



ESPECIAL FÓRUM / 30 ANIVERSARIO

Pag 4 - 5

Batimos récords con 1.500 asistentes

Pag 12 - 16

185 sesiones: en las paralelas

Pag 24 - 25

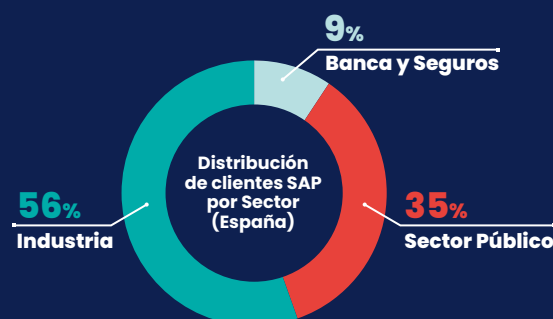
**Foro Empleo: el espacio del Fórum
para los futuros profesionales SAP**

Gen AI for SAP S/4HANA

Descubre la plataforma InetumGenAI for SAP S/4HANA
y accede a un nuevo mundo de posibilidades infinitas.

Los números nos avalan:

- 28.000 empleados
- 2.700 consultores SAP
- Y una plataforma de inteligencia artificial, para llevar tus sistemas SAP al siguiente nivel



Escanea el QR



inetum.
Positive digital flow

Patrocinador Gold SAP Sapphire 2024

Patrocinador Especial AUSAPE Forum 2024

EDITORIAL

Un Fórum a la altura de nuestro 30º Aniversario



POR **NACHO SANTILLANA**

Presidente y vocal de Grandes Eventos de AUSAPE. Ayuntamiento de Barcelona

Estimado/a asociado/a,

Con la (pequeña) distancia que dan estas pocas semanas que han transcurrido desde que concluimos nuestro Fórum AUSAPE 2024, me gustaría dirigirme a vosotros para trasladaros mis impresiones sobre el que ha sido el Fórum más multitudinario de nuestra historia, un hito a la altura de este año en el que celebramos nuestro 30º Aniversario.

Tres décadas tras las que seguimos con la misma energía, como demuestra nuestro trabajo para organizar un encuentro anual que mantuviera el nivel, de por sí elevado, de los últimos Fóruns celebrados en Sevilla y Palma de Mallorca. Creo sinceramente que lo hemos conseguido. Una energía que también se plasma en la capacidad de mantener la ilusión y el compromiso de nuestros asociados y colaboradores especiales, que semana a semana acuden a las reuniones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE, nos trasladan sus aportaciones y sugerencias y que han desbordado las previsiones más optimistas de asistencia al Fórum. Más de 1.500 asistentes, 78 patrocinadores y sponsors, más de 130 estudiantes de programas formativos en SAP y 20 entrevistadores adicionales... y una valoración media de 4 sobre 5 son cifras para tener muy en cuenta.

Antes de continuar, es justo expresar mi agradecimiento a todos los que han hecho posible el Fórum: a mis compañeros de la Junta Directiva, a los coordinadores y delegados, a la agencia de organización del evento, a nuestra agencia de comunicación, a la ciudad de Granada por su acogida, a los 75 patrocinadores y 3 sponsors que nos han dado su apoyo imprescindible y, por supuesto, a todos y cada uno de los asistentes.

Y en este apartado de agradecimientos, quiero hacer una mención especial al equipo de la Oficina: a Ana, Águeda, Belén, Carolina, Clara, Lara y María. Ellas han sostenido el Fórum en sus manos,



en el backoffice y también siendo en muchos momentos nuestra cara visible ante el público, antes, durante y después del evento. Muchas gracias de nuevo.

Ha sido un Fórum AUSAPE que ha tenido una agenda muy completa, con ponencias magistrales, casi 200 sesiones de nuestros colaboradores especiales y Grupos de Trabajo y el regreso del Foro Empleo, una iniciativa en pos de la empleabilidad en el ecosistema SAP que ha sido una de las actividades más destacadas del evento. Todo con un nuevo formato en dos días con el que quisimos hacer más sencillo disfrutar de todo lo que el Fórum ofrece.

Pasear por la zona de expositores y ver a cientos de personas charlando con el personal de los stands, compartir experiencias y momentos distendidos en las comidas y cenas o tener la oportunidad de apoyar causas solidarias han sido vivencias muy satisfactorias para mí. Espero que también lo hayan sido para vosotros.

Ha sido éste, por último, un Fórum con un alto nivel de contenidos. Con el hilo conductor reflejado en el lema "Soft Innovation: What Else...? Inteligencia humana e innovación infinita", las ponencias sobre robótica y la importancia de preguntar, no sólo obtener respuestas, con espíritu crítico; sobre los factores que facilitan la creatividad y la innovación, y sobre la innovación tecnológica fruto de la imaginación humana nos permitieron reflexionar y aprender más sobre la innovación con propósito, en un momento en que el nacimiento de una nueva era marcada por la inteligencia artificial nos provoca una mezcla de expectación, esperanza e ilusión por un lado, y precaución, inquietud y respeto por otro.

Y, como humanos que somos, nuestra inteligencia humana también necesita descanso. Me despidió por tanto deseándoos un buen verano y que, en septiembre, volváis descansados y con ganas de participar en todas las actividades de la asociación que ya estamos planificando para el otoño.

CONSEJO EDITORIAL
José Ignacio Santillana
Mario Rodríguez
Sara Antuñano
Jordi Xofra
Javier Ramírez
Jordi Bartoli
María Rosa Ribó

COLABORADORAS
Ana Encinas
Carolina Abundez
Águeda García
María Conde
Belén Alonso
Clara Barreda

DIRECCIÓN
Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN
comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL
M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME
Lantegi Batuk

AUSAPE
www.ausape.org

La Asociación de Usuarios de SAP España y la dirección de la revista AUSAPE no comparten necesariamente las opiniones y datos publicados en la revista, ni tampoco se hacen responsables de los artículos, reportajes, opiniones, datos y colaboraciones que aparecen en la revista y están firmados por sus autores, siendo éstos los responsables. No estando permitida la reproducción, distribución o comunicación pública de la totalidad o parte de los contenidos publicados, en cualquier tipo de soporte o medio técnico sin la autorización de Asociación de Usuarios de SAP España.

AUSAPE,
junio
de 2024

Fórum AUSAPE

Pag 03



AUSAPE

Pag 28

Rincón de
Agradecimientos

Pag 32

Caso de Éxito

Pag 34

Entrevista

Pag 42

Javier Rodríguez,
Managing Director en Avvale

Pag 44

Emilio Osete, Co-Founder & CEO
Digi Digital Group, expertos en CX

Y también en este número...

Helmar Rodríguez

Helmar Rodriguez es formador, coach y autor, y, ante todo, un facilitador del cambio. Fundó CLEARNESS®, con el objetivo principal de respaldar a las organizaciones e individuos en su potencial de crecimiento, y lo hace a través de una combinación única de las disciplinas más diversas. Su enfoque siempre está orientado a generar resultados tangibles y crear un campo para abrir la mente, elevar la conciencia que permite, a cada participante, atravesar sus propios umbrales.

Iciar Marzo Portera

Licenciada en Derecho y Mediadora inscrita en el Registro de Mediadores e Instituciones de Mediación del Ministerio de Justicia. Especialista en Derecho de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación con dilatada experiencia en el asesoramiento, consultoría y auditoría en materias de protección de datos, comercio electrónico e Internet, a todo tipo de entidades pertenecientes a cualquier sector de actividad. Socia de Marzo Asesores Auditores S.L., www.marzoasesores.com

En profundidad

Pag 46

El virus de la mente

Pag 76

Sujeto y Objeto

Rincón Legal

Pag 78

Consentir o pagar, esa es la cuestión

Firma invitada

Pag 80

El nuevo efecto WOW, innovación con propósito



04 El Fórum AUSAPE del 30º Aniversario fue también el más multitudinario de la historia

06 La inteligencia humana genera siempre preguntas, que nos conducen a una innovación infinita

07 Colaboración, diversión y flexibilidad, las claves para que nuestros equipos sean más innovadores y creativos

08 La innovación con propósito nos permitirá crear una IA desde una base confiable, ética y humana

09 SAP destacó en su ponencia una propuesta basada en “visión, acción y colaboración”

10 Los Grupos de Trabajo también fueron protagonistas en el Fórum

12 Un nuevo récord en las sesiones paralelas, con 185 presentaciones

18 BTP, Sostenibilidad, Mujer, Empleo, Internacional... la variedad de los Tracks AUSAPE

20 Conversando con los que más saben

22 La visión de nuestros colaboradores especiales

24 Foro Empleo: el espacio del Fórum para los futuros profesionales SAP

25 Soy Montaña, un proyecto que cambia lágrimas por abrazos, recibió el Donativo Solidario de AUSAPE

26 Fórum en imágenes

GRANADA 2024:

el Fórum AUSAPE de los 30 años y el mayor de nuestra historia

- Batimos récords con 1.500 asistentes. Crónica y Datos
- Alejandro Alonso Puig: La inteligencia humana genera siempre preguntas, que nos conducen a una innovación infinita
- Izanami Martínez: Colaboración, diversión y flexibilidad, las claves para que nuestros equipos sean más innovadores y creativos
- Carlos Grau: La innovación con propósito nos permitirá crear una IA desde una base confiable, ética y humana
- SAP destacó en su ponencia una propuesta basada en “visión, acción y colaboración”
- Los Grupos de Trabajo también fueron protagonistas en el Fórum
- 185 sesiones: un nuevo récord en las paralelas
- BTP, Sostenibilidad, Mujer, Empleo, Internacional... la variedad de los Tracks AUSAPE
- Foro Empleo: el espacio del Fórum para los futuros profesionales SAP
- Conversando con los que más saben: entrevistas a los ponentes del Fórum
- La visión de nuestros colaboradores especiales
- Soy Montaña, un proyecto que cambia lágrimas por abrazos, recibió el Donativo Solidario de AUSAPE
- Fotogalería

El Fórum AUSAPE del 30º Aniversario fue también el más multitudinario de la historia

Con un pico que superó los 1.500 asistentes el segundo día, el Fórum AUSAPE 2024, encabezado por el lema “Soft Innovation, What Else...? Inteligencia humana e innovación infinita”, contó con la presencia de personalidades como Félix Monedero, director general de SAP España, representación de otros grupos de usuarios como UKISUG o AUSIA, y la felicitación especial del CEO de SAP, Christian Klein.

El XIX Fórum AUSAPE ha sido también el del 30º Aniversario de la asociación. El encuentro anual de la comunidad AUSAPE, y de todo el ecosistema SAP español, arrancó el martes 28 de mayo en el Palacio de Congresos de Granada, dando inicio a dos días de actividades -ponencias, sesiones, networking...- bajo el lema “Soft Innovation, What Else...? Inteligencia humana e innovación infinita”, a las que asistieron más de 1.350 personas, una cifra récord en la historia del Fórum. A esta cifra hay que sumar los más de 130 estudiantes que participaron en el Foro Empleo más los 20 entrevistadores de partners adicionales, por lo que el pico de asistentes alcanzó los 1.500 el miércoles 29.

Sara Antuñano, secretaria-tesorera de AUSAPE, ejerció, como cada año, de maestra de ceremonias presentando el evento. Con una novedad especial: este año estuvo acompañada de Hana, una asistente virtual impulsada por inteligencia artificial. Nacho Santillana, presidente de nuestra asociación, fue el encargado de inaugurar el Fórum AUSAPE 2024 dando las gracias a todos los asistentes y a todos los que han hecho posible el encuentro. Santillana introdujo el evento señalando que con el leitmotiv “Soft Innovation, What Else...? Inteligencia humana e innovación infinita” se busca trasladar a los asistentes la necesidad de ir más allá de la innovación, incorporando sentido crítico y dando un papel central al ser humano. La innovación es una más de las soft skills y debe incorporarse habilidades como sentido común, trabajo en equipo, flexibilidad, actitud positiva, comunicación, cortesía, sinceridad, habilidades interpersonales, responsabilidad, empatía, gestión del tiempo, liderazgo... Además, “la innovación, si es tal, nunca se detiene. Afecta a los procesos,

los servicios, los productos y también a las innovaciones de modelos de negocio”, apuntó aludiendo a la “innovación infinita”. El presidente de AUSAPE concluyó su discurso con un emotivo recuerdo a Roberto Calvo, antiguo director de Operaciones de la asociación y uno de los grandes impulsores del Fórum tal y como lo conocemos.

En representación de la ciudad de Granada, su teniente de alcalde y concejal de Recursos Humanos, Ciudad Inteligente, Digitalización e Innovación, Vito Episcopo, intervino dando la bienvenida a los presentes y recordando su experiencia profesional de más de una década como implantador de SAP. También destacó el papel de la industria tecnológica de Granada, dentro de la cual tiene una gran importancia la inteligencia artificial.

También quiso sumarse al Fórum nada menos que Christian Klein, CEO de SAP, quien a través de un vídeo felicitó por su 30º Aniversario a AUSAPE, a la que definió como parte del éxito de SAP, por su contribución, su feedback y su apoyo, y deseó un Fórum exitoso a todos los participantes.

La sesión de apertura concluyó con la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, proyectando el vídeo “¿Recuerdas hace 30 años?”, que repasa año a año, con cifras, imágenes y personajes, los 30 años de historia de AUSAPE. La proyección concluyó con una invitación a “seguir construyendo juntos el futuro de AUSAPE” y el ya conocido lema de la asociación: “¡Vamos por más!”.

Las sesiones paralelas de la tarde y la cena informal en el bellissimo entorno de la Huerta del Sello, donde se pudo practicar el networking en un ambiente distendido, completaron la primera jornada del Fórum AUSAPE 2024.

El miércoles 29 comenzó con la ponen-

cia lúdica del humorista y monologuista Dani Delacámara, que nos transmitió lo que él llama “risiliencia”, el arte de superar problemas con humor y disfrutar de la vida. Un humor que implica pensar distinto, algo que tiene mucho que ver con la inteligencia humana. Delacámara nos dejó algunas frases tan inspiradoras como “el buen humor es nuestra energía” o “cuando eres capaz de tomarte con humor un problema, has empezado a superarlo”.

A continuación, Craig Dale, Chief Executive de nuestra asociación homóloga de Reino Unido e Irlanda, UKISUG, subió al escenario para entregar un recuerdo conmemorativo de los 30 años de la asociación a Nacho Santillana y David Ruiz Badía, coordinador del Grupo de Trabajo de BTP, que lo recogieron en nombre de AUSAPE. Dale transmitió la felicitación de su asociación a AUSAPE por el Fórum y por nuestro 30º Aniversario. Sara Antuñano, como maestra de ceremonias, hizo salir al escenario a Mar Paíno, responsable de las relaciones de SAP con AUSAPE, para mostrarle nuestro agradecimiento, a ella y a todos los profesionales de SAP que colaboran con los Grupos de Trabajo y Delegaciones de la asociación.

Por la tarde, tuvo lugar la mesa redonda “Sin Filtro, los latidos del bit”, moderada por Marcelo Castelo, autor del modelo general de las tres dimensiones de la comunicación. Izaskun Ramos, directora de Sector Público y Banca de SAP España; Sergi Gistás, ex CIO de Esteve; Félix Monedero, director general de SAP España, y Noelia Rodríguez, directora global de IT en Raventós Codorníu, participaron en la mesa, que comenzó con Ramos y Gistás, participantes en el Sin Filtro del Fórum del año pasado que apadrinaron a Félix Monedero y Noelia Rodríguez, respectivamente. Rodríguez explicó que acudía al Sin Filtro porque para ella es importante que el mundo de la tecnología se haga más humano, mostrar la parte humana de sus integrantes. Castelo preguntó provocando a Monedero y Rodríguez sobre grandes líderes tecnológicos como Bill Gates, Steve Jobs y Elon Musk, o sobre tecnologías como Internet, el GPS o la IA...

Para concluir, Sara Antuñano dio paso



al escenario a los siete integrantes de la Junta Directiva, los coordinadores y delegados y el personal de la Oficina, que recibieron el aplauso de los asistentes, y se proyectó de nuevo el vídeo del 30º Aniversario de AUSAPE.

En la cena de gala de la noche, Dani Delacámara nos obsequió con un nuevo show, en el que hizo múltiples alusiones al imaginario infantil de la generación de los nacidos y/o crecidos en los años 80, a la que pertenecía la mayoría de los asistentes.

También hubo un espacio para los Premios AUSAPE. María Rosa Ribó, vocal de Mujer y Tecnología & Empleo y Formación, entregó el Premio Photolike, la fotografía publicada en la app con más likes, a Sara Huseinovic, de CBS. Javier Ramírez, vocal de Internacional, entregó el Premio Passport a Javier Olivier, de BCNonwovens.

El Premio al Stand Más Votado, entregado por Jordi Bartoli, vocal de Comunicación, fue para SEIDOR, recogido por Iván González, su director de Marketing, Comunicación y Sostenibilidad. Por último, Jordi Xofra, vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones, entregó el Premio a los Coordinadores del Año a Miguel Ángel Gámez y José Domingo Mouriz, del grupo de Recursos Humanos en Madrid y Barcelona; David Ruiz Badía, del grupo de BTP, y Fernando Pozuelo, del grupo de Industria Digital.

Para cerrar el Fórum AUSAPE 2024,

se proyectó un nuevo vídeo conmemorativo del 30º Aniversario y Nacho Santillana subió al escenario para recitar su poema en 30 líneas dedicado a las tres décadas de AUSAPE, recogiendo los 30 hitos más importantes de su historia, uno por cada año. De esta forma se puso punto y final al Fórum más concurrido de la historia de la asociación.

DATOS Y VALORACIÓN DEL FÓRUM

El Fórum AUSAPE 2024 ha batido récords de asistencia, con más de 1.350 inscritos. Si a ellos les sumamos las 150 personas que participaron en el Foro Empleo del día 29 (130 estudiantes y 20 entrevistadores no registrados), alcanzamos la cifra de 1.500 asistentes en la segunda jornada del Fórum. Un incremento de 318 participantes, un 27%, respecto al Fórum 2023 de Palma de Mallorca. También ha habido una cifra récord de patrocinadores, concretamente 75 patrocinadores y 3 sponsors, 78 en total, superando en siete la cifra de Palma de Mallorca. Sube asimismo el número de stands: 75, frente a los 63 del año pasado. En cuanto a las empresas participantes, este año han sido 460, 10 más que en el Fórum 2023.

El crecimiento del Fórum 2024 se ve reflejado también en el número de sesiones paralelas, que sube hasta las 185, es decir,

45 sesiones más que en el Fórum anterior. Y en las 1.322 descargas de la aplicación, 407 descargas más.

En cuanto a los indicadores del Foro Empleo, de los 130 estudiantes que participaron el 60% fueron contratados in situ y está previsto que otro 20% lo sea próximamente. Un porcentaje que llega al 100% en los alumnos certificados en las soluciones de SAP BTP y SAP SuccessFactors.

Respecto a la Encuesta General del Fórum, las 350 respuestas dan una nota media de valoración general del evento de +4 sobre 5, esto es, un notable alto. La valoración se mantiene así en la línea de la cosechada en el Fórum 2023, que supuso un hito por el destino -Palma de Mallorca- y el gran despliegue en espectáculos.

Como apartados más positivos, destaca la mejora de la valoración de las azafatas respecto al Fórum anterior, llegando a un 5 sobre 5. Entre los ponentes, Alejandro Alonso Puig, Izanami Martínez y Carlos Grau recibieron un 4 de media, mientras que Dani Delacámara llega al 5.

Entre los principales puntos de mejora en los que trabajaremos para la próxima edición, se encuentran la App Fórum AUSAPE y la señalización y acceso a las salas del Palacio de Congresos. Aun así, ninguno de los apartados baja del 3 sobre 5, obteniendo todos el aprobado. ■

La inteligencia humana genera siempre preguntas, que nos conducen a una innovación infinita

El especialista en robótica y automatización Alejandro Alonso Puig nos invitó en su ponencia "Inteligencia humana e innovación infinita" a actuar sin miedo ante el desarrollo de la robótica y la inteligencia artificial.



Las ponencias magistrales del Fórum AU-SAPE tuvieron lugar el martes 28, con Alejandro Alonso Puig, especialista en robótica y automatización, como encargado de arrancar con su intervención sobre "inteligencia humana e innovación infinita". Alonso Puig, que acumula más de 30 años de experiencia en empresas como IBM o Quark Robotics y fue el primer presidente de la Asociación de Robótica y Domótica de España (ARDE), invitó, ante la evolución de la robótica y la inteligencia artificial, a actuar antes que a preocuparse. "No hay que dejar que las cosas pasen", afirmó, aludiendo a que si no hacemos nada ante este desarrollo, puede sucedernos lo mismo que a Kodak o Blockbuster, que desaparecieron por no haber visto a tiempo el desarrollo de nuevas tecnologías.

Citando a Pablo Picasso, Alonso, que actualmente dirige el servicio de consultoría tecnológica aKacis, defendió la capacidad humana de hacerse preguntas, de cuestionar, que es lo que hace diferencial al ser humano. La inteligencia artificial sólo es capaz de dar respuestas, pero no de generar preguntas, afirmó. Por ello, en este sentido son importantes los prompts, porque son los que retan a los modelos de IA a que encuentren soluciones nuevas, diferentes y que nos aporten valor.

También se planteó si las IA sienten, explicando cómo hemos ido avanzando para desarrollar IA empáticas que interaccionan con nosotros, e incluso se emocionan, y crear

robots que cada vez se parecen más a nosotros. Pero eso nos ha llevado a explorar lo que el profesor de robótica Masahiro Mori llama "el valle inquietante", teoría según la cual, cuanto más se va pareciendo un robot a un ser humano, más fácil se vuelve nuestra relación con él... siempre y cuando el robot siga teniendo aspecto de robot. Porque cuando se empieza a parecer a algo tan similar a nosotros que nos genera inquietud, entramos en el "valle inquietante". Lo mismo podría decirse de la inteligencia artificial. "Está evolucionando tanto, sobre todo la generativa, que estamos empezando a ver cosas que nos resultan inquietantes", aseguró Alonso, citando la generación de imágenes, voces y vídeos clónicos de seres humanos, incluso de los que ya han fallecido, o la aparición de IA generativas que pueden llegar a entender el estilo de un pintor o de un poeta.

No obstante, Alonso aconsejó afrontar el desarrollo de estas tecnologías como una aventura, como algo interesante. De hecho, recordó que la IA está presente en nuestras vidas desde hace tiempo, en aplicaciones como los GPS, los sistemas de sugerencias de las plataformas de entretenimiento o de ecommerce... Pero todo esto no es gratis, ya que detrás hay muchos intereses económicos que hay que tener en cuenta. En el plano económico, citó un informe de PWC, según el cual el desarrollo de la IA generará un incremento del PIB del 26%

hasta 2030, pero va a eliminar 80 millones de puestos de trabajo, aunque como contraparte generará 97 millones de empleos.

El especialista en robótica señaló que cualquier cambio tecnológico disruptivo genera inquietud. Pero apuntó que "no hay que dejar que las cosas simplemente pasen". Es preferible "que realmente seamos capaces de buscar dónde está el nicho, dónde podemos utilizar estas tecnologías, porque el tiempo que tardemos en usarlas adecuadamente es tiempo que estamos perdiendo".

Aunque todos los sectores se van a ver afectados por la IA, ya hay áreas donde está teniendo un uso más intensivo, como el sector médico y el farmacéutico -contribuyendo al desarrollo de nuevos medicamentos o ayudando a los médicos en la detección de patologías-, en la seguridad, en las ciudades inteligentes, en educación -apoyando a las personas con déficit de atención, como tutores personales-, en los medios de comunicación -con presentadores de televisión virtuales, en generación de contenidos-...

Como recomendaciones finales, Alonso aconsejó que no nos pongamos nerviosos, que nos mantengamos informados, abracemos el cambio, identifiquemos las áreas en las que la IA nos puede potenciar y ayudemos a nuestros clientes con nuestras capacidades potenciadas. "No tengamos miedo al futuro, nos vamos a ir adaptando, va a ser una experiencia fascinante", concluyó. ■



Colaboración, diversión y flexibilidad, las claves para que nuestros equipos sean más innovadores y creativos

La ponencia "The Sapiens Show" de la antropóloga y emprendedora Izanami Martínez exploró los límites de la creatividad y cómo multiplicar su impacto.

La segunda ponencia magistral del Fórum AUSAPE 2024 estuvo conducida por Izanami Martínez, antropóloga, experta en neurociencia, emprendedora y expresidenta de la Asociación Española de Startups. Con un estilo de programa televisivo sesentero, la ponencia "The Sapiens Show" giró en torno a la creatividad y la innovación, con el fin de descubrir si "el innovador nace o se hace".

Izanami Martínez, que también es comunicadora y actualmente crea contenido multimedia en Soulgate Media como una puerta a la transformación, comenzó definiendo la innovación como "la creatividad en acción", la "capacidad de imaginar lo que todavía no existe y materializarlo".

Afirmó que "la capacidad de innovación es universal": todo el mundo tiene capacidad para innovar porque todos los seres humanos somos creativos por naturaleza. La creatividad es la que ha hecho de nuestra especie la única capaz de desarrollar el entorno para que las personas que nos rodean mejoren sus condiciones de vida.

Pero a la hora de explorar los límites de la creatividad y cómo multiplicar su impacto, surge la pregunta: ¿cómo conseguir que las personas de mi equipo sean más innovadoras? Por un lado hay factores que



potencian que las personas sean más innovadoras y creativas: el descanso, la diversión, el fracaso como escuela de aprendizaje, la colaboración y la flexibilidad.

Por otro lado, existen factores que dificultan o bloquean la innovación: someter a presión a nuestros empleados, enfatizar la rigidez de los procesos, ensalzar la seriedad entendida como ausencia de sentido del humor y fomentar la competitividad. Martínez puso como ejemplo un estudio realizado entre dos grupos de personas en el que el equipo que tenía una visión colaborativa fue capaz de construir una torre de Lego más alta que el equipo que tenía como objetivo competir contra sus compañeros.

La antropóloga y comunicadora incidió en que "cuanto más vayamos innovando en nuestras empresas, más posibilidades tendremos de adaptarnos a lo que venga después". Basándose en los factores analizados en la ponencia, recomendó crear entornos en las compañías que faciliten la creatividad humana y permitan la empatía. Porque al final, aseguró Martínez, el éxito de nuestros productos y servicios reside en que solucionan problemas reales de personas reales, y esa capacidad de conectar con nuestros iguales es humana, no robótica. ■

La innovación con propósito nos permitirá crear una IA desde una base confiable, ética y humana

Para Carlos Grau, que condujo la ponencia “El nuevo efecto WOW”, las nuevas tecnologías deben estar enfocadas con propósito y situar al ser humano en el centro, para ayudar a mejorar la calidad de vida de las personas.

La serie de ponencias magistrales del Fórum AUSAPE se cerró con la presentación de Carlos Grau, asesor en estrategia comercial, digitalización e innovación y exdirector de Mobile World Capital Barcelona. La sesión de Grau, titulada “El nuevo efecto WOW”, se dedicó a la “innovación con propósito”. La idea subyacente a la ponencia es que la tecnología nos está dotando de capacidades aumentadas, pero en algunos casos su velocidad de despliegue ha hecho que implementemos esa tecnología sin acompañamiento, sin un manual de instrucciones o sin definir sus usos.

Carlos Grau, que fue director de Sector Público de Microsoft Ibérica y el año pasado



puso en marcha la firma Grau Innovating Consulting, valora positivamente el papel de las nuevas tecnologías para crear nuevos escenarios y formas de trabajar, con nuevos dispositivos y nuevas experiencias digitales enriquecedoras.

Todas estas tecnologías, enfocadas con propósito y situando al ser humano en el centro, nos pueden ayudar a mejorar la calidad de vida de las personas. Como ejemplo, Grau citó “proyectos con propósito”, como el robot emocional Misty, diseñado para mejorar la vida de las personas mayores que viven solas y que ayudó a muchos mayores durante la pandemia.

Esta innovación con propósito tiene mucho que ver con la colaboración y con la innovación abierta. También precisa, según explicó Grau, de una nueva cultura de las compañías basada en ciertas habilidades

y capacidades para promover la innovación: transparencia, disposición a colaborar, formación continua, reconocer el error y saber rectificar rápidamente, generosidad para compartir conocimientos, respeto a la diversidad, creatividad y coraje para inventar, y apertura a alianzas y trabajo con terceros. Asimismo, requerirá de las organizaciones flexibilidad y redarquía, en contraposición a la rigidez y jerarquía.

Grau también destacó el rol de la sostenibilidad como eje central del impulso de iniciativas con propósito, con un impacto que va mucho más allá de los resultados económicos. Según explicó, cuando apostamos por estas iniciativas, veremos que la vinculación emocional y el compromiso de los empleados cambian para mejor.

Por último, habló de “redefinir el efecto WOW”, pasando de una innovación tecnológica en la que en los últimos 30 años han primado las experiencias digitales enriquecedoras, innovadoras y sorprendentes (el llamado “efecto WOW”), a impulsar un “nuevo efecto WOW” con un enfoque ético y humanista que asegure que las futuras innovaciones contribuyen a mejorar la vida del ser humano.

Este nuevo efecto WOW nos permitiría crear una inteligencia artificial teniendo en cuenta su propósito desde una base confiable, ética y humana. Esto implica anticipar los efectos de los algoritmos y evitar sesgos y alucinaciones, establecer principios éticos desde el mismo diseño de los sistemas, controlar el acceso a los datos y reforzar las estructuras de gobernanza de las empresas. Y, no menos importante, afrontar la emergencia tecnológica para salvar las brechas digitales y no dejar a nadie atrás. ■



SAP destacó en su ponencia una propuesta basada en “visión, acción y colaboración”

Anna Oró, directora de Operaciones, y Jesús Martínez, director de Innovación y Soluciones de SAP España, ligaron la línea de inteligencia humana e innovación del Fórum con la estrategia de la compañía para el futuro.

La presencia y el apoyo de SAP al Fórum AUSAPE se dejó sentir en la participación de algunos de sus especialistas en las sesiones paralelas y de los Grupos de Trabajo, en la presencia del stand de SAP Concur y, como ya es tradición, en la ponencia del fabricante el segundo día del evento, dedicada en esta ocasión a “SAP y la inteligencia humana en el negocio”.

Anna Oró, directora de Operaciones de SAP España, y Jesús Martínez, director de Innovación y Soluciones, condujeron una sesión en la que Oró relacionó el lema del Fórum -“Soft innovation, what else...? Inteligencia humana e innovación infinita”- con la estrategia de SAP para el futuro.

Martínez aludió a las capacidades de la inteligencia humana: imaginar, accionar y colaborar, para plantear el valor de un “cerebro empresarial” capaz de aprender de nuestras experiencias para aportar valor. Esta propuesta de valor de SAP se basa en primer lugar en una visión consistente

en sacar lo mejor de cada negocio, consiguiendo agilidad a escala -con herramientas como Signavio o BTP-, aprovechando más toda la cadena de valor -con la red de empresas SAP Business Network, el B2B Marketplace y SAP Ariba- y poniendo la sostenibilidad en el corazón del negocio con el registro de valores reales con herramientas como Footprint Management, la obtención de métricas ESG listas para la auditoría con Sustainability Control Tower, y la actuación en procesos de negocio integrados con criterios ambientales, sociales y de gobernanza utilizando el Green Ledger.

Ahondando en ese “cerebro empresarial”, aparece el modo de accionar la inteligencia de negocio, a través del portafolio de SAP. Un portafolio con el Cloud ERP como núcleo y, alrededor, soluciones de gestión del capital humano, CRM, gestión del gasto, redes de negocio y gestión de la cadena de suministro. Por encima de este núcleo, aparecen las soluciones de ecosistema y las

capacidades de inteligencia artificial aplicadas a procesos de negocio. Todo ello apoyado por la SAP Business Technology Platform y con una interfaz de usuario de última generación. La Business AI de SAP está integrada en todo el portafolio de soluciones, en tres niveles: el nuevo asistente digital Joule, las capacidades embebidas de forma nativa en las diferentes aplicaciones de negocio, y la integración en BTP de las soluciones desarrolladas en AI Foundation.

La tercera capa de ese cerebro es la de colaboración, con proyectos basados en la oferta de Cloud ERP + BTP que conforman las propuestas RISE with SAP y GROW with SAP. Como recordó Martínez, RISE está dirigida a proyectos brownfield (implantaciones maduras con gran carga de desarrollo a medida y gran volumen de datos a medida sin programas de migración estándar), con SAP S/4HANA Cloud Private Edition y BTP, mientras que GROW se orienta más a implementaciones greenfield (nuevas implantaciones), con SAP S/4HANA Cloud Public Edition y BTP.

