

**Fotografía**
Santiago Ojeda**Texto**
A. Rodríguez**JOÃO PAULO DA SILVA**, DIRECTOR GENERAL DE SAP ESPAÑA, PORTUGAL, ISRAEL, TURQUÍA Y ÁFRICA FRANCÓFONA

“No hay nadie mejor que SAP para gestionar tu SAP”

«João Paulo da Silva cumple este verano cinco años al frente de la filial española de SAP. Ha logrado en este tiempo mejorar los resultados año a año por encima del doble dígito y la plantilla en un 40% en cuatro años, para lo cual aboga por fomentar el talento en base a programas de formación y certificaciones. Para el directivo, la transformación de SAP vino con Hana, a lo que suma su propuesta para la gestión de proyectos desde sus centros de datos y el hecho de que “hace cinco años, SAP no tenía cloud y ahora por vez primera ya facturamos un 'billón de dólares' por trimestre”.



Se cumplen ahora cinco años desde que tomó las riendas de SAP en España.

¿Cómo valora la evolución del mercado?

España va muy bien, es el país que más ha crecido en Europa en los últimos cuatro años dentro de SAP, a doble dígito. Si miramos el motor del negocio, que es software, el incremento de los últimos años ha estado por encima del 20%. El objetivo es que siempre sea a doble dígito. Estamos cuatro veces o más en crecimiento por encima de la media del mercado. Y no son solo las cifras, sino también cómo evoluciona la plantilla, que ha crecido un 40% desde 2014.

¿Cuál era la situación el año de su incorporación como director general?

Ocupé el actual puesto en julio de 2013 y ya también crecimos a doble dígito en el semestre; y desde 2014 hemos mantenido esa trayectoria. Hemos renovado la plantilla y realizado algunos ajustes, nos hemos acercado más a los

clientes para aportarles valor y con la crisis hemos acompañado a algunos de ellos, que apostaron por nosotros para desarrollar mayores contratos. Son multinacionales españolas con mayor capacidad de inversión y menos expuestas a los riesgos en España; hablo de proyectos que se han realizado fuera y con los que las hemos acompañado en su plan de crecimiento a nivel mundial.

¿Puede decirse que a SAP le queda poco por conquistar al ser referente en las organizaciones en España?

Nos queda mucho aún, tenemos 6.000 clientes, prácticamente todos los del Ibex35, de las grandes compañías contemplamos un Top 300 y de ellas quizás poco más de 20 empresas no son clientes de SAP. Lógicamente todavía hay mucho mercado sin conquistar, pero tenemos ya una presencia considerable. Todos los años firmamos entre 250 y 300 nuevos clientes.

¿Sigue siendo estratégica la pyme?

Nosotros tenemos para ese mercado un porfolio muy interesante. Empieza por Business One, para las pymes más pequeñas, un ERP verticalizado; tenemos también una oferta en la nube, SAP Business ByDesign, un ERP en la nube para que cualquier empresa arranque de forma inmediata; luego también SAP S/4 Hana, que no tiene límites de escalabilidad ni potencia. Incluso contamos con empresas muy pequeñas que son clientes de componentes pequeños de cloud, de recursos humanos, de SAP Concur, por ejemplo, sin que lo sean del ERP de SAP.

Hemos comprado compañías que traen base instalada; un ejemplo es Gigya, empresa israelí, que aporta clientes en España que no trabajaban con nada de SAP.

¿Cómo distribuyen su oferta por segmentos de mercado?

En cuanto a los sectores que más ingresos generan hablamos de retail/consumo, energía y utilities, telecomunicaciones y manufacturing, son los que más representan. Luego también tenemos buena presencia en el sector público; en el pasado suponía el 30% de los ingresos y con la crisis bajó al 0%, paró de comprar. Hoy hemos vuelto y representa entre el 10 y el 15%.

¿Piensa que con el nuevo Gobierno habrá cambios en las licitaciones?

Es pronto para analizarlo, espero que no afecte mucho, lo bueno es que el proceso ha sido muy rápido. Al mercado le gusta la estabilidad y no las sorpresas, si el Gobierno empieza a realizar cambios en las administraciones públicas: Aena, Correos, Navantia... puede tener un impacto en la economía. Pero hay que ver qué hará, qué cambios realiza y si estos afectarán a algunos procesos.

Ha cogido bajo su responsabilidad dos nuevas áreas, Turquía y el África francófona ...

