

# Reduzca el costo y el riesgo de SAP en su transición a la nube

por Pat Phelan

Mantenerse en el recorrido de SAP a la nube puede ser más riesgoso de lo que piensa, incluso si retrasa el cambio a SAP S/4HANA. Disminuya el costo y el riesgo que implica el roadmap de SAP para que pueda centrarse en las inversiones que impulsan ventajas competitivas.

## Lo que debería saber

- Los clientes de SAP Business Suite tienen que tomar una decisión sobre su roadmap. Ya sea que prefiera la vía rápida o el camino lento, creemos que la intención de SAP es que todos los caminos conduzcan a S/4HANA. Los clientes creen que solo tienen dos opciones.
- El camino lento hacia S/4HANA está lleno de problemas. En este camino lento, los clientes siguen utilizando la solución de Business Suite implementada, además de seguir pagando el mantenimiento. Esto asegura finalmente un recorrido de actualización hacia S/4HANA, pero a riesgo de quedar rezagados en innovación ahora. También existe un riesgo importante si S/4HANA no logra consolidarse, no alcanza la meta —o peor—, lo que ha ocurrido con algunos productos de SAP. Los líderes de TI se preguntan si es el momento de hacer algún tipo de cambio.
- La vía rápida hacia S/4HANA tiene sus propios obstáculos. Los clientes pueden comenzar el cambio ahora a un nuevo conjunto de tecnologías y aplicaciones aún sin probar con enormes riesgos y costos para los recursos, con la posibilidad de que no admita totalmente las operaciones comerciales. Si bien es posible que S/4HANA madure finalmente en una plataforma empresarial robusta, en la actualidad presenta a los clientes de SAP existentes la perspectiva de una reimplementación costosa que no ofrece un retorno evidente de la inversión (ROI). La mayoría considera a S/4HANA como algo nuevo, costoso y arriesgado de implementar, por lo que aún no es la solución adecuada para la mayoría de los clientes de SAP.
- El soporte independiente es una opción factible para disminuir sus costos y riesgos operativos de SAP y, al mismo tiempo, ahorrar dinero a la espera de que se consolide el mercado de los sistemas de ERP SaaS.

## Índice

---

<b>Resumen</b>	<b>1</b>
Lo que debería saber	1
Los clientes de SAP Business Suite tienen que tomar una decisión sobre su roadmap	3
El lento camino hacia S/4 HANA	3
La vía rápida hacia S/4HANA	5
Existe una mejor opción	9

---

## Los clientes de SAP Business Suite tienen que tomar una decisión sobre su roadmap

Los clientes de SAP han invertido muchos años y millones de dólares en la implementación y el ajuste de sus soluciones de SAP. Confían en las aplicaciones crítica de Business Suite (o en una parte de estas) porque son estables y se han consolidado. Contienen una gran cantidad de funciones desarrolladas desde hace más de 30 años y, para muchos clientes, se han adaptado para satisfacer sus necesidades empresariales. A menudo, son las customizaciones del software base de SAP las que permiten que la solución se ajuste a sus procesos empresariales.

Creemos que la intención de SAP es que todos los clientes migren a S/4HANA. Este enfoque de “todos los caminos conducen a S/4HANA” hace que muchos clientes de SAP se sientan obligados a elegir de forma prematura entre dos opciones de roadmap. Puede que su destino definitivo sí sea S/4HANA, pero existen otras opciones inteligentes y pragmáticas de roadmaps que pueden aportar más beneficios en su camino hacia un sistema futuro, a la vez que mitiga los costos y riesgos incensarios de una decisión prematura.

- El camino lento hacia S/4HANA: Continúe utilizando Business Suite, ya sea alojado o implementado localmente, y siga pagando el mantenimiento para garantizar una futura actualización a S/4HANA cuando sea el momento, pero con el riesgo de retrasar la innovación ahora.
- La vía rápida hacia S/4HANA: Migre a un nuevo conjunto de tecnologías y aplicaciones que no se han probado, con enormes costos de recursos, y un mayor costo de oportunidad para la innovación, además del riesgo de no admitir totalmente las operaciones comerciales.

### El lento camino hacia S/4HANA

Muchos clientes de Business Suite afirman que quieren seguir utilizando sus soluciones de SAP customizadas y probadas hasta que haya un buen motivo para cambiar. Algunos no tienen planes a corto plazo para pasarse a S/4HANA, mientras que la estrategia de otros es esperar a que S/4HANA tenga éxito o fracase, por lo que aplazan la decisión de migrar o no. Sin embargo, esta estrategia de “quedarse y pagar” no es barata y tiene sus propios riesgos.

**Los costos de las operaciones de SAP —que ya se cree que son altos— están aumentando.** Las cuotas de mantenimiento de Business Suite que cobra SAP han aumentado de un promedio del 17 % anual en 2008 a un 22 % en la actualidad. Sin embargo, las cuotas anuales de mantenimiento son solo una parte del costo total de soporte. Los clientes deben considerar los costos ocultos de funcionamiento de SAP, por ejemplo, los costos de implementación de paquetes de mejoras, los costos de centros de datos y de infraestructura, y de retención de costosos expertos de SAP en una era en la que se jubilan los baby boomers. En la sumatoria, el soporte de SAP puede ser mucho más costoso de lo cree. Los clientes de SAP que analizaron sus gastos con la calculadora de costos de Rimini Street para los servicios de mantenimiento y soporte de SAP descubrieron que sus costos totales de soporte eran, en promedio, el doble de lo que pagaban a SAP por su contrato de mantenimiento anual tan solo por contar con el servicio.

