

Mayo 2025



SAP

PENTEO S/4 HANA REPORT 2025

Overview Universo S/4 HANA

2025

PENTEO
www.penteco.com

Índice de contenidos

1	Alcance del Universo	3
2	En 1 minuto	5
3	Mapa del Universo	7
4	Vendor Profile	8

1. Alcance del Universo

Penteco es el **analista TI independiente** que **lidera la mayor Comunidad de Conocimiento de España**, y ofrece un servicio especialmente diseñado para Directivos con influencia o responsabilidad en las decisiones TI-Negocio, ayudándoles a garantizar el acierto de sus decisiones, compartiendo conocimiento, asesorándoles y facilitándoles hacer networking.

Para **proveedores tecnología** (integradores), **Penteco aporta información del mercado sobre tendencias y posicionamiento**, y proporciona apoyo experto con el que maximizar el éxito en sus estrategias.

Desde hace más de 30 años damos **servicio a más de 300 compañías** e instituciones de primer nivel del mercado español. Un servicio con el que minimizar riesgo, tiempo y coste, y extraer de las TI y las Tecnologías Digitales el máximo valor para el negocio.



En el **Universo Penteo** se posicionan a los principales actores en España de un servicio TI, previa evaluación independiente de Penteo en **4 dimensiones**: Capacidades, Prestaciones, Proyección y Calidad percibida. Este análisis es un referente que tiene amplia difusión y llega prácticamente a la totalidad de la comunidad TI en España. Está disponible en las siguientes plataformas:



En este Universo, **Penteo** define a los integradores S/4HANA como aquellos que ofrecen un portafolio completo que englobe servicios basados en la gestión completa del ciclo de vida de soluciones S/4HANA. En este portafolio se incluirían los servicios de consultoría para determinar la estrategia de conversión a S/4HANA, los servicios de diseño, construcción, implantación de soluciones y los servicios de administración o mantenimiento S/4 HANA. Además de formación e innovación alrededor de S/4HANA.

Complementariamente, estos integradores pueden proveer del hardware y la infraestructura asociada, así como ofrecer soluciones paquetizadas para sectores concretos.



2. En 1 minuto

- **Estado de la adopción:** El 35% de las empresas españolas opera actualmente en SAP S/4HANA, con un crecimiento del 20% desde 2023, impulsado por la proximidad del fin de soporte para ECC 6.0 en 2027. Este avance refleja una aceleración en proyectos de migración, donde sectores como **Banca (42%) e Industria (38%)** lideran la adopción, mientras **Servicios (9%) e Infraestructuras (7%)** muestran menor movimiento.
- **La percepción del ERP como activo estratégico:** ha aumentado un 7%, situándose en el **35% de las organizaciones**, lo que evidencia un cambio paradigmático: ya no se trata solo de mantener operaciones, sino de impulsar la competitividad mediante capacidades avanzadas de analítica, IA e integración cloud. Este reposicionamiento está vinculado a la migración a **S/4HANA**, que se percibe como una oportunidad para modernizar procesos críticos y alinear el ERP con prioridades tecnológicas como la ciberseguridad (+24% en CAPEX) y la escalabilidad cloud.



- **Licenciamiento y costes:** Los costes asociados al licenciamiento han **crecido un 35%**, con aumentos tanto en servicios profesionales como en licencias. El **68% de las empresas** ha implementado mecanismos rigurosos de control, incluyendo auditorías trimestrales y optimización de usuarios inactivos, ante la opacidad en modelos como RISE/GROW.
- **Brecha de talento:** Se requieren **8.000 consultores SAP anuales** para cubrir un déficit de 25.000 profesionales hacia 2027. La rotación (5,5%) se concentra en perfiles clave como arquitectos y mandos intermedios, motivada por una alta competencia salarial (31%) y flexibilidad laboral (23%).
- **Saturación de integradores:** Se aplica una política de priorización, enfocando sus recursos en proyectos técnicamente viables y con rentabilidad asegurada, rechazando iniciativas complejas o desalineadas con sus capacidades. Esta selectividad, motivada por la alta demanda y la escasez de talento especializado, obliga a los clientes a anticipar plazos de hasta 18 meses para asegurar la disponibilidad de **equipos expertos en SAP**.

