

AUSAPE



EN ESTE NÚMERO

Pag 4 - 17

XXIX Asamblea
General AUSAPE 2023

Pag 20- 21

Entrevista Ignacio Artiaga

Pag 24 -25

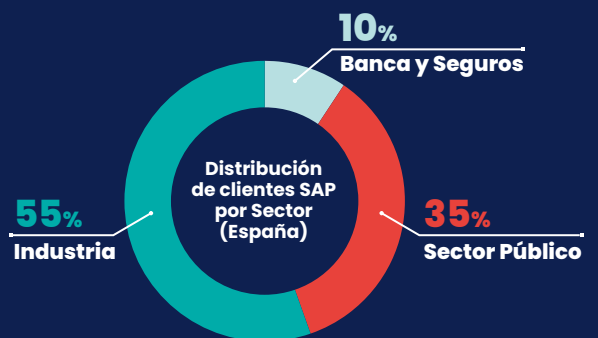
¿Qué nos depara la facturación
electrónica en España?

Somos un referente de la consultoría SAP en el mundo

Con la ayuda de nuestros expertos, nuestros clientes ya dominan el *flow digital* mediante el diseño de estrategias que responden a sus desafíos en su propio ecosistema

Los números nos avalan:

- 2700 consultores SAP
- Más de 180 M€ anuales en servicios SAP
- 21 países con práctica SAP



Escanea el QR



inetum.
Positive digital flow

Escuchar a los asociados, la base de nuestra estrategia



POR **JOAN TORRES**

Presidente y vocal de Estrategia e Internacional de AUSAPE. Transgourmet Ibérica

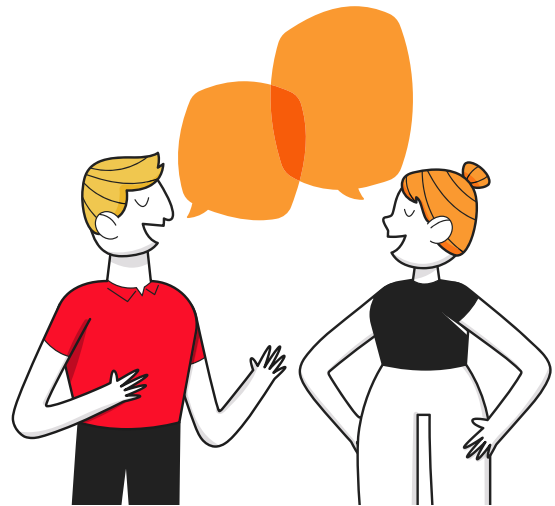
Estimado/a asociado/a,

Comenzamos el año, como es habitual, con la celebración de la Asamblea General de AUSAPE, en la que os hemos mostrado cuáles serán nuestras líneas estratégicas para 2023. Una estrategia que trata de responder a las demandas e intereses de los asociados, que sois la razón de ser de nuestra asociación.

Los resultados de la encuesta de satisfacción en la cual participó aprox 1/3 de los asociados de pleno de derecho, muestra una valoración global de la asociación de 4,07 sobre 5, a lo que hay que añadir que el 46% de los asociados que participaron manifiesta claramente que se ha mejorado la gestión respecto al año anterior. Unos resultados que son motivo de orgullo para los que dedicamos nuestro tiempo y esfuerzo a AUSAPE, pero que no deben hacernos olvidar que siempre hay aspectos que podemos mejorar, nuevas iniciativas que poner en marcha y nuevas demandas a las que dar respuesta.

Y creemos que la manera óptima de mejorar AUSAPE es escuchando a la comunidad, y en especial a los asociados. En este sentido, cuatro de nuestras principales propuestas de trabajo para este año van en línea con vuestras demandas: incrementar el networking, mejorar la atención al asociado, acometer más acciones de formación y empleo y, por último y no menos importante, llevar por fin el Fórum a Palma de Mallorca.

El networking es uno de los pilares de nuestra asociación. Tras la pandemia, estamos recuperando poco a poco los eventos presenciales, que facilitan el intercambio de conocimientos y puntos de vista entre los asociados de manera personal. Esta vuelta de la



presencialidad facilitará el encuentro y la interacción entre asociados, tanto colaboradores especiales como asociados de pleno derecho. En este sentido, tienen un importante papel los Grupos de Trabajo y las Delegaciones. Para los primeros, tendremos en cuenta la demanda de más presentaciones de casos de uso reales, mientras que seguiremos impulsando las segundas con la celebración de nuevos SAP Delegation Days que reúnan a los asociados que desarrollan su actividad fuera de Madrid y Barcelona.

Como resultado del nuevo plan estratégico se ha definido un plan director de proyectos. Empezaremos este año con fuerza para asegurar la implementación de los proyectos planificados para 2023. Entre estos proyectos, quisiera destacar: la mejora de la atención al asociado, con la implantación de una aplicación CRM; y la nueva web que fortalecerá la nueva imagen corporativa, facilitará la gestión de contenidos y presentará de forma más clara y detallada toda la información sobre las actividades de AUSAPE.

La formación y el empleo, dos de los grandes intereses de la comunidad SAP, también recibirán especial atención en 2023. Ya hemos creado un Portal de Empleabilidad, facilitando el contacto entre los profesionales certificados en SAP y los asociados y partners que buscan esos perfiles; renovaremos los acuerdos actuales con universidades y escuelas; buscaremos nuevas oportunidades de colaboración y seguiremos participando en los eventos de SAP Training and Adoption.

Y para concluir, el plato fuerte: celebraremos el Fórum AUSAPE de este año en Palma de Mallorca. Una demanda histórica de nuestros asociados a la que dedicaremos todo nuestro esfuerzo para afrontar con éxito el desafío que supone reunir a un millar de personas en esta ubicación y que, de esta manera, los días 31 de mayo y 1 de junio vivamos un Fórum inolvidable.

¡Seguimos creciendo juntos!

CONSEJO EDITORIAL

Joan Torres
José Ignacio Santillana
David Arrizabalaga
Sandra Isart
Fernando de la Fuente
Jaime López
David Gràcia

COLABORADORES

Juan Ignacio Luengo
Aida Bautista
Carolina Abundez
Alyenny Castillo

DIRECCIÓN

Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE

Tasman Graphics

PUBLICIDAD

gestor@ausape.com

REDACCIÓN

comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL

M-10955-2007

EDITA

AUSAPE

IMPRIME

Lantegi Batukak



www.ausape.com

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, febrero de 2023

AUSAPE

Pag 04

XXIX Asamblea General



Pag 18

Prioridades del CIO en el 2023

Entrevista

Pag 20

Ignacio Artiaga, Director de la Business Line SAP de Inetum en España



Y también en este número...

Helmar Rodríguez

Helmar Rodríguez 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.

Ana Marzo

Licenciada en Derecho con formación ampliada que combina los aspectos legal y técnico. Ana es socio director de la consultora especializada en tecnologías de la información y comunicación EQUIPO MARZO con una amplia experiencia en propiedad intelectual, protección de datos, administración electrónica, publicidad digital y consultoría y auditoría en seguridad de la información. Autora de numerosas publicaciones y profesora en másteres, cursos y seminarios en las citadas áreas. Puedes encontrarla en nuestra sección 'Rincón legal' y en: @AnaMarzoP y www.equipomarzo.com

En profundidad

Pag 22

El virus de la mente

Pag 28

El otro camino

Rincón Legal

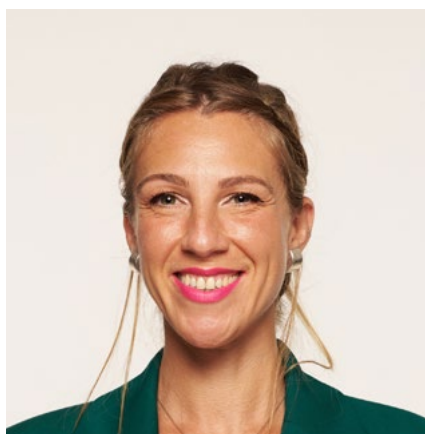
Pag 30

La cultura de la mediación

Firma invitada

Pag 32

Cómo activar el latido de tu Bienestar



04 Los asociados aprueban la gestión de AUSAPE en la XXIX Asamblea General

06 La relación con los asociados será la base del Plan de Actividades para 2023

08 7 conversaciones con los integrantes de nuestra Junta Directiva

12 La base instalada y el cloud, en el centro de la estrategia de SAP para 2023

14 Una mirada a los nuevos desafíos geopolíticos

15 AUSAPE entrega su Donativo Solidario a la Asociación Española contra la Meningitis

16 Cuatro reuniones de Grupos de Trabajo en las primeras semanas del año

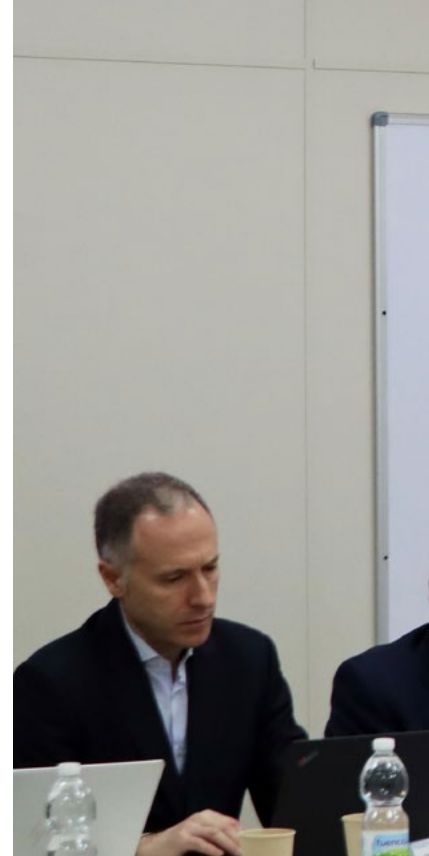
XXIX ASAMBLEA GENERAL



- ✓ Aprobada la gestión de AUSAPE en 2022
- ✓ El Plan de Actividades 2023 tendrá a los asociados en el centro
- ✓ Así será la estrategia de SAP para 2023
- ✓ La nueva Ruta de la Seda y sus desafíos geopolíticos
- ✓ La Asociación Española contra la Meningitis recibe el Donativo Solidario de AUSAPE
- ✓ Conversamos con los miembros de la Junta Directiva

Los asociados aprueban la gestión de AUSAPE en la XXIX Asamblea General

Los Informes de Gestión y Económico de 2022 muestran un aumento significativo de los ingresos y un máximo histórico de 571 asociados.



La Asamblea General de AUSAPE recuperó el formato presencial en su XXIX edición, que tuvo lugar el 26 de enero en las oficinas de la asociación en Madrid, con una asistencia de 102 personas, sumando las que asistieron presencialmente, aquellas que estuvieron representadas y las que la siguieron de forma telemática.

Joan Torres, presidente de AUSAPE, fue el encargado de abrir la Asamblea y dar la bienvenida a los asistentes. Torres habló en primer lugar del Plan Estratégico 2022-2025, que tiene la misión de consolidar a AUSAPE como una asociación tecnológica de referencia en el ámbito SAP español y bien posicionada en el ámbito internacional, además de ampliar su alcance a otras áreas TIC facilitando el networking. Como objetivos estratégicos tiene, entre otros, la sostenibilidad, consolidación, innovación, creación de servicios de valor añadidos, fidelización y crecimiento de asociados, mejora de procesos internos, potenciación de la marca y presencia internacional.

Este plan, que tiene el Fórum y los Grupos de Trabajo en el core, se articula en seis líneas estratégicas: innovación; internacionalización; mujer, tecnología y STEM; formación, empleo, y participación en eventos de terceros. Estas líneas estratégicas, vinculadas todas ellas con la sostenibilidad y la comunicación, se aterrizan en un Plan Director de Proyectos.

Respecto al Informe de Gestión 2022, que fue aprobado por más del 90% de los asociados, destaca la evolución del número de asociados, que ha alcanzado su máximo histórico con 571, gracias sobre todo a la incorporación de nuevos colaboradores especiales. En total, AUSAPE reúne a 457 asociados de pleno derecho y 114 especiales, con Cataluña como la región que acoge a más miembros de pleno derecho (140) y Madrid la que reúne a más asociados especiales (61). Torres confió en el potencial de crecimiento que todavía tiene la asociación, gracias a una “apuesta por una política de contenidos de valor, por el networking y la vuelta a los eventos presenciales”.

Fernando de la Fuente, vocal de Oficina, presentó los resultados de la Encuesta de Satisfacción, en la que los contenidos de interés que ofrece AUSAPE son lo más valorado por los asociados (66%). Entre los puntos de mejora, sobresalen el networking, la formación y empleo, la atención al asociado y el aumento de las presentaciones de casos de uso reales en los Grupos de Trabajo. Todos los eventos reciben valoraciones por encima del 3,5 sobre 5 y, en conjunto, la valoración global de la asociación es de 4,07 sobre 5, con un 46% de asociados que considera que AUSAPE ha mejorado en el último año.

Los Grupos de Trabajo y Delegaciones, según explicó Jaime López, vocal del área, han mantenido en 2022 la línea del año anterior,





con 81 reuniones, que han sumado un número de asistentes superior al de antes de la pandemia: 3.655. También destacó la consolidación del grupo de Innovación y Sostenibilidad y la creación del grupo de Customer Experience (CX). De cara a 2023, está previsto continuar con los Días Temáticos, seguir apoyando a los colaboradores especiales en sus eventos, potenciar las delegaciones, acercarse a los colaboradores especiales que están fuera de Madrid y Barcelona y enfocarse en la problemática planteada desde las delegaciones.

En lo referente a la interlocución con SAP, David Arrizabalaga, vocal de Relación con SAP, informó de que en 2022 se ha renovado el Acuerdo marco de colaboración con SAP, se han retomado los SAP Delegation Days y se ha organizado junto a SAP la segunda edición de AUSAPE con la Salud. Además, la asociación estuvo presente con un stand propio en el SAP Sapphire de Madrid, así como en el Customer Arena SAP, y se mantuvo una reunión con Manos Raptopoulos, presidente de SAP para la región EMEA Sur, para explorar vías de colaboración.

Por su parte, Nacho Santillana, vicepresidente y vocal de Grandes Eventos, destacó el Fórum de Sevilla como evento estrella de 2022, con un importante crecimiento respecto al de 2021. Además, recordó la celebración de cinco Días Temáticos y dos Sesiones Magistrales. En eventos de terceros, explicó que AUSAPE asistió al Congreso de ASLAN y apuntó la importancia de estar presentes en este tipo de eventos donde se recogen las nuevas tendencias tecnológicas, para transmitírselas a los asociados. Santillana también comentó los acuerdos suscritos con la editorial especializada en contenidos SAP Espresso Tutoriales y con la asociación americana de grupos de usuarios de SAP ASUG, que facilita el acceso a los contenidos y sesiones formativas de la asociación.

Entrando en el apartado de Formación y Empleo, Mujer y Tecnología, Sandra Isart, vocal del área, señaló el Foro Empleo organizado dentro del Fórum AUSAPE y los acuerdos de formación con las principales universidades y escuelas que tienen másters y cursos específicos de SAP como grandes hitos de 2022. Asimismo, la asociación ha empezado a participar en foros de formación desarrollados por SAP y las comunidades autónomas y va a poner en marcha el Portal de Empleabilidad, como un punto de encuentro entre el talento SAP y los asociados y partners que buscan ese talento. En Mujer y Tecnología, se han comenzado a difundir referentes femeninos del ecosistema SAP, se está trabajando en el networking

y se han celebrado dos eventos específicos: la sesión Humanas y Tecnológicas del Fórum y la sesión Senior Talent en Femenino.