**SAP no ofrece soporte para la mayoría de los problemas de la solución típica implementada.**

El código original base de Business Suite de SAP está consolidado: La mayoría de los problemas de software se resolvieron durante los primeros años desde su lanzamiento. Por lo general, la mayor parte de los problemas de soporte que tienen los clientes actualmente no se relacionan con el software de base. En este punto, Rimini Street recibe aproximadamente 30 000 casos de soporte para resolver cada año. El análisis de estos casos muestra que el 65 % de los servicios de soporte que ofrece Rimini Street son para solucionar problemas como correcciones de código ABAP, problemas de interfaz, errores en el programa Z y solicitudes de optimización del rendimiento.

En general, los clientes de SAP afirman que, desde una perspectiva de la corrección de errores, el soporte que reciben de SAP es deficiente. No perciben ningún beneficio por las cuotas anuales de mantenimiento de SAP cuando tienen incidencias sin resolver o cuando SAP rechaza las solicitudes de soporte. Por ejemplo, si un cliente no tiene el paquete de mejora actual cuando se comunica con SAP para recibir soporte, se le recomienda que realice una actualización y que vuelva a llamar. Si el problema es una customización, SAP lo devuelve al cliente, ya que no puede brindar soporte porque el problema está excluido del contrato de soporte del cliente.

SAP quiere que los problemas de soporte se repliquen en un entorno “general”. En otras palabras, las prácticas de soporte actuales consideran a los clientes de SAP “culpables hasta que se demuestre lo contrario”. Los pagos de mantenimiento (que pueden ser de millones de dólares anuales para algunas empresas) son una carga financiera, con una escasa percepción de beneficios, que absorbe los fondos de la empresa que podrían invertirse en modernización o innovación.

**I+D limitados en Business Suite.** Los costos anuales de mantenimiento generan menores retornos para los clientes de SAP. SAP redirigió su inversión en I+D a las ofertas de HANA, S/4HANA, y de nube, lo que ha limitado el desarrollo de Business Suite a mejoras secundarias y actualizaciones relacionadas. Forrester calcula que SAP destina solo el 1 % de sus ingresos a inversiones en versiones de Business Suite<sup>1</sup>.

En la conferencia de SAPPHERE NOW 2018, SAP se centró tanto en la nube que prácticamente no mencionó nada de Business Suite. Tampoco se aclaró el calendario ni la publicación de la próxima versión de EhP 9 para ECC6. Los clientes que planean migrar a S/4HANA o a la nube de SAP quizá puedan justificar el pago de las cuotas actuales de mantenimiento como inversión a futuro... pero ¿qué pasa con los clientes que no están seguros? ¿Qué pasa si mientras tanto simplemente quiere un mejor retorno de la inversión? La mayoría de las empresas no puede dejar pasar la oportunidad de innovar.

Considere estas cifras: Si actualmente paga USD 1 millón en cuotas anuales de soporte, calculamos que el costo real de mantenimiento es del doble, es decir, USD 2 millones en este caso. Desde ahora hasta la fecha de finalización del soporte para Business Suite, la cifra alcanzaría los USD 14 millones en costos totales de soporte que podrían canalizarse hacia la innovación y la ventaja competitiva de su empresa.

Además de las cifras, si se evalúan las opciones desde la perspectiva del análisis de decisiones, resulta arriesgado tomar un camino que no se ha comprobado antes de que se determinen todos los hechos y resultados. Posponer la decisión puede ser la elección más inteligente. ¿Qué pasa si quiere conservar todas sus opciones hasta que perciba un verdadero ROI?

Algunos clientes que planean seguir utilizando Business Suite se preocupan por quedarse atrás en la fase de innovación mientras esperan el tiempo estimado de 7 a 15 años que probablemente tardará S/4HANA en consolidarse. S/4HANA no ha reinventado el negocio de la gestión administrativa. En su lugar, es un cambio de plataforma de software para los procesos empresariales tradicionales, actualizado para que funcione mejor en un mundo de “recursos como servicio”. Cuando se consolide, seguirá sin permitir que los clientes innoven en la gestión administrativa con modelos y procesos empresariales de última generación. Aprovechar los recursos de Business Suite para la funcionalidad básica de gestión administrativa coloca a los clientes en una buena posición para apoyar la innovación donde es importante, fuera de la gestión administrativa.

## La vía rápida hacia S/4HANA

Cada cliente de SAP tiene metas, necesidades y objetivos únicos. Unos pocos clientes privilegiados que innovan junto con SAP para desarrollar requisitos específicos podrían iniciar rápidamente el camino hacia S/4HANA.

En el caso de los clientes menos entusiastas, es decir, la mayoría, SAP ha creado tácticas para acelerar la decisión de pasarse a S/4HANA. Por ejemplo, incentivar la migración del servidor de la base de datos de Business Suite a HANA como punto de partida para una migración posterior a S/4HANA. A menos que le interese el análisis de alto volumen, la administración de grandes volúmenes de datos estructurados o no estructurados, o dejar de utilizar la base de datos de Oracle, el único motivo para utilizar HANA es dar un paso en el camino hacia S/4HANA. Si S/4HANA no se vuelve la elección correcta, la migración a HANA se habrá convertido en una inversión inútil.

