

# AUSAPE

Nº 49. Junio 2017

¡YA SOMOS  
500!

Nueva cifra histórica  
de empresas asociadas

## TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO



**AUSAPE reúne a 65 directivos en torno a los retos de la transformación digital**



**Nuestros Coordinadores y Delegados visitan Walldorf**

**Resumen del primer evento AUSAPE sobre Audits y Accesos Indirectos**



# Tecnocom

## Líder en Soluciones y Servicios TIC

Tecnocom, multinacional española con presencia directa en 8 países y la tercera compañía del sector TIC en España, es partner de SAP desde hace más de 20 años, durante los cuales ha diseñado e implantado proyectos en más de 100 clientes. Cuenta con un equipo formado por 600 consultores altamente cualificados en gestión, consultoría y desarrollo de soluciones SAP.

### MÁXIMA CALIDAD EN CADA PROYECTO:

- Miembro de Executive Council SAP EMEA.
- Certificación Partner Center of Expertise PCoE.
- Soluciones certificadas RDS.
- Especialistas en proyectos de transformación.
- Capacidad para ejecutar proyectos internacionales.
- Experiencia contrastada en soluciones de innovación (HANA, Cloud, etc...).



Consultoría | Tecnología | Outsourcing  
[www.tecnocom.es](http://www.tecnocom.es)

Para más información póngase en contacto con nosotros en [info@tecnocom.es](mailto:info@tecnocom.es)



Corazón de María, 6 - 1º  
Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid  
Tel: +34 915195094  
Fax: +34 915195285

### Consejo Editorial

Xavier Ballart  
Mónica García Ingelmo  
Óscar Soler  
José Ignacio Santillana  
Jordi Castells  
Luis Miguel Martín  
Sergio Gistàs

### Revista AUSAPE

#### Dirección:

Junta Directiva AUSAPE

#### Colaboradores:

Roberto Calvo  
Mercedes Aparicio  
Rita Veiga  
Jesús Álvarez  
Reyes Alonso

#### Dirección de Arte

Tasman Graphics

#### Publicidad

gestor@ausape.es

#### Redacción

comunicacion@ausape.es

#### Depósito Legal:

M-10955-2007

#### Edita

AUSAPE

#### Impresión

Advantia

[www.ausape.es](http://www.ausape.es)

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.



#### Óscar Soler

Vocal de Internacional de AUSAPE en representación de la Universidad Complutense de Madrid (UCM)

# ¡Ya somos 500!

Estimado Asociado,

Estamos muy satisfechos de poder anunciar que hemos superado la cifra histórica de los 500 asociados, tan sólo dos años después de haber alcanzado los 400, una cantidad redonda que en aquel momento se nos antojaba mágica.

Desde AUSAPE estamos muy agradecidos por la confianza que depositan en nosotros cada vez más empresas como comunidad de referencia en España para el entorno SAP.

Indudablemente el crecimiento que hemos experimentado, da como resultado una Asociación más sólida que nunca y alineada con las dimensiones de otros Grupos de Usuarios de SAP de otros países europeos, cuyos mercados son de mayor tamaño que el español. Y, a la hora de conseguirlo, ha sido clave la hoja de ruta que marca nuestro Plan Estratégico 2015-2017 que, como sabéis, fija como objetivos crecer en número de miembros, potenciar los servicios de alto valor, fomentar la colaboración entre las empresas asociadas, profundizar en los programas de influencia en SAP internacionales y dotar a la Asociación de estructura y recursos necesarios para el despliegue del resto de los objetivos.

Precisamente este número de la revista plasma a la perfección el giro emprendido por AUSAPE para trasladar esa percepción de valor al Asociado. En ella encontraréis amplios resúmenes de dos eventos que queremos destacar: el workshop sobre Audits y Accesos Indirectos en SAP que celebramos en Madrid y Barcelona, y la jornada para directivos que organizamos en Barcelona, conjuntamente con Seidor e IESE.

También damos voz en la publicación a dos de los nuevos Grupos de Trabajo que acaban de iniciar actividad: SAP HANA y Movilidad y SAP Fiori. Además, hemos abierto una nueva Delegación en Galicia. Es la primera que se estrena en 2017, pero no será la única.

Iniciativas como éstas son un fiel reflejo de la transformación de AUSAPE pero, a la vez, seguimos apostando por eventos ya muy consolidados. Y es que, amigos, faltan pocos días para que se celebre el Fórum, nuestra principal cita anual.

Sobre sus detalles informamos también en las primeras páginas de la revista. Todo está preparado para que los días 21 y 22 de junio nos veamos en Sevilla y compartamos dos jornadas que nos darán las claves que necesitan nuestras organizaciones para competir.

Mientras tanto, disfrutad de este número de la revista, que incluye en sus páginas un buen número de entrevistas, casos de éxito, artículos e información, sin duda, interesante.



## Nuestros colaboradores habituales

### HELMAR RODRÍGUEZ

Helmar es Innovation Principal de SAP EMEA. Con una formación que combina el enfoque empresarial con una fuerte base humanista, imparte seminarios de desarrollo personal, comunicación, liderazgo y oratoria en España, Portugal y Latinoamérica. Le puedes encontrar en nuestra sección 'Virus de la Mente' y también en: [www.marpushills.com](http://www.marpushills.com) y [www.linkedin.com/home](http://www.linkedin.com/home)

### IGNACIO GONZÁLEZ GARCÍA

Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología. Comparte firma con Helmar Rodríguez en la sección 'Virus de la Mente'.

### 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.marzoasesores.com](http://www.marzoasesores.com)



|  |    |
|--|----|
| DESTACAMOS A ...   | 03 |
| NOTICIAS   | 04 |
| ANÁLISIS   | 13 |
| <p>AUSAPE reúne a 65 directivos en torno a los retos de la transformación digital</p> <p>AUSAPE reúne a los Asociados en torno al Licenciamiento en SAP: audits y accesos indirectos</p> <p>La economía digital y sus claves, estrellas del SAP Innovation Forum</p>   |    |
| ENTREVISTA / INTERVIEW   | 22 |
| <p>Franck Cohen, Chief Commercial Officer at SAP</p> <p>Gianmaria Perancin, Presidente y Miembro del Equipo de Liderazgo Principal de SUGEN<br/> Vicepresidente de Relaciones Internacionales de USF (Grupo de Usuarios de SAP en Francia)<br/> <i>Chairman and Core Leadership Team Member at SUGEN</i><br/> <i>Vice-Chairman for International Relationships at USF</i></p> <p>Director de Gestión de Sistemas de Información y Proyectos de EDF SA<br/> <i>Officer for IS Governance and Project Management of EDF SA</i></p> |    |
| AUSAPE INTERNACIONAL   | 29 |
| <p>Nuestros Coordinadores y Delegados se reúnen con los expertos de SAP en Walldorf</p>  |    |
| CASO DE ÉXITO  | 30 |
| <p>Migración a SAP de la Tesorería Operativa y Comunicación Bancaria en FCC</p> <p>SAP Multi Resource Scheduling: implantación en Grupo Ence</p> <p>Emotional Pulse by Seidor, el primer tracker que monitoriza el estado emocional del deportista</p> <p>GAM continúa su proceso de transformación digital de la mano de TecnoCom y SAP Hybris</p>  |    |
| EN PROFUNDIDAD   | 38 |
| <p>¿Cómo hacer eficientes, estandarizar y obtener ahorros en los procesos de compra?</p> <p>Ventajas de la automatización de procesos financieros</p> <p>Integra: su socio de negocio hacia la externalización de la nómina</p> <p>IFRS16 - Cómo abordar un proyecto con éxito</p>   |    |
| GRUPOS A FONDO   | 46 |
| <p>Los primeros pasos del Grupo de Movilidad y SAP Fiori en AUSAPE</p> <p>El Grupo de Trabajo de SAP HANA se estrena en AUSAPE</p> <p>La Asociación pone en marcha la Delegación de Galicia</p> <p>Últimas actividades de nuestros GTs y Delegaciones</p>  |    |
| EL VIRUS DE LA MENTE   | 52 |
| <p>Heridas del tiempo. Cristales de tiempo.</p>  |    |
| RINCÓN LEGAL   | 54 |
| <p>El Reglamento Europeo de Protección de Datos Personales, a un año de su aplicación</p>  |    |
| LA TRASTIENDA  | 56 |
| <p>Óscar Lozano Gutiérrez, Director de Sistemas de Información de Acesur</p> <p>Mercedes Molina, Presidenta de Autismo Sevilla</p>   |    |
| FIRMA INVITADA   | 60 |
| <p>Alberto Díaz, Socio fundador de MIGRATION (Business &amp; Organization)</p>   |    |



