

# AUSAPE



## EDICIÓN ESPECIAL XVII FÓRUM

Pag 3 - 31

Resumen y actividades de nuestro Fórum

Pag 32 - 33

10ª Edición del SUGEN F2F Meeting

Pag 34 - 35

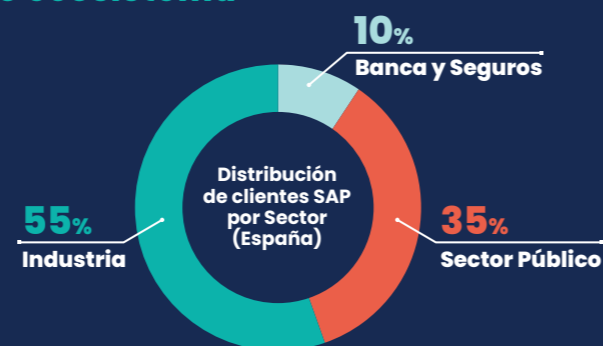
SAP Sapphire Barcelona

# 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



Patrocinador Especial Ausape Forum 2023  
Patrocinador Gold SAP Sapphire 2023

## EDITORIAL

# Un Fórum AUSAPE que recordaremos siempre



**POR JOAN TORRES**

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

Estimado/a asociado/a,

Con los momentos inolvidables del Fórum AUSAPE 2023 todavía frescos en nuestra memoria, me gustaría dedicar este Editorial a destacar lo más relevante de un encuentro histórico. En primer lugar, el éxito de asistencia, reuniendo a más de 1.000 personas, 450 empresas y 69 patrocinadores. Hemos conseguido de nuevo superar cifras históricas: doblando el número de patrocinadores, triplicando las sesiones paralelas y con más del 75% de los asistentes clientes de SAP, tendencia que crece año tras año. A ello hay que añadir el gran reto que ha supuesto organizar este evento por primera vez en un destino insular.

Además, es de resaltar el nivel de los ponentes de las sesiones y mesas redondas, así como el interés de los temas tratados en las mismas, que han aunado lo humano, el negocio y la tecnología, como tres elementos que siempre deben ir unidos. Sin olvidar, las actividades de ocio y networking, en las que creo que puede afirmarse que nos hemos superado de nuevo y que dejamos el listón muy alto para la nueva Junta Directiva que saldrá como resultado de las elecciones en la próxima Asamblea en enero.

Y por último, y quizá lo más importante, la actitud y la participación de todos vosotros, en las cenas, en el networking, en las sesiones, en la interacción en los stands. Es un verdadero placer trabajar para una comunidad tan activa, tan comprometida y tan agradecida como la que compone AUSAPE. Para todo el equipo humano que ha estado detrás en la organización del evento ha sido una gran satisfacción recibir las innumerables felicitaciones y mensajes de agradecimiento por haber conseguido, una vez más, algo único e inolvidable que año tras año se va asentando en la personalidad de AUSAPE como un evento de la comunidad para la comunidad.



Esta revista es también el lugar ideal para mostrar mi agradecimiento y el de mis compañeros de Junta Directiva, a todos los que habéis hecho posible un Fórum que supone un salto cualitativo para nuestra asociación. Especial mención a Nacho Santillana, vocal de grandes eventos por todo el esfuerzo realizado en la organización que ha convertido en un reto personal que cada Fórum sea un poco, o un mucho, mejor que el anterior. También al equipo de la Oficina, liderado por nuestra nueva directora de Operaciones, Paz Linares, por su trabajo y su buen hacer en estos últimos meses, y especialmente a Rubén Terrón por su alto compromiso y capacidad de trabajo cuidando todos los detalles. A nuestros Coordinadores de grupos de trabajo y Delegados, por mantener activo el pulso de AUSAPE durante todo el año y también por su contribución a este decimotercero Fórum. No quiero olvidarme de Sara Antuñano, agradecerle que haya estado, un año más, en el escenario orquestando las sesiones plenarias y que nos haya permitido disfrutar de su toque y 'saber hacer' tan personal en sus intervenciones que siempre dejan huella en nuestro recuerdo. También para nuestros colaboradores de Nuevas Experiencias, empresa que nos ha ayudado en la organización del encuentro; y a todo el personal -técnicos, azafatas, montadores, fotógrafos, periodistas- que ha trabajado en la sombra para llevarlo a buen puerto. Y cómo no, a todos y cada uno de vosotros. Al final sois vosotros, nuestros asociados, la razón de ser del Fórum y el corazón de AUSAPE.

Este ha sido un Fórum de crecimiento en muchos aspectos, pero en el que hemos mantenido de nuevo lo más importante y esencial: nuestro sentido de comunidad, nuestra razón de ser, nuestro poder de convocatoria para reunir de nuevo a la gran familia AUSAPE. Os invitamos a repetir la experiencia en nuestro próximo Fórum 2024. De nuevo nos esforzaremos para hacerlo único e irrepetible, siguiendo potenciando el espíritu AUSAPE, que, como recordaréis, se resume en una simple frase:

¡Vamos por más!

### CONSEJO EDITORIAL

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

### COLABORADORES

Paz Linares  
Aida Bautista  
Carolina Abundez  
Alyenny Castillo  
Agueda García  
Rubén Terrón

### 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 Batuak



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, junio de 2023

## Fórum AUSAPE

Pag 03



## SUGEN F2F meeting

Pag 32

## Caso de Éxito

Pag 36

## Entrevista



Pag 40

Unai Iparraguirre,  
"InfluenSAP" de Altim

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.

### Gonzalo M. Flechoso

Licenciado en derecho y Auditor Cisa (ISACA), con una larga experiencia en asesoramiento en tecnologías de la información y la comunicación, a través de MARZO ASESORES, sobre comercio electrónico, redes sociales, contratación informática, compliance, protección de datos. Profesor en distintos masters y cursos, y colaborador en publicaciones especializadas en tecnologías de la información. Puedes encontrarle en nuestro "Rincón Legal", en LinkedIn y en [www.equipomarzo.com](http://www.equipomarzo.com)

### En profundidad

Pag 41

### El virus de la mente

Pag 56

Hacia una Decisión Impersonal

### Rincón Legal

Pag 58

Los datos en la IA

### Firma invitada

Pag 60

El futuro de la ciberseguridad en las empresas



04 El ambiente y el acercamiento psicológico, las claves de la "persuasión invisible"

06 Una mirada más humana hacia la persuasión tecnológica

08 El Grupo de Trabajo de Sanidad se reunió con SAP en el Fórum para abordar la problemática derivada del posible fin de ISH

10 SAP expone su estrategia, basada en Inteligencia artificial, BTP y cloud

12 Más de 130 sesiones paralelas de nuestros partners, más de 130 casos de éxito

16 Los Grupos de Trabajo y las Delegaciones también fueron protagonistas del Fórum

18 5 miradas de expertos hacia la tecnología y la persuasión

22 La voz de nuestros asociados

24 Los Tracks AUSAPE se estrenan con cuatro temas de especial interés

26 AUSAPE con la Salud entregó los premios de la segunda edición

27 AUSAPE apoya a los afectados por el ictus y el cáncer a través de sus donativos solidarios

28 Un Fórum histórico

30 Fórum en imágenes

# AUSAPE XVIII FÓRUM

## UN FÓRUM PARA LA HISTORIA



- El ambiente y el acercamiento psicológico, las claves de la "persuasión invisible"
- Mesas redondas: Una mirada más humana hacia la persuasión tecnológica
- El Grupo de Trabajo de Sanidad se reunió con SAP para abordar la problemática derivada del posible fin de ISH
- SAP expone su estrategia, basada en inteligencia artificial, BTP y cloud
- Más de 130 sesiones paralelas de nuestros partners, más de 130 casos de éxito
- Los Grupos de Trabajo y las Delegaciones también fueron protagonistas del Fórum
- 5 miradas de expertos hacia la tecnología y la persuasión
- La voz de nuestros asociados
- Los Tracks AUSAPE se estrenan con cuatro temas de especial interés
- AUSAPE con la Salud entrega los premios de la segunda edición
- Con sus donativos solidarios, AUSAPE apoya a los afectados por el ictus y el cáncer
- Con 1.120 asistentes, "¡Vamos por más!". Crónica y Datos

## El ambiente y el acercamiento psicológico, las claves de la “persuasión invisible”

Adolfo de Vicente y Fernando González ofrecieron la primera ponencia magistral del Fórum, dedicada a la estrategia conductual en la empresa, mientras que Alberto Rebollar y Juan Manuel Serrano mostraron el ejemplo de diseño tecnológico realizado por Sortis para Correos.

Para enriquecer nuestra visión de la persuasión tecnológica con nuevos puntos de vista, el Fórum AUSAPE 2023 contó con varios expertos que nos trasladaron su conocimiento en dos ponencias magistrales. La primera, titulada “Influencia invisible”, estuvo conducida por Adolfo de Vicente, responsable de procesos empresariales y CFO y encargado de la Transformación Digital en Dispendisa Hostelería y Alimentación, y Fernando González, especialista en estrategia conductual y director de la consultora Mindset.

De Vicente planteó el reto de cómo conseguir que las personas no se desmotiven para seguir adelante con sus procesos. Un desafío que González enfoca no como una disyuntiva de motivación frente a desmotivación, sino como una cuestión de conducta. “Hay dos procesos internos que son los que marcan lo que vamos a hacer y lo que no”, aseguró González. Uno de estos procesos es el binomio placer-displacer y cómo tendemos a evitar los factores



Adolfo de Vicente.

desagradables: miedo, ansiedad, dolor... El segundo proceso tiene que ver con el gasto energético, puesto que nuestros organismos están preparados para gastar la menor energía posible.

No obstante, el ser humano no actúa respondiendo automáticamente a estos factores. También entran en juego principios psicológicos. Por ejemplo, se pueden utilizar las figuras de influencia, como la figura de autoridad, para conseguir que otras personas no hagan determinadas cosas. Sin embargo, esa figura de autoridad sólo funciona cuando está presente y no sirve para aprender cosas nuevas. En una empresa, esto conduce a que el trabajador haga única y exclusivamente lo que le pide su jefe.

El experto en estrategia conductual explicó el caso del Laboratorio de Diseño de Conducta de la Universidad de Stanford, que tiene entre sus productos redes sociales como Instagram, basadas en los principios de placer -producido por la atención recibida por nuestras publicaciones- y de ahorro de energía. Eso explica por qué son tan adictivas.

A nivel de conducta social, existe un patrón básico: cómo lograr que las personas hagan determinadas cosas, analizando el placer y el displacer, las sinergias y los antagonismos en cada situación, y elevando las sinergias y bajando los antagonismos, para que el placer sirva como soporte de determinadas conductas.

Según indicó González, en la conducta también influye mucho el ambiente,

ya que las personas somos seres contextuales: respondemos al entorno. Si analizamos los factores clave en el ambiente y creamos la combinación perfecta de esos factores para que la persona se desarrolle en todo su potencial de forma voluntaria, no porque la estemos obligando a hacerlo, conseguiremos que tenga la conducta adecuada. Con esto se consigue la llamada persuasión invisible.

Otro factor importante son los miedos. Para el director de Mindset, el ser humano sólo tiene dos miedos naturales: la simetría lateral del eje vertical y la oscuridad; los demás son condicionados. Para que respondan a esos miedos, es necesario que las personas se crean que la situación es real. Es decir, lo importante es cómo el cerebro responda al ambiente: no respondemos a lo que hay, sino a lo que creemos que hay. Por eso, una persona solo consigue influencia sobre otra en función de lo que esa persona percibe.

Para alcanzar una posición de influencia sobre otro individuo, uno de los factores claves de nuestra relación con él es la distancia psicológica: cuanto más me acerco, más influencia consigo sobre él. Para acercarse con éxito a una persona hay que estudiar previamente su ambiente y sus factores clave. Según González, el acercamiento psicológico es esencial. “El líder del siglo XXI debe ser un coach”, una persona que consigue de los miembros de su

**Para el director de Mindset, el ser humano sólo tiene dos miedos naturales: la simetría lateral del eje vertical y la oscuridad; los demás son condicionados**



Fernando González.

equipo resultados extraordinarios sacándolos de su lógica habitual.

De Vicente y González concluyeron recordando que vivimos en una época tecnológica en la que cada día es más complicado crecer a nivel organizacional. Por ello, es importante ayudar a las empresas a crear los ambientes adecuados para ese crecimiento.

### DISEÑO TECNOLÓGICO

La segunda ponencia del Fórum tuvo a Alberto Rebollar, director general de la empresa de servicios IT Sortis, y Juan Manuel Serrano, presidente de Correos, como protagonistas. Y al diseño tecnológico como tema principal. Así, a través del ejemplo de la colaboración entre ambas compañías, pudimos ver cómo la aplicación planificada de recursos y soluciones tecnológicas innovadoras puede ayudar a una empresa a concienciar a sus clientes y convencerles de los beneficios de sus servicios y productos.

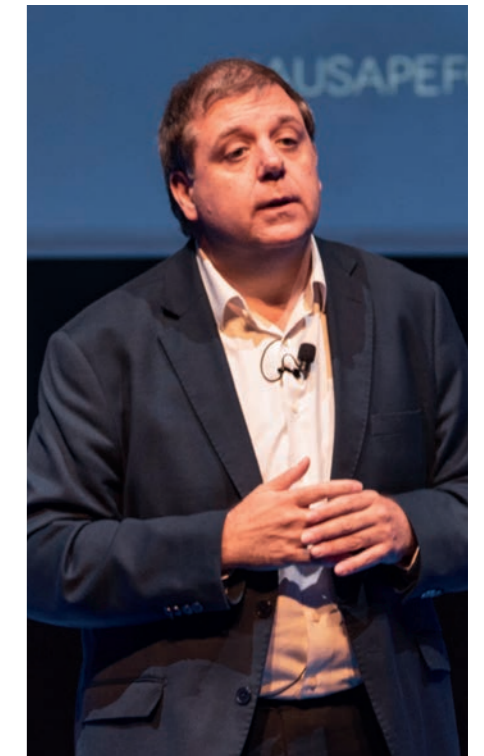
Rebollar partió de la base de que, en el proceso de la persuasión tecnológica, “hay que trascender entidades abstractas como son las empresas y centrarnos en convencer a las personas”. Para ello, resaltó la importancia de sentarse en el mismo lado de la mesa del cliente y comprender su situación

y sus intereses. El director general de Sortis explicó que en su empresa “consideramos que en cada proyecto, somos parte del equipo del cliente mientras dura el proyecto”. Esta implicación fue fundamental en el éxito de su proyecto con Correos, a la que ayudaron a montar su propia nube con la tecnología de Zadara. El software de almacenamiento como servicio de Zadara permite distribuir el almacenamiento a distintos usuarios en un entorno multi-tenant y les facilita crear nubes privadas.

Juan Manuel Serrano explicó a los asistentes la situación de Correos y los desafíos a los que se enfrenta, especialmente a raíz de la caída de los envíos de cartas como consecuencia de la pandemia y la consiguiente necesidad de diversificación, en áreas como almacenaje, carga aérea o paquetería. Otra oportunidad de negocio para Correos es la colaboración con el sector privado (banca,



Alberto Rebollar.



Juan Manuel Serrano.

**Rebollar partió de la base de que, en el proceso de la persuasión tecnológica, “hay que trascender entidades abstractas como son las empresas y centrarnos en convencer a las personas”**

seguros...) ofreciéndoles su capilaridad territorial. Asimismo, trabajan para poner sus recursos al servicio del tejido productivo -pymes y autónomos-, con un marketplace dirigido a los vendedores. En todas estas nuevas líneas de negocio juega un papel importante la tecnología, con soluciones como la citada nube privada creada con el apoyo de Sortis.

Por último, el presidente de Correos planteó el papel que quiere jugar su compañía en la sostenibilidad, en términos de uso de vehículos eléctricos y de concienciación del consumidor sobre el impacto ecológico del ecommerce. ■

## Una mirada más humana hacia la persuasión tecnológica

El segundo día del Fórum fue el de la mesa redonda dedicada a la visión ética, social y laboral de la persuasión tecnológica, precedida por una conversación a tres bandas entre Marcelo Castelo, Sergi Gistàs e Izaskun Ramos.

La persuasión a través de la tecnología también tiene una dimensión ética, social y laboral, que se puso de manifiesto en la mesa redonda del jueves 1 de junio, compuesta por Álex Barangé, coach y consultor de Recursos Humanos; Antoni Piera, psicólogo clínico y cofundador del Centro de Terapia Breve de Barcelona, y Mónica Utrera, directora del Máster de Liderazgo y Habilidades Directivas de Euncet Business School. Manuel Navarro, director de Contenidos de Byte, fue el encargado de moderar el debate.

En primer lugar, Antoni Piera habló del impacto psicológico de la tecnología, que va desde la tecnofobia hasta casos extremos como el suicidio o las muertes por agotamiento. En un punto medio, más habitual, se encuentran las tecnoadicciones. “La

tecnología no produce, sino que amplifica ciertas tendencias latentes en las personas y puede acabar creando una cierta cronicidad”, explicó. En lo referente al mercado laboral, Álex Barangé señaló que la nueva revolución tecnológica “está cambiando el concepto del que el trabajo esté en el centro”. Paralelamente, habrá una nueva redistribución del empleo, derivada de la destrucción de puestos de trabajo y la creación de nuevas profesiones que no existían.

Sobre las dificultades para encontrar talento y su relación con la tecnología, Barangé apuntó que a día de hoy hay tantas tareas para las que se necesita talento que es difícil decidir en cuáles queremos enfocarnos. Añadió que siempre “hay que mantener la curiosidad por descubrir cosas

nuevas”, pero que detecta en sus clientes más jóvenes menos curiosidad y menos cultura del esfuerzo. En el sistema educativo, alertó de que se está dando un potencial de la medianía, apartando a los buenos estudiantes en una élite y normalizando a los malos alumnos.

Desde el punto de vista ético, Mónica Utrera aseguró que deberíamos ir a la base y repensar qué tipo de sociedad queremos y desde qué punto de partida deben trabajar las empresas de tecnología “para generar una nueva manera de vivir y una nueva sociedad”. Barangé considera que la tecnología no es el problema, sino el hecho de que “el bien común no forma parte de los objetivos” que impulsan el desarrollo tecnológico, eclipsado por el poder y el dinero.

Y coincide con Utrera en la necesidad de mantener “un debate profundo para definir qué tipo de sociedad queremos tener”. “Estamos fomentando un cambio del orden social y no se está haciendo este debate sobre qué papel tiene la tecnología, qué papel tienen las empresas y qué vamos a hacer con las personas”.

Otra de las consecuencias del desarrollo tecnológico de los últimos años, plasmado en los smartphones o la inteligencia artificial, es la aceleración vertiginosa de los procesos de cambio. “A efectos de cambio, nosotros vivimos en un año tantos cambios como nuestros abuelos en toda su vida”, sostuvo Utrera. Barangé incidió en que la variable del tiempo ha cambiado y ya no podemos hacer planes a 10 o 15 años, mientras que Piera citó la falta de adaptación a esta nueva perspectiva temporal como uno de los motivos de un desasosiego más o menos latente que se extiende por nuestras sociedades. La psicología buenista de “querer es poder” y “reinvéntate” también contribuye a este desasosiego entre las personas que no pueden llevar a cabo sus proyectos. A estas causas se uniría la falta de referentes.

Siguiendo con el aspecto psicológico, surge la pregunta de si la tecnología afecta a determinados comportamientos de algunos pacientes. Piera advirtió que tenemos que marcar muy bien el límite entre los criterios objetivos y subjetivos de la adicción a las tecnologías, sobre todo en adolescentes y jóvenes adultos no emancipados. Para Utrera, existe una sobresaturación de tecnología: tenemos más información que nunca pero mucha escasez de conocimiento y pensamiento crítico, y en esto tiene mucho que decir la persuasión tecnológica. Lamentó que “hoy en día las personas se sobresaturan de aquello que les gusta”, a lo que ayuda el que los algoritmos más eficientes son aquellos que se perciben como menos agresivos. Un fenómeno que Piera denomina “sesgo de confirmación”, que crece a medida que crece la sensación de incertidumbre, entrando en un proceso de encerrarnos en nosotros



mismos, un utilitarismo compulsivo y una fobia a lo distinto y al conocimiento. “Hay un agotamiento neurológico”, que deriva en un atrofiamiento de las llamadas “emociones lentas”, que son las que producen valores como la empatía, alertó.

Para concluir, Mónica Utrera afirmó que desde las compañías debe llevarse a cabo una labor ética profunda ante estos fenómenos. Para Barangé, la salida iría por establecer en Europa una regulación coherente donde se abra el debate a cómo entendemos el progreso a partir de ahora y si tenemos que repensarlo. Piera, por su parte, abogó por plantearse “el para qué de la tecnología” y no perder el “placer analógico”, manteniendo las facultades que produce el contacto cara a cara.

### SIN FILTRO

La mesa redonda sobre la visión ética, social y laboral de la persuasión tecnológica estuvo precedida por una conversación tripartita conducida por Marcelo Castelo, autor del modelo general de las Tres Dimensiones de la Comunicación, con Sergi Gistàs, que fue CIO de Esteve hasta su retiro en octubre 2021, e Izaskun Ramos, responsable de Sector Público, Servicios Financieros y Seguros de SAP España, bajo el título “Sin filtro”. En ella, Gistàs y Ramos hablaron de sus historias, de la presencia de mujeres en las carreras tecnológicas, de la gestión de equipos...

Sobre las diferencias generacionales, Ramos puso ejemplos de distinta mentalidad

en aspectos como horarios, prioridades, atreverse a decir que no, una menor resistencia al cambio... Gistàs defendió llegar a un punto de equilibrio entre la mentalidad de su generación y la de los jóvenes, entre el cambio y la consolidación, incorporando aspectos enriquecedores que son más importantes para las nuevas generaciones, como trabajar fuera de nuestro país. ■

**Sobre las diferencias generacionales, Ramos puso ejemplos de distinta mentalidad en aspectos como horarios, prioridades, atreverse a decir que no, una menor resistencia al cambio...**



## El Grupo de Trabajo de Sanidad se reunió con SAP en el Fórum para abordar la problemática derivada del posible fin de ISH

El módulo de gestión de pacientes SAP ISH es una herramienta fundamental para optimizar la atención, por lo que el posible fin del soporte a partir de 2027 ha causado una gran preocupación en los usuarios.

En los últimos meses, la preocupación de los usuarios de SAP en el sector Sanidad tanto públicos como privados, ha ido creciendo a raíz de los rumores de discontinuación, a partir de 2027, del soporte del módulo de gestión de pacientes SAP ISH por parte de la compañía. AUSAPE, como defensora de los intereses de los miembros de la comunidad, organizó dentro del Fórum una reunión entre representantes de entidades sanitarias y los directores general, Félix Monedero, y de Operaciones, Anna Oró, de SAP España. A esta reunión asistieron David Gràcia, vocal de la asociación y miembro del Grupo de Trabajo de Sanidad, y nuestro presidente, Joan Torres.

En la reunión, los asociados del sector sanitario expresaron su preocupación por la posible situación en la que se encontrarán tras la discontinuidad de ISH, ya que actualmente es la solución empleada para la gestión y atención de millones de pacientes cada año. Junto a ello, solicitaron a SAP que aclare y reconsidere su estrategia, trabajando conjuntamente con las empresas afectadas para presentar una alternativa detallada y completa de cara a la continuidad de esta solución vertical de salud.

SAP-ISH es una herramienta fundamental para optimizar la atención al paciente y mejorar el diagnóstico y la calidad de los servicios de atención médica, de ahí lo delicado del cambio. Además, los afectados advirtieron de que la complejidad de las implantaciones que se realizan en este campo hace muy difícil tener listo un nuevo HIS para 2027, ni siquiera para 2030 en el caso de que tomáramos como referencia la fecha hasta la que se va a mantener el soporte extendido. A ello hay que añadir que a día de hoy no existen soluciones alternativas viables a las

que poder migrar, más el fuerte desembolso económico que supondría dicha migración.

Todas estas preocupaciones se reflejan en una carta remitida por AUSAPE a los representantes de SAP España y firmada por más de una veintena de empresas públicas y privadas vinculadas a la salud en España, tanto asociadas a AUSAPE como ajenas a la asociación.

Desde SAP, sus directivos mostraron en la reunión su comprensión ante los argumentos planteados y su intención de trasladar a la nueva Industry Business Unit de Sanidad y Life Sciences, así como a la división regional de SAP, la postura de la comunidad de usuarios del sector Sanidad en España. Esta unidad de negocio es la encargada de decidir el futuro de las soluciones de SAP en este campo.

Asimismo, señalaron que han transmitido la carta redactada por AUSAPE a la unidad de Sanidad y Life Sciences y se ofrecieron a mediar para encontrar una solución que satisfaga las necesidades de los usuarios. Paralelamente, recomendaron aliarse con partners para buscar una solución a nivel global sobre la base de SAP en Industry Cloud.

En la reunión también se puso sobre la mesa la posibilidad de contactar con otras asociaciones de usuarios como la alemana DSAG y las integrantes de la red internacional SUGEN, de cara a establecer una alianza con ellas. Hay que recordar que la discontinuidad de esta herramienta crítica para el sector de la salud afecta a la industria sanitaria de muchos otros países además de España. ■









**evora**  
— IT SOLUTIONS —

## Su Experto en Gestión de Activos y Servicio Técnico



EvoraT.com

-  Creación de Ordenes
-  Planificación
-  Asignación a Técnico
-  Optimización Rutas con IA
-  Ejecución móvil
-  Cierre y revisión

“ Además de la integración de una solución de mantenimiento móvil por la que nos decidimos, SAP Asset Manager, también iniciamos un proyecto de digitalización para la planificación de recursos. Con EvoPlan, elegimos una solución que gestiona las operaciones de mantenimiento de manera sencilla. Ahora colaboramos estrechamente con Evora, para identificar las mejores prácticas en nuestras variantes de procesos e implementarlas en la solución cuando proceda.

- Dr. Tobias Hilbert, Línea de productos Smart Production, consultor de sistemas en Evonik Industries AG

“ Estamos trabajando con Evora en un rollout global y en el desarrollo de aplicaciones Fiori adicionales para el mantenimiento móvil. En el futuro, esperamos optimizar nuestra planificación de recursos en combinación con el uso ampliado de SAP Asset Manager. Estamos entusiasmados por conocer los datos que se pueden obtener, y así optimizar la fiabilidad y disponibilidad de nuestros equipos”.