Para otros clientes, evaluar la migración a S/4HANA no es diferente de cualquier otro proyecto importante de migración o actualización de software. Quienes decidan sustituir Business Suite deben considerar si se puede obtener algún valor comercial y si la ganancia compensa la inversión necesaria para obtener la funcionalidad existente de Business Suite que falta en la nueva solución. Si se combina el costo de sustitución con los riesgos de este tipo de cambio en la expansión empresarial, la migración todavía no es viable para muchas empresas.

**S/4HANA es un producto en fase inicial.** Business Suite es una de las aplicaciones de software más enriquecidas y complejas creadas, con más de 400 millones de líneas de código desarrolladas durante 40 años. Hasta la fecha, S/4HANA es solo un subconjunto de las funcionalidades que se encuentran en Business Suite y en las soluciones relacionadas del sector. Además, sería muy difícil lograr que SAP pueda replicar en la nube de S/4HANA la funcionalidad completa de las soluciones ECC y del rubro, además de que no coincidiría con el enfoque de “solo configuración” del modelo SaaS multiinquilino. Los clientes con implementaciones complejas de SAP se arriesgan a perder la funcionalidad necesaria para admitir las operaciones comerciales si migran a S/4HANA.

SAP parece estar cambiando de una megasuite de plataforma única a una suite virtual. Esto genera confusión en cuanto a lo que se incluirá en S/4HANA frente a lo que se deberá agregar. La falta de claridad perpetúa el riesgo de la auditoría de acceso indirecto. Además, SAP no tiene un gran historial en cuanto al suministro de nuevo código que se adapte a las necesidades empresariales (recuérdese Business By Design o SRM antes de la adquisición de Ariba). ¿Se sumará S/4HANA a la lista de desilusiones de SAP? Aún es muy pronto para saber si SAP tendrá éxito en la adopción masiva de S/4HANA.

<sup>1</sup> Consulte [https://go.forrester.com/blogs/13-02-14-saps\\_maintenance\\_price\\_hike\\_should\\_concern\\_sourcing\\_professionals\\_and\\_their\\_cios/](https://go.forrester.com/blogs/13-02-14-saps_maintenance_price_hike_should_concern_sourcing_professionals_and_their_cios/).

Esto no quiere decir que nunca deba utilizar S/4HANA. Por el contrario, antes de comprometerse, realice una evaluación minuciosa del ajuste funcional, incluyendo un análisis de las deficiencias y un cálculo de los costos para remediarlas. Las versiones de S/4HANA implementadas localmente y en la nube presentan diferencias de funcionalidad, por lo que es necesario elegir un punto de partida de S/4 para la comparación. Los resultados del ajuste/deficiencias se pueden utilizar como punto de referencia para supervisar las mejoras de funcionalidad de SAP con el tiempo. Es de esperar que se realicen muchas actualizaciones obligatorias de S/4HANA a medida que la solución evolucione y se consolide, lo que se traduce en una interrupción constante. Una vez que S/4HANA evolucione hasta un punto en el que se reduzca el riesgo para las empresas hasta un nivel manejable, considere si existe una justificación comercial para cambiar.

**El impacto financiero resulta inaceptable para la mayoría de los clientes.**

Las empresas suelen subestimar el esfuerzo y el riesgo asociados con las implementaciones de aplicaciones empresariales, y no hay ningún motivo para suponer que será diferente con S/4HANA. La carga financiera de migrar a S/4 tiene varios inconvenientes, como el costo de:

- La implementación misma
- Satisfacer los vacíos funcionales mencionados anteriormente
- Reemplazar o corregir personalizaciones
- La integración
- La interrupción comercial
- La reestructuración y la capacitación del personal o el cambio organizacional
- El despliegue global

Realice una evaluación de costos para identificar los costos ocultos de la migración a S/4HANA.

Aunque la publicidad de SaaS indica que las implementaciones de S/4HANA cuestan menos que las instaladas por el cliente, esto es cierto solo en el caso de los requisitos más sencillos en los que existen pocas interfaces, requisitos estándar y variaciones limitadas en la configuración. Tan pronto como se presenten factores que compliquen la ecuación, los costos aumentan rápidamente a un nivel igual o superior al de una implementación instalada por el cliente. Ya sea que se trate de reacondicionar personalizaciones existentes, crear nuevas funcionalidades o comprar capacidades agregadas, el costo de solucionar los problemas funcionales también debe tenerse en cuenta en el costo total de una migración a S/4HANA.

También se tienen que considerar los costos del cambio organizativo. Piense en qué tan buena fue la implementación original de SAP debido a factores como la preparación organizacional, las nuevas habilidades y la capacitación necesarias, así como los cambios en los procesos empresariales involucrados. Si maneja bien el cambio organizativo, el costo de la interrupción será menor, pero para muchos clientes este ámbito no se planifica ni se presupuesta de manera consecuente. Esto no causará menos interrupciones cuando migre a S/4HANA, en especial porque es posible que se requiera una estandarización significativa del proceso empresarial para que se adapte a la versión estándar de SAP (más que cualquier estandarización de toda la empresa que ya haya tenido lugar).