Joan Torres, como vocal de Estrategia e Internacional, afirmó que todo el trabajo que se realiza en esta área tiene un gran valor, ya que permite trasladar la visión de nuestros asociados a los foros internacionales y da la posibilidad de colaborar con asociaciones de otros países en temas comunes, intercambiando ideas y buenas prácticas. Dentro de este trabajo, destaca la presencia de AUSAPE en el CLT (equipo directivo) de SUGEN, para el que Torres fue reelegido en noviembre, y en el Comité Directivo de AUSIA. La asociación también participa en los eventos F2F y SIG Leads de SUGEN y lidera el CIO Council de AUSIA, con las que colabora en temas de sostenibilidad.

En el área de Comunicación, su vocal, David Gràcia, repasó las acciones para potenciar la imagen de AUSAPE y la comunicación con los asociados y partners de SAP. Así, se ha continuado con la presencia en medios externos -revistas, diarios online y radio-, se mantiene la web como canal de comunicación clave y se ha reforzado la presencia en redes sociales, sobre todo LinkedIn, donde el número de seguidores ha aumentado más de un 20% en 2022. En cuanto a publicaciones, siguen elaborándose los boletines mensual y semanal, con una cifra de 49.000 boletines mensuales y 380.000 semanales enviados y una tasa de apertura del 70%; la Revista AUSAPE; consolidada como una referencia dentro del ecosistema SAP, y la guía Quién es Quién de Colaboradores Especiales, que facilita conocer el ecosistema de partners de SAP.

También se presentó el Informe Económico 2022, aprobado asimismo por la práctica totalidad de los asistentes, en el que figura un aumento significativo de los ingresos y una reducción de los gastos respecto a lo presupuestado. Según David Arrizabalaga, tesorero de la asociación, en los ingresos destacan los provenientes del Fórum y de la publicidad, mientras que los gastos provienen principalmente de los eventos, debido a la recuperación de actividades presenciales, y de las acciones de mejora de la infraestructura tecnológica de la oficina. En este apartado, se ha reducido el gasto ajustando los contratos de servicios.

En conjunto, Arrizabalaga resaltó que, de las pérdidas de 380.000 euros previstas en el pasado ejercicio se ha pasado a un beneficio real cercano a 100.000 euros. Además, definió la tesorería como "muy sólida", cerrando el ejercicio con un volumen de caja superior al del año 2021. ■

La relación con los asociados será la base del Plan de Actividades para 2023

El empleo y la formación también serán fundamentales, con la puesta en funcionamiento del Portal de Empleabilidad.

Los asociados de AUSAPE dieron su visto bueno durante la XXIX Asamblea General al Plan de Actividades y el Presupuesto de la asociación para 2023. Dentro de las acciones más relevantes para este año, Joan Torres incidió en el lanzamiento de la nueva página web que renovará la imagen de la asociación y facilitará el acceso a toda la información sobre las actividades de la misma. Asimismo, se van a mejorar los procesos y aplicaciones, como la gestión de la relación con los asociados, mediante la puesta en marcha en el backoffice de un sistema CRM de apoyo a la actividad comercial. Otra novedad en este sentido es el lanzamiento de un pack de bienvenida para los nuevos asociados y colaboradores especiales.

En cuanto a los eventos, destaca la celebración del Fórum AUSAPE, el 31 de mayo y 1 de junio, en Palma de Mallorca. Torres explicó que llevar el encuentro más importante de la asociación a la isla responde a una demanda histórica de los asociados. Además, se organizarán sesiones de SAP y AUSAPE específicas para clientes y se seguirán preparando SAP Delegation Days para acercar la actividad del ecosistema a todos los lugares de España. En los Grupos de Trabajo, va a crearse un nuevo grupo de Sostenibilidad, separado del actual de Innovación, con el objetivo de potenciar la sostenibilidad como un pilar estratégico para el asociado.

En cuanto a los eventos, destaca la celebración del Fórum AUSAPE, el 31 de mayo y 1 de junio, en Palma de Mallorca.

El empleo y la formación también serán fundamentales en el Plan de Actividad 2023, con la puesta en funcionamiento del Portal de Empleabilidad, en el que estudiantes y asociados podrán



contactar entre ellos, y la renovación de los acuerdos con universidades y centros de formación. Paralelamente, AUSAPE continuará tomando parte en los eventos organizados por SAP Training and Adoption para fomentar el ecosistema de empleo de SAP en las comunidades autónomas, e identificando nuevas oportunidades de colaboración con otros centros formativos.

Por último, en el campo internacional, se reanudará la intervención en los eventos presenciales F2F y SIG Leads de SUGEN, además de asistir a los encuentros anuales de otras asociaciones: UKISUG (Reino Unido e Irlanda), USF (Francia), SAPSA (Suecia), GUSP (Portugal) y AU SED (Italia), y participar en los Premios de Empresas Sostenibles de AUSIA y SAP.

UN PRESUPUESTO AL ALZA

Para llevar a cabo todas estas actividades, el Presupuesto aprobado para 2023 dispone un aumento del 16% respecto a los ingresos reales de 2022 y un incremento de los gastos del 26%.

Este aumento de los gastos, permitirá, según David Arrizabalaga, tesorero de AUSAPE, incrementar las actividades presenciales, mantener una mayor presencia internacional, hacer mejoras en la web, implantar el nuevo CRM y lanzar el Portal de Empleabilidad. El incremento de costes del Fórum, derivado del desplazamiento, alojamiento y servicios en Palma de Mallorca, también impacta en este apartado de gastos.

Otras áreas a tener en cuenta son las de Personal y Oficina. En la primera aumenta el gasto por la incorporación de una persona más a la plantilla, mientras que el capítulo de Oficina se reduciría gracias a la renegociación de los contratos de suministros y servicios. En Comunicación y Servicios Web se mantiene la inversión del año anterior.

En cuanto a los ingresos, Arrizabalaga destacó que se ha tenido en cuenta el incremento de la cuota de asociado de pleno derecho y la expectativa de aumento del número de asociados, junto a un aumento importante de los ingresos por la celebración del Fórum. Se mantienen las perspectivas de ingresos financieros y por publicidad.

En cuanto a los ingresos, Arrizabalaga destacó que se ha tenido en cuenta el incremento de la cuota de asociado de pleno derecho y la expectativa de aumento del número de asociados, junto a un aumento importante de los ingresos por la celebración del Fórum.

Finalmente, la tesorería muestra una situación saneada, generando ingresos financieros recurrentes. Los recursos propios disponibles permiten dar continuidad a la asociación pese a posibles imprevistos y facilitan la inversión en las mejoras necesarias para afrontar los nuevos retos, dando valor al asociado, sin tener que recurrir al depósito. ■



7 conversaciones con los integrantes de nuestra Junta Directiva

La actividad de AUSAPE se lleva a cabo gracias al trabajo de muchas personas: coordinadores, delegados, miembros de los Grupos de Trabajo, colaboradores especiales y personal de la Oficina. Todos ellos, coordinados por los siete miembros de la Junta Directiva, que dedican parte de su tiempo a impulsar nuevas iniciativas en las áreas de Estrategia, Internacional, Grandes Eventos, Relación con SAP; Grupos de Trabajo, Innovación y Tecnología; Mujer y tecnología, empleo y formación; Oficina y personal, y Comunicación y web, así como a gestionar el funcionamiento de la asociación. Hemos querido conversar con Joan, Nacho, David, Jaime, Sandra, Fernando y David para que nuestros asociados puedan conocer un poco mejor qué les motiva para dedicar su tiempo y su trabajo a AUSAPE, cuáles son los logros más destacados en sus Vocalías durante 2022 y qué grandes retos y planes afrontarán en 2023.

Joan Torres

PRESIDENTE Y VOCAL DE ESTRATEGIA E INTERNACIONAL
CIO DE TRANSGOURMET IBÉRICA

Joan es ingeniero de Telecomunicación por la UPC y MBA por ESADE. Ha trabajado en varias organizaciones, sectores y países, y a día de hoy es el CIO de Transgourmet Ibérica, empresa líder de la distribución mayorista de alimentación en España. Desde 2017 participa en AUSAPE, donde ha sido coordinador del Grupo de Licenciamiento, delegado Internacional, vicepresidente y, desde enero de 2022, presidente y encargado de Estrategia e Internacional. También es miembro de los comités directivos de las asociaciones internacionales SUGEN y AUSIA.

1. Motivaciones

Son varios los motivos que me animan a dedicar un tiempo que al final tengo que sacar de noches y fines de semana. El primero, ayudar a la comunidad en la aportación de valor, compartiendo conocimiento alrededor de un mismo ecosistema tecnológico. Segundo, el gran poder de networking que tiene la asociación. Tercero, las ganas de convertir a AUSAPE en una asociación de referencia, tanto a nivel nacional como internacional. Y cuarto, compartir con un excelente equipo la gran ilusión que ponemos todos para que al final las cosas pasen. Es increíble lo que conseguimos con los recursos de que disponemos.

2. Logros de 2022

Adicionalmente al cargo de Presidente, tengo la responsabilidad de las Vocalías de Estrategia e Internacional. En la primera quisiera destacar que se ha realizado el Plan Estratégico 2023-2025, visualizando a dónde queremos ir y definiendo cómo vamos llegar a través de la implantación de un programa director de proyectos. Respecto a Internacional, ahora mismo AUSAPE no puede estar más alto. Como resultado de un esfuerzo continuo realizado durante varios años, ahora mismo AUSAPE es miembro de la Junta Directiva de las asociaciones internacionales de SUGEN y AUSIA. Adicionalmente, lideramos varios grupos de trabajo a nivel internacional.

3. Planes para 2023

El 2023 es un año muy importante, pues hay que asegurar la implantación de las bases de los pilares estratégicos asegurando el roll out de una serie de proyectos que afectan a cambios de procesos y sistemas. En Internacional seguiremos consolidando a AUSAPE con las líneas de trabajo definidas en 2022.





Nacho Santillana

VICEPRESIDENTE Y VOCAL DE GRANDES EVENTOS
DIRECTOR DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
DE LA GERENCIA DE PRESIDENCIA Y ECONOMÍA
DEL AYUNTAMIENTO DE BARCELONA.

Licenciado en Economía por la Universitat de Barcelona, posgrado en Hacienda Autonómica y Local, máster en Sector Público y máster en Alta Dirección Pública, Nacho ha trabajado como consultor en IECI-SA, Everis e Indra, antes de incorporarse al Ayuntamiento de Barcelona en 2008. Su trayectoria en AUSAPE data de 2016; en sus tres etapas, ha sido vocal de Plan Estratégico, presidente entre 2018 y 2019 y, actualmente, vicepresidente y responsable de Grandes Eventos.

1. Motivaciones

Al ser repetidor en la Junta Directiva, destaco lo que dije cuando marché: la experiencia de dedicar tiempo a una asociación de la cual en un porcentaje muy pequeño te sientes propietario, y en la cual el resto de asociados deposita su confianza, te empuja a proponer y construir cosas con ilusión y reconocimiento para que la asociación siga existiendo. Porque tiene sentido al dar un valor que viene precisamente por compartir experiencias, dudas, inquietudes, etc., en un marco de colegas de igual a igual. En resumen, la motivación viene de tomar parte en las decisiones sobre el rumbo que debe tener AUSAPE y cómo mejorar constantemente, dejando un legado y una visión a futuros miembros de las siguientes Juntas.

2. Logros de 2022

De los logros de 2022 de mi Vocalía, destacaría, en la Vicepresidencia, el de respaldar y apoyar muchas de las iniciativas aprobadas en Junta Directiva, representar a AUSAPE en diversos actos y dar una visión histórica a la hora de tomar decisiones. Y en el aspecto de Grandes Eventos, poder organizar un Fórum en Sevilla con la participación de 1.000 personas y una valoración de algo más de 4 puntos sobre 5, y asistir a eventos similares en Francia, Portugal y Reino Unido. También las sesiones magistrales y ponencias presenciales, así como los webinars de temáticas actuales.

3. Planes para 2023

El 2023 lo afronto con el reto de realizar con éxito un Fórum en Mallorca, una antigua demanda de nuestros asociados, no exenta de riesgo en su organización. Es un lugar con un transporte diferente, mayor coste por ser un destino turístico, etc., pero con ayuda de todos me arriesgo a afirmar que llegará a buen puerto. El resto de planes incluye sesiones magistrales, nuevos formatos de eventos presenciales, colaboraciones y participaciones en eventos de terceros, y estar abierto a nuevas iniciativas internas y externas que favorezcan nuestro objetivo final de networking, compartir experiencias..., en definitiva, valor para los asociados.

Jaime López

VOCAL DE GRUPOS DE TRABAJO, INNOVACIÓN
Y TECNOLOGÍA. CORPORATE INFORMATION
TECHNOLOGY MANAGER EN FAES FARMA

Nacido en Barakaldo, cursó los estudios de Informática en la EHU-UPV, para trabajar posteriormente en Steria y Grupo Ormazabal (actualmente Velatia). En 2015 asumió el cargo de CIO en FAES Farma, donde están realizando una transformación digital de las empresas del grupo. Desde 2022, Jaime es miembro de la Junta Directiva de AUSAPE.

1. Motivaciones

Valorando la utilidad de la asociación en la compleja labor de informática, es fácil encontrar una motivación y todos los que somos parte de AUSAPE, de una manera u otra, tenemos que participar; es la forma de que la asociación siga viva. En esta etapa me toca de manera más intensa, si bien es un relevo a otros asociados que ya lo han realizado y a otros que me sustituirán.

2. Logros de 2022

Los Grupos de Trabajo son bastante autónomos y útiles por sí mismos. Desde la Vocalía escuchamos las propuestas de los coordinadores y las ponemos en marcha, como la reducción de sesiones híbridas, crear algún nuevo grupo o premiar la participación en los Grupos de Trabajo.

3. Planes para 2023

Ampliar la participación de asociados en los Grupos de Trabajo y normalizar las modalidades presenciales para ciertas ocasiones, junto a otras reuniones en formato virtual.





David Arrizabalaga

SECRETARIO-TESORERO Y VOCAL DE RELACIÓN CON SAP. RESPONSABLE DEL CENTRO DE COMPETENCIA FUNCIONAL, IT EN DAMM

Comenzó su carrera como economista y posteriormente ejerció como jefe de proyectos en Indra y Caprabo. Desde hace 15 años trabaja en el grupo alimentario Damm, donde ha sido responsable de Proyectos, Organización y Sistemas, y, actualmente, del Centro de Competencia Funcional IT, Organización y Sistemas. Colabora con AUSAPE desde 2017 y, tras un primer paso por la Junta, ha ejercido como delegado de Internacional antes de asumir sus actuales funciones en la Directiva.

1. Motivaciones

Soy un firme convencido de la necesidad y la utilidad de una asociación como AUSAPE y, desde mis más de 20 años de experiencia trabajando en entornos SAP y el conocimiento de los puntos de vista del consultor y del cliente, trato de contribuir a su evolución durante los próximos años, para que siga aumentando el valor ofrecido a los asociados.

2. Logros de 2022

En el año que acaba de terminar, se ha renovado el acuerdo marco de colaboración con SAP y hemos retomado los SAP Delegation Days, que han recibido una muy buena acogida entre los asociados. En cuanto a eventos, estuvimos presentes con un stand propio en el Sapphire y participamos en el Customer Arena. En el apartado económico, estoy especialmente satisfecho de los resultados, que garantizan la continuidad de la asociación. Durante el año se ha hecho una revisión completa de los contratos de servicios externos, logrando mejorar los servicios obtenidos a la vez que unos importantes ahorros. Hemos iniciado el plan de sistemas con la renovación completa de la infraestructura de la oficina y la utilización de la suite de Office 365, incluida la utilización de Sharepoint como gestor documental.

