios personalizados y ponderaciones definidas,** calculando automáticamente las puntuaciones de cada proveedor según los datos ingresados y generando reportes trazables que justifiquen la adjudicación. Estas herramientas mejoran la transparencia, reducen los tiempos de análisis y profesionalizan la toma de decisiones basada en datos objetivos.



Lección 18. Mejorar la comunicación ineficiente y colaboración en tiempo real con proveedores

La **interacción con proveedores** suele gestionarse mediante correos electrónicos o llamadas, lo que genera dispersión de la información, errores de coordinación y una alta carga operativa para el equipo de compras. Los proveedores también dependen del uso de estos canales para obtener datos básicos como el estado de una factura o la fecha de pago.

Además, cuando hay cambios en entregas, ajustes o incidencias, la **falta de un canal centralizado de comunicación** dificulta que todos los actores estén informados y que haya trazabilidad del intercambio.

¿Cómo resolverlo?

1. **Establecer procedimientos claros de comunicación y consolidar la información crítica en SAP.** Se pueden usar campos de texto libre en los documentos o notas internas para registrar intercambios clave. También se puede crear un procedimiento formal para responder ciertas consultas del proveedor con informes estándar de SAP exportables. Esta opción no resuelve la colaboración en tiempo real, pero mejora la trazabilidad.
2. **Incorporar un portal de proveedores que permita a los proveedores consultar en tiempo real sus órdenes, facturas y pagos.** Estas plataformas deben integrarse, de ser posible, de forma nativa con SAP y ofrecer funcionalidades de autoservicio para que el proveedor pueda acceder a su información sin intervención humana. Además, deben incluir un canal de mensajería estructurada vinculado a cada documento, permitiendo el intercambio directo y trazable de mensajes con el equipo de compras.

The image displays two screenshots of the SAP InnoVA Portal Proveedor interface. The left screenshot shows a list of invoices for 'Grupo Industrial Venix S.A.' with columns for Reference, Company, Doc. SAP, Pedido, Dates, Conditions, Amounts, and Status. The right screenshot shows a detailed 'Preregistro de Facturas' form with fields for 'Datos Básicos' (Company, Type, Reference, Date, Condition), 'Moneda', 'Importe', 'Impuesto', 'Importe total', and 'Saldo', along with a 'Comentarios proveedor' field and a 'Pedidos' section for line items.

Referencia	Sociedad	Doc. SAP	Pedido	Fecha Pre-Registro	Fecha Cont. SAP	Cond. pago	Importe factura	Impuesto	Importe incl. Impuesto	F. Pago Plan	Estatus contab.	Estatus pago
FA-256001	Empresas ABC	5000	540001401			ZA30 30 días	8.500,00 USD	1.530,00 USD	10.030,00 USD		PENDIENTE	
FA-256003	Empresas ABC	102560012	540001332	25/08/2022	25/08/2022	ZA30 30 días	26.300,00 USD	4.734,00 USD	31.034,00 USD	24/09/2022	PENDIENTE	
FA-256005	Empresas ABC	102560115	540001329	28/07/2022	28/07/2022	ZA30 30 días	1.600,00 USD	288,00 USD	1.888,00 USD	27/08/2022	VENCIDA	
FA-256105	Empresas ABC	102560120	540001325 y otros	17/06/2022	17/06/2022	ZA30 30 días	45.470,00 USD	8.184,60 USD	53.654,60 USD	17/07/2022		
FA-256354	Empresas ABC	102560210	540001520	17/08/2022		ZA30 30 días	3.600,00 USD	648,00 USD	4.248,00 USD			