- Felix Braun, Consultor de Servicios Digitales y Datos, DFS

“ Estoy muy agradecido, por tener la oportunidad, de ser Product Owner de este desafiante y sorprendente proyecto de innovación en OMV Upstream, aprovechando las nuevas tecnologías e impulsando iniciativas y proyectos digitales. El proyecto de realidad aumentada, cambiará nuestra forma de trabajar y nos permitirá situarnos a la vanguardia digital de nuestro sector!.

- Farid Akbari, Product Owner- Transformación Digital en OMV New Zealand Ltd



## SAP expone su estrategia, basada en inteligencia artificial, BTP y cloud

Anna Oró, directora de Operaciones de SAP España, habló en su ponencia de cómo la compañía quiere convertirse en “un socio para toda la vida” de las organizaciones, ejerciendo como un “director de orquesta” que coordine las actividades de todos sus departamentos.

Una de las ponencias más atractivas de los Forúms de AUSAPE es la que ofrece SAP para avanzar a nuestros asociados las principales líneas de su estrategia. En esta edición, contamos de nuevo con Anna Oró, directora de Operaciones de SAP España, quien habló de cómo “la tecnología puede persuadir las decisiones de negocio”.

Oró puso como metáfora del plan estratégico de SAP a un director de orquesta que coordina la acción de todas las áreas que integran una organización. SAP quiere ser “un socio para toda la vida” de las organizaciones, apoyándose en su papel como compañía número 1 en aplicaciones empresariales, en términos de satisfacción, valor a lo largo de todo el ciclo de vida, adopción e innovación.

La estrategia expuesta por Oró se articula en torno a tres ejes. El primero, Business Technology Platform, como base para la gestión del dato y la analítica. La directiva de SAP destacó aquí la necesidad de ofrecer unas estrategias de integración, desarrollo y gobernanza. Rafael Valdés, Presales manager de BTP Spain, incidió en la capacidad de BTP de dar respuesta al negocio de una manera ágil, trabajando con soluciones on premise o cloud e integrando datos de otras aplicaciones. En este sentido, destacó el acuerdo alcanzado con Google para aprovechar toda la potencia de sus soluciones analíticas.

El segundo eje es el ERP en el cloud, capaz de dar servicio a compañías de cualquier tamaño y con cualquier tipo de estra-

tegia o requerimientos. Sonsoles Coteló, Presales manager de SAP S/4 HANA para Finanzas, Riesgos y Cadena de Suministro Digital, mostró el aspecto y el funcionamiento de SAP S/4HANA Public Cloud. Entre sus capacidades, mencionó novedades como la analítica embebida, mapa de geolocalización, modelos predictivos, conexión con otros sistemas, análisis de rentabilidad o contabilidad predictiva. Asimismo, destacó su adaptabilidad.

Por último, la inteligencia artificial está cobrando protagonismo con SAP AI, un servicio diseñado para embeber los sistemas de IA dentro de los procesos de negocio. Valdés y Coteló mostraron ejemplos del uso de servicios de inteligencia artificial aplicados a procesos de venta, sugiriendo cómo rellenar todos los campos de las órdenes de venta mediante algoritmos predictivos; a la gestión activa del cobro con Intelligent Collections, y a la monitorización de cuentas a pagar, que propone soluciones a incidencias en función de lo que se hecho en el pasado en situaciones similares. También explicaron el acuerdo con Microsoft para desarrollar la IA generativa en el contexto de SuccessFactors para la gestión del talento.

Anna Oró concluyó dando las gracias, en nombre de SAP España, a AUSAPE por concederles un espacio en el Fórum, y cerró la ponencia con una llamada a la acción, a perder el miedo a poner proyectos en marcha, a poner velocidad a la ejecución. ■



**Anna Oró concluyó dando las gracias, en nombre de SAP España, a AUSAPE por concederles un espacio en el Fórum, y cerró la ponencia con una llamada a la acción, a perder el miedo a poner proyectos en marcha, a poner velocidad a la ejecución**

**Consultia** **it**  
Real business solutions

# Si te propones llegar más lejos

podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos



SERVICIOS

Consultoría  
Implantación  
Mantenimiento

Nuestros servicios pretenden dar respuesta a las necesidades de las empresas en la implantación y explotación de sus sistemas SAP, siempre en estrecha colaboración con las áreas funcionales y de negocio.

COMPETENCIAS

Logística / Finanzas  
Ecommerce  
Movilidad  
S/4 Hana  
Integración  
Técnica de Sistemas

**Oficina Madrid**  
Paseo del Pintor Rosales 44  
Madrid, España

**Oficina Panamá**  
Obarrio, Calle Samuel Lewis 56 Este  
Edificio Panama Desing Center  
Piso 18 Oficina 18 A  
Ciudad de Panamá, Panamá

**Oficina Barcelona**  
Plaza de Urquinaona 6, Planta 13  
Barcelona, España

**Oficina México**  
Av. Homero #1837  
Col. Polanco Los Morales, 11510  
Ciudad de México, México

**SAP® Partner**  
Open Ecosystem

[www.consultia.biz](http://www.consultia.biz)

## Más de 130 sesiones paralelas de nuestros partners, más de 130 casos de éxito



Este año el nuevo formato de las ponencias en salas paralelas conducidas por los partners de AUSAPE ha sido una de las grandes novedades del Fórum. El número de sesiones se ha multiplicado por tres respecto al año pasado, hasta alcanzar las 139, gracias a un nuevo sistema en el que las sesiones han reducido su duración hasta 20 minutos a la par que se daba a los ponentes la posibilidad de repetirlas en horarios diferentes para facilitar su seguimiento. Otra novedad ha sido la inclusión de espacios dedicados en exclusiva a las sesiones de Seidor e Inetum.

### SEIDOR

Seidor tuvo en exclusiva la Sala Palma del Palacio de Congresos para presentar sus sesiones de 40 minutos, entre las que destacó la dedicada a la modernización de la plataforma de Analytics del grupo joyero Cadarso, pasando de SAP BW a SAP DataSphere. La conversión a SAP S/4, por su parte, fue la protagonista del caso de Barcelonesa de Drogas, mientras que otra de las sesiones se dedicó a las nuevas tendencias SAP, desde las herramientas Low-Code y No-Code, hasta las soluciones MES, IoT y EDGE computing, aplicadas por el fabricante de puertas industriales Inkema. Finalmente, a través del caso de la distribuidora de mobiliario y maquinaria para hostelería Eurofred, mostraron cómo una empresa B2B puede transformarse en una "empresa Phygital" gracias a una plataforma de ecommerce.

En las sesiones cortas, de 20 minutos, Seidor planteó los desafíos y oportunidades de la facturación electrónica a raíz de la implementación de la Ley Crea y Crece en la facturación B2B, así como la digitalización de la cadena de suministro en la gestión hotelera mediante Ariba e ISBN, abriendo una nueva era en las relaciones con los proveedores.

### INETUM

El Hall Mallorca acogió 10 sesiones por parte de Inetum, con temas tan actuales como la aplicación de ChatGPT y la inteligencia artificial al mundo SAP o la evolución de la gestión de las aplicaciones SAP con IA y machine learning. También abordó

el ámbito de SAP Analytics, incluyendo analítica embebida y avanzada, migración a BW/4HANA y SAP DataSphere.

El sector público también fue protagonista de la programación de Inetum, con dos sesiones sobre la transformación del Servicio Público de Salud IB-Salut en un escenario digital llevada a cabo por el Govern de las Islas Baleares y los nuevos conceptos en la contratación pública que abre la herramienta de gestión integral del proceso Smart Procurement.

Asimismo, presentó los casos de éxito de la compañía industrial Pasek y su gestión de procesos críticos de producción en la nube con SAP S/4HANA Public Cloud; de la digitalización de la cadena de suministro con RISE en los supermercados Hiper Usera; de la facturación electrónica y la gestión energética con la aplicación Synergica por parte de Transports Metropolitanans de Barcelona (TMB), y del cambio radical que supone Blend LXP en la experiencia de aprendizaje en SuccessFactors. Y condujo junto a Seres una ponencia dedicada a los distintos escenarios de integración y automatización que se abren con la Ley Crea y Crece y la obligatoriedad que establece de usar la factura electrónica en el sector privado.

### ALTIM

Altim trasladó a los asistentes a sus dos ponencias su visión sobre cómo SAP BTP puede ayudar a las organizaciones a abordar los desafíos de sus negocios, exponiendo posibles casos de uso sustentados con servicios contenidos en la plataforma.

### AMAZON

El proveedor de servicios estadounidense habló de las ventajas de la integración de la plataforma SAP BTP con servicios nativos de Amazon Web Services (AWS) sobre despliegues RISE.

### AMYPRO

AmyPro presentó el caso de cliente de NTT Data, que ha transformado el proceso de compras con Vendor Invoice Management (VIM), optimizando y simplificando el proceso de facturas de proveedor en más de 17 países.

### ASER IT

Las ponencias de Aser IT estuvieron centradas en el caso de la evolución de SAP On Premise a S/4HANA Public Cloud por parte del mayorista hortofrutícola Daifresh, que ha optimizado sus procesos e incluido nuevas funcionalidades.

### AVVALE (TECHEDGE)

Avvale, la nueva firma que integra las operaciones de TechEdge en Europa, las Américas y Arabia Saudí, vino al Fórum con dos interesantes casos de cliente. Uno, el empleo de SAP MDG para la gestión de datos maestros en el productor de materiales de construcción Grupo Cosentino. En el segundo, Nacho Santillana, director de Sistemas de Información del Ayuntamiento de Barcelona y vicepresidente de AUSAPE, contó cómo la solución SAP Profitability & Performance Management (SAP PaPM) ha ayudado al consistorio catalán a controlar los costes de sus actividades y mejo-

rar así la eficiencia y sostenibilidad en la gestión de sus recursos en los diferentes distritos.

### BLACKLINE

Volvo fue la protagonista de las dos sesiones de BlackLine, cuya solución ha utilizado para aplicar la automatización a los procesos contables manuales y así redistribuir los equipos a actividades de mayor valor.

### BRAIT

De la mano de Brait, pudimos conocer la manera en que el fabricante de papel reciclado Saica ha usado OpenText Extended ECM para integrar sus sistemas ECC, CRM, SRM y HCM, simplificando y mejorando sus procesos documentales en un ejemplo de eficiencia y colaboración. Además, explicaron las claves del éxito en la implantación de la solución SAP Vendor Invoice Management (VIM) en la multinacional de infraestructuras Abertis para adoptar la factura electrónica, con el fin de optimizar la gestión de facturas de proveedores en todo el grupo a nivel internacional.

### BRUCKE

En el caso de Brucke, la implantación de la solución de gestión de tiempos aTurnos integrada con SAP HCM en Iris Global, perteneciente al grupo asegurador Santalucía, protagonizó sus dos presentaciones. La compañía canaliza a través de aTurnos la planificación, vacaciones, permisos y registro, y vuelca los datos a SAP nómina.

### CBS

En cuanto a CBS, presentó cuatro ponencias. En una de ellas, explicó cómo ayudó a la empresa hortofrutícola Surexport a acortar su año fiscal, mientras que en la segunda habló de los tipos de soluciones y proyectos que realizan en el campo de las autorizaciones y roles en SAP S/4HANA. En las otras dos, presentó el enfoque Selective Data Transition desarrollado junto a SAP, centrándose en las áreas de Logística y Finanzas y Controlling, respectivamente.

### CODE10 IT

Code10 IT reflexionó en su espacio sobre el reto de migrar de SAP PI/PO a una plataforma cloud como SAP BTP Cloud Integration, con el ejemplo del uso de Code10 CI Accelerator por parte de la tienda de videojuegos estadounidense Game Stop.

### CONSULTIA

Dos fueron las soluciones mostradas por Consultia en el Fórum. Por un lado, Tickers, una herramienta 360° para la gestión



y el pago de los gastos y viajes de empresa integrada con SAP, que usan clientes como Dachser, Banca March y Chupa Chups. Por otro, Autostore, un proyecto de robotización del almacén de repuestos realizado en colaboración con Toyota Material Handling para Metro de Madrid.

### CONVISTA

Convista trasladó a los asistentes el caso de H10 Hotels y su migración a infraestructura cloud mediante un enfoque escalonado, que redujo casi a cero el tiempo de inactividad del negocio y evitó cambios abruptos.

### CUVIV

La facturación electrónica con SAP Document and Reporting Compliance (DRC) en todas las filiales del bufete de abogados Cuatrecasas fue la protagonista de las dos sesiones de Cuviv.

### DIGIU

Esta consultora tecnológica especializada en digitalización presentó el caso B2B del fabricante de muebles de oficina para empresas Actiu, dentro de una estrategia de cliente 360.

### DXC

Dentro del ámbito de RISE with SAP y SAP S/4HANA, la firma DXC aportó el ejemplo del fabricante de materiales de aislamiento Ursa Insulation, que de la mano de DXC4RISE, ha acometido una transformación pionera del SAP ERP, contemplando el Assessment y conversión de S/4HANA así como la migración a RISE. En las dos sesiones, conocimos los motivos, planificación, realización, lecciones aprendidas y benefi-

cios para el negocio de la transformación, incluyendo mejoras tangibles en el área de Tesorería.

### EBAL IT

El caso mostrado por esta firma consistió en la APIficación de sistemas SAP mediante ODATA y la integración con AWS en la firma de asesoría en gestión hotelera Tyche Group, a fin de conectar desde sistemas externos a SAP para agilizar el check-in en sus hoteles.

### ENGINEERING (MOVILITAS)

La división Engineering Industries eXcellence de Engineering Group, que adquirió Movilitas hace un año, estuvo presente en el Fórum AUSAPE con el caso del grupo de servicios energéticos fotovoltaicos Eneritika, que ha extendido SAP EAM y utilizado el módulo IAM para conectar los activos de sus plantas de forma que se reciban datos en tiempo real y se puedan establecer modelos de mantenimiento predictivo, reduciendo los tiempos de parada.

### ENZYME

Enzyme dedicó sus cuatro sesiones a los campos de la inteligencia artificial y la analítica de datos. En el primer caso, explicó la redefinición de los procesos operacionales en el Grupo Pirinéas mediante Large Language Models, combinando SAP S/4 con OpenAI GPT-4 para automatizar tareas, crear contenido y mejorar la experiencia de cliente. En el segundo, la compañía de salud bucal Dentaaid presentó su proyecto para maximizar los resultados de ventas aprovechando la inteligencia de la red comercial con herramientas de análisis de datos y business intelligence.



EPI-USE

Tyche Group también protagonizó los casos de EPI-USE, concretamente la creación de mandantes reducidos en S/HANA gracias a las soluciones Client Sync y Data Sync Manager, que permiten copiar y enmascarar datos entre y dentro de cualquier landscape de pila SAP ABAP (ERP, CRM o BW) de forma simple, efectiva y segura.

EVIDEN

Las sesiones de Eviden tuvieron por objeto sus soluciones preconfiguradas WaterPack 2.0, EnergyPack y Altea para empresas de suministros, que amplían las funcionalidades estándares de SAP S/4HANA para impulsar la sostenibilidad, usabilidad y practicidad en sus procesos de negocio.

EVORAIT

La consultora alemana, que el pasado mes de octubre abrió su filial en España, mostró cómo PFW Aerospace ha convertido el mantenimiento de su maquinaria en un mantenimiento predictivo basado en sensores IoT con ayuda de SAP Intelligent Asst Management y la tecnología Open Platform Communication.

EXPERIS

El caso de éxito de la automatización del proceso de validación de facturas sanitarias en Mutua Universal fue presentado por Experis, en una ponencia en la que pudimos ver cómo se ha digitalizado el proceso de compras de servicios sanitarios.

EXPRIVIA

Transports Metropolitans de Barcelona (TMB) también participó en las presentaciones de Exprivia, mostrando su caso de planificación y ejecución del mantenimiento de su material móvil e infraestructuras con tecnologías SAP como Fiori, ABAP, apps de movilidad e integraciones.

EY

La consultora presentó, de la mano de Palladium Hotel Group, el caso de uso de SAP S/4HANA y SAP Fiori para agilizar, estandarizar, escalar y optimizar los procesos de facturación a clientes. Además, explicó la solución que ha desarrollado para gestionar estos procesos, tanto los propios de la actividad hotelera como los que no.

FUJITSU

Las dos sesiones de Fujitsu orbitaron en torno a la gestión del entorno SAP en nube privada sobre la infraestructura de Fujitsu Flexframe en el holding internacional Al Ahli, hibridándola con la nube pública.

GOOGLE

La corporación estadounidense preparó sesiones sobre tres temas diferentes. Uno, el proyecto de implementación en CHC Energía de SAP IS-U sobre la modalidad SAP Rise en Google Cloud. Dos, la migración de los entornos financiero, logístico y retail de SAP ERP a Google Cloud Platform por parte de Camper. Y el tercero, la cultura de innovación dentro de Google.

HR PATH

Esta consultora especializada en Recursos Humanos planteó el caso de éxito correspondiente a la compañía ferroviaria Ouigo, que ha implementado la solución propia de HR Path, Nubo, basada en SAP SuccessFactors, que recoge en un solo sistema todos los procesos de administración de personal y nómina.

IBERMÁTICA

Ibermática presentó en el Fórum 2023 dos ponencias, cada una de ellas en dos horarios diferentes, dedicadas a los casos de éxito de Artech y Enel. El primero se centró en la conversión a RISE with SAP del fabricante de productos y soluciones para el sector eléctrico como parte de un plan de modernización de IT basado en un “one contract” con SAP que le permita simplificar aplicaciones e infraestructuras. En cuanto a la segunda presentación, contó con David Ruiz, arquitecto SAP en Enel y coordinador del grupo de BTP de AUSAPE, que repasó las diferentes iniciativas desarrolladas en SAP BTP en el contexto de la plataforma Digital Enel de la compañía eléctrica.

MINSAIT

La consultora contó en esta edición con dos de sus clientes: la distribuidora alimentaria Grupo Varma y el fabricante de elementos de baño Roca, para enseñar algunos de sus proyectos. De la mano de Ignacio Vicente, IT Business en Varma y coordinador del grupo de Sostenibilidad de AUSAPE, conocimos el valor que aportan soluciones como SAP Responsible Design and Production (RDP) y SAP Integration Suite en la transición hacia un embalaje sostenible. Además, aprendimos cómo Roca ha optimizado sus rutas de transporte con SAP Transportation Management.

NEPTUNE

La consultora presentó, en dos sesiones, el caso del grupo lácteo Capsa Food y su gestión del mantenimiento de la planta de producción desde un dispositivo móvil, utilizando las soluciones de Neptune Software junto a SAP ERP y SAP PM.

NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS

La firma presentó en el Fórum dos casos de cliente. Uno, la implantación de SAP EWM en el almacén de producto terminado de Capsa Food para agilizar la preparación y envío de pedidos. El segundo, el dos por uno del fabricante de malla de plástico Interma Nets: la conversión de SAP ECC a SAP S/4HANA junto a la migración a SAP RISE Private Cloud.

OREKA IT

La consultora vasca trajo a dos de sus clientes: Isringhausen Spain y Ramondin. El fabricante de asientos para automóviles explicó la implementación de la tecnología Itsmobile, que facilita la conexión de dispositivos móviles a SAP a través del navegador web, para mejorar la productividad en la gestión de sus almacenes. En el caso de Ramondin, dedicada a los suministros para el sector vinícola, Oreka IT le acompañó en su proceso de estandarización digital del área de Recursos Humanos, con un enfoque end-to-end que abarca todo el ciclo del empleado en la empresa.

PANAYA

Esta firma especializada en change intelligence y testing, de la que Inetum es partner, mostró una demo de la optimización de procesos de testing y conversión a SAP S/4HANA en Metalogénia. El fabricante de piezas para maquinaria utilizó la solución Panaya S/4 Convert y la experiencia de Inetum para eliminar los riesgos y acelerar la conversión, como pudimos ver en su caso de éxito.

PRECISELY

Precisely explicó la transformación con éxito del proceso de lanzamiento de nuevos productos de una empresa líder de bebidas energéticas. Mediante herramientas como Studio y Evolve, la empresa automatizó y digitalizó los aspectos clave del proceso para mejorar la calidad de sus datos SAP y conseguir ciclos de lanzamiento mucho más cortos.

QLIK

La presentación de Qlik giró en torno a la gestión de entornos SAP con su solución Qlik Gold Client. En el caso de Logista, Qlik Gold Client le ha permitido gestionar de forma eficiente datos de producción en entornos no productivos de SAP.

RED HAT

Red Hat celebró tres sesiones diferentes en el Fórum AUSAPE 2023. La primera, enfocada en la automatización de las TI en Cepsa para impulsar su eficiencia operativa y, por el camino, emprender el proyecto principal de migración a SAP HANA. La segunda se centró en cómo llevar la experiencia cloud a las

cargas de trabajo SAP gracias a las tecnologías de RedHat y HPE, mientras que la tercera trató de cómo la automatización de entornos SAP con Red Hat Ansible Automation Platform ayuda a optimizar dichos entornos. Además, Red Hat patrocinó la ponencia de Inetum y Seres sobre las soluciones a la Ley Crea y Crece.

SAP

Tanto en la sala Portixol como en el stand de la compañía, pudimos asistir a cuatro sesiones relacionadas con innovación, recursos humanos y su paquete de productos diseñado específicamente para medianas empresas Grow with SAP. Técnicas innovadoras para resolver desafíos de negocio, cómo mejorar la experiencia del empleado con SuccessFactors y BTP y los modelos formativos para generar talento fueron algunos de los temas planteados.

SAP CONCUR

En sus sesiones, vimos por un lado cómo Renfe ha digitalizado y optimizado su gestión de viajes y gastos con SAP Concur, consiguiendo automatización, seguridad, sostenibilidad y mejora de la experiencia de empleado. Y por otro, la integración de la gestión de gastos, la reserva de viajes y las tarjetas corporativas de la cadena de resorts y hoteles Hyatt Inclusive Collection en una única plataforma.

SCL

SAP SuccessFactors y su papel para impulsar el cambio en el área de Recursos Humanos fue el tema de las presentaciones de SCL, realizadas conjuntamente con Isdin. El laboratorio farmacéutico ha aplicado analítica avanzada para tomar decisiones estratégicas y mejorar su gestión del talento.

SDG

Cuatro fueron las sesiones presentadas por SDG en esta decimotava edición del Fórum. Dos de ellas, en el campo de la inteligencia artificial, sobre cómo comprender mejor a los clientes gracias a Chat GPT, en lo que la consultora Eurofred llamaron “Customer Engagement 3.0”. Las otras dos tuvieron la sostenibilidad como tema, con su propuesta de solución orientada a mid-market para la medición, gestión y control de KPIs de sostenibilidad ESG.

SEMANTIC

Semantic expuso el caso de negocio de Onnera Group. La empresa de equipamientos para restauración y lavandería ha utilizado la herramienta de configuración de producto en 3D Repcon Configurator/Princing & Quoting, integrada con SAP ECC, para conectar a comerciales y distribuidores con las necesidades de cada cliente.



SNP

El paso de ECC EhPO no-Unicode a SAP S/4HANA en Vidrala protagonizó las presentaciones de SNP Group. Mediante SNP Crystal-Bridge y SNP Bluefield, el productor de envases de vidrio ha efectuado la conversión en un solo paso y con múltiples transformaciones más allá de las obligatorias de S/4HANA, incluyendo una transición selectiva de datos que reduce el tamaño de la base de datos a un tercio y una fusión del área de Controlling.

SOTHIS

De la mano de la empresa de multiservicios y movilidad Vectalia, Sothis presentó casos de uso de SAP BTP y la experiencia de conversión de SAP R3 a S/4HANA en la nueva modalidad de RISE. En esta última, explicaron cómo se tomó la decisión, así como los factores críticos y los aciertos y errores en el proceso de conversión.

STRATESYS

La economía circular fue la protagonista de las sesiones de Stratesys, explicando la estrategia de sostenibilidad de la empresa de productos para el hogar y el cuidado personal Persán, durante todo el ciclo de vida de sus productos: diseño, fabricación, consumo y reciclado, además de su gestión del nuevo Impuesto Especial sobre los Envases de Plástico no Reutilizables con SAP RDP.

SYNTAX

TUI Musement y Syntax presentaron el ejemplo de migración de plataforma a la nube en la empresa turística. TUI Musement ha unificado todos sus sistemas críticos en el cloud, incluyendo la plataforma de SAP.

T4S

La primera sesión paralela de T4S versó sobre la implementación de soluciones side-by-side con SAP BTP en el gestor de infraestructuras eléctricas Redeia para preparar la transición a S/4HANA. En cuanto a la segunda, estuvo centrada en la predicción de la demanda empleando inteligencia artificial, en el fabricante de poliamidas UBE Corporation.

UST

Este año, UST ha presentado las migraciones Bluefield a SAP S/4 on Cloud empleando el framework UST Ascend, como vía para minimizar los riesgos y el esfuerzo. Se presentó el caso de la migración de 1.200 aplicaciones SAP y no SAP en HPE.

WISEO

Dos fueron los clientes que presentaron sus experiencias en el Fórum invitados por Viseo. El primero, el Parque de Tecnologías Ambientales de Mallorca Tirme, que describió su proceso de implementación de S/4HANA y cómo impactó en un negocio más optimizado. El segundo fue la empresa auxiliar de automoción Gestamp, que ha transformado digitalmente el área de HR para pasar de gestionar recursos a ser líderes de personas con la ayuda de SAP SuccessFactors.