3. Planes para 2023

De cara a 2023, confío en que seguiremos explorando nuevas vías de colaboración con SAP, aprovechando la buena sintonía con los directores para EMEA Sur, Manos Raptopoulos, y España, Félix Monedero. Tenemos previsto participar en los eventos organizados por SAP Training and Adoption para fomentar el ecosistema de empleo en las comunidades autónomas, y continuaremos con los SAP Delegation Days, además de trabajar con SAP en la organización de eventos solo para clientes.

En lo económico, contaremos con un presupuesto más elevado que nos permitirá potenciar las actividades presenciales y la presencia internacional, además de acometer mejoras como la nueva web y el Portal de Empleabilidad.

David Gràcia

VOCAL DE COMUNICACIÓN Y WEB CORPORATE CIO EN EUGIN GROUP

David es ingeniero informático y cuenta con un Executive MBA por ESADE. En más de 20 años de carrera, ha impulsado la innovación tecnológica en grandes firmas de consultoría y compañías como bodegas Miguel Torres y Laboratorios Inibsa. Actualmente, es CIO corporativo en el grupo de clínicas de reproducción asistida Eugin Group, encargándose del alineamiento de la estrategia TI con la de negocio y dando un fuerte impulso a la transformación digital. En AUSAPE, es vocal de Comunicación desde enero de 2022.

1. Motivaciones

Entré en la Junta de AUSAPE con la intención de ayudar a que sea un apoyo para los asociados en su relación con el ecosistema SAP. Desde el área de Comunicación, trabajo para potenciar la imagen de AUSAPE y la comunicación con los asociados y partners de SAP.

2. Logros de 2022

A lo largo de 2022, desde Comunicación hemos hecho un importante esfuerzo para reforzar la presencia en redes sociales, sobre todo LinkedIn, donde el número de seguidores ha aumentado más de un 20%, y también en Instagram, Twitter y YouTube. Además, se ha elaborado e implementado un nuevo manual de identidad corporativa, se ha continuado con la publicación de los Boletines semanales y mensuales, que tienen una tasa de apertura del 70%, lo que muestra que el interés para los asociados, y la Revista AUSAPE, que es una referencia dentro del ecosistema SAP y está muy valorada por todos los asociados, gracias a sus entrevistas y artículos.

3. Planes para 2023

Para este año, destacaría el lanzamiento de la nueva página web, que renovará la imagen de la asociación y facilitará acceder a la información sobre las actividades de AUSAPE, consolidándose como un canal de comunicación clave.



Sandra Isart

VOCAL DE MUJER Y TECNOLOGÍA, EMPLEO Y FORMACIÓN
CIO CORPORATIVA EN NEXUS ENERGÍA



Sandra es Ingeniera Informática, PDD en IESE y PAD en The Valley Digital Business School. Cuenta con más de 25 años de experiencia en roles de Dirección de Sistemas de Información y Estrategia de IT, Consultoría, Transformación, Digitalización y gestión de programas complejos en firmas como PepsiCo y Accenture. Desde 2019 es la CIO Corporativa de Nexus Energía, dedicada a la comercialización de electricidad y gas así como a la representación de productos de energía renovable, liderando el camino hacia una transición energética sostenible y justa. Desde su entrada en 2020 en la Junta Directiva de AUSAPE, ha ocupado las Vocalías de Comunicación, y Mujer y Tecnología, Empleo y Formación.

1. Motivaciones

Mi motivación principal es aportar valor y experiencia en una asociación tecnológica sin ánimo de lucro así como impulsar cambios y pequeñas transformaciones en nuestra sociedad. Entre ellas potenciar el mundo STEM entre las mujeres. AUSAPE te permite conocer el ecosistema SAP de una forma mucho más cercana y poder establecer un networking a través de nuestros eventos que aporta mucho valor.

2. Logros de 2022

Hemos potenciado la generación de empleo con el éxito del Foro de Empleo que organizamos en el marco del Fórum, así como los acuerdos de formación que tenemos con las principales universidades y escuelas que imparten másters y cursos específicos de SAP. Conectar escuelas y universidades con el mundo SAP es muy gratificante porque se labra para el futuro. Hemos empezado también a participar en los foros de formación desarrollados por SAP y las comunidades autónomas. Y en el área de Mujer y Tecnología hemos empezado a visibilizar a referentes femeninos del ecosistema SAP. Durante 2022 celebramos las primeras sesiones específicas, con la intervención de grandes profesionales: la sesión Humanas y tecnológicas de Fórum y la sesión Senior Talent en Femenino.

3. Planes para 2023

Nos hace mucha ilusión el lanzamiento del Portal de Empleabilidad AUSAPE, que funcionará como un punto de encuentro entre todas las personas certificadas en formación SAP y los asociados y partners que podrán buscar los perfiles que les interesen, facilitando

la contratación en SAP, uno de los grandes desafíos del mercado. Seguiremos potenciando el empleo tratando de ampliar acuerdos entre universidades y SAP. En el área de Mujer y Tecnología continuaremos poniendo las bases para potenciar una mayor implicación de la sociedad con la mujer y el mundo STEM.

Fernando De La Fuente

VOCAL DE OFICINA Y PERSONAL
RESPONSABLE DE ÁREA DE SISTEMAS DE GESTIÓN
EN CORREOS



Fernando cuenta con más de 15 años de experiencia en Correos, primero como jefe de Proyecto, para pasar después a ejercer como responsable de Gestión de la Demanda en la Dirección Comercial y, desde 2012, a su puesto actual de jefe del área de Sistemas de Gestión. En 2020 se incorporó a la Junta de AUSAPE como encargado de Oficina y Personal.

1. Motivaciones

Mi motivación es contribuir a detectar nuevos servicios y necesidades demandados por los asociados, así como dinamizar y apoyar a la Oficina para dar respuesta a esas nuevas necesidades, manteniendo y mejorando los servicios que AUSAPE nos presta a todos los asociados.

2. Logros de 2022

Aquí resaltaría la gestión de las nuevas incorporaciones al equipo de la Oficina, reemplazando a los compañeros que han emprendido nuevos rumbos profesionales, que ha permitido mantener sin contratiempos la actividad diaria de la Oficina. También han sido importantes las iniciativas de optimización de suministros y servicios que han contribuido a la reducción de gastos.

3. Planes para 2023

Este año afrontaremos la implantación en el backoffice de un sistema de apoyo a la actividad comercial CRM, que mejorará la gestión de la relación con los asociados. Asimismo, seguiremos mejorando y reorganizando los procesos internos y aplicaciones para hacer más eficiente el trabajo de la Oficina y la atención a los asociados. Y no menos importante, tenemos previstas nuevas incorporaciones a la plantilla de AUSAPE que contribuirán a esas mejoras. ■

La base instalada y el cloud, en el centro de la estrategia de SAP para 2023

Anna Oró, directora de Operaciones de SAP España, acudió a la Asamblea para compartir con nuestros asociados las novedades de la compañía.

SAP mostró un año más su apoyo a AUSAPE participando en la XXIX Asamblea General. Fue su directora de Operaciones de SAP España, Anna Oró, quien repasó la actividad de la compañía en España durante 2022 y trasladó a los asistentes las novedades para 2023.

Oró comenzó comentando el programa Women to Watch de SAP del que es mentora, para explicar a continuación los resultados de SAP en 2022. A nivel global, la compañía experimentó un crecimiento del 24%, una cifra similar a la registrada en España. SAP se encuentra en un punto de inflexión de la rentabilidad, actualmente en un estado plano, debido a las inversiones efectuadas en el proceso de cambio al cloud. También mencionó la “reestructuración quirúrgica” que va a llevar a cabo, con un cambio de posiciones, no de personas.

Asimismo, recordó que 2022 ha sido un año de transformación para SAP, con muchos cambios organizativos, con el nombramiento de Manos Raptopoulos como presidente de la región EMEA South y de Félix Monedero como director general para España, y en el que la mitad del equipo de management en SAP España ha cambiado. También ha sido un año en el que el movimiento hacia el cloud se ha acelerado y, en un plano menos estratégico, destacó la celebración del SAP Sapphire para el Sur de Europa, Oriente Medio y África en Madrid y los aniversarios de SAP (50 años) y su división española (35 años) durante 2022.

Respecto a la estrategia, la directora de Operaciones de SAP España señaló que se está aplicando la decisión corporativa de centrarse en la base instalada que tienen y que, paralelamente, todas las soluciones nuevas las están potenciando en la nube y no on premise. “Esto ha llevado a que hayamos tenido un año de aprendizaje, pero en el segundo semestre nos hemos situado en una velocidad de crucero”, afirmó. Ese esfuerzo de adaptación afecta a SAP, pero también a los partners y los propios clientes, explicó.

Yendo a los datos, España registra unas cifras de renovación por encima de las globales. En el último trimestre de 2022 se ha firmado un 45% más de operaciones que en el mismo periodo de 2021, y en RISE with SAP ya han cerrado más de 330 contratos en dos años, de los que 250 se lograron el año pasado y 63 fueron incorporaciones



nuevas a la familia SAP. Oró destacó la alianza con el ecosistema: “Cada vez tenemos mayor porcentaje de venta indirecta a través de los partners” y aseguró que estos están cambiando la manera en que SAP quiere crecer y adaptarse al mercado.

Aun con todos estos cambios, SAP sigue creciendo en certificaciones: en 2022 certificaron a 4.800 personas y están formando a desempleados y personas en riesgo de exclusión.

De cara a 2023, recordó que en mayo se celebrará en Barcelona el SAP Sapphire para toda la región EMEA y avanzó que SAP va a expandir el mercado e incorporar a más personas a sus proyectos. La estrategia corporativa para 2023 se basará en tres pilares: seguir habilitando la transformación de las empresas para ser más ágiles e inteligentes, facilitar las redes de conexión para poder elegir proveedores y reducir la vulnerabilidad de las cadenas de suministro, y ayudar a que cada organización pueda ser realmente sostenible. Un nuevo objetivo para este año es ser la organización número uno en aplicaciones empresariales, en satisfacción del cliente, en customer lifetime value y en adopción.

Sobre el porfolio, avanzó que este año pondrán especial hincapié en la BTP, como elemento necesario para la transformación, el gobierno del dato y las integraciones. De RISE with SAP, destacó que su valor más importante es que tiene en cuenta la situación y necesidades específicas de cada cliente para acompañarle en su viaje hacia el cloud.

Finalmente, Anna Oró planteó algunas líneas clave de su estrategia de mercado: reforzar los equipos para que las propuestas de valor a los clientes sean realmente de principio a fin; mantener en el centro la oferta en toda la gama del ERP, con el EEP SaaS en nube pública como novedad; apostar por las soluciones alrededor del ERP: recursos humanos, procurement...; seguir trabajando en los equipos dedicados de RISE, de sostenibilidad y de innovación, e incorporar servicios que faciliten cambios en la manera de trabajar de los clientes. Y señaló que todos esos objetivos solo se pueden alcanzar de la mano de los clientes. “Nuestra principal ventaja competitiva no es tanto la solución como la base instalada”, concluyó. ■

CONVISTA:

Su partner
para la
transformación
digital



+350

clientes

De diferentes sectores

+500

proyectos

Con el estándar de SAP y
soluciones propias

+1000

personas

Especialistas en
consultoría SAP

Combinamos el **conocimiento** de procesos y soluciones con
la **pasión** en cada uno de nuestros proyectos.



Una mirada a los nuevos desafíos geopolíticos

Fernando Cortiñas, profesor del Instituto de Empresa, impartió en el marco de la Asamblea una conferencia sobre la nueva Ruta de la Seda en el siglo XXI.

Un apartado habitual de las Asambleas de AUSAPE desde hace años es la ponencia en la que uno o varios expertos ofrecen a los asociados su visión sobre un tema de actualidad. Este año, y con el mundo inmerso en una tensión desconocida desde el final de la Guerra Fría, Fernando Cortiñas, profesor del Instituto de Empresa y especialista en marketing internacional que cuenta con 15 años de experiencia en el área Internacional del Grupo Telefónica, impartió una conferencia sobre geopolítica, titulada “Competencia global en un mundo multipolar. La nueva Ruta de la Seda en el siglo XXI, de Marco Polo a Xi Jinping”.

Cortiñas comenzó explicando cómo estamos pasando del orden bipolar propio de la Guerra Fría a un orden multipolar. Tras la caída del Muro de Berlín en 1989, el conflicto político Este-Oeste pasa a un conflicto Norte-Sur, de raíces económicas, culturales y religiosas.

Pero el eje de su ponencia fue la Ruta de la Seda, el conjunto de rutas comerciales más antiguo del mundo, ligado al nombre del mercader veneciano Marco Polo, y a la que Cortiñas define a día de hoy como “la iniciativa china para convertirse en el poder hegemónico global en el año 2050”.

Pese a su apariencia multipolar, Cortiñas considera que el nuevo orden mundial apunta a ser en realidad un orden bipolar, con Estados Unidos declinando frente a una China que emerge con fuerza. En este auge de China como potencia emergente se enmarca la iniciativa Belt and Road, la nueva Ruta de la Seda. Un proyecto de desarrollo económico y comercial que, en palabras de Cortiñas, es “una diplomacia financiera apoyada en una gran billetera para comprar influencia a nivel global, especialmente en países en vías de desarrollo” con un objetivo final: el liderazgo y dominio global.

Pese a su apariencia multipolar, Cortiñas considera que el nuevo orden mundial apunta a ser en realidad un orden bipolar, con Estados Unidos declinando frente a una China que emerge con fuerza.



La Ruta de la Seda se funda en 2013; hoy, el Belt y el Road abarcan más de 200 países. En 40 años, el PIB de China ha crecido 80 veces, y su PIB per cápita, 60 veces. China, que era una economía orientada hacia dentro que representaba el 2% del PIB mundial, hoy se acerca al 20% mundial.

Cortiñas aseguró con rotundidad que “EEUU y China ya están en guerra, pero aún no sabemos de qué tipo”. En esta confrontación hay varios frentes: comercial (donde China vende más de lo que compra y registra un superávit comercial de 500.000 millones de dólares anuales), financiero (puesto que los chinos usan ese superávit para prestar dinero a países pobres, a EEUU y a Japón), monetario (con la compra de oro por parte del gigante asiático, que planea convertir el yuán en una moneda que compita con el dólar como moneda de reserva mundial), diplomático (debido al gran poder que ejerce sobre los países africanos y asiáticos en los que financia proyectos logísticos e infraestructuras y que han contraído fuertes deudas con China) y tecnológico (China está invirtiendo en tecnologías de la información, biológica, aeroespacial... para fortalecer su industria militar, además de tener a 700.000 estudiantes aprendiendo en el extranjero para regresar a su país con los conocimientos adquiridos). ■

AUSAPE entrega su Donativo Solidario a la Asociación Española contra la Meningitis

El donativo, cuyo importe se ha elevado a 5.000 euros, servirá para ayudar a las familias afectadas por la enfermedad que sufren dificultades económicas.

La dimensión solidaria de AUSAPE se puso de manifiesto, una Asamblea más, con la entrega del donativo que la asociación concede a una organización no gubernamental que trabaja en causas benéficas. En esta ocasión, la Asociación Española contra la Meningitis (AEM) fue la destinataria del Donativo Solidario, cuyo importe se ha elevado a 5.000 euros por decisión de la Junta Directiva de AUSAPE.