**ANÁLISIS (pág. 13)**

AUSAPE reúne a 65 directivos en torno a los retos de la transformación digital

**AUSAPE INTERNACIONAL (pág. 29)**

Nuestros Coordinadores y Delegados se reúnen con los expertos de SAP en Walldorf



**ENTREVISTA / INTERVIEW (pág. 22)**

Franck Cohen, Chief Commercial Officer at SAP



**ENTREVISTA / INTERVIEW (pág. 25)**

Gianmaria Perancin, Presidente y Miembro del Equipo de Liderazgo Principal de SUGEN / *Chairman and Core Leadership Team Member at SUGEN*

**FIRMA INVITADA (pág 60)**

Alberto Díaz, Socio fundador de MIGRATION (Business & Organization)



**LA TRASTIENDA (pág. 56)**

Óscar Lozano Gutiérrez, Director de Sistemas de Información de Acesur



# AUSAPE comunica a SAP el malestar de los Asociados con la solución para SII

Xavier Ballart, Presidente de AUSAPE, comunicó el pasado 17 de marzo a través de una carta vía email a la dirección de SAP España el malestar de las empresas asociadas en relación a la solución ofrecida por SAP al proyecto de SII de la AEAT, solicitando a la compañía la flexibilización en el alcance de dicha solución. La respuesta

de SAP a esta cuestión llegó el pasado 24 de marzo a través de un correo electrónico remitido por João Paulo da Silva, Director General de SAP España, Israel y Portugal, al presidente de la Asociación.

A continuación, AUSAPE pone en conocimiento de sus Asociados el contenido de ambas comunicaciones.

## COMUNICACIÓN DE AUSAPE A SAP

Estimado João,

Como sin duda es de tu conocimiento, la mayor parte de los Clientes SAP estamos obligados a cumplir con el nuevo requisito legal que supone la entrada en vigor, el 1 de julio de este año, del proyecto SII (Sistema de Información Inmediata) de la Hacienda pública española.

Aún a sabiendas de que no ha llegado formulación definitiva, por parte de la AEAT, del funcionamiento final del proyecto, ni de la mensajería, ni de las acciones y reacciones a los intercambios de información entre la AEAT y las empresas, las soluciones presentadas por SAP hasta este momento, han generado un notable descontento entre sus propios Clientes.

Los Clientes no pueden entender, ni explicar a sus Órganos de Dirección, que tras estar pagando un cuantioso mantenimiento (que representa la recompra de la licencia en menos de 5 años), los requisitos legales no estén cubiertos, cuando menos en el mínimo imprescindible, para cumplir con la obligación y que, a partir de ahí, cada Cliente pueda adoptar la solución final que mejor se adapte a sus necesidades.

Tampoco logramos entender que SAP no deje más opción al Cliente que entrar en sus soluciones con pagos de licenciamiento adicionales a su coste actual, o contratar con un tercero para implementar una solución a medida, convirtiendo a sus propios Partners certificados por SAP en competencia de la solución de SAP, definitivamente, incongruente e inexplicable para los responsables de IT en su organización interna.

Desde AUSAPE queremos proponer a SAP una alternativa en el alcance de su solución y que consiste en que la mensajería xml se genere dentro del estándar y que, a partir de ahí, cada Cliente actúe según su criterio.

Esta petición viene avalada por una encuesta que hemos realizado entre los Asociados de AUSAPE que participan activamente en las sesiones de trabajo realizadas sobre este proyecto, pero el nivel de la muestra y el nivel de respuesta creemos que pueden ser extrapolados, con una desviación de error mínima, a la totalidad de la base instalada de Clientes SAP en España. Los datos se refieren al viernes 10 de marzo, pero se siguen recibiendo respuestas a diario.

194 empresas de las más importantes de España, han contestado manifestando su queja por tener que incurrir en una solución de pago que, adicionalmente, incrementará el coste de mantenimiento en los próximos años, y que el mínimo para poder cumplir con la obligación fiscal no esté cubierto en el estándar, siendo SAP consciente de que el incumplimiento de esta obligación puede suponer fuertes sanciones económicas para sus Clientes.

Un análisis más detallado de la encuestas nos aportan otros aspectos que creemos deben ser tenido en cuenta.

| Preguntas  | SI                | NO             | RESTO        |                |
|--|-------------------|----------------|--------------|----------------|
| ¿Tenéis claro los conceptos/fechas a reportar al SII? (S/N)                | 49                | 44             | 0            |                |
| ¿Habéis empezado a revisar la solución técnica de SII? (S/N)               | 74                | 19             | 0            |                |
| ¿Estáis barajando no esperar a la solución de SAP? (S/N)                   | 61                | 30             | 2            |                |
| ¿Os parece una buena solución? (S/N)                                       | 46                | 35             | 12           |                |
| ¿Tenéis datos que se deban reportar al SII, fuera de SAP? (S/N)            | 34                | 56             | 3            |                |
| ¿Tenéis claro cómo usar el nuevo campo para ampliar la referencia? (S/N)   | 51                | 40             | 2            |                |
| ¿Veis necesarias más reuniones presenciales en abril? (Presencial/Webinar) | <b>Presencial</b> | <b>Webinar</b> | <b>Ambas</b> | <b>Ninguna</b> |
|  | 13                | 25             | 52           | 3              |

Por todo ello João, en la reunión de la Junta Directiva del día 15 de marzo, hemos acordado enviarte este comunicado ya que creemos que una flexibilización en el alcance de la solución de SAP, atendiendo nuestra petición, puede ser muy beneficiosa para todos, reforzando la fidelización tradicional de los Clientes con SAP y evitando la aparición de soluciones paralelas que, a la larga, sólo acarrearán más problemas a los Clientes y a la relación de SAP con sus Partners.

Agradeciéndote una respuesta lo antes posible, recibe un cordial saludo.

## COMUNICACIÓN DE SAP A AUSAPE

Estimado Xavier,

Antes que nada me gustaría agradecerte el que hayas compartido con nosotros las impresiones de AUSAPE respecto a la solución relativa al SII (Suministro Inmediato de Información).

El nuevo sistema de llevanza de los libros de registro del IVA mediante el SII supone, no sólo un nuevo requisito legal, sino una nueva forma de relacionarse con la administración, a través de la Sede Electrónica de la AEAT, con nuevos sistemas de control tributario, que por tanto requieren de nuevas soluciones. Estas soluciones deben permitir el suministro cuasi inmediato de los registros de facturación, y su posterior gestión y control.