CAPÍTULO 5

Optimizar y agilizar movimientos del almacén



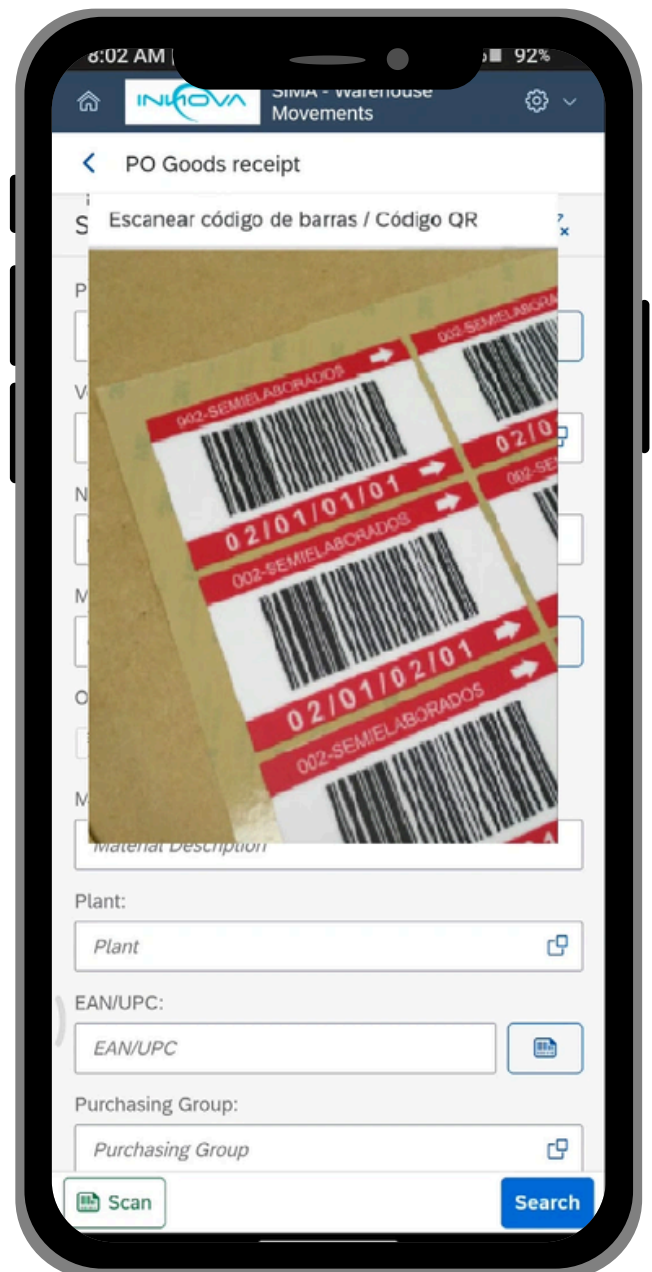
Lección 19. Resolver errores y demoras en recepciones y movimientos por procesos manuales con papel

En muchos almacenes, las recepciones de materiales y los movimientos internos se realizan con **procedimientos manuales** utilizando formularios impresos, registros en papel y posterior digitación en SAP.

Esto genera errores de transcripción, demoras en la actualización de inventarios y falta de trazabilidad, afectando la precisión del stock y la capacidad de respuesta del negocio.

¿Cómo resolverlo?

1. **Usar funcionalidades estándar de SAP con radiofrecuencia o terminales móviles.** Si se cuenta con la infraestructura necesaria, esta opción elimina el papel y mejora la precisión, aunque requiere inversión inicial y una implementación técnica compleja y múltiples desarrollos a la medida.
2. **Adoptar herramientas externas de movilidad de almacén accesibles desde dispositivos móviles.** Estas aplicaciones deben permitir realizar recepciones, movimientos y confirmaciones directamente desde el almacén, con escaneo de códigos de barras o QR, integración en tiempo real con SAP y registros automáticos de los movimientos.



Lección 20. Lograr trazabilidad y actualización en tiempo real de operaciones de almacén

En muchas **operaciones del almacén se pierde la trazabilidad por la realización de los procesos de forma manual**, ya que muchos eventos no quedan registrados formalmente. Esto dificulta saber quién realizó un movimiento, cuándo y en qué condiciones. Tampoco se capturan evidencias como fotos, firmas o localización, lo que complica auditorías, investigaciones de discrepancias y cumplimiento normativo.

¿Cómo resolverlo?

1. **Complementar las transacciones de SAP con campos adicionales y registros manuales.** Es posible diseñar procedimientos internos para documentar ciertas operaciones (como entregas a producción o traslados temporales), usando reportes o formularios estandarizados. Esta opción mejora la trazabilidad, aunque sigue siendo dependiente del usuario y de registros externos al sistema.
2. **Utilizar soluciones externas de movilidad que capturen trazabilidad completa en cada operación.** Estas herramientas deben registrar automáticamente el usuario, fecha, hora y ubicación de cada movimiento, además de permitir adjuntar evidencias como fotos o firmas. También deben integrarse con SAP sin depender de interfaces complejas, asegurando que todos los movimientos estén reflejados en tiempo real, con la documentación correspondiente para fines de auditoría, calidad o regulación.