- **Enfoque Brownfield:** Aunque el 58% de las empresas reconoce mayor valor en Greenfield, la complejidad en la gestión del cambio impulsa migraciones técnicas en Brownfield (70%) desde ECC, con una duración media de 9–18 meses. **Solo el 11% de los proyectos supera los 18 meses**, reflejando la presión por cumplir con el horizonte 2027.
- **RISE with SAP en Azure:** El **44%** de las organizaciones elige **Microsoft Azure** como plataforma preferida para alojar S/4HANA, aprovechando su integración nativa con herramientas como Teams y Power BI, así como su infraestructura certificada para cargas críticas. Esta tendencia está consolidando entornos híbridos, donde el **24%** de las empresas migra simultáneamente otros sistemas a Azure para unificar su estrategia cloud.
- **Inversión Focalizada:** El **CAPEX en SAP creció un 12% en 2025**, destinándose principalmente a módulos financieros (37%) y analítica (SAP Analytics Cloud +18%). Paralelamente, **el 95% de las empresas prioriza IA vinculada a S/4HANA** para optimizar procesos, aunque solo el 42% ha definido casos de uso específicos.



3. Mapa del universo



Para efectuar la evaluación^[1], se ha analizado el posicionamiento relativo de los actores seleccionados por Penteo en base a 4 dimensiones: **Capacidades, prestaciones, proyección y calidad percibida**, caracterizadas de acuerdo con 10 factores formados por 30 indicadores, que se desglosan en más de 100 preguntas a las que dan respuesta. Más detalladamente:

- En las **capacidades** se analiza la solidez en la línea de servicio, la capacidad de los proyectos, el equipo o el Go to Market.
- Las **prestaciones** evalúan la cobertura y alcance del servicio, las herramientas y metodologías, buenas prácticas llevadas a cabo, la capilaridad en el mercado y la satisfacción percibida.
- La **proyección** evalúa la evolución pasada y previsión futura en volumen de negocio, clientes, empleados, así como las estrategias de innovación en el producto, servicio y crecimiento de la compañía.
- La **calidad** evalúa la satisfacción percibida por parte de los clientes de los actores analizados.

[1] Adicionalmente, la calidad de la información proporcionada por los proveedores también es un factor indirecto de influencia en la valoración. Aun así, ésta se ha realizado con la mejor información disponible, complementada por fuentes secundarias tales como entrevistas a clientes, encuestas, datos recopilados fruto de procesos de selección realizados por Penteo, u otros.

4. Vendor Profile

4. Capgemini

4.1.1 Company Profile



OFICINAS



Oficinas en Madrid, Barcelona, Málaga y Sevilla y centros de excelencia en Asturias (Langreo), Valencia, Murcia y Vigo. Vitoria, Zaragoza, Cádiz, San Sebastián.



Cuenta con más 50 países con oficinas en todo el mundo.

- **Fundación:** 1967
- **Inicio de operaciones en España:** 1975
- **Propiedad:** Capgemini, S.E. (86%), Sogeti, S.A.S. (14%)
- **Ingresos del último año fiscal:**
 - o España: N.D.
 - o Global: 22.100 M€
- **Empleados:**
 - o España: 11.000 empleados
 - o Global: 340.000 empleados

- **Principales actividades de negocio:** Capgemini es una **consultora de servicios de tecnología y transformación digital con presencia global**. Conecta el negocio con la tecnología, utilizando la innovación como base de su enfoque. Ofrece servicios que van desde el desarrollo de nuevos modelos de negocio hasta la **mejora de productividad mediante tecnologías emergentes**. Su catálogo incluye soluciones en áreas como nube, inteligencia artificial, gestión empresarial, sostenibilidad y ciberseguridad, adaptadas a sectores como banca, retail, manufactura, salud, telecomunicaciones, energía y aeroespacial. En servicios cloud, aplican un enfoque cloud-first, ayudando a sus clientes a definir la estrategia de cloud más adecuada para su negocio. También gestionan sus entornos híbridos, al tiempo que protegen todos sus datos. En ciberseguridad, proporciona protección de datos, arquitecturas seguras y respuesta a incidentes para hacer frente a amenazas actuales. También trabaja en áreas como análisis de datos, inteligencia artificial, automatización y sostenibilidad empresarial, centrándose en aportar valor tecnológico aplicado a necesidades concretas de negocio.

4.1.2 Service Profile

Los siguientes apartados hacen referencia exclusivamente a su práctica directa de servicios en SAP S/4 HANA:

- **Inicio del servicio:** 2015
- **Ingresos del último año fiscal:** N.D.
- **Plantilla dedicada:**
 - o España: 639 empleados
 - o Global: 22.622 empleados
- **SAP Partnership:** Platinum
- **Segmentación de clientes:** Capgemini concentra su cartera de clientes S/4HANA mayoritariamente en **corporaciones de gran tamaño**, con el 73% ubicados en el segmento de facturación superior a 1.000M€, 21% en empresas grandes (500-1.000M€) y apenas un 6% en el segmento medio (100-500M€). Sectorialmente, su enfoque principal recae en la industria (31%), seguido por energía y utilities (17%), retail (13%), alimentación (12%), infraestructuras (7%), telecomunicaciones (7%), distribución (5%), transporte/logística (4%) y banca/seguros (2%), servicios (2%) evidenciando una estrategia comercial centrada en grandes corporaciones industriales dentro del mercado S/4HANA.

