

The Accenture logo, featuring the word "accenture" in a bold, black, sans-serif font. A small purple chevron symbol is positioned above the letter 't'.

**accenture**

The main headline, "nuestra innovación", is written in a large, bold, black font. The word "nuestra" is in a smaller size than "innovación". The text is set against a white background that is part of a large, diagonal graphic element.

**nuestra  
innovación**

Aprovechar nuestro enfoque  
Smart()field para la conversión  
a SAP S/4HANA®

The background of the slide is a photograph of a modern city street at night. The street is paved with cobblestones and is illuminated by streetlights. In the background, there are several tall buildings with glass facades, some of which are lit up. The overall atmosphere is urban and modern.

**tu  
aceleración**



Las organizaciones actuales deben desenvolverse en un mundo siempre activo, conectado digitalmente y basado en los datos. Operar en tiempo real ya no es una aspiración, es una necesidad.

En este entorno de negocio tan cambiante, las empresas deben relacionarse con sus clientes de formas nuevas y más significativas. Y tienen que actuar con rapidez para hacer frente a la disrupción, aprovechar las oportunidades y desarrollar y ofrecer productos y servicios innovadores. Están bajo la presión de ser más rápidas, más listas, más ágiles y más conectadas, es decir, de convertirse en empresas inteligentes.

Para estar a la altura de estos desafíos, los sistemas empresariales que sustentan el negocio deben ser capaces de adaptarse y escalar sobre la marcha. Deben soportar una gran variedad de capacidades diferenciadas, facilitadas por las nuevas tecnologías que están más fácilmente disponibles en la nube, como la computación en memoria, la IA, el aprendizaje automático, los microservicios, el análisis predictivo y el libro mayor distribuido.

¿Cómo pueden las empresas inteligentes satisfacer estas nuevas demandas?  
Utilizando una potente plataforma como SAP S/4HANA® que se ha diseñado teniendo en cuenta sus necesidades.



# Conversión a SAP S/4HANA: no es “si” sino “cuándo”

A partir de 2027, SAP retirará el soporte para su antigua aplicación SAP ECC y centrará todas las innovaciones en SAP S/4HANA. Ofertas como RISE con SAP ayudan a simplificar y acelerar el paso a la nube y respaldan la innovación continua a lo largo del viaje de conversión a una empresa inteligente.

Si bien las organizaciones pasarán a SAP S/4HANA tarde o temprano, tienen mucho que ganar si inician el viaje ahora. Aquellas que lo hagan podrán aprovechar las aplicaciones diseñadas para la era digital y beneficiarse de las nuevas funcionalidades a medida que estén disponibles.

Empezar pronto no implica necesariamente dar el salto completo ni migrar todo el entorno SAP a SAP S/4HANA de una sola vez. Hay otras opciones disponibles. A fin de cuentas, no hay una estrategia única para pasar a SAP S/4HANA. El enfoque de Accenture reconoce que cada organización tiene sus propios requisitos y sus propias prioridades. Ayudamos a nuestros clientes a definir el mejor curso de acción para su negocio específico.



# Varias rutas hacia SAP S/4HANA

Hasta ahora, las empresas que pasaron a SAP S/4HANA siguieron una conversión brownfield o greenfield.

El enfoque brownfield implica la actualización de todo el entorno SAP, incluido el traslado de todos los conjuntos de datos, personalizaciones y otros objetos a la nueva plataforma. Se trata de una migración lift and shift integral que conserva las estructuras de datos existentes. Su simplicidad es a la vez su belleza y su principal desventaja. El enfoque brownfield no permite a las organizaciones elegir qué actualizar o migrar, ni cuándo hacerlo. Traslada todo el sistema actual, incluidos los procesos de negocio antiguos, las personalizaciones o los componentes no utilizados que deberían retirarse.

Greenfield adopta el enfoque contrario. Empieza desde cero con una implementación completamente nueva, con nuevos procesos y configuraciones de negocio. ¿Cuál es el problema? Las organizaciones no pueden trasladar las configuraciones o los datos históricos (incluidos los necesarios para fines normativos) si hay que rediseñar los procesos de negocio, como suele ser el caso.