Existe una gran demanda de personal con conocimientos de la nube pública y privada, lo que supone otra barrera para pasarse a S/4HANA. La falta de conocimientos de S/4HANA empeorará la situación, al menos durante los próximos 3 a 5 años. En general, la falta de competencias en sistemas de ERP está aumentando la presión sobre los líderes de TI. A medida que SAP Business Suite se acerca a los 40 años en el mercado, los expertos que ofrecen soporte empiezan a dejar de formar parte de la fuerza laboral, lo que supone una carga de contratación de personal para casi todos los clientes de SAP con equipos de soporte internos. El desafío de reemplazar y capacitar a los expertos de SAP se complica porque los profesionales de TI prefieren trabajar con nuevas tecnologías. Esto empeora por la necesidad de dotar de personal para los proyectos de S/4HANA y de innovación.

Es posible que su estrategia y su calendario de adopción de S/4HANA también deban incluir actividades como un proceso para eliminar la customización y una simplificación del entorno técnico. Tendrá que planear la transición de las customizaciones actuales. Las customizaciones y las integraciones complejas harán que las actualizaciones de la lógica empresarial compartida impulsadas por SAP sean más complejas de aplicar y supondrán riesgos y costos adicionales. Lograr que las múltiples ofertas de integración de SAP funcionen en conjunto y sin problemas en su plataforma como servicio (PaaS) aún es una tarea en curso y requiere conocimientos especializados.

La vía rápida no es tan rápida. Probablemente las empresas de todos los tamaños necesiten al menos tres años desde el comienzo de la presupuestación y la planificación hasta la ejecución y la puesta en marcha, dado que todas las piezas deben trabajar en conjunto para funcionar. Las empresas que estuvieron (o aún están) en modo de implementación o despliegue durante 5 años o más deben esperar plazos de implementación similares para S/4HANA. Nuestra calculadora de costos evaluada por los clientes muestra que S/4HANA puede llegar a costar hasta USD 94 millones para su completa implementación a lo largo del tiempo por cada USD 1 millón que pague en mantenimiento anual. Los representantes de Rimini Street pueden mostrarle cómo calcular los gastos para su empresa.

**No existe ninguna justificación comercial para migrar a S/4HANA.** Si la falta de estabilidad de S/4HANA y el costo o las interrupciones de su implementación no son obstáculos para continuar, la cuestión es saber si existe una justificación comercial para el cambio. Muchos clientes de SAP que prefieren seguir utilizando Business Suite señalan que no pueden identificar suficientes mejoras empresariales para pasarse a S/4HANA. Incluso SAP User Group Executive Network (Red ejecutiva de grupos de usuarios de SAP, o SUGEN), una organización coordinadora de grupos de usuarios, afirma que aún “no puede generar una justificación empresarial”.

Jon Reed de Diginomica entrevistó a varios líderes de SUGEN y presentó la siguiente cita del presidente Gianmaria Perancin: *“Hemos hablado de este problema sobre la justificación comercial durante al menos tres años. Aún no tenemos una solución. De lo contrario, veríamos una mejor adopción de S/4HANA”.* Esto no es de extrañarse, ya que los clientes de SAP han invertido muchos años y millones de dólares para adaptar Business Suite a sus necesidades.

Las funciones administrativas que ofrece Business Suite (por ejemplo, comprar, pagar, registrar e informar sobre el estado de la empresa) no suelen ser diferenciadores que aumenten la competitividad de la empresa. Asimismo, migrar a S/4HANA no contribuye mucho a lograr la transformación de la empresa. La mayoría de las innovaciones ocurren en un entorno externo a la administración, por lo que la inversión en innovación será una carga adicional que tendrá que asumir además de la migración a S/4HANA. Dado el impactante costo de una implementación de S/4HANA, es difícil de justificar que se descarte la inversión actual por una solución que no presente cambios notables en la mejora del negocio.

*“... la implementación [de S/4HANA] provocó perturbaciones en las operaciones de la cadena de suministro durante el trimestre. Esto llevó al retraso en los encargos y a la pérdida de productividad, lo que afectó negativamente los resultados del tercer trimestre. Durante la migración del sistema, nos encontramos con varios problemas de gestión de los cambios que afectaron a nuestros empleados y socios de fabricación a medida que se adaptaban a la nueva plataforma y los nuevos procesos”.*

**Patrik Frisk, presidente y director de operaciones**  
Under Armour

**Tácticas de venta de mucha presión para adoptar S/4HANA.** Nuestros clientes potenciales y existentes opinan que las grandes cuotas de acceso indirecto que pueden derivarse de las auditorías son un factor intimidatorio que SAP aprovecha en las negociaciones para impulsar el cambio a S/4HANA. Algunos clientes de SAP han adquirido suscripciones de S/4HANA como consecuencia de una auditoría, aunque no tenían la intención de migrar a S/4HANA. Consideramos que este tipo de auditoría se ha incrementado en los últimos años a medida que SAP intenta obtener más ingresos de su base de clientes.

Para calmar las inquietudes de los clientes acerca de las auditorías, SAP anunció en abril de 2018 un nuevo modelo para sus políticas de licencias de acceso digital (también conocidas como “acceso indirecto”). Sin embargo, según un blog<sup>3</sup> publicado por SUGEN, los cambios en la política han planteado tantas interrogantes como respuestas. Los clientes corren el riesgo de que SAP use estas mismas reglas de acceso indirecto como mecanismo contra aquellos que buscan innovación en otra parte. El riesgo yace en la integración entre Business Suite y el software y los servicios de nube de terceros.