El director de Innovación y Soluciones de SAP España concluyó haciendo un llamamiento a los futuros profesionales tecnológicos, estudiantes y recién certificados en SAP presentes en el auditorio, que habían llegado de diferentes universidades y escuelas de negocio para el Speed Dating del Foro de Empleo posterior, a que se unan al ecosistema SAP. Para ello, recordó, pueden apoyarse en la oferta formativa del fabricante y en eventos como las citadas entrevistas entre estudiantes certificados por SAP y empresas que han tenido lugar en el marco de este Fórum AUSAPE. ■

Los Grupos de Trabajo también fueron protagonistas en el Fórum

Los grupos de Sector Público, Financiero, Innovación, Recursos Humanos, Industria Digital, S/4HANA, Soporte y Mantenimiento, Retail, Data & Analytics, Licenciamiento, Sanidad y CX celebraron una docena de sesiones en Granada.

El Fórum AUSAPE también es un momento del año muy importante para nuestros Grupos de Trabajo, que tienen la ocasión de llevar sus actividades a un público más amplio y dar a conocer el tipo de sesiones que organizan a lo largo del año. En esta edición 2024, fueron 12 los grupos que llevaron sus sesiones a Granada, con temáticas como los sistemas de facturación electrónica, la estrategia de SAP para SuccessFactors, el soporte con IA o el futuro de la suite SAP Intelligent CX.

FINANCIERO

Con el título “Regreso al futuro: VeriFactu y Crea y Crece por parte de la AEAT”, el Grupo de Trabajo Financiero que coordina Sara Antuñano celebró una sesión con Javier Hurtado, inspector adjunto al jefe de Área de la Oficina Nacional de Investigación del Fraude (ONIF) de la Agencia Tributaria.

Respecto al reglamento VeriFactu que regulará los sistemas informáticos de facturación, Hurtado señaló que estaba más adelantado que la factura electrónica, pero la aprobación de la orden ministerial correspondiente está retrasada, así que contar con julio de 2025 como fecha de arranque es muy poco probable. En cuanto a las autofacturas, un tema que preocupa mucho a las empresas grandes, que no lo tendrían que desarrollar para sí mismas, se está revisando la obligación de VeriFactu para autofacturas en empresas dadas de alta en el SII.

También se planteó la situación de la facturación electrónica obligatoria, cuyo reglamento se halla aún pendiente de aprobación. Se están valorando plazos de uno a dos años para la obligatoriedad de la factura electrónica desde que se aprobara todo el diseño reglamentario, que incluiría la aprobación de la orden ministerial de desarrollo de la plataforma pública de intercambio de facturas. Todo ello se intentará conjugar con el proyecto de factura digital europea (proyecto VIDA).

SECTOR PÚBLICO

Javier Mediavilla, coordinador del grupo, y Noemí Díaz-Benito, SAP Public Sector Business Architect, condujeron una sesión

que, utilizando la película Regreso al Futuro como hilo conductor, hizo un repaso general a la evolución de las soluciones SAP para el sector público, hasta llegar a las que tenemos en estos momentos, orientadas a tener un sector público “más inteligente, conectado y eficiente”.

Se habló también de la evolución de la plataforma tecnológica que hay por debajo de estas soluciones y se entró en detalle en todas las novedades que ofrece SAP para ayudar a sus clientes de sector público (BTP, inteligencia artificial...). Finalmente, se comentó la situación del mantenimiento y el roadmap previsto para los próximos meses. La ponencia despertó bastante interés entre los asistentes, que hicieron varias preguntas al final de la presentación.

INNOVACIÓN

Capacitar a los equipos de la compañía para mejorar el servicio de atención al cliente “dialogando con los datos” fue el eje central de la sesión del Grupo de Trabajo de Innovación, que coordina Nacho Santillana. Beatriz Domínguez, gerente de Alianzas y responsable de asociaciones, nuevos productos y relaciones internacionales de la consultora G2 Tecnología, explicó cómo su compañía da servicio a más de 100 clientes y 80 consultores con herramientas de IA generativa. El uso de IA ofrece beneficios como una mejora del 20% en el tiempo de respuesta de tickets, mayor precisión en las respuestas con técnicas RAG específicas, mejora de la capacitación de profesionales junior e integración con el servicio de Service Desk.

RECURSOS HUMANOS

La reunión del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos fue una de las más concurridas del Fórum. Miguel Ángel Gámez y José Domingo Mouriz, coordinadores del grupo en Madrid y Barcelona, presentaron una sesión en la que se repasó la estrategia de SAP para SuccessFactors. Gema Moraleda, SAP Product Manager de HCM SuccessFactors en SAP España, analizó las últimas innovaciones de SAP en inteligencia artificial para el campo de los recursos

humanos con su asistente Joule. Asimismo, hizo un repaso a las novedades correspondientes al primer semestre de este año.

INDUSTRIA DIGITAL

Bajo el título “Maximizando las mejoras en la industria: transformación efectiva”, el grupo coordinado por Fernando Pozuelo dedicó su sesión a explorar, de la mano de SAP y T-Systems, las estrategias más efectivas para lograr transformaciones significativas en la industria. Con estas transformaciones se busca maximizar las mejoras en procesos, tecnología y cultura organizacional, para impulsar la eficiencia y la innovación. Eduard Teixidó, Account Manager de T-Systems, fue el encargado de la presentación.

S/4HANA

En esta sesión del grupo que coordina Gerard Pasan se expuso el proyecto de transformación a Central Finance sobre S/4 con un enfoque híbrido SDT (Selective Data Transition) en una multinacional electrónica. Samuel Orts, de Deloitte, y Paula Ciaurritz, de EPI-USE Labs, explicaron el proyecto, sus retos y los logros en la transformación y adaptación a Simple Finance, y cómo se solucionaron estos retos con SDT y SLO. Entre otros aspectos, se tuvieron en cuenta la separación de sistemas mediante código de sociedad, la conversión de monedas, la transformación a S/4 y la conversión SDT de datos de Sociedades, Áreas de Centro de Coste, Plan de Cuentas, Centros de Beneficio y Rango de Numeración.

SOPORTE Y MANTENIMIENTO

Sergio Sánchez-Carnerero, coordinador del grupo, y Antonio Gragera Hidalgo, ingeniero de Soporte de SAP, dirigieron esta presentación enfocada en la reinención del soporte con inteligencia artificial. Así, los participantes pudieron ver cómo la oferta de soporte de SAP utiliza la automatización inteligente y la IA para mejorar la experiencia de cliente, por ejemplo incorporando aplicaciones IA en SAP ME. También se habló del Customer Center of Expertise y del soporte bidireccional, que da un paso hacia



el futuro del soporte predictivo que maximice la experiencia de soporte.

RETAIL

El Grupo de Trabajo más joven de AUSAPE, que coordina José Luis Cubero, también celebró una sesión en el marco del Fórum, dedicada a las claves del comercio unificado, que ofrece agilidad al negocio y flexibilidad a los consumidores en su experiencia de compra. Patricia Pasadas, International Business Manager de Comerzzia, analizó el valor de las soluciones de comercio unificado en el mundo del retail grocery y especialista.

DATA & ANALYTICS

En este caso, el protagonista de la sesión fue el caso de éxito de Aceites Abasa en la analítica y consolidación de datos a través de SAP DataSphere y la visualización simultánea en SAP Analytics Cloud (SAC) y otras herramientas de reporting. Con esta presentación, conducida por José Manuel Rodríguez Halcón, director general de Aceites Abasa, y Raúl Muñoz, responsable de SAP Analytics in Inetum, el grupo que coordina Jordi Gelonch quiso trasladar a los asistentes los retos que plantea un proyecto como este, los problemas que se encontraron durante la ejecución del mismo y el resultado obtenido. Sobre todo, se puso el foco en tres aspectos: el origen diverso de la información (sistemas SAP y no SAP) y la necesidad de consumo en tiempo real, independiente-

mente de dónde resida el dato; la veracidad de la información con independencia de la solución analítica empleada, y la consolidación de datos en tiempo real con la eliminación de movimientos interco y la gestión de los tipos de cambio de moneda.

LICENCIAMIENTO

El tema elegido por el grupo que coordina Ricard García fue el “licenciamiento SAP en ECC, S/4HANA y RISE”, con una introducción al de BTP. Fernando Aguilar, socio director de MatchPoint, planteó las posibilidades de optimización del licenciamiento en SAP ECC, SAP S/4HANA y RISE with SAP, así como las posibilidades de conversión del contrato. También analizó las opciones de contratación de los servicios de BTP, incluyendo precios y opciones de contratación.

SANIDAD

Esta sesión del Grupo de Trabajo de Sanidad estuvo presentada por su coordinador, David Gràcia, y a diferencia de la de otros grupos, no consistió en una presentación, sino en una reunión de trabajo que dio continuidad al Healthcare Partner Day, el evento organizado por AUSAPE a finales de abril en Madrid en el que partners de la asociación y representantes de SAP presentaron algunas estrategias y soluciones relevantes para el sector sanitario. Los participantes en la sesión del Fórum analizaron el futuro de SAP en el vertical de Sanidad, hicieron un resumen del Healthcare Partner Day, actualizaron los avances por parte

de alguno de los partners y dieron feedback de un evento similar organizado en Alemania por la asociación de usuarios germana DSAG a mediados de mayo.

CX

El nuevo coordinador del Grupo de Trabajo de CX, Pascual Boil, introdujo una ponencia centrada en las claves del presente y el futuro de la suite SAP Intelligent CX. En la misma, Carlos Martín, SAP CX Innovation Principal, hizo un repaso a la estrategia de productos de customer experience de SAP, haciendo referencia especialmente al roadmap de las dos líneas de productos C4C v1 y v2. También se comentaron los hitos más destacados de las principales novedades e innovaciones de SAP en la línea de CX, especialmente en el ámbito de Business AI. Entre las soluciones que se vieron se encuentran: Customer Data Management, Commerce, Sales & Service o Emarsys.

Además, David Mestre, CX Practice Manager de Avvale, explicó el proyecto actual de transformación en Cuatrecasas con SAP Cloud, que comprende CX, S/4, BTP y DataSphere. Más que un simple proyecto de CX, se trata de un proyecto de transformación y evolución de los sistemas del despacho a la nueva arquitectura y soluciones cloud de SAP, que además de las citadas incluye Integration Suite y SAC. Mestre hizo un zoom en el proyecto actual de implantación de SAP CX, que incluye Sales Cloud, Emarsys y CDC, ampliaciones importantes en SDK y BTP, así como numerosas integraciones con fuentes internas y externas. ■

Un nuevo récord en las sesiones paralelas, con 185 presentaciones

El Fórum AUSAPE 2024 también ha supuesto un récord de sesiones paralelas. Organizadas por 59 de los colaboradores especiales de AUSAPE, en estas 185 presentaciones repartidas a lo largo de los dos días pudimos aprender de los casos de éxito de numerosos clientes y conocer las posibilidades que ofrecen las soluciones de SAP y sus partners, en un amplio abanico de áreas que comprende desde SAP S/4HANA hasta la gestión de gastos de empleados, pasando por la incorporación de inteligencia artificial, el reporting y gestión de la sostenibilidad, la facturación y la reconciliación bancaria o el gemelo digital en instalaciones industriales.

SEIDOR

En el espacio de SEIDOR en el Fórum se celebraron siete sesiones paralelas, con los casos de éxito de los retos y experiencia de Germans Boada en las conversiones a SAP S/4HANA, el uso de SAP Datasphere como catalizador de la información en sistemas SAP y Salesforce en Girbau, los primeros pasos en inteligencia artificial generativa de las Bodegas Familia Torres, la re-evolución y las soluciones de control de planta con Inkema en Patatas Meléndez y el paso a GROW with SAP desde ECC o B1 en Kimitec. Asimismo, SEIDOR organizó una mesa redonda con Microsoft, Google Cloud y AWS sobre los aspectos a tener en cuenta con RISE with SAP en los hiperescalares y una ponencia dedicada a las últimas novedades en la facturación electrónica y la Ley Crea y Crece.

INETUM

Por su parte, Inetum programó 11 sesiones, dedicadas a la revolución de la IA generativa en el mundo empresarial con SAP S/4HANA Public Cloud, el cálculo del verdadero valor de ir a SAP S/4HANA para el negocio con Rise2S4 2.0, las implantaciones de soluciones SAP en la industria retail, las lecciones aprendidas de GenAI en la innovación disruptiva aplicada a SAP y la potenciación de la gestión de personas con herramientas avanzadas. También se presentaron los casos de éxito del departamento de compras indirectas con SAP Ariba en Grupo Ferrer, de cómo Grupo Gimeno se está anticipando a la Ley Crea y Crece y las buenas prácticas en la transición de servicios de AM SAP en Orange y Cosentino. Y se mostraron dos demos de Panaya, una de la conversión a SAP S/4HANA con IA y correcciones de código automáticas y otra de la aceleración de la innovación en SAP S/4HANA con su nueva automatización de pruebas, junto a una demo de la solución de Inetum con GenAI orientada al cumplimiento de la Ley Crea y Crece.

AVVALE

Las 10 sesiones de Avvale tuvieron como temáticas la optimización de un proyecto de migración con la Move to Integration Suite, el reto de la transformación de procesos de gestión de clientes en el entorno legal, camino hacia SAP RISE con Microsoft Azure, la solución global de facturación electrónica de Avvale, el camino hacia SAP RISE con Amazon AWS o el control de la estrategia de marketing digital con Emarsys. Los casos de éxito de Telefónica (modelo de gobierno para SAP Integración Suite), REDEIA (gestión de avales con b+dgital Records), Simón (transformación de SAP con inteligencia artificial) y Naturgy (uso de SAP BTP como palanca para digitalizar, modernizar y automatizar sus procesos) completaron la propuesta de la firma.

MINSAIT

Trajo a seis de sus clientes para que hablaran de sus experiencias: el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales en Ence, la gestión de gastos de viajes en Mediapro, la optimización de los procesos de cierre con Vistex S/4HANA en Pastas Gallo, la digitalización y la gestión del talento en la industria alimentaria Monbake, el camino hacia la empresa sostenible en la galardonada González Byass y la excelencia en la gestión hotelera de H10 Hotels. Además, en las mesas redondas organizadas por Minsait, Jealsa Foods y Refrival dieron su visión de “la vida después de RISE” y Lactalis y Monbake abordaron la excelencia en la integración con SAP BTP. Y hubo sesiones sobre la visión de Minsait respecto a las alternativas a RISE, sobre la extensión de soluciones SAP a través de BTP con el producto de gestión fiscal de SIGEFI como ejemplo y sobre el impulso a la sostenibilidad con nuevos modelos de negocio con Minsait y SAP Recommerce.

ALIGHT

La firma especializada en soluciones y servicios dirigidos al capital humano comentó en su sesión los retos y las lecciones aprendidas en la implantación de SAP SuccessFactors y Nómina en Meliá Hotels.

AMAZON AWS

El proveedor de servicios en la nube dio a conocer su propuesta de transformación de negocios con IA Generativa y servicios de SAP, integración con SAP de la IA Generativa de AWS, servicios de AWS como Bedrock y otros, y servicios BTP, además de presentar el caso de los cambios en la cultura y la organización del Hospital Clínic de Barcelona gracias a SAP RISE.

AMYPRO

La simplificación de procesos en Cepsa Química a través de la integración automática de facturas en SAP protagonizó las sesiones de Amypro.

AP-SOLUT

Explicó cómo SABA, con la ayuda de AP-Solut, transformó sus compras, ganando eficiencia y automatización mediante la transición al sistema SAP Ariba.

APLI RH

Esta firma especializada en gestión del capital humano presentó, de la mano de su cliente Cosentino, sus proyectos de reducción de riesgos y remediación urgente de roles en SAP, y de rediseño y automatización de roles con control de riesgos de segregación de funciones.

ASER IT

El soporte inteligente con CogniSAP y el proyecto de upgrade e innovación en MainPaper fueron los protagonistas de las dos sesiones de Aser IT en el Fórum.



ASPA

Aspa expuso el caso de uso de S/4HANA para gestión y distribución farmacéutica en Farmacias Trébol y el de la transformación con RISE with SAP S/4 HANA Cloud Private Edition en OHLA Industrial.

AYESA

Dos fueron los casos presentados por esta consultora: el relativo a la apuesta por la innovación dual de FEDA (Fuerzas Eléctricas de Andorra) y los casos prácticos del uso de Gen AI en el SAP Corporativo de Ayesa.

BLACKLINE

Las dos ponencias de BlackLine sirvieron para explicar cómo la compañía minera global Anglo American está utilizando BlackLine para lograr la excelencia operativa en los procesos de cierre financiero.

BRAIT

Por un lado, las presentaciones de Brait abordaron la automatización de facturas electrónicas en proveedores con SAP eDocument y VIM en SABA ; por el otro, la automatización total de cuentas a pagar, facturas y pagos en Maccaferri.

CBS

CBS trajo al Fórum cuatro sesiones, enfocadas en las migraciones selectivas a S/4HANA con el Enterprise Transformer, la gestión aduanera en Españaa y el comercio exterior con SAP GTS e4H, consejos prácticos respecto a las autorizaciones y roles durante la transformación

a SAP S/4 y una demo de la solución e-compliance todo en uno E-Invoice World Cloud (EWC).

CODE-10

Dos fueron los casos prácticos presentados por Code-10: la implantación de la solución global eFactura en Dentaïd y la migración de SAP PI a SAP Integration Suite con Code10 CI Accelerator en Porcelanosa.

COMMON

Common también llevó a cabo dos presentaciones sobre sus servicios y soluciones a lo largo del Fórum AUSAPE 2024.

CONSULTIA

Por su parte, Consultia presentó su herramienta JIT de programación gráfica de órdenes integrada con SAP en tiempo real, que supone una mejora de la programación de la producción de SAP, y el caso de éxito de cómo Tickelia digitalizó la gestión de gastos en Baleària.

CUVIV

En el caso de Cuviv, las sesiones giraron en torno a cómo Tubos Reunidos está dando los primeros pasos para adaptarse a los requerimientos de la nueva Ley Crea y Crece con la automatización de facturas recibidas.

DXC

La transformación a SAP S/4HANA en el sector logístico, ejemplificada en el caso de Logista, fue la protagonista de las dos presentaciones de DXC en el Fórum.

ECOSIO

Para Ecosio, el caso elegido para mostrar en el Fórum fue el de Eurogroup Germany, como ejemplo de la utilidad del EDI (intercambio electrónico de datos) en la cadena de aprovisionamiento dentro del sector hortofrutícola.

EDICOM

Desde Edicom, nos explicaron, con el caso de su cliente Air Liquide Healthcare, cómo cumplir con las normativas de factura electrónica en el ámbito internacional de manera sencilla y la manera de automatizar la factura electrónica y la declaración de impuestos en España, adecuándose a la normativa.

ENZYME

Como parte de Strategic Platform, la consultora tecnológica Enzyme planteó su propuesta holística de la estrategia a la solución en el ecosistema SAP, bajo el lema “Conectamos, no implantamos”.

EPI-USE

El caso presentado por EPI-USE Labs fue el de Veepee y Privalia Brasil y cómo separar sociedades sin preocupaciones con la tecnología DSM de EPI-USE.

ESKER

La revolución digital del Customer Service en la empresa multinacional de productos lácteos Grupo Lactalis fue el tema central de las presentaciones de Esker.

EVIDEN

De la mano de esta firma, pudimos conocer cómo Calidad Pascual migró su entorno

de trabajo de Recursos Humanos de SAP HCM a un EHP8 HANA con Unicode.

EY

Uno de los casos más relevantes del sector público últimamente ha sido el del proyecto para la transformación de la gestión interna del Ayuntamiento de Madrid, cuyo modelo de gobierno analizó EY en sus dos ponencias.

GOOGLE

El despliegue de Google en el Fórum incluyó tres sesiones, dedicadas a la inteligencia artificial responsable de la compañía, el proceso de migración de SAP ECC SoH y SAP BwoH a Google Cloud en COMSA y el balance de los cinco años de innovación y crecimiento con SAP en la nube de MedPlaya. Asimismo, organizaron una sesión junto a Idom sobre el proceso de migración, instalación de S/4HANA a RISE y posterior upgrade desde SAP.

HR PATH

Esta consultora especializada en recursos humanos trajo al Fórum el caso de éxito de Abanca en la implementación de NUBO Flex, la herramienta de retribución flexible basada en SAP SuccessFactors.

IDOM

Además de la sesión con Google, Idom preparó otras dos ponencias para exponer las lecciones aprendidas en una migración de SAP ECC a S/4HANA con funcionalidades complejas (SAP Engineering Control Center

(ECTR) y configurador de producto) en Fagor Industrial Scoop y analizar cómo se integra el diseño de producto en un modelo de cadena de valor 360 con SAP ECTR y Solidworks, a través del caso de AMPO Scoop.

INPROSEC

Por su parte, Inprosec dedicó sus dos sesiones paralelas del Fórum a Daikin y su proyecto de gobierno de acceso, incluyendo seguridad y roles, en sistemas Cloud y SAP GRC.

LRS

Bajo el título “Los documentos SAP mueven tu negocio”, LRS realizó cuatro presentaciones de su propuesta para garantizar y simplificar la impresión de documentos en diferentes dispositivos, ubicados en diferentes plantas, incluso tras el paso a SAP S/4 HANA y /o BTP. Presentaciones ilustradas con el ejemplo de una multinacional española de fabricación de componentes para automoción.

MICROSOFT

Por parte de Microsoft, se presentaron tres ponencias. Una, con el caso de Grupo Ubesol y su mejora de la capacitación de los usuarios gracias a la IA generativa y SAP. La segunda, centrada en cómo asegurar el éxito de un despliegue SAP RISE. Y la tercera, conjuntamente con Inetum, en la que se mostraron casos prácticos de uso de IA Generativa con Azure OpenAI y SAP.

MSG

Navantia fue la protagonista de las sesiones de MSG, con su importante proyecto de au-

tomatización del reporting y gestión de la sostenibilidad, utilizando SAP PaPM Sustainability para automatizar los informes normativos de sostenibilidad.

NTT DATA

La transformación de un almacén convencional WM a un almacén optimizado EWM en el fabricante de luminarias Zalux fue el tema escogido por NTT Data para sus sesiones.

OREKA IT

En el caso de Oreka IT, dos fueron los temas de sus presentaciones. El primero, el “split de nómina” de Pepsico, la preparación de los sistemas de la compañía para dar el salto a la nómina en la nube. El segundo, el desarrollo de aplicaciones BTP que amplían la funcionalidad de S/4HANA Public Cloud para soportar sistemas como el de facturación online TicketBAI en AAF International.

PANAYA

De la mano de Panaya, la compañía aseguradora Ocaso presentó su caso de éxito de conversión a SAP S/4HANA con correcciones automáticas de código. Y el fabricante de materiales para cocina y baño Cosentino explicó cómo optimizaron la eficiencia de los procesos de testing.

PLEXUS

En las presentaciones organizadas por Plexus, Talgo contó su experiencia en la gestión del talento con SAP SuccessFactors,



spinnerIT
Consulting S.L.

RISINGUP[®]

FIT4RISE[®]

*Soluciones
de seguridad, compliance,
y conversión FUE*

Acelerador de migración a SAP RISE

look@spinnerIT.com

| www.spinnerIT.com





mediante un proceso de evaluación comprometido con el empleado y una planificación del desarrollo, que dan como resultado un plan de continuidad sólido.

PRECISELY

La inmobiliaria Merlin Properties expuso cómo ha conseguido agilizar la refacturación de consumos y la emisión de facturas de canje con la plataforma de soluciones Excel-to-SAP Automate Studio que ofrece Precisely.

QLIK

Damm fue la protagonista de las tres sesiones de Qlik en el Fórum, en la que explicó a los asistentes cómo consigue copias selectivas de entornos SAP con Qlik Gold Client.

RED HAT

Tres fueron los temas de las presentaciones de la firma del sombrero rojo. El primero fue el caso de éxito en la automatización de la plataforma ERP de Roche, mientras que los otros dos giraron en torno a la transformación de SAP en la nube y en el viaje de la nube híbrida abierta a la IA, en ambos casos con la tecnología de Red Hat.

RESULTO

Resulto apostó por su cliente Mapfre Tech para mostrar dos de sus proyectos: la definición de la evolución de SAP IS-H hacia horizontes digitales innovadores y la consolidación del futuro a través de la consultoría SAP.

SAP CONCUR

La plataforma de gestión de gastos de viajes de negocios de SAP estuvo presente con los casos de dos compañías del sector farmacéutico: Grifols y FAES Farma. La primera habló de cómo ha logrado tener una única solución que cubra las necesidades globales de gestión de gastos de sus empleados, mientras que la segunda expuso su experiencia de digitalización de los viajes y gastos de sus empleados.

SAPIMSA

Esta compañía especialista en SAP desde 1990 trajo a Granada los casos de Sidenor, y su utilización de SAP Analytics Cloud en procesos de gestión del talento, y del Ministerio de Justicia y su migración de HCM a H4S4, la primera de este tipo realizada en el sector público español.

SAPTOOLS

En el caso de Saptools, también fueron dos las presentaciones. Una, dedicada a la transformación de la planificación de la demanda en Danone y, la segunda, sobre cómo Cerealto ha puesto la tecnología al servicio del negocio, de la demanda a la planificación, utilizando la solución SAP Integrated Business Planning for Supply Chain (SAP IBP).

SCL

En sus dos ponencias, SCL mostró su app desarrollada en SAP BTP, e integrada en SuccessFactors, para agilizar la creación

de vacantes y la gestión de candidatos en el proceso de recruiting, así como las cuatro mejoras implementadas por SCL sobre SuccessFactors para mejorar la experiencia de uso en Skin Care Company.

SD WORX

La transformación exitosa de la gestión de la fuerza de trabajo mediante la implantación de WorkForce Software en Compass-Group fue el tema de las dos ponencias de SD Worx.

SEMANTIC SYSTEMS

Esta firma dedicó sus sesiones al viaje hacia SAP S/4HANA del fabricante de equipos para restauración y lavandería Onnera Group. Semantic Systems ha acompañado a Onnera Group en su transición brown-field a S/4HANA.

SERRALA

De la mano de Serrala, la firma de ropa AWWG pudo reestructurar su aplicación de efectivo y mejorar el proceso de reconciliación bancaria efectiva. En las sesiones, dieron a conocer las razones que motivaron este cambio y los resultados obtenidos tras el proceso.

SMART SHIFT

Logista fue la encargada de ilustrar con su caso de éxito cómo aprovechar la automatización inteligente para migrar rápidamente a S/4HANA.

SNP GROUP

En el caso de SNP Group, las sesiones giraron en torno a la integración de los datos de SAP con el data lake del cliente en Grupo DISA y las oportunidades, retos y beneficios derivados de la consolidación de dos sistemas SAP ERP en uno, con el caso de Inge-team.

SOFTWARE ONE

Además de una ponencia sobre la gestión de los costes de SAP en la nube en la migración al cloud, Software One presentó los casos de éxito de FAIN Ascensores y su camino propio a S/4 y RISE Move, y del plan de migración de las aplicaciones alrededor de SAP en Randstad.

SOTHIS

Las cuatro sesiones paralelas de Sothis se dividieron en dos temas. Por una parte, la automatización de la facturación con Sothis Smart Invoice que potencia la eficiencia con IA; por otra, el viaje a la nube a través de DataSphere emprendido por Grupo Vectalia.

STRATESYS

En el caso de cliente presentado por Stratesys, la compañía de Transportes Metropolitanos de Barcelona TMB mostró su proceso analítico 360º con una visión 4x4.

SYNTAX

La migración de Barceló Hoteles a SAP RISE on premise fue la protagonista de las presentaciones de Syntax, que explicó cómo apoyó a la cadena hotelera con las tareas de SAP Basis en dicha migración.

T4S

Cuatro fueron los casos presentados en las cuatro sesiones paralelas de T4S en Granada. Las ventajas de realizar un S/4 Assessment -en ECC y HCM- y las lecciones aprendidas en el caso de los Ferrocarrils de la Generalitat Valenciana. La implantación de RISE S/HANA Private Cloud en Tradebe Health & Nutrition. El empleo de gemelos digitales en el sector del agua con el caso de la empresa de tratamiento GS Inima. Y la migración de interfaces a SAP Integration Suite en Santa Lucía.

WISEO

Para Wiseo, el tema referente de sus presentaciones fue el valor de la migración a S/4HANA y de RISE with SAP como palanca de la transformación digital, con los ejemplos de Gransolar y Gonvarri.

VISTEX

Cómo alcanzar la simplificación en la gestión de promociones y acuerdos comerciales para una red de distribución global fue el tema de las sesiones de esta firma, ejemplificado con el caso de Jealsa Rianxeira.

ZOI

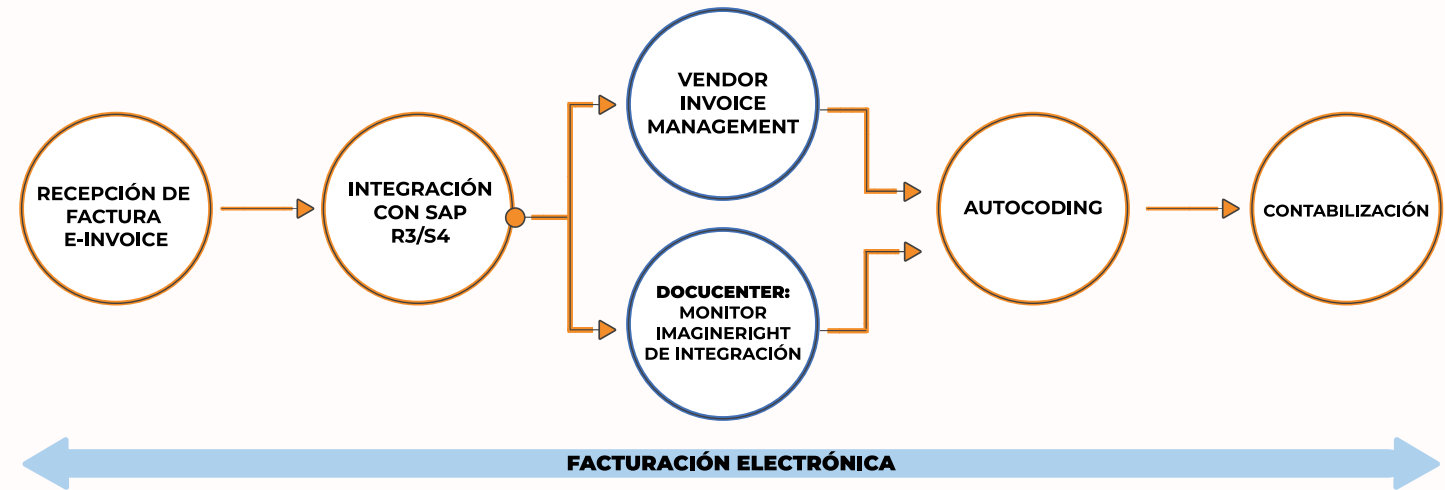
En cuanto a Zoi, su lista de sesiones fue muy variada. Del nuevo paradigma de S/4HANA & Clean Core al modo en que la florización en BTP ayuda a simplificar procesos y mejorar la eficiencia, pasando por la automatización en la migración y las operaciones SAP en Cloud en el caso de Kärcher y la implementación de S/4HANA IS Retail y la integración de SAP Daufood en Cobega. ■

Toda una vida dedicándonos a automatizar facturas de proveedor con

VIM...

...y ahora también ayudándote con la

factura electrónica.





BTP, Sostenibilidad, Mujer, Empleo, Internacional... la variedad de los Tracks AUSAPE

Estas sesiones de temática específica estuvieron conducidas por directivos y coordinadores de AUSAPE y contaron con directivos de SAP, responsables de formación y empleo de comunidades autónomas y directivas tecnológicas como ponentes.

La segunda jornada del Fórum, el miércoles 29 de mayo, fue la de los Tracks AUSAPE, cinco sesiones con una temática específica que trasciende la de los Grupos de Trabajo y que comprendieron áreas como Sostenibilidad, Mujer y Tecnología, Empleo y Formación e Internacional, además de un taller de BTP.

El workshop de BTP, organizado por el grupo que coordina David Ruiz Badía, se dedicó a las integraciones event-driven con SAP. Durante casi dos horas, los asistentes realizaron ejercicios con SAP Integration Suite Advanced event mesh, acompañados por el SAP Developer Advocate Antonio Maradiaga. De esta forma, aprendieron cómo se puede utilizar esta plataforma de gestión y monitorización de eventos para habilitar escenarios y arquitecturas basados en eventos en múltiples sistemas y servicios en nuestro landscape.

El taller sirvió también para aprender más acerca de CloudEvents, arquitecturas orientadas a eventos, su importancia y la forma en que pueden agilizar las integraciones entre diferentes sistemas.

Junto a SAP Integration Suite Advanced event mesh, dentro de la SAP Integration Suite se usó Cloud Integration, además de las herramientas SAP Business Application Studio y Cloud Application Programming model, la plataforma SAP BTP y el entorno Node.js.