Nacho Santillana, vicepresidente y vocal de Grandes Eventos de AUSAPE, entregó el donativo a Elena Moya, vicepresidenta de la AEM. Moya explicó en qué consiste esta enfermedad, que es la inflamación de las membranas que recubren el cerebro y la médula espinal. La meningitis puede tener un origen vírico, que suele ser benigna y de consecuencias leves, o bacteriano, que es la más peligrosa.

Aunque su sintomatología puede confundirse con la de otras enfermedades -fiebre, dolor de cabeza, vómitos...-, en los casos más graves aparecen pequeñas manchas rojas o moradas, disminución del nivel de conciencia y convulsiones. Los efectos de la meningitis, en su variante más peligrosa, pueden llegar a ser mortales o implicar la amputación de miembros, daño cerebral, lesiones, medulares, ceguera...

Se estima que aproximadamente 12.000 personas se ven afectadas cada año en España: 10.000 por meningitis vírica y 2.000 por la bacteriana. La OMS cifra en torno a 2,5 millones los afectados por la enfermedad cada año. Aunque cualquier persona puede contraer meningitis, los grupos de mayor riesgo son los niños menores de 5 años y los jóvenes de entre 15 y 24 años. De hecho, es la primera causa de muerte por infección en niños y adolescentes.

Moya aseguró que, aunque "lo ideal sería que no hubiera casos de meningitis", sí se puede prevenir. Las vacunas existentes ofrecen una defensa eficaz y se están haciendo trabajos para desarrollar otras nuevas. El problema, según explicó, radica en que son vacunas caras y el número de casos es bajo, por lo que aún hay poca concienciación sobre la necesidad de desarrollar vacunas que prevengan todas las formas de meningitis.

Elena Moya habló además de su rol como voluntaria y vicepresidenta de la Asociación Española contra la Meningitis y del trabajo que realiza la AEM. La asociación (contralameningitis.org) fue fundada en marzo de 2016 y la forman mayoritariamente personas afectadas directa o indirectamente por la enfermedad. La

AEM se esfuerza en concienciar a las autoridades y la población de que la meningitis no está erradicada y que debe trabajarse para prevenirla. Desde la asociación, cuentan las historias de los pacientes y ofrecen información útil sobre los tipos de meningitis, sus costes y la importancia de la vacunación.

Con el importe del Donativo Solidario de AUSAPE, la AEM incrementará el volumen de la bolsa de ayudas para familias afectadas por la enfermedad y que sufren dificultades económicas, a fin de que puedan disponer de prótesis, tratamientos, sillas de ruedas, tratamiento psicológico... ■





Cuatro reuniones de Grupos de Trabajo en las primeras semanas del año

A lo largo del mes de enero, los Grupos de Trabajo de Recursos Humanos, Sanidad, Life Sciences y BTP organizaron sus primeras reuniones del año, en formato online. Los cambios legales en IRPF y Seguridad Social, el papel del ecommerce y los futuros escenarios de SAP en el sector de la salud, el impacto del nuevo impuesto al plástico en la industria farmacéutica y las novedades más destacadas en el entorno de la SAP Business Technology Platform fueron algunos de los temas que se plantearon en estas sesiones.

RECURSOS HUMANOS

El Grupo de Trabajo de Recursos Humanos dio comienzo a la programación de eventos AUSAPE del año con un webinar el 11 de enero. El evento, que estuvo presentado por José Domingo Mouriz, coordinador del grupo de trabajo en Barcelona y responsable de Sistemas de Información de la Diputación de Barcelona, contó con la presencia de Gema Moraleda, product manager de SAP España, y Rafael Schiavoni, desarrollador de software de HCM en SAP.

En la sesión se repasaron los últimos cambios legales en el IRPF, entre los que destacan la modificación en el algoritmo de retenciones del IRPF, los cambios en las tablas de retenciones de las Haciendas Forales: Álava, Guipúzcoa, Vizcaya y Navarra, y los cambios en el XML que se envía a la Agencia Tributaria para calcular el IRPF. Asimismo, se establecen nuevos límites en los planes de pensiones simplificados, aumenta el Iprem (Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples) a 600 euros mensuales, y se modifica el Modelo 190 de retenciones e ingresos a cuenta.

En cuanto a los cambios relativos a la Seguridad Social, en enero ha empezado a añadirse el Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI) a la cuota por contingencias comunes. También se modifica la base máxima a 4.495,40 euros al mes para 2023, aparecen nuevas bonificaciones para residentes en determinadas zonas y se extienden los ERTes aplicados en Canarias como consecuencia de la erupción volcánica de 2021.

Moraleda informó de que hay dos notas con cambios legales liberadas recientemente por SAP. Además, hay una serie de cambios en proceso, previstos para implementarse a mediados de febrero, en la Clasificación Nacional de Ocupaciones, las reducciones por contribuciones a planes de pensiones de empleo y la nueva versión de la aplicación de intercambio de ficheros Siltra. Moraleda explicó que SAP está trabajando de cara a la elaboración de notas cuando

se apliquen definitivamente estos cambios. Dentro del roadmap de SAP, destacó la implantación de la visualización del XML de CTR (Consulta de Trabajadores Rectificados).

SANIDAD

El Grupo de Trabajo de Sanidad celebró el 20 de enero en formato online su primera reunión del año, que estuvo dedicada a las estrategias de ecommerce en el sector de la salud que buscan transformar el acceso del cliente a la oferta de servicio, así como a las soluciones para este sector. La reunión fue presentada por Ylenia Lantigua, coordinadora del Grupo de Trabajo de Sanidad y responsable de Consultoría SAP en Hospitén.

Emilio Osete, CEO y cofundador de Digi Digital, comentó en primer lugar las soluciones digitales para la gestión de procesos socio-sanitarios en el sector HealthTech, diseñadas y desarrolladas por la división Medikus de Digi. Osete afirmó que la estrategia digital es un elemento clave para que las plataformas de salud digital de las organizaciones del sector den respuesta a las demandas de los consumidores, e incidió en el papel de la estrategia de customer acquisition para mostrar el valor de los servicios de salud digitales y conocer a los clientes con más profundidad. El ecommerce también desempeña un rol en la estrategia digital del sector salud: es un motor de crecimiento, pero presenta retos propios como la disponibilidad 24/7, autoservicio, transparencia, competencia en precios y ofertas, calidad y reputación, y garantías y devoluciones.

Asimismo, mostró diversos ejemplos de estrategias de monetización y digital commerce, con casos de uso como un HRP orientado al usuario final, un marketplace de productos y servicios para una empresa distribuidora de farmacia, o el lanzamiento de un canal ecommerce en un mes, que ha facilitado el ahorro de costes, nuevas fuentes de ingresos y el paso a un modelo de cliente digital.

Por su parte, Dimas Tejero, Public Sector Industry & Value Advisor en SAP, comentó el estado de la solución Ish Med de Oracle Cerner a enero de 2023: los contratos y el mantenimiento siguen en pie, mientras SAP ha presentado una estrategia para moverse a S/4 HANA a través de la Business Technology Platform, con el fin de cubrir todos los procesos de gestión de pacientes.

Para concluir, Álvaro Iñiguez, partner de Common Management Solutions, habló de los futuros escenarios de SAP para el sector sanitario. La compañía ha puesto en marcha una estrategia centrada en S/4 HANA como core, apoyada en la BTP y que incluye toda la suite de HealthCare Foundation Services para

integrar soluciones de salud certificadas por SAP, como ECH (EaSy Healthcare), desarrollada por Common. Esta cubre todo el proceso asistencial con distintos módulos: expediente clínico electrónico, gestión administrativa de pacientes, acceso del paciente a su historial y Virtual Care, junto a dos soluciones de back office: Patient Billing Engine y eLogistics. Además, Iñiguez mostró el caso de éxito de la implantación de ECH con SAP S/4HANA en el grupo hospitalario mexicano Grupo Ángeles.

LIFE SCIENCES

El webinar del 24 de enero del Grupo de Trabajo de Life Sciences, presentado por Joaquín Buscarons, coordinador del grupo e IT Enterprise Architect en Esteve, giró en torno a la implantación del nuevo Impuesto Especial sobre los Envases de Plástico no Reutilizables, sus efectos en la industria farmacéutica y la aproximación de SAP a la nueva Ley del Plástico en el sector.

Julio Insa, Business Architect Consumer Industries de SAP, comenzó hablando del marco regulatorio en el sector Pharma, donde los envases que están en contacto directo con el medicamento se hallan exentos del impuesto, pero no el resto. Sobre la respuesta de SAP a la aparición del impuesto al plástico, ofrece la solución SAP Responsible Design and Production, diseñada para calcular este impuesto y reducir la exposición al mismo, pero también para afrontar todos los nuevos esquemas de la economía circular.

SAP RDP es una solución cloud construida sobre BTP y pensada para soportar las legislaciones de diferentes países, que calcula con precisión impuestos y tasas, y supervisa los cambios normativos del impuesto sobre el plástico y los aplica de forma actualizada a la presentación de informes. La solución recoge en un repositorio centralizado toda la estructura del packaging del producto en los diferentes niveles y toma en consideración las exportaciones de producto y el contenido de plástico reciclado, aparte de ofrecer un modelo de simulación del impacto de diferentes componentes en el diseño del producto, en términos de coste de producción y de pago del impuesto.

En la segunda parte del webinar, Rafael San Román, socio-director de Stratesys, presentó la Solución para el Impuesto del Plástico de la consultora. Aunque aseguró que para la industria farmacéutica el impacto tributario será reducido, por tener muchos de sus envases exentos, recordó que también tiene la obligación de presentar declaración, con el consiguiente coste. Entre las funcionalidades de SAP RDP, San Román destacó la composición de envases, la gestión de datos, un monitor de impuestos y reporting e insights. También incluye funciones de administración, gestión de productos y gestión y presentación de impuestos. Para concluir, Laura Fernández-Ávila, consultora de SAP en Stratesys, mostró una demo, en la que pudimos ver los pasos a seguir para usar la solución en el día a día, en la obtención de datos de embalajes, cálculo del impuesto, exenciones, preparación de informes o presentación de reportes.

BTP

El Grupo de Trabajo de BTP de AUSAPE, coordinado por David Ruiz Badía, SAP Solution Architect en Endesa, se estrenó por su parte el 31 de enero, con una sesión online sobre el pasado SAP TechEd 2022 y las últimas novedades en el entorno de SAP Business Technology Platform.

Antonio Maradiaga, developer advocate de SAP, recapituló los aspectos más relevantes de la última edición de la reunión de SAP para desarrolladores, administradores de sistemas, implementadores y responsables de TI. Uno de los protagonistas del SAP TechEd 2022 fue SAP Build, con sus soluciones para desarrollar aplicaciones, automatizar procesos y diseñar espacios de negocio. También

se anunció el modelo de desarrollo ABAP Cloud, para crear aplicaciones de negocio, servicios y extensiones listas para usar en la nube, y la disponibilidad en 2023 de Edge Integration Cell dentro de la SAP Integration Suite, que permitirá a los clientes de SAP Process Orchestration cambiar a la suite de integración híbrida.

También hubo presencia de SAP Start, un servicio gratuito de BTP que permite disponer de un punto central para acceder a todas las aplicaciones de SAP. Además, Maradiaga anunció que el proveedor de cursos abiertos online Coursera ha lanzado el SAP Technology Consultant Professional Certificate.

En lo referente a las novedades en SAP BTP, Maradiaga destacó el Actions Editor de SAP Build Process Automation, que facilita la interacción con otros sistemas externos; los cambios en la SAP Integration Suite Migration Assessment y la herramienta de migración, de cara a automatizar el análisis de la complejidad de migrar cada integración, y la disponibilidad de SAP Private Link para los clientes de AWS.

Asimismo, se ha anunciado recientemente la integración entre SAP Event Mesh y el servicio Azure Event Grid, y la adopción de las extensiones que estén disponibles dentro de Code-OSS por parte de SAP Business Application Studio. En cuanto al Free Tier, ha incorporado los servicios SAP AI Core y SAP AI Launchpad, enfocados al desarrollo de modelos de machine learning.

Para finalizar, David Ruiz compartió la agenda del grupo para 2023, con el SAP BTP Customer Forum en Madrid, la reunión dedicada a Event Mesh en Barcelona y el Workshop sobre SAP Build Workzone que se celebrará en el marco del Fórum AUSAPE como eventos más destacados. ■



Prioridades del CIO en el 2023

No tiremos las aplicaciones monolíticas todavía, pero no las hagamos más grandes.

POR **NICOLAS FRANSOLET**

Senior Manager Supply Chain en Convista

En un escenario como el actual, saliendo de una pandemia y entrando en recesión, las mayores virtudes que debe tener el departamento de IT son la flexibilidad y adaptabilidad para poder seguir siendo un socio estratégico en la empresa, alineando los objetivos y así ayudar a conseguir sus resultados. Estas necesidades son precisamente algunas de las ventajas de la Composable Enterprise de Gartner.

Para seguir las tendencias del momento, desde el Departamento de Innovación de Convista hemos hecho una consulta a ChatGPT sobre Composable Enterprise. Esta ha sido la respuesta:

“La estrategia de una Empresa Composable se basa en la utilización de tecnologías y metodologías ágiles para crear una estructura organizativa más flexible y adaptable, y en la utilización de microservicios y plataformas de nube para crear una infraestructura tecnológica escalable y fácil de modificar.” (fuente: ChatGPT)

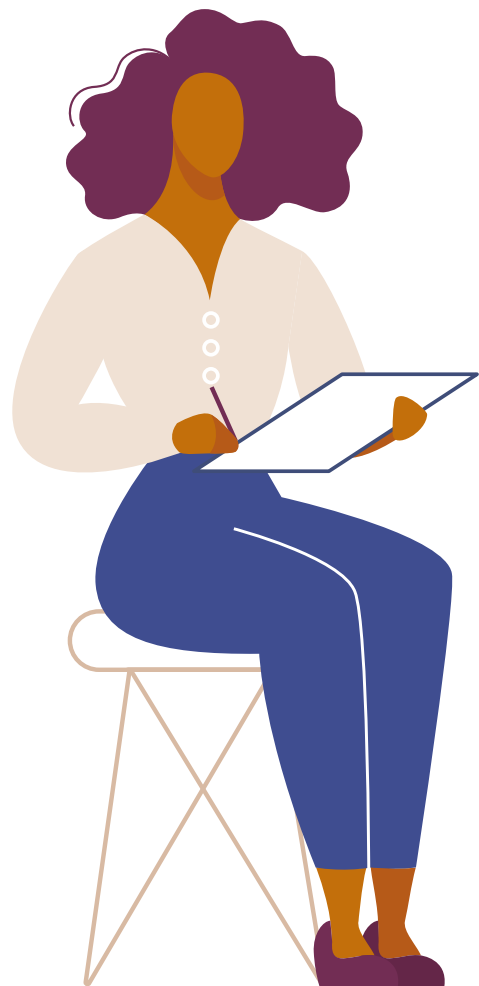
Entre las prioridades del CIO para el 2023 destacan precisamente la flexibilidad y la adaptabilidad que proporcionan las plataformas cloud así como el desarrollo de la innovación que nos permita crear ventajas competitivas.

Una arquitectura basada en componentes de negocio conectables (Aplicaciones SaaS, Mobile Apps, Webs, Microservicios, etc.) nos permitirá romper con el concepto tradicional de aplicaciones monolíticas; nos dará una mayor flexibilidad y escalabilidad, así como la posibilidad de actualizar o reemplazar componentes individuales sin afectar al sistema completo.