VISTEX

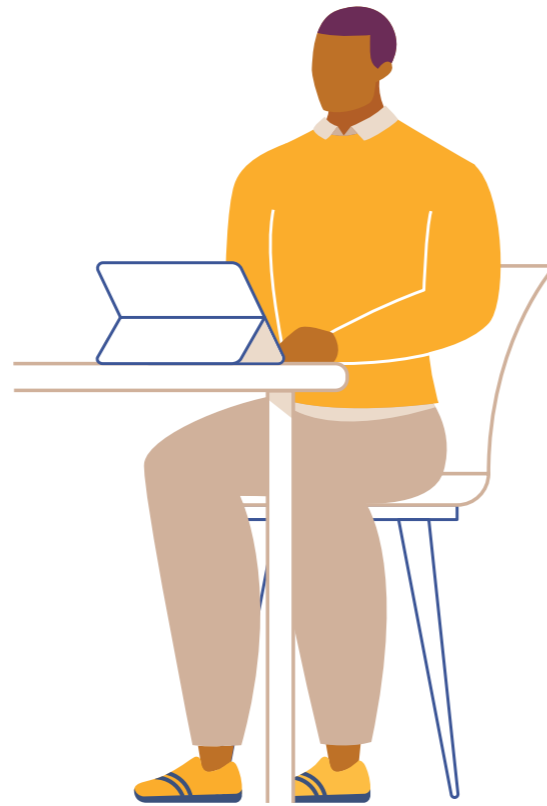
En el caso de Vistex y su cliente Damm, se abordó la transformación digital en el campo de la gestión inteligente de cargos, desde su lectura inteligente hasta su apunte contable en el ERP, gracias a la solución conjunta de Vistex y Esker.

ZOI

Por parte de Zoi, se mostraron cuatro casos de uso. El primero correspondió a la aceleración de la conversión a SAP S/4HANA en Dentaïd, aprovechando la infraestructura dinámica y adaptable de AWS. El segundo se centró en la optimización del rendimiento en la plataforma SAP BTP en Affinity, aplicando las Best Practices de SAP. En el tercero, vimos el proyecto de migración de los sistemas SAP -S/4HANA, PO- de los supermercados Ametller Origen a una nueva infraestructura en Google Cloud Platform. Y finalmente, se planteó el empleo de machine learning para la previsión de la demanda en las perfornerías Fundgrube, vinculando Amazon Forecast con SAP a través de un conector nativo desarrollado por Zoi. ■

## Los Grupos de Trabajo y las Delegaciones también fueron protagonistas del Fórum

Este año fueron nueve los Grupos de Trabajo de AUSAPE que celebraron sus sesiones en el Fórum de Palma de Mallorca. Los más técnicos, como Advanced Analytics, SAP S/4HANA, Licenciamiento y Soporte y Mantenimiento, y los centrados en diferentes verticales y áreas de negocio: Industria Digital, Innovación, Sector Público, Financiero y Recursos Humanos. Además, este año las Delegaciones cobraron protagonismo con una sala propia.



### ADVANCED ANALYTICS

En la sesión del Grupo de Trabajo de Advanced Analytics, titulada "Building a Business Data Fabric with SAP Datasphere", Tania Pérez, Analytics & Datawarehousing Advisor de SAP, presentó las novedades de este servicio de datos integral. Así, hizo un repaso de las principales funcionalidades de SAP Datasphere y comentó las novedades incorporadas, como el acuerdo con Google. Fue una sesión distendida en la que los asistentes tuvieron la oportunidad de compartir sus inquietudes y resolver sus dudas con Tania Pérez.

### FINANCIERO

La reunión del grupo Financiero contó con la presencia de José Borja Tomé, director del Departamento de Informática de la Agencia Tributaria, y tuvo una asistencia superior a 100 personas. Bajo el título "Se nota, se siente, la AEAT está presente", se habló de Factura Electrónica, de Verifactu y de la Ley Crea y Crece. Desde la AEAT se avanzó que el sistema español de factura electrónica estará conformado por un conjunto compuesto por las plataformas de intercambio de facturas electrónicas de carácter privado que cumplan con los requisitos establecidos en este reglamento y por la solución pública de facturación electrónica, que además cumplirá la función de repositorio de facturas. Las empresas y los profesio-

sionales estarán obligados a emitir y transmitir las facturas electrónicas a sus clientes empresarios y profesionales, y a recibirlas de sus proveedores, a través de alguna de las vías que forman parte del sistema español de factura electrónica.

### INDUSTRIA DIGITAL

Esta sesión se dedicó al diseño, planificación, fabricación y logística de producto. Comenzó con una introducción generalista sobre la gestión del ciclo de vida de producto con soluciones SAP, que permiten optimizar la planificación, mejorar los procesos logísticos y los servicios a los clientes. Posteriormente, UST e Industries Excellence mostraron diversos ejemplos y casos de uso concretos, como Flex IOM, una solución para la optimización de la gestión de entrega y distribución eficiente de productos; UST Sentry Vision AI, basada en inteligencia artificial y computer vision que realiza inspecciones de calidad y optimizaciones del proceso de fabricación, y E2E Traceability, para la trazabilidad de baterías de vehículos eléctricos a través de todos los puntos del proceso de distribución en caso de que tengan que ser retiradas del mercado.

### INNOVACIÓN

La sesión del grupo de Innovación se centró en la "Inteligencia adaptativa" y las oportunidades que la inteligencia artificial ofrece a nuestros negocios. Georgina Kennerknecht, fundadora y directora de Fluctuat.ai, y Xavier Herce, director y cofundador de Nemedio.io, plantearon cómo con la inteligencia artificial adaptativa, hemos dado un paso evolutivo en el soporte para la toma de decisiones, reduciendo aún más lo incierto y redefiniendo lo que significa ser data-driven. La forma en que accedemos a la información ha sido revolucionada por la IA adaptativa, que permite la inclusión de datos no estructurados en la toma de decisiones, incorporando realmente el significado, que hasta ahora sólo una persona podía descifrar. Eso facilita el acceso a la información de forma natural y espontánea, además de tener una visión más profunda y personalizada de la información que manejamos. El desafío que afrontamos ahora es cómo implementar esta tecnología de manera efectiva y ética, asegurando que no sólo aprovechamos sus ventajas, sino que también abordamos de manera proactiva los desafíos que presenta en términos de privacidad, seguridad y equidad.

### LICENCIAMIENTO

El grupo de Licenciamiento contó con la colaboración de Matchpoint, que presentó los puntos más relevantes en la transición a SAP S/4 en cloud a través de la oferta de RISE. Se hizo hincapié en la importancia de dedicarle el tiempo y el cariño necesarios al nuevo contrato para asegurar que no se pierde nada relevante de lo que ya tenemos, así como que el impacto en el coste de mantenimiento de los posibles crecimientos a corto y medio plazo sea asumible. Se detallaron varios temas a tener en cuenta, destacando que en esta transición no hay que valorar solamente los aspectos puramente de licenciamiento, como los usuarios y los motores, sino que además hay que tener en cuenta otros aspectos como el rendimiento, la frecuencia de los backups o el parcheo de los sistemas.

### RECURSOS HUMANOS

Si en las reuniones mensuales del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos se incide generalmente en temas técnicos y funcionales de las soluciones de SAP, de la mano de Gema Moraleda, en esta ocasión se quiso abordar el marco legislativo laboral, del cual parten los requerimientos de las implementaciones. Para ello, Álvaro Rodríguez de la Calle, director del Área Laboral en KPMG España e inspector de Trabajo y Seguridad Social en excedencia, habló del "Entorno laboral como reto para las empresas". En primer lugar, presentó la lista de los 33 reales decretos y leyes referidos al ámbito laboral que se han ido publicando desde 2020, para a continuación agrupar la normativa previa y entrar en detalle en los principales

retos que implican a las empresas: los Planes de Igualdad, la Reforma Laboral y los cambios realizados en la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, incidiendo en la cuantía de las sanciones y las implicaciones del Pronto Pago de sanciones.

### SAP S/4HANA

La reunión del grupo de SAP S/4HANA estuvo dedicada a conocer los casos de éxito en la migración a RISE with SAP de HotelBeds y de Palladium. Cada uno explicó su posición de partida y en qué punto se hallan ahora, comentando el tiempo que necesitaron, el tipo de proyecto y qué landscape de soluciones a integrar tenían alrededor. También expusieron los motivos por los cuales tomaron la decisión de dar el paso a RISE y quién les acompañó en el camino. El formato de mesa redonda dio a los asistentes la oportunidad de conocer los beneficios que ven en RISE, así como de plantear los temas de mejora que pudieron transmitir a SAP de cara a ayudar a futuros clientes.

### SECTOR PÚBLICO

El grupo de Sector Público planteó una sesión dividida en dos partes. La primera consistió en la presentación de la implantación de SuccessFactors en la Sociedad Valenciana de Gestión Integral de los Servicios de Emergencias, con Paula Cuevas, jefa del Servicio TIC de la SGISE, y Richard Pradas, por parte de Seidor. La presentación se hizo en un formato participativo con los asistentes, explicando la situación de la SGISE, sus necesidades y cómo SuccessFactors encajaba con lo que necesitaban. En la segunda se habló de la gestión de subvenciones en SAP des-

de el punto de vista del organismo que otorga la subvención. Esta presentación corrió a cargo de Noemí Díaz-Benito, Business Architect de Sector Público en SAP, y se centró en el módulo de Grantor de SAP S/4HANA.

### SOPORTE Y MANTENIMIENTO

En cuanto al grupo de Soporte y Mantenimiento, tuvo su espacio propio durante el Fórum con una ponencia para explicar la nueva funcionalidad "Get Support" integrada en el portal SAP for Me. Esta nueva funcionalidad tiene una función de feedback, a través de la cual los clientes pueden comunicar su experiencia, posibles fallos de la misma y requisitos futuros que puedan necesitar. Sergio Sánchez-Carnerero, coordinador del grupo, y Antonio Rubias, responsable del SAP Support Center para España y Francia, destacaron lo positivo de poder intercambiar con clientes y partners información sobre su visión del soporte de SAP y clarificar procesos y situaciones en dicho ámbito, además de poder hablar con algunos clientes de su experiencia y posibles mejoras.

### DELEGACIONES

Como novedad, este año el Fórum reservó un espacio para las Delegaciones. De esta forma, los asociados y usuarios de SAP pudieron acercarse a una de las salas para conocer a los delegados de AUSAPE en Andalucía, Sergio Rubio; Norte, Ander Aristondo; Canarias, Valentín Santana; Galicia, Pablo Varela, y Levante, Óscar Valor. De esta forma, se intentó contribuir a la promoción de las Delegaciones entre los usuarios de SAP emplazados en provincias distintas a Madrid y Barcelona. ■



## 5 miradas de expertos hacia la tecnología y la persuasión

Profundizamos con algunos de los expertos que participaron en el Fórum sobre los temas de sus ponencias, desde el impacto de la conducta en la empresa a la ética de la persuasión.

**¿Cómo se puede influir en la conducta de una persona o de un grupo a partir de una estrategia preestablecida?**

**FG:** Tenemos un objetivo y tenemos un equipo. Primero, evaluamos el ambiente, hacemos un análisis de sinergias y antagonismos. Y a partir de ahí, empiezas a aumentar el viento a favor y reducir el viento en contra.

**AV:** Cuando montas un cuadro de mandos, tu objetivo y tus metas son distintos. Las metas son todos los pasos que tengo que ir dando para llegar a ese objetivo.

**Y, ¿cómo puede contribuir la tecnología al desarrollo de la conducta humana?**

**FG:** Esto tiene la cara y la cruz: bien empleada puede ayudar mucho; mal empleada puede ser una manipulación a nivel social muy poderosa. Aquí hay que tener cuidado con la ética, porque son conocimientos muy poderosos. Al final, es cómo utilizas la tecnología, cómo quieres que esa tecnología influya.

**¿Cómo ayuda la gestión de la conducta a mejorar el desempeño en las organizaciones?**

**FG:** Al final cada persona tiene una mochila que lleva con él, sus problemas, sus conflictos, su día a día... Yo creo que las organizaciones tienen que evolucionar hacia entidades que ayuden a los trabajadores, que no metan más piedras, incluso que ayuden a quitarlas.

**AV:** Reflejar la conducta en la cuenta de resultados es muy complicado, porque es un intangible y las empresas habitualmente no saben cómo medir ese impacto. Pero se puede medir y ver, si pones unos KPI de conducta para ver cómo la conducta de las personas va a influenciar y vas a conseguir que un proyecto que normalmente tardas dos años y medio o tres en hacer lo hagas en seis meses porque la gente acompaña.

ALBERTO REBOLLAR (CEO DE SORTIS)

**¿Cómo se utiliza la tecnología para diseñar estrategias de persuasión?**

Es un poco lo que he contado durante la ponencia, donde he puesto un ejemplo concreto que hemos aplicado en Correos y que consiste fundamentalmente en evaluar o en valorar, desde el punto de vista tecnológico, los factores externos al negocio. Para nosotros, los factores externos para que el negocio se desarrolle al cien por cien son las distintas opciones tecnológicas que podemos encontrar.



ADOLFO DE VICENTE (ESPECIALISTA EN ESTRATEGIA EMPRESARIAL) Y FERNANDO GONZÁLEZ (DIRECTOR DE GRUPO MINDSET Y ESPECIALISTA EN CONDUCTA)

**El acercamiento psicológico del que habéis hablado en vuestra ponencia, ¿cómo se aplica en las empresas?**

**Adolfo:** Cuando estás en una empresa y vas a realizar un proyecto, ¿cómo influenciamos en las personas para que lo lleven a cabo? Hay muchas formas y una de ellas es hacerles partícipes del proyecto. Esto significa explicárselo, porque ellos son los que están en el día a día y tienen que ver cómo es ese proyecto y hacerlo suyo. Se apropian de él y empiezan a transmitirlo a sus compañeros.

**Fernando:** Y entonces los haces dueños de la idea, con lo cual generas movimiento por su parte, motivación y además responsabilidad, porque la idea es suya. Esto es influencia invisible.

**¿Qué podemos hacer para asegurarnos de que la tecnología contribuya a motivar y no a manipular a las personas?**

En realidad, todos nos estamos manipulando unos a otros continuamente. A veces es positiva y a veces es negativa, depende de los fines para los que vayas a emplear esa manipulación. Yo creo que la motivación frente a la manipulación es un objetivo; nuestro trabajo es ése: de nada me sirve tratar de persuadir a Correos de que compre una tecnología que al final, cuando ya esté implantada, no le sirva para los fines que ellos querían inicialmente. Lo que hay que hacer es motivar y motivarse para cumplir con los retos que nos está presentando nuestro cliente, con las demandas o las necesidades que tiene. O visto desde el punto de vista de la motivación: tengo que estar motivado para no manipular y conseguir la solución que realmente va a dar el servicio que el cliente necesita.

JUAN MANUEL SERRANO (PRESIDENTE DE CORREOS)

**En cuanto al presente y el futuro de Correos, ¿cómo estáis ahora y dónde queréis estar?**



Estamos en un proceso de transformación total, porque en los últimos años hemos sufrido dos golpes importantes, la pandemia y la guerra de Ucrania, que nos hacen cambiar el modelo de negocio. De ser un operador estrictamente postal, a tener que digitalizarnos y abrir nuevas líneas de negocio que están relacionadas con la paquetería, full film en aduana... todo lo que es el proceso logístico de la paquetería. Estamos en un proceso muy interesante y muy intenso de diversificación de negocio.

**Correos tiene 307 años de historia, antes no había competencia y ahora hay una competencia feroz. ¿Cómo os posicionáis en la comparativa del cliente que opta por Correos o por otro competidor?**

Nosotros hacemos muchas cosas, es verdad que la imagen que tenemos va muy asociada a la carta, pero esa imagen es la que estamos intentando cambiar. Hablamos de la paquetería desde el punto de vista de la distribución, pero también podemos hablar de nuestra red de 2.400 oficinas en todo el territorio. Creo que hay un nicho muy importante para el futuro de Correos que se basa en llevar trámites administrativos del conjunto de las Administraciones Públicas, pero también

en pactar con el sector privado, los bancos, el sector asegurador... En el sector paquetería y postal no tenemos ningún problema: estamos muy bien posicionados, se nos conoce por ello, no sólo la marca, sino al propio profesional de Correos, el cartero. Con los nuevos negocios es con los que tenemos que trabajar para ganarnos la confianza del mercado y del sector privado.

**¿Cuáles son los puntos clave de esta transformación?**

La diversificación, ver hacia dónde vamos, cómo podemos ser tractor del tejido productivo de nuestro país, entendido desde la empresa grande, a través de nuestra red de oficinas, o desde la empresa pequeña, pymes y autónomos, para distribuir logísticamente sus productos.

**¿Cuál sería vuestro gran reto de futuro?**

Consolidar las líneas estratégicas de diversificación de la compañía, algo para lo que necesitas tiempo, para darte a conocer, para que el cliente confíe. Pero hay líneas de negocio muy interesantes, como por ejemplo el frío en logística, en alimentación y en farmacéutico. El camino es incrementar los ingresos en la línea de oficinas, llevando trámites administrativos para luego hacer el cross selling con los productos del sector privado. Y seguir creciendo en la línea de logística vinculada a la paquetería de última milla, en todos los eslabones de la cadena de valor hasta llevar el paquete al domicilio de las personas. Todo eso lo tenemos digitalizado, pero necesitamos convencer al mercado y darle soluciones al cliente que realmente le convenzan para confiar en nosotros. Y eso es trabajo, eso es tiempo.

MARCELO CASTELO (AUTOR DEL MODELO GENERAL DE LAS TRES DIMENSIONES DE LA COMUNICACIÓN)

**En tu modelo hablas de tres dimensiones de la comunicación humana. ¿Cómo interactúan estas tres dimensiones? ¿Hay alguna prioritaria?**

Quiero decir que los seres humanos siempre nos estamos comunicando en tres dimensiones, una racional, una emocional y una

ética, en todo lo que hacemos. La ética es la menos visible, pero siempre está ahí presente. De hecho, nosotros vemos en "Sin filtro", donde rompemos determinadas barreras, que sabemos en cada momento de qué cosas debemos hablar y de qué cosas no, dependiendo de con quién estamos.



**Una de tus frases más conocidas es "Los humanos no somos receptores de información, sino perceptores de ideas". ¿Qué quieres transmitir con esto?**

Lo que estoy diciendo justamente es que cada uno de nosotros le damos a la información un significado diferente y que ante las mismas palabras, las mismas expresiones, los mismos mensajes, las interpretaciones son diferentes. Por eso tú tienes que esforzarte en decir las cosas de la manera adecuada, pero además en entender el marco conceptual del otro y tener mucho feedback.

**En la mesa redonda has compartido debate con dos personas de perfil técnico. ¿Qué papel juegan los profesionales técnicos en persuasión, comunicación y liderazgo?**

Deberían jugarlo, y eso es parte de mi trabajo, pero los técnicos, en mi opinión, tienen un problema de comunicación, y la consecuencia es una falta de persuasión. Creo que hay una asociación un poco perversa de que un buen comunicador no puede ser nunca un buen técnico, porque un buen técnico ya habla por sí solo, y eso es un error.

**El concepto Sin Filtro, ¿qué significa?**

Sin Filtro surge para entrevistar a tecnólogos sin hablar de tecnología y así dar visibilidad a su dimensión humana, es decir, acercar a la persona sin esa careta técnica a la sociedad.

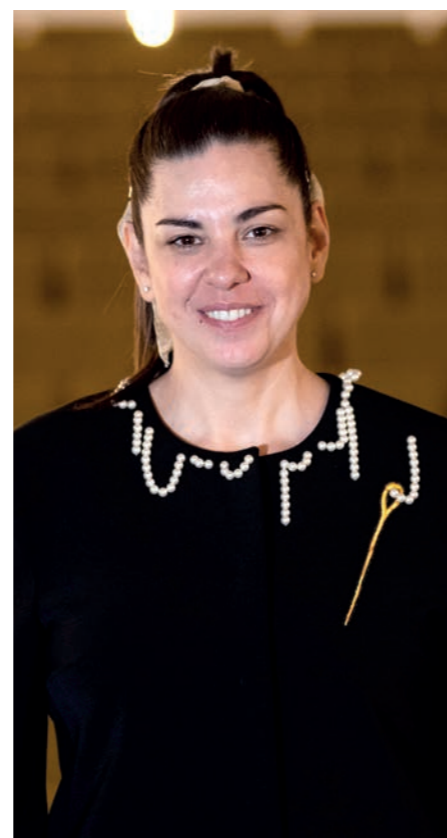
MÓNICA UTRERA (EXPERTA EN ÉTICA EMPRESARIAL, DIRECTORA DEL MÁSTER DE LIDERAZGO Y HABILIDADES DIRECTIVAS DE EUNCET BUSINESS SCHOOL)

**¿Qué significa desde tu punto de vista la persuasión tecnológica?**

Visto desde la perspectiva de la empresa, creo que es algo maravilloso, como para tener ganancias a espaldas. Desde mi parte como experta en ética, lo veo algo bastante más comprometido, por los efectos que genera sobre la sociedad en la que vivimos y dadas las circunstancias de la legalidad que nunca le llegamos al paso. Los ritmos que ha tomado la tecnología y los fines que conlleva, sobre todo centrándonos en el tema de la persuasión tecnológica, me resultan algo sospechosos. Algo que en sí modifica el comportamiento humano con fines de un tercero me escama.

**¿En qué medida crees que el uso de la tecnología ha de ser también una habilidad directiva, del líder?**

Hoy en día, absolutamente. Acabo de presentar un plan estratégico de una empresa importante y este plan tiene dos partes: personas y tecnología. La tecnología está en la parte de arriba de la estrategia, no puede estar en otro lugar, y los seres humanos por supuesto también, y que se conjuguen ambos ya sería maravilloso. La empresa y el líder que no estén empoderados tecnológicamente están fuera de juego.



**Desde el punto de vista ético, ¿qué límites crees que debería tener el empleo de herramientas tecnológicas para persuadir?**

Esta pregunta es la clave de todo. La ética es el ámbito del debo o no debo. La ley es el ámbito del puedo o no puedo: detrás de la ley, si tú no cumples ahí algo coercitivo, detrás de la ética no hay nada de eso. Pero hay algo que me preocupa todavía más, y es que la tecnología, como todo el ámbito de la inteligencia artificial, va tan sumamente deprisa que la ley siempre va a ir detrás. Y voy a mayores: observo que en las empresas o en los masters, el especialista en ética corporativa es una persona que ha estudiado Administración y Dirección de Empresas, no Filosofía. Ahí es donde yo insisto en que, como empresaria, la respuesta correcta sería: sí a la tecnología persuasiva o a la persuasión tecnológica ÉTICA. Las empresas deberían actuar pensando en los principios de autonomía y de beneficencia: hacer el bien a la sociedad y no perjudicar al individuo, sabiendo que todo aquello que hacen tiene un efecto sobre la sociedad. ■

# CONVISTA:

## Su partner para la transformación digital



## La voz de nuestros asociados

El Fórum AUSAPE es un evento hecho por y para nuestros asociados. Clientes y partners son los que contribuyen al éxito del principal evento independiente de la comunidad SAP Española, que este año ha aumentado su lista de patrocinadores hasta los 69. Conversamos con cuatro de nuestros partners -unos, veteranos del Fórum, y otros, debutantes- para conocer su valoración de esta decimoctava edición y qué les aporta estar presentes en nuestro encuentro anual.

JUDITH SERRANO (SEIDOR)



Para nosotros, el Fórum AUSAPE es espectacular, muy bueno y estamos muy contentos. Además, cada edición se supera, creo que cada vez la comunidad crece muchísimo más. La organización es excelente y cada año te sorprende con una cosa u otra. Este año precisamente nos hacía muchísima ilusión el que fuera en Mallorca; creo que ha sido un atractivo que ha generado que viniera más gente.

A nosotros el Fórum nos aporta muchísimo conocimiento y también muchísimos contactos. Y teniendo en cuenta que el objetivo de Seidor es humanizar la tecnología, ¿qué mejor que dejar las pantallas a un lado y poder tener ese contacto personal con todos? Con los clientes, con los potenciales clientes, con los partners, con los proveedores... Por eso, es un placer y un honor poder formar parte de todo esto.

PELAYO ROMERO (IMAGINERIGHT)



El Fórum de este año, como siempre, lo valoramos muy bien, sobre todo porque, en cuanto a nuestra empresa, somos una compañía con más de diez años en el sector y que llevamos a cabo un gran número de proyectos, pero no contamos con mucha publicidad.

Entonces, lo que estoy viendo es que nuestra presencia en el Fórum con nuestro propio stand va a contribuir a que mucha más gente nos conozca y sepa qué hace ImagineRight. Únicamente pondría un pero, y es que para nosotros en concreto, este año era el primero que traíamos stand y hemos sufrido una serie de problemas logísticos, en el montaje, la ubicación... Pero entendemos que los objetivos principales de nuestra presencia en el Fórum se han cumplido, que son hacernos más visibles y compartir sinergias con otras empresas.

DAVID BAYÓN (INETUM)



En Inetum siempre preparamos el Fórum con mucho cariño, pero este año ha sido todavía más especial por el acuerdo de colaboración preferencial que acabamos de firmar con AUSAPE. Nosotros vemos este acuerdo como el resultado de una colaboración que ha ido creciendo de forma exponencial durante los últimos años. Para nosotros, hacer cada vez más cosas con AUSAPE es algo muy natural, que verdaderamente tiene sentido, estamos trabajando en diferentes iniciativas conjuntas... y entonces el Fórum ha sido dar un paso más.

Estamos francamente contentos de cómo ha funcionado todo. Ha sido el año en el que veníamos con un nivel de patrocinio más alto, y la verdad es que estamos muy satisfechos. Hemos tenido más de un 75% de asistencia a todas las ponencias, e incluso en algunas especialmente interesantes que hemos hecho, como las de inteligencia artificial, habríamos necesitado el triple de sillas. Si tuviera que quedarme con una cosa positiva, probablemente diría

que la clave para nosotros es el networking. Es decir, que la gente de alguna forma conozca todos los puntos en los que les podemos aportar valor y, al final, que se vuelvan a casa con esa información y, a partir de ahí, exploremos nuevas oportunidades a desarrollar.