Por su parte, el Track de Sostenibilidad, presentado por Ignacio Vicente, coordinador de este grupo de trabajo, estuvo dedicado a la regulación ESG y su impulso en la transformación sostenible. Marcos Leyes, manager de Negocio de Sostenibilidad de Minsait, resumió la nueva regulación ESG que se acerca en Europa y dio algunas pistas para responder a los nuevos requerimientos regu-

latorios derivados del marco europeo CSRD y normativas como el SFRD y la taxonomía europea, dirigidas a facilitar a los inversores información coherente para tomar decisiones en materia de inversión sostenible. Leyes señaló que el Pacto Verde de la UE genera un escenario cada vez más exigente a nivel de reporte y cumplimiento normativo, planteando requisitos en materia de acción climática, economía circular, preservación de los bosques y la biodiversidad, necesidades de transformación digital...

Visto este panorama normativo, la estrategia óptima incluye la definición de reglamentos y objetivos propios en cada organización, la obtención de datos de la empresa, el trabajo con métricas comunes, la recurrencia, automatización y trazabilidad. La respuesta de SAP es una serie de módulos as a service, que permite atender al reglamento en las áreas citadas, a la vez que incorpora la información de sostenibilidad a la información de negocio. Es el caso, por ejemplo, de Sustainability Control Tower, Green Token, Environment Health and Safety Management, SAP Green Ledger, etc. Al finalizar la exposición, se produjo un animado debate con los asistentes sobre la política de SAP respecto al licenciamiento de estas soluciones.

En la segunda mitad del Track, Mónica Melito, responsable de Sostenibilidad y vicepresidenta de AUSIA, presentó en primera en el Fórum el Premio AUSIA Empresa Sostenible con SAP 2024. Con este premio se busca difundir la acción de las empresas en el ámbito de la sostenibilidad, promover y premiar las iniciativas en esta área, reconocer su compromiso con la comunidad y compartir experiencias y conocimientos. A este galardón, explicó Melito, se pueden presentar empresas que están usando alguna de las herramientas de SAP para ser más sostenibles, aunque no sean estrictamente del portfolio de sostenibilidad. Melito también comentó los beneficios para los premiados e invitó a los asistentes a postularse al premio. Las candidaturas se abren el 3 de junio y estarán abiertas hasta el 30 de septiembre. La evaluación se realizará durante el mes de octubre, al final del cual se dará a conocer el ganador.

El Premio AUSIA Empresa Sostenible con SAP también estuvo presente en el Track de Internacional, que contó con el vocal de Internacional de AUSAPE, Javier Ramírez, junto a Ignacio Vicente y Mónica Melito, como ponentes. Melito, que a su rol en AUSIA suma la Dirección de Responsabilidad Social Empresarial de ASUG Argentina, comentó el pasado Premio AUSIA Empresa Sostenible con SAP 2023, que ganó la compañía de infraestructuras de telecomunicaciones Grupo Multi, de la que Melito es directora financie-

ra. La directiva argentina repasó el proyecto con el que Grupo Multi se hizo con el Premio, que incluye la reducción de emisiones de CO2 y uso de papel, la colaboración en iniciativas para proporcionar energía a escuelas y dispensarios rurales, y el fomento de la diversidad.

Tras la presentación por parte de Melito, Ignacio Vicente explicó su papel como delegado Internacional, apoyando al vocal de Internacional de AUSAPE, Javier Ramírez, especialmente en la colaboración con la asociación latinoamericana de usuarios de SAP, AUSIA. En AUSIA, AUSAPE comparte experiencias en el ámbito de la sostenibilidad y conocimiento en el tema de licenciamiento, además de poner en común aquellos puntos en los que ambas asociaciones se pueden compenetrar, tanto entre ambas como a nivel de interlocución con SAP.

Por su parte, Javier Ramírez destacó el papel de la colaboración con AUSIA en cuanto al valor que aporta a las empresas que están en España y tienen proyectos o implantación en Latinoamérica. “Es una colaboración que va más allá del ámbito de las asociaciones”, aseguró. También comentó qué implica la pertenencia a SUGEN, la red internacional de grupos de usuarios de SAP, en la que AUSAPE está presente y cuenta con un miembro, Joan Torres, en el equipo directivo. Para Ramírez, SUGEN es el canal que da la oportunidad de plantear las problemáticas e inquietudes de los usuarios de SAP directamente al propio fabricante: migración a RISE, costes de licencias, discontinuación de la solución para sanidad... Y no menos importante, escuchar directamente la respuesta por parte de SAP.

El Track de Empleo y Formación contó con la participación de Nacho Santillana, presidente de AUSAPE; Félix Monedero, director general de SAP España; Izaskun Ramos, directora de Sector Público y Banca de SAP España, y Juan Pedro García, director de SAP Training and Adoption en nuestro país, además de representantes de las comunidades autónomas de Andalucía, Extremadura y Madrid.

Las tres comunidades explicaron sus casos particulares de implantación del Programa de Formación en Tecnologías SAP para Desempleados de SAP, destacando aspectos como el volumen de alumnos, el papel de la especialización en formación en SAP dentro del proceso de capacitación digital, la inclusión de formación suplementaria de inglés en algunos casos...

Antonio Bonache, director general de Formación Profesional para el Empleo de la Junta de Andalucía, avanzó que la Junta va a renovar el programa ampliándolo a más personas. También en Andalucía, SAP quiere trabajar con la Junta para cons-



truir un hub tecnológico en Málaga. Desde la Junta de Extremadura, representada en la sesión por Jesús Coslado, director general de Digitalización Regional, se mostró también su intención de renovar el proyecto, ampliándolo a más colectivos. En cuanto a la Comunidad de Madrid, cuyo subdirector general de Evaluación, Seguimiento y Control de la Formación, José Manuel Continente, acudió también a la sesión, SAP quiere construir un centro de formación en SAP para toda Europa y Latinoamérica en la región.

Nacho Santillana apoyó el concepto de ecosistema para el empleo, del que el Portal de Empleabilidad de AUSAPE podría definirse como una punta de lanza, y prometió que AUSAPE va a seguir apoyando todas las iniciativas de colaboración con las comunidades autónomas en este campo. Desde SAP España, Félix Monedero recordó que una de las estrategias que ha avalado durante su dirección es la de generar empleo y talento para cambiar la vida de las personas, mientras Izaskun Ramos aseguró que estos proyectos posicionan a SAP en el sector público no sólo como una empresa de tecnología, sino como una empresa que ayuda a cambiar la vida de las personas a través del empleo. Finalmente, Juan Pedro García quiso agradecer a AUSAPE el apoyo a estos proyectos con las comunidades autónomas y la puesta en marcha del Portal de Empleabilidad que pone en contacto a estudiantes y empresas en los diferentes ámbitos regionales.

El quinto Track fue el de Mujer y Tecnología, consistente en una mesa redonda integrada por mujeres que desempeñan

altos cargos en SAP o en empresas asociadas a AUSAPE y moderada por María Rosa Ribó, vocal de Mujer y Tecnología & Empleo y Formación de nuestra asociación. Fueron cinco mujeres líderes las que aportaron sus experiencias ante una sala repleta: Rosa Ramentol Mitjà, directora general de IT Business Apps & Data de Grifols; Ángeles Nogueras, CIO de Azucarera Iberia; Esperanza Valbuena, vicepresidenta de Digital Sales de SAP para EMEA Sur; Mónica Domingo del Olmo, SAP BWN Lead, Leadership Coach y Teams Facilitator, y Susana Muñoz Rodríguez, SAP BWN Lead y Enterprise Customer Success Manager.

La BWN (Business Women Network) de SAP fue la gran protagonista de este Track de Mujer y Tecnología dentro del Fórum AUSAPE. Mónica Domingo del Olmo y Susana Muñoz, como representantes de la BWN, explicaron a los asistentes en qué consiste esta gran comunidad y como trabaja para impulsar el talento femenino dentro de SAP. La Business Women Network es la red impulsada por empleados más grande de SAP, con más de 15.000 miembros en 97 países, y su misión es ayudar a las mujeres a avanzar en sus carreras y en los negocios de sus empresas.

Durante la sesión, las participantes destacaron la importancia de crear referentes femeninos en el ámbito STEM para inspirar a las futuras generaciones. Desde AUSAPE, María Rosa Ribó avanzó que la asociación buscará “sinergias y colaboraciones con la BWN para avanzar conjuntamente y promover la presencia de mujeres en roles tecnológicos”. ■

Conversando con los que más saben

Algunos de los ponentes del Fórum AUSAPE se acercaron a hablar con nosotros después de sus intervenciones para compartir impresiones sobre la inteligencia humana, los impulsores de la innovación, nuestra relación con las máquinas o el valor del Fórum para la comunidad SAP. En este número hemos seleccionado las de Alejandro Alonso Puig y Dani Delacámara y en próximas revistas continuaremos publicando las conversaciones que mantuvimos con otras personalidades que participaron en el Fórum.

ALEJANDRO ALONSO PUIG

Alejandro Alonso Puig, especialista en robótica y automatización, tuvo a su cargo la ponencia “Inteligencia humana e innovación infinita” que abrió el Fórum y cuya temática, coincidente con el lema del Fórum 2024, permitió centralizar la temática del encuentro. Alonso Puig acumula más de 30 años de experiencia en empresas como IBM, Honeywell o Quark Robotics, y fue el primer presidente de la Asociación de Robótica y Domótica de España (ARDE). Actualmente dirige el Servicio de Consultoría Tecnológica aKacis en áreas de desarrollo de producto, I+D+i, gestión de startups e inversores.

Hablamos de inteligencia artificial cada día más, y vamos a hablar de ella cada vez más. ¿La inteligencia humana será válida en un futuro, aportará cosas nuevas, útiles, necesarias, a un mundo con una inteligencia artificial cada vez más desarrollada?

Me parece una pregunta muy interesante. Fíjate, tenemos pánico a que la inteligencia artificial nos quite de en medio, nos borre. Y esto es completamente falso. Nosotros estamos creando una tecnología nueva, extremadamente disruptiva, pero esto lo que nos da es una oportunidad de transformación. Es decir, no son dos figuras diferentes que compiten por la atención, son figuras complementarias que colaboran para darle lo que yo llamo el superpower a la humanidad, para darnos mucha más capacidad. Nos vamos especializando en otras áreas. Vamos llevando nuestra mente hacia sistemas de pensamiento muy diferentes. Y es gracias a todo esto. La inteligencia artificial te da posibilidades de ser mejor médico, mejor investigador, mejor profesional, mejor directivo. De ser más creativo. Pero es importante saber montarse en el carro, no competir contra él. Es como si tú ves el autobús venir, tienes que montarte en él, no dejar que te atropelle.



Con este desarrollo exponencial de la inteligencia artificial, ¿en qué aspectos la IA puede mejorar o potenciar nuestra propia inteligencia humana?

Sólo con el hecho de enfrentarse a un cambio tan extremadamente disruptivo como es la inteligencia artificial ya parece que han llegado los marcianos. La gente está muy asustada. Pero la inteligencia artificial no es que haya llegado de golpe, es que lleva mucho tiempo aquí. Eso va transformando nuestro modo de pensar, de reflexionar y de crear. Y así va a ir siguiendo. Lo que pasa es que tenemos que ir aprendiendo, ir adaptándonos poquito a poco; tienes que ir mejorando, tienes que ir reflexionando y tu cabeza se va a transformar. Creo que vamos a ser mejor humanidad con la inteligencia artificial. Aunque la inteligencia artificial cada vez se va a asemejar más al ser humano, siempre hay elementos diferentes. No tiene sentido pensar en que estemos fabricando unas máquinas para que nos eliminen. Nos van a complementar. Hay una cosa que realmente caracteriza al ser humano, y por eso seguimos aquí en el mundo: por nuestra capacidad de adaptación. No somos los más fuertes, lo que pasa es que somos capaces de adaptarnos a todo cambio.

En tu ponencia has hablado de un concepto que es la innovación infinita. Esta innovación continua, que se asemeja a la imagen de alguien que va en bicicleta y, si no sigue pedaleando, se cae, ¿nos va a obligar a no parar nunca?

La tecnología evoluciona exponencialmente. Y la adopción aumenta también exponencialmente. Vamos de forma acelerada. La inteligencia artificial es uno de esos saltos que te hacen pensar “¿realmente me puedo adaptar?”. Y realmente es algo que estamos haciendo todos, nuestra mente también se está adaptando a eso. En cualquier caso, sí es verdad que la humanidad tiene que prestarle atención a la parte humanista y no sólo a la parte científica y tecnológica. Tenemos que alimentar ambos lados; si no, la evolución está desequilibrada. Es lo que llaman el yin y el yang. Hay que tratar de tener siempre el equilibrio: la parte humana nunca la podemos perder. La tenemos que alimentar; no sólo tenerla, alimentarla.

Para acabar, inteligencia e innovación. La inteligencia humana tiene unas características: emoción, conciencia, autoconciencia... La inteligencia artificial

hiperevolucionada, ¿llegará a tener altas dosis de inteligencia humana, tendrá emociones, tendrá autoconciencia?

Yo creo que las cosas están evolucionando. Hay noticias de inteligencias artificiales generativas por voz que verdaderamente se expresan como si tuvieran sentimientos, como si fueran empáticas. Pero no lo son, no tienen conciencia de sí mismas. Es una imitación, una teatralidad, porque es el camino para comunicar mejor con nosotros. Pero, ¿realmente en el futuro habrá seres mecánicos, electromecánicos o informáticos que puedan sentir? Yo tengo mis dudas de que podamos llegar a esa circunstancia, pero no quita que podamos tener seres que se comporten realmente como si sintiesen y les tratemos casi como si sintiesen. Creo, además, que sí pueden llegar a tener autoconciencia, y eso no significa que nos tengan que quitar de en medio. Pero los seres humanos del futuro, cuando estas circunstancias lleguen, estarán preparados para eso. Porque vamos evolucionando nosotros también. No debemos tener tanto miedo al futuro.

DANI DELACÁMARA

Humorista y monologuista, Dani Delacámara lleva representando monólogos en espectáculos teatrales, televisión y radio desde hace más de 25 años y es conocido por sus intervenciones en el Club de la Comedia. Con la ponencia lúdica que inauguró la segunda jornada del Fórum, Delacámara nos permitió energizar y activar nuestras neuronas a través del humor, para toda la larga jornada repleta de contenido que nos esperaba, y ponernos en modo positivo para contribuir al excelente networking y el buen ambiente que reinaría durante todo el día.

Daniel, el humor es algo muy profundo. A veces decimos en broma cosas que no nos atrevemos a decir en serio, ¿no?

Es verdad, que el humor tiene muchos usos. El humor, al final, es una energía, es la energía que tenemos. Y esto los cómicos lo sabemos muy bien, porque el mejor chiste del mundo, con mala energía, mejor que no lo cuentes.

El humor no es fácil, no es fácil hacer reír. ¿Verdad que en el mundo del teatro es más fácil el dramón, gritar mucho y hacerte el divino o la divina que despertar una sonrisa?

Seguro. De hecho, los conferenciantes que hacen reír son los que más cobran.



Pero hay conferenciantes que saben mucho y no se atreven a hacer reír, lo cual es un error porque si tú quieres que tu audiencia recuerde un dato, cuéntaselo con humor. Y si quieres que te recuerden a ti, cuéntaselo con mucho humor. Los conferenciantes saben que tienen que ser serios, pero que si son amenos, al hacer reír tienes la atención de la gente y la despiertas. Pero hay un problema: les da miedo hacer humor porque no lo puedes controlar: lo mismo que cuento en un sitio funciona, pero en otro puede ser un desastre. Por eso es tan bueno entrenar el humor, porque tienes que pasar por ese miedo, que es igual al miedo a volar, el miedo a atrevete a montar un negocio. Hay que dar el salto, aunque te digan: “no, esto es imposible”.

Entre ser resiliente y el sentido del humor, ¿qué vínculo hay?

Todos los cómicos nos hemos ido haciendo cómicos en defensa propia. Hay estudios americanos que dicen que hay dos variantes: o han tenido una infancia muy jorobada, o tienen una cabeza muy problemática. Entonces, hay un momento en que estás tan harto de ti que utilizas el humor para tomártelo con humor, porque si no todo lo ves mal. Reírte de todo y de ti mismo, sobre todo de ti mismo. Te cuento una cosa: en un taller de resiliencia, yo intento que la gente coja su energía, porque esta energía los adultos la tenemos bloqueada, pero hay veces que para abordar un reto necesito esta energía de nuevo. Y cuando no puede salir, con el humor pueden coger esa energía.

En tus talleres combinas técnicas de comedia con meditación zen. Parece algo muy irreconciliable. ¿Cómo lo haces?

Yo lo hice también en defensa propia. Yo sa-

bía hacer las técnicas de humor y hace años tuve una crisis y no podía hacer humor. Donde me curé fue en un monasterio zen. Me puse a meditar y al final vi que lo que tapa tu humor es tu ego. Es esa voz que va como en dirección contraria, ¿no? Entonces, el humor está más allá de esa voz, es el gran saboteador. Por eso es difícil hablar en público: la gente tiene miedo de hablar en público porque tienen miedo de que le juzguen. Todo cosa de ego, porque lo cierto es que luego la gente empatiza contigo. Si dices: “mira, no sé, me he quedado en blanco, ¿por dónde iba?”, tampoco hay tanto problema.

Estamos en el Fórum AUSAPE, con muchos CEOs, muchos responsables de compañías. ¿Los CEOs son gente con sentido del humor o son muy serios?

Hombre, yo creo que hay de todo, eso ya depende de la persona. Lo que sí creo es que a los CEOs les gusta que les hables como una persona normal. Yo trato a todos los CEOs igual. Y eso les gusta, que les hables como les hablaría un amigo.

El sentido del humor y los equipos... Si ponemos humor a los equipos, ¿son más productivos?

Indudable. Eso seguro. Primero, para los jefes. Está demostrado que los jefes que tienen sentido del humor cobran más. Y ¿sabes por qué? Me lo dijo un neurocientífico: porque sus equipos son fans de su jefe. Les gusta, ya no es el jefe. Y para los equipos, el humor es su energía. Fíjate, el mal humor y el humor es parte de lo mismo. Los adultos se pelean con su mal humor. Y el humor, bien usado, es muy buena energía. Es como energía nuclear: si la utilizas bien, es muy buena; si la utilizas mal, mala. Y por eso se entrena. ■

La visión de nuestros colaboradores especiales

Cientes y partners son el pilar del Fórum AUSAPE. En el encuentro en el que celebramos nuestro 30º Aniversario, hemos querido charlar con nuestros cuatro colaboradores especiales preferenciales para conocer su valoración de este XIX Fórum.

IVÁN GONZÁLEZ (CORPORATE MARKETING AND COMMUNICATION DIRECTOR EN SEIDOR)

Primera pregunta obligada en este Fórum 2024: ¿cuál es tu valoración después de haber visto muchos Fóruns?

Lo primero es daros las gracias por permitirnos otra vez estar aquí con vosotros y la enhorabuena por estos 30 años de un crecimiento sostenido, sostenible y acompañando también al crecimiento de todos los que formamos parte del ecosistema SAP. La valoración del Fórum es más que extraordinaria.

El Fórum AUSAPE se ha convertido desde hace ya muchos años en un punto de encuentro de todo el ecosistema SAP en España, formado por los principales proveedores y por todos los clientes que realmente son empresas usuarias. Un espacio donde poder compartir momentos, porque en un espacio como este no se trata de ir a hacer negocios y de hablar de temas totalmente vinculados a la actividad de negocio de cada uno. Se trata de un espacio donde conocernos, donde entender que, ante todo, somos personas, poder tener esa ocasión de relacionarnos, ese espacio de compartición... la parte de networking es fundamental. En segundo lugar, es una oportunidad extraordinaria para conocer casos de éxito de clientes que se han enfrentado ante retos. Es entender que la evolución sólo puede suceder con la suma de la interacción de diferentes, o incluso de opuestos, en el caso de un proveedor, si pensáramos en competidores.

Sólo vamos a evolucionar todos si realmente compartimos y contrastamos. Y aquí esto sucede. Y sucede, además, en un muy buen ambiente, y eso es fundamental, extraordinario.

Dentro de vuestra actividad como consultora del ecosistema SAP, ¿qué significa el binomio de AUSAPE y SEIDOR?

Te diría que lo podemos considerar casi un matrimonio. En el sentido de que estamos con AUSAPE desde el principio, son ya muchísimos años. Para nosotros, AUSAPE es, sin duda, la principal apuesta desde el punto de vista de colaboración y patrocinio que tenemos y va a seguir siéndolo. ¿Por qué? Porque, primero, somos un actor líder en el ámbito SAP, y, segundo, AUSAPE es la entidad líder desde el punto de vista de asociacionismo dentro del ecosistema SAP. Y por lo tanto, nosotros tenemos el deber de estar ahí para acompañar tanto a los clientes como al resto de partners con los que también colaboramos muy habitualmente. Nos sentimos muy a gusto. Para nosotros es el ámbito de referencia, sobre todo, obviamente, en España, pero a nivel internacional también está teniendo cada vez un mayor impacto. Y queremos estar ahí durante mucho tiempo.

DAVID BAYÓN (GLOBAL SAP GO-TO-MARKET DIRECTOR DE INETUM)

Un año más, conversamos contigo para hacer balance del Fórum. Llevas tiempo en el ecosistema SAP, has visto muchas cosas, ¿cómo ves el Fórum de este año?

Para nosotros, la verdad es que el Fórum todos los años es una delicia. Yo diría que es probablemente la única oportunidad en la que podemos tener en el mismo lugar a todo el ecosistema SAP en España: clientes, el propio SAP, partners, etc.

Y para nosotros siempre es una ocasión muy enriquecedora para ponernos al día,

compartir las nuevas propuestas de valor, compartir casos de éxito en los que hemos estado trabajando... ejemplos que funcionan y que para los clientes que están pensando si dan el paso o no, verdaderamente son una referencia. Y algo que para nosotros es muy importante, de AUSAPE y concretamente del Fórum, es que verdaderamente se tocan las cosas que interesan a los clientes. Aquí, verdaderamente, venimos a resolver los problemas y las necesidades que tienen los clientes. Este año, por ejemplo, tenemos 15 sesiones y tenemos un poquito de todo: casos de uso, nuevas tecnologías, Gen AI por supuesto, public cloud... Por destacar algo concreto, vamos a presentar precisamente en el Fórum la nueva versión de nuestra metodología RISE to S4.

Lo que intentamos con la nueva versión de la metodología RISE to S4, certificada por SAP, es cubrir una transformación hacia S/4HANA en cualquier versión de despliegue, aportando no sólo la parte de IT sino también la parte de negocio. Hemos hecho una propuesta de valor conjunta con nuestro equipo de Inetum Consulting para abordar esto, y creo que va a ser un tema interesante.

Respecto a vuestras expectativas antes de venir, ¿puede decirse que se están cumpliendo?

La verdad es que, en cuanto al Fórum, creo que siempre vamos a mejor. Parece difícil, pero AUSAPE todos los años se supera a sí misma con el Fórum. Es una colaboración que hemos ido incrementando de forma exponencial en los últimos años: empezamos poquito a poco, viendo qué retorno teníamos y viendo la utilidad. Y ha ido creciendo de forma exponencial hasta el punto en el que el Fórum AUSAPE se ha convertido en el principal evento en España para nosotros, de toda la actividad que hacemos, porque le vemos ese retorno. Ese retorno que es fruto también de aportar respuestas a las necesidades y los anhelos reales que tienen los clientes.



CARLOS PLAZA (DIRECTOR DE INDUSTRIA DE AVVALE)

¿Qué valoración haces de este Fórum en el que AUSAPE celebra que cumple 30 años?

Muy positivo, como todos los años. Este año, con el modelo de ponencias y de dos días, creemos que lo estamos aprovechando más. Está más concentrado y luego da tiempo a hacer ese deseado networking que tenemos con todos los clientes para compartir nuestras experiencias e inquietudes y que es lo que más nos nutre, sin duda.

Hace unos meses, en Avvale habéis firmado un acuerdo de colaboración preferencial con AUSAPE. ¿Cómo valoráis este nuevo acuerdo, en qué sentido veis que hay recorrido?

Más allá de que tienes mayor presencia y mayor visibilidad, creo que gracias a AUSAPE conseguimos ser para los clientes un referente más potente. Lo que creemos que nos está aportando en estos Grupos de Trabajo es principalmente que podemos aportar a los clientes de diferentes industrias nuestra experiencia, nuestros éxitos y nuestros fracasos. Hemos dividido un poco por industria estos Grupos de Trabajo y, cada uno con ese mensaje de sector, intentar aportar a nuestros clientes y a nuestros colaboradores ese know-how.

Y de todo lo positivo que os aporta el Fórum, ¿con qué te quedarías?

Compartir. Compartir es la palabra. Compartir las experiencias con todos nuestros clientes.

DIEGO CALVO (SENIOR MANAGER DE MINSAIT)

Hace unos meses habéis firmado un acuerdo estratégico de colaboración preferencial con AUSAPE. ¿Cómo os encontráis en este nuevo rol dentro de AUSAPE?

No somos nuevos en estos 30 años de AUSAPE. Llevamos ya mucho tiempo trabajando, pero es verdad que hemos dado un salto recientemente con la firma de este acuerdo. Yo diría que es una pieza más dentro de lo que es la propia pertenencia a la asociación. Nosotros le damos muchísima importancia. Yo soy Senior Manager, pero además llevo la relación estratégica con SAP a nivel global en la compañía, y la perspectiva dentro de AUSAPE es esencial, porque hay que tener esa visión dentro de todos los que colaboramos: los clientes, los partners con los que trabajamos más, todo lo que SAP llama el ecosistema. Y para nosotros, por tanto, es una oportunidad increíble el habernos incorporado con este nuevo acuerdo.

¿Y cómo valoras este Fórum? ¿Cómo lo definirías?

Si no existiera, habría que inventarlo. No se puede no tener la oportunidad de estar. Fíjate, los años que hemos estado sin Fórum algo nos faltaba. Yo diría que nos faltaba a nivel de negocio, y en el corazón también. Es la oportunidad del año. Hay muchas reuniones, hay muchos grupos de trabajo, webinars, etc., pero todo se concentra hoy aquí, en Granada. Este es el momento en el que todo eso que llevamos trabajando desde las distintas perspectivas se plasma en un día como hoy.

De todas las cosas positivas que os aporta el Fórum, dime unas cuantas que sean realmente fundamentales, claves.

Desde nuestra perspectiva, aquí se desarrolla un networking, un relacionamiento, excelente. En un ambiente de confianza que no es únicamente que yo vaya y me lo pase bien, aunque vamos a reconocer que esto es un foro que tiene mucha fama de pasarlo bien. Pero es que se discuten cosas muy profundas. Ahora estamos con todo el tema del movimiento a la nube, del ERP Cloud, de todas las líneas de negocio que están cambiando... Compartes todo eso también con otros partners, que son competidores muchos días del año, y venimos a aprender y a copiar y a mejorar. ■

Foro Empleo: el espacio del Fórum para los futuros profesionales SAP

Más de 130 estudiantes de programas formativos certificados por SAP se entrevistaron con 16 entidades en una jornada en la que se cerraron numerosos acuerdos de contratación.



Siempre con el compromiso de contribuir a la empleabilidad en el ecosistema SAP, AUSAPE organizó el Foro Empleo el segundo día del Fórum, con la colaboración de SAP. Un espacio de contacto de los estudiantes de programas formativos especializados en los productos y soluciones del fabricante con empresas y partners que buscan talento certificado en SAP.

Siguiendo el formato Speed Dating de SAP, más de 130 estudiantes, provenientes principalmente de las provincias andaluzas, mantuvieron entrevistas personales cara a cara con representantes de 16 entidades, en las que pudieron conocer las ofertas de puestos de trabajo de las mismas y presentar sus candidaturas.



La lista de organizaciones que acudieron al Foro Empleo comprende a 14 partners de SAP: Avvale, Ayesa, CBS, Eviden, Experis, Inetum, Nunsys/Sothis, SCL, SD-Worx, Seidor, Stratesys, SWAP Support, T-Systems y Zoi. Junto a ellos, estuvieron presentes alumnos de las escuelas EIP, European Business School of Technologies, Integra Technology School, La Salle Barcelona, La Salle Madrid, Santa María La Nueva y San José Artesano, Teknus, Universidad Atlántico Medio, Universidad Rey Juan Carlos, Universidad de Sevilla, y dos compañías privadas: la farmacéutica HIPRA y el gigante industrial Siemens.

A lo largo de la jornada se cerraron numerosos acuerdos de contratación, con un porcentaje que se cifra en torno al 60% y que llega al pleno en alumnos formados en áreas como SuccessFactors y BTP.

Estudiantes y empresas se mostraron muy satisfechos con el Foro Empleo, así como los directivos de AUSAPE y SAP. Varios alumnos señalaron asombrados: “Nunca había tenido la oportunidad de hacer 10 entrevistas el mismo día”. Algunos de los partners llegaron a entrevistar a más de 100 estudiantes.

Juan Pedro García, director de SAP Training en España, valoró de forma muy positiva este regreso del Foro Empleo con este nuevo formato después de su ausencia en el pasado Fórum 2023. “Creo que hemos conseguido ayudar a cambiar la vida a muchos alumnos que han asistido al evento.

Les estamos dando la oportunidad de formar parte del ecosistema SAP, pues dentro de unos años ellos serán nuestros clientes o nuestros futuros consultores, y de la calidad de la formación que ellos reciben en sus centros y del cariño que reciben del Fórum dependerá el futuro de SAP”.

A lo largo de la jornada se cerraron numerosos acuerdos de contratación, con un porcentaje que se cifra en torno al 60% y que llega al pleno en alumnos formados en áreas como SuccessFactors y BTP

García, que destacó que la respuesta de alumnos y empresas ha superado con mucho las expectativas de los organizadores, agradeció a AUSAPE su apoyo, “porque habéis creído en un proyecto como éste y nos estáis empujando a que sea un éxito y un referente en el mercado de las empresas tecnológicas”. ■

Soy Montaña, un proyecto que cambia lágrimas por abrazos, recibió el Donativo Solidario de AUSAPE

Mario Rodríguez, vicepresidente de AUSAPE, entregó a Silvia Álvarez, fundadora de Soy Montaña, el donativo que contribuirá a sufragar un proyecto para fomentar en niños los valores del deporte, la naturaleza y la autoestima, con las nuevas tecnologías como herramienta bien enfocada.



Uno de los momentos más emotivos del Fórum AUSAPE es la entrega del Donativo Solidario con el que la asociación reconoce a una organización que realiza una labor beneficiosa para la sociedad. En la edición 2024 del Fórum, fue la fundación granadina Soy Montaña la receptora del premio. Esta entidad se basa en los valores de la convivencia, el culto al entorno natural y la superación personal.

Silvia Álvarez, fundadora de Soy Montaña, recibió el Donativo Solidario AUSAPE durante la cena de gala, de manos de nuestro vicepresidente, Mario Rodríguez Manzanares. El donativo, dotado con 5.000 euros, servirá para impulsar un proyecto que actualmente tiene en marcha la fundación para conectar a los jóvenes con la naturaleza, construyendo un terreno con una serie de pequeñas casas para explicarles que hay mundo más allá de la tecnología y las redes sociales.

Silvia mantuvo previamente un diálogo con el escritor y comunicador David Escamilla, conversando sobre su historia y los orígenes, propósito y proyectos futuros de Soy

Montaña. Soy Montaña empezó siendo algo personal, a partir de la pérdida de David Kala, el hijo de Silvia, en la montaña, para acabar siendo algo universal cuando Silvia comienza a acudir a las carreras de montaña para abrazar a los participantes, transmitiendo y recibiendo ánimos y energía.

Este viaje empezó hace 10 años como una manera de “dar una nueva oportunidad a la vida”, en palabras de Silvia. “Tras la pérdida, percibí que no iba yo sola en este nuevo viaje que la vida o el destino habían puesto en mi camino. Tocaba hacer algo con lo que nos sucedió. Y en nuestro caso, construimos con el dolor, haciendo frente al sufrimiento, cambiando pastillas por zapatillas y convirtiendo el dolor y las lágrimas en abrazos”, recordó.

Silvia señaló que con este proyecto, buscan “transmitir un mensaje, una lección de vida, un empuje, un aprendizaje, unos valores. Valores de esta juventud que a veces no vemos. El ambiente deportivo te mantiene vivo en esencia, te hace despertar sentidos, valorar vivir, retarte a ti mismo, combatir con el guerrero que llevamos dentro, sentir, llorar, sufrir hasta sucumbir, amar la naturaleza sintiéndola en cada pisada, en cada rayo de sol y en ese frío intenso que a veces te hiela la cara y te hace sentirte vivo”.

Desde 2015, Soy Montaña, explicó Silvia, ha ido dando forma al proyecto “despacio y con mucho cariño, sin pretender nada que no sea cambiar un poco el mundo”.

