

Deloitte + SAP

La revista digital con las últimas novedades de SAP | Edición 3 | Diciembre 2017

Deloitte Reimagine Platform, portafolio de soluciones de la siguiente generación impulsado por SAP Leonardo

Page 04

Seis áreas claves que comenzaron a dirigir el cambio disruptivo de las compañías hacia el futuro

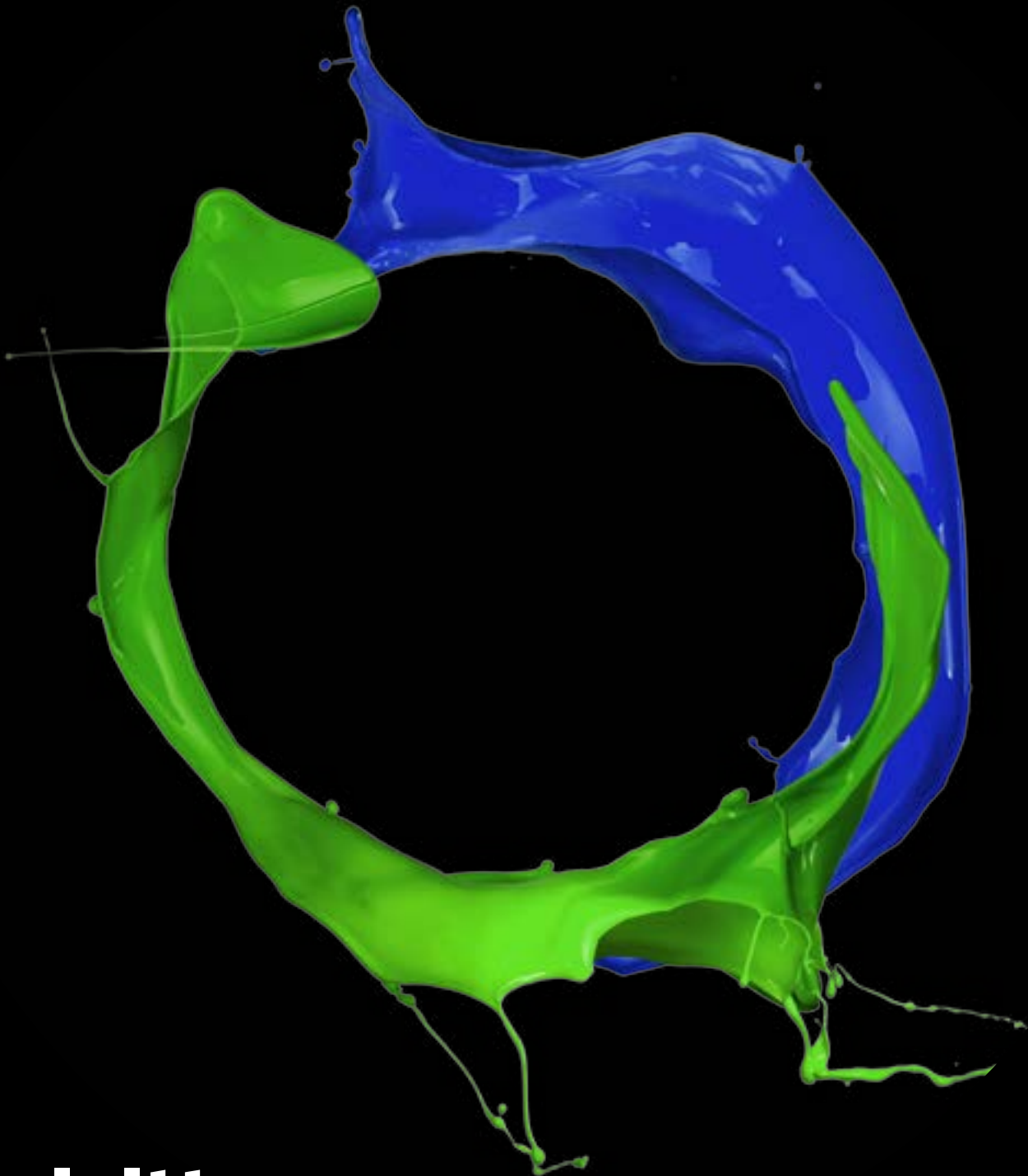
Page 06

3 Maneras en que SAP HANA te ayudará a desbloquear el potencial exponencial de tu empresa en la economía digital

Page 10

Luis Talledo, gerente de aplicaciones empresariales de Deloitte, nos cuenta sobre los 10 factores claves de éxito en un proyecto de implementación de TI

