




**Luis Abril Mazuelas**

**Director General de Energía, Industria, Consumo y Soluciones de Gestión Empresarial**

# La tecnología es un habilitador clave para el cambio

En esta ocasión, conversamos con Luis Abril, director general de Energía, Industria, Consumo y Soluciones de Gestión Empresarial de Minsait, una compañía de Indra, una de las firmas líderes en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica.



**Usted es director general de Energía, Industria, Consumo y Soluciones de Gestión Empresarial de Minsait, una compañía de Indra. ¿Qué papel juega la tecnología en un mercado tan competitivo como el suyo?**

Juega, sin lugar a dudas un papel muy importante. En nuestra empresa y en todos los sectores a los que damos servicio, la tecnología es una de las palancas a través de las cuales dar respuesta a los retos que se plantean.

En el sector energético, por ejemplo, los retos son cada vez más relevantes. De hecho, a los retos “tradicionales” relacionados con aumentar la eficiencia en costes, asegurar un suministro de calidad e incrementar la sostenibilidad medioambiental, se unen retos nuevos, como integrar en el sistema elementos como el vehículo eléctrico o como un cliente que cada vez demanda servicios de mayor valor. Pues bien, para responder a estos retos, las compañías eléctricas están experimentando un proceso de transformación digital en el que la tecnología es un instrumento habilitador crítico. En el resto de los sectores industriales y en el de consumo, ocurre algo similar. El mundo está cambiando a una velocidad de vértigo y la tecnología permitirá que ese cambio se realice con solvencia.

**¿En qué medida la tecnología contribuye a la revolución energética y a la sostenibilidad de estos sectores?**

No todo es tecnología, pero desde luego la tecnología es un habilitador clave para que todos estos cambios se produzcan, como

comentábamos antes... De hecho, en el mundo energético lo que ha cambiado recientemente no son tanto los retos y los problemas a los que nos enfrentamos, sino la magnitud del arsenal tecnológico disponible a día de hoy para dar respuesta a todos esos retos.

Por poner un ejemplo, hoy en día es posible recoger información de redes eléctricas de forma masiva y tratar esa información con algoritmos sofisticados para tomar muchas decisiones de modo automático... Hace pocos años, o la tecnología para hacer esto no existía o el coste era inasumible.

Y al hablar de tecnología es importante destacar que se trata de tecnología en sentido amplio: no sólo se trata de apalancar las tecnologías de la información (que permitirían tratar datos de manera eficiente y eficaz, aplicar algoritmos para generar ventajas competitivas, etc.). Estamos hablando también de tecnologías de operación (todo lo que tiene que ver con el “terreno”, con sensores, que permiten capturar los datos que luego trataremos con las tecnologías de la información). Y en todo caso, es clave entender que las tecnologías de la información y las de operación en este sector están cada vez más integradas y que siempre tienen que ir acompañadas de un conocimiento profundo del negocio que garantice impacto y mejoras tangibles.

**¿Qué rasgos específicos debe tener, a su juicio, un directivo en un entorno tan incierto como el actual?**

Cada vez son necesarios perfiles más completos... El directivo

debe tener capacidades para manejar esta incertidumbre. Es crítico que tenga flexibilidad para adaptarse a un entorno que es tremendamente incierto y cambiante, capacidad de escuchar y criterio para entender la magnitud de los cambios que se avecinan. También es importante que actúen con determinación. Y que corrijan potenciales errores con rapidez; errar alguna vez me parece admisible siempre que nos demos cuenta de nuestros errores y los corrijamos rápidamente.

**Además de los mercados de Energía, Industria y Consumo, también está bajo su mando el área de Sistemas de Gestión Empresarial. ¿Cuál es el ámbito de actuación de dicha unidad?**

El área de Sistemas de Gestión Empresarial es una unidad “horizontal”, que aglutina fundamentalmente la actividad asociada a la integración de productos SAP que desde Minsait proveemos a nuestros clientes de todo tipo de sectores. Muchos de esos clientes son empresas energéticas, industriales o del mundo del consumo, pero también tenemos clientes de SAP en el sector de las Telecomunicaciones, en Administraciones Públicas, en Banca y otros.

**Como proveedor de soluciones y servicios de SAP, ¿qué cambios considera más relevantes en la estrategia de esta compañía y cómo los afronta Minsait?**

SAP es efectivamente una compañía muy dinámica que está en proceso de evolución constante. A día de hoy, lo más relevante en relación al futuro de SAP tiene que ver indudablemente con la transición a SAP S/4 HANA y con la intención de la compañía, comunicada oficialmente en el último SAPPHIRE, de ofrecer todo su portfolio en Cloud a final de año, incluyendo las soluciones sectoriales para las diferentes industrias.