En la fundación creen que el mejor punto para empezar ese cambio es por los niños. Por eso, Silvia y su marido, David, “queremos comprar un terreno, llenarlo de casitas de madera, con un salón social donde poder celebrar reuniones, hacer teatro, traer ponentes... Queremos trabajar con niños, fomentar en ellos el deporte, la naturaleza, la autoestima, los valores y enseñar las nuevas tecnologías como herramienta bien enfocada. Queremos trabajar también con niños en riesgo de exclusión, con familias en duelo, con niños que sufran trastorno del espectro autista (TEA)...”.

Todo ello, según destacó, “sin prisas, con cariño y con mucha ilusión”, y con “la intuición de que será un viaje maravilloso”. Un viaje al que se ha querido sumar AUSAPE con este donativo que contribuirá a financiar este último proyecto con niños. “Muchas gracias por vuestra ayuda a esta iniciativa que va a ayudar a los niños que lo necesitan”, concluyó Silvia su intervención.

También en el plano solidario, AUSAPE organizó una donación de sangre durante los dos días del Fórum en la planta -2 del Palacio de Congresos, coordinada con el Centro de Transfusión de Granada. Una iniciativa que ha regresado en esta edición del Fórum y a través de la cual todos los asistentes que lo desearon pudieron donar sangre con la que cuidar la vida y la salud de víctimas de accidentes y pacientes de enfermedades como leucemia o hemofilia. ■



Grupos de Trabajo: sesiones antes del Fórum

La actividad de los Grupos de Trabajo de AUSAPE es una constante a lo largo del año. Ni siquiera la cercanía del Fórum ha detenido la agenda de los grupos de Recursos Humanos, S/4HANA y BTP, que, además de sus sesiones del Fórum, celebraron diversos webinarios a lo largo del mes de mayo.

El primero de ellos fue el organizado por el Grupo de Trabajo de **Recursos Humanos** el 8 de mayo. Miguel Ángel Gámez y José Domingo Mouriz, coordinadores del grupo en Madrid y Barcelona, presentaron la sesión, en la que Gema Moraleda, product manager de SAP España, repasó los últimos cambios legales anunciados por la Seguridad Social en el boletín RED 6/2024.

Así, el FIE 4 añade nuevos campos a partir del 11 de junio y, en las validaciones en el FDI, se establece una revisión de los campos de Puesto de trabajo y Descripción de funciones. También hay cambios en la tercera fase de los Contratos Formativos en Alternancia, a fin de que estén preparados para recibir una base superior a la mínima. SAP está trabajando en estas tres modificaciones para liberar las notas cuanto antes. Además, están en análisis la resolución de incidentes sobre el agotamiento de estancia y prórroga denegada, una situación asimilada a la de alta, y la cotización adicional por solidaridad, para los ingresos que excedan la base máxima anual de cotización.

El 14 de mayo tuvo lugar la sesión online del Grupo de Trabajo de **S/4 HANA**, que coordina Gerard Pasán. En la primera parte de la sesión, Liliana Alonso, consultora senior en CBS Consulting, abordó el desafío de las autorizaciones y roles durante la transformación a S/4. Liliana explicó que la introducción de Fiori afecta al diseño de los conceptos de autorización y de los roles, de modo que



un concepto válido en SAP ECC puede dejar de funcionar en S/4. Por eso recomienda crear roles basados en las mejores prácticas de SAP. Los nuevos elementos de autorización en SAP S/4HANA comprenden nuevas transacciones, nuevos objetos, nuevos niveles de organización (que deben integrarse en el concepto de roles) y el propio Fiori. Aparte de esto, repasó la metodología de autorización y ejecución de CBS para S/4HANA, estructurada en cinco fases: análisis, evaluación, diseño, implementación y mantenimiento.

A continuación, Roger Navarra, director de Desarrollo de Negocio de SEIDOR, habló de cómo abordar las conversiones a SAP S/4HANA Public Cloud con un enfoque Greenfield. Según Navarra, la conversión hacia el Cloud ERP puede realizarse mediante conversión a RISE o con una estrategia Greenfield hacia RISE. La arquitectura de SAP S/4HANA Public Cloud, explicó, se basa en Cloud ERP en el núcleo, con soluciones de perímetro para recursos humanos, comercio electrónico, etc, y después la capa de BTP que permite desarrollar aplicaciones, automatizar, hacer integraciones, analítica o usar inteligencia artificial.

Además, el mes de mayo se celebraron dos webinarios dedicados a **SAP Signavio** y el papel de la transformación de procesos en el éxito de las empresas. El webinar del 7 de mayo contó con David Ruiz Badía, coordinador del Grupo de Trabajo de BTP de AUSAPE, que presentó ambas sesiones, y Óscar Herrera, de SAP, como ponente. Herrera explicó cómo SAP Signavio puede ayudar a las empresas a mejorar a través de la transformación de sus procesos de negocio, en tres ejes: toma de decisiones, ejecución exitosa, y operaciones ágiles y con poca resistencia al cambio. También mostró los seis módulos de la suite: Process Insights, Process Intelligence, Process Manager, Journey Modeler, Process Governance y Process Automation, además de la metodología de transformación y los aceleradores de valor. Todos ellos se pudieron ver en una demo en la que mostró su apariencia y funcionamiento.

En el webinar del 16 de mayo, conducido por los especialistas de SAP Óscar Herrera y Víctor Pérez, el tema fue el impulso de la transformación del negocio con SAP Signavio Process Insights discovery edition. Esta versión gratuita de entrada al módulo Process Insights de Signavio incorpora análisis de causas, indicadores de rendimiento, recomendaciones de corrección y de innovación y benchmarks de industria. Herrera y Pérez presentaron una demo de la solución para ver cómo podemos empezar a probar SAP Signavio Process Insights para familiarizarnos con su interfaz, que muestra el flujo de procesos, las capacidades y los blockers. ■



Asistimos a diversos eventos de nuestros colaboradores y SAP

A lo largo del mes de mayo, varios integrantes de la Junta Directiva y la Oficina de AUSAPE fueron invitados a participar en diferentes eventos sobre CX, empleo y retail, organizados por SAP y por algunos de nuestros colaboradores especiales. Como es natural, acudimos gustosos, con el fin de visibilizar a la asociación y aportar nuestra visión en áreas como la mejora de la experiencia de cliente, el impulso del empleo en el ecosistema SAP o la innovación en el sector retail.

En primer lugar, AUSAPE estuvo presente en el **CX MAD Show 2024**, que organizaron Digiú Digital y SAP, con la colaboración de AUSAPE, el 8 de mayo en el espacio WOW Urban District de Madrid. Nuestra directora general, Ana Encinas, fue la encargada de dar la bienvenida a los participantes, en una intervención donde agradeció a Digiú Digital la invitación, destacó su expertise en el ámbito del customer experience y valoró su apoyo al Grupo de Trabajo de CX de AUSAPE.

En el evento, WOW explicó la historia de la firma y el concepto “phygital” en el que son pioneros en España. Un modelo de negocio con una experiencia de compra preferencial que pone a las personas en el centro y elimina las fricciones entre lo físico y lo digital. Por parte de SAP, expusieron los beneficios de SAP Intelligent CX para conocer mejor al cliente, ofreciendo contexto para darle el mejor servicio y minimizando el impacto de las experiencias de compras negativas. También mostraron, con el ejemplo de las soluciones implementadas en el fabricante italiano de licores Villa Massa, cómo usar las soluciones de SAP Intelligent CX para crear comunicaciones personalizadas al cliente con inteligencia artificial, resolver el problema de un carrito abandonado y comunicar a los clientes qué nuevos productos de su interés ya están en stock.

Finalmente, Emilio Osete, CEO de Digiú Digital, mostró su solución de marketing Digiú Marketing Boost, lanzada recientemente y certificada por SAP, que se integra con SAP y Emarsys. Este paquetizado de SAP Emarsys permite sacar todo el partido en 12 semanas a las herramientas de marketing de la plataforma de interacción con clientes para SAP CX.

Como parte del compromiso de AUSAPE con la formación y el empleo, nuestro presidente y vocal de Grandes Eventos, Nacho Santillana, intervino el 9 de mayo en la jornada **“Desarrollo del ecosistema para el empleo en las comunidades autónomas en tecnología SAP”**, en la que se dio cita la comunidad formada por SAP, los



usuarios, representados por AUSAPE, y las comunidades autónomas que están llevando a cabo programas de formación en SAP. Santillana recordó que la asociación apoya el Programa de Formación en Tecnologías SAP para Desempleados en España desde hace tres años y explicó a los asistentes el papel y las funciones de AUSAPE, el Portal de Empleabilidad como punto de encuentro entre estudiantes y empresas, su funcionamiento y algunas cifras destacadas: 319 estudiantes, 61 empresas y nueve centros formativos inscritos.

Desde SAP, Ravi Prawda, Cloudify Services Manager para EMEA Sur, habló de las oportunidades que supone para los estudiantes adquirir nuevas capacidades en tecnología SAP. Izaskun Ramos, responsable de Sector Público de SAP España, valoró la combinación de formación técnica y autoformación del Programa de Formación en Tecnologías SAP para Desempleados, y que son cursos subvencionados al 100% por la Administración Pública. Para Ramos, lo que hace de este programa de SAP una apuesta ganadora es la certificación, la orientación laboral, la interacción entre oferta y demanda a través de AUSAPE y los Speed Datings, y el compromiso de los partners.

Por último, representantes de las comunidades autónomas que ya tienen en marcha el programa, así como de los partners que están colaborando en su ejecución -Experis, Instituto Europa, SEIDOR y Mainjob-, participaron en una mesa redonda moderada por Juan Pedro García, director de SAP Training & Adoption España. Los representantes de Andalucía, Extremadura, Madrid y el País Vasco comentaron su visión de las competencias digitales y la necesidad de la formación en estas competencias, y expusieron sus proyectos en este sentido, mientras que los partners analizaron el perfil de desempleados al que se dirigen estos cursos y el valor de aunar competencias tecnológicas y habilidades personales. Para concluir, todos ellos repasaron los beneficios y puntos de mejora vistos en los programas hasta el momento.

Y el 9 de mayo, Jordi Xofra, vocal de Grupos de Trabajo de la asociación, participó en el evento de **Retail & Innovación** organizado en Barcelona por nuestro colaborador especial **Zoi**. En él se planteó el uso de inteligencia artificial en la detección de demanda en la industria minorista; las estrategias de integración con hyperscalers, especialmente con AWS, para soportar la transformación digital; las novedades de la solución SAP S/4HANA Cloud Public Edition para Retail y la automatización de operaciones con DevOps for SAP.

También se compartieron experiencias y mejores prácticas con SAP, se debatió sobre los modelos RISE y GROW y se expuso la migración de todo el entorno SAP de Kärcher a la nube con AWS. Fue un evento interactivo en el que se produjo un animado intercambio de experiencias, ideas y estrategias entre los asistentes, que complementó los contenidos compartidos en las presentaciones de Zoi, SAP y AWS. ■



AUSAPE participó en el primer SUGEN F2F del año

SUGEN, la red internacional de grupos de usuarios de SAP a la que pertenece AUSAPE, celebra cada año dos encuentros F2F, en los que dan cita representantes de asociaciones de usuarios de todo el mundo, directivos de SAP y miembros de GUGO (Global User Group Organization), la entidad que coordina la relación entre el fabricante y los grupos de usuarios.

Como todos los años, AUSAPE estuvo presente en el primer SUGEN F2F de 2024, que tuvo lugar del 10 al 12 de abril. Nuestra directora general, Ana Encinas, y el vocal de Internacional de la Junta Directiva, Javier Ramírez, se desplazaron hasta las instalaciones de SAP en Walldorf y Heidelberg para reunirse con sus colegas de otras asociaciones y directivos de SAP, como Craig Dale, director ejecutivo de la británica UKISUG; Gianmaría Perancin, presidente de la francófona USF y de SUGEN, o la directora de GUGO, Yasmin Awad.

Ambos participaron en las reuniones con representantes de comunidades de usuarios de SAP de otros países, intercambiando best business practices y debatiendo sobre las estrategias de SUGEN para este año, incluyendo aspectos como el branding y la comunicación de la red.

Ana Encinas intervino, el primer día del encuentro, en las sesiones Working with Partners que se celebraron en la SAP AppHaus de Heidelberg. Allí informó a sus homólogos de la actividad de AUSAPE, los tipos y cifras de asociados, las reuniones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones, el Fórum anual de Granada y la importancia del Portal de Empleabilidad.

Durante la segunda jornada del F2F, ya en la sede central de SAP en Walldorf, los representantes de AUSAPE participaron en las reuniones internas de SUGEN, en las que se hizo una reflexión sobre la actividad y los resultados de la red durante 2023, se plantearon las perspectivas para 2024 y se abordaron temas como la imagen de marca y la comunicación.

Tanto en el segundo como en el tercer día del F2F, tuvieron ocasión de tomar parte en las siempre interesantes reuniones con altos directivos de SAP. En ellas, Yasmin Awad habló de la experiencia de los miembros de GUGO, mientras que André Bechtold, director de Solution & Innovation Experience de SAP, repasó la estrategia de SAP Learning.

La migración a la nube centró la reunión con Uwe Grigoleit, vicepresidente senior del Customer Evolution Program. Por su parte, Philipp Herzig, recientemente nombrado director de Inteligencia



Artificial de la compañía, expuso la apuesta por la inteligencia artificial que está realizando SAP, con el lanzamiento del nuevo copiloto Joule y la integración de capacidades de IA en todo el portfolio del fabricante.

Tras el Executive Exchange con Thomas Saueressig, responsable global de Customer Services & Delivery Board, pudieron conocer la estrategia corporativa de SAP para este año de la mano de Sebastian Steinhäuser, su Chief Strategy & Operating Officer. El Executive Exchange con Christian Klein, CEO de SAP, cerró un encuentro en el que, una vez más, los representantes de las comunidades de usuarios han trabajado codo con codo con SAP para asegurarse de que las decisiones estratégicas se alinean con las necesidades de los clientes. ■

MatchPoint

Tu asesor de confianza
Optimizamos el licenciamiento SAP



Nuestros Servicios

- Servicio Gestionado del Licenciamiento SAP
- Preparación y soporte en la Auditoría SAP
- Análisis de riesgos de Acceso Digital
- Business Case de conversión a S/4HANA - RISE
- Soporte en procesos de negociación con SAP (ECC, S4, RISE)
- Evaluación potencial de optimización de licencias de usuarios

Contacta con nosotros

Herramientas SAM:



Especializada en licenciamiento SAP



Especializada en análisis de escenarios de conversión a S/4HANA o RISE

AUSAPE quiere dar las gracias a Félix Monedero

Parece que fue ayer, cuando el 25 de enero de 2022, SAP anunció el nombramiento de Félix Monedero como director general de SAP España. Félix es ingeniero en Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Catalunya, con un Programa de Desarrollo Directivo en IESE. Contaba con casi 30 años de experiencia en compañías de los sectores de Tecnologías de la Información y Financiero como Altran, Soluziona, Winterthur u Oracle, y los últimos nueve años haciendo carrera en SAP.

Un día después, el 26 de enero de 2022, AUSAPE celebraba su Asamblea General, dando como resultado una nueva Junta Directiva presidida por Joan Torres y con seis miembros más, donde Nacho Santillana asumía la vicepresidencia. ¡¡Vidas paralelas pero cercanas!!

Han sido dos años y medio de muy buena relación y complicidad entre SAP España y AUSAPE a nivel de entidades, pero también de personas. Tanto que como anécdota, a Félix le confundieron con Nacho en una calle de Madrid, y así lo contó en el escenario del último Fórum AUSAPE Granada 2024.

Han sido innumerables las colaboraciones en Asambleas Generales, Fóruns, todo tipo de eventos y últimamente dentro del ecosistema SAP España, conjuntamente con partners y clientes, en una gran colaboración de Formación para el Empleo ofreciendo capacitación digital, en concreto tecnología SAP, donde los Speed Datings SAP de People to Work y los Foros de Empleo AUSAPE permiten, mediante entrevistas presenciales y el Portal de Empleabilidad



La imagen corresponde a Félix Monedero en la intervención que hizo en el Sapphire Barcelona 2024, en el Museu Marítim donde el cloud estuvo presente de forma muy intensa con una lluvia que la ciudad condal necesitaba. Gracias por “mojarte” Félix.

AUSAPE, lo que en palabras de SAP España denominan “ayudar a cambiar la vida de las personas a través del empleo”.

Llegada la fecha del 30 de junio de 2024, la Junta Directiva actual y anteriores, así como la Oficina y todos los asociados y colaboradores especiales de AUSAPE quieren transmitirle un agradecimiento unánime: “Gracias por tu dedicación e ilusión, gracias por tu cercanía, en definitiva gracias por ser como eres, Félix”. ■



Agradecimiento a Reyes Beca, ACESUR en GT Financiero

La participación en los grupos de trabajo implica tanto “oír” como “contribuir”.

Quiero dirigir esta carta de agradecimiento al tiempo dedicado por Reyes Beca, de la empresa ACESUR, a ambos verbos en AUSAPE.

Revisando mis notas y emails, veo: Localización en USA, Adeudos SEPA, el tan temido SII, el 349, el Brexit, la Ventanilla Única, la Ley Crea y Crece... Son algunos de los temas que nos hemos ido intercambiado por mail y en persona, a lo largo de muchos, muchos años, en el grupo Financiero. Contenidos, en gran parte de los casos, de gran calado.

No nos hemos aburrido, Reyes, continuamente cambios normativos, nuevas adaptaciones, problemas... pero con esa tranquilidad de poder compartir y consultar, en un entorno en el que todos estamos en el mismo barco, y pretendemos arribar a puerto.

Ahora llegará la migración de ACESUR a S/4 HANA, otro cambio de ciclo y relevo generacional, con una merecida jubilación de Reyes.

Parafraseando el eslogan de ACESUR, quitando al Aceite: **Somos tradición, dedicación, innovación y amor al trabajo bien hecho.** ■

Sara Antuñano, Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE
 Sergio Rubio, Delegado de Andalucía de AUSAPE

AUSAPE

#1

Expertos en

SAP CX

SAP BTP

UX S/4HANA

+18

años de experiencia

El mayor especialista en Soluciones de CUSTOMER EXPERIENCE en el Sur de Europa

- NUESTRA SUITE DE PRODUCTOS EXCLUSIVOS -

Marketing Boost
 SAP® Qualified
 Partner-Packaged Solution

Marketing Boost
 Acelerador certificado por SAP para implementar SAP Emarsys en 12 semanas.

AMSmart
 Modelo especializado de soporte, multitecnología, con alcance global y atención 24x7x365.

CX Monitoring
 Única herramienta del mercado para monitorizar desde el punto de vista técnico y de negocio los sistemas de CX.

ASAP Update
 Herramienta exclusiva para automatizar las actualizaciones de sistemas SAP Commerce y CX sin riesgos y de forma eficiente.

Intelligent Order Reply
 Automatización mediante inteligencia artificial de pedidos recibidos por correo electrónico.

Integration HUB
 Implementación de modelos multicloud eficientes en todo tipo de entornos.

Middleware Experts
 Servicio experto para integraciones multisistema con SAP BTP y otros middlewares.

Commerce Accelerators
 +150 extensiones 'out-of-the-box', 100% estándar SAP, para acelerar las implantaciones de SAP Commerce y CX.

CX In-Store
 Solución de venta guiada para optimizar el proceso comercial en tienda.

Multilanguage Composable Storefront
 Extensión exclusiva para habilitar portales multiidiomas en 24 horas, con tecnología headless.



Grupo Agora transforma la experiencia de sus clientes con Minsait

POR **DEBORAH BOLAFFI MARTIN**
Project Manager en Minsait

Hace un año, la empresa familiar del sector cervecero y de bebidas anunció la puesta en marcha de su nueva plataforma digital basada en las soluciones de Customer Experience de SAP, con Minsait (Indra) como implementador. Actualmente, dispone de una tecnología que le permite enfrentarse a nuevos desafíos del comercio

Grupo AGORA inició un ambicioso proceso de transformación con la implantación de una nueva plataforma digital para sus clientes basada en SAP Customer Experience (SAP CX). La estrategia consistía en implementar nuevos procesos comerciales, incluyendo el servicio de atención al cliente, automatización del marketing y un nuevo portal web para sus baristas y distribuidores.

Para ello, emprendió un proyecto con Minsait consistente en la adopción de la suite completa de SAP CX (Sales, Services Cloud, Emarsys y Commerce Cloud), integrada con la plataforma SAP BTP, sobre la que Grupo AGORA estaba llevando a cabo importantes innovaciones con el objetivo de disponer de un ecosistema más simple e integrado.

Hoy, la experiencia está siendo un éxito, y ha permitido a Grupo AGORA mejorar el proceso de ventas a través del comercio electrónico y actividades de marketing. También ha logrado centralizar la atención al cliente y al empleado, además de transformar el modelo de canalización y digitalización del negocio B2B.

HACIA UNA NUEVA EXPERIENCIA DE CLIENTE

El fuerte crecimiento del comercio online ha abierto una etapa donde es fundamental que las empresas de consumo conecten eficazmente con los clientes, las tiendas, el canal HORECA, entre otros.

Después de realizar una comparativa de productos líderes del mercado, Grupo AGORA optó por la Suite de SAP Customer Experience. Esta elección fue respaldada por los usuarios clave del departamento de ventas y administración comercial, quienes encontraron que esta solución ofrecía funcionalidades superiores y una integración más eficiente con su plataforma SAP ERP existente. Minsait fue la compañía elegida para llevar a cabo la implementación de la Suite completa, que incluía Ventas, Atención al cliente, Emarsys, y Commerce Cloud.

El proyecto incorporaba aspectos clave como el aprovechamiento

de desarrollos BTP con lo que contaban en Grupo AGORA, reduciendo los tiempos de ejecución sin necesidad de nuevos desarrollos. Además, con SAP ERP y mediante SAP Integration, se accedía directamente a los procesos de clientes, producto terminado y pedidos, bajo la misma plataforma.

El proyecto se desarrolló siguiendo la metodología Agile, que permitió que los usuarios pudieran disponer de nuevos módulos y funcionalidades de forma progresiva. Se inició con la implementación de SAP Emarsys para el canal B2C, integrando con sus sistemas de compra online Magento y WooCommerce, para activar la creación de tácticas y campañas para sus clientes de www.Ambar.com y www.Moritz.com. A continuación, se activó el módulo de Sales, con la gestión de visitas, clientes y contactos; posteriormente, se centralizó y unificó la atención al cliente y al empleado con Service Cloud, y se dio de baja el sistema anterior basado en Salesforce y MailChimp para el envío de comunicaciones.

En paralelo, se pusieron en marcha otros módulos de la suite SAP CX para el canal B2B como SAP Commerce y Emarsys, para la gestión de los baristas, dotándoles de autogestión de pedidos y seguimiento. Los productos anteriores se integran a su vez con SAP Service Cloud para automatizar la creación de ticket desde ciertas categorías del formulario de solicitud de peticiones.

De esta implementación destacamos algunos aspectos de interés, como:

- Personalización de integración de clientes y del flujo de creación de clientes potenciales.
- Segmentación y puntuación de clientes, utilizando el conocimiento comercial para segmentar y calcular una puntuación en base a distintos criterios.
- Notificaciones BTP en SAP Sales Cloud. El usuario queda notificado en Sales de los eventos generados en otro sistema.
- Reutilización de desarrollos previos. Utilización de funcionalidad



GRUPO ÁGORA ha dado un enorme impulso en sus objetivos de digitalización y ahora está plenamente preparada para afrontar los nuevos retos en cuanto al comercio digital y global se refiere, acompañando a baristas en la autogestión de pedidos además de optimizar y mejorar sus procesos comerciales y de atención a clientes y empleados

idad existente en BTP sin necesidad de desarrollos de difícil mantenimiento.

- Creación de campañas de forma unificada, simplificando su uso a través de un solo sistema.
- Unificación de Contactos de Agora desde diversas BBDD y formularios.
- Implantación de 2 sistemas B2C personalizados para www.Ambar.com y www.Moritz.com.
- Soporte a clientes y empleados. El soporte se realizaba en sistemas diferentes y ahora queda unificado.
- Integración con BW para análisis. Personalizado Integración con sistema analítico para configuración de reportes más elaborados.
- Notificaciones email a destinatario personalizado. Confirmaciones de apertura y cierre a emisor de email.
- Commerce B2B para la gestión de baristas, dotándoles de autogestión de pedidos y seguimiento.
- Perfil histórico de usuario con pedidos de Commerce y facturas de cualquier sistema.
- Adaptación de Business Partners de SAP ERP para la gestión de múltiples establecimientos por usuario.

En definitiva, Grupo AGORA ha conseguido aumentar sus capacidades en toda la cadena de valor lo cual se traducen en beneficios significativos:

- **Gestión centralizada de Maestros** en ERP que replica los datos de clientes, pedidos y productos al resto de sistemas.
- **Vista 360 de clientes** con SAP Sales & Service Cloud, utilizando información agregada de otros sistemas: tickets, visitas, oportunidades, pedidos, leads, campañas y tareas.
- **Atención al cliente centralizada** en SAP Service Cloud, utilizando como origen emails y SAP Commerce Cloud.
- **Itinerarios de cliente personalizados** en Emarsys, utilizando información del resto de sistemas: clientes, pedidos, carritos e interacciones de SAP Commerce Cloud, actividad y tickets de Sales & Service.
- **Campañas personalizadas** en SAP Commerce Cloud a través de banners generados desde Emarsys utilizando inteligencia artificial para recomendaciones.

CONCLUSIÓN

Gracias a la puesta en funcionamiento de los nuevos procesos de experiencia de clientes y proveedores, Grupo AGORA, en colaboración con Minsait, ha dado un enorme impulso en sus objetivos de digitalización y ahora está plenamente preparada para afrontar los nuevos retos en cuanto al comercio digital y global se refiere, acompañando a baristas en la autogestión de pedidos además de optimizar y mejorar sus procesos comerciales y de atención a clientes y empleados. Asimismo, evoluciona la comunicación con sus clientes para ejecutar campañas de marketing más relevantes y homogéneas. ■

Blanc & Fischer E.G.O. armoniza FI-CO en un enfoque SDT a S/4HANA con participación de cbs España

POR **MOISÉS ARREDONDO**
cbs Manager

POR **ARIADNA FUENTES I ROMEU**
Consultant

EL CLIENTE

El grupo Blanc & Fischer - E.G.O es uno de los principales productores mundiales de tecnología, componentes y productos para electrodomésticos. Además de productos para electrodomésticos, E.G.O. también fabrica componentes, sistemas y tecnologías para la restauración, los servicios a edificios, la automoción y otras aplicaciones. Fundada en 1925 en Alemania, está representada actualmente por numerosas empresas asociadas en más de 19 países en el mundo. En el ejercicio 2022, la empresa generó unas ventas de alrededor de 699€ millones de euros con unos 5.300 empleados y con más de 1070 patentes creadas.

BLANC & FISCHER
CORPORATE SERVICES



OBJETIVO

El enfoque moderno en IT es el factor clave para lograr los siguientes objetivos ambiciosos. Como ocurre y ocurrirá con todas las empresas que estén en un sistema ERP, el objetivo a corto/largo plazo es la migración a S/4 HANA. Para Blanc & Fischer E.G.O Group: su objetivo principal con la nueva arquitectura del sistema constituirá la base de numerosas innovaciones. Esto permitirá procesos empresariales digitales en toda la línea de negocio, una organización estandarizada globalmente, estructuras uniformes y datos armonizados en todas las áreas de la empresa y un enfoque técnico integral coherente en estándares SAP.

El alcance del proyecto cubrió estas áreas:

- Implementación técnica del new GL, implementación de la contabilización paralela, implementación de moneda de grupo, remuneración de sociedades FI, implementación del desglose de documento (document splitting).
- Reorganización de centros de beneficio.
- Armonización y creación de un nuevo plan de cuentas.
- Implementación de la nueva contabilidad de activos fijos con la nueva contabilidad paralela, creación de nuevas áreas de valoración y la definición de cómo las áreas de valoración se contabilizan en el libro mayor, seguros.
- Armonización de los procesos de los métodos de pago y la determinación de cuentas, además de la reducción de soluciones Z con la implementación de SAP Standard.

El grupo Blanc & Fischer - E.G.O es uno de los principales productores mundiales de tecnología, componentes y productos para electrodomésticos

- La implementación de la solución de la gestión de efectivo (Cash Management), y los nuevos procesos para el mantenimiento de los datos maestros bancarios (con la app FIORI requeridas).
- Implementación del análisis de márgenes (basado en la cuenta de resultados), y el método de precio de coste (COGS).
- Armonización de los datos maestros en CO (Órdenes, Elementos de coste, Centros de Coste).
- Armonización de Versiones, ciclos, esquemas de imputación.
- Implementación de la derivación de centros de beneficio y segmentos aplicados incluso al histórico de documentos dentro del alcance del proyecto.
- Introducción e implementación de los cambios con referencia al ledger de materiales (los nuevos elementos de coste, el nuevo plan de cuentas...) así como también la implementación de la valoración de grupo, separación del método de precio de coste (COGS) y la estructura de componentes de coste.
- Introducción a áreas funcionales.
- Se ha cambiado el nivel dentro de la Gestión de lotes (Batch management), pasando de una clave compuesta por número de material + planta dependiente + número de lote a simplemente el número de material + número de lote sin dependencia de la planta.
- Armonización clientes y proveedores e integración de Business Partners.
- Reducción de las tablas de gestión de inventarios a MATDOC.
- Incrementación del número de caracteres en el número de material de 18 a 40.

SITUACIÓN INICIAL

E.G.O tenía un ECC clásico, un plan de cuentas antiguo; cuentas de mayor y elementos de coste por separado, por lo que con el cambio a S/4 HANA estos elementos de coste pasan a ser cuentas de mayor y a seguir su lógica. Además, para mostrar diferentes principios contables

AUSAPE



se utilizaba la solución de contabilidad de cuentas. Desde el punto de vista logístico se han armonizado los clientes y proveedores para integrarlos a los roles de Business Partners, necesarios en S/4HANA.

Como ocurre con muchas empresas que usan SAP, se debió determinar la hoja de ruta hacia S/4 HANA para sus necesidades individuales y cuáles eran los datos relevantes que querían llevar a S4. En el caso del grupo E.G.O decidieron que querían pasar a S/4 con los últimos dos años fiscales y 21 sociedades FI con sus correspondientes unidades organizativas.

Después de evaluar todas las soluciones posibles, E.G.O decidió pasar directamente a S/4 HANA con un enfoque de migración de Transición Selectiva de Datos (SDT) que combina la conversión técnica más los cambios requeridos en la preparación a S/4 HANA (como la implementación del New GL, la introducción a la nueva contabilidad de activos, el cambio de la Solución para cuentas a la solución para ledgers...).

Miembro fundador



La ventaja de este enfoque está al alcance de la mano: la duración total del proyecto es más corta y las pruebas del usuario clave se reducen a la mitad, ya que solo se planifica un proyecto iniciado.

EL PROYECTO

En enero de 2022 comenzamos los contactos con Blanc and Fischer - E.G.O Group sobre un posible proyecto de migración a S/4 HANA y ahora, menos de 30 meses después están trabajando en S/4 sin incidencias. Nos entregaron el sistema un viernes a las 4 de la tarde y el lunes a las 6 de la mañana ya estaban trabajando desde China en S/4 HANA. El proyecto fue todo un éxito en todos los sentidos. La migración tardó 45h.

En términos de aplicación financiera, el cliente pudo dar un paso firme en la dirección correcta, manteniendo la carga de trabajo en unos límites más que aceptables. Si nos fijamos en la evolución de los productos ofrecidos y esperados, queda claro cuán grande fue este paso en realidad.

AUSAPE

El proyecto incluyó una fase de test unitarios en que los consultores de cbs tanto funcionales como técnicos testearon todos los objetos de negocio en el software especializado para transformaciones empresariales Enterprise Transformer®, para seguir posteriormente con dos test de integración donde se ejecutó la transformación de toda el área de FI-CO de manera holística, consistente y auditable. Finalmente, un test de aceptación de usuario (UAT) previo al arranque permitió cumplir con todos los requisitos del cliente.

La ventana de arranque era de 45h y el tiempo previsto para entrega del sistema era de 50h. Aunque, la migración propiamente duró 35h gracias al buen trabajo en mejora de performance realizado durante los tests de integración, y las validaciones tanto de los funcionales de cbs como los consultores de E.G.O Group fueron de 10h lo que implicó una reducción de 5h respecto al tiempo de entrega estimado. La migración implicó la importación de 6.8 mil millones de registros en tablas SAP.

Este proyecto ha sido ejecutado por nuestro equipo de Consultores Funcionales desde Alemania y nuestro equipo de System Landscape Transformation de Barcelona, Madrid y Heidelberg.