Comprar el software S/4HANA no es la mejor manera de disminuir el riesgo de auditoría. Realice una auditoría propia y lleve a cabo otros ejercicios de preparación. Si se necesitan conocimientos adicionales a fin de ser exhaustivos, contrate a una empresa que preste servicios de defensa ante una auditoría de SAP.

Otra táctica es la fecha de final del soporte, tan mencionada como la fecha “obligatoria para el cambio” o, “de lo contrario”, no recibirá más actualizaciones para los productos. Es una amenaza vacía, porque el software, a diferencia de la leche, no se echa a perder una vez que pasa la fecha de “vencimiento”. El producto no caducará. Incluso si empezaran ahora, muchas empresas complejas no lograrían implementar S/4HANA antes de la fecha límite establecida.

Por último, como lo indicó un cliente, “SAP nos está haciendo una muy buena oferta para pasarnos a S/4HANA ahora”. SAP ofrece un crédito de hasta 1 millón de dólares para nuevos productos en la nube, pero debe “usar o perder” todo el millón y obligarse a un contrato de servicio de cinco años. Si quiere software en la nube, esta es una buena oportunidad para aprovisionarse. No obstante, es un mal negocio si no necesita el software, en particular debido a que aún pagará la misma cantidad de mantenimiento anual por el software heredado, más los costos de suscripción de los productos en la nube una vez que se agote el crédito de 1 millón.

Seguir la estrategia de “bajo costo de adquisición” como motor para pasarse a S/4HANA es una receta que invita al desastre. El costo del software siempre ha sido la parte más barata de un proyecto de implementación de aplicaciones. ¿Qué sucede si las características de S/4HANA no se alinean con sus necesidades comerciales? ¿Cuánto costará la migración en total, en particular si no ha evaluado si S/4HANA se adecuará a sus necesidades?

El costo de oportunidad de una reimplementación apresurada de S/4HANA es potencialmente enorme. ¿Cuánta innovación y ventajas competitivas a corto plazo podría obtener si redirigiera el dinero de la implementación?



## Existe una mejor opción

Creemos que dentro de 10 a 15 años, casi todos los clientes de SAP deberán enfrentar algún tipo de implementación de “eliminar y sustituir” de sus aplicaciones de gestión administrativa para adoptar nuevos modelos comerciales transformacionales. Sin embargo, hasta ahora la innovación en los procesos que daría lugar a un nuevo diseño de aplicaciones no ha ocurrido. Además de que las aplicaciones de gestión administrativa (implementadas en la nube o localmente) tampoco están impulsando la transformación de los procesos. Por ejemplo, S/4HANA es en gran medida un ECC maquillado.

**Optimice los recursos:** Este es un buen momento para mantenerse en Business Suite y maximizar el valor de ese recurso mientras espera a que surjan los cambios radicales en los procesos y las aplicaciones. Al seguir esta vía, los 10 a 15 años serán mucho tiempo para pagar cuotas de mantenimiento de una base de código de Business Suite ya madura que goza de mejoras mínimas. Deje de pagar de más por su contrato de mantenimiento con el soporte independiente, que ofrece servicios de soporte más pertinentes y completos.

Dado que Rimini Street no tiene un plan fijo para llevarlo a una actualización o a un servicio en la nube, brindamos soporte a cada versión durante al menos 15 años desde la fecha en que se pasa al soporte de Rimini Street —incluidas las customizaciones e integraciones que los contratos de mantenimiento de los proveedores dejan fuera—.

**Espere y vea:** S/4HANA es una plataforma seria. Se encuentra en etapas tempranas de su ciclo de vida y de adopción, pero continuará consolidándose y mejorando con el tiempo. Si adopta un enfoque de “esperar y ver” para la migración a S/4HANA, creemos que los costos de la migración se reducirán y el ROI aumentará cada año que se retrase la migración. Es decir, la plataforma madurará, a la vez que las brechas funcionales y los riesgos de implementación disminuirán con el tiempo. No obstante, mientras tanto, ¿por qué seguir pagando las cuotas de mantenimiento de una base de código de Business Suite madura?

Si está pensando en pasarse o ya se encuentra *en la vía rápida a S/4HANA*, el resultado probablemente sea una “*plataforma híbrida de aplicaciones empresariales*”. Por “híbrido” se entiende que algunas aplicaciones, infraestructuras y middleware se implementan localmente y otros se implementan en la nube. La excepción al modelo híbrido serán unos pocos clientes que hayan puesto toda su tecnología de información en la nube. El entorno híbrido tiene su propia bagaje de retos de gestión y soporte, en particular en las áreas de integración, corrección de errores planificada y supervisión del rendimiento. En una estrategia de plataforma híbrida, estos servicios pueden fragmentarse por proveedor o tecnología. Esto hace que contar con un enfoque unificado para el soporte de las aplicaciones sea mucho más importante.