4.1.3 Propuesta de Valor

- **Industrialización y aceleración de la transformación S/4HANA end-to-end:** La transformación de los entornos S/4HANA se aborda mediante un enfoque de industrialización y aceleración end-to-end. Este proceso se sustenta en metodologías específicas, como LTP (Large Transformation Program) e iCaptivate, que se encuentran alineadas con el marco SAP Activate. Estas metodologías integran aceleradores, plantillas y herramientas de automatización para la estandarización y optimización de cada fase del proyecto, desde la evaluación inicial hasta la implementación. El propósito es mitigar la complejidad y el riesgo inherentes a este tipo de transformaciones, garantizando la consecución de los plazos establecidos y un control riguroso sobre el alcance y los costes.

La plataforma Digital Acceleration Navigator (DAN) actúa como eje central de la gestión del proyecto, integrando capacidades de IA generativa para la monitorización de KPIs, el seguimiento de hitos y la toma de decisiones basada en datos. DAN facilita la colaboración entre equipos multidisciplinares y la visibilidad en tiempo real del avance, permitiendo anticipar desviaciones y acelerar la resolución de incidencias. Esta aproximación soporta tanto escenarios brownfield como greenfield, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente.

El ecosistema de activos tecnológicos de Capgemini (C-CAT, C-FAT, C-ART, C-CMAT) refuerza la automatización de pruebas, la validación de integraciones y la gestión del cambio, minimizando los ciclos de testing y asegurando la calidad en entornos complejos.

La arquitectura multipilar (MPSA), el enfoque Clean Core y la integración de herramientas propias permiten abordar grandes programas de conversión y despliegue S/4HANA con un modelo replicable y escalable, orientado a grandes corporaciones.

- **Excelencia en la gestión y migración de datos, reforzada por Syniti:** La integración de Syniti en el portfolio de Capgemini potencia las capacidades en migración, calidad y gobierno del dato, elementos críticos en cualquier proyecto S/4HANA. Capgemini ofrece servicios end-to-end que abarcan desde la extracción y transformación de datos hasta la reconciliación financiera y la validación post-migración, utilizando metodologías y herramientas especializadas para garantizar la integridad y trazabilidad en todo el proceso.

La Accelerated Migration Factory, combinada con la **experiencia de Syniti y alianzas como CBS**, permite industrializar la migración de datos, soportando tanto conversiones selectivas (SDT) como migraciones masivas en escenarios brownfield y bluefield. Este enfoque reduce los tiempos de transición, minimiza los riesgos de pérdida o corrupción de datos y facilita la integración de sistemas legacy, **adaptándose a los requisitos de grandes organizaciones multisite**.

Capgemini implementa soluciones de gobierno del dato (MDG) y modelos de calidad de datos que aseguran la sostenibilidad de la información a largo plazo, permitiendo a los clientes maximizar el valor de sus datos en el nuevo entorno S/4HANA. La capacidad de gestionar proyectos de alta complejidad y volumen, junto con la estandarización de procesos y herramientas, posiciona a Capgemini como un partner de referencia en la gestión de datos críticos para la transformación digital.

- **Innovación aplicada y activos sectoriales para maximizar el valor de negocio:** Capgemini desarrolla y despliega soluciones sectoriales preconfiguradas (EnergyPath, UtilityPath, ChemPath, RetailPath, MFGPath, AutoPath, Grocery Sustainability Path) que permiten a las empresas acelerar la adopción de S/4HANA y obtener beneficios tangibles desde las primeras fases del proyecto. Estas soluciones están diseñadas para responder a las necesidades específicas de cada industria, incorporando mejores prácticas y procesos optimizados que reducen el time-to-value.

El **catálogo de activos propios**, que incluye más de 300 casos de uso sobre SAP BTP y herramientas como GenAI Simplification Agent o Development Cockpit, facilita la extensión de funcionalidades y la automatización de procesos bajo el principio de "Keep the Core Clean". La integración de capacidades de IA generativa, analítica avanzada y automatización permite a los clientes optimizar operaciones, **reducir esfuerzos manuales y mejorar la toma de decisiones en tiempo real**.