Es importante situar la solución dada por SAP en su contexto global, ya que esta situación no es sólo específica para España. En los últimos años, similares requerimientos se están publicando en otros países como Perú, Chile, Colombia, Turquía, Hungría, etc. En breve se espera que afecte a todos los países de la UE con la puesta en marcha de la Agenda Digital Europea.

Por este motivo, y dada la similitud en muchos de estos requerimientos, nuestro Departamento de Desarrollo ha decidido abordarlos en el futuro de un modo homogéneo, tomando como base nuestra solución de "SAP ERP, option for e-document processing" y el "SAP Cloud Platform, integration service". La ventaja para nuestros clientes implica que puedan cubrir de manera consistente los requerimientos de este tipo que puedan surgir en subsidiarias radicadas en otros países, sin necesidad de enfrentarse a desarrollos locales.

Es por esta razón que no está previsto abordar la solución al SII de manera diferente a la ya conocida y comunicada en las múltiples sesiones informativas llevadas a cabo hasta la fecha.

Esta decisión ha sido largamente meditada y tomada siempre pensando en lo mejor para los clientes de SAP.

Recibe un cordial saludo

# Fórum AUSAPE: todo listo para la edición de 2017

AUSAPE ultima los detalles finales de la XIII edición de su Fórum anual, un evento que reunirá los días 21 y 22 de junio en Fibes II, el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla, a la comunidad SAP en España.

La cita concentra en 2017 tres ponencias magistrales en torno a temas clave como son la invención, la innovación y la transformación empresarial. De innovación hablará Pep Torres, inventor y fundador del Museo de las Ideas e Inventos de Barcelona (MIBA), el primer museo del mundo dedicado a los inventos. Su experiencia en el ámbito de la creatividad, la innovación y el emprendimiento le han llevado a impartir más de 300 conferencias.

Otra de las sesiones magistrales versará sobre cómo impacta la inteligencia artificial y la informática cognitiva en la evolución de las empresas hacia modelos digitales.

El Fórum dedicará la tercera de sus ponencias centrales al tema de fiscalidad, con la organización de una mesa redonda centrada en SII, el nuevo sistema de gestión del IVA cuya entrada en vigor se producirá el próximo 1 de julio. En ella expertos en el tema llevarán a cabo una última actualización sobre su estado y revisarán los últimos pasos necesarios para realizar la transición con los mínimos problemas posibles.

AUSAPE ha preparado un Fórum que promueve el networking y la colaboración, y en el que las empresas pueden compartir sus experiencias y proyectos de tecnología e innovación. En este sentido, habrá más sesiones paralelas, y un total de 35 empresas, con sus partners de tecnología, darán a conocer sus implantaciones basadas en tecnología SAP, que les han permitido transformar sus procesos de negocio y alcanzar ventajas competitivas.

Como siempre, destacados expertos de SAP participarán en sesiones técnicas sobre las últimas soluciones de la firma y, además, tendrán continuidad las Sesiones Demo de tecnología, iniciativa puesta en marcha en la edición de 2016 y que, dado su éxito, aumentarán su número y espacio.

Novedades también en este Fórum serán la organización de un Taller de Innovación y la celebración de un Foro de Empleo. En el taller los participantes pondrán a prueba sus conocimientos, su imaginación y su capacidad de trabajo en equipo para solucionar un problema real; el Foro de Empleo servirá de punto de encuentro entre las empresas y estudiantes de los Máster SAP de las Universidades de Sevilla y Málaga.

Será Xavier Ballart, Presidente de AUSAPE y IT Manager de Codorníu, quien inaugure el Fórum AUSAPE 2017, edición que también contará con la intervención de João Paulo da Silva, Director General de SAP España, Portugal e Israel.

# Fórum AUSAPE 2017

## Innovar para crecer

### AGENDA

#### MIÉRCOLES 21 DE JUNIO - 2017

|               |  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
|---------------|--|-------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|
| 09:00 - 10:45 | Traslado desde Estación AVE. Recepción, Inscripción y Networking en Puntos de Encuentro. Café de Bienvenida.   |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 11:00 - 11:30 | <b>Apertura del Congreso. ¿Qué te espera en el Fórum AUSAPE 2017?</b><br><b>Xavier Ballart</b> , Presidente de AUSAPE.                                   |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 11:30 - 12:30 | <b>Sesion Plenaria. Innovación "Pensando Diferente".</b><br><b>Pep Torres</b> , Inventor, creativo y mil facetas más. <b>Patrocinado por UST-Global.</b> |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
|               | <b>PUNTOS DE ENCUENTRO</b>   |                         |                      |                      |                       | <b>SALA MADRID M2</b> | <b>SALA MADRID M1</b> | <b>DEMOS/EMPLEO</b> |
| 12:30 - 13:15 | 12:30 - 13:40 <b>Taller de Innovación</b><br>"Predicando con el Ejemplo, las Best Practices empiezan por uno mismo".                                     |                         |                      |                      |                       | SAP Sesión            | SAP Sesión            |                     |
| 13:15 - 14:00 | 13:40 - 14:00 <b>Entrega de los Trabajos del Taller de Innovación</b><br>Acompañado de Aperitivo para que las ideas fluyan                               |                         |                      |                      |                       | SAP Sesión            | SAP Sesión            |                     |
| 14:00 - 15:10 | Comida.  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 15:10 - 15:45 | Café en Puntos de Encuentro.   |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
|               | <b>SALA PARÍS P1</b>   | <b>SALA BRUSELAS B2</b> | <b>SALA PARÍS P2</b> | <b>SALA PARÍS P3</b> | <b>SALA MADRID M3</b> | <b>SALA MADRID M2</b> | <b>SALA MADRID M1</b> | <b>DEMOS/EMPLEO</b> |
| 15:50 - 16:30 | SEIDOR   | UST-Global              | BIRCHMAN             | OPENTEXT             | HANSE-ORGA            | IBERMATICA            | T-SYSTEMS             |                     |
| 16:35 - 17:15 | SEIDOR   | STRATESYS               | I3S                  | ITELLIGENCE          | INDRA                 | HITACHI               | SOTHIS                |                     |
| 17:20 - 18:00 | SEIDOR   | SUSE                    | DXC                  | SUSE                 | dtm                   | EPI-USE               | ENZYME                |                     |
| 18:00         | Traslado a los Hoteles.  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 20:30         | Traslado a la Cena. <b>Foto de Grupo y Cena.</b> Retorno a los Hoteles a partir de las 00:00 cada 30 minutos hasta las 01:30h.                           |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |

#### JUEVES 22 DE JUNIO - 2017

|               |  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
|---------------|--|-------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|
| 08:00 - 08:30 | Traslado desde Hoteles. Recepción y Networking en Puntos de Encuentro.   |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 09:00 - 09:20 | <b>João Paulo da Silva</b> , Director General de SAP España, Portugal e Israel.  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 09:20 - 10:45 | <b>Mesa Fiscal. AEAT SII Sistema de Información Inmediata.</b> Con <b>Rufino de la Rosa</b> (AEAT), <b>Sara Antuñano</b> (Eroski) y <b>Victoria Golobart</b> (SAP).<br>Modera: <b>Jordi Castells</b> , miembro de la Junta Directiva de AUSAPE |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 10:45 - 11:10 | Café y networking en Puntos de Encuentro.  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
|               | <b>SALA PARÍS P1</b>   | <b>SALA BRUSELAS B2</b> | <b>SALA PARÍS P2</b> | <b>SALA PARÍS P3</b> | <b>SALA MADRID M3</b> | <b>SALA MADRID M2</b> | <b>SALA MADRID M1</b> | <b>DEMOS/EMPLEO</b> |
| 11:15 - 11:55 | SEIDOR   | MOVILIZER               | NGA                  | CIBER                | EDICOM                | SEMANTIC              | WINSHUTTLE            |                     |
| 12:00 - 12:40 | SEIDOR   | COMMON                  | SYMTRAX              | EY                   | BESH                  | INTEGRA               | HR-PATH               |                     |
| 12:45 - 14:00 | IBM. Inteligencia Artificial Aplicada a Negocio. <i>Watson</i> en directo.   |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 14:00 - 14:15 | Entrega de Premios a los Ganadores de los Trabajos del Taller de Innovación.<br>Clausura del Evento.   |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 14:15 - 16:00 | Comida, café y networking en Puntos de Encuentro.  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |
| 15:45 - 17:00 | Traslado a Aeropuerto Sevilla y Estación AVE Santa Justa.  |                         |                      |                      |                       |                       |                       |                     |

\*Las temáticas asignadas a las salas son orientativas, esta agenda puede sufrir variaciones hasta su cierre final.