CAPÍTULO 6

¿Qué herramientas debo escoger?



Estandarización y generación automática de textos

Ahora que ya conoces las principales **problemáticas en compras y aprovisionamiento en SAP**, así como sus respectivas **soluciones**, seguramente te habrás dado cuenta de que la opción más viable para resolver la mayoría de estas dificultades es **adquirir una herramienta que se integre con SAP, con el fin de potenciar cada eslabón del proceso de compras**.

Si estás considerando incorporar una o más soluciones, en **Innova** hemos desarrollado un **conjunto modular de soluciones** que cubre **todo el proceso "source to pay" en SAP**, desde la solicitud inicial hasta la recepción en el almacén y la interacción final con los proveedores. Este conjunto no solo proporciona una visión integral, sino que también corrige las ineficiencias del sistema SAP, contribuyendo así a la máxima optimización de la cadena de suministro.

Todas las funcionalidades que hemos mencionado como necesarias en una herramienta, han sido incorporadas en nuestras soluciones. Podrás comenzar adquiriendo aquellas que aborden las áreas más críticas y, si lo deseas, ampliar gradualmente hacia otras funcionalidades. Además, garantizamos una **integración nativa con SAP**. Aquí un pequeño esquema preliminar de cómo se relaciona cada solución con las lecciones expuestas:

Lección	SiTRACK	SiGO	SiLI	SiMA	SiPRO
Mejorar la trazabilidad en las compras	✓				
Reducir errores en los pedidos	✓				
Distribuir y asignar solicitudes de forma eficiente	✓				
Controlar la trazabilidad de las importaciones	✓				
Optimizar la medición de tiempos	✓				
Aportar movilidad a los procesos de aprobación			✓		
Evitar demoras en las aprobaciones			✓		
Auditar y monitorear las liberaciones			✓		
Acceder a la información estratégica	✓		✓		
Clasificar proveedores no calificados		✓			
Mejorar la gestión documental de proveedores					✓
Evitar seleccionar proveedores sin contratos	✓				
Mejorar la comunicación en compras	✓				✓
Evitar retrabajos y errores manuales		✓			
Centralizar la solicitud de ofertas	✓	✓			
Mejoras en las licitaciones		✓			
Evaluar objetivamente las ofertas					✓
Evitar colaboración ineficiente con proveedores					✓
Reducir errores en el almacén				✓	
Trazabilidad en tiempo real en almacén	✓			✓	

Además, para mejorar la gestión de proveedores a través de agilizar y **asegurar la calidad en la creación de los datos maestros** de proveedores, contamos también con nuestra solución **SiDM Proveedores**. Veamos a continuación cada solución, así como sus principales funcionalidades.

No obstante, si deseas conocer más en detalle nuestras soluciones, haz clic en el botón de contacto que encontrarás a continuación:



SiTRACK – Seguimiento centralizado del ciclo de compras

- **Facilita la creación de solicitudes** con plantillas, validaciones y posibilidad de generar directamente órdenes para proveedores fijos o con contrato vigente.
- Muestra **todo el ciclo de compras en un solo panel**, desde la solicitud hasta Pagola factura del proveedor, con trazabilidad por etapa: solicitud (PR), liberación, licitación (integrado con SiGO), orden de compra, entrada de mercancía y factura.
- **Asigna automática** o manualmente solicitudes a compradores, definiendo responsables individuales y equilibrando la carga de trabajo.
- **Permite devolver solicitudes incompletas** al solicitante sin reiniciar el flujo y contabiliza el tiempo en espera (standby) previo a la corrección.
- Inicia **licitaciones desde la solicitud** e integra comunicación directa con SiPRO sin pasos adicionales.
- Envía **notificaciones a usuarios** aprobadores ante retrasos (integrado con SiLI), y correos a proveedores si no cumplen plazos de entrega.
- **Integra hitos logísticos de importación**, incluyendo seguimiento internacional vía Searates (opcional), con actualización automática.
- **Centraliza la comunicación** entre solicitantes, compradores y proveedores por proceso de compra.
- Ofrece **búsquedas avanzadas**, visualización de KPIs (como desempeño OTIF y cuellos de botella).
- **Se integra nativamente con SAP**, sin interfaces externas, operando sobre los datos reales del sistema.