La **orientación a la sostenibilidad** se materializa en iniciativas como Green Core with SAP Solutions, que permite estimar y etiquetar los ahorros de CO2 en proyectos relevantes, alineando la transformación tecnológica con los objetivos ESG de las organizaciones. La combinación de innovación tecnológica, activos sectoriales y enfoque en resultados de negocio refuerza la propuesta de valor de Capgemini en el ecosistema S/4HANA en España.

Estas **propuestas de valor** se sustentan en una red de centros de excelencia y delivery en España (Madrid, Barcelona, Valencia, Asturias), capacidades globales y multidisciplinares, y una estrategia de innovación continua orientada a grandes corporaciones y sectores industriales clave.

4.1.4 Claras fortalezas

- **Capacidad global y multidisciplinar con metodologías y aceleradores propios:** Capgemini pone a disposición de sus clientes una red global de Centros de Excelencia (CoE) y expertos SAP que permite industrializar la adopción de S/4HANA en grandes organizaciones. Esta estructura facilita la transferencia de mejores prácticas, activos de innovación (incluyendo IA) y lecciones aprendidas, asegurando la ejecución eficiente de proyectos complejos bajo un enfoque 360. La metodología de Large Transformation Program (LTP), junto con herramientas y aceleradores exclusivos (DAN, C-CAT, C-FAT, C-ART, C-CMAT), permite abordar la transformación end-to-end con control sobre calidad, plazos y costes, adaptando el modelo a las necesidades de cada cliente y sector.
- **Excelencia en transformación y migración de datos gracias a Syniti:** La adquisición de Syniti refuerza la capacidad de Capgemini para gestionar el ciclo completo de los datos en proyectos de S/4HANA y de la nueva plataforma SAP Business Data Cloud, cubriendo desde la migración selectiva (SDT) hasta la gobernanza y calidad del dato (MDG). Esta fortaleza permite acelerar los procesos de adopción, minimizar inconsistencias y reducir los ciclos de pruebas, especialmente en escenarios brownfield y bluefield de alta complejidad. La integración de Syniti y la Accelerated Migration Factory, junto con alianzas especializadas como CBS, posicionan a Capgemini como referente en la gestión de datos críticos para la transformación digital de grandes corporaciones.
- **Incorporación de innovación y automatización basada en IA:** Capgemini destaca por la integración de capacidades avanzadas de inteligencia artificial y automatización en sus servicios S/4HANA, como el GenAI Simplification Agent y el Development Cockpit sobre SAP BTP. Estas herramientas permiten optimizar la reingeniería de desarrollos existentes, automatizar la interpretación de readiness checks y acelerar la generación de documentación, pruebas y procesos de validación. La apuesta por la innovación continua y la aplicación de IA en proyectos reales se traduce en eficiencias operativas, reducción de costes y mayor calidad en la entrega, aportando ventajas diferenciales en proyectos brownfield y de transformación compleja.

4.1.5 A evaluar su evolución

- **Reconocimiento relativo en el mercado español frente a Europa:** Capgemini identifica que, aunque ha escalado posiciones en la matriz de partners de SAP España (actualmente en la quinta posición), si bien su reconocimiento local aún no se equipara al que ostenta en el ámbito europeo, donde ocupa la tercera posición. La priorización de casos de uso de negocios y sectoriales (ej: utilities o retail) en España está permitiendo alinear el desempeño local con los estándares internacionales de la compañía.
- **Evolución en la integración de capacidades adquiridas:** Capgemini prioriza la armonización progresiva de Syniti en su ecosistema SAP S/4HANA, optimizando el equilibrio entre preservación de estándares de calidad y aceleración operativa. Los esfuerzos actuales se centran en consolidar metodologías unificadas (ej: formación cross-company en LTP) y migrar activos clave a arquitecturas cloud nativas (BTP), con foco en industrializar herramientas como Selective Data Transition. La estrategia “Engineered with Syniti”, combinando centros de competencia especializados y frameworks de integración acelerada, apunta a convertir este desafío operativo en ventaja diferencial para 2026. Los avances en Q4 2025 permitirán escalar sinergias en migraciones brownfield, alineándose con los objetivos de crecimiento en el mercado ibérico.
- **Volatilidad y retención de talento especializado SAP:** Capgemini reconoce una elevada presión competitiva en el mercado de talento SAP, con volatilidad y tensiones en la retención de perfiles clave, especialmente tras inversiones significativas en formación. Si bien la rotación ha disminuido en casi 9 puntos porcentuales, sigue siendo un reto que requiere continuar con políticas de fidelización e incentivos superiores para garantizar la continuidad y especialización del equipo en proyectos S/4HANA.



PENTEO S/4 HANA

REPORT 2025



GRACIAS

Para más información sobre este informe, o cualquier consulta, puedes contactar con:

 penteo.forum@penteo.com

info@penteo.com
penteo.com