# AUSAPE

## PATROCINADORES







an **NTT DATA** Company

## ¿PUEDO ESTANDARIZAR LOS PROCESOS DE COMPRA CON SAP ARIBA?

### SOMOS LA RESPUESTA.

En **everis** tenemos la respuesta a esta pregunta y a todas las que su empresa se está realizando.

Creemos en el **valor aportado por SAP ARIBA** como palanca para la **transformación digital** de todos los procesos de aprovisionamiento, ya que hace más rentable y productiva la cadena de suministro.

Como **Global Partner de SAP**, en **everis** acompañamos a las empresas a analizar y definir su normativa de compras, basadas en benchmarking de mercado por sector. De este modo, damos respuesta a las necesidades de ahorro, **estandarización de procesos**, uso de **tecnologías en la nube**, **profesionalización del departamento de compras** y cumplimiento de las **políticas de la compañía**.

Gracias a nuestro amplio conocimiento y, sobre todo, al **enfoque personalizado end to end** que ofrecemos a nuestros proyectos, somos referentes en el sector y garantía de éxito en la implantación de SAP ARIBA.

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing Professional Services

## Nuevos Asociados

En este número damos la bienvenida a:



### AEROTECNIC

Fabricación de Motores, Generadores y Bombas  
[www.aerotecnic.es/es](http://www.aerotecnic.es/es)



### AMARA

Distribución de material eléctrico  
[www.amara.es](http://www.amara.es)



### ANDREU WORLD

Logística, Distribución, Comercialización  
[www.andreuworld.com](http://www.andreuworld.com)



### BACKOFFICE ASSOCIATES

Consultoría y Tecnologías de la Información  
[www.boaweb.com](http://www.boaweb.com)



### CELLNEX TELECOM

Telefonía y Telecomunicaciones  
[www.cellnextelecom.com](http://www.cellnextelecom.com)



### CLUN (Cooperativas Lácteas)

Servicios Cooperativos Agroganaderos  
[www.cluncoop.es](http://www.cluncoop.es)



### EMVS

Construcción, Infraestructuras, Inmobiliaria  
[www.emvs.es](http://www.emvs.es)



### ENZYME

Consultoría  
[www.enzymeadvisinggroup.com](http://www.enzymeadvisinggroup.com)



### EXPERIS\_CIBER

Consultoría  
[www.ciber.com](http://www.ciber.com)



### FIBERPACHS

Fabricación de componentes de automoción  
[www.fiberpachs.com](http://www.fiberpachs.com)



### GBFOODS

Alimentación  
[www.thegbfoods.com](http://www.thegbfoods.com)



### INCONSO AG

Consultoría e integración de sistemas  
[www.inconso.es](http://www.inconso.es)



### J.J. FORWARDER

Logística, Distribución, Comercialización  
[www.jjforwarder.com](http://www.jjforwarder.com)



### LINDT

Comercialización de chocolate  
[www.lindt.com](http://www.lindt.com)



### MERCADONA

Logística, Distribución, Comercialización  
[www.mercadona.es](http://www.mercadona.es)



### NA FARCO

Sector farmacéutico  
[www.nafarco.es](http://www.nafarco.es)



### OXYA

Consultoría SAP  
[www.oxya.com](http://www.oxya.com)



### PRIVALIA

Logística, Distribución, Comercialización  
[www.privalia.com](http://www.privalia.com)



### RBA

Comunicación, Prensa, Audiovisual, Editorial  
[www.rba.es](http://www.rba.es)



### SNP

Consultoría y Servicios Informáticos  
[www.snp-ag.com](http://www.snp-ag.com)



### TACTIC KEY

Partner de SAP  
[www.tactickco.com](http://www.tactickco.com)



### TRADEBE

Soluciones Medioambientales  
[www.tradebe.es/es](http://www.tradebe.es/es)



### VIRTUSTREAM

Fabricación y venta de componentes eléctricos  
[www.virtustream.com](http://www.virtustream.com)



# ¿DESEA TRANSFORMAR Y DIGITALIZAR LA FUNCIÓN DE SU TESORERÍA DENTRO DE SAP?

Básese en la oferta exclusiva de Hanse Orga Group, el principal proveedor a nivel mundial de soluciones SAP financieras y de Tesorería!



## Le ayudamos en

- ✓ soluciones de tesorería y finanzas
- ✓ integradas en SAP consultoría de tesorería SAP
- ✓ incluido S/4HANA software financiero basado en la nube

**Beneficio – como nuestros más de 1.600 clientes en todo el mundo – de nuestras soluciones**

**Optimice sus resultados.  
¡Contáctenos hoy mismo!**

**+34 810 522 502**

**¡Visita el stand de Hanse Orga en el Forum AUSAPE,  
Sevilla 21-22 Junio 2017!**

[www.hanseorga-group.com/forum-ausape](http://www.hanseorga-group.com/forum-ausape)



## Atos lanza las primeras apps para MindSphere, el sistema operativo para IoT de Siemens



Atos es el primer partner que ofrece aplicaciones móviles para MindSphere, el sistema operativo abierto de IoT (Internet de Cosas) basado en la nube de Siemens e impulsado por tecnología SAP HANA. Estas aplicaciones permiten a los fabricantes acceder y analizar datos de producción utilizando sus dispositivos móviles, lo que les ayuda a administrar eficientemente la producción, resolver conflictos y optimizar los recursos para mejorar la productividad de la planta. Las seis primeras apps MindSphere de Atos incluyen las aplicaciones Manufacturing Sustainability y Production Confirmation.

Las aplicaciones integran los datos de producción, como los sistemas de ejecución de fabricación (MES) y la planificación de recursos de negocio (ERP), con los de los distintos sistemas de gestión. Gracias a la utilización de Big Data Analytics, las aplicaciones permiten a los usuarios recibir información específica de la función y de la posición sobre el estado actual y futuro de la producción.

Con ellas, los usuarios son capaces de dar respuesta y gestionar los problemas que surgen en el proceso de producción de manera oportuna y agilizando los procesos de producción.

## Gartner posiciona a SAP en el cuadrante de líderes para gestión de campañas 2017

La firma de investigación ha posicionado a SAP en el cuadrante de líderes del Cuadrante Mágico para Gestión de Campañas Multicanal 2017 por su solución SAP Hybris.

El informe explica que “el mercado de gestión de campañas multicanal (MCCM, por sus siglas en inglés) está compuesto por fabricantes que orquestan el compromiso del cliente y el contenido de marketing para individuos y segmentos a través de múltiples canales. Los canales pueden incluir sitios Web, email, móvil, redes sociales, publicidad programática, call centers y correo directo”.