El África francófona, con unos 20 países, es una zona grande, pero de negocio todavía muy pequeña. Vamos a duplicar durante este año la plantilla y esperamos más que duplicar el negocio. Turquía es la otra área, pero desafortunadamente ahora está en crisis tras la devaluación de la lira, que en el último año bajó un 40%, y por las elecciones, que pueden generar inestabilidad.

La región que dirijo tiene distinta madurez: España y Portugal, como mercados ya maduros; Israel, de mucha startup e innovación; y dos áreas

emergentes e interesantes como las que acabo de describir, Turquía y el África francófona.

¿Cuáles son sus expectativas profesionales dentro de SAP?

No me quedaré en el mismo sitio, seguro. Tengo una máxima, la ley de gravedad, o subes o bajas. Quiero seguir creciendo, aprendiendo y madurando, y hacer cosas nuevas. Llevo muchos años siempre en áreas y países distintos. No puedo decir dónde quiero llegar, tengo mis ideas, pero prefiero ir paso a paso.

Hay clientes que mencionan cierta preocupación en los procesos de implantación de SAP. ¿Piensa que puede ser así?

Lógicamente al cabo de muchos años, las implantaciones van siendo más ágiles y mejores. Por ejemplo, S/4 Hana simplifica la implementación. Es que lo que se hace al poner SAP es transformar una compañía: el área financiera, de stocks, logística, de RRHH, las ventas... y hablamos de personas y de cambiar la contabilidad o de gestionar el área económica. Cuando se habla de transformaciones implica quizás perder un poquito para que la compañía gane.

Un equipo de proyecto puede hacer una implantación exitosa y en otra área o proyecto no ocurre tan bien; y es que hablamos de personas.

¿Existe carencia de talento?

Hoy hay escasez de recursos bien formados y no solo de tecnología. Nosotros formamos y certificamos desde SAP unas 6.500-7.000 personas al año y mantenemos acuerdos con 37 universidades que forman todos los años a unas mil personas en España. Pero aun así no es suficiente, porque la tecnología y la economía están creciendo. Estamos contratando profesionales provenientes de áreas muy distintas a la tecnológica porque nos preocupan los procesos de negocio. Fichamos por ejemplo de RRHH o de economía y les enseñamos la informática, lo que abre el abanico de gente que podemos atraer. Por ejemplo, contratamos sociólogos porque piensan en un proceso. El perfil del consultor SAP es de los más solicitados y mejor pagados.

SAP quiere que no solo se le identifique con el ERP. ¿Se ha conseguido con Hana?

Hay un punto importante, la verdadera transformación de la compañía, que empieza con Hana. La nueva estrategia vino con un motivo. Antes los procesos de negocio eran algo muy interno de las

Ya el pasado año el negocio cloud fue mayor que el negocio on premise

¿La verdadera transformación de la compañía? desde que empieza con SAP Hana

compañías, hoy se han abierto y se relacionan con proveedores, clientes, hay sensores en todos los sitios que son punto de entrada de información. Comprendimos que los procesos de negocio no tienen límites y nosotros nos hemos tenido que abrir también. Con la inteligencia artificial hay que optimizarse. Vimos que la innovación que queríamos imprimir en nuestra tecnología estaba limitada por cosas que no aportaban mucho valor, que no eran diferenciadoras. Por ejemplo, en base de datos, queríamos innovar y sentíamos que Oracle, Microsoft, IBM, estaban con un legacy con lo que no escalaríamos. Fue por eso por lo que disrumpimos el mercado con Hana hace unos ocho años, y para poner la base de datos en memoria. Decidimos reestructurar un mundo cada vez más analítico donde se decide más rápido y entrar en áreas donde creemos que podemos innovar.

Otra área transformadora es la infraestructura. Tenemos nuestros data center y decimos que no hay nadie mejor que SAP para gestionar tu SAP. Tenemos data center propios donde están el grupo Meliá, Mercadona, Grupo Fuerte, Grupo Siro, García Carrión... compañías que han entendido este mensaje. De arriba abajo lo gestionamos nosotros.

¿Dónde se encuentran estos CPD?