Page 12



Contenido

El presente documento es una revista informativa sobre las últimas novedades y tendencias sobre el mundo SAP, elaborada por el equipo de Deloitte SAP Perú. En este boletín, usted encontrará las últimas noticias sobre las soluciones y productos de SAP y de Deloitte que podrían generar mayor valor a su empresa. El objetivo de la revista es mantenerlo informado sobre las últimas herramientas digitales que podría aprovechar para aumentar la productividad de sus operaciones y ofrecerle la oportunidad de encontrar la solución perfecta para mejorar y desarrollar al máximo las capacidades de su plataforma SAP.



Página 04

Deloitte se refiere a una o más de las firmas miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), una compañía privada del Reino Unido limitada por garantía ("DTTL"), su red de firmas miembro, y a sus entidades relacionadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades legalmente separadas e independientes. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y de sus firmas miembro puede verse en el sitio web www.deloitte.com/about.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento financiero, gestión de riesgos, impuestos, legal, y servicios relacionados a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Deloitte presta sus servicios a cuatro de cada cinco de las empresas listadas en el ranking Fortune Global 500®, a través de una red global de firmas miembro en más de 150 países, brindando sus capacidades de clase mundial y servicios de alta calidad a clientes, suministrando el conocimiento necesario para que los mismos puedan hacer frente a sus más complejos retos de negocios. Para conocer más acerca de cómo los más de 244.000 profesionales generan un impacto que trasciende, conéctese con nosotros a través de Facebook, LinkedIn o Twitter.

Esta comunicación contiene únicamente información general, ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o sus entidades relacionadas (colectivamente, la "Red Deloitte") están, por medio de la presente comunicación, prestando asesoría o servicios profesionales. Previo a la toma de cualquier decisión o ejecución de acciones que puedan afectar sus finanzas o negocios, usted deberá consultar un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable por pérdidas que pueda sufrir cualquier persona que tome como base el contenido de esta comunicación.

©2017 Deloitte Touche Tohmatsu Limited



Página 06



Página 10



Página 14

04

Deloitte Reimagine Platform, portafolio de soluciones de la siguiente generación impulsado por SAP Leonardo

06

Seis áreas claves que comenzaron a dirigir el cambio disruptivo de las compañías hacia el futuro

10

3 Maneras en que SAP HANA te ayudará a desbloquear el potencial exponencial de tu empresa en la economía digital

12

Luis Talledo, gerente de aplicaciones empresariales de Deloitte, nos cuenta sobre los 10 factores claves de éxito en un proyecto de implementación de TI

14

Deloitte Valor Acelerado: Innovación SaaS para el núcleo digital



Deloitte Reimagine
Platform, portafolio de
soluciones de la siguiente
generación impulsado por
SAP Leonardo

Para ayudar a las organizaciones a completar rápidamente los desafíos más complejos del mañana y desplegar la siguiente generación de capacidades inteligentes, Deloitte y SAP han desarrollado conjuntamente un portafolio de servicios y programas que permitan la transformación digital.

El poder de lo nuevo

Mediante la co-innovación de Deloitte Reimagine Platform (DRP), Deloitte y SAP están trabajando en nuevas ofertas que ayudarán a sacar el máximo provecho de SAP Leonardo Digital Innovation System, incluyendo SAP Leonardo Machine Learning, ofertas de IoT, soluciones

analíticas avanzadas, Big Data, Blockchain, y la plataforma SAP Cloud, en conjunto con el núcleo digital.

DRP enfoca las fuerzas de Deloitte y SAP en tres puntos claves identificados para el panorama digital de los negocios del mañana.