Según el documento, para cuya elaboración se evaluó a 22 proveedores, “los líderes sistemáticamente obtienen un mejor rendimiento global de la gestión de campañas, tanto básicas como avanzadas, y de la integración con el marketing digital. Tienen una elevada visibilidad y penetración; atraviesan por un fuerte momento del mercado y tienen una visión estratégica para hacer crecer el negocio de gestión de campañas”.

## Xavier Ballart, con itelligence en la inauguración de su nueva oficina de Barcelona



Xavier Ballart, con Juan Carlos Encío, de itelligence.

Xavier Ballart, en representación de AUSAPE, acudió a la inauguración de las nuevas instalaciones de itelligence en la Ciudad Condal en representación de AUSAPE. La compañía, que forma parte de AUSAPE desde hace 22 años en la categoría de Asociado Especial, es filial de NTT Data Group desde 2015.

Las nuevas oficinas de Barcelona de este partner global de SAP están situadas en la planta 19 del número 161 de la calle Tarragona. Ocupan una superficie de 550 metros cuadrados, disponen de las últimas tecnologías y están dotadas de espacios pensados para la colaboración, el trabajo en equipo y el impulso de la innovación. Las instalaciones albergarán a los más de 80 trabajadores de la firma en la ciudad.

# AUSAPE reúne a 65 directivos en torno a los retos de la transformación digital



AUSAPE ha organizado, en colaboración con Seidor e IESE Business School, una jornada para directivos en Barcelona con la transformación digital y sus retos como tema protagonista. La sesión reunió a 65 asistentes.

Por segundo año consecutivo, la Asociación ha celebrado en Barcelona una jornada para la alta dirección dedicada a profundizar en los retos de la transformación digital. Éste fue un evento pensado para responder a las nuevas necesidades y preocupaciones de las empresas porque “en AUSAPE nos planteamos de forma constante cómo podemos hacer para incorporar más valor a los eventos que organizamos”, explicó Xavier Ballart, Presidente de AUSAPE.

La sesión magistral de este año corrió a cargo de Alberto Díaz, socio de la empresa de consultoría MIGRATION (Business & Organization), socio fundador de ISDI (Instituto de Desarrollo de Internet) y business angel. En su ponencia, titulada “Los retos de la

Transformación Digital. ¿Estás preparado?”, sostuvo que “la transformación digital no es un objetivo, sino una estrategia que ayuda a conseguir los objetivos del negocio”, y que ésta es una herramienta de productividad que contribuye a conseguir las metas de la compañía, por lo que “si no hay una ganancia en términos de productividad en este viaje, no interesa”, señaló.

Para este experto, por tanto, es más un reto de gestión que de tecnología, donde las personas tienen que aprender a sentirse cómodas en la incomodidad que supone lo que denomina el ‘jet lag digital’, debido a que la tecnología evoluciona de forma exponencial y las personas experimentan un viaje lineal, lo que impide que vayan



a un ritmo acompasado. En este sentido, “lo que hay que tratar es que el jet lag no sea demasiado largo y que esté bajo control”.

La velocidad del cambio nunca ha sido tan vertiginosa como ahora y, al igual que el cerebro humano se está adaptando a pensar y, por ejemplo, consumir información de forma diferente, las empresas también tienen que afrontar este cambio. Al respecto, advirtió que “si la velocidad del cambio es mayor que la de adaptación de la compañía, la organización se colapsa”.

Así, en un momento en el que la vida media de una empresa es más corta y el escenario es más competitivo, las organizaciones están abordando la transición a un modelo digital, desde uno industrial. En su opinión, “ser reactivo no suele ser una buena estrategia cuando hablamos de transformación digital”, y ante un futuro incierto, “hay que probar y ser proactivo”.

Para abordar con éxito la transformación digital, el experto hizo hincapié en que todas las empresas deben marcar una “hoja de ruta, porque no es un proceso de ocurrencias ni de intuiciones, sino que exige una metodología y afecta a la cadena de valor de una empresa”. En este punto, recomendó cuatro pasos: saber dónde está la compañía, hacia dónde va, cómo lo mide y cómo lo implementa.

Tras matizar que las organizaciones no tienen por qué digitalizarlo todo, hizo hincapié en que las compañías tienen que entender la cadena de valor de su sector y su propia cadena para detectar si ha cambiado, y profundizar en cuál es el comportamiento del cliente o consumidor en toda la ruta. Esto es clave para detectar las amenazas, los retos y las oportunidades, e identificar qué partes de la cadena de valor se pueden desintermediar con la



*“Si el modelo de negocio cambia, la organización cambia”*

*“La transformación digital es más un reto de gestión que de tecnología”*

**Alberto Díaz**



*“Es necesaria la tecnología y un plan, pero siempre al servicio del negocio”*

**José María Segura**

tecnología porque, como dijo en otra parte de su intervención, “no todo se tiene que digitalizar”.

El experto puso el acento en la importancia de identificar lo que cambia, cuándo y la velocidad a la que lo hace porque si el modelo de negocio cambia, el de organización también porque “se diseña para servir a un modelo de negocio”. En este sentido, señaló que uno de los retos “es llevar la innovación a la operación”.

Además, en un momento en el que impera la soberanía del cliente, las empresas tienen que adaptarse a sus necesidades, lo que les obliga a ser rápidas en la identificación de éstas para darles respuesta. Afecta también al desarrollo, ya que ahora tienen que lanzar una primera versión del producto con rapidez, detectar qué es lo que falla e ir incluyendo mejoras.

Todo esto exige también una nueva forma de liderar. “Venimos de un liderazgo transaccional, que ya no entrega las propuestas de valor necesarias, y vamos hacia un liderazgo transformacional,

donde cambia el estilo para adaptarse a lo que necesitamos. Tenemos que cambiar la forma de liderar, podemos y debemos hacerlo, porque si no vamos a ser unos líderes inertes”, indicó.

En definitiva, para Alberto Díaz es fundamental que las direcciones entiendan qué es lo que está pasando en sus propias empresas, en su sector e, incluso, en otras industrias y en otros países; profundizar en cómo es actualmente la cadena de valor de la organización y en qué es lo que hay que cambiar internamente para satisfacer al cliente; definir hacia dónde va y trazar una hoja de ruta.

Además, señaló que es importante localizar aquellas innovaciones que van a representar una parte sustancial de la cuenta de resultados de la organización, y abordar el reto de dotar a la organización de las capacidades necesarias para el nuevo entorno. “También es fundamental gobernar la relación entre los proyectos y los diferentes departamentos, es decir, hace falta un gobierno del proceso de esta transición”, añadió.

*“La transformación digital requiere de visión y liderazgo. Sin una visión inspiradora y compartida y un fuerte apoyo por parte de la dirección, es imposible acometer las importantes transformaciones que las organizaciones necesitan para ser competitivas en el mundo digital”*

*“La digitalización de las organizaciones va mucho más allá del marketing digital o el comercio electrónico: se trata de repensar la organización, los procesos y las competencias de la compañía para hacerla más ágil, más flexible, más innovadora, más eficiente”*

**Alberto Delgado**



Por último, hizo hincapié en la relevancia de llevar la innovación a la operación, y en que las empresas deben responder a tres preguntas: cómo organizarse, cómo trabajar y cómo liderar, para tener claro cuál es su diseño, su estructura organizativa, y forma de trabajo, sin olvidar el cambio que se debe producir en el liderazgo.