**Rimini Street brindará soporte a los clientes de SAP, independientemente de la ruta que hayan elegido.** De hecho, ya damos soporte a clientes de S/4HANA, así como a clientes de ECC6 Business Suite. Así decida seguir el camino lento o la vía rápida hacia S/4HANA (o alguna ruta intermedia), creemos que el soporte independiente ofrece un mejor rumbo con opciones para el destino. Si se encuentra en el camino lento, use Rimini Street para reducir los costos de operaciones de SAP, sacar más provecho de su inversión existente, ahorrar dinero y recibir un soporte excelente mientras espera a que el mercado de SaaS madure. Innove y crezca con los fondos ahorrados en las cuotas de mantenimiento, y construya una vía pragmática hacia S/4HANA u otro destino cuando el momento sea el adecuado.

<sup>2</sup> <https://news.sap.com/2018/04/sap-unveils-first-of-its-kind-new-pricing-model/>

<sup>3</sup> [https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2712081/docs/Licensing%20Resource%20Center%20Landing%20Pg./SUGEN-indirect-licensing-press-release\\_Apr2018.pdf](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2712081/docs/Licensing%20Resource%20Center%20Landing%20Pg./SUGEN-indirect-licensing-press-release_Apr2018.pdf)

Incluso si ya se decidió totalmente a ir a por S/4HANA, la familia de soluciones de extensibilidad de Rimini Street también puede sentar las bases para una estrategia de TI híbrida que combine sistemas de registros existentes, maduros e implementados localmente con sistemas de participación que pueden incluir tecnologías innovadoras basadas en la nube. Estos servicios ayudan a gestionar los costos y disminuir los riesgos de su recorrido junto a SAP. Mientras tanto, disfrute de un fuerte ROI durante cada año que aproveche sus recursos de SAP existentes. Los ahorros al contratar a Rimini Street finalmente podrían pagar el costo de una migración futura a S/4HANA o cualquier otra plataforma de última generación.

Mientras espera que eso suceda, cambie a Rimini Street.

**Reduzca los costos de operaciones de SAP y ahorre dinero.** Aplace o evite los costos y los riesgos de implementación de S/4HANA, a la vez que ahorra hasta el 90 % del costo total de mantenimiento. Deshágase de las preocupaciones acerca del límite para migrar. Ahorre incluso más en los costos operativos al pasar la infraestructura y las explicaciones de SAP existentes a una infraestructura como servicio (IaaS). Evite las actualizaciones forzadas por el plan de SAP y no por sus propias necesidades. Ahorre mientras espera a que los costos de migración a S/4HANA bajen con el tiempo, a medida que el producto se consolida. Como lo señaló el director de aplicaciones de PBF Energy, “no queremos estar a la ‘vanguardia’ de la tecnología. Queremos ver que otras empresas refinadoras se pasen a S/4HANA antes de que pensemos en hacerlo”.

**Obtenga soporte prémium para todos los errores y problemas, incluido el código customizado.** Siga obteniendo valor a partir de sus inversiones en personalizaciones que optimizan la manera en que las soluciones de Business Suite funcionan para usted. Nuestros clientes nos dicen que el soporte de sus personalizaciones es una ventaja clave que reciben de Rimini Street y que no recibían de SAP.

**Siga evaluando las opciones de aplicaciones empresariales de última generación mientras el mercado se consolida.** Evite verse obligado a tomar decisiones riesgosas ahora y gane flexibilidad para evaluar S/4HANA con tiempo. Tome decisiones cuando sea el momento adecuado para usted. Además, ganará tiempo hasta que los procesos y tecnologías de gestión administrativa se hayan transformado para funcionar de manera sustancialmente diferente a como lo hacen en la actualidad. Cuando llegue el momento, si hay una mejor solución que S/4HANA, habrá evitado realizar una enorme inversión prematura en tecnología.

**Innove donde importa.** Aumente el ritmo de la innovación y genere ventajas competitivas al invertir el dinero liberado donde más importa, en lugar de aplazar la innovación para eliminar y sustituir el ERP. Agregue nuevas características y funcionalidades a su plataforma estable y consolidada de SAP con productos que ofrecen una mejor funcionalidad a un menor costo. Rodobens, un proveedor líder en el sector automotriz e inmobiliario, es un ejemplo de un cliente que eligió centrarse en la innovación con soluciones verticales en contra de S/4HANA. PBF Energy también es un ejemplo de innovar donde importa. Tienen un enfoque estratégico dirigido a mantener su plataforma existente de ECC y agregar soluciones de nube de primera línea de una variedad de proveedores, sin tener que quedarse con las opciones de suite única de mínimo común denominador.

**Pase la carga del soporte de SAP a Rimini Street** de modo que su personal pueda enfocarse en la innovación. Esto es de suma importancia si tiene una gran cantidad de personalizaciones, ya que SAP no les brinda soporte. El soporte de las personalizaciones se incluye en la oferta estándar de Rimini Street, lo que reduce la carga para su propio personal.

**Continúe creciendo y evolucionando.** Normalmente, cancelar el contrato de mantenimiento de SAP no cancela las opciones de ampliación de su contrato de licencia (Rimini Street recomienda que consulte con sus representantes legales para revisar todas las licencias pertinentes y sus condiciones de uso). A medida que su empresa crece y evoluciona, puede agregar nuevos puestos para productos con licencia (nuevamente, le recomendamos que revise los contratos de licencia junto a sus representantes legales). Si se pasó a Rimini Street mientras trabajaba con una versión anterior de Business Suite, aún puede actualizar con el soporte de Rimini Street. Goss International Inc. es una empresa internacional que trabaja con ECC 6.0 en 5 países, tiene un enfoque a largo plazo dirigido a la implementación de nuevas características y funcionalidades de SAP, incluido Salesforce, a la vez que recibe el soporte de Rimini Street.