Tanto greenfield como brownfield son enfoques de “todo o nada”. Limitan lo que hay que migrar y lo que hay que actualizar.

Ahora, hay otra manera.

Las empresas con entornos SAP complejos pueden beneficiarse de nuestro enfoque Smart()field para la conversión a SAP S/4HANA, el cual mantiene todas las opciones abiertas. Permite a los clientes elegir los datos y las configuraciones que desean transferir. Esto les da una excelente oportunidad para reevaluar los datos, los procesos de negocio y las personalizaciones que han ido acumulando durante años y decidir cuáles se mantienen y cuáles se retiran. Esto significa que las organizaciones son libres de innovar y a la vez de preservar las inversiones y mejorar lo que sea necesario.

Smart()field ofrece a los clientes lo mejor de ambos mundos: greenfield y brownfield.

# Centrarse en las necesidades de negocio

Nuestro enfoque Smart()field comienza examinando la estrategia de negocio actual y futura del cliente. Hay que tener en cuenta que la mayoría de las aplicaciones SAP ECC se implementaron hace 10 o 15 años. Las cosas cambiaron mucho desde entonces.

Ayudamos a nuestros clientes a comprender sus necesidades de negocio actuales y cómo es probable que su sector y su negocio evolucionen en el futuro. Por ejemplo, pensemos en una empresa de bienes de consumo. Dentro de tres años, probablemente seguirá fabricando los mismos productos principales. Pero lo hará en un mercado que está evolucionando rápidamente de un modelo B2B a un modelo directo al consumidor. Eso significa que la empresa debe prepararse para gestionar y enviar un volumen mucho mayor de pedidos mucho más pequeños, procesar pagos menores e interactuar con los mercados en línea. Es una forma de operar muy diferente.

Una vez que tenemos una idea más clara de hacia dónde tiene que ir la empresa, vamos a estructurar la migración en torno a esas prioridades. Nuestro enfoque Smart()field permite a las empresas migrar fácilmente los procesos que probablemente no cambien mucho y transformar los procesos de negocio que probablemente sufran cambios radicales en el futuro. Creemos que este es el enfoque más inteligente: solo cambiar lo que sea necesario y lo que aporta valor.