La jornada continuó con una mesa redonda, moderada por Eduard Farga, Director General Adjunto de Seidor, en la que parti-

ciparon José María Segura, Director Gerente de Pastas Gallo; Emilio Gómez, Director de Gestión de Personal de OHL; Alberto Delgado, Director de Consultoría de Transformación Digital de Seidor, y Xavier Ballart, IT Manager de Codorníu y Presidente de AUSAPE.

#### **MESA REDONDA**

José María Segura subrayó que, al igual que la tecnología es un medio y no un fin, la transformación digital también lo es. “Es necesaria la tecnología y un plan, pero siempre al servicio del negocio”, explicó.

El Director Gerente de Pastas Gallo explicó que una de las tareas clave es analizar el entorno actual y de futuro, en un momento en el que la previsibilidad de éste es volátil. Es aquí dónde surge el problema porque “hay que marcar una ruta que no puede ser volátil” y, por eso, la “permeabilidad” entra en juego.

En su opinión, las organizaciones tienen que analizar, desde una perspectiva de futuro, si lo que se avecina es una oportunidad (de qué tipo y cómo integrarla en su cadena de valor), o una amenaza (su tipo y cómo enfrentarla) para que cuando llegue, sea una ventaja.

Al hilo de lo escuchado, Alberto Delgado puso sobre la mesa la preocupación de los máximos ejecutivos y gerencias de las compañías por cómo cambia el liderazgo y quién tiene que impulsar en las organizaciones este viaje transformador que supone lo digital”.

Además, señaló que muchas empresas no tienen todavía todas las variables competitivas claras como para saber cómo impulsar esa transformación y, “esa ceguera de lo que supone, es lo que la limita”, subrayó.

“Es necesario que exista liderazgo y esponsorización por parte de la dirección, y también abrir el cauce a que la compañía genere innovación de abajo a arriba, es decir, una organización que sea capaz de funcionar a largo plazo con un liderazgo muy fuerte por parte de la dirección, pero también que pueda trabajar de forma ágil e incorporar a toda la empresa en el viaje”, prosiguió el directivo.

El Director de Consultoría de Transformación Digital de Seidor mencionó algunas de las competencias necesarias que se deben desarrollar en las empresas porque “la transformación digital no es posible sin las personas, y hay que capacitarlas para el contexto digital”. Entre ellas mencionó la creatividad, la divergencia,

*“Para que los empleados se sientan partícipes en un proceso de transformación digital, la dirección explicar profundamente el proyectos y los objetivos que se quieren alcanzar”*

*“Desde RRHH tenemos la obligación de invertir en el aprendizaje digital de nuestros managers y empleados”*

**Emilio Gómez**



la capacidad emprendedora, capacidad de visión transversal, el aprendizaje autónomo, la liquidez o capacidad de reaccionar y trabajar en distintos entornos.

Asimismo, hizo hincapié en la relevancia de diversas destrezas que habilitan a las personas para funcionar bien en un mundo colaborativo y digital como, por ejemplo, saber utilizar las herramientas sociales, llevar a cabo una buena gestión de la vida social personal, poder trabajar en red y contextos abiertos, así como en empresas dispersas geográficamente, etc.

Emilio Gómez, de OHL, puso de relieve en este punto la relevancia de contar con un plan y de saber comunicarlo. “Tenemos que ser capaces de transmitir a los componentes de la organización lo que se quiere de ellos”, indicó. Esto es clave para que las iniciativas que se pongan en marcha tengan éxito. La solución, desde el punto de vista de este experto en Recursos Humanos, pasa por la formación y la comunicación. “Desde los Departamentos de HR debemos tratar de conseguir que comunique bien el cambio y capacitar a las personas”, continuó.

En este sentido, el Director de Gestión de Personal de la multinacional añadió que la formación a los empleados debe realizarse a través de las herramientas adecuadas que deben tener tres cualidades: “que sean creíbles y prácticas, es decir, fáciles de usar y atractivas, que nos den lo que queremos de ellas”. En este sentido, mencionó la gamificación como un método que puede resultar adecuado para ello.

Por su parte, Xavier Ballart, en calidad de IT Manager de Codorníu, dio algunas de las claves tecnológicas de la transformación digital que está llevando a cabo su organización. Entre ellas figura, desde el punto de vista tecnológico, la implantación de SAP HANA, antes de cuyo despliegue la firma tuvo que asegurar que todas las bases sobre las que se iba a trabajar, eran las correctas. “Después definimos toda nuestra transformación digital en tres grandes bloques: uno enfocado a Consumidor, otro enfocado a Cliente y otro enfocado a Colaborador”, añadió.

El primero de ello engloba las aplicaciones relacionadas con e-Commerce, Marketing Digital o CRM de consumidor; el segundo aglutina las herramientas de movilidad de la fuerza de ventas para poder ofrecer valor a la actividad comercial, y el tercero abar-

*“La transformación digital no es un objetivo, sino una estrategia; y como toda estrategia, requiere que se cumpla la regla de las 3C’s: que sea Clara, Consensuada y Comunicada”*

*“El factor clave del éxito en la transformación digital no está en el cambio tecnológico, sino en las personas. Y cuando hablamos de personas, nos referimos a liderazgo, competencias, gestión del cambio y modelo organizacional.”*

**Eduard Farga**



ca las soluciones que ayudan a la compañía a ser más eficiente internamente.

El responsable tecnológico de Codorníu señaló también en todo proceso de transformación digital, el acompañamiento, post-golpe por parte de informática, es básico. “Los proyectos digitales no finalizan una vez implementados, finalizan cuando los usuarios realmente hayan adoptado el nuevo proyecto”, dijo.

*“Para poder iniciar un proceso de transformación digital, es necesario disponer de una buena base tecnológica, donde apoyaremos nuestras soluciones”*

*“Los proyectos digitales no finalizan una vez implementados, finalizan cuando los usuarios realmente hayan adoptado el nuevo proyecto. En todo proceso de transformación digital, el acompañamiento, post-golpe por parte de informática, es básico”*

**Xavier Ballart**



# AUSAPE reúne a los Asociados en torno al Licenciamiento en SAP: audits y accesos indirectos

Es un tema que interesa a los clientes de SAP en España y, por ello, AUSAPE organizó en Madrid y Barcelona sendos workshops sobre el tema, a los que asistieron 118 personas.

Hasta ambas ciudades se trasladó Gianmaria Perancin, Vicepresidente de Relaciones Internacionales de USF (el Grupo de Usuarios de SAP en Francia) y también Presidente de SUGEN (la red ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP), de la que también forma parte AUSAPE. Ésta ha sido una iniciativa de colaboración de ambas asociaciones en la que Perancin realizó un análisis durante una mañana completa sobre los retos que encaran los clientes cuando tienen que enfrentarse a una auditoría de software SAP, y los problemas que pueden acarrear los accesos indirectos.

Durante la sesión describió algunos de los problemas más comunes que pueden surgir cuando las empresas tienen que someterse a una auditoría que, aunque son legales, acarrear no pocos dolores de cabeza a las empresas usuarias de las soluciones del

fabricante, por lo que consideró necesario una mayor transparencia por su parte. Entre ellos mencionó que es una tarea que consume mucho tiempo y que proporcionar la cartografía del flujo de datos implica para el cliente facilitar información sensible de su compañía.

También hizo hincapié en que puede haber problemas si no se tiene en cuenta la dependencia de algunos productos de otros, que las herramientas y documentación para las auto-evaluaciones no son fiables y que algunos modelos de licenciamiento se basan en la arquitectura técnica.

