

Examinar el futuro de la planificación de recursos empresariales

Los clientes de SAP se encuentran en una encrucijada: innovar ahora mismo o dar un paso de fe con S/4HANA.

A medida que SAP transfiere su cartera de clientes a la nueva plataforma S/4HANA, estos se enfrentan a un punto de inflexión crítico. No obstante, en lugar de implementar cambios drásticos en su perfil de ERP, los clientes buscan formas de aumentar la duración y el valor comercial de sus sistemas actuales, a la vez que estudian el recorrido óptimo hacia un sistema ERP de nueva generación.

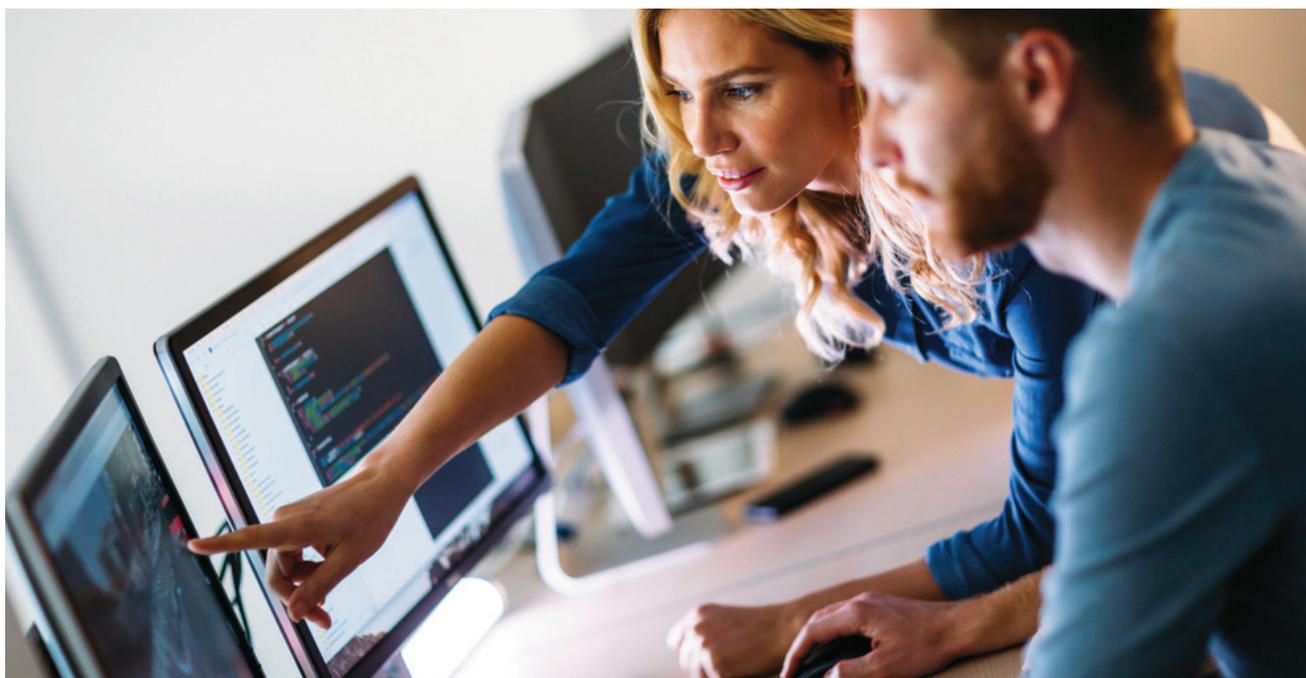
A pesar de que SAP insiste en la migración a S/4HANA, los clientes no quieren verse obligados a dar el paso solo para cumplir el calendario de SAP. Según la nueva encuesta global de IDG, la inmensa mayoría de los compradores de SAP (85 %) tiene planeado seguir utilizando las aplicaciones actuales de SAP hasta el 2025 o más adelante, a pesar de que esta es la fecha de finalización del mantenimiento de ECC 6.

Los encuestados de IDG se mostraron evasivos en relación con una migración a S/4HANA pendiente y mencionaron que los motivos principales de ello son su intención de maximizar su inversión actual en ERP (42 %), así como la

preocupación por depender del proveedor (38 %). Según la investigación, parece que los encuestados usan ECC6 más que cualquier otro sistema de ERP de SAP.