Estamos muy orgullosos de haber acompañado a E.G.O GROUP en este camino a SAP S/4HANA. ■

“¡Enhorabuena por el éxito de la implantación de S/4! Ha sido un esfuerzo de equipo global que a alguien le costará repetir. No sólo hemos implantado S/4, sino que la calidad de nuestro sistema es extraordinaria. Habéis hecho un trabajo increíble y deberíais estar muy orgullosos de vosotros mismos. Nosotros también lo estamos”

***Responsable de diseño y migración global de S/4.
Blanc und Fischer E.G.O.***

Cloudificación: cbs realiza la migración SDT a S/4HANA más completa para Kemira

POR **DÍDAC PEÑA PÉREZ**
cbs Managing Director

cbs España lidera la transformación a S/4HANA en el área de logística para la empresa química finlandesa Kemira, líder mundial en productos para tratamiento y potabilización del agua. Este proyecto ha sido galardonado con un SAP Innovation Award 2024.

La empresa química finlandesa Kemira (5.000 empleados con una facturación anual de 3.600 millones de euros, 63 centros de producción y ventas en más de 100 países) ha completado con éxito su transición a una nueva plataforma digital en la nube. La empresa no solo ha digitalizado completamente su infraestructura SAP ERP existente y la ha reubicado en la nube privada SAP S/4HANA, sino que también ha establecido un landscape completo de procesos y sistemas globales basado en la arquitectura SAP Intelligent Enterprise. Por el éxito de este proyecto, el equipo de cbs dirigido por Henning Krug y localizado parcialmente en España obtuvo el Innovation Award 2023 en la categoría "Innovation Lighthouse Award".

El proyecto de transformación, acertadamente denominado LEAP, representó un salto "cuántico" hacia el futuro digital para la empresa e involucró todos los procesos comerciales, divisiones y unidades legales de la organización internacional Kemira. Un total de 60 sistemas se trasladaron a la nube. El proyecto requirió la implementación paralela de cinco iniciativas estrechamente alineadas: transformación de SAP S/4HANA, un rediseño de la contabilidad financiera, implementación de SAP Datasphere como almacén de datos empresarial, una iniciativa de excelencia de datos digitales y la migración completa de 360 en las instalaciones. interfaces con SAP Integration Suite.

Según Taras Podbereznyj, CIO de Kemira responsable del proyecto de innovación; "La nueva solución para toda la empresa, combinada con innovaciones y una sólida base global para los procesos de negocio, nos brinda oportunidades para utilizar modelos comerciales basados en datos en la nube, mejorar nuestra relación con los clientes y centrarnos en la sostenibilidad. Por lo tanto, Kemira está liderando el camino con una nueva generación de soluciones empresariales y siendo pionera en la cloudificación a gran escala de las arquitecturas empresariales de SAP en la industria".

Todas las iniciativas se arrancaron en un Big Bang y su implementación tardó sólo 15 meses; una transformación integral del negocio en la nube que se completó en un tiempo récord y todo en la misma fecha. Para Rainer Wittwen, director general de cbs, "los resultados



Taras Podbereznyj, CIO de Kemira
Fuente de las imágenes: Kemira

son una lección sobre la rápida creación de valor. Desde su puesta en marcha, la nueva plataforma empresarial digital se ha utilizado para procesar todas las ventas de principio a fin, en toda la empresa y en todo el mundo".

Se adoptó un enfoque Near Zero Downtime, minimizando el tiempo de inactividad de los sistemas operativos, mientras que se siguió un enfoque de transición de datos selectiva (SDT) para la transformación técnica, utilizando el software estándar cbs ET Enterprise Transformer y el equipo en España, liderado por Álvaro Duran desde Barcelona en el área de logística. Se migraron 400 centros SAP y 58 sociedades en 37 países; En total, más de cuatro mil millones de registros de datos. La transición afectó a 3.000 usuarios del sistema en todo el mundo. ■

S/4HANA SELECTIVE DATA TRANSITION

Tanto Greenfield como Brownfield tienen sus limitaciones. Sin embargo, con el enfoque único S/4HANA Selective Data Transition de cbs, impulsado por nuestro propio software de migración Enterprise Transformer®, a prueba de auditorías, se crea la flexibilidad necesaria para conservar aquellos datos históricos que se desee, mientras se optimizan los procesos y armoniza el entorno.

Al elegir este planteamiento, se podrán centrar los esfuerzos en la reingeniería de las áreas de negocio que añadirán el máximo valor y diferenciación competitiva a su organización.

- Implementado por el mayor equipo de expertos SDT en España
- Adaptado a las necesidades de cada cliente
- Transformación de alta velocidad sin tiempo de inactividad
- Hasta un 80% menos costoso que un enfoque totalmente nuevo



Sostenibilidad

Economía Circular

Innovación Digital

Juntos, creamos
un futuro empresarial
más sostenible.



Descubre más en
avvale.com



JAVIER RODRÍGUEZ. MANAGING DIRECTOR EN AVVALE

El ambicioso objetivo de Avvale: Ser una empresa de 1.000 millones de euros en la economía circular

Javier Rodríguez es un destacado profesional en el ámbito de la tecnología, con una trayectoria de más de 15 años en el liderazgo y la gestión de equipos de ventas. Actualmente Managing Director en Avvale, donde ha sido clave en la transformación digital de numerosas empresas, ayudándoles a ser más rentables y sostenibles. Cursó Economía en la UAM y una especialización en Dirección de Ventas por el IE. Javier combina su experiencia en negociación, liderazgo y estrategia empresarial para ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras a nivel global.

¿QUÉ HA SUCEDIDO TRAS EL ANUNCIO, HACE AHORA UN AÑO, DE SU CAMBIO DE NOMBRE Y SU ORIENTACIÓN HACIA LA ECONOMÍA CIRCULAR? ¿CUÁLES HAN SIDO SUS RESULTADOS?

Todo empezó precisamente hace un año y en este tiempo nos hemos dado cuenta de que la apuesta que hicimos por la economía circular y por todo lo que ello significa en cuanto a estrategia de compañía, ha sido una decisión acertada por múltiples razones. En primer lugar, porque nuestra forma de trabajar y de ofrecer soluciones a nuestros clientes refleja nuestra preocupación por cuidar, mantener y mejorar el planeta en el que vivimos, que es el único que tenemos. Si queremos que esto suceda, debemos ser los primeros en dar ejemplo y transmitir nuestras ideas y nuestra filosofía a nuestros socios de negocio y nuestros clientes.

En segundo lugar, esta apuesta por la economía circular permite que los clientes obtengan una mejora importante en sus procesos de negocio, ya que seguiremos utilizando las tecnologías más disruptivas que haya en cada momento en el mercado, fortaleciendo además su compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad.

TRAS ESTE TIEMPO EN EL QUE ESTÁIS TRABAJANDO BAJO EL NOMBRE DE AVVALE Y CON UNA NUEVA FILOSOFÍA EMPRESARIAL, NOS PUEDES DECIR ¿CÓMO HA ACEPTADO EL MERCADO ESTE CAMBIO DE ORIENTACIÓN EN EL NEGOCIO?

Somos conscientes de que el mercado, los clientes y también nuestros socios, están preocupados por encontrar formas de trabajar de la manera más sostenible posible y cuidar el planeta. Por ello creo que todos aquellos con los que trabajamos han valorado de forma muy positiva este cambio y, sobre todo, la apuesta tecnológica que ello supone. Nuestro cambio significa que Avvale se preocupa por ellos, por mejorar la sostenibilidad de todos sus procesos de negocio gracias a la utilización de la economía circular como instrumento facilitador.



Esto ha representado para todos los trabajadores de la compañía no solo un cambio cultural, sino también una transformación en nuestra orientación como empresa y en nuestra manera de abordar los nuevos proyectos. Ya no nos enfocamos únicamente en la tecnología; ahora también comprendemos los procesos. Esto nos permite, al llegar a un cliente, asegurar que conocemos sus procesos y necesidades, y que ponemos a su disposición la mejor tecnología disponible para mejorarlos significativamente.

¿ESTE CAMBIO RADICAL EN LA FORMA EN LA QUE ABORDAN EL MERCADO LES HA OBLIGADO TAMBIÉN A UNA EVOLUCIÓN EN SU PLANTILLA Y EN LA CONTRATACIÓN DE NUEVOS PERFILES PROFESIONALES?

Desde hace ya varios años, Avvale aumenta de forma continua su plantilla, incluso por encima de lo que crece el mercado. Tenemos crecimientos mantenidos de dos dígitos. Sin embargo, este no es nuestro único objetivo; también queremos contar con el mejor talento posible. Para ello, contamos con un gran departamento de recursos humanos que facilita este aspecto clave y fundamental

para la compañía a través de procesos de reclutamiento específicos y adaptados a nuestras nuevas necesidades.

Respecto al talento que demanda el mercado, en los últimos meses estamos viendo que necesitamos contar, sobre todo, con perfiles cualificados en cuanto a la estrategia del dato, en sistemas empresariales de gestión como SAP, en todo lo que se refiere a la nube, en integración y, sobre todo, en sostenibilidad. Todos ellos son cruciales, necesarios y vitales para los próximos años.

ADEMÁS DE LAS ÁREAS EN LAS QUE ESTÁN CONTRATANDO TALENTO, ¿EN QUÉ OTRAS ÁREAS ESTRATÉGICAS SE CENTRará AVVALE EN 2024?

Todas aquellas en las que ya venimos trabajando. Por un lado, en todo lo que tiene que ver con la gestión del dato, que se ha convertido en un aspecto estratégico para las empresas, ya que manejan diariamente cantidades ingentes de información que deben ordenar, almacenar y gestionar de la forma más eficiente posible para tomar las mejores decisiones empresariales. A partir de aquí, se abren áreas tan versátiles como el mantenimiento y evolución de los sistemas empresariales, que permiten a la empresa facturar y ser escalable, todo ello sin dejar de lado la ciberseguridad y el desarrollo de aquellos modelos de negocio que diferencian a nuestros clientes de su competencia.

Y no podríamos dejar de lado nuestra apuesta por la aplicación de todas aquellas tecnologías disruptivas que vayan surgiendo en el mercado, como la IA generativa, la migración a sistemas como SAP S/4HANA, herramientas de automatización inteligente, la mejora de toda la parte de customer experience, la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones y, en general, de todo aquello que permita que nuestros clientes se diferencien de su competencia.

EL PASADO AÑO CUANDO ANUNCIARON LOS CAMBIOS EN SU COMPAÑÍA, ASEGURARON QUE SU OBJETIVO A MEDIO PLAZO ERA CONVERTIRSE EN UNA EMPRESA CON UNA FACTURACIÓN DE 1.000 MILLONES DE EUROS ¿MANTIENEN ESTE OBJETIVO?

Por supuesto. La clave de nuestro éxito está en que desde el primer empleado hasta el último tienen en su ADN, en su cultura, lograr que Avvale sea una firma de 1.000 millones de euros a mediano plazo. En estos momentos, llevamos ya cuatro años de recorrido y hemos cubierto el plan estratégico de forma plena. Trabajamos para conseguirlo a través de proyectos tecnológicamente avanzados y de mejorar la eficacia y eficiencia de nuestros clientes.

¿CUÁLES SON LAS PREVISIONES DE SU EMPRESA EN CUANTO A LA FACTURACIÓN PREVISTA PARA ESTE 2024?

Solo puedo hablar del área de negocio que dirijo. Nuestro objetivo es alcanzar una facturación cercana a los 90 millones de euros, e incluso superarlos. Alcanzar estos resultados económicos significa un gran reto para nuestro equipo.

DURANTE LOS DOS AÑOS ANTERIORES ADQUIRIERON DOS COMPAÑÍAS, AXAZURE E INNOVAR TECNOLOGÍAS PARA COMPLETAR SU PORTFOLIO DE PRODUCTOS. ¿EXISTE ALGÚN PROYECTO DE ADQUIRIR NUEVAS COMPAÑÍAS EN ESTE AÑO?

Para nosotros, el crecimiento inorgánico es tan importante como el orgánico. Lo que perseguimos al llevar a cabo la adquisición de una tercera compañía es que pueda aportar elementos de valor a nuestra organización. Somos conscientes de que hay un enorme talento fuera, por lo que nuestra intención es seguir incorporando empresas al grupo Avvale. ■



EMILIO OSETE, CO-FOUNDER & CEO DIGIU DIGITAL GROUP, EXPERTOS EN CX

"En Digiú Digital estamos comprometidos con nuestros clientes"

¿QUÉ OBJETIVOS OS HABÉIS MARCADO EN DIGIU PARA ESTE AÑO? ¿SE ESTÁN CUMPLIENDO POR EL MOMENTO VUESTRAS EXPECTATIVAS?

El objetivo que hemos marcado este año en nuestra compañía es consolidar nuestra presencia en el mercado, expandirnos a nuevos sectores y seguir innovando en nuestras soluciones y servicios. Por el momento estamos satisfechos con el progreso logrado, pues, estando a mediados de año, ya hemos experimentado un crecimiento importante en términos de facturación, contamos con nuevos clientes y hemos lanzado al mercado nuestro primer producto certificado por SAP: Marketing Boost. Un acelerador de SAP Emarsys que permite implementar esta solución de marketing automation en 12 semanas. La realidad es que, haber sido nominados por SAP al premio al “Mejor Performance de 2023”, a primeros de año, ha sido una palanca para favorecer el crecimiento.

HÁBLANOS DE ALGUNA DE VUESTRAS SOLUCIONES.

Como consultora tecnológica que somos y principal implementador de SAP CX en el mercado español, tenemos dos líneas de acción diferenciadas. Una primera centrada en servicios IT, donde me gustaría destacar nuestro AMS, nuestra consultoría en arquitectura de sistemas, plataformas de datos, miiddlewares y BTP, sin olvidar nuestro expertise en desarrollo software, multitecnología, y una segunda centrada en la implementación de soluciones de SAP Customer Experience, donde seguimos creciendo en eCommerce y en Marketing & Sales. En España todavía hay grandes compañías pendientes de entrar en la venta online y ahí tenemos una importante línea de crecimiento. No solo con empresas que tenían pendiente esa digitalización, sino también con aquellas otras que, teniendo ya un eCommerce, sienten la necesidad de cambiar a una solución que les ofrezca más seguridad o funcionalidades. Por citar un ejemplo, en este momento estamos implementando el eCommerce de una marca de componentes y estamos convencidos de que será una experiencia exitosa en términos de facturación y experiencia de compra para sus clientes. Referente a Marketing & Sales, como comentaba al principio, hemos lanzado Marketing Boost para acelerar la implementación de Emarsys, la herramienta de marketing automation de SAP. La estrategia de la tecnológica para competir con Salesforce fue la compra de Emarsys, plataforma B2C, y en este momento la está evolucionando hacia un nuevo modelo denominado “Customer Engagement” que dará respuesta a modelos B2B y B2C. Por otra parte, la nueva solución de SAP Sales & Services 2.0 mejora infinitamente la experiencia de uso, convirtiendo a la herramienta en un claro competidor de Salesforce.

"El objetivo que hemos marcado este año en nuestra compañía es consolidar nuestra presencia en el mercado, expandirnos a nuevos sectores y seguir innovando en nuestras soluciones y servicios"

¿CÓMO SE ALINEA LA ESTRATEGIA DE DIGIU DIGITAL CON LA VISIÓN DE FUTURO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y CÓMO ESTÁN AYUDANDO A SUS CLIENTES A PREPARARSE PARA LOS DESAFÍOS FUTUROS?

En Digiú Digital estamos comprometidos con nuestros clientes y por eso les ayudamos a prepararse para los desafíos futuros, proporcionándoles soluciones innovadoras y estratégicas que impulsen su transformación digital. Estamos constantemente monitoreando las tendencias y cambios en el mercado para asegurarnos de que estamos ofreciendo las soluciones más vanguardistas en cada sector. Nuestra visión de futuro se centra en hacer que la digitalización sea lo más simple posible para nuestros clientes, ayudándoles a adoptar nuevas tecnologías y modelos de negocio de manera fluida y exitosa.

¿CÓMO SE ESTÁ ADAPTANDO DIGIU DIGITAL PARA APROVECHAR LAS TENDENCIAS EMERGENTES EN EL ÁREA DE CUSTOMER EXPERIENCE, COMO LA MULTICANALIDAD Y LA INTEGRACIÓN DE DATOS?

Como decía antes, en Digiú Digital estamos constantemente actualizando nuestras soluciones y servicios con el fin de adaptarnos a las últimas tendencias en CX. De ahí que hayamos creado una herramienta de monitorización de CX que permite saber qué está pasando en tiempo real en un eCommerce desde el punto de vista de negocio e IT, o que hayamos creado una herramienta para diagnosticar el estado de ese eCommerce. Herramienta que también permite automatizar los futuros upgrades de la solución y evitar posibles riesgos. Por otra parte, en Digiú Digital somos pioneros en algunas metodologías que se están



"En Digiú Digital creemos que la IA va a revolucionar el front-office al permitir la creación de Copilots inteligentes que pueden influir en las decisiones de compra y guiar a los clientes hacia productos y servicios relevantes"

aplicando en la actualidad. Por ejemplo, el concepto de diferenciar y separar el front del back en un eCommerce lo llevamos aplicando desde hace años, mucho antes de que los fabricantes lo implementaran en sus herramientas. Es una muestra de nuestro expertise tecnológico. Lo mismo con el concepto de multicanalidad, el cual llevamos tiempo considerando en nuestras estrategias y ha permitido a muchas empresas interactuar con sus clientes a través de diferentes canales de comunicación de manera coherente. Además, somos conscientes de la importancia de los datos, de la necesidad de tener un dato único del cliente y de su correcta integración para ofrecer una visión completa del cliente y mejorar la personalización de la experiencia.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE ENFRENTAN LAS EMPRESAS AL IMPLEMENTAR SOLUCIONES DE CX, Y CÓMO PUEDEN SUPERARLOS?

Uno de los principales desafíos es la falta de una estrategia global del cliente dentro de la empresa. Muchas veces, cada departamento trabaja de manera aislada, sin compartir datos ni objetivos comunes. Esto dificulta la integración de herramientas de CX y limita su efectividad. Para superar este desafío es crucial que las empresas adopten una visión transversal del cliente y establezcan procesos de colaboración entre los diferentes equipos. Además, la capacitación y la inversión en tecnología son fundamentales para garantizar el éxito a largo plazo.

¿CÓMO ESTÁ IMPACTANDO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA GESTIÓN DEL CUSTOMER EXPERIENCE Y CUÁLES SON LAS OPORTUNIDADES QUE VES EN ESTE CAMPO?

La inteligencia artificial está transformando la gestión del customer experience al permitir una personalización más profunda y una interacción más inteligente con los clientes. En Digiú Digital creemos que la IA va a revolucionar el front-office al permitir la creación de Copilots inteligentes que pueden influir en las decisiones de compra y guiar a los clientes hacia productos y servicios relevantes. Esto abre un mundo de posibilidades para mejorar la eficiencia y la efectividad de las estrategias de marketing y ventas. ■



De la contabilidad operativa a la gestión corporativa estratégica.

En el entorno empresarial cambiante, las nuevas tecnologías y capacidades son fundamentales para tomar una dirección con visión de futuro. Las finanzas desempeñan un papel importante en la transformación digital para combinar una gobernanza eficaz y la innovación en una plataforma empresarial ágil de inicio a fin.

A pesar de las complejas cadenas de valor y los nuevos requisitos, como el Green Ledger, la obligación de informar sobre CO₂ para las empresas, es esencial poder reaccionar rápidamente a los factores externos y tomar decisiones informadas. La clave para ello es una plataforma corporativa global, armonizada y estandarizada que pueda ampliarse fácilmente con nuevas funciones.

EL ENFOQUE FINANCIERO DE NEXT ONE

El enfoque NEXT ONE Finance es una combinación coordinada de estandarización, armonización y consolidación de procesos centrales, así como la integración innovaciones orientadas a futuro.

Mientras que el modelo de gestión (estructuras y procesos estandarizados y armonizados, así como un sistema de informes globalmente uniforme) juega un papel central, en un ámbito donde la agilidad es clave se abordan temas innovadores como Universal Parallel Accounting, Closing Cockpit o Green Ledger.

EL CONOCIMIENTO FINANCIERO SE UNE A LA EXPERIENCIA EN TRANSFORMACIÓN

cbs tiene más de 25 años de experiencia profesional en el sector financiero. Esta experiencia se complementa con cientos de transformaciones digitales implementadas con éxito en líderes de sector globales. Un caso único en el mercado. Como SAP Gold Partner, somos expertos contrastados en Finanzas y Controlling en SAP ERP y S/4HANA.

Con cbs obtienes respuestas a las preguntas estratégicas centrales del director financiero y la contabilidad se convierte en una herramienta para la gestión corporativa estratégica.

Junto con nuestros clientes, aclaramos dudas típicas como:

- ¿Existen lógicas contables uniformes y un plan de cuentas operativo para el grupo de empresas?
- ¿Existe un control global en todas las empresas, es decir, una estructura uniforme de centros de beneficios y de costes junto con una cuenta de pérdidas y ganancias uniforme?

El enfoque NEXT ONE Finance es una combinación coordinada de estandarización, armonización y consolidación de procesos centrales, así como la integración innovaciones orientadas a futuro

- ¿Existe contabilidad paralela, balances de alguna característica e informes en tiempo real?

Realizamos un rápido establecimiento de una plataforma uniforme de finanzas e reporting. La implementación se lleva a cabo dentro de un sistema SAP operativo o en un landscape SAP híbrido sin impacto negativo en los procesos en ejecución, o con nuestro enfoque de Transición Selectiva de Datos, integrado en la implementación de SAP S/4HANA®.

FINANZAS NEXT ONE

En el primer paso para tener unas Finanzas NEXT ONE, se define la imagen objetivo. Aquí se acuerda la estrategia, se desarrolla el modelo de control y finalmente se define la hoja de ruta. En la fase de concepción se elabora el plan de implementación teniendo en cuenta los estándares de SAP y las mejores prácticas de cbs.

La implementación con cbs ET Enterprise Transformer permite manejar escenarios complejos y desafiantes de forma selectiva y consistente. Dependiendo del proyecto individual del cliente y de la hoja de ruta, además de una implementación asistida por software con el ET, se pueden considerar otros métodos, como por ejemplo la publicación en el estándar SAP a finales de año.

Para la implementación de grandes proyectos de transformación, se ha establecido un modelo de proceso ágil en el que la hoja de ruta se desglosa en pasos realistas, las llamadas “mesetas”. Al planificar las mesetas, se incluyen las dependencias de las actividades de transformación de toda la hoja de ruta. Al romper los componentes básicos, se obtienen rápidamente valores añadidos relevantes. ■

AUSAPE

Líderes en proyectos de transformación globales



SYSTEM LANDSCAPE TRANSFORMATION

El mayor equipo de España con experiencia en migraciones Selective Data Transition a S/4HANA



E-INVOICING

Facturación electrónica en cloud multipaís con guiado legal. Más de 30 países configurados sin necesidad de plugins



AUTORIZACIONES & ROLES

Un equipo dedicado exclusivamente a la creación y gestión de conceptos de autorizaciones y roles



SAP GTS

Gestión aduanera automatizada para maximizar su eficiencia



SAP MDM

Gestionamos los datos maestros de los sistemas más complejos





Privado o Público, pero si hablamos de futuro del ERP siempre Cloud

"Sólo la nube proporciona la velocidad y agilidad que nuestros clientes necesitan para llevar sus negocios al siguiente nivel e impulsar la innovación".

Christian Klein, Chief Executive Officer and member of the Executive Board of SAP SE

POR **MAR LOZANO**
Directora S/4 HANA Public Cloud

Los clientes de SAP continúan preparándose para la transformación de su futuro, donde el avance a la nube es una realidad y en muchos sentidos vemos que se está imponiendo cierto sentido de urgencia en este cambio. Pasar de entornos ERP locales a la nube y adoptar tecnologías emergentes como la inteligencia artificial (IA) resultará complejo y llevará mucho tiempo si las empresas no están preparadas para ello.

Las empresas requieren mayor agilidad para poder transformar y hacer crecer nuevos negocios y ejecutar operaciones de la manera más rentable. Y es por lo que hoy en día, la mayoría de ellas tienen una estrategia tecnológica que da prioridad a la nube.

Transformar una infraestructura on-premise a SAP S/4HANA Cloud ofrece una serie de ventajas y beneficios que pueden ser muy atractivos para muchas organizaciones. Aquí hay algunas razones comunes por las que las empresas eligen hacer este cambio:

1. Agilidad y Flexibilidad: La nube ofrece una mayor agilidad y flexibilidad en comparación con las infraestructuras on-premise. Con S/4HANA Cloud, las empresas pueden escalar recursos según sea necesario, lo que permite una rápida adaptación a las cambiantes demandas del mercado.

2. Reducción de Costos: La migración a la nube puede reducir los costos operativos al eliminar la necesidad de mantener y actualizar infraestructuras locales caras. Además, el coste de propiedad es generalmente más predecible en la nube, ya que se basa en modelos de suscripción.

3. Innovación Continua: Con S/4HANA Cloud, las empresas tienen acceso a las últimas innovaciones y actualizaciones de software de forma regular, adoptándolas en el caso de la nube pública sin la necesidad de llevar a cabo costosas actualizaciones manuales o en el caso de la nube privada con un impacto económico más reducido siguiendo la estrategia de Clean Core

4. Menor carga de mantenimiento: La gestión de la infraestructura y las actualizaciones del sistema son responsabilidad de SAP, lo que libera recursos internos de TI para centrarse en actividades de mayor valor para el negocio.

5. Mayor Escalabilidad y Elasticidad: La nube proporciona una mayor capacidad de escalabilidad y elasticidad, lo que permite a las empresas adaptarse fácilmente a picos de demanda sin comprometer el rendimiento del sistema.

6. Acceso Global: S/4HANA Cloud permite el acceso global a los datos y aplicaciones empresariales, lo que facilita la colaboración entre equipos distribuidos en diferentes ubicaciones geográficas.

7. Mayor Seguridad: SAP ofrece altos estándares de seguridad y cumplimiento normativo, lo que puede proporcionar una mayor tranquilidad a las empresas preocupadas por la seguridad de sus datos.

Según las principales conclusiones del ASUG Pulse de SAP Customer Research 2024 apunta que el 69% de los miembros encuestados afirma que espera haber implementado SAP S/4HANA en los próximos 2 años. En este sentido, y para apoyar a los clientes en este cambio, SAP les ofrece dos modelos para avanzar, tanto a un entorno Cloud privado con RISE with SAP, o hacia la opción pública con GROW with SAP.

El camino de cada empresa es único y, por lo tanto, requiere un enfoque adaptado a sus propias necesidades y entornos. El cliente es quien decide qué modelo quiere.

En las siguientes líneas, profundizaré un poco más en cada uno de los modelos:

RISE WITH SAP

RISE con SAP es una oferta integral diseñada para realizar la transición de una instalación local actual de SAP ECC y SAP S/4HANA a la nube privada para clientes que desean conservar ciertas características especiales, ya sea un código personalizado o la capacidad de cambiar algo, con ciclos de actualización autocontrolados, etc.. Actualmente hay 5.900 clientes de la solución en todo el mundo y se gestionan 66.000 sistemas SAP S/4HANA Cloud con RISE with SAP.

GROW WITH SAP

GROW es un modelo puro de software como servicio (SaaS) y requiere una nueva implementación. El cliente recibe el software con procesos predefinidos y basados en las mejores prácticas.

También tiene la oportunidad de cambiar las cosas dentro del alcance de la capacidad de ampliación especificada por SAP, lo que ayuda a los clientes a mantenerse muy cerca del estándar e implementarlo rápidamente.

La acogida por parte del mercado está siendo excepcional y desde el lanzamiento de GROW with SAP, hace poco más de 1 año, se ha duplicado el número de clientes que han adoptado SAP S/4HANA Cloud edición pública en todo el mundo, situándose en la actualidad en más de 1.460.

Los grandes clientes, suelen optar por una ruta híbrida, es decir, una instancia central que se ejecuta en la nube privada y las filiales individuales en la nube pública de, para modelos de negocio más simples y rápidos en los que se adapta un modelo SaaS muy bien. SAP asegura dentro de su estrategia híbrida que ambos, aunque sean productos diferentes, tengan compatibilidad semántica y procesos integrados predefinidos listos para usar.

Para ambos caminos hacia el S/4 HANA Cloud, SAP ha presentado el Programa de Migración y Modernización a principios de este año. El programa está dirigido a facilitar la toma de decisiones y la puesta en marcha de los proyectos. Incluye incentivos para proteger las inversiones de los clientes; una metodología de adopción -clean core-, que persigue que los despliegues sean estándar; y un roadmap de innovación para que el cliente pueda conocer con antelación las actualizaciones que se van a realizar.

En resumen, la transformación a SAP S/4HANA Cloud ofrece una serie de beneficios, incluida una mayor agilidad, reducción de costos, acceso a la innovación continua y una mayor seguridad, lo que es clave para ayudar a las empresas a mantenerse competitivas en un entorno empresarial en constante cambio. ■



Inetum aborda los desafíos actuales de la transformación energética con soluciones innovadoras con SAP S/4HANA Cloud

En el escenario actual, la industria energética se encuentra inmersa en una serie de desafíos significativos, propulsados por una amalgama de factores a nivel global.

POR **MARINA JIMÉNEZ GAMERO**
SAP Industry Business Development

En Europa, este sector experimenta una etapa crucial de transformación, donde la transición hacia fuentes de energía más sostenibles se vuelve imperativa en el contexto del cambio climático, redefiniendo las estrategias y prioridades de las compañías energéticas.

El primero de estos desafíos, en nuestro país, radica en el **marco regulatorio y las políticas gubernamentales**. Es esencial asegurar un potencial energético que sea seguro, sostenible y accesible para todos los ciudadanos. Esto implica promover la interconexión de sistemas y la diversificación de fuentes energéticas, todo dentro del marco regulatorio establecido a nivel europeo.

Por otro lado, la necesidad de incrementar el uso de **energías renovables** se vuelve cada vez más imperiosa, no solo para reducir las emisiones, sino también para disminuir la dependencia de los combustibles fósiles. Esta transición es fundamental para garantizar la sostenibilidad a largo plazo del sector energético.

La **seguridad energética** también figura entre los desafíos destacados. La reducción de importaciones y la capacidad de enfrentar posibles interrupciones en el suministro se vuelven aspectos críticos. En este sentido, promover productos energéticos nacionales se convierte en una estrategia clave para asegurar un suministro energético confiable y estable.

Por último, la creación de un **mercado energético único** dentro de la Unión Europea emerge como un objetivo esencial. Este



La necesidad de incrementar el uso de energías renovables se vuelve cada vez más imperiosa, no solo para reducir las emisiones, sino también para disminuir la dependencia de los combustibles fósiles

mercado debe garantizar la competencia, la transparencia y la libre circulación de energía entre los países miembros. Un mercado energético único promueve la eficiencia y equidad en la distribución y el acceso a la energía, impulsando así el desarrollo económico y social en toda la región.

Además, la transición hacia energías renovables presenta desafíos adicionales, tales como la conciencia ambiental, los riesgos asociados a los combustibles fósiles y la **necesidad de adoptar nuevas tecnologías y modelos de negocio** para adaptarse a este cambio de paradigma.

En este contexto, la innovación tecnológica y los desafíos operativos juegan un papel crucial. **Avances** en el almacenamiento de energía, la generación distribuida y la gestión de la demanda, así como la **integración de sistemas ERP** para la gestión de todos los procesos de BackOffice, son aspectos fundamentales para la **viabilidad y eficiencia del sector**.

Del mismo modo, la responsabilidad social y ambiental adquiere una relevancia sin precedentes. La promoción de tecnologías limpias, la transparencia en la gestión de impactos y el cumplimiento normativo, como hemos avanzado, se vuelven imperativos en un mundo cada vez más preocupado por el cambio climático y la sostenibilidad.

SOLUCIONES SAP: S/4HANA CLOUD

Ante estos desafíos, las soluciones SAP emergen como una herramienta integral y poderosa: SAP ofrece una plataforma de innovación diseñada para ayudar al sector energético a enfrentar y superar sus desafíos de manera **eficaz y sostenible**.

SAP S/4HANA Cloud con su capacidad de innovación y adaptabilidad, se posiciona como una **solución integral** para abordar los desafíos del sector energético en la actualidad y en el futuro.

Esta plataforma emerge como una herramienta significativa para el sector que enfrenta la necesidad de modernización tecnológica.

En este sentido, la reducción de la necesidad de múltiples sistemas y el procesamiento en tiempo real de grandes volúmenes de datos ofrecidos por SAP S/4HANA Cloud son especialmente relevantes para el sector energético.