Gianmaria Perancin señaló también otros temas como que no es posible reducir el mantenimiento, las diferencias entre los precios de catálogo y los precios de contrato, que no haya un cierre





formal de un audit o que el account manager de SAP en cada empresa esté siempre informado del progreso de las auditorías, que preocupan a la mayoría de las organizaciones.

Por todo ello, recomendó a los asistentes que evalúen los riesgos y que prevengan todos los problemas que se pueden derivar de un audit mediante una buena gestión de los activos de software.

Además, compartió con los asistentes los trabajos realizados en este ámbito por la asociación francesa, que prepara un documento sobre los audits SAP que incluirá cinco puntos: los derechos y deberes en una auditoría de licencias, tanto para SAP como para los clientes; las diferentes modalidades de audits (comerciales, técnicas y legales); preguntas hechas a SAP y feedback de las respuestas del grupo de trabajo que está llevando a este esfuerzo; resultados del benchmark sobre auditoría de otros proveedores (Oracle, IBM, Adobe, Microsoft, etc.) y recomendación de mejores prácticas (antes, durante y después del audit).

### LOS ACCESOS INDIRECTOS

Las empresas que utilizan soluciones SAP suelen disponer de escenarios mixtos, y las aplicaciones se comunican tanto con sistemas SAP como no SAP. Aquí puede surgir un problema con los accesos indirectos. Al respecto, mostró diferentes casos de uso para establecer cuándo en su opinión se está realizando un acceso indirecto y cuándo no. La asociación de usuarios francesa también ha elaborado un completo documento sobre el tema, que concluye con una serie de mejores prácticas (ver recuadro).

### LA SITUACIÓN ESPAÑOLA

Esta cuestión fue abordada Javier Mediavilla, de la Universidad Complutense de Madrid y Coordinador del Grupo de Trabajo de Sector Público de AUSAPE. En su exposición el representante de la Asociación coincidió con lo dicho por Gianmaria Perancin y añadió que en este ámbito hay poca transparencia por parte de SAP, y citó, entre otras preocupaciones, que los criterios de los audits cambian muy a menudo, con carácter retroactivo sobre las auditorías previas.

## Recomendaciones para los usuarios para controlar los accesos indirectos

Según el presidente a la asociación gala de usuarios, los costes 'indirectos' de licencias se deben considerar en el momento de diseñar la solución, valorando "todos los flujos de datos entre SAP y otras aplicaciones, y precisando para cada uno de ellos el riesgo de que exista un acceso indirecto", dijo.

Además, recomendó que se trabaje con SAP en la propuesta de solución, estudiando las alternativas y obteniendo su validación formal antes de empezar el proyecto.

Es importante también conseguir la aprobación por escrito de SAP y, en este punto, matizó que lo ideal sería en un documento adjunto a la orden de compra, pero que también serviría un email intercambiado con el equipo de gestión de SAP o los equipos de cumplimiento legal.

Perancin también indicó, que siempre se debería pedir a SAP, en cualquier proyecto, que especifique los costes por usos indirectos y poner estos elementos en un contrato y/u orden de compra.

Todo ello con el objetivo de lograr un coste proporcional al uso de la tecnología SAP, y especialmente que éste sea cero en el caso de que se trate de una simple extracción de datos.

En este punto, hizo dos observaciones más: que se evite la extracción de datos desde BW/Openhub cuando sea posible, y que si una empresa ha comprado licencias de otros fabricantes de bases de datos, considere la posibilidad de recuperar la información fuera de éstas, evitando hacerlo a través de la capa de aplicación SAP.



## La economía digital y sus claves, estrellas del SAP Innovation Forum

El Palacio Municipal de Congresos de Madrid fue el escenario elegido por SAP España para reunir a sus clientes y socios de negocio en una nueva edición de su evento SAP Innovation Forum. La cita reunió a 1.700 asistentes en torno al negocio digital, sus claves y las herramientas de innovación que favorecen la evolución al nuevo modelo. AUSAPE participó en el evento.

Con las claves de los negocios digitales y las principales herramientas de innovación que deben seguir las empresas para dar el paso hacia la economía digital en el punto de mira, João Paulo da Silva, General Manager de SAP España, Israel y Portugal, fue el encargado de abrir la sesión plenaria. El primer ejecutivo de la firma en España destacó que SAP celebra su 30 aniversario en España, y lo hace con cerca de 6.000 clientes de ámbitos muy diversos. “SAP es una compañía de negocio que se apoya en la tecnología. También somos una compañía que se “ha transfigurado en los últimos siete años”. De hecho, el catálogo de soluciones de la compañía se ha transformado de tal forma que hoy en día las soluciones centrales de gestión empresarial, conocidas como ERP, solo representan el 30% de los ingresos de SAP.

Da Silva, que agradeció la presencia de AUSAPE en el evento, también dio algunos datos que constatan el liderazgo de SAP en la nube. Como explicó, es el líder mundial en cloud por número de

suscriptores con 125 millones, 46 millones de SAP SuccessFactors, 3,1 millones de trabajadores temporales gestionados por SAP Fieldglass y 45 millones de viajeros por SAP Concur, así como la red comercial SAP Ariba que conecta 2,5 millones de empresas que generan más de 900.000 millones de dólares.

A Madrid también se trasladó Franck Cohen, presidente de SAP EMEA, quien centró su exposición en una de las áreas que más están cambiando y más van a modificar el mundo de los negocios: la Inteligencia Artificial. Cohen subrayó que las máquinas están ocupándose de las tareas que hacen mejor que el ser humano, como el procesamiento de datos, pero en un futuro los robots se encargarán de aspectos como el desarrollo de código. Según el ejecutivo, el impacto que tendrá en un futuro la Inteligencia Artificial es algo que no se está teniendo en cuenta hoy en día en ámbitos como el universitario y, en un futuro, las máquinas superarán al cerebro humano. Desde el punto de vista de las empresas, destacó

que “deben tener en cuenta el impacto de la Inteligencia Artificial y que la transformación digital se impulsa con el uso de la IA”. Por todo ello, indicó que SAP está trabajando para situarse en el grupo de líderes en este ámbito para lo que ha creado SAP Clea, la organización que engloba IA dentro de la compañía.

En España ya han puesto en marcha proyectos piloto en Inteligencia Artificial.

Las start-ups han tenido un papel protagonista en el evento, en el que han intervenido Mercedes Iborra, CEO de Visual Nacert, e Íñigo Juantegui, fundador de La Nevera Roja y CEO de OnTruck. En el caso de Visual, ha desarrollado una solución para la gestión de cultivos que les permite abarcar todo el proceso y SAP les ha permitido validar el algoritmo de predicción de cosechas. OnTruck es una plataforma que permite conectar a empresas con transportistas autónomos.

Por su parte, Philip Carter, analista jefe de IDC en Europa, analizó en su intervención las cinco dimensiones de la transformación digital: Liderazgo, Omni-experiencia, Información, Modelo Operativo y WorkSource, refiriéndose al capital humano.

Tras su ponencia llegó el turno de exposición de clientes que se han enlazado con esos cinco pilares y han mostrado cómo están abordando la transformación digital y cambiando sus procesos de negocio. Entre ellos Tomás Rodicio, CIO de Palladium Hotel Group, o Belén Badía, directora de RRHH de Uriach.

João Paulo da Silva cerró la sesión plenaria hablando de la dimensión de liderazgo y destacando que “la tecnología permite tomar decisiones en tiempo real, simular escenarios de negocio, crear campañas a medida y con gran agilidad. Esto es crítico. La transformación del liderazgo es importante y aquí las cúpulas directivas deben ser partícipes y liderarlas. Debe involucrarse el CEO”, señaló.