La integración de los componentes se realiza mediante el uso de APIs, lo que permite la comunicación entre ellos de forma segura y estandarizada. Se utiliza también la Enterprise Messaging (Event Mesh) y la orquestación mediante workflows y desarrollos Low-Code para coordinar la interacción entre los componentes y garantizar la ejecución de los procesos de negocio.

La innovación en los modelos de negocio, los productos y servicios nos exigen disponer de mayor información para la toma de decisiones. Para convertirse en una Data-Driven Company será necesario la puesta en marcha de aplicaciones analíticas (Data Lake, Cloud Datawarehouse, BI Tools) para recopilar los datos tanto internos como externos y extraer valor para el negocio.

Todas estas iniciativas IT deberán estar basadas en arquitecturas en la nube (Cloud First) que proporcionan Infraestructura



La innovación en los modelos de negocio, los productos y servicios nos exigen disponer de mayor información para la toma de decisiones

como Servicio (IaaS) y Plataformas como Servicio (PaaS) permitiendo desarrollar iniciativas de innovación basadas en AI/ML, IoT, Intelligent Document Processing, Chatbots, etc. que proporcionan todos los Hyperscalers y SAP en su Business Technology Platform.

La decisión de ir con un Hyperscaler determinado es extremadamente estratégica en función de la situación de partida y del roadmap tecnológico de nuestra empresa. Teniendo en cuenta las necesidades, herramientas integradas y compatibilidades, se elegirá a uno u otro o también un modelo híbrido para sacar el máximo provecho de cada uno.

La ciberseguridad se ha instalado para siempre en las empresas. Con el aumento en cantidad y complejidad de los ataques cibernéticos, no solo hay que protegerse sino también establecer planes de contingencia para estar preparados ante un posible ataque y limitar al máximo el impacto en el negocio.

Para terminar, la innovación del departamento de IT será sin lugar a duda un factor importante en la captación y retención del talento. Una empresa innovadora atrae a los empleados, ya que les permite estar a la vanguardia de las últimas tendencias y tecnologías emergentes en su campo. ■

Desde SAP Atos Iberia queremos daros las **GRACIAS** por haber hecho posible este año 2022:

Gestionamos con calidad más de **30 proyectos** AMS, evolutivos y migraciones SAP en España.

Reforzamos nuestro equipo con **40 nuevos consultores** SAP en España.

Aumentamos nuestras capacidades de SAP **duplicando el número de certificaciones** oficiales SAP.

Crecimos en el volumen de negocio SAP Iberia con un **incremento de 85% de facturación** frente a 2021.

Incorporamos **10 nuevos clientes SAP que confiaron** en nosotros para ayudarles en este 2022.

Alcanzamos el reconocimiento de **PENTEIO** como uno de los **Big 10 integradores** para proyectos S4/HANA.

Superamos la pandemia **juntos con el esfuerzo de todos** nuestros **empleados y clientes**.

Y **para 2023** queremos también formar parte de tu camino y ser tu **Partner de confianza en SAP**





"El 65% de los clientes SAP de Inetum pertenecen a Industria, Banca y Seguros, mientras que el 35% corresponde a Sector Público"

Ignacio Artiaga, Director de la Business Line SAP de Inetum en España

Inetum es una compañía que ha sido colaborador especial de AUSAPE desde hace más de 25 años y que ha sufrido un profundo proceso de transformación en los últimos ejercicios, especialmente por la adquisición de Informática El Corte Inglés (IECISA) por parte del Grupo GFI en 2020 y su posterior rebranding, a los pocos meses, como Inetum.

Transcurridos ya casi tres años desde esta adquisición, hemos invitado a Ignacio Artiaga, Director de su Business Line SAP en España, para que comparta con nosotros cómo ha sido esta evolución y en qué medida supone que Inetum pueda aportar un mayor valor a los asociados de AUSAPE.

IGNACIO, ¿PUEDES DESCRIBIRNOS EN POCAS PALABRAS QUÉ ES INETUM?

Inetum es una compañía global, que cuenta con 27.000 empleados -6.600 en España-, oficinas en 27 países y 2.700

consultores SAP, de los cuales 900 aproximadamente se encuentran en España. Somos uno de los principales partners SAP en el mundo y tenemos la visión de estar en el top5 de las empresas de consultoría IT en todos los países en los que operamos. En España, concretamente, somos la 4ª consultora IT por volumen de negocio.

LA PERCEPCIÓN QUE TENEMOS LOS QUE OS SEGUIMOS DESDE FUERA ES QUE ESTA TRANSICIÓN QUE HABÉIS TENIDO HA SUPUESTO UN CAMBIO MUY FUERTE EN VUESTRO POSICIONAMIENTO COMO EMPRESA. ¿PUEDES CONTARNOS ALGO MÁS SOBRE ESTO?

En nuestra nueva realidad como Inetum (donde se integran Gfi e IECISA) somos una empresa global, que ha multiplicado su tamaño por diez, lo cual nos permite aprovechar nuestras sinergias internas e incluso crear centros de competencia globales, lo que nos ayuda a contar con las pro-

puestas de valor más robustas del mercado en muchos de los frentes que cubrimos.

Tenemos, además, una vocación de crecimiento muy fuerte -de hecho, nuestro propio nombre, Inetum, se inspira en Incrementum-. La nueva dimensión internacional del Grupo y la llegada de nuevos socios en 2022 nos permiten aumentar nuestro potencial para acelerar aún más el crecimiento y las capacidades de Inetum en todos los sectores empresariales y áreas geográficas en las que operamos.

En cuanto a segmentos de mercado, combinamos nuestro buen posicionamiento en Sector Público y gran cuenta -por dar una referencia muy ilustrativa, estamos en 32 de las 35 empresas del IBEX35- con una estrategia orientada a empresas de tamaño medio, que es uno de los principales vectores de crecimiento por los que está apostando la compañía en nuestro plan Upscale25.

"Estamos en 32 de las 35 empresas del IBEX35 y, además, contamos con líneas de oferta específicas para empresas de tamaño medio"

ATERRIZÁNDOLO A VUESTRA PRÁCTICA SAP, ¿EN QUÉ SE TRADUCEN ESTE NUEVO POSICIONAMIENTO, ESTAS SINERGIAS A LAS QUE HACES REFERENCIA Y CUÁLES DIRÍAS QUE SON VUESTRAS PRINCIPALES FORTALEZAS ACTUALMENTE?

Nuestra Business Lines SAP tiene presencia en 21 de los 27 países del grupo y, como he comentado anteriormente, esto nos permite reforzar nuestro posicionamiento porque podemos apoyarnos en equipos deslocalizados para reforzar nuestra práctica SAP local en la medida en que lo necesitemos, bien en lo relativo a conocimiento en ámbitos muy específicos o a disponibilidad de recursos.

Respecto a las fortalezas, de forma muy resumida, y aunque tenemos experiencia y casos de éxito en prácticamente todos los sectores y soluciones SAP, yo destacaría las siguientes:

- ▶ **Foco en la calidad.** Nos esforzamos muchísimo para cumplir las expectativas de todos nuestros clientes y mantener el conocimiento de todo nuestro equipo actualizado. De hecho, no es

por casualidad que estemos en el top5 de casi 120 partners en España, por número de certificaciones.

- ▶ **Nuestra experiencia en soluciones cloud de SAP.** Esta ha sido una de nuestras principales apuestas estratégicas en la SAP Business Line desde que SAP incorporó en su catálogo las primeras soluciones cloud puras, como SAP S/4HANA Public Cloud, SAP SuccessFactors, etc. Incluso hemos creado un Centro de Excelencia Cloud para gestionar nuestras operaciones en este tipo de soluciones y gestionar todas las lecciones aprendidas que hemos ido adquiriendo.
- ▶ **Nuestra experiencia en ciertas soluciones y áreas funcionales,** especialmente en SAP Retail, Sector Público y soluciones de Recursos Humanos.
- ▶ **Nuestro nuevo modelo de soporte flexible,** que nos permite proporcionar una atención 24x7, multi-idioma y con enfoque follow-the-sun desde los 13 centros de servicio que tenemos distribuidos por todo el mundo.
- ▶ **Nuestra capilaridad geográfica.** Tenemos 23 oficinas en España, por lo que es prácticamente imposible que haya un cliente a más de una hora de coche de un director de cuenta de Inetum. A día de hoy puede realizarse gran parte del trabajo en remoto, pero ese punto de proximidad siempre es un plus.
- ▶ **Más allá del mundo SAP, la posibilidad de proporcionar un acompañamiento global como compañía.** Esto es algo que he comentado anteriormente. Tenemos la capacidad de cubrir end-to-end la mayoría de las necesidades tecnológicas de cualquier empresa y contamos con el máximo nivel de partnership posible con la mayoría de los fabricantes del mercado. Esta posibilidad de proporcionar un acompañamiento global, que perdure en el tiempo, es algo muy apreciado en general por nuestros clientes.

CONCRETAMENTE EN EL ÁMBITO DE SAP TRADICIONALMENTE HABÉIS SIDO RECONOCIDOS POR TRABAJAR PRINCIPALMENTE CON CLIENTES DE SECTOR PÚBLICO. ¿ESTO SIGUE SIENDO ASÍ, TAMBIÉN EN VUESTRA NUEVA REALIDAD COMO INETUM?



Como bien dices, somos la empresa líder en proyectos SAP de Sector Público desde hace 25 años, que es algo que estamos muy satisfechos de haber sido capaces de mantener durante tanto tiempo pero, en paralelo, actualmente tenemos clientes SAP en muchos otros sectores.

Para que te hagas una idea, ahora mismo nuestra distribución de clientes SAP en España está repartida entre sectores, aproximadamente, de la siguiente manera: Un 55% de clientes de industria, un 35% de clientes de Sector Público -sigue siendo, por tanto, muy importante para nosotros- y un 10% de Banca y Seguros.

PARA CONCLUIR Y, ESPECIALMENTE TENIENDO EN CUENTA ESTE GRAN ABANICO DE SECTORES QUE COMENTAS, ¿CUÁL ES VUESTRA PERCEPCIÓN DEL MERCADO Y CUÁL SERÍA TU RECOMENDACIÓN PARA LOS ASOCIADOS DE AUSAPE EN 2023?

Como todo el mundo sabe, estamos en un momento de bastante incertidumbre debido a todos los factores que han tenido lugar en los últimos años (el COVID, la guerra de Ucrania, el incremento de los costes de la energía y las materias primas, etc.). Creo que el mejor consejo general que podemos dar a los asociados es que se aseguren de contar con las herramientas necesarias para disponer de la foto de su organización en tiempo real, fundamental para poder tomar las mejores decisiones, y con la flexibilidad necesaria para poder llevar esas decisiones a la práctica, algo en lo que encajan muy bien las nuevas soluciones cloud. ■

Hiperconectividad: hacia centros logísticos más autónomos

POR **PEP BUJOSA**

Director de SAP Digital Supply Chain en NTT DATA

Incrementando la flexibilidad, eficiencia
y trazabilidad de los procesos internos logísticos

Estamos en un mundo cada vez más conectado donde las compañías gestionan y generan ingentes volúmenes de información en la ejecución de sus operaciones y las interacciones con los diferentes stakeholders.

Con el fin de sacar el máximo partido a esta información, existe la posibilidad de habilitar nuevas capacidades que optimicen los procesos y sistemas de las organizaciones. Esto supone un claro impacto en sus cuentas de resultados con la mejora de sus costes y de sus niveles de servicios. Todo esto sin olvidar que hoy en día las empresas están sometidas constantemente al cambio. Y es que nos encontramos en un marco de inestabilidad económica y mercados desafiantes donde los clientes cada vez son más exigentes. Esto ha supuesto que las organizaciones tengan que reinventarse en la optimización de sus operaciones con el fin de poder obtener mejores resultados.

En este sentido la tecnología juega un papel muy relevante pues sigue evolucionando y permite incorporar soluciones avanzadas para la gestión de dispositivos autónomos que digitalicen sus procesos en la cadena de suministro.

Este es el caso de la conectividad 5G que en muchos casos se asocia con movilidad, pero cuyas aplicaciones son bastante más extensas, pudiendo conectar todo tipo de dispositivos presentes en las plantas industriales permitiendo ingerir toda la información que se genera en tiempo real.

Así es como NTT DATA, CIE Automotive y Telefónica se han asociado en una prueba de concepto para desarrollar un caso de uso sobre tecnología SAP. Se trata de un entorno basado en el concepto de las Plataformas Intralogísticas Inteligentes y que permite gestionar y automatizar la operativa de los centros logísticos integrando los procesos. Esto va, desde la planificación hasta la ejecución, bajo un único modelo interconectado con todos los equipos y dispositivos que ejecutan dichas operaciones.

En concreto, CIE Automotive, proveedor global de componentes, conjuntos y subconjuntos para el mercado de la automoción, ha entendido la importancia de la automatización y el valor añadido de incorporar desde el principio la tecnología 5G. Su apuesta se basa en una línea de producción totalmente automatizada

con la digitalización de la parte final de la línea de producción donde ciertas piezas tienen que ser transportadas desde la línea de producción hasta el almacén.

En el corazón de esta transformación se encuentra la conectividad 5G gracias a su capacidad para vincular una gran cantidad de dispositivos y sensores y acortar el tiempo de reacción. Esto aporta una enorme flexibilidad y agilidad para adaptarse a las eventualidades en el corto plazo.

La primera fase de la prueba de concepto se resume en tres ámbitos:

- ▶ Integración de señales: capacidad de agregar y gestionar sincrónicamente todos los eventos y señales generados en la planta (maquinaria, ERP, MES, SCADA, AMRs, sensores, dispositivos, PLCs y otros) en una sola base de datos.
- ▶ Management: brinda la opción de planificar en un enrutamiento óptimo de dispositivos de movilidad.
- ▶ Gestión avanzada de tareas: aumenta la eficiencia en las operaciones de la planta, así como la productividad y el rendimiento en los procesos industriales.

Gracias a la tecnología SAP, estas funciones avanzadas se controlan desde una interfaz de usuario fácil de usar y eficaz que centraliza la gestión de todos los dispositivos móviles independientemente del fabricante.

Su panel de control intuitivo permite visualizar en tiempo real todas las tareas y alertas, ya estén relacionadas con eventos generados por fallos en el tráfico de señales o incidentes físicos. Entre los principales beneficios de incorporar la Plataforma Intralogística de NTT DATA se encuentran:

1. Capacidad para integrar, gestionar y optimizar progresivamente dispositivos móviles y sensores adicionales, lo que permite a la industria llevar a cabo una evolución digital de manera escalable, sostenible y más controlada.





2. Todos los dispositivos y sensores monitoreados y controlados por una sola plataforma.
3. Uso optimizado de cada dispositivo/sensor.
4. Automatización de procesos más segura para empleados y dispositivos, ya que todos ellos se comunican entre sí a través de la plataforma.
5. Recopilación de datos para análisis
6. Capacidades 5G que se espera generen un aumento aproximado del 10% en la productividad en plantas industriales, mejorando el rendimiento de los dispositivos móviles y sensores.

La solución final entregada por NTT DATA al cliente fue una Plataforma Intralogística que:

- ▶ Contiene una capa de inteligencia de orquestación que recopila todas las órdenes de movimientos de almacén y transporte.
- ▶ Optimiza estas órdenes, las organiza y crea las colas necesarias para cada dispositivo.
- ▶ Supervisa todas las actividades y el estado de todos los dispositivos y sensores.
- ▶ Se integra con los sistemas ERP y MES del cliente.

Además, es capaz de centralizar la integración y coordinación de diferentes AMR, múltiples sensores y sistemas, ayudando a las operaciones a alcanzar sus objetivos de productividad, eficiencia, seguridad y calidad. Todo ello desde un panel intuitivo. Esta plataforma permite al cliente agilizar la gestión de sus procesos logísticos dentro del flujo interno de materiales, de forma automática y autónoma, siguiendo una lógica funcional determinada por las características y necesidades de cada operación.