Además, la nueva plataforma aún no cuenta con un ciclo de vida suficientemente largo que permita predecir cómo se comportará en términos de competitividad con otras plataformas de ERP de nueva generación y sistemas similares basados en SaaS. S/4HANA se basa en una nueva tecnología de base de datos en memoria subyacente, lo que eleva la probabilidad de que surjan riesgos y costos adicionales.

Por ejemplo, las organizaciones tendrán que evaluar y reescribir las personalizaciones para que sean compatibles con la nueva plataforma. Además, el proyecto de migración probablemente requerirá un presupuesto adicional para incluir la implementación e integración del sistema, el nuevo hardware y las actualizaciones futuras. Otro posible obstáculo relacionado con la migración a S/4HANA es la escasez de personal interno y encargado de



Fuente: Encuesta de IDG, 2016

Rimini Street

Contenido patrocinado



la integración de sistemas. En este momento, hay un déficit de expertos familiarizados con las nuevas tecnologías y aptitudes de S/4HANA. Debido a ello, es complicado poder contar con suficiente personal para las implementaciones, así como para ofrecer soporte continuo a medida que el nuevo entorno gana terreno.

"La fecha límite es una medida que implica todo tipo de riesgos y costos elevados asociados al proceso", afirma David Rowe, director de Marketing de Rimini Street. "El problema es que, al final, obtiene un sistema que básicamente ofrece la misma funcionalidad con algunas estructuras nuevas. Sin embargo, para ello, ha tenido que gastar millones de dólares e invertir quién sabe cuántos años [en la migración]. Es posible que algún día S/4HANA sea la opción ideal para su empresa, pero ¿resulta adecuada la opción de riesgo-beneficio en este momento?".

Descontento con el statu quo

Aunque aún no buscan tomar una decisión, los clientes de SAP no están totalmente satisfechos con el statu quo y no quieren que sus sistemas actuales queden estancados. Más de la cuarta parte de los encuestados de IDG (28 %) esperan que su perfil de ERP siga siendo únicamente SAP, aunque el doble de estos (56 %) tiene planeado migrar a algún tipo de entorno de ERP híbrido que combine las funcionalidades de SAP con las mejores soluciones en la nube.

De acuerdo con la encuesta, los clientes que se quejan sobre sus inversiones anteriores en SAP tienen mayores probabilidades de sentirse indecisos sobre su perfil de ERP, y muchos aseguraron que no ven que la cartera de aplicaciones actual de SAP ofrezca suficiente valor. Asimismo, muchos afirmaron que las cuotas de soporte y mantenimiento de SAP no son razonables. En concreto, argumentaron que los costos de SAP resultan desproporcionados en relación con el número de innovaciones y mejoras ofrecidos. Los encuestados manifestaron su desacuerdo con la compatibilidad limitada de las personalizaciones, los largos tiempos de resolución de problemas, la falta de experiencia del personal y la falta de innovación. Dado que el soporte estándar de SAP no cubre al código customizado, los compradores de SAP a menudo se ven obligados a contar con empleados de tiempo completo o asesores externos, lo que agrava el costo total de propiedad del sistema, ya que deben cubrir este gasto además de pagar las cuotas de mantenimiento.

Los clientes que dudan del valor que obtienen de sus inversiones actuales en SAP están dispuestos a conocer las alternativas: La encuesta de IDG determinó que el 9 % de los encuestados tiene planeado migrar a una solución que no sea de SAP, principalmente porque ha encontrado una oferta de SaaS parecida o más sólida.

La inercia no es la respuesta

Mientras planean un roadmap de ERP a largo plazo, los clientes de SAP que quieren evitar la inercia buscan formas de mejorar sus entornos de ERP actuales. Seguir el statu quo no es una opción, ya que reduce la capacidad de las empresas para propiciar la innovación y seguir siendo competitivas en un entorno empresarial cada vez más digital.

De hecho, la transformación digital es la prioridad crítica n.º 1 durante este año, de acuerdo con el 38 % de los encuestados por IDG, por lo que las organizaciones buscan optimizar sus plataformas de ERP principales para obtener una ventaja competitiva. Como resultado, un 36 %



de los encuestados mencionaron que la necesidad de innovación es un aspecto clave para tomar decisiones sobre el perfil de ERP, en contraste con el 35 %, que mencionan la necesidad de administrar los riesgos.

