



Rubén Higuera
Director de Tecnología y Migraciones a S/4HANA



Migración a SAP S/4HANA: La gran decisión. ¿Qué estrategia de migración adoptar?

Con la fecha 2025 en el horizonte la gran mayoría de clientes ya tiene una migración a SAP S/4HANA en su radar. Algunos todavía están valorando el momento, algunos en fase de prueba de concepto, algunos están en fase de implementación. Una vez hayamos tomado la decisión de dar el salto a S/4HANA viene la otra gran decisión, ¿qué estrategia de migración vamos a adoptar? Esta decisión es clave para el éxito de nuestro proyecto.

Está claro que la situación de cada cliente es única, lo que significa que no hay una estrategia de migración única para todos. Es por ello que debemos analizar diversos factores para saber elegir entre las distintas opciones que nos presenta SAP. Las opciones posibles se dividen principalmente en tres: la migración técnica o brownfield, la reimplementación o greenfield y una nueva opción que puede ser muy interesante y pretende aunar las bondades de las dos anteriores, bluefield. Vamos a hablar de cada una de las estrategias para conocer más las opciones que tenemos y cuál puede ser la más interesante para nuestro caso.

Brownfield approach: es la opción más habitual y con la que más familiarizada está la mayor parte de los clientes que llevan años en SAP. Esta modalidad de migración nos permite aprovechar gran parte de la inversión realizada a lo largo de los años sobre nuestros sistemas. SAP proporciona herramientas tales como DMO y SUM para poder llevar a cabo las tareas de migración. Las principales ventajas de esta opción son el menor coste de inversión, menor tiempo de implementación, cambio menos disruptivo, menores riesgos de proyecto, menor pérdida de la inversión realizada y menor cambio en los procesos de negocio. Por otro lado, tiene varios inconvenientes que deben ser valorados en cada caso. Se desaprovecha parte de las opciones de adoptar las mejores prácticas de negocio que proporciona la nueva solu-

ción de SAP. Tampoco aprovechamos la oportunidad de realizar una limpieza de los datos de nuestro sistema, algo que puede ser aconsejable por varias razones entre ellas el rendimiento del sistema, consistencia de la información o cumplimientos legales.

Greenfield approach: se trata de una nueva implementación de nuestro sistema. Permite con ello realizar una reingeniería y simplificación de todos nuestros procesos. Con ello estaremos sacando todo el partido a la gran funcionalidad que aporta S/4HANA facilitando la innovación de la compañía.

Esta opción es la ganadora en casi todos los clientes que llevan po-

cos años en SAP y su grado de uso del estándar es muy alto. Pero también puede ser una opción en compañías que quieran dar un gran salto y realizar una gran transformación de sus sistemas SAP.

SAP proporciona herramientas como el Migration Cockpit para la migración de datos a S/4HANA desde sistemas SAP y no-SAP. Esto nos permite incorporar procesos de negocio e información de sistemas no-SAP a nuestro nuevo sistema.

El gran inconveniente de esta solución es el mayor tiempo de implementación y costes. Además del reto asociado de la gestión del cambio.

BlueField Approach: está es la opción más novedosa. Tradicionalmente, las opciones eran la migración técnica (brownfield) o la reimplementación (greenfield).

"Exprivia puede ayudarle a que su proyecto de conversión sea un éxito"

En esta nueva opción la migración requiere de herramientas especializadas (de SAP o de otros proveedores) para, en primer lugar, extraer su configuración actual sin los datos y trasladarla al nuevo modelo de datos de S/4. A continuación, permite realizar una selección de los datos que se extraerán del ERP para su transformación al nuevo sistema. Esta es la clave de esta estrategia y requiere lógicamente de un gran esfuerzo, pero brinda la oportunidad de reevaluar los datos y la parametrización que se han llevado a cabo durante años o incluso décadas y reestructurar los procesos de negocio de acuerdo con las mejores prácticas brindando la oportunidad a la innovación dentro de su nuevo sistema.

Un escenario Bluefield permite una mayor adaptación de nuevos procesos de negocio. Otra de las ventajas es el reaprovechamiento del desarrollo de cliente, junto con la limpieza de datos. Esta estrategia es la idónea en clientes con múltiples sistemas SAP y no-SAP, ya que permite consolidar toda la información en un solo sistema.

Después de ver las tres opciones posibles para afrontar el reto de una conversión a S/4HANA solo queda realizar un análisis minucioso de su caso y determinar cuál de las tres adoptar.

Cada empresa tiene que pasar por un análisis de costo-beneficio-riesgo para seleccionar la estrategia de migración que más se ajuste a su caso. Parte del análisis podría tener en cuenta los beneficios futuros a más largo plazo en lugar de simplemente buscar una recuperación de la inversión a corto plazo. Estos beneficios pueden consistir en poder implementar fácilmente nuevas prácticas de negocio o explotar nuevas tecnologías como el machine learning o RPA (robotic process automation). Otro aspecto a tener en cuenta en el análisis es la posibilidad de archivar datos más antiguos para reducir la cantidad de recursos de almacenamiento y memoria utilizado y, por lo tanto, ahorrar costes de hardware.

En cualquiera de los casos Exprivia puede ayudarle a que su proyecto de conversión sea un éxito.

Con más de 4.000 profesionales y 350 consultores en SAP, y avalada por su experiencia en proyectos IT desde 1983, Exprivia está al servicio de las empresas que planean abordar este reto y desean obtener el máximo rendimiento del sistema SAP S/4HANA. Contamos con equipos en España on-site en Madrid, Barcelona y Sevilla, y trabajando a partir de la efectiva combinación de centros internacionales de competencias SAP near y off-shore, lo que implica flexibilidad, reducción de costes y, sobre todo, una transferencia de conocimiento global y mejores prácticas gracias a su condición de empresa internacional.

En Exprivia sabemos que independientemente del enfoque que adopte una organización para su migración, debe contar siempre con apoyo de un socio de negocio que pueda brindar soporte, tecnología y experiencia. Y para ello desde Exprivia pensamos que somos el compañero adecuado para tomar una de las decisiones más importantes que deberá afrontar en este viaje.