Si en algún momento tiene sentido volver al soporte de SAP, usted estará al mando para futuras negociaciones. Al parecer, SAP tiene intentos agresivos por volver a captar a los clientes que abandonan su programa de mantenimiento, lo que hace que sea sencillo avanzar con las suscripciones a S/4HANA o volver a SAP para el mantenimiento de las licencias existentes. No hemos sabido de ningún cliente que haya tenido que pagar multas de mantenimiento tras volver al soporte del proveedor, aunque eso es lo que suelen escuchar los clientes cuando se están preparando para cancelar sus contratos de mantenimiento. En su lugar, SAP ha dado la bienvenida a antiguos clientes de Rimini que reintegraron sus contratos de mantenimiento. En otras situaciones, los clientes han obtenido nuevas licencias para el software, con descuentos muy pronunciados, con o sin el mantenimiento incluido.

Los clientes que quieren actualizar a S/4HANA después de cancelar el mantenimiento de SAP tienen mayor poder de negociación, ya que no están obligados a tomar la decisión: tienen la flexibilidad de elegir opciones distintas de SAP. Existe una mejor opción que dejar que SAP dicte el roadmap de su tecnología empresarial. Puede tomar sus propias decisiones y conservar la libertad de elegir.

En la figura 1 se muestra un ejemplo de rutas alternativas para S/4HANA, junto con las ventajas y los riesgos de ejemplo. No se excluyen mutuamente, así que puede considerar una de estas rutas alternativas o más:

*Rimini Street liberó a mi personal, así que ahora podemos enfocarnos más en los requisitos de los clientes, tanto los internos como los externos. Hemos incorporado mejoras, como gestión de almacén, gestión de viajes y viáticos de Concur, y grandes proyectos, como Salesforce”.*

**Mike Masters,**  
**director de aplicaciones globales**  
Goss International

Figura 1. Rutas alternativas para S/4HANA

Ruta alternativa	Rimini Street brinda soporte	Descripción	Beneficios	Riesgos
Optimizar los recursos	Sí	Siga ejecutando la solución de SAP implementada.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sin costos ni perturbaciones por las actualizaciones ni la sustitución del sistema.</li> <li>Obtenga un mayor ROI de la inversión actual en SAP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP para una base de código madura que tiene mínimas mejoras.</li> <li>Altos costos de operación que impiden la innovación donde importa.</li> </ul>
Esperar y ver	Sí	Siga ejecutando la solución de SAP implementada. Espere y vea si S/4HANA se consolida lo suficiente o si el cambio en algún momento tiene justificación comercial.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Obtenga un mayor ROI de la inversión actual en SAP.</li> <li>Sin desembolsos ni perturbaciones por soluciones no demostradas y potencialmente innecesarias.</li> <li>Los costos de mitigación deberían disminuir, y el ROI debería aumentar cada año que se retrase la mitigación.</li> <li>Gane tiempo mientras espera a que S/4HANA se consolide.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP.</li> <li>Altos costos de operación.</li> </ul>
Pasarse a un proveedor de IaaS especializado	Sí	Externalice la infraestructura de SAP. Aplique una migración de tipo "lift and shift" para el hardware y tal vez las bases de datos a un enfoque "como servicio". La administración de aplicaciones es un servicio adicional opcional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reduzca la complejidad, los costos y los riesgos operativos de la TI.</li> <li>Gane tiempo mientras espera a que S/4HANA se consolide.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP para una base de código madura que tiene mínimas mejoras.</li> </ul>
Comenzar con una migración a la base de datos de HANA	Sí	Con esto se logra el objetivo de SAP de que los clientes abandonen la base de datos de Oracle. Además, se trata de una movida estratégica para los clientes que buscan un pasaje planificado hacia S/4HANA. EhP7 es un requisito previo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es beneficioso para los clientes que necesitan funcionalidades de base de datos de HANA.</li> <li>La plataforma de datos en memoria puede encargarse tanto de las transacciones como del análisis en memoria en una única copia de datos.</li> <li>Puede residir en la nube o implementarse internamente.</li> <li>Los clientes pueden aprovechar los precios basados en suscripciones y la sencilla escalabilidad.</li> <li>Gane tiempo mientras espera a que S/4HANA se consolide.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP.</li> <li>Usar la base de datos de HANA lo estanca, ya que aumenta la dependencia en la tecnología de SAP.</li> <li>Podría ser una baja inversión del ROI si finalmente no se pasa a S/4HANA.</li> <li>No tiene justificación comercial para la mayoría de los clientes.</li> <li>HANA no es lo ideal para datos y aplicaciones que no son de SAP, debido al costo de las licencias de uso total necesarias para admitir las cargas de trabajo de aplicaciones distintas de SAP.</li> </ul>
Pasarse a IaaS de SAP con HANA Enterprise Cloud (HEC) (requiere la base de datos de HANA)	Sí, si se implementa en una nube privada	Se trata de un hospedaje en nube privada con SAP en una única instancia de la plataforma de bases de datos in-memory de SAP HANA. Incluye infraestructura como servicio, además de servicios administrados para el software de SAP. Los clientes pueden ejecutar aplicaciones customizadas de SAP HANA, así como software de algunas aplicaciones de terceros aprobadas por SAP.	<ul style="list-style-type: none"> <li>SAP ofrece la infraestructura, así como la implementación y administración de aplicaciones aprobadas en un entorno de nube privada.</li> <li>Es un avance en el pasaje hacia una solución full-stack de SAP, pero a costa de restringir las alternativas distintas de SAP.</li> <li>Gane tiempo mientras espera a que S/4HANA se consolide.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP.</li> <li>HEC lo estanca y aumenta la dependencia en la tecnología de SAP, incluida la base de datos de HANA.</li> <li>Podría ser una baja inversión del ROI si finalmente no se pasa a S/4HANA.</li> <li>Una diferencia entre HEC y un proveedor de hospedaje tradicional es la aprobación necesaria para ejecutar aplicaciones distintas de SAP en el entorno de HEC. El lugar donde se ubique el centro de datos donde residirán sus datos debe evaluarse en función de restricciones de privacidad de datos.</li> </ul>