# Poner el valor del negocio en primer lugar

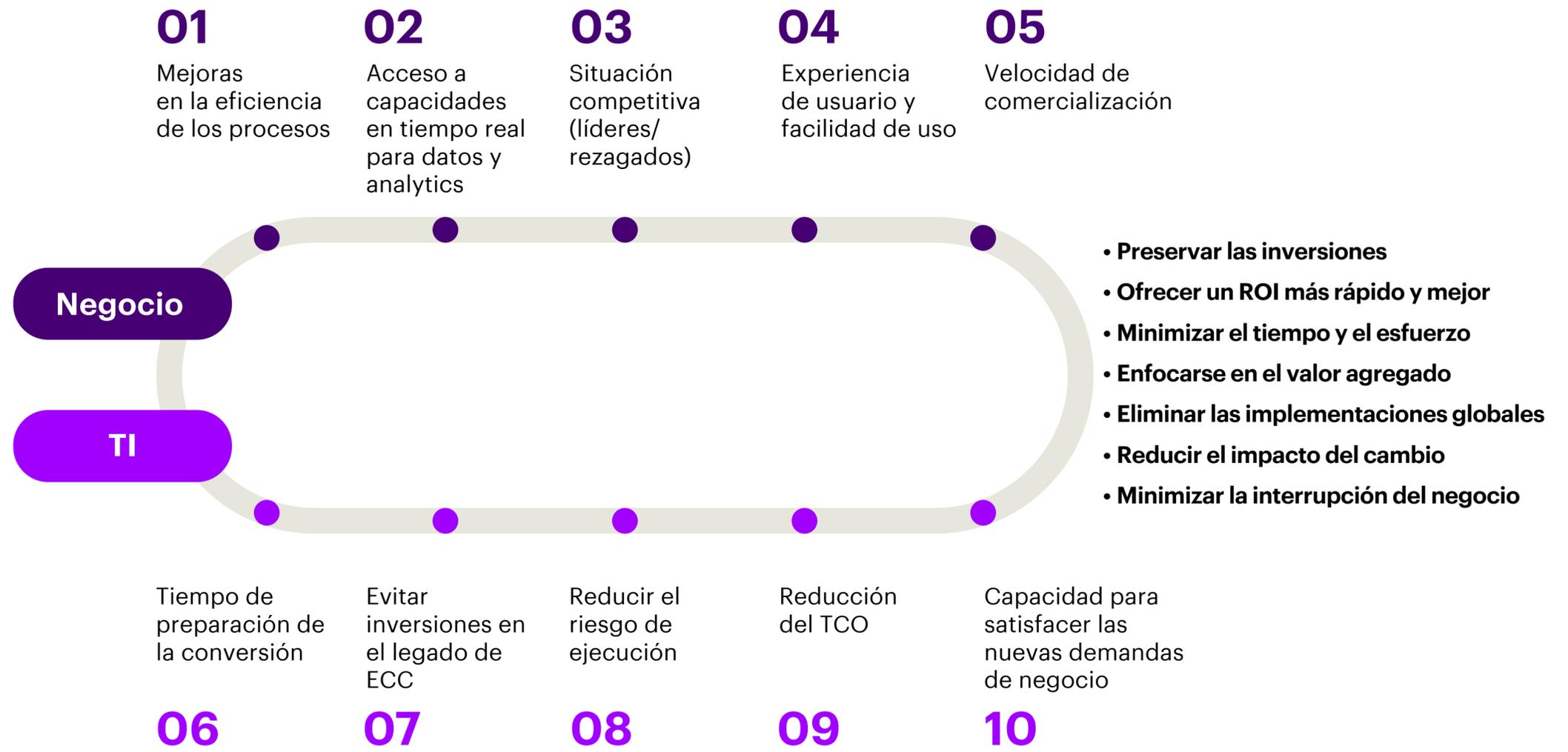
Nuestro enfoque Smart()field se centra en aportar valor tanto al negocio como a la TI a partir de una conversión de SAP S/4HANA (ver Figura 1). La empresa puede acelerar el tiempo de comercialización de nuevos productos y servicios, eficiencia de los procesos y fomentar la innovación. Mientras tanto, ayudamos a los CIO a mantener sus sistemas estables durante la transición, a definir la arquitectura adecuada para su infraestructura y sus aplicaciones, minimizar el tiempo de entrega y ofrecer ahorros de costos.

Para ayudar a los clientes a conseguir estos beneficios tanto para las TI como para la empresa, nuestro enfoque se centra en tres dimensiones:

1. En primer lugar, determinamos el **valor de negocio** potencial que puede aportar SAP S/4HANA.
2. A continuación, definimos el mejor **enfoque para la entrega de la tecnología**.
3. Por último, ayudamos a seleccionar la **infraestructura** adecuada que mejor se adapte a las necesidades específicas de negocio.

## Figura 1: Smart()field se enfoca en la entrega de valor

Diez buenas razones para pasar a SAP S/4HANA con nuestro enfoque Smart()field



# La opción adecuada para cada cliente



**Cada organización es única. Tenemos en cuenta los sistemas, la arquitectura y la tecnología de cada empresa para ayudarlas a elegir la mejor opción para su negocio y mitigar el riesgo. Ayudamos a nuestros clientes a crear el caso de negocio, planificar el viaje y definir la hoja de ruta de conversión de principio a fin (ver Figura 2).**

## **Figura 2: Smart()field ayuda a seleccionar la opción adecuada**

Cómo podemos acelerar tu conversión a Smart()field

**01**

### **Evaluar tu caso**

- Evaluación funcional y técnica del sistema SAP
- Análisis del escenario contable y de negocio
- Análisis de tickets y registros del sistema
- Evaluación comparativa de los KPI de negocio y de TI
- Evaluación de la palanca de valor

**02**

### **Encontrar el enfoque más inteligente para vos**

- Evaluación de soluciones y enfoques técnicos de conversión
- Planificación del caso de negocio y de la realización del valor

**03**

### **Moldear tu viaje de conversión a SAP S/4HANA**

- Definición de la hoja de ruta de la conversión
- Actividades previas al proyecto
- Identificación del socio de optimización de la infraestructura del sistema (SLO) adecuado

Existen diferentes ediciones de SAP S/4HANA que se pueden implementar en diversas plataformas de nube pública, nube privada, entornos híbridos o locales y con diversos modelos comerciales. Ayudamos a los clientes a elegir la mejor opción en función de sus circunstancias y ambiciones específicas. Cuando los clientes deciden pasar a la nube, podemos brindarles soporte en su viaje y proporcionarles servicios gestionados en la plataforma en la nube.