ALFONSO LACERDA (EVORA IT)



La valoración que hacemos del Fórum 2023 es muy positiva. Para nosotros ha sido todo nuevo, porque Evora acaba de llegar al mercado español y a la asociación, y estamos muy contentos con todo el apoyo que nos habéis dado para la gestión del registro en AUSAPE y de poder tener un stand aquí. Y en cuanto al Fórum, ha sido muy interesante para nosotros. Hemos podido contactar con el mercado español, con varios contactos con clientes muy interesantes dentro de nuestro sector, incluso encadenando citas para próximas reuniones con posibles proyectos e ideas. En este sentido, creemos que el Fórum es una buena herramienta sobre todo para acceder a esos clientes. Y otra cosa positiva que yo percibo como debutante es que los clientes que vienen ya tienen una idea, un reto que solucionar, y ya saben a qué partners o a qué sesiones les interesa ir, y por eso creo que la interacción con nosotros es más efectiva, quizás hay menos cantidad de contactos, pero más calidad. Nosotros veníamos con una expectativa de que sería muy difícil imaginarnos incluso cómo iba a ser el Fórum, porque en Alemania sí tenemos experiencia con la asociación de usuarios de allí, pero cada país es muy distinto. Entonces sí que hemos visto un cambio, quizás de tamaño, pero la verdad es que estamos muy contentos con cómo se ha desarrollado el Fórum. ■



Somos expertos en procesos de negocio SAP® y en tecnologías avanzadas para Innovar



- |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| I+D+i                    | SAP S/4HANA®             |
| Gestión de Proyectos     | SAP® Basis               |
| Soluciones Financieras   | SAP® Signavio®           |
| Digital Supply Chain     | SAP® Customer Experience |
| Seguridad y Cumplimiento | SAP® BTP                 |
| IA/ML                    | SAP® Analytics           |
| Sostenibilidad           | SAP® SuccessFactors®     |
| Arquitectura Tecnológica | SAP® Ariba®              |



Smart Technology for your SAP® solutions



## Los Tracks AUSAPE se estrenan con cuatro temas de especial interés



### MUJER Y TECNOLOGÍA: LADYCHAT GPT

En el Fórum 2023 se estrenó un nuevo formato de sesiones, los Tracks AUSAPE, caracterizado por su mayor duración, una hora, y por incluir temas que, si bien no son estrictamente técnicos, sí despertan el interés de responsables de TI y de las áreas de negocio: mujer y tecnología, formación y empleo, sostenibilidad...

El primero de los nuevos Tracks AUSAPE fue un debate a cinco voces sobre mujer y tecnología, moderado por David Escamilla, comunicador y consultor de comunicación estratégica, al que asistieron 60 personas. Sandra Isart, CIO Corporativa de Nexus Energía y vocal de Mujer y Tecnología, Empleo y Formación de AUSAPE; Rosa María Portada, CIO de Oxfam; Anná Oró, directora de Operaciones de SAP España; Sandra Pedraza, CIO de Cruz Roja Española, y Rosa Castro, CIO de New Core Pharma, debatieron sobre el sesgo de género en la inteligencia artificial.

### Para Isart, el sesgo existe porque no nos cuestionamos lo que la IA dice, a lo que hay que añadir los sesgos derivados de que haya sido desarrollada por hombres

Para Isart, el sesgo existe porque no nos cuestionamos lo que la IA dice, a lo que hay que añadir los sesgos derivados de que haya sido desarrollada por hombres. Algo en lo que coincidió Oró: "Estamos trasladando a la IA los sesgos que ya existen en la vida real". Portada, por su parte, recordó que hay sesgos culturales, de género y de raza, mientras que Pedraza señaló que existe una diferencia entre sesgos conscientes e inconscientes,

pero todos frenan la construcción de una sociedad justa, equitativa y diversa. Castro, por su parte, apuntó el problema de cómo gestionan la diversidad los sistemas.

Sobre la responsabilidad de las decisiones de la inteligencia artificial, Isart alertó de que se está trasladando esta responsabilidad a los usuarios, a lo que Castro añadió que las empresas deberían asumir su responsabilidad, revisar sus datos y demostrar que no tienen esos sesgos. Portada afirmó que todos debemos empujar para regular el mercado de la IA y que sea justo, mientras que Pedraza apostaba por formar a las personas. Oró fue más lejos, afirmando que tenemos que empezar a cuestionar las decisiones de la IA, "estableciendo políticas feministas en los datos" desde las instituciones públicas.

Tras analizar el déficit de presencia femenina en las carreras STEM, algunas ponentes efectuaron preguntas a ChatGPT para visualizar los citados sesgos. "¿Cómo son las mujeres españolas, americanas, catalanas

y andaluzas? ¿Y los hombres españoles?", preguntó Isart. Oró, por su parte, solicitó al sistema de chat inteligente "¿Cuál es tu recomendación para paliar la brecha de género?", y Pedraza le cuestionó: "¿Crees que la IA generará más desigualdad?". Las respuestas de ChatGPT resultaron ambiguas en muchos casos, mientras en otros se limitaron a reproducir tópicos arraigados sobre las mujeres de las citadas zonas.

### FORMACIÓN Y EMPLEO

El miércoles 31 también tuvo lugar el Track de Formación y Empleo, en el que Juan Pedro García, director de Formación de SAP España, y Nacho Santillana, vicepresidente de AUSAPE, hablaron de diversas iniciativas para impulsar la empleabilidad y la generación de talento en nuestro ecosistema.

García habló de la iniciativa Reskilling 4 Employment para abordar el reto de la requalificación con programas de alta empleabilidad, de la que forma parte SAP, y presentó el Ecosistema para el Empleo que han puesto en marcha SAP y la Junta de Extremadura. Este Ecosistema para el Empleo se define como "un proceso estable de formación en tecnología", donde ciudadanos, empleados públicos y empresas son guiados por la entidad correspondiente hacia las herramientas adecuadas de orientación, formación y seguimiento. El programa se dirige tanto a desempleados y personas en riesgo de exclusión social, como a empleados públicos que puedan liderar proyectos con tecnología SAP y a personal técnico de las empresas tecnológicas de Extremadura.

A continuación, Nacho Santillana presentó el Portal de Empleabilidad de AUSAPE. Esta plataforma sirve como un punto de encuentro entre los estudiantes que han finalizado un curso y/o master oficial en cualquiera de las soluciones de SAP y las compañías asociadas a AUSAPE que precisen de profesionales certificados, tanto consultores como personal para los departamentos de TI. El nuevo portal, que cuenta con la colaboración de SAP y diversos centros formativos, también sirve como medio de seguimiento de los futuros profesionales que quieren capacitarse en SAP y de su posterior incorporación al mercado laboral.



### SOSTENIBILIDAD

El jueves 1 fue el turno para el Track de Sostenibilidad, conducido por Ignacio Vicente, coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de AUSAPE. Una sesión que constó de tres partes. En la primera, Inge Nickles, Sustainability Expert en SAP Alemania, y María Monasor, Sustainability Principal en SAP EMEA Sur, repasaron las iniciativas de SAP para conectar los datos financieros, ambientales y sociales y avanzar así hacia la empresa sostenible. Aquí destacan el Green Ledger, Transactional Carbon Accounting o Carbon Footprint Management. Además, SAP apuesta por embeber la gestión de la sostenibilidad en las redes y en los procesos de negocio, con soluciones cloud como Responsible Design and Production, Sustainability Footprint Management o Sustainability Control Tower. De esta última, pudimos ver una demo.

Además, Nacho Santillana, como director de Sistemas de Información del Ayuntamiento de Barcelona, presentó el proyecto del consistorio catalán para gestionar el coste completo de la distribución de recursos con SAP Profitability & Performance Management (SAP PaPM). Este proyecto, que recibió el Premio AUSIA Empresa SAP Sostenible 2022, ha ayudado al ayuntamiento a controlar los costes de sus actividades y mejorar así la eficiencia y sostenibilidad en la gestión de sus recursos en los diferentes distritos.

Por último, se celebró una mesa redonda con Juan Antonio Relano, director de Sistemas de Información en Bosch España, y Mario Izquierdo, coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de ASUG México y responsable del Centro de ESG

y Desarrollo Sostenible de Stratesys. En ella abordaron las obligaciones que va a traer la nueva regulación de la Unión Europea en este campo en 2025, los beneficios de ser una organización sostenible, el papel de la innovación y la tecnología para ayudar a las empresas a ser más sostenibles, la mejor forma de medir y comunicar sus esfuerzos en materia de sostenibilidad y traducir los ODS en indicadores clave de rendimiento, o cómo integrar la cultura de la sostenibilidad en todas las áreas de la compañía.

### HANDS-ON LAB BTP

Con un enfoque más práctico, el Grupo de Trabajo de BTP preparó el jueves 1 una sesión de dos horas en formato workshop, titulada "Desarrolla tu espacio de trabajo corporativo con SAP Build Work Zone". Este Hands-On contó con el soporte de cuatro expertos de SAP: Alejandro Barea, Platform & Technology Presales Specialist; Miguel Ángel Gómez, SAP Senior Business Technology Platform Expert; César Martín, SAP Digital and Technology Expert, y Antonio Maradiaga, SAP Developer Advocate.

El workshop consistió en una explicación del servicio SAP Build Work Zone y de la importancia del SAP Identity Authentication Service (IAS), que dio paso al desarrollo posterior de un ejercicio para construir un espacio de trabajo corporativo basado en este servicio de SAP BTP y agregarle aplicaciones, contenido estático, una tarjeta de integración UI5 y widgets de colaboración. Al taller asistieron 17 asociados, que pudieron desarrollar el ejercicio durante dos horas con el soporte del equipo de SAP. ■



## AUSAPE con la Salud entregó los premios de la segunda edición

El equipo de SAP se proclamó campeón, con un tiempo medio realizado por sus corredores de 5:24 minutos por kilómetro.



Por tercer año consecutivo, la iniciativa de promoción del running y la vida saludable AUSAPE con la Salud estuvo presente en el Fórum de nuestra asociación. Si en el evento de Bilbao 2021 fue presentada y el año pasado se entregaron en Sevilla los premios de la primera edición, este año Palma de Mallorca ha sido escenario del cierre de la segunda temporada.

Izaskun Ramos, responsable de Sector Público, Servicios Financieros y Seguros de SAP España, entregó los premios a los ganadores de la edición 2022-2023 y agradeció a Asier Setién la puesta en marcha de esta iniciativa hace ya dos años.

A diferencia del año pasado, cuando AUSAPE se alzó con el triunfo, en esta ocasión ha sido SAP el equipo campeón, con un tiempo medio realizado por sus corredores de 5:24 minutos por kilómetro. César Martí, integrante del equipo y el segundo participante que más kilómetros ha recorrido en esta edición, subió al escenario para recoger el premio.

Por parte de AUSAPE, fue nuestro delegado en Baleares, Gerard Pasan, que también ha tomado parte en las carreras, el encargado de recibir el premio de subcampeón. Los corredores del equipo AUSAPE registraron un tiempo medio de 5:56 minutos por kilómetro.

Además, se sortearon entre los participantes tres tarjetas valoradas en 100 euros cada una para adquirir ropa deportiva. Juncal Guerrero (SAP), Belén Arroces (SAP) y Milagros del Valle (AUSAPE, Complejo Hospital Universitario Canarias) fueron las afortunadas.

En AUSAPE con la Salud compiten dos equipos de 50 personas cada uno: uno formado por miembros de las empresas asociadas a AUSAPE y otro por personal de SAP. Cada corredor recibe equipamiento deportivo y un plan de entrenamiento opcional de un mes. A partir de ahí, debe participar

en una o varias carreras públicas y homologadas para cubrir una distancia mínima de 10 kilómetros, y comunicar su clasificación y el tiempo empleado. Al final de la temporada, se calcula la media de los tiempos por kilómetro recorrido por todos los componentes de cada equipo y la escuadra con un "Tiempo de Equipo" más bajo será la ganadora.

## Por tercer año consecutivo, la iniciativa de promoción del running y la vida saludable AUSAPE con la Salud va convirtiéndose en un fijo del Fórum de nuestra asociación

Tras la entrega de los premios, Izaskun Ramos animó a los asistentes a participar en esta competición amistosa, en la que se pretende impulsar un estilo de vida saludable y estrechar los lazos entre SAP, AUSAPE y las empresas asociadas y colaboradoras de nuestra asociación. ■



## AUSAPE apoya a los afectados por el ictus y el cáncer a través de sus donativos solidarios

Durante el Fórum se hizo entrega de los donativos de la asociación y de AUSAPE con la Salud a la Fundación Freno al Ictus y la asociación La Vida es Xula, respectivamente.

Siguiendo la tradición solidaria del Fórum AUSAPE, el encuentro de Palma de Mallorca vivió uno de sus momentos más emotivos con la entrega de los donativos a entidades benéficas, en el marco de la cena de gala del miércoles 31.

David Arrizabalaga, secretario-tesorero y vocal de Relación con SAP de AUSAPE, entregó el cheque de 5.000 euros del Donativo Solidario a Julio Agredano, presidente de la Fundación Freno al Ictus. El importe del donativo de esta edición se ha duplicado por decisión de la Junta directiva, aprobada por la Asamblea General.

Julio Agredano agradeció a AUSAPE y su Junta Directiva la entrega del donativo e informó de que irá destinado a los proyectos de inclusión que desarrolla la fundación para facilitar la vida de los afectados por el ictus.

La Fundación Freno al Ictus surgió en 2016 por iniciativa de Agredano, que sufrió un ictus del que tardó años en recuperarse, y está formada y apoyada por afectados, familiares, profesionales sanitarios y simpatizantes. Su objetivo es dar a conocer la dimensión, las causas y las consecuencias de esta enfermedad en empresas y colegios y, sobre todo, concienciar a adultos y niños



sobre la importancia de cuidar la salud mental y física, a fin de prevenirla.

Agredano señaló lo necesaria que es para su fundación la ayuda a través de la divulgación sobre la forma de prevenir y tratar el ictus. Explicar a la población que una alimentación poco adecuada, hábitos como beber o fumar, el sedentarismo o el estrés se traducen en un mayor riesgo. Y, paralelamente, insistir en la importancia de la promoción de la salud y de herramientas de prevención como la actividad física.

Al igual que en la primera edición de AUSAPE con la Salud, la iniciativa de nuestra asociación y SAP también otorgó un donativo a una entidad sin ánimo de lucro. En esta ocasión, la elegida fue la Asociación La Vida es Xula, que apoya a las personas que sufren cáncer.

Montse Guindo, impulsora de la asociación, recogió el donativo de AUSAPE con la Salud y, tras dar las gracias por el mismo, explicó cómo ayudan a los enfermos de cáncer que reciben quimioterapia. La Vida es Xula recauda fondos para costear dispositivos de prevención de la alopecia causada por este tipo de tratamiento, que luego entrega a diversos hospitales. Estos dispositivos enfrían el cuero cabelludo durante

## El importe del donativo de esta edición se ha duplicado por decisión de la Junta directiva, aprobada por la Asamblea General

el tratamiento con quimioterapia, haciendo que esta llegue en menor concentración a la raíz del pelo y evitando o reduciendo así su caída. Más de la mitad de las pacientes tratadas asegura que haber conservado el cabello las ha ayudado emocionalmente a mantener la autoestima y ser más positivas durante el tratamiento.

El donativo de AUSAPE con la Salud procede de la aportación por parte de AUSAPE y SAP de entre 50 céntimos y 1 euro por cada kilómetro recorrido por cualquiera de los participantes en las carreras registradas en la iniciativa. El objetivo global es alcanzar una donación de 1.500 euros. ■

## Un Fórum histórico

Con 1.120 asistentes, 349 empresas y tres días de actividades, el Fórum AUSAPE 2023 se convierte en el más masivo de la historia de la asociación, haciendo realidad el lema "¡Vamos por más!".



El Fórum AUSAPE salió por primera vez de la Península en su XVIII edición para acoger en Palma de Mallorca a la comunidad SAP española, en un encuentro que superó los 1.100 asistentes y dejó la sensación de haber asistido a un Fórum que supone un salto cuantitativo y cualitativo para el evento independiente más destacado del ecosistema SAP de nuestro país.

Como novedad, este año el Fórum comenzó con una cena con vistas al mar, en el UM Beach, en la que los asistentes pudieron establecer los primeros contactos en un ambiente relajado. Tras la cena y el networking del primer día, las sesiones del XVIII Fórum AUSAPE comenzaron el miércoles 31 de mayo en el Palacio de Congresos de Palma de Mallorca con la bienvenida a cargo de Sara Antuñano, coordinadora de Grupos de Trabajo y del grupo Financiero, y del presidente, Joan Torres.

### Joan Torres destacó el esfuerzo del equipo de AUSAPE para cumplir el sueño largamente reclamado de celebrar el Fórum en Mallorca

Joan Torres destacó el esfuerzo del equipo de AUSAPE para cumplir el sueño largamente reclamado de celebrar el Fórum en Mallorca y se felicitó por las cifras récord de participación. También intervino el resto de integrantes de la Junta Directiva: Nacho Santillana, Fernando de la Fuente, David Arrizabalaga, Jaime López, Sandra

Isart y David Gràcia. Todos ellos repasaron los logros en las distintas áreas: Internacional; Grandes Eventos; Oficina; Tesorería y Relación con SAP; Grupos de Trabajo y Delegaciones; Formación, Empleo, Mujer y Tecnología, y Comunicación, respectivamente. Asimismo, se presentó a la nueva directora de Operaciones, Paz Linares.

La jornada continuó con las ponencias magistrales sobre Influencia invisible y Diseño tecnológico, para dar paso a las sesiones paralelas de los partners de AUSAPE. En esta edición, estas ponencias se han multiplicado por tres, hasta alcanzar las 139 sesiones. A lo largo de toda la jornada, y especialmente en los stands de los expositores y durante la comida, hubo espacio para el networking entre los asistentes. Una actividad que ha debutado este año con una gran acogida fue el afterwork, que tuvo lugar en la azotea del Palacio de Congresos.

Para muchos asistentes, el acontecimiento más destacado del Fórum 2023 fue la cena de gala con espectáculo de baile y música, celebrada en la House of son Amar, emplazada en un antiguo caserón mallorquín con capacidad para más de 1.000 personas. Durante la cena se hizo entrega de los Premios AUSAPE en sus dos categorías. Los Premios AUSAPE a los Mejores Coordinadores y Delegados, entregados por Jaime López, fueron para Jordi Gelonch, coordinador del Grupo de Trabajo de Advanced Analytics; Ignacio Vicente, del de Sostenibilidad; Sara Antuñano, del Financiero, y el delegado en Andalucía, Sergio Rubio.

En cuanto a los Premios del Fórum AUSAPE 2023, el galardón al Mejor Stand lo recibió Seidor, cuyo director de Márke-

### Para muchos asistentes, el acontecimiento más destacado del Fórum 2023 fue la cena de gala con espectáculo de baile y música, celebrada en la House of son Amar, emplazada en un antiguo caserón mallorquín con capacidad para más de 1.000 personas

ting y Comunicación, Iván González, recogió el trofeo. Judith Serrano se hizo con el Premio Networking a la persona que más códigos QR escaneó entre los asistentes. Y por último, Cecilia García Pelayo fue la ganadora del premio que reconoce a la persona que había logrado más aciertos en menos tiempo en el Quiz. Los premios fueron entregados por Fernando de la Fuente, David Gràcia y Sandra Isart. La cena concluyó con un brindis de Joan Torres y Nacho Santillana con la Junta Directiva y el personal de la Oficina, dando paso a la fiesta posterior.

La segunda jornada del Fórum comenzó con una sesión lúdica protagonizada por Veva de Sousa, Ana Pedroche y María

de la Peña, titulada "Hackeando la persuasión". Con un tono inspiracional y desenfadado, las tres especialistas en coaching, motivación y bienestar empresarial plantearon la importancia de mantener altos los niveles de dopamina y de saber autorregularlos. Podemos hacerlo jugando con la motivación, el deseo y la atención, pero también activando la consciencia y venciendo la resistencia al cambio para avanzar hacia nuestros sueños.

Finalmente, Sara Antuñano y Joan Torres clausuraron el Fórum AUSAPE 2023 y despidieron a los asistentes, a la par que Nacho Santillana leía un poema dedicado a AUSAPE, a la que identificó con la felicidad. Torres destacó que la primera vez que se celebra el Fórum en un destino insular, se han superado los 1.100 asistentes, se ha doblado el número de patrocinadores y se han triplicado las sesiones paralelas. "Hemos disfrutado del intercambio de conocimiento y del networking, aproximando a los proveedores de servicios a las empresas que necesitan de estos servicios. Y no menos importante, hemos disfrutado de unos momentos de ocio inolvidables", destacó.

Por último, Torres agradeció el trabajo de la Junta Directiva, de la Oficina, de los coordinadores y los delegados y de todas las personas que han trabajado apoyando la organización del evento. También dio las gracias a los asociados, tanto de pleno derecho como especiales, por su asistencia y su participación. Y convocó a la comunidad AUSAPE al Fórum 2024, que será el del 30º aniversario de la asociación: "Entre todos, ¡Vamos por más!".

#### DATOS Y VALORACIÓN DEL FÓRUM

Con 1.120 asistentes, el Fórum AUSAPE 2023 ha sido el más masivo de la historia de la asociación. Si los comparamos con los 982 que acudieron a Sevilla en 2022, vemos que el número de asistentes se ha incrementado un 14%. Un total de 349 empresas participaron en el encuentro, que contó con el apoyo de 69 patrocinadores.

La App Fórum 2023 también cosechó una importante popularidad, con 915 usuarios registrados: es decir, el 77% de los que acudieron al evento se descargaron la aplicación, con la que se podían consultar los datos de vuelo y hotel, descargar

billetes, seguir la agenda, recabar información sobre las sesiones o interactuar con el resto de participantes en el Social Wall o de forma individualizada en el Chat 1 to 1.

En cuanto a la Encuesta de Satisfacción del Fórum, la media de las valoraciones generales y específicas da una nota de 4,14 sobre 5, un notable alto que se acerca al sobresaliente. Los más de 560 asistentes que participaron en la encuesta destacaron especialmente, dentro de las valoraciones generales, los espectáculos durante las cenas (con un promedio de 4,76 sobre 5) y el catering de las mismas (un 4,64), el proceso de registro (un 4,66) y las actividades del Día 0 (con un 4,51). La señalización de las salas, valorada con un 3,13, y el catering de las comidas en el Palacio de Congresos, con un 3,59, fueron los aspectos menos valorados.

Centrándonos en las valoraciones específicas, la mesa redonda Sin filtro fue la más destacada por los asistentes, con una nota media de 4,21. Le siguen la ponencia magistral sobre Influencia invisible (con un 4,20), la sesión plenaria Hackeando la persuasión (4,12), la mesa redonda Visiones de la Persuasión (4,04), la ponencia magistral Diseño tecnológico (4,03) y la ponencia de SAP (4,01). En cuanto a los

Tracks AUSAPE, el de Mujer y Tecnología y el Hands-On Lab de BTP fueron los mejor valorados, con un 4,06 y un 4,05 de media, respectivamente.

Por último, a la pregunta final acerca de si el Fórum cumplió las expectativas de los asistentes, las respuestas arrojan una media de 4,5 sobre 5. Y respecto a la posibilidad de recomendar el Fórum a otras personas, el resultado muestra un 4,65 sobre 5. Números que muestran el acierto en la organización del gran evento anual de AUSAPE. ■

### Con 1.120 asistentes, el Fórum AUSAPE 2023 ha sido el más masivo de la historia de la asociación





# XVIII FÓRUM

2023 30/31 MAYO  
1 JUNIO  
PALMA DE MALLORCA

**AUSAPE**



**¡GRACIAS, VAMOS POR MÁS!**



## Estuvimos presentes en una nueva edición del SUGEN F2F Meeting

Entre el 17 y el 19 de abril, la SAP AppHaus de Heidelberg acogió la décima edición del SUGEN F2F Meeting, en el que los grupos de usuarios de SAP y los expertos de la compañía se reunieron una vez más para intercambiar ideas, experiencias y buenas prácticas, a la vez que recibían información de primera mano sobre la estrategia de SAP. Por parte de AUSAPE estuvieron presentes en el F2F nuestro presidente y vocal de Internacional y Estrategia, Joan Torres, y la directora de Operaciones, Paz Linares.

La primera jornada se reservó a los grupos de usuarios, a fin de que pudieran compartir sus mejores prácticas, con un tema clave: ¿Cómo atraer a nuestros grupos a más directivos de áreas de negocio, para equilibrar la representación de los profesionales de TI y del ámbito comercial?.

Los asistentes intercambiaron diversas ideas para superar este reto. Así, Reg Barry, presidente de AFSUG, comentó las iniciativas de la asociación africana, y Paz Linares dio a conocer las estrategias de comunicación de AUSAPE, centradas en la elaboración de contenidos informativos propios y su difusión a través de revistas y boletines en formatos papel y online, la presencia en medios de comunicación externos y la apuesta por la web y las redes sociales, con especial hincapié en LinkedIn.

Por último, Jonathon Thorpe y George Papadopoulos, de la SAP Australian User Group (SAUG), introdujeron un debate sobre la definición y estrategia de marca con el que se cerró la jornada.

El martes 18 y miércoles 19 de abril estuvieron dedicados a los SAP Executive Exchanges y al tratamiento de aspectos internos de SUGEN. El martes comenzó con las presentaciones de Yasmin Awad y Gianmaria Perancin, máxima responsable de SAP Global User Groups Organization (GuGO) y presidente de SUGEN res-

pectivamente, a las que les siguieron la ponencia de Christian Klein, CEO de SAP, y la sesión de Sebastian Steinhäuser, Chief Strategy Officer, sobre la estrategia corporativa de la compañía.

Respecto a las ponencias temáticas, Christian Kuehne, responsable de la plataforma CoE en SAP IT, abordó el funcionamiento de SAP IT en SAP BTP. SAP IT proporciona a los desarrolladores un modelo de gobernanza, habilitación de la nube y soporte de herramientas para el desarrollo cloud en SAP BTP. Para este año, está prevista la migración de aplicaciones de BTP Neo a Cloud Foundry, Kyma y ABAP Cloud y el despliegue de SAP Build Work Zone Standard Edition incluyendo SAP Mobile Start y SAP Task Center. Además, SAP invertirá en nuevas herramientas de compliance, autoservicio y automatización para mejorar la experiencia de usuario y continuará apostando por nuevas tecnologías para impulsar la innovación (low code, no code, LCAP, Enterprise Messaging).

El segundo día se cerró con las presentaciones de Uwe Grigolet y Philipp Herzig, vicepresidente del Customer Evolution Program y vicepresidente y responsable de Cross Product Engineering & Experience en SAP, respectivamente, enfocadas en la innovación.