Ruta alternativa	Rimini Street brinda soporte	Descripción	Beneficios	Riesgos
Implementar SAP Cloud Platform — antiguamente, SAP HANA Cloud Platform— para el desarrollo customizado (requiere la base de datos de HANA)	No	Piense en HANA Cloud Platform (HCP) de SAP como una PaaS que permite a los clientes y socios ampliar las aplicaciones existentes (implementadas en la nube o internamente) y crear nuevas aplicaciones. SAP dice que HCP es una plataforma abierta basada en estándares, que permite la “conectividad con cualquier sistema de registros”.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los clientes pueden crear o exponer nuevas funcionalidades en un formato fácil de usar y fácil de acceder.</li> <li>HCP ofrece servicios de integración entre las aplicaciones en la nube y locales.</li> <li>Gane tiempo mientras espera a que S/4HANA se consolide.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP.</li> <li>HCP lo estanca y aumenta la dependencia en la tecnología de SAP, incluida la base de datos de HANA.</li> <li>Podría ser una baja inversión del ROI si finalmente no se pasa a S/4HANA.</li> </ul>
Comenzar de a poco con ofertas individuales de la nube de SAP	Los componentes de software se implementan en una nube privada; las integraciones, en componentes de nube pública	Implemente una o más aplicaciones de nube (p. ej., SuccessFactors, Hybris, Concur) o tal vez S/4HANA Simple Finance para lograr funcionalidad de nube.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementar soluciones de nube más pequeñas provocará menos perturbaciones que una implementación completa de S/4HANA.</li> <li>Desarrolle talento digital que pueda aprovecharse en otras iniciativas de nube.</li> <li>Gane tiempo mientras espera a que S/4HANA se consolide.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP.</li> <li>Los clientes pueden quedar estancados en SAP si eligen una aplicación de nube que requiera la base de datos de HANA.</li> </ul>
Hacer una prueba piloto de S/4HANA para confirmar su adecuación, buscar falencias y calcular los costos de implementación	Sí, si se implementa en una nube privada	S/4HANA se encuentra en una etapa temprana de su madurez funcional. Los clientes interesados en pasarse a S/4HANA —o que están bajo presión para hacerlo— deben evaluar la decisión antes de avanzar o iniciar una implementación completa de S/4HANA.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Obtenga visibilidad acerca de cuánto se adapta la solución al negocio, y si la empresa gozará de nuevas funcionalidades o, por el contrario, perderá funcionalidades que necesita.</li> <li>La información de adecuación y falencias le brindará una mejor base para calcular los costos de implementación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Altas cuotas de mantenimiento de SAP.</li> <li>Es posible que los clientes tengan que pagar suscripciones para usar en la prueba piloto.</li> <li>Las pruebas piloto llevan tiempo y consumen recursos.</li> <li>No es una tarea carente de costos.</li> <li>Para muchos, no tiene un claro justificativo comercial y el ROI es incierto.</li> </ul>
Volcarse totalmente a S/4HANA	Sí, si se implementa en una nube privada	Esta opción es la idónea en este momento para aquellos clientes que se asociaron con SAP para crear la solución a medida.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los clientes tendrán una pila integrada verticalmente, y derechos anticipados para ampliar la huella funcional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Para los clientes existentes, S/4HANA se trata de un proyecto de migración.</li> <li>Aumenta la dependencia en la tecnología de SAP.</li> <li>Para muchos, no tiene un claro justificativo comercial y el ROI es incierto.</li> <li>Los altos costos de implementación no se verán compensados por una mejora comercial significativa.</li> <li>Escasa adaptación funcional en este momento.</li> </ul>

Fuente: Rimini Street, agosto de 2018

Para hallar su camino hacia el mejor resultado, trace su propio roadmap. No importa la vía que tome, Rimini Street puede ayudarlo a llegar a destino.

---

## Rimini Street de México

Torre Esmeralda II Blvd. Manuel Ávila Camacho No. 36,  
Piso 10 Col. Lomas de Chapultepec.

Ciudad de México CP. 11000, México.

Teléfono: +52 55 9171 1600

info@riministreet.com [www.riministreet.com/mx](http://www.riministreet.com/mx)