Ayudamos a los clientes a pasar a SAP S/4HANA sin incurrir en tiempo de inactividad. ¿Cómo? Dejando las aplicaciones SAP ECC en funcionamiento mientras diseñamos, creamos y probamos el nuevo sistema SAP S/4HANA. Es como hacer funcionar dos trenes en paralelo. Una vez que estamos seguros de que todo funciona correctamente, ayudamos al cliente a cambiar a la nueva solución SAP S/4HANA sin problemas

Estudio de caso de un cliente:

# Establecer una nueva base para crecer con SAP S/4HANA

Con un negocio global en rápido crecimiento, **The Body Shop** necesitaba un **cambio de imagen digital** para respaldar su necesidad de flexibilidad, expansión futura y sostenibilidad en un mercado tan cambiante como el actual. La base de esta transformación sería un sistema centralizado más resistente y una nueva plataforma basada en la nube para impulsar un mejor analytics en las aplicaciones clave. En busca de resultados rápidos, la empresa adoptó el enfoque Smart()field de Accenture y Accenture myConcerto®, nuestra plataforma de transformación inteligente, para desarrollar una hoja de ruta estratégica, crear un nuevo portal de gestión de pedidos para los titulares de la franquicias y crear un sistema de planificación de recursos empresariales SAP S/4HANA como núcleo digital que sustente los procesos financieros, de la cadena de suministro y de comercio electrónico. Como parte de esto, The Body Shop debió realizar una migración masiva y compleja de los big data desde sus sistemas heredados, que implicaba 6 TB de datos. La puesta en marcha en todos los mercados se realizó en un solo fin de semana e incluyó la transición de 50 aplicaciones y 200 puntos de integración sin interrupciones. Con sus nuevas y potentes herramientas, la empresa está ampliando sus capacidades omnicanal para ofrecer una experiencia de cliente mucho más receptiva e intuitiva, además de contar con la flexibilidad que necesita para adquirir nuevas franquicias y expandirse a toda velocidad hacia nuevos mercados.



# ¿Por qué Accenture?

Por qué las empresas  
confían en Accenture para  
su viaje a SAP S/4HANA

- ✓ **Enfoque en el valor.** Todo nuestro enfoque se basa en maximizar el valor para cada cliente. Adoptamos una visión integral, examinando la forma en que las tendencias de negocio afectarán a la organización y sus procesos e identificando el valor que se puede generar en cada paso del viaje.
- ✓ **Capacidades integrales.** Nuestros servicios y soluciones combinados en Estrategia y Consultoría, Interactivo, Tecnología, Cloud First y Operaciones nos ponen en una posición única para ayudar a los clientes a hacer realidad su visión de transformación y satisfacer las necesidades de las partes interesadas del negocio, así como la TI.
- ✓ **Independencia.** Somos independientes de la tecnología, por lo que podemos ayudar a nuestros clientes a elegir y ejecutar el modelo de implementación correcto que se adapte a su negocio, ya sea de nube pública, privada, híbrida o local.
- ✓ **Conocimientos tecnológicos.** Contamos con las aptitudes técnicas necesarias para ayudar a realizar una transición fluida y eficaz a SAP S/4HANA, gracias a nuestra experiencia en más de 100 evaluaciones y más de 30 proyectos de conversión de Smart()field hasta la fecha. Cuando es necesario, trabajamos con nuestro ecosistema de socios y nos conectamos con SAP y otras soluciones nativas de la nube.
- ✓ **Innovación.** Sabemos cómo liberar toda la potencia de la plataforma SAP S/4HANA como núcleo digital capaz de ampliar las capacidades de negocio e integrar soluciones y tecnologías innovadoras a través de SAP Business Technology Platform.
- ✓ **Soporte en cada paso del camino.** Cualquiera sea la ruta hacia SAP S/4HANA que los clientes elijan, Accenture tiene el conocimiento, la experiencia, las capacidades, las metodologías, los activos y las herramientas para brindar soporte a cada organización en su viaje de extremo a extremo.
- ✓ **Experiencia.** Nuestra fábrica de conversión a SAP S/4HANA, con un equipo dedicado de expertos técnicos y funcionales, utiliza manuales de estrategias, diagnósticos, herramientas de análisis y buenas prácticas y aprendizajes de proyectos de conversión realizados para reducir el tiempo, el esfuerzo, el costo y el riesgo de la conversión. La plataforma myConcerto de Accenture recomienda soluciones preconfiguradas para acelerar el viaje de cada cliente hacia SAP S/4HANA.
- ✓ **Vasta experiencia en SAP.** Contamos con más de 70.000 profesionales de SAP en todo el mundo, ganamos más de 120 premios SAP en los últimos cinco años y somos reconocidos por los analistas del sector como líderes en el mercado de servicios SAP S/4HANA.
- ✓ **Relación inigualable con SAP.** Tenemos acceso anticipado a las innovaciones de SAP y ayudamos a darles forma. Esto incluye “RISE with SAP. SOAR with Accenture”, SAP Industry Cloud y las soluciones de sostenibilidad y de base y sectoriales de SAP S/4HANA en cuyo desarrollo ayudamos a SAP.

