



# SINTEC Y SAP,

con el ojo en la mira durante el **2020**

**E**l pasado 30 y 31 de enero, miembros del equipo de liderazgo de Sintec Consulting acompañaron a SAP durante el *Partners Kickoff Meeting* y el *CX-Partners Kickoff Meeting* en la Ciudad de México. Dicho evento fue el marco para lanzar la estrategia con socios de SAP para el año en curso y sirvió para fortalecer la relación de la firma de consultoría con este importante habilitador tecnológico a nivel global.

**Rafael Rodríguez, Socio de Sintec Consulting de la oficina de CDMX**, reflexionó durante el evento sobre la importancia para las empresas en contar con un aliado de confianza en el diseño e implementación de las soluciones SAP, especialmente ante el reto actual de migración. “Existe en México una importante base instalada de clientes SAP, que en los próximos años estarán evaluando los caminos para migrar a los servicios de S4/HANA en la nube, ya que las soluciones On Premise dejarán de tener soporte. Esto se dice fácil, pero implica trastocar muchos procesos críticos para el éxito del negocio. Las empresas no pueden arriesgar equivocarse.”

Durante estos eventos, SAP abrió una línea de conversación con sus clientes respecto a importancia de no sólo diseñar un *Customer Experience*, sino gestionar intencionalmente un *Experience Management*, es decir, que las empresas tengan la capacidad instalada para administrar las experiencias de sus clientes, teniendo visibilidad de las mismas con las soluciones de C4/HANA. **Erasmó Hernández, Director de Estrategia de Clientes de Sintec Consulting Oficina Monterrey**, comentó que “de esta manera es que las relaciones como la que Sintec y SAP tienen, pueden ponerse a la mejor disposición de nuestros clientes y generarles valor: Sintec cuenta con el *expertise* para poder mapear efectivamente todo el CX y hace equipo con SAP para montar dicho diseño en herramientas habilitadoras que lo explotan al máximo a favor del cliente.”

*“Sintec cuenta con el expertise para poder mapear efectivamente todo el CX y hace equipo con SAP para montar dicho diseño en herramientas habilitadoras que lo explotan al máximo a favor del cliente.”*

**Erasmó Hernández,**  
Director de Estrategia de  
Clientes de Sintec Consulting  
Oficina Monterrey



Trabajar en innovación con SAP, fue otro de los ejes temáticos del evento, en los que se exploró el potencial de desarrollo de propiedad intelectual licenciada sobre SAP Cloud Platform. Al respecto, **Jorge de la Garza, Director de Estrategia de Tecnología de Sintec en la Oficina CDMX**, coincidió con el enfoque de especialización que propuso Marcelo Giampietro, Global Head of Commercial Sales SAP, para los partners. “Para Sintec, queda claro que el desarrollo de expertise con enfoques geográficos, de industria y soluciones específicas, es la apuesta más sana para entregar valor a nuestros clientes. A lo largo de los años, nuestro portafolio ligado a SAP se ha construido bajo esta lógica”, dijo De la Garza.

Sintec Consulting ha construido durante más de treinta años, una serie de partnerships que fortalecen nuestra oferta de valor a los clientes y nos habilitan para hacer equipo con los socios correctos entregando soluciones robustas. Participar en los eventos de *Kickoff de SAP*, es una prueba más de ello y nos perfila para seguir afianzando nuestro liderazgo en América Latina como consultores en tecnología.

**¿Necesitas ayuda para transformar tu negocio? ¡Platiquemos!**

Con una trayectoria de más de 30 años, Sintec es la firma de consultoría líder en Latinoamérica en soluciones de Supply Chain, Business Consulting, Transformación Digital y somos expertos en la implementación de herramientas SAP SCM.