Los clientes están dispuestos a invertir en tecnologías y servicios para impulsar las inversiones existentes en SAP: La investigación de IDG determinó que los encuestados están dispuestos a lo siguiente para ampliar sus entornos actuales: prácticas recomendadas (42 %), acceso a opciones de customización mejoradas (40 %), disponibilidad de un soporte extendido (38 %) y posibilidad de reducir la carga en los departamentos internos de TI (38 %). Los encuestados que se encargan de los servicios básicos y administran los entornos de SAP fueron más propensos a querer invertir en una disponibilidad del soporte mejorada (un 48 %, frente a un



28 % de los demás empleados) a fin de aumentar el valor de los perfiles de ERP de SAP actuales.

Soporte independiente: una solución práctica al problema de las actualizaciones

Una forma de evitar la difícil decisión entre no realizar ningún cambio o realizar demasiados es optar por el soporte independiente. Esta opción puede funcionar como un puente entre los entornos de ERP actuales y de nueva generación con una rentabilidad bastante mejorada si se compara con el uso continuado del soporte de SAP. El soporte independiente ofrece opciones de soporte más allá del 2027, la fecha objetivo en la que SAP tiene previsto finalizar el mantenimiento. De este modo, los clientes pueden recuperar el control del roadmap de ERP y planificar una estrategia que cumpla sus objetivos empresariales y se adapte a las limitaciones de sus calendarios y recursos, y no a las de SAP. El soporte independiente permite que las empresas pospongan la decisión de la migración, retrasen las transiciones hasta que estén listos, corten definitivamente sus vínculos con SAP y cambien a una plataforma alternativa más moderna, o bien simplemente conserven sus versiones actuales de SAP mientras investigan y evalúan de forma prudente sus opciones hasta que S/4HANA se consolide.

Con una opción de soporte independiente, las cuotas anuales de soporte se reducen a la mitad y las empresas dejan de participar en el flujo de actualizaciones de SAP, de modo que los costos totales se reducen de forma drástica. Como resultado, el soporte independiente permite ahorrar fondos y recursos para que las empresas puedan invertir en innovaciones hoy mismo, y no en algún

momento del futuro cuando se haya completado la migración a una plataforma nueva y no probada. De esta manera, las empresas pueden anticiparse a sus competidores y tomarse el tiempo necesario para determinar si S/4HANA es la plataforma adecuada para las necesidades de su empresa.

En realidad, una de las ventajas más importantes del soporte independiente es poder contar con los medios para financiar la innovación hoy mismo. Todos los ahorros, los recursos y la capacidad adicionales que libera el soporte independiente pueden destinarse a actividades de innovación y a tecnologías de calidad que satisfacen las necesidades actuales de las empresas digitales. Las empresas pueden olvidarse de la incertidumbre y del riesgo de esperar a que SAP finalice su roadmap y establezca las nuevas ofertas empresariales.

"Lo que menos quiere la mayoría de los directores de Sistemas de la información es caer al pozo de la migración durante tres años o más", añade Rowe. "Hay muchas formas de activar la innovación en este momento sin necesidad de esperar tres años. Mientras está detenido completando la migración, sus competidores siguen avanzando. [Todos los directores de Sistemas de la información tienen] una larga lista de proyectos para realizar en la empresa que no han podido comenzar".

Además, las organizaciones obtienen la flexibilidad para seguir adelante con las nuevas plataformas de SAP cuando están preparadas. Básicamente, preparan su entorno de SAP y su estrategia para el futuro. El soporte independiente garantiza que las organizaciones realicen la

migración a S/4HANA cuando estas decidan que satisface sus necesidades. Si no es así, tienen la libertad de cambiar a una opción de ERP alternativa más moderna si hay alguna disponible.

"Puede que decida volver a usar S/4HANA e implementarlo una vez que se haya consolidado y que el mercado haya dictado que es una solución viable", comenta Rowe. "No tiene por qué permitir que SAP condicione sus medidas de forma arbitraria antes de tiempo".

En lugar de seguir ciegamente los pasos de actualización recomendados hacia S/4HANA de SAP, las empresas se beneficiarán de desarrollar un roadmap orientado a la empresa que coordine la estrategia y objetivos principales con la tecnología más adecuada, a la vez que realizan la diligencia debida de un análisis formal del ROI. Teniendo en

cuenta el ritmo apresurado de la situación y la importancia de la innovación digital, puede que las empresas vean que el soporte independiente es una estrategia mucho más práctica y atractiva para lograr la innovación y el crecimiento empresarial, comparado con la ruta de migración que impone SAP.

Más información en <https://www.riministreet.com/sap-s4hana-4factors-ebook?src=IDG>