Gracias a la tecnología SAP, estas funciones avanzadas se controlan desde una interfaz de usuario fácil de usar y eficaz que centraliza la gestión de todos los dispositivos móviles independientemente del fabricante

Actualmente se está probando la plataforma en entornos reales y está mostrando importantes capacidades en la Plataforma Intralogística:

1. Optimización y automatización de la última parte de la producción.
2. Optimización de costos con la automatización de una parte del proceso que solía ser manual.
3. Productividad de procesos de extremo a extremo.

Para ello, NTT DATA no sólo ha definido una hoja de ruta para el desarrollo del modelo integral de la Plataforma Intralogística Inteligente, sino que pretende aprovechar el potencial de soluciones avanzadas en la marco de Design to Operate de SAP como SAP EWM Robotics Cloud, SAP Extended Warehouse Management, SAP Integrated Business Planning for Supply Chain Control Tower y SAP Analytics Cloud. ■

¿Qué nos depara la facturación electrónica en España?

POR JOSEP ANDREBA
SAP Area Manager en SEIDOR

A finales del 2022, se aprobó la nueva Ley, conocida como la Ley de "CREA Y CRECE", que tiene como objetivo **fomentar la creación y el crecimiento de las empresas**. Esta nueva Ley propone medidas para la innovación y modernización de las empresas con reformas para mejorar la **productividad y emprendimiento**.

Esta nueva legislación conlleva cambios que afectan al proceso de facturación de las empresas y los autónomos. Principalmente establecerá la **obligación de realizar facturación electrónica entre todas las empresas**.

Tras la lectura del Artículo 12, se plantean varias dudas acerca de las obligaciones que deberemos cumplir con la nueva regulación de la facturación, y sobre todo cómo ponerla en marcha.

Para aclarar las dudas planteadas, debemos esperar a la publicación completa de esta Ley prevista para finales del Q1/2023. En ese momento, se proporcionará el detalle técnico a seguir. Otro plazo relevante es el inicio de la obligatoriedad de la facturación electrónica en España, que será para finales Q1/2024, únicamente para aquellas empresas que facturen más de 8 millones. En 2025 la obligatoriedad será para el resto de las compañías.

MOTIVO DEL CAMBIO

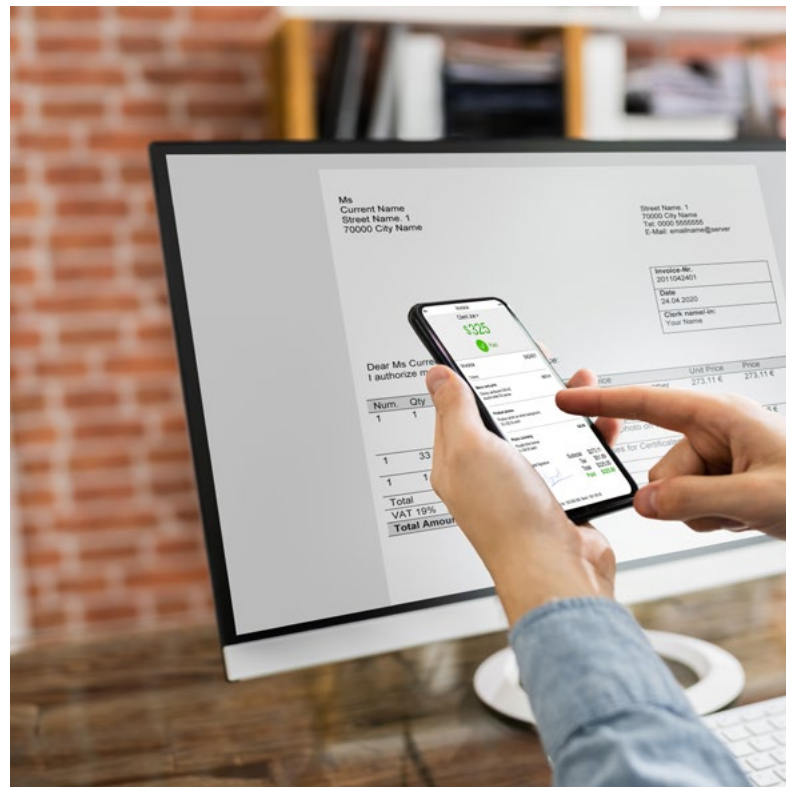
La motivación e intenciones para desarrollar esta nueva Ley, por parte del Ministerio de Hacienda, son la **búsqueda de la eficiencia y transparencia**. Es de todos conocido que digitalizar el proceso de facturación mejora la eficiencia, aportando valor añadido a todos los sectores de la economía. En segundo lugar, busca mayor transparencia para el cumplimiento de la Ley de morosidad, cuyo objeto es **combatir la morosidad y prevenir abusos en la fijación de los plazos de pago**. Aunque esta Ley está vigente desde hace más de 10 años, no es de cumplimiento generalizado y por tanto se buscan medidas para facilitar su aplicación.

Por tanto, la implantación del nuevo reglamento permitirá automatizar el intercambio electrónico de facturas entre empresas, dar visibilidad a los plazos de pago, disponer de trazabilidad y transparencia para validar el cumplimiento de la normativa actual de morosidad.

PUNTOS QUE YA PODEMOS TENER EN CUENTA

En España ya se dispone de un proceso de facturación electrónica con la Administración Pública. Este proceso se basa en el formato de factura FacturaE 3.2.x y la entrega de facturas telemáticas en un punto general de entrada llamado FACE.

Podríamos pensar que el nuevo proceso de facturación para el sector privado fuera un proceso igual o similar, sin embargo, ya nos han avanzado que no se seguirá este modelo.



Permitirá automatizar el intercambio electrónico de facturas entre empresas, dar visibilidad a los plazos de pago, disponer de trazabilidad y transparencia

Por otro lado, actualmente, la factura en formato "pdf" es aceptada como factura original, y por tanto al ser un documento "digital", éste se podría llegar a considerar como factura electrónica, sin embargo, otro punto que ha sido avanzado es que la factura electrónica deberá ser un documento electrónico estructurado, y por tanto el documento electrónico similar al papel no será aceptado como factura electrónica.



El documento electrónico similar al papel no será aceptado como factura electrónica

Muchos otros países, dentro y fuera de la Unión Europea, ya disponen de facturación electrónica, y otros tantos están inmersos en su implantación. Existen varios modelos de despliegue posible, en el caso de España, se utilizará la sinergia de la actual **red de proveedores de intercambio electrónico de documentos**. De este modo, se busca proporcionar con la suma de todas las infraestructuras la interoperabilidad necesaria para el intercambio de **facturas B2B en España**.

El principal motivo de esta decisión es poder conservar la facturación electrónica vigente en el sector privado que opera actualmente a través de estas redes, como en los sectores de automoción o distribución, entre otros. Esto nos lleva a interpretar que, igual que ahora se permite, **con la nueva Ley existirá más de un formato de factura electrónica**.

COMO NOS DEBEMOS PREPARAR

Todavía hay muchas cosas por definir, y debemos esperar a la liberación del reglamento a finales del Q1/2023 de la nueva Ley. Este reglamento especificará como compartir la información del estado de la factura, además de: **quién deberá resolver la identificación de los destinatarios, cómo se gestionarán los anexos** y quiénes serán los responsables de **mapear al formato de factura entre el emisor y receptor**, entre muchos otros puntos.

De lo que sí que podemos estar seguros es que se nos exigirá un formato estructurado, y podemos preparar nuestro sistema

ERP en la emisión de un formato reconocido y que fácilmente podamos mapear a otros formatos del mercado.

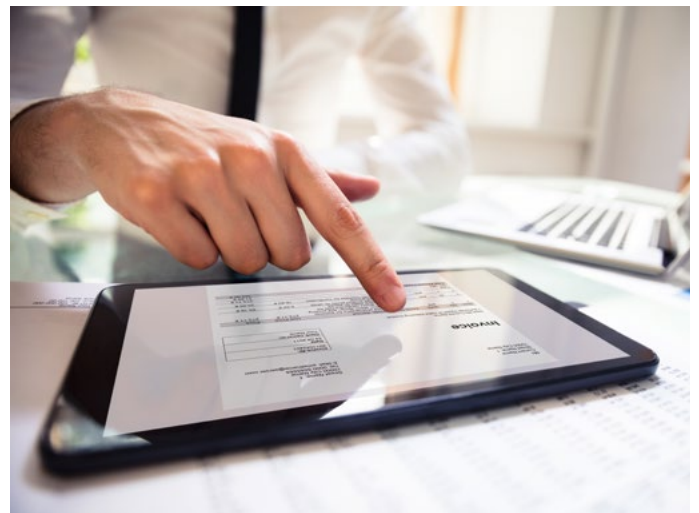
Un gran olvidado a tener en consideración con el cambio por la nueva Ley es la recepción de facturas, donde realmente podemos conseguir una mejora en la productividad.

La obligatoriedad para la mayor parte de empresas de facturar mediante documentos estructurados proporciona una oportunidad de **implementar la automatización del proceso de recepción de facturas** de forma más simple.

Para ello, deberemos preparar nuestros sistemas informáticos con el **tratamiento** y la **contabilización automática** de las facturas electrónicas, **agilizar el tratamiento de incidentes** en factura, **digitalizar el proceso de aprobación interno** con el fin de conseguir un proceso de entrada más rápido y menor esfuerzo de tratamiento.

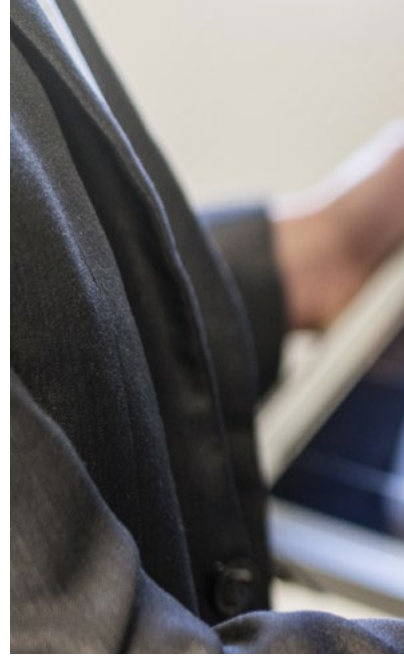
SEIDOR dispone en la solución **e-Invoicing for SAP by SEIDOR**, todo lo necesario para cumplir con las buenas prácticas y normativa vigente, y tiene previsto incluir las especificaciones necesarias para cumplir con las futuras, de manera sencilla y segura directamente desde un sistema SAP.

En conclusión, nos encontramos delante de un cambio relevante en el tratamiento de la **facturación B2B**, el cual afectará a medio plazo a la mayoría de las empresas en las que actualmente tenemos relación, es por eso por lo que debemos estar atentos a la información que se irá liberando este año y planificar los cambios necesarios para llegar a tiempo a los plazos convenidos. ■



Migración de la nómina a la nube: la visión de Minsait

POR SONIA CILLERO
 Experta en HXM en Minsait



El movimiento de las empresas hacia la nube es una parte inseparable de su transformación digital. El cambio es inevitable y no ha hecho más que acelerarse en los últimos tiempos. Sin embargo, hay algunos procesos que se resisten a dar este paso, como es el caso de la nómina. En este artículo analizamos las causas y damos algunas claves y soluciones para abordarlo

Ya queda lejos el boom de implementaciones de sistemas ERP integrados con nómina, que aseguraban en todo momento un proceso de cálculo automático, robusto y fiable. Fue un gran avance, sustentado en infraestructura on-premise, como ocurría prácticamente con toda la tecnología de principios de siglo. Y esto dejó algunas secuelas.

Luego aparecieron las soluciones nativas en la nube. Paradójicamente, los procesos de Recursos Humanos, y en particular los de gestión del talento, fueron pioneros en esta transformación. Muchas empresas se lanzaron a migrar sus soluciones a la nube pública, con todas las ventajas que ello les ofrecía y sigue ofreciendo: escalabilidad, rápido retorno y menor coste operativo.

Tras la gestión del talento vinieron formación, reclutamiento y selección, compensación, evaluación y así hasta llegar a la nómina, donde muchas organizaciones han encontrado una barrera difícil de sortear. En nuestra experiencia hemos analizado las siguientes causas:

- ▶ La existencia de una “cultura de propiedad” acrecentada por los datos sensibles que se manejan en los procesos de administración de personal y cálculo de nómina.
- ▶ La desconfianza en el proceso de migración, por temor a la filtración de datos.
- ▶ La inquietud por la estabilidad de las configuraciones y el acceso a los datos históricos.

Según un reciente estudio de Gartner, el 89% de las empresas españolas no ha hecho su inversión Cloud en el ámbito de administración y cálculo de nómina. Como dato esperanzador, la gran mayoría de empresas fuera de nuestro país que están llevando a cabo este proceso indican que ha sido más sencillo de lo esperado, y que con la migración han incrementado la seguridad y han contribuido a reducir la huella de carbono, apoyando sus objetivos de sostenibilidad.

Cuando hablamos de migración nos referimos a trasladar las bases de datos y aplicaciones desde servidores locales (on-premise) a servidores en la nube,

evitando a las empresas embarcarse en largos proyectos de implementación en un momento en el que sus procesos de cálculo están totalmente estabilizados, y bajo mecanismos de seguridad de traslado del dato.

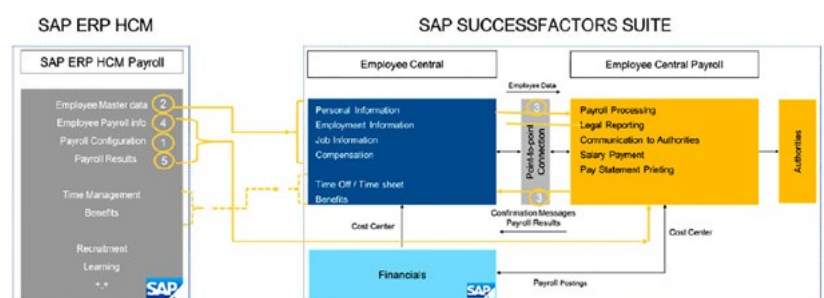
Desde Minsait, una compañía de Indra, estamos trabajando con SAP en la migración de las nóminas on-premise a la nube en la solución SAP SuccessFactors (**Employee Central Payroll**), por medio de herramientas y aceleradores que permiten el paso a la nube de manera sencilla, ágil y segura.

CÓMO AFRONTAR LA MIGRACIÓN EN EL ÁMBITO SAP

Para la mayoría de los clientes con la solución on-premise de SAP, SAP ERP HCM Payroll, que han llevado a cabo una implantación y mantienen un entorno de nómina, la adopción de un enfoque de migración en lugar de una nueva implementación de nómina les permite aprovechar su inversión de tiempo, esfuerzo, conocimiento y confianza en el sistema actual. Esto es factible ya que los motores centrales de ERP HCM Payroll y **Employee Central Payroll** son, en gran medida, los mismos.

Como se muestra en el siguiente diagrama, la secuencia que debe planificarse e implementarse para migrar incluye:

1. Migración de la configuración de nómina.
2. Migración de datos maestros de empleados y nóminas.
3. Migración de resultados de nómina.
4. Validación de datos.