Además, su **integración nativa** y su **enfoque por roles** garantizan una experiencia de usuario excepcional, lo que facilita la

SAP S/4HANA Cloud con su capacidad de innovación y adaptabilidad, se posiciona como una solución integral para abordar los desafíos del sector energético en la actualidad y en el futuro

adopción y el **uso eficaz de la tecnología** en todos los niveles de la organización.

De otro lado, SAP S/4HANA Cloud aborda la preocupación por la sostenibilidad de manera integral. Su integración nativa con soluciones de sostenibilidad permite a las empresas energéticas gestionar de manera efectiva sus **criterios sostenibles en toda la cadena de valor**, desde la fabricación hasta la gestión de la cadena de suministro y las operaciones financieras.

Finalmente, la capacidad de SAP S/4HANA Cloud para adaptarse a las necesidades cambiantes del sector energético, así como su enfoque en la **automatización inteligente y la analítica en tiempo real**, lo convierten en una herramienta fundamental para las empresas que buscan destacarse en un entorno empresarial en constante evolución y cumplir con las demandas cada vez mayores de **sostenibilidad y eficiencia** en el sector energético, así como en sus procesos de back office. ■



Desafíos de las actualizaciones SAP: ¿oportunidades ocultas para impulsar tu negocio?

En el vertiginoso mundo de la tecnología empresarial, las actualizaciones y cambios en las plataformas de software pueden ser una fuente constante de desafíos para las organizaciones.

POR ANNA RAFTER RODRIGUEZ

Consultora experta en Public Cloud de Sothis

En particular, en el ámbito de las soluciones SAP, cada nueva versión trae consigo la promesa de mejoras y funcionalidades avanzadas. Sin embargo, para muchas empresas, la emoción de la innovación se ve ensombrecida por la incertidumbre y la complejidad que conlleva la gestión de estas actualizaciones. Desde la preocupación por la interrupción de las operaciones comerciales hasta la necesidad de adaptarse rápidamente a los cambios regulatorios, las empresas se enfrentan a una serie de desafíos al mantenerse al día con las últimas versiones de SAP.

En este contexto, surge la necesidad de un socio de confianza que no solo entienda los entresijos de las actualizaciones de SAP, sino que también pueda proporcionar un soporte integral y personalizado para garantizar una transición fluida y exitosa a las nuevas versiones. Es aquí donde SOTHIS entra en juego, ofreciendo una solución integral que alivia las preocupaciones y permite a las empresas aprovechar al máximo las innovaciones de SAP mientras minimizan los riesgos y maximizan el retorno de inversión.

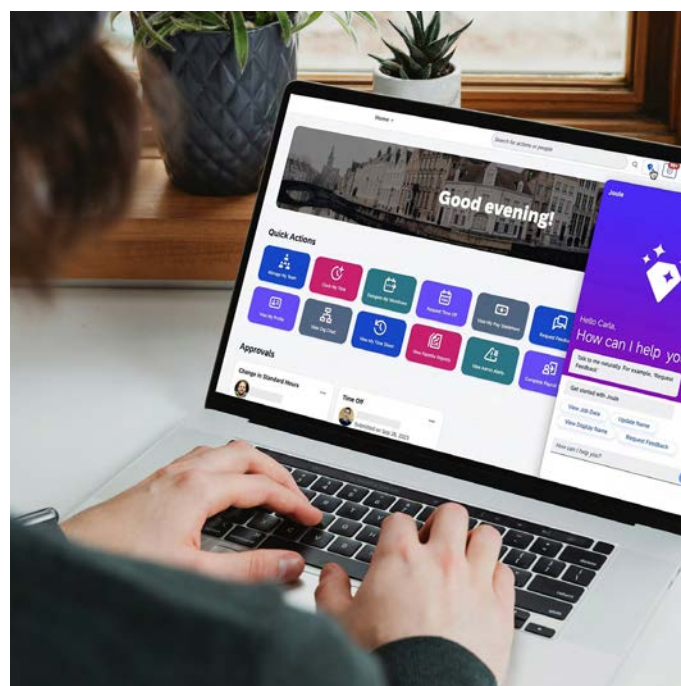
Durante más de seis años, en SOTHIS nos hemos dedicado a brindar un soporte excepcional, acompañado de servicios adicionales, a nuestros valiosos clientes. Todo comenzó con un enfoque dirigido hacia aquellos clientes que confían en S/4HANA Cloud Public. Nuestro objetivo era claro: identificar todas las novedades que SAP liberaba en cada cambio de versión, anticipando así cualquier posible impacto en la operativa diaria de nuestros clientes.

Con el tiempo, esta iniciativa ha evolucionado y perfeccionado, dando lugar a un engranaje interno que nos permite adaptar este servicio a las necesidades de una amplia gama de productos y clientes.

Nuestra propuesta se sustenta en tres pilares fundamentales:

- **Seguimiento Personalizado:** Realizamos reuniones periódicas con cada cliente para comprender a fondo sus procesos, necesidades y áreas de mejora.
- **Soporte Integral:** Brindamos un acompañamiento constante durante los cambios de versión y actuamos como interlocutores directos con SAP en nombre de nuestros clientes.
- **Propuestas a Medida:** Basándonos en la retroalimentación del cliente, la información recopilada durante el soporte y nuestras propias acciones de seguimiento de mejoras liberadas por SAP, diseñamos propuestas adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

En SOTHIS, queremos ofrecer algo más que la experiencia de un equipo con más de 15 años en implantaciones SAP. Somos conscientes



Durante 6 años, en Sothis nos hemos dedicado a brindar un soporte excepcional, SOTHIS CEE, acompañado de servicios adicionales, a nuestros valiosos clientes

de la rápida evolución del panorama tecnológico, por lo que dedicamos un esfuerzo incansable en mantenernos al día con los cambios de SAP. Nuestro objetivo es asegurar que nuestros clientes puedan aprovechar al máximo las herramientas que han adquirido, consumiendo y explotando al máximo su potencial.

Con SOTHIS, obtienes un socio en tecnología, un aliado comprometido con el éxito continuo de tu negocio en la era digital. ■

¡Contáctanos hoy mismo y descubre cómo podemos llevar tu experiencia SAP al siguiente nivel!

www.sothis.tech/contacto

Conectando industria y tecnología

5.300
profesionales
125 países

Industrias

Oil & Gas

Industrial Machinery and Components

Automotive

Chemical & Mining

Consumer Goods

Nos apasiona resolver los problemas de nuestros clientes con el uso adecuado de las tecnologías de la información y les ayudamos a hacer más eficientes sus cadenas de valor alineando procesos, organización y tecnología.

Implementamos soluciones innovadoras para resolver problemas de negocio y con nuestra independencia de los fabricantes de software, podemos asesorar en la selección e implementación de nuevas e innovadoras tecnologías de la información.

Además, como integradores de soluciones, podemos ofrecer servicios de Oficina de Proyecto (PMO) para garantizar el cumplimiento en plazo, alcance y coste en proyectos de cambio y transformación digital.

- Implantaciones y conversiones a S/4HANA
- Consultoría estratégica adaptada a SAP
- Adaptaciones y Desarrollos en BTP

IDOM



Contáctanos para comenzar tu viaje hacia la transformación digital. Visita **www.idom.com** para más información.

BIM, gemelo digital y tecnología para la gestión de activos

De la misma manera que a nadie se le ocurriría hoy en día diseñar un vehículo sin el uso de modelos y simulaciones antes de llegar a la maqueta y pruebas sobre túnel de viento y llegar al prototipo, estas técnicas se están empezando a usar en la gestión de los activos industriales y de edificios permitiendo modelados y simulaciones previas a la realización de las actuaciones.

POR **JULIO DE MIGUEL CALLEJA**

Director de Desarrollo de Negocio SAP en IDOM

¿QUÉ ES UN GEMELO DIGITAL?

Un gemelo digital es una representación virtual de un producto, infraestructura, proceso o sistema físico que permite, entre otros, una optimización en el uso y gestión de este. Para ello, este modelo digital utiliza datos en tiempo real y otras fuentes para replicar el funcionamiento, rendimiento y extender la vida útil de su contraparte física.

Los gemelos digitales se utilizan en una variedad de industrias (industria, infraestructuras, salud, etc.) para optimizar el proceso en todo su ciclo de vida (desde diseño y construcción, hasta la posterior fase de operación y mantenimiento), permitiendo optimizar el rendimiento, simular escenarios y predecir problemas antes de que ocurran.

En esencia, un gemelo digital es como tener una versión simulada de un objeto o sistema en el mundo digital que puede ser utilizada para diversas pruebas y análisis sin afectar al objeto o sistema real. Es una herramienta poderosa para la gestión de activos y la toma de decisiones basada en datos.

¿QUÉ ES EL BUILDING INFORMATION MODEL?

La gestión de un 'Modelo de Información de Edificios' (BIM por sus siglas en Inglés) no es meramente una recolección de datos o una plataforma de software, sino que va más allá. BIM es una metodología colaborativa que aporta información valiosa a la hora de diseñar y construir una instalación o en su posterior mantenimiento, ya que permite navegar en un edificio de manera digital antes de iniciar su construcción, o realizar distintas actividades de mantenimiento programadas sobre la infraestructura.

La utilización de este tipo de modelos, normalmente 3D, permiten simular de manera anticipada todas las actuaciones, pudiendo gestionar todo tipo de incompatibilidades, gestionar el trabajo colaborativo entre los profesionales y realizar estimaciones de costos basados en las simulaciones obtenidas.

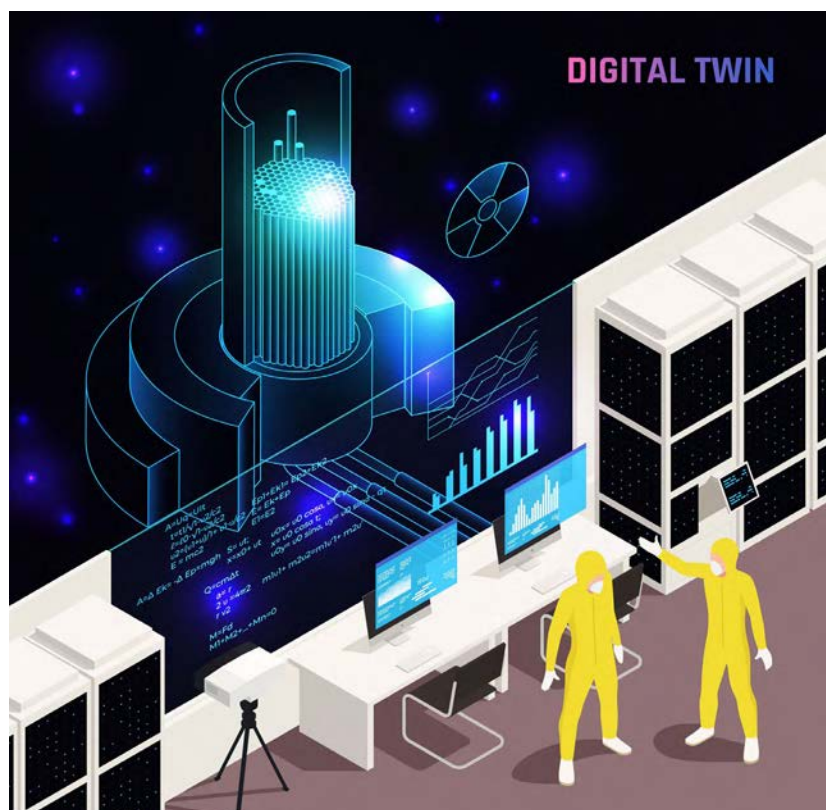
En resumen, BIM es una metodología que abarca todo el ciclo de vida de un edificio o infraestructura, desde su diseño hasta su operación y mantenimiento, utilizando información electrónica orientada a objetos. Al proporcionar una visión detallada y actualizada de los edificios o infraestructuras, BIM permite a los profesionales tomar decisiones más informadas, reducir errores, ahorrar costos y mejorar la eficiencia.

BIM O GEMELO DIGITAL

Una vez definidos BIM y gemelo digital, se nos plantea conocer cuáles son sus similitudes y puntos de diferenciación ya que no son exactamente lo mismo, pero son complementarios.

Aunque los modelos BIM y los gemelos digitales tienen objetivos diferentes, la metodología BIM es la fuente y esencia base de un gemelo digital. El resultado de un modelo BIM proporciona una gran cantidad de la información que necesita un gemelo digital, lo que lo convierte en la fuente ideal para el mismo. Adicionalmente, al incorporar datos en tiempo real provenientes de sensores varios, se puede emprender un análisis en tiempo real basado en condiciones de operaciones actuales.

En resumen, BIM y los gemelos digitales son dos herramientas poderosas que, cuando se utilizan juntas, pueden transformar la forma en que diseñamos, construimos y operamos edificios e infraestructuras. BIM proporciona la base de datos en crecimiento que trae beneficios a lo largo de todo el ciclo de vida del entorno construido, mientras que los gemelos digitales permiten un análisis en tiempo real y la toma de decisiones basada en datos.



SAP INTELLIGENT ASSET MANAGEMENT

Y una vez definidas el gemelo y el modelo, nos queda ver cómo podemos realizar la implementación de ambos modelos sobre un sistema. Desde IDOM llevamos años trabajando con los sistemas de SAP debido a la integración que ofrecen entre todos los elementos que se gestionan en empresa y en este caso no es una excepción.

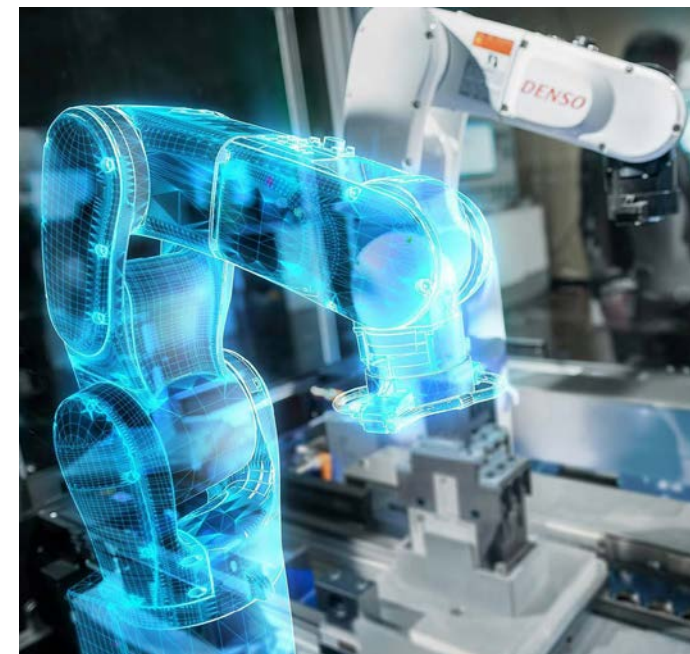
SAP incorpora la funcionalidad de gestión inteligente de activos (IAM) dentro de la gama de productos PLM y es un enfoque que utiliza tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático (Machine Learning) y facilidades IoT para optimizar la gestión de activos. Recoge las siguientes funcionalidades:

- SAP Asset Intelligence Network: Recopila y rastrea información de equipos en un repositorio central. Esta red empresarial basada en la nube facilita la gestión colaborativa de activos y permite aprovechar al máximo el Internet de las Cosas (IoT).
- SAP Predictive Asset Insights: Optimiza el mantenimiento de tus activos basándose en información sobre la salud actual y la predicción de posibles fallos. Combina datos de sensores y de negocio, aprendizaje automático y simulaciones de ingeniería basadas en tecnologías de gemelos digitales para crear insights que pueden utilizarse para maximizar la eficacia general del activo y reducir los tiempos de inactividad2.
- SAP S/4HANA Asset Management: Optimiza la gestión del ciclo de vida de tus activos técnicos y optimiza el alcance del trabajo y el esfuerzo requerido para la inspección, las reparaciones planificadas y el mantenimiento de emergencia. El software de gestión de activos empresariales se integra con los sistemas de ERP y tecnología operativa. Apoya el mantenimiento preventivo, la utilización de activos, el monitoreo remoto, análisis en tiempo real y más.
- SAP Asset Strategy and Performance Management: Mide y mejora el rendimiento de tus activos y mejora las estrategias de mantenimiento. Con esta aplicación, puedes permitir a los propietarios de activos, a los gestores, a los directores de planta y a los ingenieros de fiabilidad mejorar el control, a la vez que facilitas la planificación del mantenimiento y la haces más precisa2.
- SAP Asset Manager: Diseñada para la plataforma BTP, esta aplicación móvil proporciona acceso en línea y fuera de línea a visualizaciones de cada uno de los activos y a los procedimientos necesarios a llevar a cabo para permitir la ejecución end to end de las actuaciones definidas en cada momento.

A la hora de valorar la implementación de este tipo de herramientas nos podemos plantear si merece la pena respecto a las tradicionales herramientas de gestión de mantenimiento, tipo SAP PM. Aparte de las capacidades de integración de la información BIM y de gemelo digital, nos encontramos las siguientes mejoras disponibles en IAM.

- Uso de tecnologías avanzadas de machine learning, IoT y big data.
- Capacidades de mantenimiento preventivo basado la información existente y analizada mediante algoritmos de IA.
- Monitorización avanzada de activos.
- Capacidades avanzadas de optimización de recursos operativos integradas con los planes de producción.
- Portal colaborativo entre personal interno y proveedores.
- Mejora en los KPI y capacidades analíticas definidas.

La integración que precisa IAM para el manejo de la información contenida en el gemelo digital está basada en sensórica normalmente IoT, sistemas de información geográfica basados tanto en sistemas



BIM y los gemelos digitales son dos herramientas poderosas que, cuando se utilizan juntas, pueden transformar la forma en que diseñamos, construimos y operamos edificios e infraestructuras

de posicionamiento Indoor como GPS y sistemas de inteligencia artificial que permiten crear una conexión interactiva con su homólogo físico y recoger la información en tiempo real y todo ello de manera coordinada con los procesos definidos en la metodología BIM, suponiendo un gran avance en la gestión completa de nuestros activos

El conseguir una integración plena entre la información de los gemelos digitales y los procesos BIM en IAM permite la creación de un modelo digital único para gestionar toda la información relacionada con los activos durante todo su ciclo de vida, desde la planificación y construcción hasta la explotación y el mantenimiento. Esta integración proporcionada por Intelligent Asset Management de SAP mejora significativamente la gestión del activo, reduciendo costes y emisiones al medio ambiente a lo largo del ciclo de vida de los activos

EN RESUMEN

En IDOM llevamos años trabajando en la mejora de los procesos ligados a la gestión industrial, y el hecho de poder modelizar en un activo digital toda la información relevante y poder diseñar cada una de las fases de la construcción, explotación o mantenimiento sobre un modelo digital, optimiza cada una de las actuaciones facilitando la obtención de resultados y minimizando los costes relacionados.

Añadido a esto, el poder disponer de toda la información integrada entre nuestra gestión de activos y nuestro sistema ERP de manera nativa facilita enormemente la integración de estas metodologías en nuestras empresas, acelerando los procesos de implementación de estas funcionalidades. ■

Plataforma analítica inteligente con SAP Business Data Fabric (Datasphere)

Cada compañía que confía en SAP como ERP se enfrenta al reto de poder gestionar sus datos SAP y No SAP en un entorno analítico moderno, optimizado y que permita sacar el máximo valor a los datos de la compañía. Te explicamos por qué SAP Datasphere puede ser la pieza clave para disponer de una arquitectura analítica 100% integrada con los datos globales de la compañía.

POR MIGUEL ÁNGEL GAMONAL
Head of Data & IA at T4S

En la realidad del mundo empresarial actual, la gestión de datos presenta el desafío de generar valor tanto de datos SAP como No SAP en una misma plataforma analítica. Las empresas requieren un ecosistema de soluciones multi-proveedor que necesiten una integración de datos adecuada y automatizada.

Las compañías han adoptado diversos enfoques para integrar los datos SAP con datos No SAP. El enfoque principal ha sido la implantación de una plataforma analítica global en la nube (GCP, AWS, Azure, Snowflake) con una integración directa con los sistemas fuente SAP (ERP, S4, etc.), lo que ha llevado a veces al desmantelamiento de sus sistemas analíticos SAP históricos (BW, BO). Estos sistemas habían generado modelos de datos durante años, permitiendo una explotación eficiente y escalada de los datos SAP.

Sin embargo, aunque este enfoque de explotación directa en data lakes en la nube ha generado valor también ha creado dificultades de integración de los datos SAP en las plataformas analíticas, problemas de accesos indirectos/digitales y, quizá lo más grave: una pérdida de valor de los datos SAP debido a la replicación en bruto de los datos sin mantener el contexto y la lógica de negocio necesarios para obtener el máximo valor y conocimiento de los datos.

Con el lanzamiento de SAP Datasphere en 2023 y su posterior evolución, SAP ha puesto a disposición de las empresas una solución analítica en la nube basada en una arquitectura Data Fabric. Esta plataforma analítica permite a las empresas obtener el máximo valor a sus datos SAP de la manera más optimizada, con la posibilidad de combinar con datos externos en ambas direcciones.

Desde T4S entendemos que para la mayoría de las empresas que necesitan gestionar datos SAP y No SAP el camino tecnológico pasa por implementar una arquitectura analítica híbrida, donde SAP Datasphere sirva como el Data Warehouse en la Nube para todos los datos de soluciones SAP. Esto proporciona una serie de beneficios, incluyendo:

- Una arquitectura de datos en la nube (business data fabric) que ofrece una visión unificada de todos los datos empresariales generados en soluciones SAP, permitiendo su uso, compartición y obtención de valor a los datos de una manera simple y eficiente.



- Una plataforma única para integrar cualquier dato SAP de forma nativa y aplicando toda la inteligencia de los procesos de negocio claves de la compañía.
- La posibilidad de integración y federación de datos con las principales plataformas de datos en la nube del mercado, en ecosistema abierto con los principales partners tecnológicos (Google Cloud, Databricks, Collibra, Confluent, DataRobot...)
- La reutilización de los modelos de datos y lógicas de negocio ya implementadas SAP BW.
- Un punto único de integración con datos SAP que cumpla con los requerimientos de licenciamiento.
- Actuar como plataforma de planificación corporativa robusta y armonizada en combinación con SAP Analytics Cloud.

Gracias a los beneficios descritos, desde T4S apostamos porque SAP Datasphere permita, de una manera más sencilla, eficiente y rápida, la adopción de una arquitectura "Data Fabric" global que integre los datos SAP y No SAP. SAP Datasphere se impone como opción óptima comparando con otras alternativas que no garantizan la correcta integración desde el punto de vista técnico y de negocio, evitando incurrir en altos costes de desarrollo y mantenimiento. ■

AUSAPE

T4S
A VASS COMPANY

Te ayudamos a impulsar tu éxito empresarial

En 2 años hemos conseguido

300%

de Crecimiento
(en ingresos en 2023)

+100

Clientes

3

Qualified Partner
Package Solutions

1^{ER} PARTNER

en España certificado
en BTP Operations

+200

Personas

1.32

Certificaciones
por consultor



Somos una empresa de consultoría 2.0 con expertos en tecnologías avanzadas para mejorar e innovar en los procesos de negocio basados en SAP.

www.t4sadvance.com



La Clave del Éxito en la Gestión de Recursos Humanos: Una Correcta Implementación de Sistemas de Nómina

En el dinámico mundo empresarial actual, los departamentos de recursos humanos (RRHH) enfrentan el reto de gestionar eficazmente el capital humano, manteniendo al mismo tiempo la precisión y la eficiencia en la gestión de datos y el cálculo de nóminas. La implementación correcta de sistemas de nómina como SAP Employee Central Payroll es fundamental para alcanzar estos objetivos. Este artículo explora cómo respetar la arquitectura del sistema y aprovechar sus funcionalidades estándar puede transformar la experiencia de los usuarios de RRHH.

POR **ENRIQUE HIGUERO CUADRADO**
SAP HR y SuccessFactors

INTRODUCCIÓN

En nuestra colaboración con IVIRMA, líder en investigación y ciencia de fertilidad, identificamos un patrón común: la implementación de Employee Central Payroll como entidad independiente al sistema de Employee Central, gestionada por equipos separados y con poca comunicación entre ellos. Este enfoque fragmentado conduce a discrepancias en la gestión de datos y procesos redundantes, resultado en una experiencia laboriosa para RRHH y los empleados.

Para abordar este desafío, adoptamos un enfoque integral que reconoce a Employee Central y Employee Central Payroll como componentes interdependientes de un único sistema de gestión de recursos humanos. Promovimos una integración fluida, gestionada por un equipo con conocimientos tanto en la administración de personal desde SuccessFactors, como en la gestión de la nómina en Employee Central Payroll.

AUDITORIA Y REIMPLEMENTACIÓN: UN ENFOQUE UNIFICADO

Nuestra primera tarea fue realizar una auditoría exhaustiva de la implementación existente en IVIRMA. Identificamos áreas donde la falta de integración entre Employee Central y Employee Central Payroll había generado ineficiencias y errores operativos. Estos problemas, categorizados como recomendables u obligatorios, sirvieron de base para nuestro calendario de proyecto y reimplementación del sistema.

En lugar de simplemente corregir los errores, abordamos la desconexión entre los dos sistemas. Subrayamos la importancia de una gestión unificada de datos maestros y procesos de nómina para garantizar coherencia y precisión en la plataforma de RRHH. Cada configuración y ajuste consideró la interacción entre Employee Central y Employee Central Payroll, asegurando una experiencia fluida para los usuarios finales.

OPTIMIZACIÓN A TRAVÉS DEL ESTÁNDAR

Seguir la configuración estándar de SAP SuccessFactors, reduce significativamente de tareas manuales. Utilizando las funcionalidades predefinidas, los procesos de gestión de datos maestros, cálculo de nóminas y tramitación con organismos públicos se automatizan, lo que disminuye los errores humanos y mejora la eficiencia operativa.

Por ejemplo, gestionar completamente la propuesta salarial dentro de SuccessFactors y se replicarla en el sistema de nómina, se asegura

la coherencia y precisión de los datos. Esto facilita la gestión de subidas salariales y cambios de jornada, permitiendo que los cálculos automáticos de antigüedad y otros beneficios, evitando procesos manuales propensos a errores. Esta gestión permitirá que la integración con otros módulos fluya de manera estándar.

SIMPLIFICACIÓN DE PROCESOS COMPLEJOS

El uso del estándar también permite aprovechar herramientas avanzadas como el Payroll Control Center. Esta funcionalidad facilita el lanzamiento de nóminas, al incorporar validaciones adicionales que aseguran que los datos sean correctos antes de procesar los pagos. Su adecuada configuración mejora la precisión y libera tiempo para que el personal de RRHH se enfoque en actividades estratégicas.

Además, funcionalidades como la distribución de costes asignando varios centros de coste a un empleado, y la replicación automática de eventos importantes como altas, bajas y ausencias, agilizan la gestión de personal y aseguran que toda la información relevante esté disponible y actualizada en tiempo real. Eliminando la necesidad de intervenciones manuales.

FACILITACIÓN DE LA INTERACCIÓN CON ORGANISMOS PÚBLICOS

Una implementación correcta del sistema permite gestionar y replicar adecuadamente los datos fiscales en los infotipos correspondientes para garantizar que el cálculo del IRPF sea preciso y conforme a la legislación vigente, evitando problemas legales y asegurando que los empleados reciban sus beneficios fiscales.

Además de la automatización para AFI, FDI y Delt@ asegura que los procesos de comunicación con la Seguridad Social y otros organismos sean fluidos y sin errores.

CONCLUSIÓN

La implementación de un sistema de nómina no es solo una cuestión técnica, sino una estrategia crucial para la optimizar la gestión de recursos humanos. Explotar las funcionalidades estándar del sistema mejora la precisión y eficiencia, y aumenta la satisfacción en la organización. T4S dispone además de soluciones propias para migrar la nómina implementada en HCM a Successfactor Payroll, sin tener que realizar una reimplantación. ■

Entregando excelencia en servicios SAP a nuestros clientes

Acelera la transformación digital con DXC4RISE, una solución completa de transformación de procesos de negocio y de plataforma, contando con herramientas líderes y una dilatada experiencia en S/4HANA, para evaluar, diseñar, implementar, optimizar y respaldar el viaje hacia una empresa impulsada por el valor y preparada para el futuro.



Para más información
SAP.presales.Iberia@dx.com

La Revolución Silenciosa: Cómo la Automatización inteligente y Robotización ha dado paso al Expediente Hiperautomatizado

Estamos siendo testigos de un emocionante avance hacia un futuro más eficiente y conectado, donde tanto las gestiones administrativas como las interacciones ciudadanas se vuelven más ágiles y colaborativas. Este progreso se ha logrado gracias a una serie de pequeños cambios implementados en los últimos años en la tramitación de expedientes, dejando atrás los métodos tradicionales para dar paso a una nueva era: los expedientes hiperautomatizados. Esta transformación no es pasajera; está aquí para quedarse y revolucionar la forma en que trabajamos y vivimos. Imaginemos un mundo donde los procesos administrativos se realizan con rapidez y precisión, liberando tiempo y recursos para centrarnos en lo que realmente importa!

POR VANESSA SÁNCHEZ SÁNCHEZ
DXC Service Manager for Public Sector

En el vertiginoso panorama tecnológico de hoy en día, la gestión tradicional de expedientes está siendo dejada atrás a toda velocidad. Aquellas organizaciones que se resisten a asumir nuevos escenarios de trabajo se arriesgan a quedar relegadas en el sector, con grandes ineficiencias operativas y pérdidas competitivas, mientras que aquellas que se transforman adoptando la automatización y robotización en sus procesos de gestión de expedientes están viendo cómo sus organizaciones se han vuelto más ágiles y eficientes.

En el proceso de transformación digital, las organizaciones públicas se encuentran con dos preguntas cruciales cuyas respuestas tempranas son esenciales para evitar obstáculos y desafíos difíciles de superar. En DXC Technology nos dedicamos a acompañar a nuestros clientes hacia soluciones estratégicas eficientes en este emocionante viaje hacia el Expediente Hiperautomatizado.

¿QUÉ ASPECTOS TÉCNICOS SON IMPRESCINDIBLES AL IMPLEMENTAR PROCESOS DE AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE?

Para alcanzar la hiperautomatización inteligente que define los nuevos expedientes, es crucial pasar por diversas fases, entre las cuales destacan:

- ▶ La digitalización del expediente mediante la descomposición de tareas y la integración con diferentes aplicaciones, como el registro electrónico, las notificaciones electrónicas, etc. garantizando la integridad digital del expediente. En esta etapa, es común confundir un proceso como una única tarea, cuando en realidad consta de varias partes. Un claro ejemplo es la aprobación de un documento, que requiere varios pasos: desde la creación del borrador hasta la solicitud de firma y su incorporación.

- ▶ La automatización en la asignación de tareas asegurando el cumplimiento de la normativa vigente tanto en la tramitación de los expedientes como en la asignación de responsables de ejecución, posibilitando la determinación de un empleado o de un sistema.
- ▶ La robotización de tareas que, aunque naturalmente susceptibles de ser automatizadas, quedaron pendientes debido a la falta de servicios sistémicos en las aplicaciones utilizadas.
- ▶ Y finalmente, las tareas automatizadas se combinan para formar procesos completos, logrando la hiperautomatización y dando vida a la innovadora tramitación de expedientes.

Antes de pasar a la siguiente pregunta, es crucial recordar los principios fundamentales que deben dirigir todo plan de automatización y robotización. Estos principios no solo aseguran el éxito técnico, sino que también desempeñan un papel esencial en la gestión del cambio, reduciendo el impacto en la organización y generando un mayor apoyo entre todos los involucrados:

- ▶ Compatibilidad de ejecución entre la vía tradicional y la hiperautomatización.
- ▶ Carácter potestativo de la ejecución automatizada.
- ▶ Reversibilidad de las actuaciones/actos.
- ▶ Trazabilidad en el proceso.

DXC Technology se apoya en las innovadoras soluciones de SAP para garantizar el cumplimiento de estos principios garantizando una ejecución armoniosa entre los métodos tradicionales y la vanguardia representada por el expediente hiperautomatizado. A continuación, se presentan algunas de las herramientas que utilizamos para garantizar el cumplimiento de estos objetivos;

- ▶ Con el motor de reglas (BRF+: Business Rule Framework plus) en combinación en los bots (BPA: Build Process Automation) se eleva la tramitación a un nuevo nivel de eficiencia y flexibilidad, permitiendo la realización de cada acción de acuerdo con la normativa específica de cada organismo y las características individuales

- de cada expediente, garantizando que se cumplan los principios fundamentales de compatibilidad y carácter potestativo.
- ▶ Con el sistema de gestión de expedientes (RMS: Record Management System) se logra una organización de expedientes de manera intuitiva y flexible, permitiendo seguir cada paso con claridad gracias al diseño jerarquizado. Esto no solo garantiza la transparencia y el control en los procesos, sino que también permite cumplir con los principios de trazabilidad y reversibilidad.

¿QUÉ BENEFICIOS APORTA EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA OPERATIVA Y AHORRO DE COSTES?