+ INFO

SiGO – Gestión de Ofertas y Licitaciones

- **Centraliza la gestión de licitaciones** desde solicitudes simples (RFI, RFQ) hasta procesos complejos (RFP), permitiendo iniciar y gestionar procesos de manera rápida desde SAP.
- **Digitaliza la interacción con proveedores**, quienes acceden a un portal estructurado para cargar propuestas y documentación sin necesidad de correos, garantizando orden y trazabilidad.
- **Automatiza la evaluación de ofertas** mediante matrices personalizables con criterios técnicos, comerciales y económicos, asignando pesos y facilitando decisiones objetivas y auditables.
- **Facilita la preselección de proveedores** mediante procesos RFI que permiten calificar previamente a las empresas antes de invitarlas a participar.
- **Asegura el cumplimiento normativo** con un sistema que mantiene segregación de funciones y evita accesos indirectos a SAP, protegiendo la arquitectura y licencias del sistema.
- **Evita errores manuales y pérdida de información**, centralizando todos los documentos y registros del proceso en la plataforma, con posibilidad de integración con SharePoint, Azure o AWS S3.
- **Optimiza el tiempo del comprador** al eliminar tareas repetitivas como la creación de matrices y recopilación de documentos dispersos, ganando eficiencia y control del proceso.

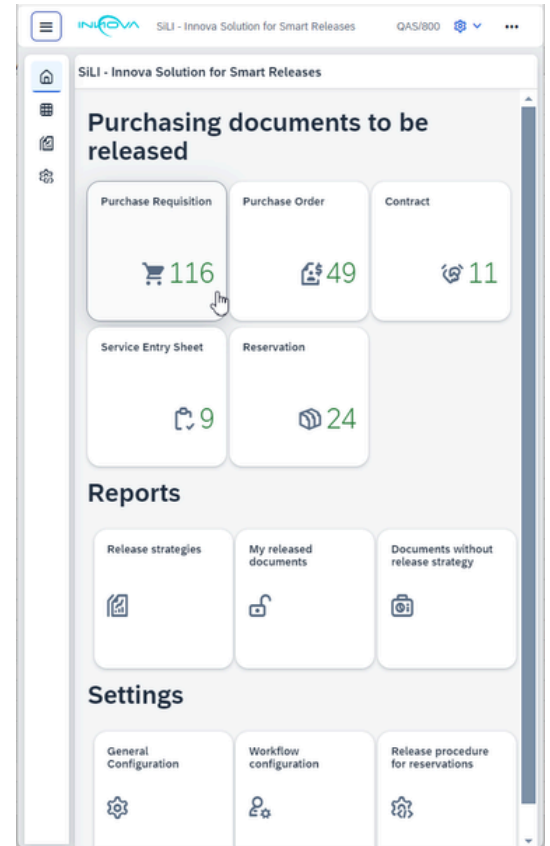
+ INFO

Request number	Request type	Vendor	Request Status	More information	Search term
1	0001	Briggs & Stratton Co. 19	SENT_SAP	US	Bio Chemicals
2	0001	Green Chemicals Ind. 20	CANCELLED	US	Green Chemicals
3	0001	Chicago Chemicals Ind. 23	CANCELLED	US	Bio Chemicals
4	0001	CHICAGO CHEMICALS IND. 23	SENT_SAP	US	Bio Chemicals
5	0001	Jernberg Industries Inc. 25	SENT_SAP	US	Jernberg Industries
6	0001	INNOVA BUSINESS APPS 26	SENT_SAP	US	INNOVA
7	0001	INNOVA BUSINESS APPLICATIONS INC 27	SENT	US	INNOVA APPS

Optimiza tus procesos de compra
en SAP

SiLI – Liberaciones Inteligentes

- Permite aprobar solicitudes, pedidos, contratos, hojas de servicio y reservas de material **desde cualquier dispositivo**, sin SAP GUI.
- Muestra **toda la información necesaria** para decidir en una vista clara y personalizable, con opciones de aprobación por correo.
- Gestiona **escenarios complementarios en el flujo de aprobación**, registro completo de acciones (rechazos, consultas, reversiones) y delegación por ausencias.
- Incorpora **consultas internas por documento** y alertas automáticas ante situaciones de riesgo.
- **Genera reportes de auditoría** sobre estrategias de liberación y documentos sin estrategias de liberación, y se integra nativamente en SAP sin afectar configuraciones existentes.