Según un reciente estudio de Gartner, el 89% de las empresas españolas no ha hecho su inversión Cloud en el ámbito de administración y cálculo de nómina

La migración a **Employee Central Payroll** aprovecha la inversión existente en los sistemas de nóminas de SAP manteniendo el mismo modelo de datos y el mismo motor de reglas de cálculo, a la vez que simplifica y aporta innovación continua para una solución preparada para el futuro, con las siguientes ventajas:

- ▶ **Plataforma única:** integración preconstruida entre SuccessFactors y SAP ERP, mejorando la integración del dato y las limitaciones de la arquitectura de la nómina on-premise. Avance de la transformación digital hacia la empresa inteligente empleando tecnologías de última generación, como Big Data, inteligencia artificial o machine learning. Gracias a ello es posible recopilar una mayor cantidad de datos que se transformen en información valiosa para ofrecer mejores servicios.
- ▶ **Optimización de la experiencia del usuario:** experiencia de usuario, navegación, usabilidad, todo disponible desde el móvil, en cualquier momento y en cualquier lugar. Elimina procesos manuales para ofrecer una experiencia mejorada y sin fisuras del administrador de nóminas con información en tiempo real del proceso de nómina gracias a los KPI's configurables, simuladores de nómina y comparativas de nómina. Amplía las capacidades de autoservicio para que los empleados puedan obtener respuestas de forma rápida y cómoda.
- ▶ **Análítica y reporting en tiempo real:** procesos y datos en tiempo real de toda la empresa, lo que da lugar a procesos empresariales simplificados. Mayor flexibilidad en la gestión de grandes cantidades de datos mediante potentes informes, cuadros de mando configurables y análisis en tiempo real.
- ▶ **Sostenibilidad e innovación:** las actualizaciones técnicas, funcionales y legales son entregadas por SAP SuccessFactors y están disponibles de inmediato.

Durante el proceso, se realiza una revisión para estandarizar, mejorar y automatizar los procesos obsoletos, sacando partido de la funcionalidad más nueva, como Payroll Control Center. Además, se

eliminan personalizaciones innecesarias y costosas gracias al plan de migración.

LOS BENEFICIOS DE LA MIGRACIÓN

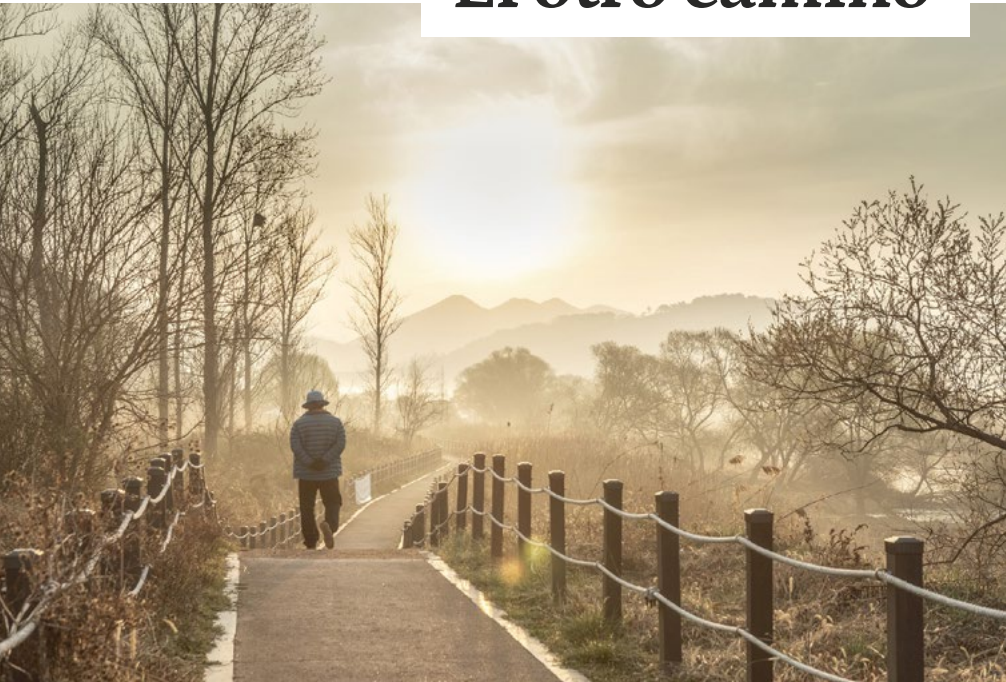
La migración a Employee Central Payroll se ha convertido en una estrategia para las compañías con la nómina SAP on-premise para los próximos años, aportando los siguientes beneficios, que se traducen en reducción de coste y mayor eficiencia operativa, lo que contribuye a disipar los miedos de la migración a la nube:

- ▶ Reducción de esfuerzo transaccional de Administración de RR.HH. y correcciones de investigaciones de errores, haciendo más eficiente la gestión de los procesos de cálculo de nómina.
- ▶ Mejora de los tiempos y la capacidad de reporting y analytics.
- ▶ Eliminación de costes de mantenimiento y de hardware.
- ▶ Incremento en la seguridad, una de las grandes preocupaciones de las empresas, y más cuando hablamos de datos personales y económicos protegidos por una fuerte regulación de protección de datos. En la nube, las medidas de seguridad son mucho más potentes y efectivas de lo que suelen ser los servidores locales. Garantizando copias de seguridad y las actualizaciones por parte del fabricante, implicando un ahorro en los recursos de la empresa en mantenimiento, actualizaciones e innovación que podrían dedicar a actividades con valor añadido para el negocio.

Durante el proceso, se realiza una revisión para estandarizar, mejorar y automatizar los procesos obsoletos, sacando partido de la funcionalidad más nueva, como Payroll Control Center

En conclusión, los clientes de SAP se encuentran en el momento idóneo para abordar los proyectos de migración a **Employee Central Payroll** y para lograr una gestión completa de todos los procesos de Recursos Humanos en la nube. La migración es sencilla y rápida gracias a la tecnología de SAP, que ofrece las ventajas que van desde la metodología de migración hasta la seguridad de la información. Eso, y contar con un buen socio. ■

El otro camino



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**

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

Hoy en día estamos en guerra con todo; luchamos contra el terrorismo, luchamos contra las enfermedades, luchamos contra el hambre, luchamos contra el cambio climático. Luchamos buscando incesantemente soluciones a todos nuestros males. Pero parece que el bienestar fundamental de la humanidad no se termina de desplegar. Muy al contrario, parece atascarse, complicarse y deteriorarse.

Así desarrollamos nuevos antibióticos solo para descubrir que la astuta naturaleza evoluciona con bacterias más resistentes. A pesar de los esfuerzos en la medicina, el cáncer, el Alzheimer y otras enfermedades degenerativas siguen aumentando exponencialmente. Cada vez hay más hambre en el mundo y los ataques terroristas continúan su escalada en el mundo. A pesar del esfuerzo para detener el cambio climático siguen destruyéndose a velocidad vertiginosa ecosistemas, explotándose recursos naturales sin medida y extinguiéndose especies animales y vegetales necesarias para la sostenibilidad del planeta. En las organizaciones los líderes siguen considerando e impulsando el crecimiento como principal variable de salud empresarial -midiendo ferozmente el incremento del valor bursátil o el aumento de su cuota de mercado- pero ignoran el drástico aumento de la infelicidad de sus empleados y de las personas, en general. Según Gallup

los habitantes de este planeta sienten cada vez más ira, tristeza, dolor, frustración, preocupación y estrés.

EL FALSO SELF

Toda lucha deriva, inevitablemente, en guerra. Es imposible encontrar la paz en la lucha, así como no podemos encontrar el silencio, gritando. La guerra es, de fondo, una guerra contra nosotros mismos. Tratamos de racionalizar en exceso la búsqueda de soluciones y cuanto más involucramos la mente, más parece que nos vamos alejando y se va fragmentando el mundo. Cuanto más racionalizamos, más nos perdemos en los laberínticos dominios de nuestro falso self. Nos perdemos en una maraña de pensamientos, creencias y puntos de vista y no nos damos cuenta de que el problema es precisamente el origen de la búsqueda: la necesidad de una constante satisfacción de la construcción egoica.

Hay un sinfín de niveles de memoria en la mente, un laberinto de espirales, y cuando la consciencia en su infinita libertad creadora se identifica con esta mente limitada, queda atada a ese condicionamiento que llamamos ego, en el nivel personal, o MATRIX, en el nivel social y cultural.

El ego o falso self, en su esencia, es carencia y siempre tratará de ganar o evitar perder. Ese personaje ficticio con el que ilusoriamente nos identificamos quiere siempre más dinero, más belleza, más juventud, más poder, más amor, más de todo. El ego es la máquina de "obtener", e, incluso, quienes transitan el sendero espiritual, quieren ser más ecuanímenes, más despiertos, más iluminadas, más cerca de Dios. Es el camino del ego espiritual.

"Simplemente siéntate aquí, ahora. No hagas nada. Descansa. Porque tu separación de Dios es el trabajo más arduo del mundo."

Hafiz

El ego es, en definitiva, un resorte automático, un mecanismo de repetición. Es el camino que la energía tomó en un inicio y tiende a perpetuarse indefinidamente independiente de si es saludable o no para el organismo.

En ese viaje quedamos atrapados en esos infinitos patrones de aferramiento al placer y evitación del dolor que se subliman en comportamientos patológicos: trabajo, relaciones, creencias, pensamientos y formas de vivir.

Demasiadas personas viven y mueren en subyugación pasiva a esa construcción ilusoria. Quedan atrapados, también, porque muchos de estos comportamientos conllevan el beneplácito e incluso la admiración social, pero como bien decía Krishnamurti, "estar bien adaptado a una sociedad enferma no es una buena forma de medir la salud".

PRISIONEROS

Vivimos, así, como los prisioneros de la caverna de Platón, atados y encerrados en estrechos patrones y jamás se nos ocurre que podamos liberarnos real y definitivamente. Seguimos encadenados, fascinados por las sombras de la ilusión, amarrados inocentemente por las creencias que nos impiden ver algo más. Preferimos permanecer en Maya, bajo el velo de Isis, vinculados a aquello que nos resulta familiar, que cuestionar lo conocido: nuestra Fe, nuestras creencias o puntos de vista fundamentales. Preferimos permanecer en esa suerte de campana de cristal que parece protegernos, pero realmente nos separa de la vida.

Así, a fuego lento, nos vamos muriendo en vida. Nos vamos frustrando, amargando y encogiendo. Nos hemos acostumbrado a vivir en esa prisión. Nos hemos acostumbrado a convivir con ese sufrimiento de fondo. Thoreau lo expresa brillantemente: "casi todas las personas viven su vida en una silenciosa desesperación".

La mayoría de nosotros nunca descubrirá la auténtica expresión de libertad, felicidad y plenitud total porque tratamos

de encontrar respuestas en la satisfacción del consumo y nuestras agendas personales. Tratamos de cambiar y “alcanzarnos” como quien trata de cambiar el reflejo del espejo. No nos damos cuenta de que somos el espejo.

EL PUNTO CIEGO

El punto ciego del conflicto es precisamente ignorar que estamos alimentando con nuestra búsqueda y nuestro consumo desenfrenado, un espejismo. Ignoramos que nuestra realidad fundamental no requiere ser completada. Nuestra realidad fundamental -paz, plenitud, libertad, seguridad- no es parente y no puede ser añadida, ni puede ser restada.

Las sensaciones continuas de insatisfacción, frustración o necesidad no reflejan la carencia o falta, sino la ignorancia de que estamos pasando por alto nuestra identidad real. Por eso no podemos escapar de esas sensaciones de malestar por mucho que hagamos o nos parezca que estamos logrando en la vida.

Todo viaje que parta del yo-separado, incluido tales como convertirte en “mejor persona” o buscar el “desarrollo personal”, naufragará en los mares del sufrimiento y de la ignorancia. Fracasarán, sencillamente, porque el 100% de lo que hacemos o queremos lograr lo hacemos o logramos para alguien que no existe.

Cuando vislumbramos ese punto ciego, cuando el personaje va perdiendo fuerza, la vida se va transformando porque hay menos resistencia a lo que ES. Todo sufrimiento es resistencia. Pero menos sufrimiento no significa, ni mucho menos, el cese del dolor. Menos sufrimiento significa que hay menos mente/personaje/ego en oposición a aquello que aparece.

La vida es la misma y es bien distinta porque hay menos fricción con el personaje imaginado. El hacer personal queda relegado por un hacer impersonal: “Antes de la iluminación corto leña, llevo agua. Después de la iluminación, la leña es cortada, el agua es llevada”. (Proverbio Zen).

EL ERROR DE DESCARTES

El punto ciego y la condena de la civilización a permanecer en la sombra tiene un origen en Descartes, en aquello de “pienso luego existo”. El error de Descartes no es, sencillamente, partir del “pensar” en lugar del “sentir”. Esto es a lo que apunta Antonio Damasio con su tesis “siento, luego existo” en su libro el Error de Descartes. El error fundamental de Descartes es, que no avanza en el proceso de vichara o (auto)indagación. Sitúa la identidad fundamental en el nivel del pensar y razonar, pero no lo trasciende. No llega al fondo real de todo lo que ES. No llega al YO SOY.

Tanto Descartes como Buda decían que había que dudar de todo para revelar

lo que es cierto. La diferencia es que Buda llegó más lejos. Entro en los niveles más profundos de la mente. Discernió lo transitorio de lo permanente hasta llegar a lo que ES: pura presencia. Buda y las enseñanzas del Vedanta Advaita realmente supieron desvelar la ilusión fundamental para llegar a la realidad última.

ATRAVESANDO LA RAZÓN

En este sentido, recientemente debatía con un profesor universitario religioso y filosóficamente muy cualificado, sobre la existencia de Dios. Ante su Fe, yo argumentaba que “creer en Dios” es “no conocer a Dios”. O al menos, si queremos avanzar en nuestro entendimiento y acercarnos a una verdad más fundamental, a la verdad impersonal, habría que atreverse a explorar esa diferencia. Habría que explorar si la Fe surge de la creencia, es decir de lo aprendido, o de la intuición, de la sabiduría, más allá de la mente racional. Porque “tener Fe”, generalmente, significa que “lo que creo es Verdad”.

La experiencia de Dios de una persona religiosa puede surgir de una intuición real -de que somos algo más que este cuerpo- pero que deriva, la mayoría de las veces, en una suerte de separación ilusoria: yo estoy aquí y allí está mi creador. Y es precisamente la separación de Dios (llámalo consciencia, vida o realidad) el origen del sufrimiento. Como dice el poeta, la separación de Dios -realidad, verdad, consciencia- es el trabajo más arduo, porque tengo que forzar y mantener una creencia para activar la experiencia de separación. La separación que sentimos es una ilusión construida, basada en la ignorancia fundamental de nuestra identidad real. Es la ilusión de que yo soy alguien (el personaje, ego o falso self) separado de todo o del Todo.

El profesor debatía incesantemente con argumentos filosóficos, citando autores ilustres, pero los razonamientos nos atrapaban cada vez más en una batalla sin fin, con ese juego de palabras que nos perdía, cada vez más, en el laberinto de la mente. Es lo que suele ocurrir: la mente alimentándose de argumentos y defendiéndose del fracaso/muerte construyendo narrativas cada vez más sofisticadas. ¡Hay que derribar al otro o muero! Así se va reforzando y perpetuando la estructura egoica, la lucha y la guerra.

La solución: dejar de pensar y comenzar a mirar. ¿Mirar qué? Mirar la experiencia directa. Mirar lo que es. Mirar lo que es cierto para ti/para mí en este momento.

MIRAR E INDAGAR

Miremos.

Lector, cuando te digo que me hables de ti, ¿qué me vas a contar?