La adopción de procesos automatizados supone un avance notable en la reducción de los tiempos de ejecución de tareas y procesos. Al eliminar la necesidad de intervención manual en actividades repetitivas y predecibles, la automatización agiliza cada etapa del expediente hiperautomatizado, desde su inicio hasta su conclusión. Esta eficiencia intrínseca no solo ahorra un tiempo considerable en la realización de tareas, sino que también impulsa la productividad y la capacidad de respuesta de las organizaciones.

Es esencial destacar que al seguir reglas y procesos previamente establecidos, se garantiza una respuesta jurídicamente adecuada y coherente en cada fase del proceso. Además, centralizando el uso de los datos y documentos se evitan los silos de información y se favorece una gobernanza efectiva y ética, en cumplimiento con la legislación.

Uno de los organismos públicos que lidera el camino en la adopción de tecnologías innovadoras en sus sistemas informáticos explica en una reciente nota de prensa cómo es posible adoptar esta nueva filosofía de trabajo en la gestión de expedientes:

“La automatización inteligente ha supuesto un gran avance en las relaciones electrónicas entre la Administración de Castilla y León y sus licitadores y contratistas, mejorando la eficiencia y la seguridad de los procesos de contratación administrativa, reduciendo el esfuerzo, los errores de gestión, los tiempos de tramitación y la variabilidad en los plazos. En la práctica, los licitadores y contratistas comprueban de forma casi inmediata que desde que presentan una solicitud en el registro electrónico, el sistema es capaz, en apenas segundos, de incorporarla automáticamente a su expediente digital e informarle simultáneamente del plazo para resolver su solicitud y las consecuencias jurídicas de no resolverlo dentro de ese plazo.”

* Nota de prensa “ECONOMÍA Y HACIENDA ADJUDICA LA ROBOTIZACIÓN AUTOMATIZADA DE LA CONTRATACIÓN PÚBLICA POR VALOR DE 1 MILLÓN DE EUROS CON CARGO A FONDOS EUROPEOS” (2024). Para obtener información adicional sobre este tema se puede acceder a las comunicaciones de www.jcyl.es

Otro de los beneficios de este tipo de expedientes es la reducción de costes que pueden llegar a obtener los organismos. Al simplificar y automatizar la tramitación no solo se reducen las interacciones entre los empleados, sino que también se minimizan las tareas que deben realizar los terceros, conduciendo a eficiencias en todas direcciones. Un claro ejemplo de este ahorro lo podemos ver en la nota de prensa de la Junta de Castilla y León donde informa a los ciudadanos del ahorro de 44 millones de euros en la administración, siendo uno de los factores implicados en este logro la simplificación de tareas administrativas tanto internamente como en la entidad contratista. Además, este hecho está posibilitando la finalización de procesos de contratación en tan solo tres días.



“Se ha innovado en el proceso de contratación administrativa y en la automatización de todo el proceso de tramitación del contrato basado en el acuerdo marco, lo que, unido a la inexistencia de una segunda licitación, supone una reducción de los costes de transacción que también ha contribuido a la consecución de unos precios ventajosos.”

* Nota de prensa “LA JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN AHORRA 44 MILLONES DE EUROS CON EL NUEVO CONTRATO DE ELECTRICIDAD ADJUDICADO POR 103,5 MILLONES DE EUROS HASTA 2026” (2023). Para obtener información adicional sobre este tema se puede acceder a las comunicaciones de www.jcyl.es

Es crucial resaltar que la transición hacia el expediente hiperautomatizado no solo impulsa la eficiencia operativa, sino que también tiene un impacto positivo en la sostenibilidad medioambiental, en línea con las regulaciones y normativas medioambientales actuales. La adopción de soluciones automatizadas conlleva una reducción significativa en el consumo de energía, lo que se traduce en una disminución en la factura de servicios energéticos. Además, la optimización de sistemas y procesos contribuye a una menor huella ambiental, al minimizar el uso de recursos y reducir las emisiones de carbono asociadas con las operaciones tradicionales.

Finalmente debemos destacar otra área relevante en este ecosistema tecnológico, nos referimos claro está, a la incorporación de la inteligencia artificial generativa y el machine learning en la gestión de procesos. Desde DXC Technology aprovechamos estas tecnologías para optimizar la gestión de solicitudes, tanto desde la perspectiva del solicitante como desde la del gestor, en una amplia gama de áreas competenciales, que incluyen compras, finanzas, salud, educación, etc. Estas herramientas nos permiten mejorar la eficiencia, la precisión y la capacidad de respuesta, brindando soluciones innovadoras y personalizadas que impulsan el éxito en cada paso del proceso. ■

Para más información, ponte en contacto con nosotros:
sap.presales.iberia@dxc.com
<https://dxc.com/es>

¿Quieres saber cómo desde Eviden Impulsamos la Transformación Empresarial con SAP Move HXM?

En el panorama empresarial actual, la gestión del capital humano se ha convertido en un pilar fundamental para el éxito de las organizaciones. Es por ello que desde Eviden y con la iniciativa SAP Move HXM (Human Experience Management), colaboramos activamente para lograr que las empresas tengan a su disposición una solución integral diseñada para potenciar la gestión de recursos humanos de manera estratégica y centrada en el empleado.

POR JOSE MANUEL VOCES GIL-FOURNIER
Experto de Eviden en SAP HCM & SuccessFactors.

Dentro del **Ecosistema** de la base instalada de **SAP en RRHH**, el **periodo de mantenimiento y evolución de las soluciones tradicionales On-premise va tocando a su fin**, y es por ello por lo que SAP ha lanzado un programa con sus **Partners para la ayuda** en las **migraciones de sus actuales instalaciones SAP ECC HCM hacia las nuevas e innovadoras soluciones en la nube de SAP SuccessFactors**.

Con el **programa SAP Move HXM**, SAP facilita el **acceso y salto a la nube de RRHH**, donde se ofrece una experiencia de usuario más intuitiva y personalizada frente a las soluciones anteriores basadas en SAP ECC. Esta **solución SuccessFactors** permite a las organizaciones **optimizar sus procesos de RRHH**, impulsar el compromiso de los empleados y mejorar la productividad en toda la empresa, apoyándose en **nuevas tecnologías de IA como el nuevo Copilot Joule** que **acompañará a los principales procesos de SAP de recursos humanos o la inteligencia artificial generativa** (Ej. Preselección de candidatos sin sesgos sociales. Recomendación individualizada y automatizada para adecuar la mejor formación de cada empleado a cada puesto. Impulso y preparación de rutas de desarrollo profesional personalizada para el crecimiento continuo y progresión de planes de carrera para cada persona dentro de la organización...).

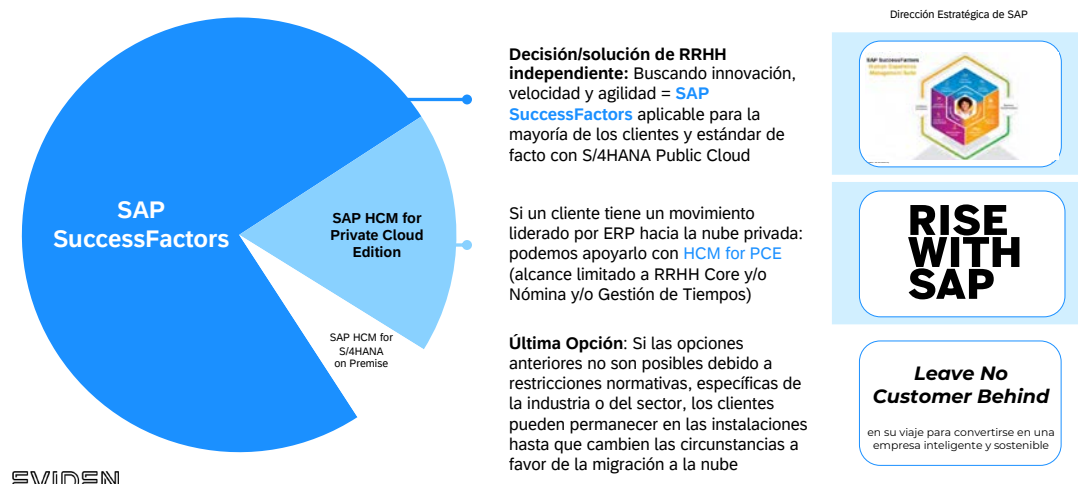
Como **Partner Platinum de SAP**, Eviden juega un papel clave en la implementación con éxito de SAP Move HXM. Con su **experiencia y conocimientos profundos en soluciones de RRHH**, Eviden ayuda

a las empresas a **aprovechar al máximo esta innovadora plataforma**, adaptándola a sus necesidades específicas y **garantizando una transición sin problemas** hacia un modelo de gestión del talento más centrado en las personas.

Realizar el salto a la nube con nosotros, es garantía de éxito. Nuestros servicios prediseñados **para las migraciones de SAP HCM a SuccessFactors simplifican el viaje a la nueva tecnología desarrollada por SAP**, consiguiendo alinear la transformación y la eficiencia operativa durante el proceso de cambio.

Además, **Eviden aporta casos de uso concretos** que ilustran la **efectividad de SAP Move HXM** en diversos escenarios empresariales, tanto a nivel Local de España como internacional. Desde la **automatización de la migración técnica** del sistema ECC y el **traslado de datos de RRHH del on-premise a SuccessFactors**, hasta la **reingeniería y adopción de la nueva solución en la nube** que cubra las especificaciones requeridas por cada cliente en RRHH (Incluida la migración de nómina a SuccessFactors). ■

Programa SAP Move HXM | Posicionamiento EVIDEN basado en los casos de uso de los clientes



EVIDEN

Expanding the possibilities of data and technology

¿Quieres más información?
Descúbreanos aquí:



Descubra nuestro último producto estrella: Copilot for SAP Ariba

Los departamentos de compras a menudo se enfrentan a problemas con descripciones imprecisas en las solicitudes de compra de texto libre, generando más trabajo y aumentando los tiempos de procesamiento. Con SAP Ariba Guided Buying esto mejora drásticamente, sin embargo, las SolPeds aún pueden presentar desafíos. Los solicitantes a menudo no encuentran los elementos que necesitan y recurren a Compras para ayuda, invirtiendo mucho tiempo en descripciones que luego se deben corregir, generando frustración y fomentando compras no autorizadas.

Con el Copilot for SAP Ariba, se simplifica y mejora significativamente el proceso. Esta herramienta guía a los usuarios en tiempo real con la asistencia de la IA, reduciendo los tiempos de procesamiento. Esto se realiza mejorando los algoritmos de búsqueda en los catálogos, y si no encuentra un elemento disponible, el asistente ayuda al usuario a seleccionar el formulario adecuado, creando una descripción de texto libre significativa. Cualquier error se corrige de inmediato, proponiendo automáticamente el grupo de material y el centro de coste asociado. La IA puede verificar si la oferta de un proveedor cumple con las directrices internas de compras,

El Copilot for SAP Ariba, ofrecido por Lhotse y apsolut, guía a los usuarios en todo el proceso de compra en SAP Ariba, ofreciendo un considerable ahorro de tiempo y recursos

y además, si la oferta está en PDF, se adjunta automáticamente generándose una SolPed de Ariba en segundos.

El Copilot for SAP Ariba, ofrecido por Lhotse y apsolut, guía a los usuarios en todo el proceso de compra en SAP Ariba, ofreciendo un considerable ahorro de tiempo y recursos. Contáctenos para ver este asistente en vivo, y deje que SAP Ariba Guided Buying y nuestro asistente optimicen las compras en su organización.. ■



SAP Ariba MEE Partner of the Year
2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022



SAP Global LoB
Partner Excellence Awards
Intelligent Spend and Business Network
Finalist 2024



#1 IN DIGITAL
PROCUREMENT



SAP Ariba



SAP Fieldglass



Icertis Contract Intelligence



SAP BTP



SAP Product Sourcing Suite



Business Transformation Services



eSignature Connector for DocuSign



Fluid



LLM Bots



“Tener el socio adecuado es crucial. En el pasado, se presentaron desafíos con la implementación y el soporte de la Suite de SAP Ariba, debido a la falta de conocimiento profundo de la solución. Nuestra asociación con apsolut ya ha mostrado una mejora significativa y estamos realmente satisfechos con los cambios positivos y el impacto que ha causado”.

- Sergio Nuñez, Global Head of Procurement de Cellnex Telecom, sobre los beneficios que se han obtenido desde que Cellnex se asoció con apsolut para el mantenimiento y soporte de sus aplicativos SAP Ariba Suite

CONVISTA: ¡25 años!

ESTAMOS DE ANIVERSARIO



Finanzas

Tesorería

S/4HANA

Innovación

Business Analytics

Soluciones propias

Platforms & Technology



TECNOLOGÍA

Desde SAP hasta Kyriba, Snowflake y muchos más: te acompañamos a dar el salto tecnológico implementando las soluciones que mejor se adapten a tu negocio.



PERSONAS

Descubre cómo nuestro equipo de más de 1000 expertos alrededor del mundo combina su sólido conocimiento y habilidades para potenciar tu empresa hacia nuevas metas.



PROCESOS

Con nuestro profundo conocimiento de procesos de IT y de negocio, trazamos un plan a medida para optimizar las distintas áreas de tu empresa.

www.convista.es

Gestión avanzada de riesgos: seguros corporativos

En el entorno empresarial actual, la gestión eficiente de los seguros corporativos se ha convertido en una necesidad imperiosa, especialmente en grandes corporaciones que buscan consolidar la gestión de riesgos y el cumplimiento normativo. Los crecientes gastos en seguros para cubrir diversos tipos de riesgos y la dependencia de hojas de cálculo para manejar datos de pólizas y reclamaciones resaltan la necesidad de una solución más integrada y automatizada. Aquí es donde Convista entra en juego con su solución "Corporate Insurance Management (CIM)" certificada por SAP

POR CONVISTA

SITUACIÓN ACTUAL DE LA GESTIÓN DE SEGUROS CORPORATIVOS

Las grandes empresas se enfrentan a múltiples desafíos en la gestión de seguros:

- Consolidación de la gestión de riesgos y el área de cumplimiento.
- Incremento en los gastos para cubrir diversos riesgos.
- Dependencia de hojas de cálculo para manejar datos de pólizas y reclamaciones, con soporte limitado de SAP al proceso de compra (MM).

Estos problemas llevan a una falta de control y gestión adecuada, dificultades para distribuir los gastos de seguros en centros de costes o áreas de negocio, y una visibilidad limitada del departamento de Gestión de Activos.

FACTORES MOTIVADORES PARA UNA SOLUCIÓN INTEGRADA

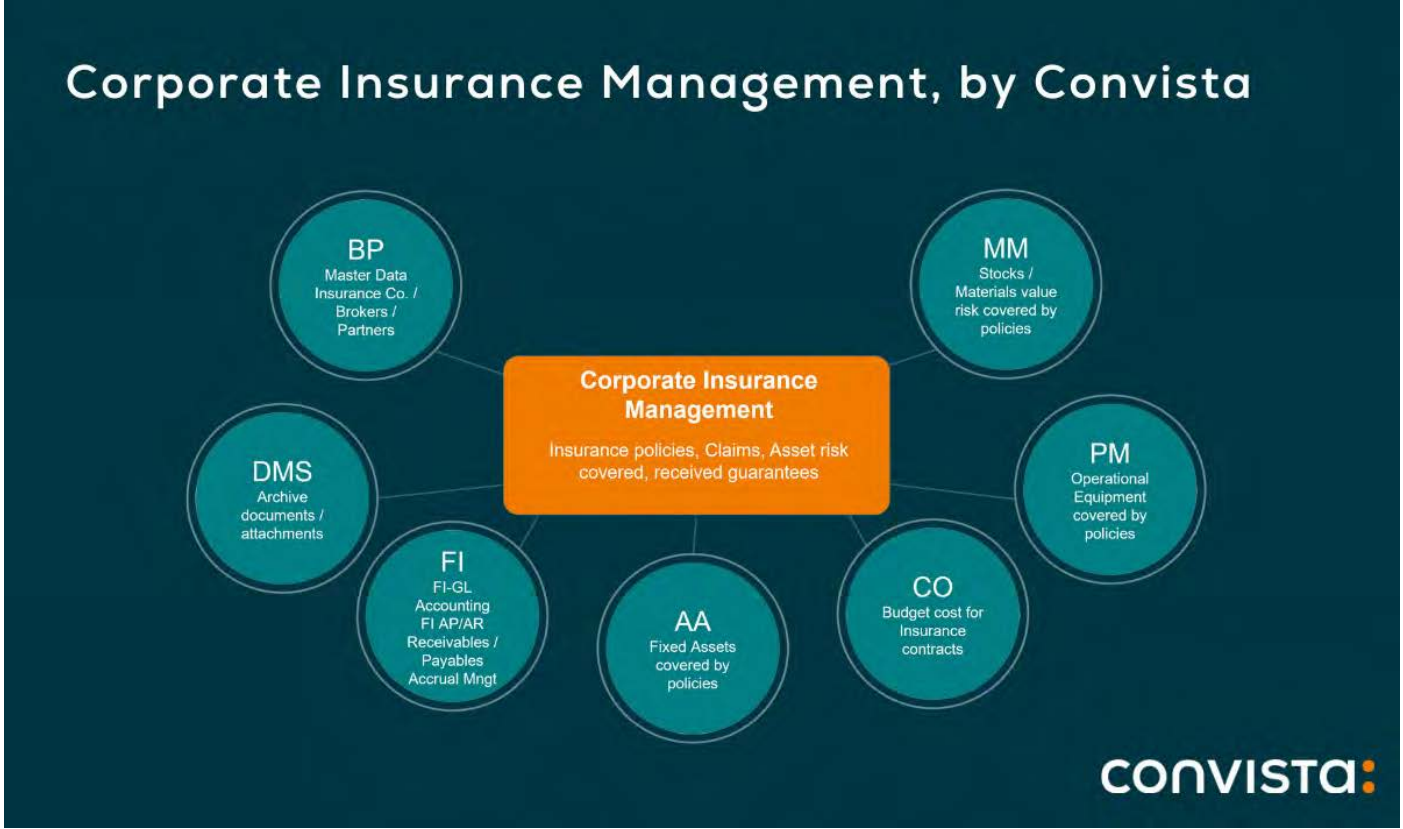
Ante esta situación, Convista ha desarrollado una solución que aborda:

- La amplia gama de tipos de pólizas.
- Eliminación del esfuerzo manual para controlar pólizas en hojas de cálculo.
- Creación de un proceso integrado con otros módulos/soluciones de SAP.
- Gestión de seguros y reclamaciones en un entorno controlado.
- Visibilidad de los procesos por el área de activos.
- Simplificación de la rutina del Analista de Seguros.
- Provisión de una visión gerencial del área.
- Cumplimiento con procesos de auditoría interna y agencias regulatorias.



BENEFICIOS DE LA SOLUCIÓN CIM

- **Registro de Activos**
 - † Control sistémico que proporciona integración y cargas, garantizando la seguridad.
 - † Seguridad de la información y eliminación de registros recurrentes.



- **Cálculo de Riesgo**
 - † Posibilidad de realizar comparaciones inmediatas, evitando grandes variaciones y endosos correctivos.
- **Presupuesto**
 - † Gestión automatizada del "presupuestado vs. realizado" en vistas de "efectivo" y "contabilidad".
- **Cotización y Emisión de Pólizas**
 - † Control automático de aprobaciones.
 - † Almacenamiento de datos históricos y documentos.
 - † Aprobación y pagos únicos.
 - † Provisión automática y contabilidad de todas las etapas.
- **Gastos**
 - † Proceso automatizado con rutinas predefinidas y valores registrados sin intervención manual.
 - † Posibilidad de distribuir costos de seguros por varios criterios.
- **Pagos**
 - † Procedimiento estandarizado y automatizado.
 - † Eliminación del riesgo de pagos tardíos y cancelación de pólizas.

- **Reclamaciones**
 - † Sistema de regulación y gestión de reclamaciones que controla estados, pendientes e indemnizaciones esperadas.
- **Seguridad e Informes**
 - † Control automático de perfiles que garantiza la seguridad de todo el proceso.
 - † Almacenamiento seguro de datos históricos.
 - † Informes accesibles a través del sistema.

INTEGRACIÓN DE DATOS

CIM permite la integración de datos de múltiples formas:

- **Entrada manual de datos** en la base de datos.
- **Carga de datos desde hojas de cálculo**, permitiendo actualizar información y recargarla en la base de datos de CIM.
- **Sincronización de datos** desde otras soluciones SAP S/4 (FI-AA, MM y PM), rellenando los datos necesarios para el registro de pólizas de seguros y reclamaciones.

¿POR QUÉ "CORPORATE INSURANCE MANAGEMENT" (CIM)?

La solución CIM de Convista es un complemento en SAP que integra diversos módulos, asegurando la confiabilidad de la información y proporcionando una gestión completa y eficiente de seguros corporativos. Esta solución certificada por SAP resuelve los problemas de control y gestión asociados con el uso de hojas de cálculo extensas, ofreciendo una alternativa automatizada y segura. Además, la solución CIM de Convista ofrece una integración completa y eficiente con SAP, permitiendo una gestión avanzada de riesgos empresariales a través de una plataforma automatizada y segura. Al eliminar la dependencia de hojas de cálculo y proporcionar una visión gerencial integral, CIM facilita la toma de decisiones informadas y el cumplimiento normativo.

Para más información o para solicitar una demostración, no dude en ponerse en contacto con nosotros. ■

La solución CIM de Convista ofrece una integración completa y eficiente con SAP, permitiendo una gestión avanzada de riesgos empresariales a través de una plataforma automatizada y segura

Sácale partido en SAP a la Facturación Electrónica B2B

La Ley Crea y Crece tiene como objetivos generales facilitar la creación de empresas y generalizar el uso de la factura electrónica entre empresarios y profesionales en España. La aprobación definitiva se prevé para septiembre de 2024. 12 meses después de la aceptación del reglamento, las empresas con facturación mayor de 8 millones de euros deberán cumplir la facturación electrónica B2B.

POR **IÑAKI DÍAZ**

Responsable del área Finanzas en Oreka IT

Entre otros, dos aspectos relacionados con la facturación electrónica que especifica el Real Decreto que desarrolla la Ley Crea y Crece, son los siguientes: las sociedades que emitan facturas a y reciban facturas de otras sociedades estarán obligadas a remitir la factura a cliente en formato electrónico, y a recibir las facturas de los proveedores en formato electrónico.

Si nuestro negocio se gestiona por SAP R3 o S/4HANA (versiones On-premise, Private Cloud o Public Cloud) ¿qué impacto puede llegar a tener en nuestro sistema SAP la adaptación a esta Ley?

Por un lado, en cuanto a la obligatoriedad de remitir las facturas a nuestros clientes en formato electrónico, lo cierto es que el Document and Reporting Compliance de SAP, en adelante DRG, ya incluye de manera estándar la funcionalidad de remisión de facturas electrónicas B2G.

Por lo tanto, todo parece indicar que SAP proporcionará las notas OSS correspondientes, para adecuar el sistema de manera estándar a las necesidades técnicas provenientes de la obligatoriedad legal de remitir las facturas a clientes en formato electrónico, basándose en el aplicativo ya existente para remisión de facturas en formato electrónico para Organismos Públicos, incluso manteniendo el mismo formato XML Facturae.

Por el lado de la obligatoriedad de recibir los XML de facturas de los proveedores en nuestro sistema informático, la expectativa es que SAP proporcione de manera estándar la funcionalidad que permita introducir los XML correspondientes a las facturas de nuestros proveedores en nuestro sistema SAP.

Contar con los XML de facturas de proveedores en nuestro sistema SAP, proporciona una gran ventaja en la automatización de procesos manuales en la recepción de facturas de proveedores.

Desde Oreka IT, lanzamos Oreka Invoice Platform, herramienta que cubre esta funcionalidad dentro de SAP, alineada técnica y funcionalmente a la solución estándar que SAP proporcione para la recepción de ficheros XML de facturas de proveedor.

La herramienta de Oreka IT para la automatización o contabilización asistida, contendrá funcionalidades como:

- ▶ Alineación técnica y funcionalidad con las soluciones estándar de SAP (que aún están por venir)
- ▶ Automatización de la contabilidad para facturas logísticas y facturas financieras
- ▶ Workflows y reglas de autorización de contabilización
- ▶ Tracking de status, para linkar el XML recibido del proveedor, el status de autorización, y el status de contabilización
- ▶ Y otras funcionalidades que cada cliente necesite

Seguiremos ampliando información, a medida que se vayan conociendo y verificando más detalles de la solución estándar de SAP.

Por otro lado, además de S/4 HANA Private Cloud y SAP R3, en Oreka IT trabajamos con tecnología SAP B1 y SAP S/4HANA Public Cloud, donde del mismo modo, lanzamos las versiones Oreka Invoice Platform B1 y Oreka Invoice Platform BTP. Estas soluciones cubren las funcionalidades de automatización y asistencia de los flujos de contabilización de facturas de proveedores de facturación electrónica B2B, con tecnología SAP. ■



AUSAPE

Kelvin
by Oreka IT

**Monitorización,
control y gestión de
entornos productivos**

DESCUBRE
NUESTRA
SOLUCIÓN
MES >>>



oreka i.t.
corporate balance

in | 945 067 219
orekait@orekait.com
www.orekait.com



Se puede estar en misa y repicando

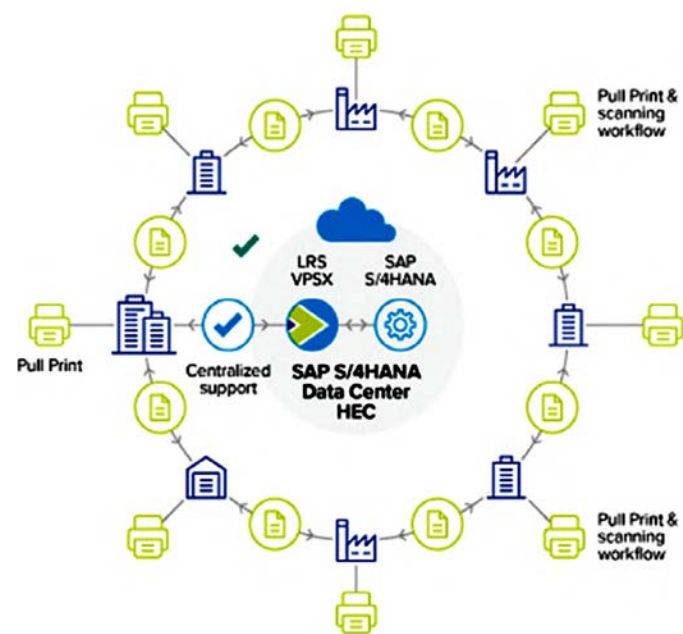
Casi todo el mundo conoce el refrán “no se puede estar en misa y repicando”. Se aplica a innumerables situaciones en las que elegir una alternativa significa automáticamente excluir la posibilidad de otras opciones. Esto es tan cierto en el mundo de la tecnología como en todos los demás aspectos de la vida.

POR AL NICHOLS
Solutions Architect, LRS

Cuando se trata del entorno SAP, esta idea resulta especialmente aplicable. Las organizaciones van a tener que migrar sus entornos SAP NetWeaver® posiblemente pasen a una solución totalmente basada en la nube. El futuro de la ejecución de productos SAP® on premise puede estar llegando a su fin. Pero ¿cómo impacta eso hoy?

EL FUTURO COMIENZA AHORA

Facturas, etiquetas de códigos de barras y otros documentos críticos para el negocio creados por las aplicaciones SAP, vinculan a clientes, empleados, proveedores y a multitud de actores clave en los procesos de negocio. Para garantizar la entrega de estos documentos de manera fiable y segura, SAP trabaja con proveedores de tecnología certificados para que se adopten interfaces estándar de gestión de output. Así se puede utilizar la interfaz S/4H-BC-XOM (utilizada en las instalaciones SAP S/4HANA® on Premise y Private Cloud) y ahora también la nueva interfaz BTP-PRINT-OMS (diseñada para admitir la impresión desde soluciones SAP que utilizan el servicio SAP Print basado en la nube en SAP BTP que incluye soluciones de SAP como SAP Digital Manufacturing).



La solución VPSX® de LRS es una solución gestión de output certificada por SAP con soporte tanto para la interfaz BTP-PRINT-OMS como para la interfaz S/4-BC-XOM. Establecer hoy una estandarización en la infraestructura de output con la solución VPSX/OutputManager, ayuda a mitigar los riesgos tecnológicos futuros y ahorra tiempo y recursos valiosos en la transición de un futuro basado en la nube. Al adherirse a los estándares establecidos, la impresión simplemente funciona. Este enfoque elimina obstáculos en un posible viaje desde el mundo SAP local a una nube privada de SAP o a un entorno basado en la nube pública.

MÁS INTELIGENTEMENTE, NO CON MÁS ESFUERZO

Con tantos cambios en el mundo SAP, adherirse a los estándares establecidos por SAP es una forma de minimizar el impacto en los actores clave tanto internos como externos. Buenas noticias: incluso si su migración a S/4HANA (tal vez con RISE with SAP) aún no ha comenzado, estandarizar sus sistemas de gestión de output hoy, será una inversión sólida para su éxito futuro. ■



Innovación en SAP a tu medida



Antonio Hernández Gil 20, P6, Local 1 • Mérida (BADAJOZ)
www.resultoconsultoria.com

Compostabilidad aplicada a la empresa: un negocio extensible con SAP y NTT DATA

Hacia la empresa compostable: un modelo tecnológico flexible y adaptable en la nube

MARIO DABÁN

Director SAP & ES en NTT DATA

La compostabilidad es un principio de desarrollo de aplicaciones que se remonta a la década de los años 90 y que consiste en el uso de componentes estandarizados para crear soluciones personalizadas más rápido. Utilizar este modelo dentro de las empresas como base para construir y ampliar su infraestructura digital presenta múltiples ventajas. De hecho, a medida que las organizaciones han empezado a migrar a la nube, los beneficios de este principio se han vuelto más evidentes.

Las empresas inteligentes están llevando su infraestructura digital a la nube porque de este modo se reducen costes, se accede a nuevas oportunidades de desarrollo colaborativo y se pueden aprovechar al máximo tecnologías como la IA y el aprendizaje automático. No obstante, actualizar los sistemas internos y adaptarlos para que sean compatibles con los entornos cloud es una tarea compleja. Aquí es donde entra en juego la compostabilidad: este principio aboga por una forma distinta de modularidad, que permita combinar y reconfigurar unidades de negocio, soluciones, procesos de trabajo y equipos de forma más ágil y rápida.

¿Cuáles son las ventajas de este modelo de desarrollo? ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta al afrontar un cambio como este? A continuación, veremos cuáles son los elementos definitorios de una empresa compostable y explicaremos por qué la extensibilidad es tan importante.

LAS CLAVES DE LA COMPOSTABILIDAD

Para llevar a cabo sus operaciones, la mayoría de empresas recurren a un número reducido de herramientas como SAP. Suelen ser soluciones con una arquitectura grande que ofrecen funciones para todas las áreas del negocio: adquisiciones, gestión financiera, experiencia del cliente, etc. Y, precisamente por su tamaño, la transición de estas aplicaciones a la nube puede resultar compleja.

Una infraestructura rígida, en la que no pueden implementarse cambios de manera escalada en las distintas áreas, no es lo ideal cuando el objetivo es operar en la nube. Para ser compostable y que el proceso de migración sea más sencillo, una empresa debe cumplir cuatro principios:

- **Modularidad:** todos los componentes de su entorno tecnológico deben ser reutilizables en distintos módulos y reconfigurables.
- **Integración:** todos los módulos del negocio deben operar de forma integrada, gracias a un diseño que facilite la conectividad.
- **Autonomía:** pese a funcionar de forma coordinada con el resto, cada módulo del negocio debe ser independiente, fácilmente sustituible y modificable.
- **Orquestación:** para una construcción modular flexible y un funcionamiento óptimo de los programas, es esencial tener una visión completa de todo el ecosistema tecnológico que facilite el seguimiento y la gestión del mismo.

No todas las plataformas de software empresarial ofrecen las mismas ventajas ni son igual de aptas para la nube. Por tanto, el primer paso es seleccionar el proveedor más adecuado para alcanzar los niveles de extensibilidad y adaptabilidad que se pretenden.

POR QUÉ SAP S/4HANA

En un ecosistema empresarial marcado por el cambio y la disrupción, las plataformas alojadas localmente han dejado de ser una opción. Es necesario optar por un sistema que sea compatible con la nube y que cumpla con los principios de compostabilidad. En este sentido, SAP S/4HANA Cloud, se presenta como la solución ideal por su modelo extensible.