En Alemania, Estados Unidos, India, China, Holanda... Uno de estos clientes ha traspasado todas sus aplicaciones a un centro de datos con Hana Enterprise Cloud en un fin de semana. Decimos al cliente que puede elegir, IBM, HP, Dell, Fujitsu, lo que determine, nosotros garantizamos que funciona en nuestros data center con nuestra tecnología e incluso poniendo los datos en uno distinto del nuestro pero coordinado por nosotros, gestionamos el software con la base de datos, comunicaciones o sistemas de recuperación.

En España la gran mayoría han elegido implantar en nuestros CPD, pero tenemos casos en los que nosotros firmamos el contrato con el cliente y este nos dice que tiene lo que no es SAP en un data center específico. Como es un partner certificado por SAP no hay ningún problema, sea Google, Amazon, IBM o Azure. Pero la gestión de la complejidad la hacemos nosotros bajo un modelo de suscripción.

¿El resultado de esto implica el auge de los proyectos cloud?

Significa que, para SAP, ya el año pasado el negocio cloud fue mayor que el negocio on premise. Cuando se firma un contrato de cloud se firma un

contrato de suscripción a tres años o cinco años y el volumen de la suscripción de cloud comienza a ser mayor que el de on premise. Eso es relevante. Hace cinco años, SAP no tenía cloud, y ahora por vez primera ya facturamos un billón de dólares por trimestre. Prevemos que en pocos años el volumen de facturación en cloud superará los 8 billones aproximadamente -la facturación actual del grupo es de unos 24 billones de dólares-.

¿La innovación ha sido entonces el motivo para entrar en bases de datos y plataforma?

La entrada en este terreno nos ayuda a garantizar un mejor servicio y una más rápida innovación. Por ejemplo, con Intel, se pasó a memoria y con ellos hemos desarrollado una memoria mil veces más rápida; esa innovación la hemos incluido en un data center.

En segundo lugar, hay un componente de negocio muy disruptivo. Lo más lento termina muriendo, el disco duro es un ejemplo frente a la memoria; en bases de datos, Hana 'disruptió'. El 40% de la información de una compañía son datos sin valor añadido, la gestión del dato se tiene que transformar completamente.

En esta línea, hemos anunciado en Sapphire nuestro SAP Hana Data Management Suite, debido tanto a la ingente cantidad de aplicaciones que hay como por temas de protección de datos. El próximo paso será la integración.

Tenemos el ERP, S/4 Hana, la parte de manufacturing, logistics, SAP Ariba, la parte de compras, SAP Concur, SAP Fieldglass de gestión de trabajo temporal, de recursos humanos, machine learning... Estamos haciendo una gran inversión e innovación en todo ello. El sistema tiene que aprender y optimizarse en tiempo real, con sensores y machine learning, y por ello cobra mayor fuerza nuestra estrategia Intelligent Enterprise.

¿El futuro lo encamina SAP a la integración de estas soluciones?

Correcto. El más lento desaparece, el disco, la base de datos como la conocíamos, y el que no esté integrado tendrá un problema porque va a ser más lento que los demás y saldrá perdiendo. Una empresa tiene que integrar software entre sí. Nosotros anunciamos también en Sapphire C/4 Hana, la cuarta generación de aplicaciones para clientes. Hasta ahora las soluciones se centraban en ventas. Y con C/4 Hana tenemos el Marketing cloud, el Sell cloud, Commerce cloud... Tenemos una suite con todo integrado. ■



EL FUTURO DE SAP

SAP invirtió durante 2017 el 18% de sus ingresos en I+D. Las posibilidades de innovación son enormes para la multinacional germana. De cara al futuro, SAP tiene en mente centrarse en aplicaciones de machine learning, inteligencia artificial, IoT, blockchain, analítica, todo lo que suponga innovar y transformar a las organizaciones en 'Empresas Inteligentes'. "Ahora estamos en el momento de cómo garantizamos la integración de todas las aplicaciones; tenemos 250 millones de interacciones cloud, 45 millones de usuarios en SuccessFactors en Recursos Humanos, gestionamos unos 50 millones de viajeros en el mundo, y 1,8 'trillones de dólares' con Ariba. El potencial de esta información es enorme", menciona Joao Paulo da Silva.

Leonardo se configura como una pieza básica en este engranaje, como la tecnología inteligente que integra todas las herramientas de innovación de SAP. Su protagonismo incide en la integración de nuevas tecnologías en la plataforma cloud, el Data Management Suite y estar presente en las aplicaciones que conforman SAP Intelligent Enterprise.