Vas a hablarme de tu biografía, de tus características o sensaciones corporales, de tus

pensamientos, de tus emociones... Vas a hablarme, en definitiva, de objetos transitorios que van a apareciendo -y desapareciendo- y que llevan aparejados la etiqueta de “Pedro” o de “María”.

Atravesemos ahora el paradigma de Descartes, indagando más profundamente. Miremos más allá de lo transitorio. “Deja que venga lo que venga, deja ir lo que se vaya. Ve lo que permanece”. (Ramana Maharshi)

Indaguemos.

¿Quién es consciente de todo eso? ¿Quién lo está contando? ¿Quién lo está experimentando? ¿Quién lo está viviendo? ¿Quién conoce todo eso? Es siempre el mismo interrogante formulado de forma diferente. La pregunta no apunta al contenido del espejo (transitorio), sino al espejo en sí (permanente). La pregunta apunta a la realidad fundamental, a la realidad absoluta, a la realidad última.

“Pedro” o “María” es un conjunto de fenómenos que llevan la etiqueta “Pedro” o “María”. ¿Quién es consciente de todo esto? No es “Pedro” o “María” porque son, precisamente, un conjunto de fenómenos. Y, ¿quién conoce los fenómenos? ¿Quién es consciente/experimenta/conoce a “Pedro” o “María”?

La respuesta real es puro silencio. Y también es re-conocimiento. La respuesta es “YO”. Y “YO” no puedo ser ubicado como fenómeno con cualidades objetivas porque no las tiene. “YO”, siendo todo lo que ES, lo absoluto, lo real, la verdad, ... disuelve toda dualidad, disuelve toda lucha.

EL OTRO CAMINO

Decían los pitagóricos que el inicio es la mitad de todo. Así parece que podemos emprender dos caminos opuestos en la senda de la vida. El camino que parte de la carencia (ego) o el camino que parte de la realidad o de la plenitud que somos (esencia). En cierto modo podemos elegir el camino del otro (ego) o el otro camino, aquel que nos lleva más allá de la identificación con la ilusión fundamental. El otro camino nos lleva a lo absolutamente Real, a la Verdad.

La solución a los problemas del mundo no es luchar por la paz o conquistar la naturaleza sino simplemente reconocer la verdad (impersonal). La existencia de la construcción egoica crea la dualidad y por tanto una división entre yo y el otro, lo mío y lo tuyo, el hombre y la naturaleza, el hombre y dios, lo interior y lo exterior. El ego es violencia y necesita una barrera, necesita el límite del otro para poder ser. Sin ego no hay guerra. No hay opuestos y todo se disuelve en lo que es. Todo vuelve a casa. Todo es Amor, Aceptación, Paz y Plenitud.

Es el OTRO CAMINO.

www.clearness.es
www.i-cq.com
www.marpushills.com



La cultura de la mediación

POR GONZALO M. FLECHOSO

Marzo & Abogados

Cada vez es más frecuente que las entidades acudan a métodos como la mediación para resolver cualquier conflicto surgido en sus relaciones comerciales y contractuales.

Son muchas las ventajas de la mediación para cualquier entidad reclamada ya que, sin renunciar a la vía judicial, a través de este sistema puede ver resueltas sus controversias con terceros, mediante un procedimiento voluntario, confidencial, ágil y económico a través del cual se pueden obtener acuerdos adaptados a los intereses de cada una de las partes del conflicto. Además de resultar una solución mucho más rápida y económica que la tramitación de un procedimiento judicial, sobre todo teniendo en cuenta la actual demora de la Administración de Justicia, agravada por el atasco judicial producido por la pandemia del COVID-19.

La diferencia de coste entre resolver un conflicto a través de la mediación o judicialmente puede suponer hasta un 75% de diferencia a favor de la mediación. Y en cuando a la duración del litigio por la vía judicial o a través de la mediación, este último puede ser de hasta 500 días menos con respecto al tiempo que puede llevar la resolución del conflicto en los juzgados.

En cuanto a la seguridad que puede ofrecer a las personas la mediación, una de ellas es, el carácter vinculante que tiene el acuerdo al que se lleve terminada la mediación. Dado que se le otorga validez jurídica, es decir, que puede exigirse su cumplimiento igual que una sentencia y aún en caso de que no se cumpla dicho acuerdo de mediación quien se vea perjudicado puede ir al juzgado a exigir su cumplimiento.

Ya es habitual que el legislador en las normas que dicta incluya, como alternativa a la vía judicial, el uso de la mediación junto con otros sistemas de solución de controversias como puede ser el arbitraje. Como es el caso de los conflictos laborales donde la normativa regula posibles sistemas extrajudiciales para resolver las controversias

que pueden existir entre los trabajadores y los empresarios; también en el sector del seguro, tanto las entidades aseguradoras como los mediadores de seguros, y, en particular, las corredurías de seguros, realizan mediación para resolver las disputas derivadas de los siniestros de forma rápida y eficiente para los clientes; los mismo sucede con las reclamaciones en cuestiones relacionadas con la privacidad y el tratamiento de los datos personales, como puede ser el procesamiento de información para la realización de perfilados encaminados a segmentar y seleccionar a posibles destinatarios de publicidad según criterios personales, económicos o sociales, donde para la resolución de los conflictos planteados por los afectados se acude a la mediación; o, por último, la mediación bancaria como método habitual para resolver controversias en disputas por morosidad donde se llega a acuerdos que benefician a ambas partes.

También hay que destacar el impulso llevado a cabo por la Unión Europea para usar la mediación como resolución alternativa a los procesos judiciales, mediante la Directiva 2008/52/CE relativa a ciertos aspectos de la mediación en asuntos civiles y mercantiles. Así como el Reglamento (UE) 524/2013 dictado para resolver extrajudicialmente, los consumidores y comerciantes de la Unión, cualquier controversia relativa con las obligaciones contractuales derivadas de la compraventa o la prestación de servicios de la sociedad de la información, mediante la intervención de una entidad alternativa que medie en el conflicto.

A raíz de la existencia de la plataforma creada a partir de este Reglamento 524/2013, para resolver los conflictos entre consumidores y comerciantes, los órganos de consumo de los ayuntamientos españoles velan ya para que se facilite esta forma de resolución de conflictos en el comercio electrónico, exigiendo que en las páginas web y en condiciones de compraventa de productos por internet se incluyan referencias a esta plataforma de resolución de litigios en línea desarrollada por la Unión Europea, facilitando la información y el enlace para acceder a ella.

La diferencia de coste entre resolver un conflicto a través de la mediación o judicialmente puede suponer hasta un 75% de diferencia a favor de la mediación.

La mediación en protección de datos puede evitar la apertura de procedimientos sancionadores y la imposición de cuantiosas multas, así como los daños para la reputación o la imagen de la empresa

Introducción de la mediación como medio alternativo a la vía judicial para la resolución de los conflictos, entre los ciudadanos y las empresas de la Unión Europea que requiere todavía de bastante trabajo, dado que como reconoce la propia Comisión Europea en un informe de 2016 “falta una cultura de la mediación en los Estados miembros”.

Quizás lo realmente necesario para conseguir la implantación de la mediación sea un cambio de mentalidad ya que, volviendo a las ventajas que este sistema aporta, por ejemplo en relación con la normativa sobre protección de datos, el Reglamento (UE) 2016/679 relativo al tratamiento de datos personales y la Ley Orgánica

3/2018 de protección de datos personales y garantía de los derechos digitales, prevé los procedimientos extrajudiciales junto con otros medios de resolución de conflictos para las disputas que puedan surgir en relación con la privacidad y el tratamiento de los datos personales, sin privar de ello a las personas afectadas de su derecho a seguir reclamando por la vía administrativa o en su caso por la vía civil.

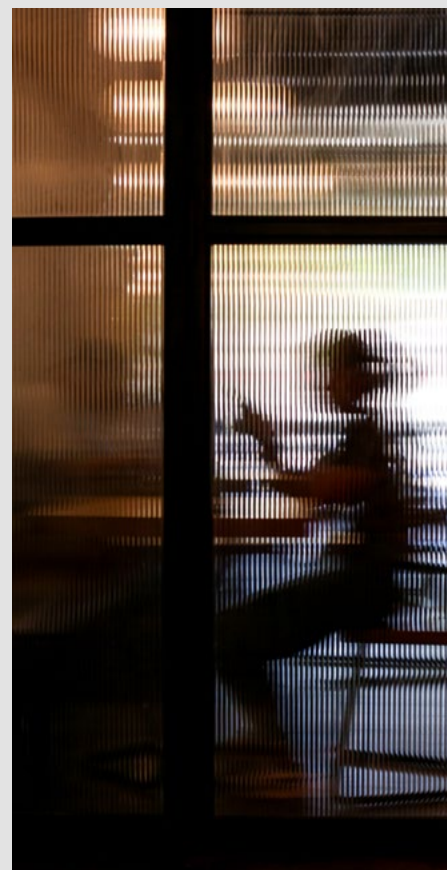
Siendo significativo, por ejemplo, que en caso de una disputa entre una persona y la entidad que como responsable este tratando los datos personales, para poder reclamar a la autoridad de control, previamente se analice por el reclamado dicho asunto y se traslade a la persona reclamante la posibilidad de llegar a una resolución del conflicto. Pudiendo intervenir aquí el delegado de protección de datos de la entidad reclamada, como una misión más que tienen encomendada y que deberá poner en conocimiento de la autoridad de control.

Este trámite previo a la puesta en conocimiento de la autoridad de control de una disputa en protección de datos exige que los responsables del tratamiento y los encargados del tratamiento, bien directamente o a través de sus delegados de protección de datos, tenga identificadas las reclamaciones para analizarlas y proponer una respuesta al reclamante con la intención de resolverla, dado que la autoridad de control puede pedir esta propuesta de resolución antes de iniciar el correspondiente procedimiento administrativo.

Con este trámite de la previa posible resolución entre el afectado y la empresa que trata los datos personales, se puede evitar que la persona reclamante no llegue a presentar la reclamación ante la autoridad de control y también que cuando la autoridad de control conozca de la reclamación, si ha habido una mediación satisfactoria, no se admita a trámite dicha reclamación y con ello el procedimiento administrativo. Incluso, de llegar a iniciarse un procedimiento sancionador, el sometimiento voluntario a mecanismos alternativos de resolución de conflictos puede ser un factor atenuante de la sanción, reduciendo significativamente la cuantía de la posible multa.

Lo que nos lleva, a que la mediación en protección de datos puede evitar la apertura de procedimientos sancionadores y la imposición de cuantiosas multas, así como los daños para la reputación o la imagen de la empresa que suelen acompañar a estas sanciones.

Si bien, esta mediación que puede ser el medio rápido y económico para la resolución de los conflictos, debe llevarse a cabo por las empresas con la participación de mediadores que cuente con la capacitación necesaria, así como el cono-



Debe llevarse a cabo por las empresas con la participación de mediadores que cuente con la capacitación necesaria, así como el conocimiento y la formación adecuada para el tipo de asunto en el que deban mediar,

cimiento y la formación adecuada para el tipo de asunto en el que deban mediar, dado que igual que hay multitud de materias en las que pueda entrar de lleno la mediación para no judicializar un conflicto, los mediadores deberán tener experiencia en la materia en la que van a mediar, ya que un buen conocimiento del tema del conflicto y de la normativa que lo regula ayudará, en buena medida, a identificar y entender rápidamente la controversia, así como a lograr una mejor comunicación y comprensión entre las partes que están mediando, logrando así una solución aceptable para cada una de ellas. ■



Cómo activar el latido de tu Bienestar



POR **VEVA DE SOUSA**
Speaker & Eventos
corporativos

Estoy constantemente tratando de comunicar algo incomprensible, de explicar algo inexplicable, de contar algo que solo siento en mis huesos y que solo se puede experimentar en esos huesos- Franz Kafka.

Piensa en un problema u “oportunidad de crecimiento” con el que hayas lidiado recientemente. Ya sea en el trabajo o en casa te aseguro que la mayoría tienen un factor común.

El factor “humano”. Mínimo un humano :tú.

En 1938 Harvard university inició un estudio sobre el desarrollo en adultos. El objetivo era determinar qué factores desempeñan un papel importante en el éxito y el crecimiento de sus estudiantes. Rober Waldinger, actual director del largo proyecto, compartió en su TED TALK los emocionantes hallazgos hasta el momento:

“A medida que los científicos analizaron los factores que influyen sobre la salud y el bienestar, encontraron que las relaciones con los amigos, principalmente con la pareja, eran fundamentales. La gente que tenía relaciones **más estrechas estaba protegida contra enfermedades crónicas y mentales**, así como pérdida de la memoria, aunque esas relaciones tuvieran varios altibajos”.

Mi intención durante estos minutos de lectura es compartir información que actúe a modo recordatorio: nutrir tus relaciones te suma años de vida.

Soy Veva de Sousa, emprendedora y activadora de lo mejor de mí para contagiar a los demás de bienestar. Como Coach y Public Speaker individuos y empresas me contratan para “sentirse mejor trabajando”.

¿Y cómo podemos sentirnos bien trabajando largas horas en aquello que nos apasiona?

Optimizando la energía que invertimos en relacionarnos con los demás. Pero esto, probablemente, ya lo sabías. Hay un debate abierto entre empresas acerca de la efectividad del coaching como herramienta para el desarrollo del talento. Como profesional, considero necesaria esta “duda sana” pues nos impulsa a crecer.

El coaching no es para todo el mundo pero todo el mundo podría beneficiarse del coaching alguna vez para entenderse a sí mismo y a los demás.

¿Y por qué es importante?

“Una y otra vez en estos 75 años”, sostiene el Dr. Waldinger, “nuestro estudio ha demostrado que la gente a la que le va mejor es aquella que se apoya en las relaciones con su familia, amigos y con la comunidad”.

A modo reflexivo, os comparto algunas claves para crear relaciones más honestas y armoniosas con el objetivo de que me ayudes a complementarlas desde tu experiencia:

- ▶ **1. Conocer te es valorarte, amarte y respetarte.** En mi caso, he elegido la neurociencia para entender cómo funciona mi sistema nervioso y regular mis emociones para **relacionarme bien conmigo misma.**
- ▶ **2. Tu inteligencia (cerebro) se comunica con tu corazón.** Nuestros corazones registran patrones emocionales que generan un campo electromagnético muy potente que permite a los demás “intuir” cómo estás sin pronunciar palabra. ¿Cuántos latidos de tu corazón inviertes en emociones disfuncionales (frustración, tristeza, estrés) y cuántos en emociones balsámicas (amor, empatía, compasión)? **Esa energía es cómo se sienten los demás cuando están contigo.**
- ▶ **3. Tener razón y asumir que “sabes”** lo que los demás piensan son votos a favor para el deterioro de tus relaciones. Aunque no estemos de acuerdo con alguien validar su perspectiva es un acto de amabilidad y liderazgo.
- ▶ **4. La confianza** es la llave que abre tu corazón a los demás. Si los demás no confían en ti, no hay palabras que valgan.
- ▶ **5. La imagen que tienes de ti mismo** (autoestima) y la imagen que los demás tienen de ti (reputación) son clave para determinar si hay coherencia entre quien eres y cómo te muestras al mundo.

La palabra comunicación viene del latín *communicatio* que significa compartir, intercambiar, poner en común. Gracias por brindarme tu energía y espero que encuentres útil cultivar tus relaciones personales para vivir más y mejor. ■

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



SEIDOR es miembro de United VARs
Platinum Partner de SAP.

SEIDOR tu partner SAP integral



ERP y
finanzas



CRM &
Customer
Experience



Gestión
del gasto



Supply
Chain
Management



Employee
Experience



Business
Technology
Platform



seidor.com

[in /seidor](https://www.linkedin.com/company/seidor)