SAP ha desarrollado esta plataforma con un planteamiento “clean core”. La idea de este principio es que el núcleo de SAP Business Technology Platform permanezca intacto, evitando las modificaciones en la medida de lo posible. Así, las empresas que utilizan el software no acceden al mismo, pero aun así podrán ampliar la plataforma con funciones nuevas en el edge, en función de sus necesidades. Gracias a este concepto, SAP S/4HANA ofrece dos ventajas clave para las empresas:

- **Personalización:** facilita el desarrollo colaborativo de extensiones que aumenten las funcionalidades de la plataforma.



- **Seguridad:** no alterar el núcleo protege la integridad de las aplicaciones principales, algo esencial cuando se trabaja en entornos cloud.

Este sistema aprovecha toda la cartera de aplicaciones modulares de SAP, y proporciona a los usuarios distintas herramientas para diseñar y construir nuevas soluciones. Las organizaciones pueden, de esta manera, personalizar la plataforma sin necesidad de contar con un gran equipo interno de TI. Esto, además, es mucho más sencillo si se dispone de un partner de implementación e innovación como NTT DATA.

LA ESTRATEGIA DE NTT DATA

Dar con la plataforma adecuada no basta para que una empresa sea realmente compostable. Aunque es el primer paso, hay que tener en cuenta, por ejemplo, que no todas las empresas quieren limitarse a usar herramientas de un único proveedor. En ocasiones, es necesario utilizar aplicaciones de terceros y, para ello, hay que saber integrarlas con las soluciones del sistema principal.

Además, la compostabilidad no es un fin en sí misma, sino un medio para ganar agilidad y flexibilidad en los procesos y potenciar la extensibilidad del negocio. Contar con un partner de asesoramiento tecnológico es clave para identificar las capacidades que se deben implementar en la plataforma, determinar qué soluciones se van a utilizar en cada caso y coordinar el funcionamiento de todas ellas.

NTT DATA utiliza SAP S/4HANA como sistema de base que después va complementando con otros componentes. Nuestros especialistas trabajan estrechamente con tu equipo para averiguar las necesidades de tu organización. Tras ello, pueden ayudarte a crear

soluciones individualizadas que permitan a tu negocio adaptarse con facilidad a las nuevas tendencias del mercado y a las demandas de los usuarios finales.

El objetivo final es ejecutar una transformación digital completa y construir una empresa inteligente que alcance la verdadera eficiencia operativa. Gestionar un negocio de estas características puede ser complejo, pero NTT DATA ayuda a sus clientes a superar distintos desafíos:

- **Gestión de datos.** Estos sistemas en la nube generan un elevado volumen de datos, y te ayudamos a gestionarlos, sorteando además los problemas de ancho de banda, latencia o seguridad que pueden generar.
- **Reglas de negocio.** Te ayudamos a implementar un enfoque consistente con metodologías estandarizadas que, a su vez, fomente y acelere la asimilación de las nuevas herramientas por parte del personal.
- **Reusabilidad.** Reducimos la complejidad de tu sistema tecnológico, proporcionándote componentes compatibles con los distintos módulos de negocio y código reutilizable en las distintas aplicaciones.

En NTT DATA somos Platinum Partner de SAP, gracias a nuestra estrecha colaboración prolongada en el tiempo. Conocemos a fondo su oferta de aplicaciones, a lo que se suma el expertise empresarial de nuestros profesionales especializados en los distintos sectores. Nuestras metodologías y aceleradores únicos te ayudarán a convertir tu negocio en una empresa compostable de manera rápida y fluida. Ponte en contacto con nosotros y descubre cómo podemos ayudarte. ■



Miembros de SEIDOR y de la junta directiva de AUSAPE en el stand de la consultora tecnológica.

Seidor presenta sus proyectos tecnológicos más innovadores ante más de 1.300 expertos SAP

SEIDOR, consultora especializada en servicios y soluciones tecnológicas, ha presentado en Granada sus proyectos SAP más innovadores, en el marco del Fórum AUSAPE 2024, el mayor evento anual independiente de SAP en España, celebrado en el Palacio de Congresos de Granada, bajo el título 'Inteligencia Humana & Innovación Infinita', que ha congregado a más de 1.300 profesionales del ámbito tecnológico.

SEIDOR

Durante las sesiones del Fórum, se han abordado las principales cuestiones sobre transformación digital y el rol clave de la tecnología como palanca para impulsar la competitividad empresarial, aumentando su agilidad, eficiencia y sostenibilidad. Con su participación, **SEIDOR vuelve a reafirmar su compromiso con la innovación y su relevancia como socio estratégico de compañías de todos los sectores, gracias a su capacidad y experiencia, dentro del ecosistema SAP.**

Además de ser uno de los principales patrocinadores del evento, SEIDOR ha presentado sus **casos de éxito más destacados en transformación digital con tecnología SAP**, de diversas compañías de referencia, como **Bodegas Torres, Patatas Meléndez, Germans Boada, Girbau, COMSA, Inkema o Kimitec**, con las que ha presentado los proyectos desarrollados conjuntamente.

MESA REDONDA CON MICROSOFT, AWS Y GOOGLE CLOUD

Una de las sesiones que ha despertado mayor expectación ha sido la mesa redonda sobre la adopción de la solución **RISE with SAP** en las plataformas de **Microsoft, AWS y Google Cloud**. Durante esta conversación, se han analizado las diferencias en cuanto a ventajas técnicas, soberanía de datos y sostenibilidad que cada plataforma ofrece. En la mesa redonda han participado **Eduard Bonet, director Cloud en SEIDOR; Marcial Chinchilla, director de consultoría tecnológica SAP en SEIDOR; José-Domingo García-Caro de Microsoft; Jose María Viver de Google Cloud; y Andrea D'Altilia de AWS.**

SECTOR ALIMENTARIO: IA GENERATIVA E INDUSTRIA 4.0

Carlos Ezquerro, responsable de desarrollo de IA en Bodegas Torres, Carlos Polo, global innovation director en SEIDOR, y Jordi Llop, arquitecto de soluciones y director de área en SEIDOR, han presentado el uso que Bodegas Torres ha hecho de la inteligencia artificial para optimizar sus procesos de negocio. La incorporación de la IA generativa ha permitido a Bodegas Torres mejorar su competitividad y eficiencia operativa.

Asimismo, **Sergio Calvo, CIO de Patatas Meléndez, junto con Javier Ayora de Inkema, Juan Bárcena, director de proyecto de SEIDOR, y Marc Mauri, responsable SFC y desarrollo IP en**

La consultora tecnológica SEIDOR participa en el Fórum AUSAPE 2024, el mayor evento anual independiente de tecnología SAP en España

tecnología SAP en SEIDOR, han mostrado cómo estas empresas han mejorado sus procesos productivos con la integración de SAP S/4HANA y la solución Shop Floor Control de SEIDOR. Este proyecto ha modernizado sus plantas y optimizado sus operaciones, destacando la evolución hacia la Industria 4.0.

TRANSFORMACIÓN EN GERMANS BOADA, GIRBAU Y COMSA

Roger Navarra, de la Conversion Factory en SEIDOR, y Manel Moya, director de producto y portafolio SAP en SEIDOR, acompañados por **Daniel Vives y Mónica Baeza de Germans Boada**, empresa dedicada a la fabricación y distribución de maquinaria, herramientas y equipamiento para la construcción, han detallado la aportación de SEIDOR para la adopción de SAP S/4HANA en esta compañía. Este proyecto ha comportado la conversión del sistema de esta compañía multinacional, además de transformar su controlling y mejorar el análisis de rentabilidad.

Por su parte, **Víctor Agramunt, director de ERP en SEIDOR**, y **Carles Molina, CIO en Girbau**, compañía de soluciones de procesamiento textil a nivel global, han presentado cómo SAP Dataphere ha agilizado la disponibilidad de información entre SAP ERP y Salesforce. Esta solución ha permitido un flujo de datos eficiente y sin errores, optimizando recursos y mejorando la toma de decisiones, todo en un tiempo récord.

Además, SEIDOR también ha explicado, junto con la **CIO de COMSA, Elisabet Fernández**, el proyecto de evolución a la nube de esta compañía con Google Cloud.

TRANSFORMACIÓN BIOTECNOLÓGICA

Alejandro Sánchez Jiménez, CIO & Executive VP en Kimitec, compañía española de biotecnología para la agricultura, y **Dionisio Millán, South Sales Director en SEIDOR**, han presentado el éxito en el uso de GROW with SAP en la biotecnológica. Gracias a esta solución, Kimitec, que cuenta en España con el mayor centro de investigación de Europa en bioplaguicidas, bioestimulantes y probióticos, ha acelerado la adopción de SAP S/4HANA Public Cloud, alcanzando una mayor agilidad y eficiencia en su capacidad de innovación y crecimiento.

Finalmente, **Lorena Espún, SAP Team & Project Manager en SEIDOR**, ha abordado los desafíos y beneficios de la adopción de la ley "Crea y Crece" en la facturación B2B. En el transcurso de esta intervención, Espún ha remarcado la necesidad de preparar los sistemas de gestión para afrontar estos cambios de manera efectiva y eficiente, asegurando su cumplimiento legal.

FELICITACIÓN DE SEIDOR A AUSAPE POR SU 30 ANIVERSARIO

En el marco del Fórum, SEIDOR también ha querido unirse a la celebración de la trayectoria de tres décadas de la asociación. Por este motivo, **Iván González, director de Marketing, Comunicación y Sostenibilidad de SEIDOR**, ha señalado que *"nos sentimos profundamente orgullosos de celebrar, junto a AUSAPE, su 30 aniversario, ya que, durante estos 30 años, la asociación ha sido un referente fundamental en el ecosistema SAP de España, impulsando la transformación digital de las empresas y fomentando la excelencia en la gestión de sus procesos"*.



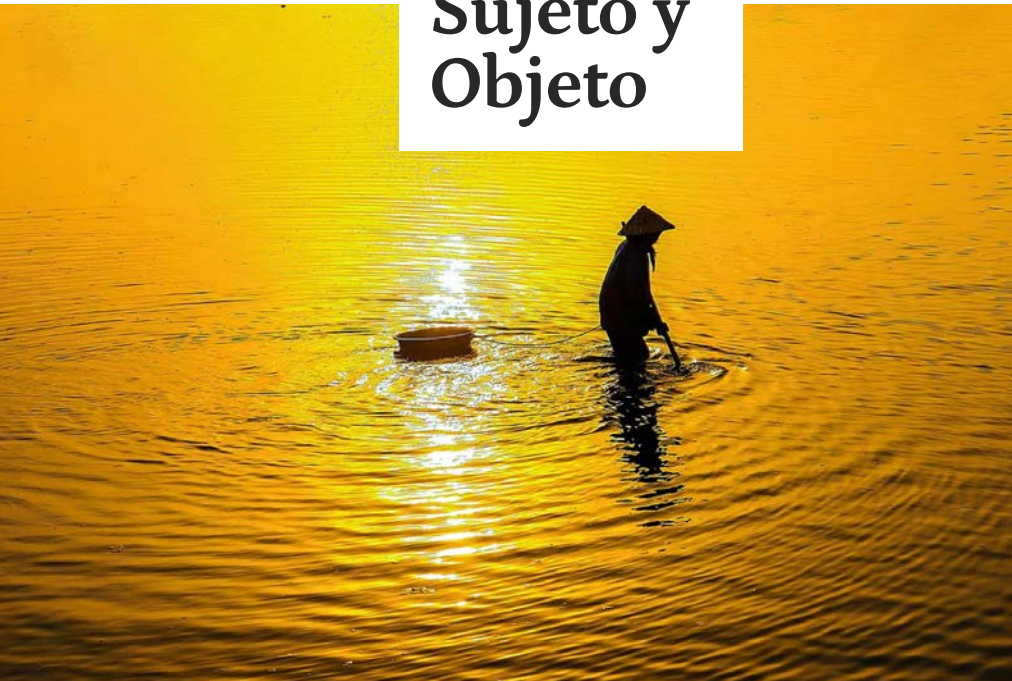
SEIDOR expone cómo ha contribuido a la transformación digital de compañías de referencia, como Bodegas Torres, Patatas Meléndez, Germans Boada, Girbau, COMSA, Inkema o Kimitec

SOBRE SEIDOR

SEIDOR es una consultora tecnológica que ofrece un portafolio integral de soluciones y servicios que cubren los ámbitos de Inteligencia Artificial, Edge, Customer Experience, Employee Experience, ERP, Data, Application Modernization, Cloud, Conectividad y Ciberseguridad. Con una facturación de 767 millones de euros en el ejercicio 2022 y una plantilla formada por más de 9.000 profesionales altamente cualificados, SEIDOR tiene presencia directa en 45 países de Europa, América Latina, Estados Unidos, Oriente Medio, África y Asia. La consultora es partner de los principales líderes tecnológicos. ■

Síguenos en: www.seidor.com/blog y en www.seidor.com
Accede a nuestras notas de prensa: www.seidor.com/sala-de-prensa

Sujeto y Objeto



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**

Design Thinker / Changemaker
www.marpashills.com
www.clearness-retiros.es
www.i-cq.com

En un mundo cada vez más volátil, incierto, complejo y ambiguo, parece que escasean las indicaciones precisas que nos orienten hacia más certeza y claridad en nuestra vida. Escasean las indicaciones que nos devuelvan a ese anhelado espacio de paz, plenitud y bienestar que intuimos que existe.

El asunto es cristalino. Cuanto más miremos hacia las condiciones del mundo, cuanto más tratemos de encontrar certeza y estabilidad en lo cambiante, en el mundo de los objetos -ilusiones o experiencias-, más erramos, inocentemente, el tiro y mayor y más permanente es el sufrimiento en nuestra vida.

SER ARROJADO

Todo lo que es, es decir, todo lo que existe permanentemente, eres tú. No lo des por hecho. Compruébalo por ti mismo, AHO-RA. Si no lo compruebas, convertirás este texto en otra (inútil) reflexión filosófica.

Dicho de otro modo, sólo tu eres absolutamente real, o bien, solo tu eres Verdad. Esta afirmación, aunque simple, encierra una profundidad que trasciende tu condicionada comprensión ordinaria. Cuando te identificas con los objetos que percibes, cuando piensas que eres tu cuerpo y tu mente, te sumerges inmediatamente en un mar de confusión y malentendidos. De re-

pente eres alguien separado, un “ser arrojado” como decía Heidegger, a un mundo y a unas circunstancias en las que tienes que luchar por sobrevivir. En ese instante se activa la inercia del miedo, la inseguridad y el control. Se activa el sufrimiento.

Pero si miras con atención y atraviesas ese condicionamiento aprendido, te podrás dar cuenta que no eres tu cuerpo como tampoco eres tu mente. La realidad de TI no comparte los destinos de cuerpo y mente. Cuerpo y mente son simplemente objetos variados -sensaciones, percepciones, pensamientos e imágenes-, que, como todo lo demás conocible, aparecen y desaparecen en “lo que es”: en ese vasto e ilimitado campo de realidad, o sea, en ti.

FALSO REFUGIO

Así podemos deducir con firmeza que los objetos no tienen existencia propia o independiente; son meros reflejos en el espejo de tu conciencia, es decir, todo objeto es pura experiencia apareciendo en ti. Al buscar sentido o refugio en los objetos, solo encuentras fragmentos distorsionados o intermitentes de la verdad o totalidad que eres. Los objetos no tienen “capacidad” para darte la paz o la plenitud que buscas.

No obstante, cuando logramos alcanzar u obtener ese objeto o logro concreto, el cese momentáneo de la búsqueda disuelve el velo que parecía cubrir la Paz que eres. Sientes paz, no porque hayas alcanzado el objeto deseado, sino porque has interrumpido momentáneamente la búsqueda. En ese momento todo es un SI al momento presente. No hay resistencia, no hay búsqueda... y solo queda lo que es: Paz y Plenitud.

¿Por qué lloras tan a menudo?

Por la misma razón por la que río tan a menudo.

GLENNON DOYLE MELTON

Por otro lado, preguntarte “¿dónde estoy yo?” en relación con los objetos es un ejercicio abocado al fracaso. Tú, como realidad de todo lo que es, no puede ser percibido como un objeto más, al igual que el ojo no puede ser visto o la escucha no puede ser escuchada. La pregunta “¿Dónde estoy yo?” te resitúa inmediatamente en el buscador, te resitúa en “alguien” tratando de conseguir “algo” para obtener la paz.

Tu eres, en definitiva, quien conoce objetos o experiencias y no puede ser conocido (como objeto), pero si reconocido como realidad última -o primera- de todo lo que es.

RE-CONEXIÓN

Tu eres aquello que conoce todo objeto o experiencia. Por lo tanto, aquello que puedas percibir, aquello que puedas señalar, no es más que otro objeto apareciendo en ti, consciencia absoluta.

No importa la forma que tome el momento presente; lo primordial es reconocerte como el conocedor o consciencia de toda ilusión o de toda forma. Eres la fuente de todo lo percibido, no un objeto más entre otros.

Esta comprensión disuelve la ilusión de separación y nos reconecta con la totalidad de la existencia. Es la vuelta a casa que te reconecta a ti. Esta expresión de “vuelta a casa” es una concesión porque realmente nadie sale de ningún lugar y nadie regresa o se reconecta porque nunca ha habido una separación real, tan solo aparente o ilusoria.

La disolución de la aparente separación la experimentamos como paz, plenitud, o libertad. Se disuelve al buscador que trata de, continuamente, mejorar y mejorarse para encontrar la plenitud que ignora que (ya) es.

TRANSITORIO

El reconocimiento de “YO” se puede revelar como un discernimiento cristalino entre aquello que es permanente y aquello que es temporal, es decir, aquello que siempre es, fue y será libre, sin ataduras ni condiciones, ni causalidades intermediando entre formas y fenómenos. Este reconocimiento libera a la mente pensante de las ataduras

de la superpuesta falsa identidad, del ego, y permite un reconocimiento más fundamental de lo real.

Todo objeto -experiencia o ilusión- es transitoria o como dicen los budistas, impermanente. Nada que sea transitorio o impermanente puedes ser tu. Compruébalo, ahora. El sujeto de toda experiencia, no puede ser un objeto -el ojo no se puede ver a si mismo- y no comparte las cualidades de ningún objeto.

Como dice el Viveka Chudamani, la gran joya del discernimiento, “Aquel que distingue entre lo real (permanente) y lo irreal (transitorio) (...) obtiene la libertad suprema”

DISOLVER LA SEPARACIÓN

Con este reconocimiento, nos podemos dar cuenta de que todos los objetos y situaciones son manifestaciones temporales de la misma esencia; una expresión de ti apareciendo en ti. Este entendimiento profundo no solo transforma tu perspectiva, sino que también cambia la forma en que interactúas con el mundo, disolviendo fricciones y desplegando una vida de mayor paz y coherencia.

Ya no hay necesidad de extraer la paz de un objeto, experiencia o logro, o defender con uñas y dientes tu aparente territorio conquistado, porque el reconocimiento claro de que eres la paz que sostiene todo lo que es, disuelve la lucha. Tu eres lo buscado. La búsqueda (y el sufrimiento asociado) cesa con la disolución (momentánea) del buscador.

No vives atrapado en una experiencia, sino todo lo contrario: toda experiencia aparece y desaparece en ti. Eres aquello que crea, conoce y contiene toda experiencia

ILUSIÓN

La ilusión en el contexto de la experiencia humana es la forma que toma la realidad ahora. Es así como experimentamos lo creado.

La ilusión es necesaria para la creación. Sin ella no habría manifestación. Por lo tanto, lo que en tradiciones como el budismo se conoce como Maya o el velo de Isis en la filosofía hindú, la ilusión, no es necesariamente negativo. Representa cómo todo lo que es, objetos, paisajes, personas y toda la realidad perceptible, toman forma de realidad.

Como metáfora, la ilusión es la forma que toma la pantalla en el momento. La pantalla toma forma de película y ambas aparecen simultáneamente y no se excluyen mutuamente.

Además, la película, lo experimentado o lo ilusorio, no condiciona ni altera en absoluto aquello que lo sostiene, la pantalla. Es decir, ninguna experiencia condiciona ni altera la realidad de ti.

¿ERES PELICULA O ERES PANTALLA?

Esa es la cuestión fundamental. Eres ambas. Eres la pantalla tomando esta forma (de película) en este momento. Eres este momento. Cuanto más lo comprendes menos en conflicto estarás con el momento presente. Estar en conflicto con este momento es, literalmente, estar en conflicto “contigo”. No vives en un momento, sino eres este momento desplegándose.

No vives atrapado en una experiencia, sino todo lo contrario: toda experiencia aparece y desaparece en ti. Eres aquello que crea, conoce y contiene toda experiencia. Con más precisión, eres la totalidad tomando forma de este momento (o de esta experiencia).

En el instante en que te identificas con la película, es decir, con la experiencia exclusivamente, se crea la ilusión de separación y, por tanto, se activa el sufrimiento. El sufrimiento es la ilusión de separación.

IGNORANCIA

La ignorancia, por otro lado, es el no-reconocimiento fundamental de lo Real. Ignorancia, sería pensar que solo hay película y no hay pantalla. Ignorancia es pensar que eres la película, que eres ese fragmento de la totalidad tomando esta forma. Ignorancia es pensar que eres un objeto más en un mundo de objetos, tratando de sobrevivir.

Nuestra comprensión ordinaria nos sitúa como un objeto más naciendo y muriendo en un mundo separado en el que hay que luchar para sobrevivir.

Por lo tanto, no es cuestión de ver algo diferente a lo manifestado. No es cuestión de modificar la mirada o la comprensión para dejar de ver la ilusión. Es cuestión de comprender que hay algo fundamentalmente más cierto en esta experiencia que estoy viviendo.

No es cuestión de no identificar-te con el protagonista cuando vas al cine y no te arrastre la trepidante acción, sino más bien reconocer que estas sentado en la butaca del cine viendo la película, y la acción, por muy trepidante que sea, no te va a dar ni quitar un ápice de tu naturaleza primordial. El espejo nunca mejora o empeora con lo reflejado.

Este reconocimiento de lo fundamentalmente Real será inestable, y llegará (o no) y se disolverá (o no), Pero cuanto más te vayas afianzando más te permitirás mezclarte con el misterio de la vida. Te dejarás llevar por el río de la vida porque, no importa lo que ocurra, no mejora ni destruye quién eres.

EPÍLOGO

En esta búsqueda constante de paz y plenitud en un contexto tan volátil, es muy fácil seguir errando y afianzando el sufrimiento que ya enfrentamos. Sin embargo, si logramos comprender con más nitidez quienes somos y que es la experiencia, podemos encontrar terreno fértil para que se revele una paz más real.

Reconocer la impermanencia de los objetos y reconocer que somos sujeto de toda experiencia nos recoloca en nuestra identidad más real. Nos coloca en la realidad. Así, dejamos de buscar paz donde no se encuentra y lo que es, paz y plenitud, emergerá sin fricción. Llorar o reír serán tan solo experiencias incausadas tomando esta forma en este momento. La identidad personal se disuelve y ya no busco razones en mi historia personal para comprender el suceder sino reconozco todo acontecer como movimiento impersonal de la vida. ■



Consentir o pagar, esa es la cuestión

POR **ICIAR MARZO PORTERA**
Abogada y Mediadora

Consentir el tratamiento de nuestros datos personales o pagar, esta es la decisión a la que hoy en día nos vemos sometidos para poder acceder y navegar por un gran número de páginas web o apps.

Por intentar entender cómo hemos llegado a esta situación me remito, aunque no sea esta la única fuente, a la Guía sobre el uso de las cookies publicada por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) en julio de 2023, y a la que además me referí en un artículo anterior de esta misma revista. En dicha guía la AEPD contemplaba la posibilidad de ofrecer una alternativa al usuario, no necesariamente gratuita, para el acceso a un sitio web o la utilización de los servicios ofrecidos en el mismo, en el supuesto de no aceptar el tratamiento de sus datos personales mediante el uso de cookies de publicidad comportamental.

El caso es que actualmente para poder acceder a gran número de páginas webs y apps, el usuario debe optar por aceptar el uso de sus datos personales con fines publicitarios o por el contrario rechazar dicho tratamiento y navegar sin publicidad a cambio de pagar una cantidad económica.

Esta gran proliferación de páginas webs en las que hay que pagar o consentir ha llevado al propio Comité Europeo de Protección de Datos (CEPD) a adoptar una Opinión sobre la validez de este tipo de consentimiento para el tratamiento de los datos personales utilizado por las plataformas en línea, a raíz de una petición de las Autoridades de Control holandesas, noruegas y alemanas, para que el CEPD emitiera un dictamen con el fin garantizar la aplicación uniforme del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) en todo el Espacio Económico Europeo.

Lo cierto es que, si bien en su Opinión el CEPD analiza este tipo de modelos de consentimiento para las grandes plataformas en línea, dicho Comité ya está

trabajando para emitir una nueva postura en relación con otros modelos de consentimiento o pago más allá de los utilizados por las citadas plataformas.

A continuación, destaco algunos aspectos a tener en cuenta de la Opinión del CEPD:

En primer lugar, lo que se discute. Concretamente, si la autorización dada a través del modelo consentimiento o pago, es válida y conforme al RGPD, ya que tener que aceptar el uso de cookies de publicidad comportamental pulsando un botón para poder acceder y navegar gratis; o, en caso contrario, tener que rechazar dichas cookies a cambio de pagar una cantidad, no parece precisamente una manifestación de voluntad libre por parte del usuario.

Y ¿qué dice al respecto el CEPD? Que el tratamiento de datos a través del uso de cookies de publicidad comportamental no cumple los requisitos de un consentimiento válido si la opción para los usuarios es aceptar el tratamiento de sus datos con fines de publicidad comportamental o pagar una tarifa. Es decir, consentir para ser rastreados con fines de publicidad comportamental o pagar para poder acceder a los servicios y contenidos sin que los datos sean tratados con dicha finalidad. Según el Comité, los datos personales no son un bien comercializable y por ello se debe ofrecer a los usuarios una alternativa.

Precisamente, esta situación está provocando que los usuarios que navegan



por páginas web dónde se les obliga a consentir o pagar, acepten la mayoría el tratamiento de sus datos sin saber exactamente que se hará con ellos; otros pocos, paguen la cantidad indicada para evitar el rastreo y la publicidad a través de cookies; y un número muy reducido de usuarios utilice técnicas para saltarse la obligación de consentir o pagar, mediante complementos o herramientas instaladas en los propios navegadores para evitar la presencia de la ventana consentir o pagar, aunque ello limite algunos servicios y contenidos ofrecidos en la página.

Por otra parte, el CEPD pone el foco en la granularidad como condición del consentimiento para que se dé libremente. El usuario debe poder aceptar, de manera separada, cada uno de los fines para los cuales van a ser tratados sus datos y no tener que autorizar un conjunto global de finalidades de tratamiento de sus datos personales como sucede con el modelo consentimiento o pago.

En segundo lugar, el CEPD se centra en las cookies de publicidad comportamental que son aquellas que almacenan información sobre el comportamiento de los usuarios, de manera que, tras rastrear durante un tiempo su historial de navegación, se puede obtener un perfil específico que permita ofrecer a dichos usuarios productos y servicios adecuados a sus intereses y preferencias. Algo que puede ir más allá de la simple publicidad, al poder afectar a la

personalidad o a la orientación ideológica, sexual, etc.

Finalmente, el CEPD también se refiere a los requisitos que debe reunir el consentimiento para ser considerado válido y, como condición principal, se destaca que el consentimiento debe ser otorgado libremente y es obvio que cualquier tarifa impuesta no permite a los usuarios tomar una decisión libre. Por ello, el CEPD contempla lo que parece una tercera alternativa a la elección entre consentir y pagar, consistente en la gratuidad y sin publicidad comportamental, con el mínimo tratamiento de datos personales, o ninguno, para que el usuario pueda realmente ejercer una elección libre.

No obstante y a pesar de lo anterior, el CEPD también deja la puerta abierta a que los responsables del tratamiento de los datos derivados del uso de cookies evalúen, caso por caso, si una tarifa es adecuada y el importe de la misma no sea “inapropiadamente alta” apelando al principio de responsabilidad proactiva y a la tarea que tienen las Autoridades de Control de hacer cumplir el RGPD en relación con dicho principio, con el fin de encontrar un equilibrio entre cualquier tarifa y la libertad de elección de los usuarios.

Respecto a la citada tarifa, el CEPD no cuestiona la libertad de las empresas para fijar sus propios precios, pero sí recuerda la necesidad de conjugar los principios

de equidad y de responsabilidad en relación con el derecho fundamental a la protección de datos personales que tiene cualquier usuario a la hora de determinar una tarifa apropiada en un caso determinado. Eso sí, exige a las empresas documentar cualquier tipo de evaluación y decisión sobre si una tarifa determinada es apropiada para demostrar que imponer dicha tarifa no limita la libertad del usuario para otorgar su consentimiento.

Con este panorama incierto y como conclusión, mientras esperamos futuras opiniones del CEPD en esta materia, lo que está claro es que a corto plazo no será fácil encontrar una solución común cuando la misma depende de todas las Autoridades de Control europeas porque, recordemos, que el RGPD se aplica a cualquier tratamiento de datos derivado de una oferta de bienes y servicios realizado tanto por empresas de la Unión Europea como establecidas fuera de la Unión destinados a ciudadanos europeos. En otras palabras, no sabemos cuál será la fórmula para conseguir un consentimiento válido, pero sin duda, el modelo que se adopte deberá encontrar un equilibrio que permita a las empresas seguir ofreciendo sus servicios, incluso sin descartar un coste para el usuario y, al mismo tiempo, garantizar el derecho a la protección de datos de los usuarios para poder decidir libremente quién y para qué se utilizan dichos datos personales. ■



El nuevo efecto WOW, innovación con propósito



POR CARLOS GRAU
BOARD AND ADVISORY
BOARD MEMBER ON
SALES STRATEGY,
OPEN INNOVATION,
DIGITATION AND
SOCIAL IMPACT

La tecnología está impactando de forma decisiva en nuestra sociedad. Los avances tecnológicos están determinando el modo en que trabajamos, cómo nos comunicamos, cómo nos entretendemos, cómo nos desplazamos. En resumen, nuestra manera de vivir.

¿Es esto bueno o malo? A esta pregunta, la tecnología no tiene respuesta. Ella es neutral y depende de nosotros responder y actuar en una dirección u otra. Tenemos que definir el uso de la innovación y formarnos con criterios éticos. Adelantarnos a los retos creando una conciencia de uso de nuevas tecnologías.

Muchas grandes compañías tecnológicas están apostando por la Inteligencia Artificial, porque esta tecnología favorece nuevos escenarios y formas de trabajo, con mejoras de productividad muy notables. Pero para que el avance sea completo –tecnológico, pero también humano– es importante desarrollar las plataformas con criterios éticos por diseño, que anticipen los comportamientos de los algoritmos y nos permitan evitar sesgos y alucinaciones, y sobre todo anticipar los impactos sociales que generará el uso de estas nuevas tecnologías para asegurarnos de que contribuyen de forma positiva en la sociedad.

En estos contextos es clave impulsar modelos de liderazgo con propósito, promoviendo flexibilidad organizacional y redarquías, promoviendo habilidades y capacidades como transparencia, disponibilidad a colaborar, formación continua, reconocer el error y rectificar rápidamente, generosidad para compartir conocimiento, respeto a la diversidad,

creatividad y coraje para inventar y apertura para alianzas y trabajo con terceros.

Tras décadas de innovación tecnológica en las que han primado las experiencias digitales enriquecedoras, innovadoras y sorprendentes (el conocido como EFECTO WOW), ha llegado el momento de situar al ser humano en el centro y anticipar escenarios e impactos sociales, desde un enfoque ético y humanista, impulsando en el futuro un “NUEVO EFECTO WOW”, que nos permita asegurar que las futuras innovaciones tecnológicas contribuyen a mejorar la vida de las personas.

Innovación, sí; pero mejorando la gobernanza. Las empresas deben contar con consejos asesores formados por profesionales con experiencia y éxitos probados que aporten conocimientos y consejos a los equipos ejecutivos, buenas prácticas, innovación y una visión estratégica, para completar y aportar valor a las compañías.

Debemos afrontar la emergencia digital para no dejar a nadie atrás. Es fundamental apostar por crecimientos empresariales –no lo olvidemos: hay que generar negocio; esto es fundamental– pero contribuyendo siempre a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, enfocándonos en aspectos que nos permitan la reducción de desigualdades. Ambos objetivos son compatibles. Si he escrito el libro *El nuevo efecto WOW* es precisamente para poner en valor ejemplos que así lo demuestran.

Nos enfrentamos a una emergencia digital y debemos contribuir entre todos a lograr la inclusión digital y a no dejar a nadie atrás. ■

Descubre al líder de soluciones SAP en España



- Optimiza tus procesos de compras, viajes y gastos de empleado
- Potencia el talento de las personas con soluciones flexibles
- Anticípate a los cambios en la cadena de suministro
- Enriquece la experiencia de tus clientes



minsoit

An Indra company

SEIDOR

Humanizando la Tecnología

seidor.com

Síguenos en:

