

Cientes que SAP Latinoamérica acompañó en su Transformación Digital en Q3 2019

CRECIMIENTO DE **DOBLE DÍGITO** EN SOLUCIONES EN LA NUBE DURANTE 17 TRIMESTRES CONSECUTIVOS



CRECIMIENTO DE **DOBLE DÍGITO** EN SOLUCIONES ON-PREMISE



SOLUCIONES DEL PORTAFOLIO **SAP CUSTOMER EXPERIENCE** CRECIERON A **DOBLE DÍGITO***
*New Cloud booking



SAP S/4HANA REPORTA CRECIMIENTO DE **DOBLE DÍGITO**



LAS SOLUCIONES DE **SAP SUCCESSFACTORS** Y **SAP CONCUR** CRECEN A **DOBLE DÍGITO**



EL SEGMENTO QUE ATIENDE LAS **PYMES** CRECIÓ A **DOBLE DÍGITO** AL IGUAL QUE **SAP BUSINESS ONE**

¿SABIAS QUE...? HAY **800** NUEVOS CLIENTES EN LA REGION AL CIERRE DEL TERCER TRIMESTRE

25
AÑOS

INNOVANDO EN LATINOAMÉRICA CON MÁS DE **45.000** CLIENTES DE TODOS LOS TAMAÑOS E INDUSTRIAS EN LA REGIÓN

PREVENT SENIOR

CODELCO

tecnolite
LA LUZ ES TUYA

Swift
An Athena Foods Company

RENAULT

rysal

AGUIBRANCA

Tecnológico de Monterrey

GRUPO FERROMAX

Ternium

BELCORP

ALPARGATAS

AMAZONAS ENERGIA

RORAIMA ENERGIA
Ligada en red

CINTAC
simplificamos tu mundo

atem

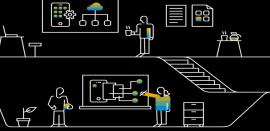
UTE

Sabías que...

Nuestros clientes de la región generan aproximadamente **3.7 trillones de dólares** del Producto Interno Bruto (PIB) del sector privado global

"El manejo de la experiencia es un gran propulsor del incremento de la nube de SAP en América Latina y en un mercado global potencial de 100 mil millones de dólares, no es de extrañar que los clientes latinoamericanos estén adoptando las soluciones de SAP Customer Experience y SAP Qualtrics a una velocidad extraordinaria", expresó **Claudio Muruzabal, presidente de SAP Latinoamérica y Caribe**. "De la misma manera nuestras soluciones *on-premise* de la mano de SAP S/4HANA continúan marcando la pauta en la región con un crecimiento imparable"

Cientes que SAP Latinoamérica acompañó en su Transformación Digital en Q3 2019



Alpargatas, el fabricante de zapatos brasileiro mejor conocido por su marca principal Havaianas, está atravesando una transformación cultural y replanteando el formato de sus tiendas y oficina principal, poniendo el foco en la experiencia de sus empleados y clientes. La compañía está migrando de un formato tradicional a uno digital, preparándose para el futuro con la adopción de SAP Qualtrics como socio tecnológico. De esta manera, Alpargatas podrá identificar oportunidades para mejorar la interacción con sus empleados y analizar cada punto de conversación con la compañía, asegurando una gran experiencia.

Belcorp, compañía peruana con 50 años de trayectoria en la industria de la belleza, operando bajo el modelo de venta directa y comercio electrónico, requería una solución que le permitiera consolidar la fidelización de más de 800 mil consultoras independientes y millones de consumidores en 14 países. Conscientes que una excelente experiencia en el comercio electrónico es clave para garantizar las ventas, la empresa adoptó una solución del portafolio de SAP Customer Experience para apoyar sus procesos de comercio electrónico de principio a fin, incluyendo el check-out o pago del carrito de compras; la gestión de contenido de productos y la capacidad de aumentar la productividad de su equipo de comercio.

El Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), ha decidido adoptar SAP Qualtrics Employee Experience como siguiente paso en su estrategia de gestión de talento. Con base en el mapa de la experiencia del colaborador, el ITESM identificó diez puntos clave en donde sus empleados podrán proporcionar retroalimentación vía SAP Qualtrics, lo que le permitirá tomar decisiones en tiempo real que mejorarán la experiencia en diferentes procesos desde el reclutamiento hasta la etapa de salida y aún después de éste.

Amazonas Energía y Roraima Energía, son empresas responsables por la distribución de energía en el norte de Brasil. Luego de ganar una propuesta de privatización en 2018 y volverse los nuevos líderes en la región, se reestructuran para cubrir las necesidades de negocios y confían en SAP como el socio que los ayudará a ser más productivos y cumplir con los estándares globales de la industria. Para esta fase del proyecto, adoptan SAP S/4HANA para apoyar todos sus procesos clave de back-office y con SAP Cloud Platform buscan la integración entre todas sus líneas de negocios, incluyendo analíticos para planeación y toma de decisiones. También adoptan SAP Concur para el manejo de gastos de todos sus empleados.

Ternium, líder en producción de acero en América Latina, se embarca en la transformación digital de su mayor activo: sus empleados y adopta SAP SuccessFactors para gestionar el desarrollo de sus más de 5,000 colaboradores en el país. De esta manera, la empresa contará con información centralizada, actualizada y de fácil acceso tanto para el área de recursos humanos, los diferentes líderes y la propia base laboral.

Atem Distribuidora, una de las 10 distribuidoras de gas y petróleo más importantes de Brasil, tiene un plan agresivo de crecimiento hacia otras regiones del país y adopta SAP S/4HANA Cloud para apoyar su estrategia de transformación. La compañía no solo necesita una plataforma en la nube confiable para apoyar sus procesos clave, sino también busca incrementar su productividad, reducir sus costos operacionales y mejorar sus temas de gobernanza y cumplimiento de regulaciones.

Prevent Senior, una de las empresas prestadoras de servicios de salud de más rápido crecimiento en Brasil, está manejando su plan de expansión nacional y la transformación de su área de recursos humanos de la mano de SAP. La empresa con un crecimiento neto del 25% y 9.200 empleados adopta SAP SuccessFactors para manejar todos sus procesos de recursos humanos, desde la contratación a la salida, y así poder retener y desarrollar adecuadamente su base de talento mientras promueven una buena experiencia para el empleado.

Swift, procesador y distribuidor de carne propiedad de una corporación brasileira, adopta SAP Qualtrics y SAP C/4HANA para transformar completamente su CRM tradicional y automatizar sus herramientas de mercadeo. La empresa busca innovar en la economía de la experiencia y decide implementar un acercamiento más personalizado con sus clientes y ofrecerles una experiencia insuperable.

Renault do Brasil, la subsidiaria del fabricante de autos francés Renault, está ansiosa por triunfar en la economía de la experiencia y continúa confiando en SAP como su socio tecnológico para lograrlo. La compañía adopta SAP Integrated Business Planning para superar el reto de sus concesionarios de predecir la demanda de los consumidores. Con esta solución de SAP, Renault remodelará sus procesos de negocios en Latinoamérica, promoviendo una cultura de ventas y procesos colaborativos, al tiempo que usan algoritmos avanzados para ser más eficientes, tomar ventaja de las oportunidades que ofrece el mercado y adelantarse a la competencia.

Codelco, principal productora de cobre de mina en el mundo, adopta SAP Ariba para transformar su área de abastecimiento. Con esta solución en la nube, la empresa chilena líder en reservas de este mineral a nivel mundial cuenta con una plataforma dedicada al manejo y automatización de todos los procesos de compras, obteniendo más control de sus gastos a través de flujos de aprobación internos, reducción del manejo de documentos internos y trazabilidad de todos sus procesos.

Crystal, fabricante textil con más de 50 años de trayectoria en el mercado colombiano, adopta SAP S/4HANA para continuar su transformación, crecimiento y apoyar la estrategia omnicanal de la organización. La empresa, con 8 fábricas en el país, busca establecer un nuevo modelo de negocios aumentando sus canales digitales para satisfacer la creciente demanda de sus clientes en la competitiva economía de la experiencia. Con SAP, Crystal logrará una reducción significativa en sus niveles de inventario, establecerá un proceso más eficiente en sus 5 centros de distribución y garantizará la flexibilidad, competitividad y eficiencia en sus más de 220 tiendas en América Latina.

CINTAC, empresa del grupo CAP, (principal productor de minerales de hierro y pellets en la costa americana del Pacífico y el mayor productor siderúrgico en Chile), emprende su transformación digital de la mano del portafolio SAP Customer Experience. De esta manera, el procesador de acero más importante del cono Sur afronta el desafío de continuar creciendo en la región usando una solución robusta para ganar en la economía de la experiencia ofreciendo a los clientes una experiencia mejorada y diferente.

Administración Nacional de Usinas y Trasmisiones Eléctricas (UTE), empresa propiedad del gobierno uruguayo que se dedica a las actividades de generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, prestación de servicios anexos y consultoría, eligió SAP S/4HANA, para continuar su profundo proceso de transformación y brindar un mejor servicio a más de un millón de clientes. Con la adopción de este ERP de siguiente generación rediseñan sus procesos y cuentan con información en tiempo real para lograr una gestión notable.

Agua Branca, empresa brasileira de transporte con más de 11 millones de pasajeros movilizados al año, avanza en su transformación digital y se apoya en las soluciones de SAP Customer Experience para incrementar los ingresos provenientes de sus canales digitales. De esta manera, la empresa adopta SAP Commerce Cloud al ofrecer un conocimiento clave para la industria de viajes y transporte, además de la habilidad de aprovechar el portal de e-commerce para establecer comunicación personalizada con los clientes, llevando sus experiencias a un nuevo nivel de satisfacción.

Tecno Lite, empresa mexicana líder en productos de iluminación, continúa su camino de transformación hacia la empresa inteligente de la mano de SAP. Para fortalecer su presencia de e-commerce en el país, Tecno Lite opta por soluciones del portafolio de SAP Customer Experience, lo que le permitirá mantenerse competitivo en su mercado.

Ferromax, la empresa líder en fabricación de hierro y techos de Centroamérica continua su camino de transformación digital esta vez con la adopción de SAP Qualtrics, que le permitirá prestar un servicio de calidad a miles de clientes que visitan los 176 puntos de ventas a lo largo de la región. Entendiendo la importancia que tiene escuchar al consumidor actual, Ferromax podrá con esta solución líder en la gestión de la experiencia de los usuarios, continuar mejorando la calidad de vida de sus clientes en más de 5 países de Centroamérica y seguir su estrategia de crecimiento y expansión en toda la región.