# SOAR with Accenture y Accenture myConcerto

Accenture myConcerto es la base de **SOAR with Accenture**: nuestro conjunto de activos y servicios que pueden permitir la transformación del negocio en sectores y funciones específicas para respaldar las implementaciones de RISE with SAP.

Accenture myConcerto impulsa la transformación empresarial y la conversión a SAP S/4HANA, desde el caso de negocio hasta la hoja de ruta y la entrega, ayudando a las empresas a realizar las inversiones correctas, atravesar la complejidad y obtener valor rápidamente. Se trata de una plataforma patentada, impulsada por insights e integrada digitalmente, que organiza el poder de las nuevas soluciones y tecnologías de SAP y la experiencia funcional y sectorial de Accenture (métodos, herramientas, soluciones y capacidades) para crear resultados de negocio exponenciales.

El viaje comienza con el pensamiento de diseño para identificar los desafíos y diferenciadores específicos del negocio y los diagnósticos inteligentes que evalúan los sistemas, procesos, datos y arquitectura actuales en comparación con las prácticas líderes del sector. Esto conduce a un caso de negocio y a una hoja de ruta personalizados y basados en datos que permiten obtener valor más rápidamente.

Accenture myConcerto configura automáticamente el entorno del programa de transformación y aprovisiona nuestras soluciones preconfiguradas para una entrega ágil y continua. A partir de ahí, se convierte en el motor que permite entregar con agilidad y velocidad, medir el valor e innovar continuamente para estar preparados para el futuro.

# Acerca de Accenture

Accenture es una empresa global de servicios profesionales, líder en capacidades digitales, de nube y de seguridad. Combinamos una experiencia inigualable y habilidades especializadas en más de 40 sectores, prestamos servicios de Estrategia y Consultoría, Interactivos, Tecnológicos y de Operaciones, impulsados por la red de centros de tecnología avanzada y operaciones inteligentes más grande del mundo. Nuestros 674.000 empleados cumplen la promesa de la tecnología y el ingenio humano todos los días y prestan servicio a clientes en más de 120 países. Adoptamos el poder del cambio para crear valor y éxito compartido para nuestros clientes, profesionales, accionistas, socios y comunidades. Visítanos en [www.accenture.com](http://www.accenture.com).

# Contactos

**Para obtener más información sobre cómo podemos ayudarte a pasar a SAP S/4HANA, ponete en contacto con:**

 **Carsten Ackermann**  
Managing Director, Accenture  
Global Lead – SAP S/4HANA Conversion

Este documento hace referencia a marcas comerciales que pueden ser propiedad de terceros. El uso que aquí se hace de dichas marcas comerciales no implica un reconocimiento de propiedad de dichas marcas comerciales por parte de Accenture y no tiene el propósito de declarar o indicar la existencia de una asociación entre Accenture y los legítimos propietarios de dichas marcas comerciales.