01. Innovación Financiera

- A. Automatizar de forma masiva los procesos financieros, incluyendo servicios compartidos.
- B. Aprovechar la tecnología cognitiva para ayudar a las organizaciones financieras a reaccionar rápidamente a las condiciones dinámicas dentro y fuera de la empresa.
- C. Automatización en controles y cumplimientos, incluido la excepción de manejos.

02. Innovación en la cadena de suministros

- A. Construir un ecosistema de tiendas con sensores en el piso, con analíticas incrustadas, capacidades automáticas, entre otras capacidades que mejoren la toma de decisión.
- B. Proveer un cerebro que brinde un mayor nivel analítico y predictivo en la toma de decisiones a las muchas piezas en constante movimiento durante las operaciones de manufactura.
- C. Hacer la red de suministros más ágil, más autónoma, más visionaria y con más capacidad de entender la disrupción.

03. Innovación SaaS para el núcleo digital

- A. Iniciar una ruta Cloud en una industria específica y extender las capacidades de SAP S/4HANA más allá de sus límites naturales.
- B. Unificar las capacidades on-premise y public cloud en un ambiente de dos niveles que pueda proveer una visión consolidada de la información y procesos. ➔

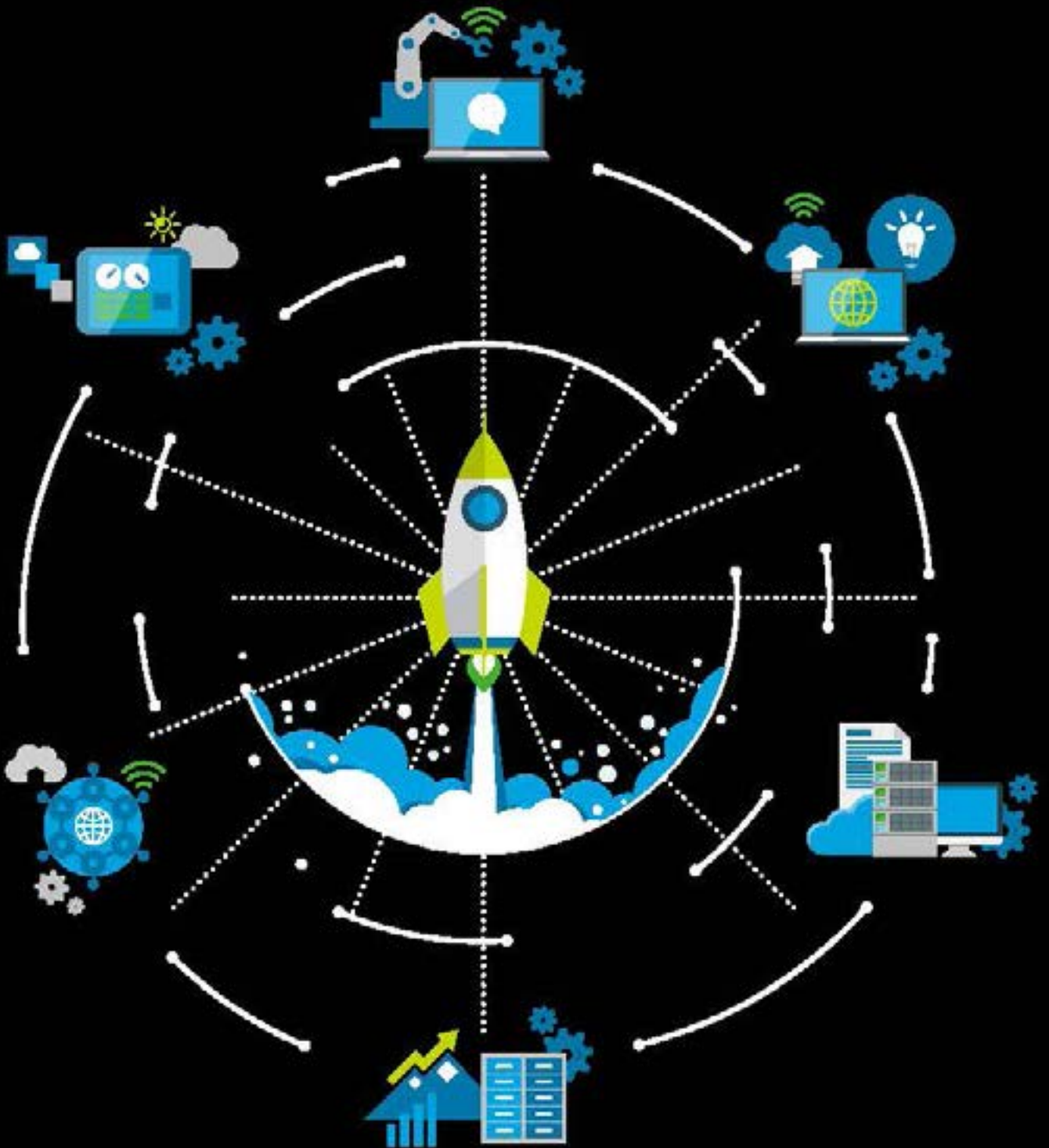
👁 Fuente: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology/gx-drp-overview-june2017.pdf>