+ INFO

SiMA – Movilidad de almacén

- **Digitaliza la gestión de almacenes** mediante escaneo de códigos de barras o QR para recepciones, salidas, transferencias internas, ajustes y reservas, eliminando el papel.
- Presenta una **interfaz móvil intuitiva** para operarios, con mínima escritura manual, uso en dispositivos estándar.
- Permite **registrar movimientos directamente en SAP**, visualizar y trazar stock en tiempo real, y capturar fotos y firmas digitales por operación.
- Admite **corrección de errores sin intervención de TI**, gestión por ubicaciones, control en campo y permisos basados en roles SAP estándar.

+ INFO



Optimiza tus procesos de compra
en SAP

SiPRO – Portal de proveedores

- **Da a los proveedores acceso directo** a órdenes de compra, facturas, fechas de pago y certificados de retención de impuestos desde cualquier navegador, ahorrando tiempo de comunicación para tu equipo, y sin licencias SAP adicionales.
- **Centraliza la interacción con el proveedor** por pedido (integrado con SiTRACK), con trazabilidad completa y mensajería contextual.
- Permite **preregistro de facturas con validación**, con posibilidad de incorporar confirmación de pedidos (PO Acknowledge), y seguimiento del estado contable con alertas de rechazo o contabilización.

+ INFO

Pre-registration of invoices

Company: 7600 Currency: USD Tax code: Tax code

Invoice Number: 120065 Amount: 19,000.00 Tax amount: 0

Invoice date: 28/01/2025 Total amount: 19,000.00 Upload attachment: invoice 120065.pdf

Purchase order	Material number	GI or HES document number / Pos	Order date	Quantity to be invoiced	Value to be invoiced	VAT indicator	% Tax	Tax value
4500000144	300023	5000000249	8/13/2024	100	19,000.00 USD	AP Use tax, 0...	0%	0 USD

Pre-registration of invoices

Purchase orders/deliveries: (3)

Total value of selected items: 19,000.00 USD
Quantity of selected items: 1

Order / Pos	Net. doc. EM u HES / Pos	Material / Short text	Order date	Net order value	% Tax Indicator	Tax value	Net order value including tax	GST/HST value	Order quantity	Quantity de
4500000139	10	300027	8/13/2024	24,900.00 USD		0 USD	24,900.00 USD	0	100.00 PC	100.00 PC
4500000139	10	300027						12,450.00 USD	0	50.00 PC
4500000139	30	300015	8/13/2024	20,500.00 USD		0 USD	20,500.00 USD	0	100.00 PC	100.00 PC
4500000139	30	300025						20,500.00 USD	0	100.00 PC
4500000144	20	300023	8/13/2024	19,000.00 USD		0 USD	19,000.00 USD	0	100.00 PC	100.00 PC
4500000144	20	300023						19,000.00 USD	0	100.00 PC

Optimiza tus procesos de compra
en SAP

Una Demostración vale más que mil palabras

En 30 – 45 minutos te presentamos nuestras soluciones en línea.

Así podrás ver en detalle cómo se optimizarán tus procesos en SAP.

[Agendar DEMO](#)



Cobertura de procesos SAP por parte de la suite S2P de Innova

SAP ECC | SAP S/4 HANA – Usuarios de la empresa

SiTRACK

SiPRO

SiLI

SiGO

SiDM P

SiGO

SiLI

SiMA

Creación de solicitud de pedido

Aprobación de Solicitudes

Licitación RFQ / RFP

Creación de proveedor en SAP

Creación Pedido de compra

Aprobación de pedidos

Consulta de pedidos

Entrada de Mercancía

Registro de Factura

Consulta de facturas y pagos

SiGO

SiDM P

SiPRO

Portal de proveedores - Usuarios proveedores