Minsait está alineada con estas tendencias y trabajamos cada día para que nuestros clientes puedan evolucionar en esta dirección. A día de hoy, en torno a un 10% de la base instalada del ERP de SAP ha migrado a HANA, pero quedan aún 30.000 compañías en el mundo que necesitarán ayuda en esta migración a lo largo de los próximos años. Y Minsait está para ayudarles, posicionándose como un partner clave.

De hecho, desde Minsait hemos desarrollado servicios como el denominado Business Scan/4HANA, un acelerador que integra toda nuestra experiencia en migraciones y que nos permite diseñar planes directores (con iniciativas priorizadas, etc.) para facilitar a nuestros clientes la transición al nuevo mapa de soluciones que presenta SAP y que está ligado a la transformación del negocio y a la estrategia de cada compañía.

**¿Qué acciones ligadas a la transformación digital -o como SAP la denomina, la evolución a la “empresa inteligente”- están llevando a cabo en Minsait?**

Minsait mantiene una posición de liderazgo en España en proyectos de transición a SAP S/4 HANA, tanto en conversión de los sistemas actuales como en nuevas implantaciones, en sectores tan diversos como Consumo, Energía, Ingeniería, Inmobiliario, Banca, Telecomunicaciones o Media. En su portfolio de productos, Minsait está poniendo el foco en todo aquello que tiene que ver con la transformación digital.

El paso a S/4 HANA es indudablemente una palanca más para esa transformación digital en la que están inmersos todos los negocios y que permite obtener beneficios tangibles, como, por

ejemplo, una gestión más eficiente de la tesorería y el capital circulante (referencia de nuestro proyecto con Jealsa, premiado en 2019 con los SAP Quality Awards); una planificación de la producción y de los procesos logísticos optimizada, o un incremento en la rentabilidad de los activos inmobiliarios. Estos beneficios se obtienen gracias a la nueva plataforma que permite el acceso a la información en tiempo real y un análisis predictivo de la misma para tomar decisiones de manera rápida y puntual.

**¿Qué beneficios aporta a sus clientes el uso de tecnologías como cloud, big data y analíticas avanzadas, movilidad, VR, IA o IoT?**

Son, todas ellas, tecnologías que están permitiendo una evolución muy relevante de muchos sectores y empresas. El cloud permite acceso a la información en tiempo real desde cualquier dispositivo y lugar; suele facilitar, además de la eficacia de determinadas tareas, la reducción de costes. Los modelos de pago por uso, de hecho, encajan bien con esta filosofía.

Gracias a las tecnologías asociadas al big data, hoy podemos capturar, gestionar y procesar datos con volúmenes y niveles de complejidad y estructuración nunca vistos. Esos datos adecuadamente procesados facilitan la toma de decisiones en las empresas. La IA también permite avanzar en esta línea: facilita la automatización de procesos, aporta precisión y reduce el error humano..., en general, puede mejorar la toma de decisiones.

El IoT, por su parte, permite la conexión de elementos físicos y el intercambio de información entre ellos: pone a disposición de las empresas y de las personas infinidad de información útil asociada a dichos elementos conectados. La VR, por último, tiene muchas aplicaciones en campos como la formación de trabajadores. En definitiva, son piezas de ese habilitador de la transformación de los negocios que representa la tecnología.

**¿Cuáles son sus objetivos prioritarios para el último trimestre de 2020?**

A día de hoy sigue habiendo mucha incertidumbre en el mundo en general. El sector tecnológico cuenta con la ventaja de que tiene cierto “viento de cola” porque la tecnología tiene que ser, de nuevo, un habilitador clave para salir airoso de una situación sanitaria y económica complicada. En este contexto, como Minsait aspiramos a una recuperación tan temprana como sea posible, tanto en términos de actividad como económicos. En todo caso, más allá de la actividad y de los números de corto plazo, nuestros objetivos estratégicos están claros: queremos ser el principal “partner” tecnológico de nuestros clientes y aportarles soluciones de valor añadido que les permitan tener un impacto positivo en sus cuentas de resultados.

**¿Qué le aporta a un referente en soluciones y servicios SAP como Minsait su pertenencia a AUSAPE?**

Para una empresa como la nuestra, que concentra a cerca de 2.000 consultores especialistas en SAP y en la que el área de Soluciones de Gestión Empresarial debería ser una de las áreas de alto crecimiento de la compañía, estar presente en AUSAPE es algo muy importante. En AUSAPE está la mayor parte de clientes y “partners” de SAP; la asociación es sin duda un canal muy importante para compartir conocimiento dentro de la comunidad SAP y, para Minsait como proveedor, es una forma óptima de recoger de primera mano las necesidades de los clientes en relación al producto.