Seis áreas claves que comenzaron a dirigir el cambio disruptivo de las compañías hacia el futuro

Diferentes temas, tales como el e-commerce, cloud computing, analytics, artificial intelligence y la realidad virtual, están moldeando un nuevo panorama y negocio de la tecnología. Estos temas están transformando rápidamente lo que una vez fue una visión distante a la realidad.

Una empresa cinética es una organización evolutiva que se adapta rápidamente, superando la inercia operacional que puede ocurrir con el avance de la tecnología disruptiva. Para lograr que las empresas adopten los cambios de manera proactiva a lo largo de la organización y los ambientes tecnológicos, significa desarrollar una empresa de la siguiente generación, que aproveche sus capacidades para convertir la visión en realidad.





01. Automatización de procesos robóticos, machine learning e inteligencia artificial

Con el crecimiento exponencial de la data, las finanzas, gestión de la cadena de suministros, operación de almacenes y más, se generarán operaciones gravadas más allá del nivel de hoy. Mientras las organizaciones buscan transformar sus aplicaciones empresariales en algo más que sistemas de almacenamiento, deben de considerar el desarrollo de nuevas capacidades automáticas para la creación efectiva de un sistema de automatización. La inteligencia de las máquinas ofrece una solución, aportando capacidades tales como Robotic Process Automation (RTA), Machine Learning e Inteligencia Artificial.



02. IoT y análisis predictivo

El Internet of Things (IoT) ha ido más allá de la publicidad para convertirse en una realidad creciente en muchas de las organizaciones más grandes del mundo. Con la proliferación de dispositivos inteligentes, las organizaciones buscan nuevas formas de aprovechar la data del IoT para procesar nuevos insights y procesos más eficientes. El análisis predictivo se encuentra insertado en esas necesidades.



03. Big Data

Si la data es grande hoy en día, se espera que sea mucho más grande debido a la hiperconectividad del mundo digital. Así como nuevas y diferentes fuentes de información viajan hasta el ERP y sistemas de soporte, una plataforma de Big Data permite una mayor capacidad de procesamiento en tiempo real de la información, transacciones y visualización de la data, transformando los registros del sistema en insights.





04. Administración de la data en la era digital

Dominar los crecientes datos digitales de mañana requerirá algo más que aprendizaje automático y herramientas de Big Data. Las organizaciones deben comprender cómo establecer sus datos, cómo organizarlos para que puedan desplegarse de manera rápida y efectiva para ayudar a impulsar nuevos procesos empresariales digitales y generar valor.




05. Innovación Platform as a Service (PaaS): Habilitando una ventaja competitiva

Las plataformas son las bases sobre las que construimos cosas: capacidades, servicios, modelos de negocios. En la nueva generación de empresas, las plataformas crecen en la importancia estratégica. Tener plataformas que le permiten implementar rápidamente nuevas capacidades y servicios basados en datos construidos en torno a RPA / ML / AI, por ejemplo, puede ayudarlo a prosperar en un entorno competitivo.