El miércoles 19 los asistentes tuvieron ocasión de conocer las impresiones de Yasmin Awad sobre el valor de los grupos de usuarios de SAP en términos de networking, formación, influencia y ahorro de costes. Acerca del futuro, Awad abogó por unos grupos más inclusivos, flexibles y descentralizados, con mayor uso de la tecnología y más centrados en la sostenibilidad y la responsabilidad social. Awad también habló de las motivaciones de las personas para formar parte y aportar su conocimiento y trabajo a los grupos de usuarios.



De izquierda a derecha: Joan Torres, Christian Klein y Paz Linares.

Para captar el interés de los jóvenes profesionales, desde SAP recomiendan programar sesiones interactivas, ofrecer oportunidades de networking, ampliar la perspectiva incorporando a expertos de diferentes industrias, incluyendo campos como el liderazgo o el desarrollo profesional, y apostar por las experiencias de entretenimiento y las redes sociales.

Otra ponencia se centró en el papel de SAP Industry Cloud en la cadena de suministro digital, de la mano de Andreas Sailer, director global de la unidad de Productos para el Consumidor de SAP. La compañía dispone de soluciones para el diseño de nuevos productos, planificación en la cadena de suministro, fabricación, operaciones y sostenibilidad. La estrategia de SAP pasa por introducir soluciones de alto nivel en una única plataforma industrial en la nube. Como ejemplo, se mostraron los casos de diversas compañías de los sectores agroindustrial, automotriz, farmacéutico, energético...

Rouven Morato, director general del SAP Signavio, habló por su parte de cómo aprovechar la solución de gestión de procesos comerciales para acelerar la transformación de los procesos de negocio, desde la gestión de recursos empresariales hasta la del capital humano, los gastos o la relación con los clientes. Esto incluye analítica de procesos, gestión colaborativa de procesos y ejecución de procesos. Morato avanzó la integración de SAP Signavio y SAP Solution Manager y SAP Cloud ALM, así como novedades en SAP Signavio Process Explorer y SAP Signavio Process AI.

El SUGEN F2F Meeting concluyó con la presentación de Max Wessel, Chief Learning Officer de SAP, sobre el panorama de la formación en SAP. Para solventar la falta de competencias en SAP, la corporación propone aprendizaje gratuito para clientes

**Para captar el interés de los jóvenes profesionales, desde SAP recomiendan programar sesiones interactivas, ofrecer oportunidades de networking, ampliar la perspectiva incorporando a expertos de diferentes industrias, incluyendo campos como el liderazgo o el desarrollo profesional, y apostar por las experiencias de entretenimiento y las redes sociales**

de SAP, aprendizaje premium para los clientes que lo requieran y una experiencia formativa de primer nivel. En 2023, SAP se está centrando en proporcionar más profesionales capacitados a los clientes, a través de iniciativas como un nuevo programa de certificación basado en roles Enterprise Architect Certification, el acceso dual -libre y premium- a SAP Learning Hub, ahora incluido en SAP BTP, la actualización de los contenidos formativos de SAP S/4HANA Cloud y la creación de una iniciativa global de capacidades digitales. ■

# AUSAPE dio la bienvenida a los asistentes al SAP Sapphire Barcelona con un Día Cero



La edición europea del SAP Sapphire 2023 tuvo Barcelona como escenario de un encuentro que en esta ocasión acogió a toda la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África). Más de 5.000 personas, según los datos de SAP, asistieron durante los días 24 y 25 de mayo a un Sapphire que estuvo centrado en la inteligencia artificial aplicada a los negocios y la sostenibilidad. AUSAPE tuvo una presencia relevante en el evento, coorganizando junto a SAP España un Día Cero la víspera del encuentro oficial. Esta jornada de bienvenida exclusiva para los clientes españoles de SAP y algunos partners se dividió en dos partes: las ponencias de destacados gurús del mundo de la empresa y la tecnología, y la fiesta posterior donde los presentes pudieron intercambiar impresiones en un ambiente más relajado.

Félix Monedero, director general de SAP España, y Joan Torres, presidente de AUSAPE, dieron la bienvenida a los asistentes, destacando la fructífera relación de colaboración entre ambas entidades. Monedero aseveró que “SAP está en uno de sus mejores momentos”, sostenido en cinco aspectos: transición al cloud de la mano de RISE with SAP y GROW with SAP para pequeñas y medianas empresas-, inteligencia artificial para procesos de negocio, colaboración con Google Cloud en el mundo del dato, verticalización de ciertas funciones en las Business Networks y lanzamiento del libro de sostenibilidad Green Ledger.

Joan Torres aprovechó su intervención para explicar qué es AUSAPE y el valor que aporta la asociación a la comunidad SAP gracias a sus Grupos de Trabajo y Delegaciones, las acciones formativas y de empleo y el mantenimiento de un entorno atractivo para el networking. También destacó el papel del Fórum y la apuesta de AUSAPE por seguir creciendo en el futuro.

Por parte de SAP intervino también Sven Denecken, CMSO para Industria y CX de la compañía,

quien destacó como novedades de SAP el crecimiento de los productos para empresas más pequeñas, las redes específicas para industrias y la convergencia y colaboración entre industrias.

En el Día Cero del Sapphire también se abordaron cuestiones relacionadas con el negocio, como las competencias que van a ser necesarias en un mundo futuro marcado por la globalización financiera y la conexión digital. Fernando Trías de Bes, experto en gestión e innovación, citó algunas como la capacidad de capturar valor a través de la tecnología, la visión estratégica por encima de los objetivos, el liderazgo al servicio de la incertidumbre; la dirección orgánica, con estructuras flexibles y colaborativas; la velocidad para innovar, detectar fallos y corregirlos, y la capacidad de “detectar nuestro lugar en el mundo” e identificar las “correas de transmisión”.

En cuanto a la colaboración entre empresas, cada día más necesaria, Amparo Moraleda, ejecutiva e ingeniera y consejera de



compañías como Airbus, CaixaBank, AP Moller Maersk y Vodafone, señaló que la tecnología ha propiciado un cambio de modelo marcado por las plataformas. Aunque las empresas tradicionales no pueden convertirse en plataformas automáticamente, sí pueden aprender de éstas a trabajar en red y aprovechar sus ecosistemas para hacer crecer su negocio. La capacidad de crear valor añadido y sostenible “se multiplica exponencialmente si se amplía su capacidad de colaborar y cocrear”, afirmó.

Por último, Luis Alonso, doctorado en Smart Cities del MIT Media Lab, habló de las “soluciones hiperlocales” que pueden implementarse en las ciudades para dar respuesta a retos globales como el cambio climático o la salud de las personas. Alonso explicó que en el MIT han creado gemelos digitales de ciudades para simular políticas ambientales y medir su impacto en términos de reducción de emisiones de CO2. Entre estas acciones, encontramos descarbonización, vehículos eléctricos, teletrabajo, rehabilitación energética de edificios, integración entre lugares de trabajo, consumo, ocio y residencia, viviendas hipereficientes, transporte eléctrico y autónomo de última milla, energía urbana de alta densidad o producción local. El equipo de Alonso planteó también el potencial de la IA en la cocreación y la redefinición del cuidado de la salud mediante la interacción entre humanos e IA.

## UN SAPPHIRE 2023 ENFOCADO EN LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA SOSTENIBILIDAD

Las novedades presentadas en el SAP Sapphire Barcelona 2023 giraron en torno a dos grandes ejes: la inteligencia artificial aplicada a los negocios y la sostenibilidad. Christian Klein, CEO y miembro del Consejo Ejecutivo de la compañía, mostró su confianza en que las innovaciones anunciadas en el encuentro ayuden a los clientes a “obtener las soluciones que necesitan para resolver sus desafíos más acuciantes”, en un mundo marcado por las tensiones geopolíticas, la escasez de productos y competencias y los cambios regulatorios.

En lo referente a la inteligencia artificial integrada en soluciones empresariales, se presentó una serie de innovaciones en SAP Business AI, dirigidas a personalizar la interacción con los clientes, elevar la productividad de las compras y contrataciones y facilitar la búsqueda, incorporación y desarrollo de talento crítico en toda la fuerza laboral. En este último ámbito, SAP colaborará con Microsoft para integrar las soluciones SAP SuccessFactors con Microsoft 365 Copilot en Viva Learning, así como con Azure OpenAI Service, de cara a tener acceso a potentes modelos que analizan y generan lenguaje natural.

Para contribuir a la sostenibilidad de las organizaciones, SAP anunció la puesta en marcha de Green Ledger, un sistema de contabilidad que les permita medir sus emisiones y que sea equiparable en términos de auditabilidad, transparencia y fiabilidad a la contabilidad financiera. El nuevo Green Ledger de SAP, que formará parte de las soluciones RISE with SAP y GROW with SAP, permite pasar de las estimaciones a los datos reales de carbono. Además, se actualiza SAP Sustainability Footprint Management, la solución que calcula y gestiona toda la gama de emisiones corporativas, de la cadena de valor y a nivel de producto. Y se lanza SAP Sustainability Data Exchange, una aplicación para que las empresas intercambien de forma segura datos de sostenibilidad estandarizados con socios y proveedores y así descarbonizar sus cadenas de suministro más rápidamente.

Finalmente, en el Sapphire se presentaron innovaciones orientadas a los negocios en toda la cartera de productos y el ecosistema de SAP. Por ejemplo, la creación de la plataforma integral de colaboración B2B para compañías industriales SAP Business Network for Industry; las actualizaciones de SAP BTP, SAP Integration Suite y SAP Signavio, y las nuevas capacidades de integración de eventos en las soluciones SAP Build. Asimismo, se avanzó una importante ampliación de la alianza con Google Cloud en el ámbito del open data, que permita a los clientes usar SAP Datasphere junto con la nube de datos de Google. Y nuevos programas formativos para satisfacer la creciente demanda de expertos de SAP en todo el ecosistema. ■



## Metro de Madrid estrena su nuevo almacén robotizado, pionero en España

POR CARLOS JODRA MARTÍN  
Director de Consultoría y Tecnología SAP en Consultia IT

Toyota Material Handling España a través de su división de Logística de Integración de Soluciones (LSI), experta en ingeniería de automatización, junto con la empresa Bastian Solutions (del grupo Toyota Industries Corporation) y la colaboración de Consultia IT, han contribuido a la implantación del nuevo almacén robotizado de Metro de Madrid. Este almacén es pionero en España y utiliza tecnología innovadora para gestionar los repuestos necesarios para el mantenimiento de trenes e instalaciones de la red metropolitana.

El 17 de octubre de 1919, comenzó una nueva era del transporte público en España. El suburbano abrió sus puertas por primera vez para realizar el viaje con el que se inauguraba el tramo entre las estaciones de Sol y Cuatro Caminos. Desde entonces, han pasado más cien años de historia en los que Metro no ha parado de crecer, modernizarse y adaptarse a las nuevas necesidades, en una ciudad que ha ido ganando población exponencialmente. Por esta razón ha ido incorporando soluciones tecnológicas para que dieran respuesta a esta alta demanda del servicio.

Sin embargo, al crecer aún más sus flujos, necesitaban un nuevo cambio para seguir ofreciendo el mejor servicio a los usuarios. Concretamente, requerían de otro espacio en donde realizar nuevas operaciones, óptimas, rápidas y eficientes y que, además, siguiera manteniendo y destacando por sus más altos estándares de calidad e innovación, ya que es un referente de los metropolitanos internacionales.

Tras un proceso de Licitación pública, se presentaron varias ofertas con soluciones y equipos distintos. El sistema de robotización conocido como AutoStore, ofrecido por el Grupo Toyota y su división de Logística de Integración de Soluciones (LSI), fue la solución ganadora al cumplir con mayor valoración los requisitos técnicos y económicos requeridos en la licitación. Esta solución vuelve a situar a Metro de Madrid como pioneros en la gestión logística dentro del transporte público.

AutoStore es el sistema de preparación de pedidos más rápido por metro cuadrado del mercado. Combina la densidad de almacenaje más alta entre todas las soluciones de almacenamiento y recuperación

### Todo el stock está almacenado en cubetas de plástico apiladas unas encima de otras, es decir, no hay espacio ni separación metálica entre ellas

(AS/RS) del mercado, con tecnologías de picking de alta eficiencia.

Todo el stock está almacenado en cubetas de plástico apiladas unas encima de otras, es decir, no hay espacio ni separación metálica entre ellas. Las cajas forman columnas con una cantidad de ellas configurable. En el caso, por ejemplo, de una instalación con cajas de 330 mm de altura puede llegar hasta los 16 niveles. Estas columnas de cajas se apoyan sobre las guías de la cuadrícula (grid) metálica.

Desde SAP ECC, se envía el listado de pedidos a preparar de manera constante, con todas sus variables: número de líneas, cantidad de artículos, prioridad, etc. El software del sistema AutoStore procesa el listado, aplicando algoritmos avanzados y genera cada una de las tareas necesarias para que los robots desplacen los artículos solicitados hacia los puertos de salida en el menor tiempo posible. El sistema siempre intentará que el flujo de artículos transportados hacia los puertos sea constante, lo que permitirá que el operario nunca tenga que esperar entre pedido y pedido.

Los robots se mueven única y exclusivamente en dos dimensiones por la superficie superior que forma el grid, siguiendo los raíles



### El almacén robotizado, basado en un diseño modular y ampliable, permite la optimización del espacio y cuenta con la técnica más avanzada en la preparación de pedidos

de la cuadrícula de aluminio. Desde la superficie, los robots pueden extraer cualquier caja situada en los niveles inferiores, y las depositan en los puertos descendiendo con su elevador hasta la altura donde se encuentra la estación de trabajo en el propio puerto. El operario hará picking de los artículos sobre esa caja y, cuando haya completado la acción, el sistema devolverá esa caja y mostrará la siguiente.

Para asegurar los tiempos de entrega fija, la compañía se enfrentó al mayor reto: la coordinación con los distintos equipos que forman Metro Madrid para conseguir una integración con su ERP, SAP, teniendo en cuenta sus particularidades operativas. Este punto era clave para conseguir los objetivos establecidos y el eficaz funcionamiento del sistema automatizado de suministro de repuestos. Para ello, Toyota contó con la colaboración de varios partners que han participado en las diferentes fases del proceso.

Destaca la participación de Consultia IT que se responsabilizó de la configuración del nuevo almacén robotizado en SAP (módulos WM-MM) y la comunicación en tiempo real de todas las operaciones logísticas (entradas de mercancías, salidas de mercancías, traslados y gestión de inventario) con el sistema de gestión del almacén y AutoStore.

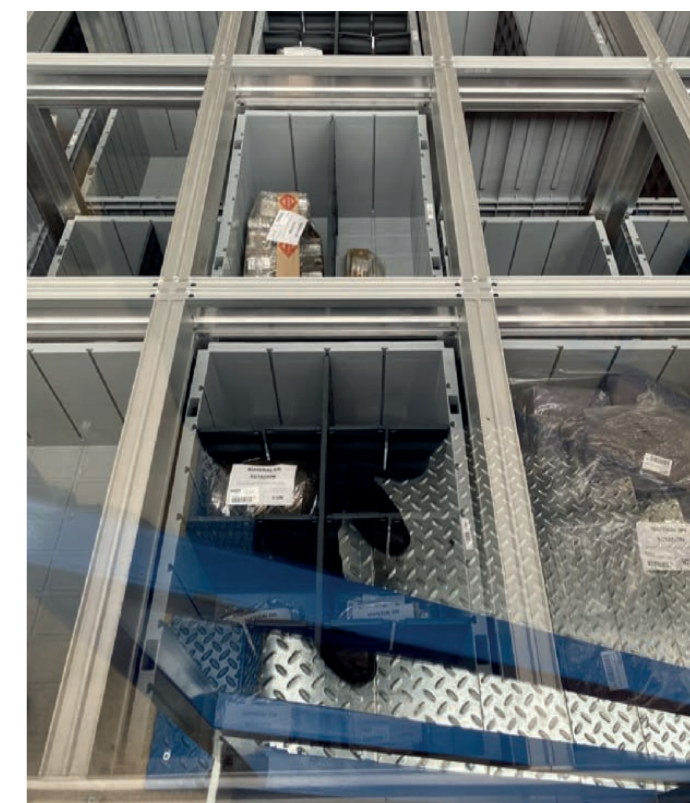
Este esfuerzo conjunto de todo el equipo junto a la aplicación de las recomendaciones se ha materializado en el nuevo centro logístico de Metro Madrid. Ubicado en el depósito de Canillejas de la compañía ferroviaria, este nuevo almacén automatizado servirá para mejorar el mantenimiento de los trenes y de las de más de 300 estaciones que conforman la red del suburbano.

El almacén robotizado, basado en un diseño modular y ampliable, permite la optimización del espacio y cuenta con la técnica más avanzada en la preparación de pedidos.

Gracias a este nuevo almacén y su integración en tiempo real con las operaciones logísticas gestionadas en SAP ECC, se mejoran las actividades de mantenimiento de los trenes e instalaciones, ya que los repuestos se preparan con mayor rapidez.

Por su parte, Metro Madrid ha expresado su gran satisfacción respecto a los resultados que está obteniendo al haber automatizado su centro logístico ya que le permite enviar más de 15.000 piezas a los diferentes puntos de su red. Con este sistema ahora son capaces de proveer a todas las estaciones de la red con piezas de recambio en menos de 90 minutos, desde orden recibida a pieza entregada en destino y, por tanto, tener un servicio de mantenimiento excelente óptimo y productivo. De hecho, se trata de uno de los mejores niveles de servicio ofrecidos en el mundo.

No obstante, este tan solo es un paso más del compromiso de Metro de Madrid para mejorar el sistema automatizado de suministro de repuestos y el servicio de la red de Metro. ■



## De un vistazo

<b>Solución</b>	Almacén Robotizado AutoStore
<b>Sistema Backend</b>	SAP ECC 6.0
<b>Integración</b>	Idocs / Web Services
<b>Tecnología</b>	SAP y Java
<b>Partner</b>	Toyota Material Handling Consultia IT (SAP ECC) V10 (SGA)



## Roca Group, un modelo de gestión avanzada de transporte y distribución

POR **JUAN IGNACIO NAVARRO CASTELLANOS**  
Experto en Distribución Logística y Transporte en Minsait

La conocida empresa con sede en Gavá (Barcelona), y líder en el sector de diseño, producción y comercialización de productos para espacios de baño, ha puesto en marcha un ambicioso programa de transformación tecnológica que aplica, entre otros ámbitos, a la logística del transporte y distribución.

Para Roca Group, el transporte y la distribución son procesos clave de su logística e influyen de manera decisiva en la calidad de los servicios que presta a sus clientes. La mejora de los mismos suponía un reto importante para la compañía, ya que se enfrentaba a las siguientes dificultades de partida:

- ▶ **La extensa red logística** de la empresa, con más de 1.500 clientes en Península, y volumen de despacho, con una media de más de 1.000 metros cúbicos expedidos al día y 228 toneladas diarias.
- ▶ **La complejidad de cubicar**, ya sea en un tráiler o en un contenedor, los pedidos de los clientes, teniendo en cuenta el amplio portfolio de productos y, sobre todo, las diferentes características de cada familia de producto en cuanto a dimensiones, peso, volumen, densidad, factor de apilado, etc.
- ▶ **Las tensiones en la cadena logística**, que se han disparado durante la reciente pandemia y que aún continúan.

El cubicaje era, sin duda, el reto más complejo de abordar desde el punto de vista técnico, no sólo por el tiempo y esfuerzo que supone realizarlo, sino también porque el conocimiento de cómo obtener un cubicaje óptimo residía exclusivamente en el personal que opera en los almacenes y determina la composición de cada carga, lo que situaba a la compañía en una posición de dependencia nada deseable.

El segundo problema en dificultad consistía en generar un plan de transporte con el que se obtuvieran sinergias y se mejorara la optimización en ruta. Pero a la vez, que esas rutas se alinearan con las zonas de transporte donde opera cada proveedor y con los que se han negociado unas tarifas en función de unos orígenes y destino, así como de un peso volumétrico.

A continuación, analizamos cómo Roca Group ha resuelto con éxito estos retos con Minsait, una compañía de Indra, como partner estratégico.

### CUBICAJE AVANZADO Y OPTIMIZACIÓN DE RUTAS

La solución seleccionada por Roca Group fue SAP Transportation Management (SAP TM), ya que en las demostraciones de producto se verificó que cumplía con las necesidades del equipo de logística y permitía a la compañía adicionar una nueva pieza dentro de un ecosistema donde priman las soluciones SAP.

Si bien SAP Transportation Management por defecto mide el porcentaje de llenado en base al peso o volumen, su equipo de producto es consciente de que, en muchas ocasiones, por las características de la carga transportada, hay que buscar otra forma de calcular el llenado. Por este motivo, la solución permite la utilización de unidades de medida de llenado alternativas, y pone a disposición del cliente e implementador un tapiz en blanco para que diseñen esa unidad de medida en función de las necesidades del negocio.

El equipo de proyecto, formado por planificadores de transporte de Roca Group y por consultores expertos de Minsait, se implicó a fondo para encontrar la fórmula que tuviera en cuenta todos los factores de cada producto y pallet relevantes para cargar la mercancía en el tráiler o contenedor. Después de semanas y numerosas sesiones de trabajo, definieron la unidad de medida con la que se calculaba el espacio que ocupa en la práctica cada material, o materiales que posteriormente se agrupan en un pallet. Casos especialmente complejos fueron, por ejemplo, el tratamiento que había que dar a las bañeras, que van encastradas y, por tanto, con alto factor de apilado, u otras piezas que por su tamaño exigen que el pallet asignado vaya en vertical en vez de horizontal.

En cuanto a la determinación de rutas, la configuración de la red de transporte jugaba un papel fundamental. Mantener las

geo-coordenadas correctas de cada receptor de mercancías, encuadrarlos en su correspondiente zona de transporte y parametrizar las correspondientes reglas de negocio (incompatibilidades entre zonas, determinación de la tipología de transporte óptima, gestión de citas, limitación del número de descargas o máxima distancia entre una descarga y otra) dieron como resultado un plan de transporte a la medida de la empresa.

### MUCHO MÁS QUE UN PROYECTO DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

La implantación de la solución avanzada de gestión de transporte ha reportado a Roca Group los siguientes beneficios directos:

- ▶ **10,71% de piezas adicionales** que se cargan en un tráiler o contenedor, lo que supone una mejora sensible del porcentaje de llenado
- ▶ **20% de reducción de la ratio** de gasto de transporte sobre venta, con la consecuente disminución del número de camiones contratados al mes y de emisiones de CO2.
- ▶ **50% de reducción de FTE** (Full time equivalent), consecuencia de la mejora de tiempos de planificación de transporte, ya que el optimizador genera el plan de transporte de forma automática.
- ▶ **7,5% de mejora del nivel de servicio** con los clientes, al disponer de una solución de planificación ágil.
- ▶ **Mayor visibilidad** en la ejecución del transporte, al contar los transportistas con una plataforma cloud (Business Network for Logistic) integrada con SAP TM, desde la que acceder y colaborar con ROCA en tiempo real.

Los beneficios anteriores formaban parte de los objetivos definidos por Roca Group, y son los que han permitido justificar ampliamente la inversión en un proyecto nada fácil de ejecutar. Junto con los anteriores, la implementación de SAP Transportation Management

Los beneficios anteriores formaban parte de los objetivos definidos por Roca Group, y son los que han permitido justificar ampliamente la inversión en un proyecto nada fácil de ejecutar

ha traído otras ventajas, que han supuesto un salto cualitativo en la compañía a nivel de calidad del dato y organización de procesos:

- ▶ **Revisión y corrección** de los datos sensibles para el cubicaje de todos los productos y material de empaque/embalaje.
- ▶ **Actualización del catálogo real** de productos a nivel de base de datos.
- ▶ **Estandarización del paletizado**, reduciendo las tipologías de pallets.
- ▶ **Homogeneización** de los datos de empresa y contrato de aquellos clientes que son proveedores y viceversa.
- ▶ **Creación de un template corporativo** de planificación y ejecución logística, que sea exportable al resto de geografías.

En conclusión, con la implementación llevada a cabo por Minsait, y gracias al esfuerzo del equipo y al impulso estratégico de la dirección de Roca Group, la empresa se sitúa a la vanguardia de las empresas de su sector en materia de logística y distribución. ■





## Unai Iparraguirre, “InfluenSAP” de Altim

POR CAROLINA FERNÁNDEZ  
Marketing

“Desde una mentalidad positiva y con gran ilusión y trabajo, espero aportar toda mi experiencia de tantos años de gestión y desarrollo de proyectos SAP a un gran número de clientes y sectores.” con capacidades de integrar y liderar equipos, orientado a obtener resultados de calidad en tiempo y forma”

Unai Iparraguirre, Director de la nueva Unidad de Innovación, Productos y Soluciones de Altim, también conocida como IPS, lleva más de 20 años al frente de la gestión y ejecución de proyectos tecnológicos impulsados por Altim. Consultor senior focalizado en el área de logística de SAP, Unai Iparraguirre tiene experiencia en la ejecución de distintos roles dentro del ciclo de negocio completo soportado por soluciones SAP como Jefe de Proyecto, Responsable de Área de Conocimiento y Gerente de Cuentas, entre otras responsabilidades.

“Me considero una persona abierta a nuevos retos, activa, con capacidades de integrar y liderar equipos, orientado a obtener resultados de calidad en tiempo y forma.”

**¿QUÉ TIENE ALTIM TAN ATRACTIVO QUE HA LOGRADO QUE ESTÉS AL FRENTE DE SUS NUMEROSOS PROYECTOS TANTOS AÑOS?**

El equipo humano que me he encontrado, su filosofía de compromiso con los clientes y la oportunidad de poder desempeñar mi trabajo en distintas áreas de la compañía, han resultado fundamentales a la hora de seguir adelante en esta empresa.

**¿EN QUÉ CONSISTE EL ÁREA DE IPS DE ALTIM?**

El área de Innovación, Productos y Soluciones, es una apuesta de Altim para acercar nuevas tecnologías a nuestros clientes, utilizando como palanca el desarrollo de soluciones que den respuesta a cualquier tipo de problema que se pueda identificar en sus procesos de negocio.

**¿CÓMO CONTRIBUYE LA CREACIÓN DE ESTA ÁREA AL NEGOCIO DE LA COMPAÑÍA?**

**Altim DIS es una solución Cloud en modelo de comercialización SAAS y sustentada sobre servicios contenidos en la plataforma SAP BTP, que automatiza el proceso de gestión y verificación de facturas de manera inteligente**

Mediante el desarrollo de soluciones Cloud basadas en un modelo de comercialización SAAS así como soluciones On-premise que complementa a la actual funcionalidad disponible en los actuales ERP de los clientes, formalizamos una nueva línea de negocio adicional a otras líneas de negocio más tradicionales de consultoría y sistemas SAP.

**¿QUÉ PROYECTOS ESTÁIS LLEVANDO A CABO ACTUALMENTE DENTRO DE ESTA ÁREA DE IPS?**

Dentro de la línea On-premise, estamos abordando el desarrollo de soluciones como Altim Ticket Bai para el cumplimiento con las tres haciendas forales de Araba, Guipuzkoa y Bizcaia en envío y certificación de las facturas emitidas, o Altim EPNR para la presentación del impuesto al plástico no reutilizable.

Dentro de la línea Cloud, estamos abordando el desarrollo de soluciones como Altim DIS enfocada en proporcionar un siste-

ma de digitalización de facturas de proveedor inteligente, o Porlal K orientada a proporcionar una plataforma de comunicación con los proveedores de la cadena de suministro.

**HÁBLANOS DE UNA DE ESTAS SOLUCIONES. ¿QUÉ ES ALTIM DIS Y QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE?**

Altim DIS es una solución Cloud en modelo de comercialización SAAS y sustentada sobre servicios contenidos en la plataforma SAP BTP, que automatiza el proceso de gestión y verificación de facturas de manera inteligente.

**¿A QUIÉN VA DIRIGIDA ESTA SOLUCIÓN?**

Esta solución va dirigida a cualquier cliente que trabaje con software de gestión ERP SAP.

**¿QUÉ MODELO DE IMPLANTACIÓN SIGUE ALTIM DIS?**

Actualmente, estamos abordando la puesta en marcha de la solución con un período previo de acercamiento en el cual conectamos la solución a un entorno de desarrollo de nuestros clientes con el único objetivo de que el cliente experimente con el producto. Una vez se tenga esta primera toma de contacto y si el cliente manifiesta interés en seguir avanzando, se realizan los últimos ajustes necesarios para su puesta en productivo (se manejan períodos de puesta en marcha de 2 semanas en función de la disponibilidad del cliente).

**¿CÓMO AFRONTAS ESTE RETO DE DIRIGIR ESTA NUEVA ÁREA Y TODAS SUS SOLUCIONES?**

Desde una mentalidad positiva y con gran ilusión y trabajo, espero aportar toda mi experiencia de tantos años de gestión y desarrollo de proyectos SAP a un gran número de clientes y sectores, con el objetivo de impulsar esta nueva área dentro de nuestra compañía. ■



## SAP Analytics Cloud: Una nueva visión para la gestión de activos financieros

POR GUILLERMO ARIAS  
Consultor en Convista

SAP Analytics Cloud es una herramienta que facilita el análisis y visualización interactiva de la información de las carteras de inversión.

El rápido avance tecnológico requiere que las empresas cuenten con sistemas que permitan una visión 360 de la compañía y la gestión eficaz del ingente volumen de datos disponible, obtenidos cada vez de forma más inmediata y automatizada. En una apuesta clara por la innovación, SAP ofrece soluciones tecnológicas vanguardistas para los sistemas de sus clientes, integrando SAC (SAP Analytics Cloud) en el módulo de gestión de activos financieros SAP FAM (Financial Asset Management).

En este sentido, SAC es una **herramienta de análisis empresarial** basada en una solución de software en la nube que combina capacidades de análisis de datos, planificación y visualización en una única plataforma, posibilitando la creación de informes y análisis interactivos.

**¿QUÉ VENTAJAS PRESENTA LA INTEGRACIÓN DE SAC EN LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE INVERSIONES?**

Probablemente, el uso de SAC tiene su mayor utilidad en el proceso de **gestión de carteras y riesgos**, así como en tareas de **reporting**. Por una parte, aporta **facilidad y dinamismo** para controlar datos de la cartera según estén disponibles en el sistema; por la otra, la conexión con el módulo **SAP MRA** (Market Risk Analyzer) posibilita realizar **predicciones** y ofrece multitud de opciones para ampliar estas métricas, agregando valor a las tareas y facilitando la toma de mejores decisiones al respecto.

Así, las tareas de **reporting** que anteriormente podrían considerarse tediosas, son transformadas de la mano de SAC en un **proceso atractivo e innovador** al poder integrarse la plataforma con diversas fuentes de datos, tanto de SAP como de terceros, permitiendo generar

más información y mejorar su gestión gracias a la flexibilidad para personalizar el contenido de la información a reportar.

Para ello, SAC cuenta con funcionalidades que facilitan la inclusión de información sobre las métricas de inversión más relevantes –como valores de mercado, rentabilidades o duraciones–, posibilitando la navegabilidad sobre estas ratios para conocer la información detallada necesaria, pudiendo identificar rápidamente y de forma dinámica tendencias y patrones en los datos financieros.

Además, SAC favorece la elaboración de **informes ESG** automatizados y auditables conforme a las regulaciones, estándares y calificaciones establecidas. Ello permite monitorear el rendimiento financiero y sustentable de las inversiones, haciendo visible el proceso y apoyando el desarrollo de las distintas líneas de negocio en este aspecto.

La creación de dashboards facilita la configuración de paneles personalizados para cada usuario con la información relevante en cada caso, pudiendo tener gran utilidad para la alta dirección al aportar una perspectiva global de las inversiones de la compañía. En este sentido, las visualizaciones creadas con SAC muestran la flexibilidad y el dinamismo de la plataforma para generar contenido ad hoc, como gráficos o mapas interactivos, que permiten visualizar las inversiones desde un enfoque global en base a variables o parámetros previamente definidos.

En conclusión, podemos señalar que la adopción de herramientas tecnológicas como SAC en la gestión de inversiones es una realidad asumida por las grandes compañías, que están transformando sus sistemas de análisis y procesos de decisión para dotar a los usuarios de los conocimientos necesarios para adaptarse a este nuevo entorno. ■

# Kelvin, la solución MES de Oreka IT para entornos productivos

POR MÁXIMO CALVO ORDÁS

Director de Innovación Tecnológica y Data Hunting en Oreka IT

En el mundo de la fabricación, la eficiencia y el control de la producción son fundamentales para el éxito del negocio. La adopción de tecnologías inteligentes y la automatización de procesos han permitido a las empresas interconectar sus cadenas de valor, mejorar la gestión de sus operaciones y aumentar la calidad y trazabilidad de sus productos.

Sin embargo, durante ese proceso de adopción de nuevas tecnologías, con frecuencia se crean islas de conocimiento en las que la información se almacena en diferentes sistemas y departamentos, siendo totalmente invisibles para el resto de la compañía.

En este sentido, contar con una solución MES (Manufacturing Execution System), que permita interconectar todos los procesos existentes en el entorno productivo y, además, llevar los datos al ERP corporativo, es crucial. De esta forma, se puede tener una visión completa de todas las áreas de negocio, lo que permite tomar decisiones estratégicas de manera informada y con la certeza de que se están teniendo en cuenta todos los factores relevantes.

Sin embargo, muchas de las soluciones MES disponibles en el mercado presentan carencias en cuanto a la integración con el ERP. Además, se muestran extremadamente rígidas y no se adaptan a las particularidades de una gran mayoría de los entornos productivos, lo que limita su eficacia y hace que su implementación sea difícil.

Tratando de facilitar el camino a nuestros clientes, en Oreka IT hemos desarrollado **Kelvin**, nuestra solución MES para entornos productivos. Kelvin está diseñada para integrarse totalmente con SAP, ya sea en entornos R3, S/4 HANA o SAP Business One, permitiendo que la información fluya desde el entorno productivo al ERP de una manera natural y en tiempo real.

**Kelvin** destaca sobre el resto de las soluciones MES en el campo de la usabilidad, ya que hemos desarrollado un sistema **totalmente flexible, amigable y adaptable a las diferentes realidades de los distintos entornos productivos**. De este modo, las empresas en lugar de invertir tiempo y recursos en la adaptación de sus procesos a un sistema MES, pueden centrarse en lo que realmente importa: la eficiencia y el control de su producción, sabedores de que será el sistema el que se adapte a ellos.

Además, **Kelvin** permite la conexión e integración con equipos, redes de sensores y aplicaciones o servicios propios o externos. Estas capacidades nos permiten, desde **Oreka IT**, complementar y reforzar las funcionalidades de Kelvin desplegando redes de sensores IOT, aplicando soluciones de Inteligencia Artificial (IA), desarrollando computación "on the Edge" o creando aplicaciones y servicios a medida para los entornos productivos,

con el fin de ayudar a nuestros clientes a mejorar el control de sus procesos.

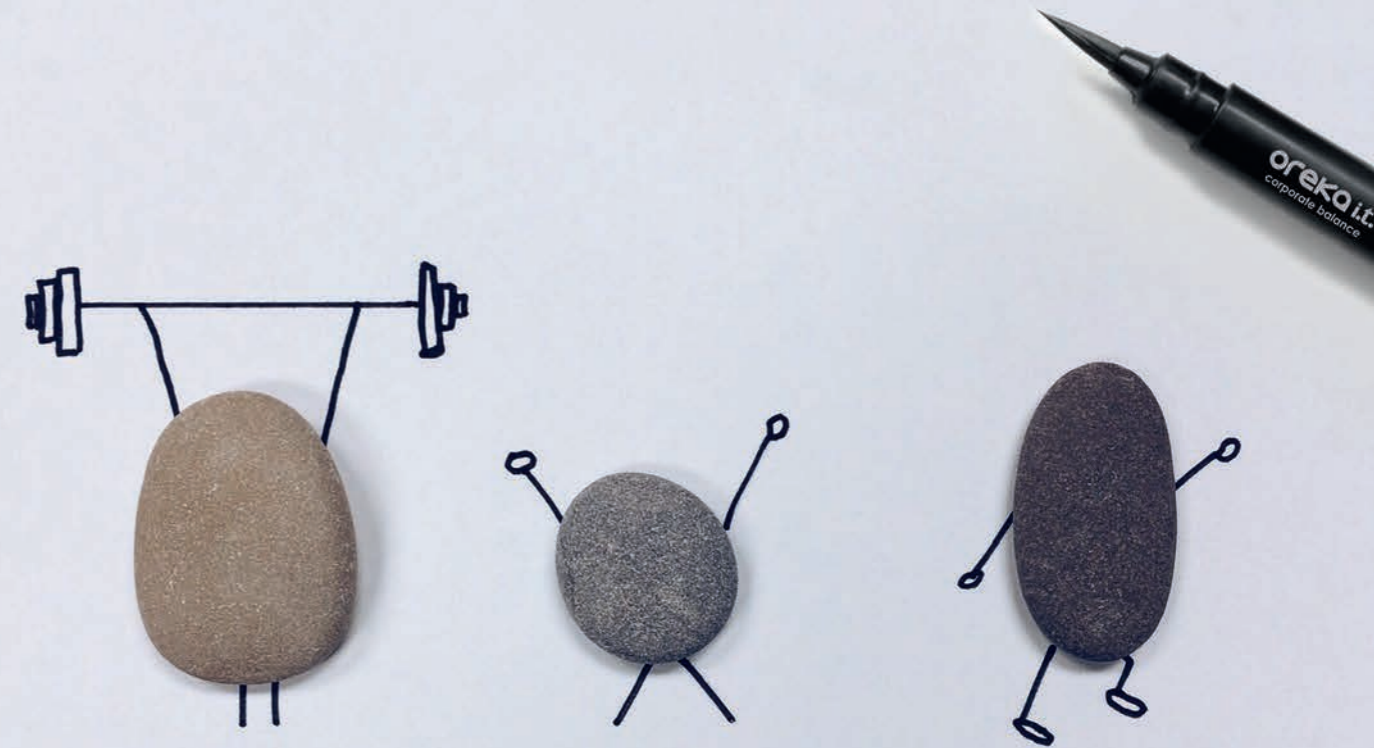
Gracias a Kelvin, nuestros clientes ya están obteniendo múltiples beneficios en diferentes áreas de la empresa:

- **Incrementando su eficiencia y productividad:** Kelvin permite optimizar los procesos de producción, aumentar la eficiencia y mejorar la productividad.
- **Mejorando la toma de decisiones:** Kelvin interconecta todos los procesos de producción y lleva los datos al ERP de la empresa, de este modo, se obtiene una visión completa de todas las áreas de negocio, lo que permite tomar mejores decisiones estratégicas.
- **Aumentando la calidad y trazabilidad de sus productos:** Kelvin permite tener un mayor control y seguimiento sobre todo el ciclo de producción, lo que se traduce en una mejora de la calidad de los productos y en una mayor trazabilidad de los mismos.

Kelvin, al igual que el resto de los productos propios que componen el portfolio de Oreka IT, es el resultado de nuestro compromiso y esfuerzo por ayudar a nuestros clientes en su día a día, acompañándoles en sus procesos de digitalización para llevar a sus negocios al siguiente nivel. ■



**oreka i.t.**  
corporate balance



**fortalecemos tu empresa  
implantando mejoras en sus procesos de gestión**

in | 945 067 219

orekait@orekait.com | www.orekait.com



NEWSLETTER



# ¿Cómo puedo con SAP GRC determinar, analizar y hacer seguimiento a los riesgos operacionales de mi negocio?

POR **CARLOS MOUZO**  
Arquitecto Sistemas SAP Eviden Iberia.

Desde EVIDEN te explicamos la importancia de tener bien aseguradas tus operaciones de negocio con SAP GRC de manera que puedas cumplir sin riesgos las normativas y auditorías legales, que tu propia empresa debe adoptar.

**S**AP Gobernanza, Riesgos y Cumplimiento (SAP GRC) es la forma en que SAP aborda de una manera segura y ordenada, todos los controles de automatización de normas y remediación de riesgos de incumplimiento en tus procesos de negocio básicos.

SAP GRC es la llave o garantía de que se están desarrollando las actividades de todas las operaciones de tu negocio conforme a la legalidad, supervisando y minimizando cualquier tipo de riesgo, discrepancia, fraude o negligencia en la realización de las transacciones y/o operaciones del día a día con SAP.

La solución está compuesta por varios módulos que buscan cubrir distintas necesidades, de manera que a través de SAP GRC se pueden configurar las alertas y verificaciones de procesos, detectando, monitorizando y supervisando que estamos haciendo las cosas conforme a las buenas praxis de política empresarial y regulación legal vigente.

Pero realmente... ¿Aporta algo de valor implementar estas herramientas en mi empresa?.

La respuesta es clara: SI.

**Sí quieres....** Identificar accesos a datos indebidos de tus empleados, controlar el fraude en la ejecución de procesos, definir controles en los flujos de negocio para tus operaciones con terceros, obtener cumplimiento y verificación de traza para tus auditorías, cubrir las normativas regulatorias y legales de tu localización, mejorar la eficiencia y seguimiento no burocrático de tus transacciones... **y hacerlo de una manera automatizada/supervisada con alertas** sobre tus propias tareas/Accesos/Flujos de SAP... **SAP GRC es tu solución SAP.**

## ¿Y CÓMO HAGO PARA INCORPORAR ESTAS HERRAMIENTAS GRC DE MANERA EFICIENTE?

Desde EVIDEN como **especialistas en SAP GRC**, disponemos de experiencia en proyectos de implementación y mantenimiento, con **personas cualificadas** para acompañarle tanto en el proceso de **configuración progresiva de los módulos**, como para

Somos especialistas en los distintos módulos de SAP GRC y te ayudamos a responder a todas estas preguntas.

¿Cómo alinee eficientemente a mi equipo para garantizar la ejecución sin redundancias de mis procesos básicos de trabajo?

¿Qué controles periódicos y remediaciones hago de mis procesos CORE de negocio cuando fallan?

¿Existen conflictos y duplicidades en las autorizaciones de los roles de mis usuarios/cuentas?

¿Sigo utilizando la transacción PFCG para administrar las funciones y tareas que hacen en SAP mis empleados?

¿Seguimos un plan de auditorías adecuado para vigilar nuestro negocio?

¿Cuáles fueron los hallazgos de la auditoría anterior, y cual es su estado actual?

Proveemos servicios de seguridad basados en SAP GRC-BRM con atención 16x5.

**Hacemos confiable tu SAP vigilando que cumpla con la normativa regulatoria**

**Tenemos las soluciones GRC de SAP integradas para tu empresa, contactanos.**

Ayudamos a descubrir los riesgos en tu negocio haciendo vigilancia preventiva de incumplimientos normativos.

¿Tenemos ineficiencias en la supervisión del almacén y en el control de inventarios?

¿Qué alertas y controles de procedimientos tengo para gestionar bien y a tiempo los accesos de usuarios a SAP?

¿Cumplimos con todas las normas laborales y regulatorias de accesos a datos de RRHH?

¿Cuántas veces he aplicado una excepción a un control regulatorio propio de la empresa?

¿Hay riesgos de fraude en mis procesos y no los tengo monitorizados?

¿Estoy cumpliendo fielmente las normativas regulatorias internas y externas que dirigen mis negocios?

Disponemos de más de 200 reglas empresariales implementadas para la supervisión continua de controles que aseguren tus procesos SAP conforme a la gobernanza empresarial.

la explotación de los distintos servicios de SAP GRC instalados en sus sistemas.

Conocemos las mejores prácticas que trae SAP en los distintos módulos de GRC, en Process Control contamos con más de 200 reglas empresariales preconstruidas, que conforman una buena base para la adopción y modelaje rápido de la solución, que puede ponerse en explotación con un **ROI rápido para su empresa.**

Contemplamos **escenarios que cubren sus procesos básicos** para todas las áreas, **otorgándole fiabilidad y seguimiento a sus políticas** establecidas dentro de SAP.

Así mismo, **incorporamos nuestro equipo propio de Seguridad EVIDEN**, de manera que podemos evaluar, monitorizar, documentar y remediar las alertas configuradas con controles automáticos preventivos de riesgos y excepciones, para así otorgarle un **servicio completo de atención** que asegure un **seguimiento completo de auditorías legales y sus no conformidades.**

En resumen: **Desde EVIDEN te ayudamos con tu plan de despliegue de la solución SAP GRC** que mejor se adapte a tus necesidades. ■

# EVIDEN

## Expanding the possibilities of data and technology



# Cómo integrar fácilmente (y de manera estándar) los datos de SAP con la nube a través de SAP Data Intelligence

POR JOAQUÍN GRAU  
Cloud Analytics Manager en T4S

Una de las grandes ventajas de las plataformas Cloud es la variedad, flexibilidad y escalabilidad que proporcionan sus servicios y aplicaciones cuando se implementan nuevas soluciones que den respuesta a retos de negocio. Pero si hablamos de valor, la diferencia la proporcionarán en gran medida los datos que alimenten la nube. Y estos datos requerirán una adecuada gestión desde su origen.

Nos encontramos con una necesidad en casi todas las compañías que es integrar datos de los sistemas transaccionales con Data Lakes en las distintas nubes públicas.

Históricamente, en SAP nos ocupábamos de la extracción de datos para alimentar SAP BW. A lo largo del tiempo, se han ido estableciendo procesos y mecanismos para mover el dato a este sistema analítico de forma segura y confiable.

SAP ha evolucionado la extracción y reporte de datos en los sistemas ABAP mediante distintas tecnologías: ODP Framework, Core Data Services y SLT, para dar servicio a distintos casos de uso. Por lo general, en un contexto SAP. Pero recientemente de manera más extendida integrándolos con datos de origen heterogéneo en plataformas en la nube.

Con la aparición de SAP Data Intelligence y la creación del módulo ABAP Integration, tenemos la posibilidad de mejorar la extracción de datos SAP para integrarlos con la nube.

SAP Data Intelligence, desde su visión holística y unificada de gestión, integración y procesamiento de datos, ha evolucionado

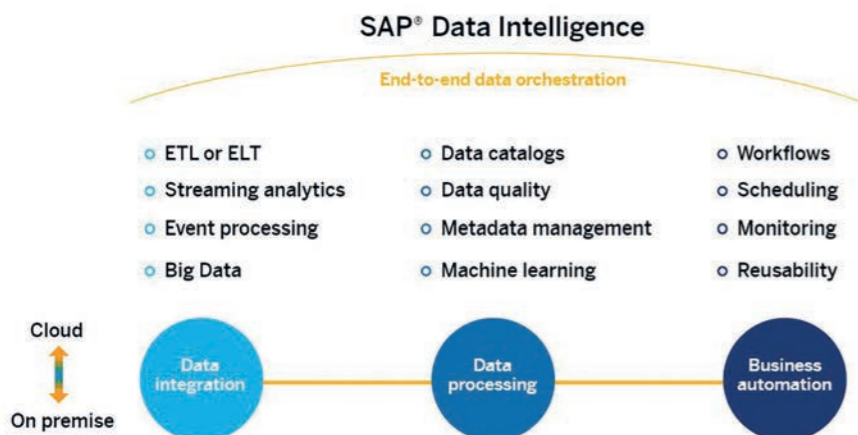
para proveer en una solución integral todas las capacidades que conecten, orquesten y gestionen flujos de datos desde sistemas SAP. No solo permite catalogar, descubrir y procesar datos de forma inteligente, sino que se postula como una plataforma sólida de integración de datos.

Por su parte, ABAP Integration es un módulo ABAP 100% integrado con Data Intelligence que establece un modelo unificado para consolidar todos los escenarios de interacción entre sistemas basados en ABAP y SAP Data Intelligence, y proporciona distintas capacidades para la integración de datos:

- ▶ Metadatos ABAP, con los que aportar un contexto adecuado una vez el dato sale del dominio SAP, lo que redundará significativamente en la calidad del dato.
- ▶ Aprovisionamiento de datos ABAP hacia destinos Cloud con opciones para cargas puntuales o replicación de datos en tiempo real cuando el escenario lo permita. La flexibilidad que aporta para adaptar adecuadamente cada caso de uso es uno de los valores del producto.
- ▶ Variedad en la elección de la tecnología que mejor se adapte al caso de uso. ABAP Integration permite la extracción de datos desde CDS, OPD en todos sus contextos (BW, SLT y SAPI), así como la replicación de tablas con SLT. Esto se implementa con flujos de datos o directamente con el Replication Management Service, que proporciona replicación directa en Data Intelligence entre un origen y un destino con capacidades de filtrado, selección de columnas y pequeñas transformaciones.
- ▶ Ejecución a medida de funciones ABAP o BAPI.

El uso de ABAP Integration no es exclusivo de SAP Data Intelligence, sino que con la reciente anunciada estrategia de SAP para unificar y simplificar la gestión del dato, SAP Datasphere también interaccionará con ABAP Integration, convirtiéndose en pieza clave a la hora de extraer el dato de SAP e integrarlo con otras plataformas en la nube.

ABAP Integration y Data Intelligence nos ofrecen una solución estándar con todas las garantías SAP para asegurar la continuidad de la integración del dato y las soluciones con la nube. ■



# Inteligencia Artificial Predictiva

"Predecir es muy difícil, especialmente si es sobre el futuro."

Niels Bohr, Premio Nobel Física 1922



En T4S hemos creado un equipo pionero en el ecosistema que hemos denominado Intelligent Enterprise, con el objetivo de introducir la capacidad disruptiva de la Inteligencia Artificial en las empresas que usan SAP.

Nuestros expertos en Inteligencia Artificial trabajan en dos áreas principales: la IA Generativa y la IA Predictiva, ambos con alto potencial de impacto en la estrategia de cualquier organización. En este breve artículo hablaremos de la predictiva.

Los sistemas de información empresariales se han definido con una mentalidad transaccional, para reflejar la realidad de eventos empresariales que ya han ocurrido.

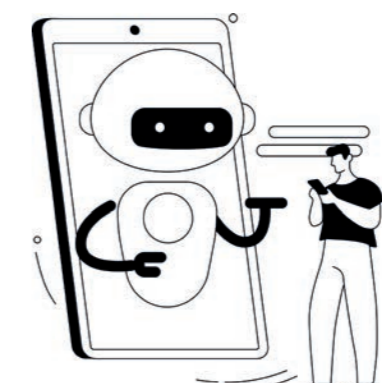
¿Qué ocurriría si pudiéramos abrir una ventana al futuro? ¿Cuáles serán nuestras ventas el mes que viene? ¿Y si los precios suben? ¿O bajan? ¿Cuál será el comportamiento del mercado de futuros de las materias primas? ¿Aumentará la demanda de todos nuestros productos por igual? ¿Cuándo se romperá una máquina?

Con nuestros algoritmos queremos poner en valor las cantidades casi infinitas de datos de nuestros sistemas alimentando nuestras aplicaciones predictivas que nos abren una ventana al futuro. Usando las técnicas más avanzadas construimos algoritmos que identifican tendencias y correlaciones y que nos permiten ajustar múltiples aspectos de la cadena de valor, como suministros, ofertas, precios o recursos humanos.

Los casos de uso de la Inteligencia artificial vienen definidos por las necesidades concretas de la estrategia de la empresa y por la capacidad y calidad de los datos escondidos en el interior de los sistemas.

Así, hemos desarrollado proyectos pioneros como los siguientes:

- ▶ Un algoritmo de predicción desarrollado para una empresa de alimentación y bebidas ajusta mejor el plan comercial que los mismos comerciales, con mejoras de precisión superiores al 30%. De esta forma podemos desarrollar un plan de producción mucho más acorde con las ventas futuras.
- ▶ Para una empresa de industria de procesos, hemos desarrollado una predicción



**Innovar y adoptar rápidamente esta tecnología nos aportará un valor diferencial frente a la competencia. Con nuestro equipo y experiencia nos ofrecemos a descubrir este potencial con vosotros.**

de mercado para mejorar la toma de decisiones en la cadena de producción. ¿Qué producto se ha de producir? ¿Cuál será el precio de la materia prima en unos meses?

- ▶ Para una pequeña cadena de hoteles hemos desarrollado un algoritmo de ocupación usando datos internos y algún dato externo de gran valor. Al aumentar un 10% la fiabilidad de la previsión nos permite luchar con las reservas OTA mejorando el esquema de precios dinámicos.

- ▶ Una empresa de energías renovables anticipa el fallo en sus baterías con suficiente tiempo para reemplazarlas y evitar la disrupción que tendría el fallo. Un pequeño algoritmo, pero de gran impacto en la cuenta de resultados.

- ▶ Una empresa de gran consumo resuelve sus problemas de asignación de personas a la línea de producción con un algoritmo de optimización de personal interno, buscando como objetivo eliminar las necesidades de personal temporal respetando requerimientos técnicos o de seguridad en el trabajo.

La inteligencia artificial será un factor disruptor clave en la estrategia empresarial en los próximos años. ■

# Tendencias actuales en la gestión presupuestaria: cómo optimizar la eficiencia financiera

POR MARC LABRUDE

Experto en gestión presupuestaria en NTT DATA

La gestión presupuestaria ha adquirido un papel fundamental en la administración de las organizaciones, convirtiéndose en un catalizador imprescindible para la definición de estrategias y la toma de decisiones fundamentadas.



## CONCEPTO Y UTILIDAD DE LA GESTIÓN PRESUPUESTARIA

La gestión presupuestaria se define como un conjunto de principios que rigen la gestión económico-financiera y analítica, con el objetivo de lograr:

- ▶ Eficacia en el cumplimiento de los objetivos establecidos.
- ▶ Eficiencia en la asignación y utilización de recursos.
- ▶ Control de los resultados y rendimiento de la gestión.
- ▶ Cooperación y coordinación entre las diferentes áreas de la organización.

En esencia, la gestión presupuestaria implica la implementación de mecanismos que permitan la asignación de fondos a las diferentes estructuras organizativas, basándose en previsiones de ingresos, así como en el seguimiento, control, evaluación y ajustes del presupuesto para maximizar la probabilidad de lograr resultados dinámicos que se adapten a organizaciones en constante evolución.

## SECTOR PÚBLICO Y SECTOR PRIVADO: DIFERENTES MODELOS DE GESTIÓN

Es importante destacar que los modelos de gestión presupuestaria difieren entre el sector público y el sector privado.

En el **sector público**, el techo de gasto se encuentra directamente relacionado con las previsiones de ingresos. Aunque existe la posibilidad de incurrir en un déficit estructural, cuyas cantidades máximas están reguladas tanto a nivel estatal como territorial, los organismos públicos están sujetos al principio de estabilidad presupuestaria.

Por otro lado, en el **sector privado**, la gestión presupuestaria se concibe como un plan de acción establecido para alcanzar metas específicas. En este caso, se suelen excluir del control presupuestario algunas naturalezas de gasto que podrían afectar significativamente a las operaciones de la empresa, como los gastos de mantenimiento de maquinarias e instalaciones, que pueden estimarse, pero no planificarse de manera precisa.



## PRESUPUESTACIÓN: MODELOS MÁS

Aunque el seguimiento, control y evaluación del presupuesto no varían de manera fundamental en función de la compañía o la solución tecnológica utilizada, existen diferentes estrategias de planificación, cada una con sus pros y sus contras:

- ▶ Presupuestación top-down: establece el presupuesto sin la participación del último nivel de gestión.
- ▶ Presupuestación bottom-up (participativa): involucra a todos los gestores de presupuesto en el proceso.
- ▶ Presupuestación incremental: parte del presupuesto del año anterior y ajusta las cantidades para cubrir la inflación y otros cargos conocidos.
- ▶ Presupuestación Zero-based: parte de la premisa de que se elabora desde cero en cada período fiscal, exigiendo que todos los costes sean justificados con los beneficios esperados.
- ▶ Presupuesto evolutivo: se actualiza de forma continua, añadiendo un nuevo período contable cuando se cierra el anterior.
- ▶ Presupuestación basada en actividades: se enfoca en el registro y análisis de las actividades clave del negocio y sus costes asociados.
- ▶ Presupuestación basada en resultados: asigna recursos económicos a objetivos cuyos resultados son analizados mediante KPI's, con el objetivo de optimizar la relación esfuerzo-resultado.

Es importante destacar que estas estrategias no son excluyentes, sino complementarias. Pueden aplicarse más de una estrategia dependiendo del tipo de presupuesto y del ámbito presupuestario.

## ELECCIÓN DE UN MODELO O ESTRATEGIA DE PRESUPUESTACIÓN

Las organizaciones tienden a estrategias de presupuesto basado en resultados o presupuesto Zero-based, que ofrecen ventajas significativas,

**En NTT DATA, como expertos en gestión presupuestaria y tecnologías basadas en SAP, ofrecemos servicios de consultoría que se adaptan a las necesidades de cada compañía**

como la alineación del presupuesto con la estrategia de la compañía, la adaptabilidad a los cambios y la eliminación de costes innecesarios y recurrentes.

Sin embargo, el grado de precisión en el seguimiento y control del presupuesto no solo depende de la estrategia, sino también de la complejidad del modelo y de las dimensiones de los equipos de gestión.

En resumen, el éxito del modelo de gestión presupuestaria radica en encontrar el equilibrio adecuado entre el grado de control y el esfuerzo invertido. Esto ha llevado a las organizaciones a implementar modelos híbridos que combinan diferentes estrategias de presupuestación, y a utilizar herramientas predictivas como el machine learning y la inteligencia artificial.

En NTT DATA, como expertos en gestión presupuestaria y tecnologías basadas en SAP, ofrecemos servicios de consultoría que se adaptan a las necesidades de cada compañía. Nuestra experiencia nos permite brindar soluciones integrales, desde la definición de estrategias hasta la implementación y el mantenimiento, con una clara orientación a los objetivos de nuestros clientes. ■

# SAP People 3.0 para Outsourcing de nóminas y gestión de personal

POR DANIEL ABANCENS  
Director HXM en SEIDOR

¿Has oído hablar del **outsourcing** de nóminas? Si no tienes muy claro qué es y por qué es importante, quédate hasta el final. Aquí no solo resolvemos esas dos cuestiones, sino que te hablamos de **People 3.0**. Una solución de software basada en **tecnología SAP** imprescindible para digitalizar aspectos como la **gestión de nóminas**, los **Recursos Humanos** o la **prevención de riesgos**, mejorando la productividad y la eficiencia de tu empresa.

## ¿QUÉ ES EL OUTSOURCING DE NÓMINAS Y POR QUÉ ES IMPORTANTE?

El **outsourcing de nóminas** es frecuente en las empresas. Consiste en la subcontratación de los procesos de gestión de la nómina dentro de la organización, delegando estas funciones a un **equipo gestor especializado** provisto por un tercero. La popularidad de este planteamiento ha aumentado mucho, ya que permite a departamentos clave, como el de recursos humanos, **reducir la carga de trabajo y centrarse en la actividad principal de la empresa**. Y tiene todo el sentido del mundo, especialmente si tenemos en cuenta el contexto de digitalización el que nos encontramos.

¿De qué formas concretas logra el outsourcing de nóminas estos objetivos? Además de aliviar la presión de algunas áreas, permitiendo que se centren en otros procesos, el outsourcing de nóminas

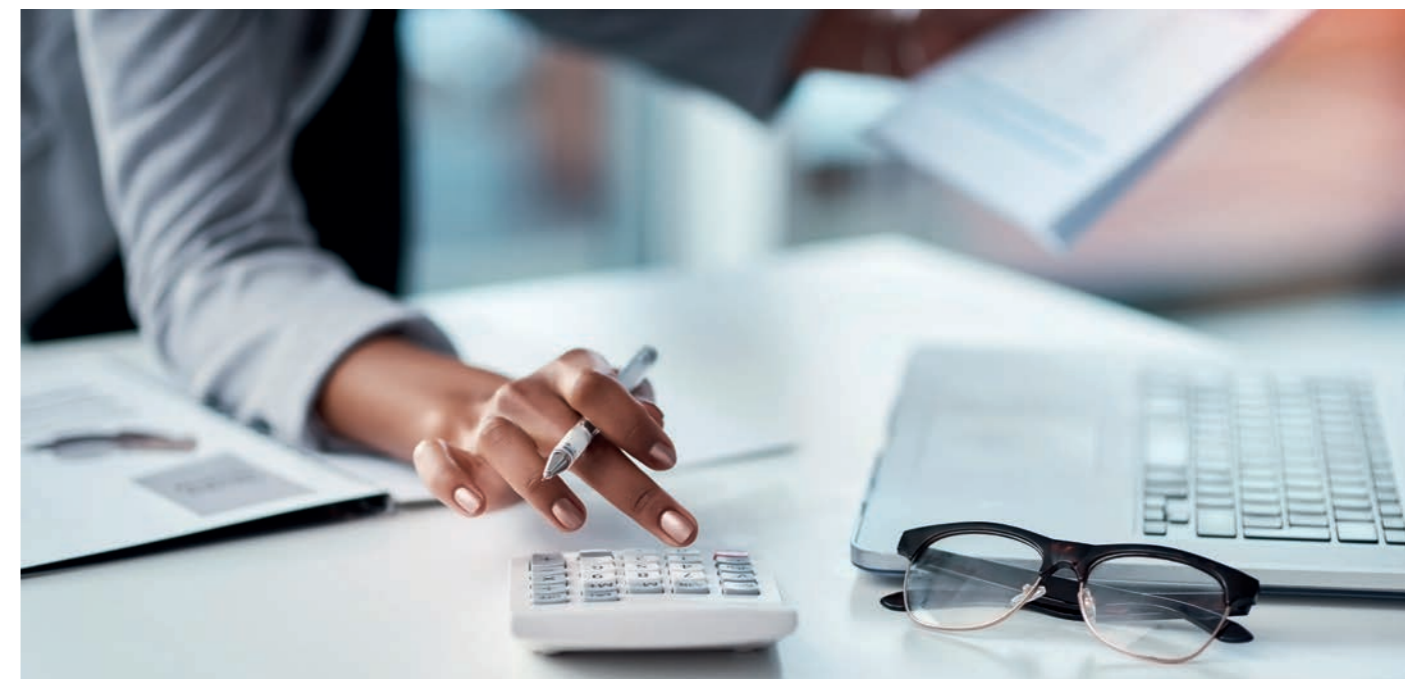
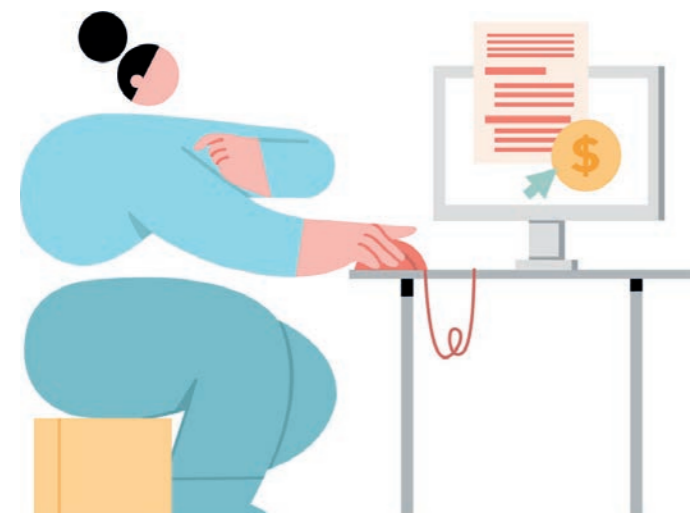
presenta otros beneficios destacables. Permítenos que te mostremos tres de ellos:

- ▶ **Precisión en los cálculos.** Reducir la carga administrativa de los departamentos asociados a las nóminas provoca que las tareas se realicen con mayor precisión en el cálculo y aparezcan menos errores en el pago de salarios y prestaciones.
- ▶ **Cumplir con la legalidad.** Hay empresas que, debido a su tamaño o porque no tienen un departamento especializado, no se adaptan a los cambios normativos en el pago de las nóminas. Esto puede tener graves consecuencias en el futuro, especialmente si se ve afectada la fiscalidad de la organización de cara a Hacienda. Con el outsourcing de nóminas se dispone de un socio fiable que se asegura de que las empresas cumplan con la legalidad en materia de nóminas.
- ▶ **Ahorro de tiempo y dinero.** Podemos decir que, más que una ventaja, esta es una obviedad. Reducir el tiempo que se invierte en las nóminas es sinónimo de una mayor productividad y, a la larga, rentabilidad. Aplicar una técnica como el outsourcing de nóminas es ideal si lo que se busca es reducir costes.

## PEOPLE 3.0, UNA SOLUCIÓN DE OUTSOURCING DE NÓMINAS QUE CUBRE TODAS LAS NECESIDADES

Desde SEIDOR hemos lanzado People 3.0, una plataforma desarrollada por nuestro propio equipo y basada en tres elementos fundamentalmente:

- ▶ **SAP SuccessFactors Employee Central (EC):** es el software HRIS (Human Resources Information Systems) de SAP en la nube. Gracias a este, podemos realizar de manera ágil y sencilla actividades como gestionar perfiles de usuarios, organigramas, administración de beneficios globales y gestión del ausentismo.
- ▶ **SAP SuccessFactors Employee Central Payroll (ECP):** componente de SAP SuccessFactors que usa el reputado motor de cálculo de nómina de SAP HCM.



## People 3.0 es una plataforma que fomenta la precisión en los datos y que se ajusta a los cambios normativos para que los resultados siempre sean exactos

- ▶ Un sistema de **interlocución con el cliente**, desarrollado por SEIDOR para garantizar la operativa y asegurar un estándar de calidad en el nivel de los servicios.

People 3.0 **es escalable** y admite la incorporación de nuevos elementos para adaptarse a las necesidades del cliente. Por otro lado, cuenta con **integraciones en el entorno SAP**, pero también con herramientas de terceros. Finalmente, es un **software de última generación**, ya que se ha empleado la tecnología más reciente de SAP.

Apostar por una solución SAP y un partner como SEIDOR, es garantía de **soporte y actualizaciones continuas**. Además, cabe destacar que People 3.0 es un software que ha sido **desarrollado por un equipo técnico especializado** en sistemas de esta índole, que han trabajado codo a codo con expertos en servicios laborales, PRL o recursos humanos, entre otros.

## MEJORAR LA FIABILIDAD

La **fiabilidad** en el mundo de la contabilidad y las nóminas es una cualidad imprescindible. Ahora, es fácil desarrollarla gracias a herramientas de software bien diseñadas e implementadas. People 3.0 es una plataforma que **fomenta la precisión en los datos** y que se **ajusta a los cambios normativos** para que los resultados siempre sean exactos. ■



# Ley Crea y Crece: un reto, pero también muchas oportunidades

POR **EDUARD FERRER**

SAP Innovation & Technology Business Development en Inetum

Este 2024 vendrá marcado por la obligatoriedad de que todas las empresas con facturación superior a los 8 millones de euros realicen su facturación de forma electrónica.



**T**odavía existen muchas dudas de la publicación del BOE del 28/11/2022 en la que se anunciaba la Ley 18/22 de creación y crecimiento de empresas, conocida como «Ley Crea y Crece», y que obliga a la factura electrónica entre empresas y profesionales (B2B). Esta Ley marca el término de un año para que dichas empresas se adapten, pero no nos alarmemos: el contador aún no ha empezado, puesto que aún no hay reglamento técnico.

En **Inetum, conocedores e implementadores de la solución de Factura Electrónica en el ámbito de la Administración Pública (B2G) desde 2013**, ya os podemos anticipar los principales retos que comportará esta nueva realidad, pero, sobre todo, sus oportunidades.

## ¿POR DÓNDE EMPEZAMOS?

Primero de todo debemos coger perspectiva y preguntarnos qué diferencia hay respecto a la forma que tenemos de facturarnos hoy en día. Bien, dejando en un cajón la muy lejana factura papel, hoy en día en España, muchas facturas que circulan en el ámbito de la empresa privada son PDFs. Luego para comunicaciones más masivas tenemos formatos estructurados como EDI, IDOC o distintos formatos XML como el cXML, GS1 o el UBL.

Podemos definir todos estos **documentos como documentos electrónicos, pero no como facturas electrónicas regladas** desde un punto de vista de compliance con la nueva Ley (que no acaba de salir).

## EN EL FORMATO ESTÁ LA CLAVE

La **Factura Electrónica será un fichero XML con una taxonomía nueva definida**, con un muy probable firmado electrónico y con otros requerimientos técnicos.

El resto de formatos hasta ahora utilizados, incluidos los actuales XMLs, es muy probable que “dejen de ser válidos”. No porque no sepan transportar la información de la factura de una forma eficiente, sino porque no tendrán el formato o los requerimientos ahora exigidos. Eso sí, la Ley anticipa que estos requisitos técnicos deberán tener en cuenta la realidad actual del uso de facturas electrónicas estructuradas basadas en estándares globales de forma que **se minimice, en lo posible, el esfuerzo de cumplimiento** y adaptación de las empresas que ya usan facturas electrónicas estructuradas basadas en dichos estándares. Aun así, prevemos la necesidad de realizar proyectos de adaptación, incluso en estos escenarios avanzados.

## LOS RETOS

Si intentamos trasladar los requerimientos de la Ley a nuestro SAP económico financiero veremos claramente hasta cuatro tipos de proyecto (ver esquema):

1. Emisión de la Factura Electrónica
2. Recepción de la misma
3. Envío fecha de pago
4. Recepción de la misma

SAP España ya tiene previsto acudir al rescate y hacer su sistema mínimamente compliance, pero **los distintos grados de integración** con las particularidades del negocio de cada empresa y la facilidad de gestión **corre a cuenta nuestra**.

## PASANDO DEL RETO A LA OPORTUNIDAD

La **oportunidad mayor está en el segundo tipo de proyecto, en la recepción**. La factura electrónica estará disponible en una plataforma y el gestor del SAP Cliente la podrá visualizar (ver esquema), pero ¿cómo se integrarán automáticamente esos datos en SAP?

En aquellos sistemas **donde ahora no había una automatización de los datos de la factura se les abre un sinfín de posibilidades** como poder almacenar la factura sin datos mínimos, evitar introducir manualmente la información, disponer de un buzón de facturas, disponer de un visor del XML incrustado en la misma pantalla SAP, poder ejecutar reglas de negocio personalizables, tener una visión departamental, lanzar un WF de aprobación, enviar la fecha de pago y un larguísimo etcétera.

Para aquellos clientes que sobre todo vienen de replicar PDFs o aplicarles OCR **se acabaron los errores de transcripción**, el dato estará disponible de forma inequívoca. Para esos otros clientes que ya utilizaban formatos estructurados, ahora **todos sus proveedores** enviarán la información estructurada.

**Por primera vez la información de la factura estará disponible en un formato único**, a las puertas de los módulos FI y MM. **Una buena gestión previa logrará su máxima automatización**, incluso logrando en ciertos casos contabilizaciones automáticas. ¿Estás preparado?

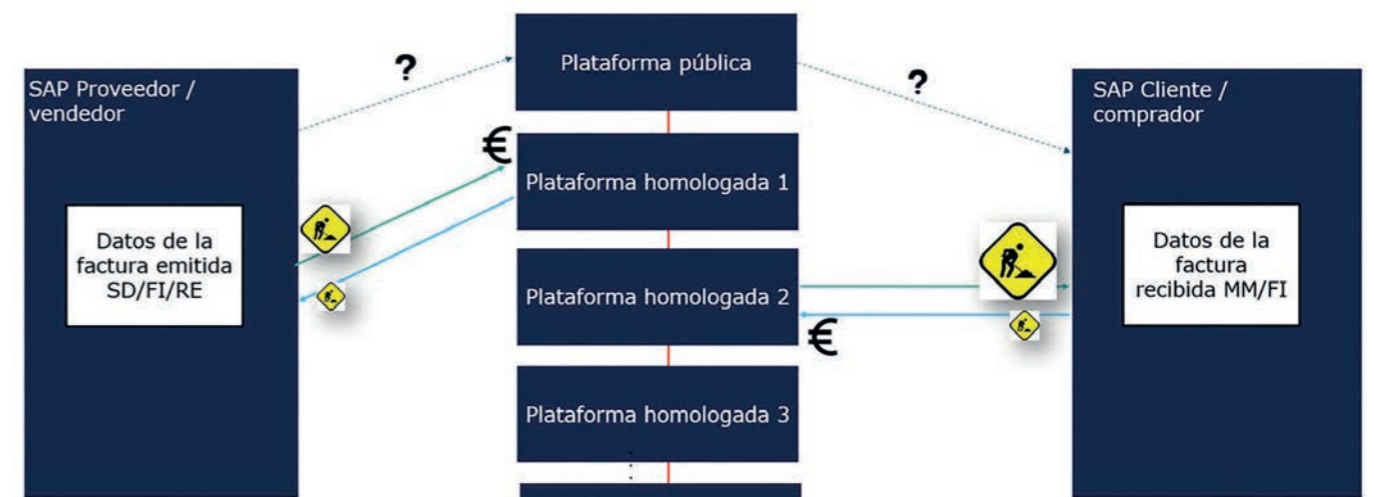
## PRÓXIMOS EVENTOS

Tras el paso por el AUSAPE Fórum en Palma de Mallorca, donde hemos dispuesto de los mejores medios para poder explicar esta cuestión, seguimos con nuestra cruzada en periódicos, webinars, eventos comerciales y foros de AUSAPE.

Independientemente de tu sistema SAP -SAP ECC, SAP S/4HANA Private o SAP S/4HANA Public cloud- estamos listos para ayudarte. Contáctanos en [contacto.sap@inetum.world](mailto:contacto.sap@inetum.world) ■



Aunque aparentemente parece un pequeño cambio, la E-Factura tiene muchísimo recorrido.



# El verdadero reto de la ciberseguridad en la era digital

POR **BLAS ZUBILLAGA**  
Especialista SAP de seguridad y GRC

No hace mucho la seguridad de las empresas era una tarea propia del departamento de TI. En el mejor de los casos era el CISO (Chief Information Security Officer) quien dirigía los recursos y esfuerzos de una organización para protegerla de posibles ataques. Sin embargo, el acelerado cambio de los modelos de negocio, buscando una ventaja competitiva, la digitalización y la hiperconectividad de los sistemas, han generado nuevas vulnerabilidades y amenazas.

**H**oy, debido a la proliferación de brechas de seguridad, los comités de dirección son quienes además de definir qué camino deben tomar sus organizaciones, deberán defender el plan de seguridad, por supuesto con el apoyo de especialistas. Si no es así, se asumirán grandes riesgos y la viabilidad de los objetivos y el cumplimiento de su estrategia serán cuestionables.

## ¿CUÁL ES EL RETO DE LAS ORGANIZACIONES?

La **ciberdelincuencia** es una actividad del crimen organizado; típicamente los cibercriminales pertenecen a comunidades cuyo principal objetivo es la obtención de beneficios materiales o económicos por medio de ataques como ransomware, denegación de servicios (DoS), inyección SQL, phishing, etc.

La ciberdelincuencia es una amenaza que no distingue geografía, sector industrial o tamaño de las organizaciones; las Pymes resultan incluso más vulnerables al no tener los recursos para prevenir y responder apropiadamente.

El reto al que nos estamos enfrentando es que los ataques son cambiantes y cada vez más sofisticados. Para poder responder, las organizaciones deben diseñar, documentar e implementar nuevos controles que no son puramente técnicos. En esta estrategia deberán participar todas las áreas incluyendo especialistas de negocio, equipos de tecnología, asesoría legal, especialistas de riesgo, entre otros.

## ¿Y CÓMO ESTÁN RESPONDIENDO LAS ORGANIZACIONES?

Cada organización tendrá distintas variables que determinarán su estrategia de seguridad por ejemplo la región geográfica en la que operan, sectores económicos en los que destinan sus actividades, apetito de riesgo, etc., sin embargo, hay aspectos centrales, universales, que se deben tener en cuenta para mejorar la eficacia.

### ► Implementar un marco de control

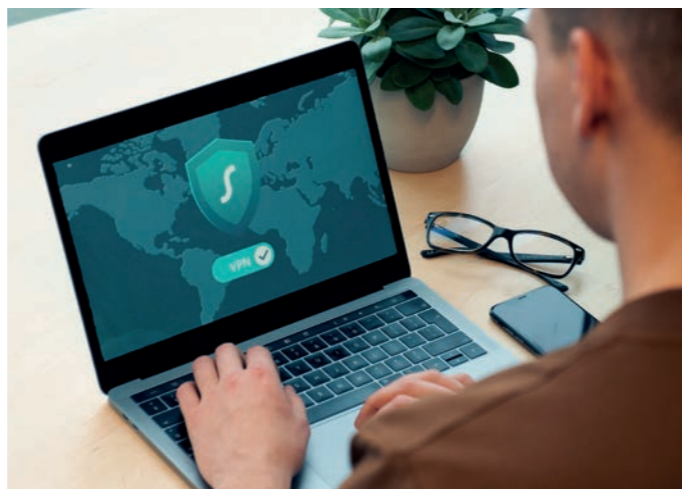
Implementando procesos, políticas y procedimientos que estén diseñados para proteger los activos más valiosos aumentará

importantemente la eficacia de la estrategia de ciberseguridad. Estos controles guiarán a los empleados a ejecutar sus funciones en caso de un ataque.

Existen muchas metodologías o esquemas de seguridad que se pueden utilizar como referencia por ejemplo el marco de ciberseguridad del NIST (Instituto Nacional de Estándares y Tecnología de EE. UU. por sus siglas en inglés).

Este marco de control guía a las organizaciones en la implementación de una metodología incluyendo: identificación, protección, detección, respuesta y recuperación tras un ataque.

En España contamos con el Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE) que trabaja para ayudar a las empresas y ciudadanos en ganar confianza digital y elevar la ciberseguridad, así como el marco de referencia regulatorio que supone el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) para todo el sector público y proveedores que trabajan para la administración.



### ► Identificación y clasificación de activos críticos

La identificación y clasificación de activos, personal, procesos, datos y sistemas de una organización es un paso esencial para preparar la estrategia de seguridad. Por ejemplo, se pondrá un mayor foco para evitar el acceso a datos sensibles como podrían ser datos de clientes o proveedores, la caída de un sistema en la línea de producción o la imposibilidad de recibir órdenes de compra.

Una vez que la organización tiene claridad de las áreas que deben ser protegidas, se podrán asignar los recursos necesarios y evitar implementar controles que son más costosos que la materialización misma de un riesgo.

### ► Identificación y evaluación de vulnerabilidades

Los riesgos de ciberseguridad deben de ser parte de la gestión de riesgos corporativa y operacionales ya que su materialización tendrá un impacto directo en los objetivos de negocio.

Los niveles de riesgos serán comunicados a los directivos y así la organización ejecutará decisiones más informadas e implementará las acciones correctivas pertinentes.

### ► Automatización de controles de seguridad

La automatización de controles es imprescindible para afrontar los riesgos derivados de los nuevos modelos de negocio.

De acuerdo a los resultados de la identificación y evaluación de vulnerabilidades, existen herramientas para proteger a las organizaciones:

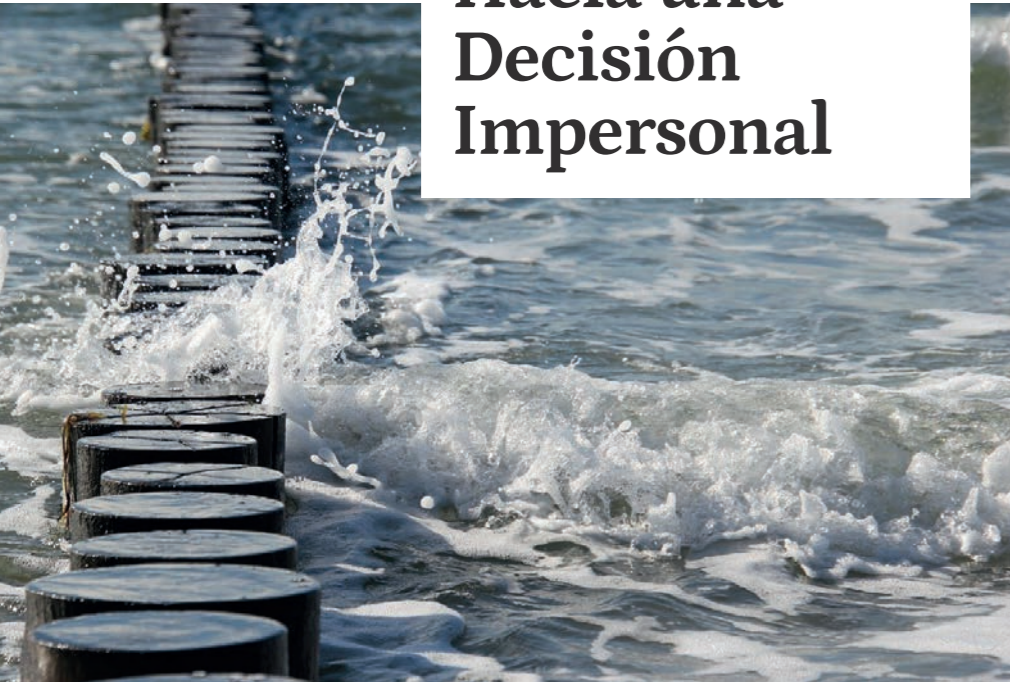
- † Monitorización y correlación inteligente de eventos de seguridad no solo a nivel de infraestructura sino también a nivel aplicativo y de base de datos.
- † Clasificación, detección y protección de datos críticos a lo largo de su ciclo de vida en sistemas distribuidos.
- † Gestión de riesgos de accesos dinámico en entornos híbridos.
- † Enmascaramiento y traza de visualización de datos sensibles a nivel de interfaz gráfica sin impacto al desempeño de los sistemas.

- † Monitorización y detección de anomalías en tiempo real del universo transacciones y chequeo de contrapartes.
- † Autenticación segura en entornos distribuidos mediante el uso de certificados y herramientas de Single SignOn (SSO).
- † Chequeo automático de código y parametrización segura de los sistemas.

¿Qué herramientas deben desplegarse primero y en qué orden? No existe una fórmula única que se pueda replicar. Cada organización, de acuerdo con sus circunstancias y necesidades, tendrá que diseñar una estrategia de seguridad propia. Afortunadamente existen muchos recursos y herramientas para poder protegerse. ■



# Hacia una Decisión Impersonal



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**

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

En el vasto y misterioso paisaje de la experiencia humana nos batimos con la incesante necesidad de tomar decisiones y, a ser posible, acertadas. Desde las elecciones más triviales hasta las más significativas, nuestras vidas están (aparentemente) marcadas por la necesidad de decidir.

La toma de decisiones es considerada parte integral de nuestra vida y hasta tal punto, como señala Tony Robbins, que parece regir la rueda de la fortuna de nuestra vida: "son tus decisiones y no tus condiciones las que determinan tu destino".

Por ello, la supuestamente razonable necesidad de tomar decisiones acertadas, de considerar opciones y criterios adecuados, de sopesar, analizar y priorizar cuidadosamente alternativas o de evitar sesgos cognitivos, son algunas de las competencias que parece que debemos de adquirir para que nuestra vida tome en lo posible la dirección de la buena fortuna. Y cuanto más parece acelerarse y complicarse la vida, más parece apremiar la adquisición de tales habilidades.

El Foro Económico Mundial, también conocido como Foro de Davos, ha identificado varias competencias fundamentales que son requeridas en las empresas para enfrentar los desafíos del mundo empresarial actual. Estas competencias incluyen en primerísimo lugar el pensamiento crítico y resolución

de problemas que permite analizar situaciones complejas, identificar problemas y encontrar soluciones efectivas...es decir, habilitar en la toma eficaz y eficiente de decisiones.

## MENTE E INTUICIÓN

El punto de vista convencionalmente aceptado refiere a la mente como fuente principal de las decisiones humanas. A través de la percepción, el análisis y la evaluación de la información, así como la consideración de factores emocionales y sociales, la mente nos permite tomar decisiones que nos parecen coherentes con nuestros anhelos, objetivos y valores.

La mente, en este contexto, se refiere a la capacidad cognitiva y de razonamiento que disponemos en cada momento. Utilizamos la mente para recopilar información, analizarla, evaluar opciones y considerar las posibles consecuencias de nuestras decisiones. A partir de aquí se derivan todas las teorías posmodernas para encontrar una mente y/o mentalidad que faciliten la toma de decisiones exitosa.

La intuición, por otro lado, se basa en la sensación o percepción directa de algo sin un razonamiento o análisis consciente. Es una especie de "saber sin saber por qué". La intuición puede ser útil en situaciones en las que no tenemos acceso a toda la información necesaria para tomar una decisión o cuando hay plazos ajustados que no nos permiten realizar un análisis exhaustivo.

Mente e intuición son, en esta cosmovisión mainstream, complementarias en la toma de decisiones. La mente nos permite analizar y evaluar opciones de manera ra-

"No se inquiete por hacer o no hacer; lo más importante es que se mire a usted mismo."

## Nisargadatta Maharaj

cional, mientras que la intuición nos brinda una sensación o percepción directa que puede ser útil en situaciones limitadas.

La clave bajo este paradigma está en comprender cuándo utilizar cada una y combinarlas de manera efectiva para tomar decisiones informadas y equilibradas.

## DECISIÓN Y DECISOR

El paradigma científico-psicológico actual que defiende la mente y/o la intuición como "herramienta" primordial y fundamental en la toma de decisiones pasa por alto una realidad o verdad mayor porque no cuestiona la (in)existencia de un decisor en el proceso de toma de decisiones.

La pregunta "¿Quién es el decisor?" resultará chocante, delirante, molesta, inapropiada, estúpida o incluso irreverente para quienes están cómodamente instalados en una cosmovisión materialista del mundo. En este sentido, la NO-DUALIDAD, el VEDANTA ADVAITA, invita a dar un paso más, señalando hacia la naturaleza ilusoria del decisor y, por ende, hacia la verdadera naturaleza de la toma de decisiones.

## LA ILUSIÓN DE SEPARACIÓN

En nuestra vida cotidiana, tendemos a ver el mundo y a nosotros mismos como objetos, como entidades separadas e independientes interactuando entre sí. Esta percepción de separación deriva en una sensación de una (falsa) limitación que nos mueve a buscar la felicidad, la paz y la plenitud en objetos, sustancias, relaciones, experiencias o situaciones... siempre más allá, en el futuro y fuera de nosotros mismos. Buscamos con ahínco y anhelo ese objeto definitivo que resuelva nuestra permanente sensación de carencia e inseguridad.

Sin embargo, si miramos cuidadosamente nuestra experiencia directa, podemos reconocer que la intermitente sensación de separación es tan sólo una pasajera ilusión. En realidad, percibimos y experimentamos siempre percepciones, sensaciones, pensamientos, emociones e imágenes transitorias en un fon-

do continuo e indivisible que llamamos "YO".

Cuando tomamos decisiones desde la perspectiva de la separación, esto es, desde el punto de vista del individuo o yo separado, concluimos automáticamente que nuestras elecciones van a afectar positiva o negativamente a nosotros mismos o a terceros. Desde esa posición de separación tememos desviarnos por la "carretera del infierno" que, si no elegimos bien, nos entierre en un fondo eterno de malestar y sufrimiento.

## EL YO-SEPARADO

Cuando nos situamos en el punto de vista del yo-separado, esto es, en la posición del individuo-decisor, aparece automáticamente la inseguridad -o incluso el miedo/stress/ansiedad- como expresión de la carencia y limitación percibida y nos preocupamos inmediatamente por el resultado futuro de nuestras decisiones.

De esta manera quedamos aparentemente atrapados en la dualidad perder-ganar, en la dualidad del ego. Bajo la perspectiva del yo-separado todas las decisiones serán críticas porque parecen tener el poder de determinar nuestro bienestar más fundamental: nuestra felicidad, paz, plenitud y libertad.

La no dualidad nos invita a ampliar la mirada hacia lo impersonal, es decir, hacia la totalidad de la experiencia, donde salimos de esa visión contraída que nos identifica con un fragmento de la experiencia. Cuando nos identificamos con un fragmento de la totalidad, percibimos un límite cuyo destino creemos compartir. Esa es la razón por la cual aparece la inseguridad, que no es otra que el miedo a la muerte, a la extinción, en definitiva, del yo-separado.

## LA ILUSIÓN DE ELECCIÓN

Si paramos y auto-indagamos con seriedad podemos reconocer que todas las decisiones son simplemente expresiones -pensamientos, sensaciones y percepciones) arbitrarias de la totalidad, apareciendo en la totalidad que soy (YO), en este momento. No hay decisor que intermedie, eligiendo entre diferentes opciones para determinar la más acertada.

La posibilidad de elección o de opciones implica necesariamente la existencia de un sujeto separado que elige entre objetos separados. Sin embargo, en nuestra experiencia directa, la separación es una ilusión. Toda la experiencia deviene continua e indivisible en nosotros. No hay fisuras en la experiencia que tracen una frontera entre un exterior y un interior, ni hay puntos determinados -opciones- que bifurquen la experiencia. Todos es "continuo conocer" de lo que "ES".

El "lugar" indiviso en el que aparecen mis pensamientos es esencialmente el mismo "lugar" en el que aparece mi cuerpo, en el que aparece la mesa en la que me apoyo en este momento o el árbol que diviso por la ventana.

## UN SENCILLO EXPERIMENTO

Tomemos, a modo de ejemplo, una elección/decisión muy simple. Es la hora del desayuno y alguien te pregunta, ¿quieres té o café? Tan pronto percibes esta pregunta aparece seguidamente otro pensamiento como por ejemplo "quiero tomar té". Ese pensamiento siguiente emerge como cualquier otro pensamiento posible: "quiero tomar café", "no lo sé todavía", "no quiero nada", o "que pesado el que pregunta". Todo pensamiento llega directamente, sin intermediación, simplemente surge.

Siguiendo la secuencia, podemos ver que al pensamiento "quiero tomar té" acompaña otro que dice: "Elegí tomar té".

El yo-separado se crea precisamente en esa tercera secuencia. El pensamiento, "elegí tomar té", es el que encarna o construye al decisor en tiempo real. Pero en realidad, entre la pregunta, ¿quieres té o café? y el siguiente pensamiento, "quiero té", no hubo un proceso de decisión alguno. "Elegí té" es una ocurrencia que aparece a posteriori.

En realidad, nadie ni nada elige el pensamiento "quiero té". Por tanto, el pensamiento "elegí té" es una interpretación de una experiencia en la que en realidad no hay elección.

Simplemente hubo una secuencia de pensamientos apareciendo, al igual que la hay en toda sucesión de fotogramas en una película. Al visionar una película percibimos una ilusión de continuidad y de causa-efecto en la pantalla, pero realmente, de fondo, en lo real, no existe esa correlación más que como fotogramas que se suceden.

Del mismo modo, la aparente continuidad en la experiencia es reflejo de la totalidad en este momento y crea la ilusión de una causa-efecto entre dos pensamientos que no existe.

## LA GRAN VOLUNTAD

En definitiva, pensamos que toda elección es el resultado de la voluntad de un decisor. Pero si nos detenemos y miramos con mayor precisión, podemos observar que toda aparente opción es resultado de la voluntad libre y creadora de la totalidad.

En el mundo convencional establecemos relaciones entre objetos que interactúan y se condicionan, multiplican y dividen mutuamente; fragmentos de la totalidad generando fragmentos. Parece que existen objetos separados que tienen esta cualidad transformadora, fotogramas que tienen esa cualidad transformadora. Además, cuanto más me pierdo como un objeto en un mundo de objetos, más asumo que tengo que resolver algo.

Lo único que tiene voluntad creativa es la creación misma que incluye la libre opción de crear un aparente decisor con aparente voluntad.

## LA DECISIÓN DE EVA

Hace unos días mi hija Eva, 16 años, tenía que elegir el tipo de bachillerato que quería hacer el año que viene. Tenía dudas porque, aunque la preferencia es, claramente, arte, temía que su elección coartara posibilidades futuras.

Eva se encuentra en una disyuntiva: ¿Qué elijo?

Eva necesita elegir el objeto que le dé mayor seguridad. Pero, en la medida que está inmersa en el viaje de las opciones, la inseguridad aumenta porque el punto de partida está condicionado: Eva busca desde su identidad falsa; desde la carencia, desde la inseguridad y el miedo. Eva necesita elegir la mejor opción de futuro para disolver la inseguridad que siente en este momento.

Ante esto, simplemente le pregunté: Eva, dime ... ¿Qué quieres hacer REALMENTE? En ese momento Eva abre los ojos, resplandece, la inseguridad se diluye y la respuesta aparece clara y nítida -ARTE-.

La pregunta ha (re)situado a Eva en sí misma, en su propia seguridad, en su propia naturaleza, en lo que ES en esencia: Paz, Felicidad, Plenitud, Libertad. Y, desde esa posición más real, ya no requiere hallar seguridad en ningún objeto o decisión de futuro.

Así, ante cualquier decisión importante en tu vida, pregúntate: ¿Qué opción refleja lo que es más cierto en mí? ¿Qué opción NO surge de la inseguridad, de la carencia y del miedo? ¿Qué opción refleja lo que (ya) soy?

## HACIA UNA DECISIÓN IMPERSONAL

La no dualidad nos invita a reconocer que la realidad última es una expresión indivisible y sin fisuras. No hay una dualidad inherente y entre las cosas, sino que todo es, siempre, la expresión absoluta de la totalidad tomando una forma determinada. Por tanto, no hay decisiones "correctas" o "incorrectas" en el sentido convencional y cada decisión es una manifestación única de la totalidad de la existencia.

La toma de decisiones en el contexto de la no dualidad no implica una aparente inactividad o pasividad. Todo es acción, en cada instante; se trata de una acción espontánea que surge como expresión directa de la realidad última.

A medida que atravesamos nuestro condicionamiento y nos abrimos al reconocimiento de la naturaleza no dual de la existencia, nos volvemos sensibles a las necesidades del momento presente y actuamos en consecuencia. Percibimos menos fricción con el mundo y nuestras decisiones ya no están impulsadas por el miedo, la inseguridad, el ego o la búsqueda de recompensas personales, sino por una compasión más profunda y una sabiduría que trasciende la mente individual: la decisión impersonal. ■



## Los datos en la IA

POR **GONZALO M.FLECHOSO**  
Abogado, Auditor CISA (ISACA)

**E**sta teniendo bastante expectación en los últimos meses la Inteligencia Artificial (IA) a raíz de la aplicación ChatGPT que ha supuesto el acceso para muchos a esta tecnología, pero sin falta de polémica, ante el miedo de que una vez por todas se generalice el uso de la inteligencia artificial sin haber resuelto todavía ciertos problemas ético o legales. Como las dudas de si esta nueva era de la IA va a suponer la pérdida de miles de puestos de trabajo, la vulneración de derechos de ciertos colectivos por su no accesibilidad a ella, la simulación de personas con fines no legales o la simple atribución de la propiedad intelectual de las obras escritas, musicales o gráficas realizadas por la IA, entre otras cuestiones.

Los algoritmos de la inteligencia artificial requieren de datos para su aprendizaje y funcionamiento. Que pueden proceder del propio usuario de la IA que, al necesi-

tar el automatismo de algún proceso, nutre con su propia información a la inteligencia artificial, pero en otras ocasiones estos datos pueden proceder de fuentes externas.

El año que viene entra en vigor la normativa que exige a la administración pública a facilitar el acceso a los datos de alto valor, donde diferente información relativa a meteorología, medio ambiente, posesiones, movilidad o estadística debe ponerse de forma gratuita a disposición de los ciudadanos. Pudiendo entonces utilizarse este tipo de información para los algoritmos de las redes neuronales en la inteligencia artificial. Pero estos datos pueden también proceder de los miles de dispositivos utilizados por los usuarios, de las propias comunicaciones o de cualquier otra información que se almacene y posteriormente pueda prepararse para alimentar a la inteligencia artificial.

En ocasiones, el problema del uso de la información surge cuando está protegida o está sometida a ciertas condiciones para poder ser utilizada. Como en el caso de las obras, libros, pinturas, videos o cualquier otro contenido protegido por derechos

de propiedad intelectual. Dado que su utilización en la IA no tiene porque suponer que estos derechos no están vigentes o que no se debe recabar la autorización de los titulares de estos derechos para utilizar estas obras.

Otro de los problemas de la utilización de información en la IA es cuando ésta contiene datos personales. Dado que entonces, el uso de estos datos, no estará exento del cumplimiento de la normativa de protección de datos. Así, por ejemplo, si se utiliza la IA para analizar miles de currículums en un proceso de selección, con el que determinar que candidatos pueden ser los adecuados de acuerdo con unos parámetros fijados previamente. El hecho de utilizar estos currículums con datos personales requiere la autorización de estas personas que facilitan su currículum, salvo que sea necesario en virtud de un contrato o una ley. Explicando previamente a los candidatos que será la IA la que determinará su selección. También deberá garantizarse la seguridad de estos datos personales, aunque puede resultar a veces difícil, si se desconoce como operan los algoritmos en las cajas

negras de la inteligencia artificial; en incluso, al utilizar esta novedosa tecnología, que estos tratamientos requieran la realización de un evaluación de impacto en los derechos y libertades de estas personas.

## Hay multitud de cuestiones sobre el funcionamiento y los resultados de la IA que todavía las leyes no han resuelto, pero sin embargo, cada vez esta más presente en nuestras vidas el uso de la inteligencia artificial

Surgiendo entonces el problema del manejo de los datos para unos fines distintos para el que inicialmente se recabaron. Aparte del problema derivado del uso posterior de los datos, en cuanto al tiempo de conservación de los mismos, dado que entonces no se podrá cumplir con el principio de limitación en la conservación de los datos, cuando la IA vuelve a utilizar estos una y más veces sin límite de tiempo y sin control por parte de los usuarios.

También, gracias al potencial de la IA, se podrá generar otra información de carácter personal a partir de los datos inicialmente utilizados, como cuando se elaboran perfiles relativos a la personalidad, rendimiento profesional, situación económica, salud, preferencias, comportamiento, ubicación, etc. Surgiendo el problema, no tanto en que se generen estos datos de forma automatizada por la IA, sino que lo lleve a cabo y los utilice sin que se sepa que lo está realizando, dado el oscurantismo que puede rodear al funcionamiento de las cajas negras de la inteligencia artificial. Incumpliendo con ello la normativa de protección de datos al no informar y legitimar esta operación en el tratamiento de los datos personales.

Incluso puede darse el caso que la información que se utilice en el entrenamiento o funcionamiento de la inteligencia artificial no incluya datos personales, no teniendo por ello que cumplir con ninguna normativa de protección de datos. Pero que, tras la utilización de esta tecnología, si se pueda identificar a personas físicas a partir de la información inicial, lo que supondrá

la necesidad de cumplir con las normas que regulan el tratamiento de los datos personales.

Ante este riesgo del desconocimiento de lo que hace la IA en la caja negra con la información que procesa, se está llegando incluso a la creación de IA cuyo cometido es el de conocer que es lo que hacen las redes neuronales de la inteligencia artificial. Lo que nos lleva a un escenario en donde la propia IA será la que se encargue de supervisar y controlar a otra IA.

En cuanto a los resultados obtenidos con la IA, estos tampoco están a veces exentos de polémica. Dado que, si el resultado es la creación de libros, escritos, dibujos, esculturas, música, etc. A día de hoy no está previsto que sea la IA a quien se le atribuya la autoría de estas obras o incluso de que sean una creación y no una simple copia de obras ya existentes. Dado que, si se considera a la IA como autor de estos textos,

dibujos o composiciones musicales, deberá determinarse quién obtiene los beneficios económicos de la explotación de estas obras o quién será el responsable si esa obra es denunciada por plagio.

Hay multitud de cuestiones sobre el funcionamiento y los resultados de la IA que todavía las leyes no han resuelto, pero sin embargo, cada vez esta más presente en nuestras vidas el uso de la inteligencia artificial. Y si en el caso de Europa las normas que regularán esta tecnología, establecerán que esta permitido hacer o no con ella, así como las condiciones que deben cumplir tanto los que la desarrollen o la usen. El hecho de que en otros países estas leyes sobre el uso de la IA no estén coordinadas con las europeas, supondrá un riesgo para los derechos y las libertades de las personas, dada la posibilidad de su desarrollo o uso en cualquier país, pero con trascendencia para cualquier individuo. ■



## El futuro de la ciberseguridad en las empresas



POR FRANCISCO PEREZ BES  
Socio de Derecho Digital en Ecix Tech

Según datos publicados por la Agencia española de Protección de Datos en su memoria de actividad de 2022, durante ese periodo se recibieron 1751 notificaciones de brechas de datos personales.

Adicionalmente, de la información extraída del servicio eRadar de la consultora Ecix Tech, las sanciones por incumplimiento del artículo 32 del RGPD (que regula las obligaciones de seguridad), han aumentado considerablemente, tanto en número como en importe, habiéndose convertido ya en un aspecto que ninguna organización (sin perjuicio de su tamaño o sector) puede obviar en su proceso de prevención y gestión de riesgos legales.

Sin embargo, la inteligencia artificial, que ahora lo ocupa todo, ha dejado a la seguridad cibernética (temporalmente) en un segundo plano, cuando en realidad esta nueva tecnología trae consigo nuevas amenazas y riesgos para sus usuarios, que van más allá de los meros daños informáticos o robo de datos a los que -desgraciadamente- nos estamos acostumbrando.

A medida que la tecnología avanza y las amenazas cibernéticas se vuelven más sofisticadas, la información se ha convertido en el activo más valiosos de las empresas y, en consecuencia, en el eje de cualquier estrategia de seguridad y gestión de riesgos.

En efecto, cualquier empresa maneja una gran cantidad de información confidencial, desde datos de clientes y empleados hasta propiedad intelectual y secretos comerciales. Esta valiosa información suele ser el objetivo principal de los ciberdelincuentes, que están constantemente buscando vulnerabilidades en los sistemas para obtener acceso no autorizado. Cuando lo logran, las consecuencias de tal acceso suelen derivar en daños a los sistemas de la empresa y, complementariamente, en la erosión de la confianza de los clientes y socios comerciales.

Adicionalmente, hay que destacar que en un escenario empresarial que ansía la transformación digital, la falta de una estrategia eficaz centrada en la ciberseguridad y en la protección de la información

(sea personal o no) expone a cualquier organización a los citados riesgos, entre muchos otros.

Con tal de facilitar el logro de tales objetivos, el legislador europeo viene desarrollando una abrumadora estrategia regulatoria sobre la que pretende construir el futuro de Europa para las próximas décadas.

Una de las principales características de esta nueva normativa es que introduce ciertos aspectos que, aunque no pueden calificarse de novedosos, sí tienen impacto relevante en las empresas. Entre ellos, los que tienen que ver con la responsabilidad legal de los órganos de administración o dirección, la obligación de impartir formación de manera eficaz y acreditable entre sus empleados y directivos, o la colaboración público-privada a la hora de gestionar y notificar los incidentes que eventualmente vayan sufriendo las organizaciones que desarrollan sus actividades en determinados sectores.

**Una de las principales características de esta nueva normativa es que introduce ciertos aspectos que, aunque no pueden calificarse de novedosos, sí tienen impacto relevante en las empresas**

A la vista de este nuevo y complejo escenario regulatorio, la necesidad de dar cumplimiento a todas las nuevas obligaciones que se establecen para las empresas y organizaciones requieren diseñar un sistema de cumplimiento que abarque estos nuevos aspectos relacionados con la ciberseguridad y con los nuevos riesgos que para esta actividad trae consigo la nueva tecnología que las organizaciones incorporan, como resulta en el caso de la inteligencia artificial.

En este sentido, las entidades comienzan a darse cuenta de la necesidad de contar con un sistema de cibercompliance, a través del cual puedan conocer, primero, la normativa que les resulta de aplicación en cada momento; segundo, qué impacto tienen en la empresa las nuevas obligaciones impuestas por estas nuevas normativas; y, finalmente, cuáles son las medidas mitigadoras que deben implementar, en qué plazos y cuál es el dimensionamiento de recursos que deben invertirse a los efectos de poder garantizar el eficaz cumplimiento de las obligaciones legales. ■

AUSAPE

# ¿Estás lidiando con una infraestructura de análisis de datos obsoleta que te limita?

**¡Altim Analytics tiene la solución perfecta para ti!**

Si todavía no has considerado migrar a S/4HANA, te invitamos a descubrir cómo revolucionar tu experiencia de análisis. Con nuestra integración de SAP Analytics Cloud y SAP Business Objects, podrás disfrutar de un análisis de datos completo y avanzado.

**¡Obtén una visión completa y avanzada de tus datos potenciando así la toma de decisiones!**



Escanea el QR

altim analytics



# 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



minsait

An Indra company

# SEIDOR



# SEIDOR tu partner SAP integral



ERP y finanzas



CRM & Customer Experience



Gestión del gasto



Supply Chain Management



Employee Experience



Business Technology Platform