06. El rol vital de la integración Cloud

Juntar todas las piezas de una empresa de la siguiente generación es un tema crítico. Cloud llegó para quedarse, y puede jugar un papel muy importante en cómo operarán las empresas de la siguiente generación.



3 Maneras en que SAP HANA te ayudará a desbloquear el potencial exponencial de tu empresa en la economía digital

El crecimiento de la data está llevando a complejidades sin precedentes que las empresas deben de aprender a manejar. Estas complejidades impactan cada parte del negocio, desde los empleados, los activos y hasta el precio. Ahora estos factores se encuentran interconectados a una escala incomparable, creando nuevas capas de información de las cuales las empresas se esfuerzan en recolectar data importante. Mientras

tanto, la visión del Internet of Things (IoT) se está convirtiendo rápidamente en realidad, liderando el crecimiento de nuevos modelos digitales de negocio. IoT es también una de las tecnologías que nos está brindando insights dentro de la cadena de suministros, generando un impacto en cómo las organizaciones planean su producción de manera más eficiente y colocan los precios de sus productos finales más efectivamente.



Personas

La fuerza de trabajo moderna, el incremento de HR digital, la fluidez de los equipos y otros factores se unen para crear un panorama más complejo de la fuerza laboral. Hacer un seguimiento del ancho de banda del trabajador, el trabajo realizado, la compensación debida y las cuentas que se facturarán promete convertirse en una labor que requiere más datos que nunca. Con SAP HANA y funcionalidades extendidas con aplicaciones desarrolladas en SAP Cloud Platform, puede comenzar a poner en pie las capacidades en tiempo real para calcular el pago, supervisar automáticamente las reglas y restricciones relacionadas con el quehacer e identificar los patrones relacionados con el trabajo que pueden conducir a nuevas eficiencias.



Activos

En el mundo de IoT, los activos, como los equipos industriales, se vuelven dinámicos, objetos "vivos", que proporcionan datos que pueden contar una historia. Sin embargo, le corresponde a usted descubrir cuál es esa historia, ya sea que predice cuándo un activo puede fallar, cuándo puede necesitar mantenimiento o cuándo puede ser remplazado por otro activo. SAP HANA lo ayuda a construir la plataforma que necesita para crear esa historia al otorgarle la capacidad de ordenar datos de sensores de crecimiento exponencial y desarrollar un amplio conjunto de capacidades de mantenimiento predictivo de activos.



Precios

Sus clientes y proveedores están más conectados y comprometidos digitalmente hoy en día, brindándole una oportunidad única de obtener información profunda en toda la cadena de suministro. Con las ideas correctas, puede valorar sus productos y servicios con mayor precisión y eficacia para optimizar los ingresos, controlar mejor los costos, competir de manera más efectiva y brindar mayor previsibilidad a su negocio. SAP HANA puede ayudarlo a absorber el creciente volumen de datos relacionados con los precios para luego ofrecer información en tiempo real que elimine las conjeturas y ayude a su organización a establecer con confianza los precios que mantendrán una ventaja competitiva. ➔

👁 Fuente: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology/gx-sap-insider-s4hana-report-aug2017.pdf>

Luis Talledo, gerente de aplicaciones empresariales de Deloitte, nos cuenta sobre los 10 factores claves de éxito en un proyecto de implementación de TI



Cuando hablamos de proyectos de implementación de un sistema ERP (Enterprise Resource Planning), las expectativas son grandes por parte de la organización, las mejoras en los procesos, nuevos controles, mejor manejo de información, reducción de costos, decisiones en línea, procesos integrados, son algunos de los beneficios por los cuales las empresas toman la decisión de invertir en estos sistemas.

Sin embargo, no siempre los proyectos generan el retorno esperado, o satisfacen por completo la expectativa de todos los interesados en el proyecto. Las razones pueden ser muchas, por ello en este artículo hablaremos de diez factores claves de éxito que toda empresa debe tener en cuenta al realizar un proyecto de este tipo:

- 01. La implementación del sistema debe ser la prioridad.** El tamaño de un proyecto de este tipo y el impacto en la organización, hacen que sean de complejidad media/alta y por lo tanto con diferentes riesgos y factores claves de éxito. Es por ello, que tener un equipo enfocado permitirá poder tener cumplimiento de cronogramas y una adecuada ejecución.
- 02. Patrocinio ejecutivo constante y efectivo.** El sponsor del proyecto debe estar involucrado activamente en el mismo, ya que eso permitirá incrementar la confianza de la organización en el nuevo sistema.

- 03. Adecuada selección del facilitador de Gestión de Cambio.** La resistencia al cambio siempre estará presente, por ello seleccionar los perfiles correctos para el proyecto, la correcta estrategia y un buen facilitador de gestión del cambio es clave para su éxito.
- 04. Selección idónea para fecha de Go Live.** No todas las temporadas son buenas para la salida en vivo del proyecto; por ejemplo, la temporada con mayor nivel de ventas o en una fecha de presentación de resultados a la casa matriz, o cuando se planean sacar promociones muy grandes al mercado.
- 05. Organización abierta y comprometida con el cambio.** Si se logra “vender” el proyecto a toda la organización será mucho más fácil conseguir recursos, lograr que asistan a las capacitaciones y contar con flexibilidad de todos los colaboradores.
- 06. Liderazgo claro y efectivo del proyecto.** El líder del proyecto debe tener buen nivel de conocimiento de gestión para poder controlar el alcance, cronograma, presupuesto y expectativas de la alta gerencia.

- 07. Compromiso de la Alta Dirección y de aquellos a quienes se empodera.** Durante todo el proyecto se necesitarán tomar decisiones, entregar recursos, planificar actividades y muchos otros puntos donde se requiere de la alta dirección, es por ello que su compromiso con el trabajo es clave.
- 08. Disponibilidad de tiempo de los key-users para la etapa de pruebas y de los usuarios finales para su capacitación.** El Key user debe participar de forma activa durante todo el proyecto, el riesgo de que esto no suceda así es que se genere una dependencia de la empresa consultora. Por el lado de los usuarios finales la capacitación es un tema clave, esta debe ser planificada y dar el suficiente tiempo para practicar y validar lo aprendido.
- 09. Definición de estrategias claras para la limpieza y migración de datos.** Muchas compañías, a pesar de contar con ERP's World Class, no obtienen la información e inclusive los indicadores como lo esperan y en muchas ocasiones esto se debe a la data que ingresan al sistema; por ello se recomienda trabajarla desde el inicio del proyecto y con validaciones de diferentes personas.
- 10. Conocimiento de la organización, del negocio y del modelo operativo.** El conocimiento del negocio es clave por parte del equipo de consultoría y el Key User, ya que puede aportar experiencias pasadas en ese tipo de negocio, así como mejores prácticas de la industria. Definitivamente, tener en cuenta estos factores claves, ayudará a reducir los riesgos y generar mucha mayor probabilidad de cumplir con las expectativas. ➔

👁 Fuente: <https://cioperu.pe/articulo/22767/10-factores-claves-para-el-exito-de-un-proyecto-de-implementacion/>



Deloitte Valor Acelerado: Innovación SaaS para el núcleo digital



Con **Cloud Software as a Service (SaaS)**, las organizaciones podrán simplificar las funciones de TI, disminuir el costo total operacional, recibir preparados las últimas innovaciones, por mencionar algunos beneficios. Para proveer una base sólida pero flexible a las empresas de hoy, muchos líderes han elegido soluciones tipo SaaS como SAP S/4HANA Cloud. La data sigue creciendo de manera exponencial, el ritmo del negocio se acelera en todas las industrias y a medida que se materializan nuevos modelos de negocio, buscan hacer más con SAP S/4HANA Cloud para generar mayor valor y mantener una ventaja competitiva.

Una solución SaaS extensible, personalizada e inteligente para el núcleo digital representa la visión del futuro. Pero, ¿cómo se ve realmente esta visión, y cómo puedes comenzar a unir las piezas para desbloquear nuevos valores mientras que al mismo tiempo sigues ejecutando tus operaciones? ¿Y por qué hacerlo ahora?

Innovación en el núcleo del negocio

Cuando se trata de sus operaciones comerciales centrales, puede esperar que los desafíos digitales que se avecinan sean enormes. El aumento de la conectividad, las crecientes expectativas de los clientes, las nuevas capas de transacciones habilitadas por las aplicaciones del Internet de las cosas (IoT) y la explosión de cantidades de datos generan nuevas demandas.

¿Quieres dar un salto en la demanda del mañana? ¿Llevar la innovación a un núcleo digital solidificado, y separarse del resto? Aprovechar la próxima generación de tecnología SAP® puede proporcionar una ruta potencial, que le permite obtener más datos, automatizar procesos de manera inteligente, mejorar radicalmente los conocimientos para la toma de decisiones y ofrecer un valor exponencial en toda la empresa.

Nuevas soluciones, nuevas necesidades

Para ganar en el futuro, muchas organizaciones se dan cuenta de que necesitan hacer algo más que manejar la disrupción; deben adelantarse a ella, planificar y aprovechar las oportunidades que puede brindar.

A través de la colaboración con SAP, desarrollaremos nuevas soluciones de la plataforma Reimagine de Deloitte que pueden ayudar a alinear las capacidades de SaaS con las necesidades de su organización, incluso cuando esas necesidades cambien. Las nuevas ofertas combinarán la fortaleza de Deloitte en la habilitación de tecnología centrada en el negocio y la tecnología de vanguardia de SAP como el sistema de innovación digital SAP® Leonardo. Además, incluyen la cartera de innovación de SAP de las capacidades de aprendizaje automáticas, las ofertas de Internet de las Cosas (IoT), las soluciones analíticas avanzadas y la plataforma Cloud® de SAP®.

Oportunidades exponenciales en dos áreas

Su núcleo digital seguirá siendo el corazón de sus operaciones sin importar lo que el futuro pueda traer. Por lo tanto, se tiene que preparar ese núcleo para la disrupción que se avecina. Transformar el núcleo con soluciones SaaS puede ayudarlo a responder ágil y proactivamente ante el cambio. Al innovar su núcleo, puede desbloquear el potencial de su organización.

Puede comenzar concentrándose en dos grandes áreas que pueden generar valor. Deloitte y SAP se centran en proporcionar a las organizaciones las ofertas diseñadas para ofrecer la funcionalidad de próxima generación en dos áreas clave:

- **Industry Cloud Acceleration**
- **Cloud2Core**

Contactos

Para mayor información, por favor contáctese con deloitteperu@deloitte.com

Sede principal

Las Begonias 441, Piso 6,
San Isidro
Tel: 51(1) 2118585
Fax: 51(1) 2118587

Sede BPS - Outsourcing

Av. Salaverry 3030,
Magdalena del Mar
Tel: 51(1) 2118585
Fax: 51(1) 2118587

www.deloitte.com/pe

Visítenos en nuestras redes sociales, Deloitte Perú:



Deloitte.

Deloitte se refiere a una o más de las firmas miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), una compañía privada del Reino Unido limitada por garantía ("DTTL"), su red de firmas miembro, y a sus entidades relacionadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades legalmente separadas e independientes. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y de sus firmas miembro puede verse en el sitio web www.deloitte.com/about.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento financiero, gestión de riesgos, impuestos, legal, y servicios relacionados a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Deloitte presta sus servicios a cuatro de cada cinco de las empresas listadas en el ranking Fortune Global 500®, a través de una red global de firmas miembro en más de 150 países, brindando sus capacidades de clase mundial y servicios de alta calidad a clientes, suministrando el conocimiento necesario para que los mismos puedan hacer frente a sus más complejos retos de negocios. Para conocer más acerca de cómo los más de 244.000 profesionales generan un impacto que trasciende, conéctese con nosotros a través de Facebook, LinkedIn o Twitter.

Esta comunicación contiene únicamente información general, ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o sus entidades relacionadas (colectivamente, la "Red Deloitte") están, por medio de la presente comunicación, prestando asesoría o servicios profesionales. Previo a la toma de cualquier decisión o ejecución de acciones que puedan afectar sus finanzas o negocios, usted deberá consultar un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable por pérdidas que pueda sufrir cualquier persona que tome como base el contenido de esta comunicación.