### SESIONES TEMÁTICAS

Además de la sesión plenaria, tuvieron lugar 34 sesiones divididas en torno a cinco grandes áreas: Omni-Experiencia, Liderazgo, Información, Modelo Operativo, y Fuerza laboral y talento, a través de las que se han expuesto las ventajas y los requisitos de la digi-

## Principales datos

- Ha congregado a más de 1.700 personas.
- Temas clave: Inteligencia Artificial, Cloud, Internet de las Cosas, coche conectado.
- 34 partners apoyaron el evento.
- Empresas que contaron sus experiencias: Abanca, CAPSA Food, Cofares, Frit Ravich, Grupo Alter, Grupo Royo, ROADIS, Santalucía, Siemens, Telefónica, Grupo Palladium Hoteles o Uriach, entre otras.

talización desde diferentes departamentos y perfiles de la empresa (CIO, responsables de compras y RRHH, entre otros).

En ellas han participado asociaciones como Observatorio e-commerce y transformación digital, Observatorio Industria 4.0, CIO Executive Council, Aerce y Aedipe junto con OHL, así como clientes que han expuesto cómo han acometido proyectos de transformación digital en sus organizaciones como Abanca, CAPSA Food, Cofares, Frit Ravich, Grupo Alter, Grupo Royo, ROADIS, Santalucía, Siemens o Telefónica.

También hubo conferencias centradas en la estrategia de SAP en innovación y en sus avances en tecnologías como Predictive Analytics, Machine Learning, Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas o en la Alianza SAP-Apple.

El programa se completó con 24 demos de diferentes soluciones que se han tenido lugar en las sesiones del Demo Theatre.

En esta edición han respaldado el evento 34 partners: Accenture Technology, Altim, Atos, Aspa, Backoffice Associates, Birchman, CapGemini, Clariba, ConVista, CSC, Deloitte, Everis, EY, Grupo Sothis, Hanse Orga Group, Hewlett Packard Enterprise, i3S, Ibermática, IBM, Indra, Informática El Corte Inglés, NGA Human Resources, OpenText, Sapimsa, SCL, Seidor, Semantic Systems, Stratesys, T Systems, Techedge, Tecnocom, Telefónica y Vistex.



**FRANCK COHEN**  
Chief Commercial Officer at SAP



**“No cabe duda de que la digitalización está redibujando el panorama empresarial actual”**

***“There is no question digitization is re-writing the business world script of today”***

Para SAP, es fundamental que las empresas puedan entrar con éxito en la era digital”, según Franck Cohen en esta entrevista, en la que analiza el papel de la tecnología para generar nuevas oportunidades de negocio y cómo SAP ayuda a las empresas a abordar los nuevos retos.

**Según la visión de SAP, ¿cuáles son las tecnologías que afectan más al funcionamiento de las empresas, y cuáles son aquellas en las que SAP invertirá sin duda en el futuro?**

No cabe duda de que la digitalización está redibujando el panorama empresarial actual: los responsables tecnológicos de cualquier organización necesitan cubrir rápidamente la necesidad de conocimientos y capacidades de sus empresas. Las plataformas Cloud y las soluciones en la nube pública transforman el funcionamiento de las empresas y el modo en que generan nuevas oportunidades. Los clientes lo saben, y están cambiando la forma en que priorizan la inversión en TI. Esto significa que la inversión ya no prima las infraes-

*“For SAP, it is fundamental that we enable companies to successfully enter the digital era”, according to Franck Cohen in this interview, where he analyses the role of technology to create new business opportunities and how SAP helps companies deal with the new business challenges.*

**Considering SAP’s vision, which technologies are most impacting on the way companies operate and which are the ones that SAP will clearly invest in in the future?**

*There is no question digitization is re-writing the business world script of today: Developers in any organization need to quickly respond to their business’ needs for insights and capabilities. A Cloud Platform and public cloud solutions transform the way companies operate and how they create new opportunities. Customers know this, and they are changing the way they are prioritizing IT investment. This means that investment*



estructuras de TI y los sistemas ERP, sino que se destina a soluciones que contribuyen a convertir los datos en conocimiento, a guiar la toma de decisiones, a ayudar a comprender y responder al comportamiento de los clientes, y a crear agilidad y capacidad de respuesta.

Un ejemplo concreto de esto sería el elevado uso que las redes sociales hacen de la analítica para descubrir qué dicen los clientes sobre un producto y por qué, y aplicar esta información a los procesos de fabricación. Otro sería el desarrollo de sistemas de control basados en Cloud para dirigir fábricas a distancia y después aprovechar las economías de escala. Estos escenarios van en aumento.

SAP Cloud Platform permite exactamente eso: ofrecer a las empresas la capacidad de crear servicios y aplicaciones que puedan gestionar todo tipo de información.

#### **¿Cuáles son los objetivos principales de SAP para los próximos diez años?, ¿qué pueden esperar los clientes?**

Nuestros planes se centran en los clientes: ya co-innovamos con ellos en ámbitos como machine learning e inteligencia artificial. Ese enfoque ha mostrado un ritmo más rápido en la generación de valor y, para SAP, es fundamental que las empresas puedan entrar con éxito en la era digital.

Además, eso no es todo: SAP tiene el firme compromiso de convertirse en la empresa predilecta en la nube para compañías de todos los tamaños y todos los sectores. El anuncio de SAP S/4HANA Cloud, nuestro ERP inteligente, es la prueba de dicho objetivo. También seguimos aprovechando la innovación que se produce a nuestro alrededor prácticamente a diario, valorando cómo encaja en nuestra visión para poder seguir diferenciándonos

#### **¿Qué función tienen las Asociaciones de Usuarios de SAP hoy, y qué función deberían tener en el futuro?**

Es muy sencillo: las asociaciones de usuarios son esenciales para ayudarnos a mantener nuestra agilidad y capacidad de respuesta. No podemos confiar en la experiencia y el conocimiento que adquirimos en nuestros comienzos, ¡sería innovar sobre un vacío! Los

*is no longer privileged for IT infrastructure and ERP systems but allocated to solutions that help turn data into insights, drive decision making, help understand and respond to customer behaviour and create agility and responsiveness.*

*A concrete example of this would be the high use of social media analytics to find out what customers are saying about a product and why and feeding this back into their extended manufacturing processes. Another example would be developing cloud-based control systems to run remote factories and then harvest the economies of scale. Scenarios like these are on the rise.*

*SAP Cloud Platform enables exactly that: providing companies with the capabilities to build services and applications that can handle all types of information.*

#### **Which are SAP's major goals for the next ten years? What can customers expect?**

*Customers are at the heart of our plans: We already co-innovate with them in areas such as machine learning and artificial intelligence. That approach has demonstrated a faster pace to value and for SAP, it is fundamental that we enable companies to successfully enter the digital era.*

*But that is not all, SAP is firmly committed to becoming the go-to cloud company for businesses of any size or industry. The announcement about SAP S/4HANA Cloud, our intelligent ERP, is testimony of that goal. We also keep leveraging the innovation that is happening around us almost daily and assess its fit into our vision so that we can keep differentiating ourselves.*

#### **What role do SAP User Groups play today, and what role should they play in the future?**

*It's very simple: User groups are fundamental to help us stay agile and responsive. We cannot rely on the experience and knowledge we acquired when we first started out, that would*

Grupos de Usuarios nos mantienen centrados, nos indican la dirección a seguir y contribuyen a mantener nuestra curiosidad.

Mantener unas relaciones más cercanas y frecuentes es una prioridad en muchas de las iniciativas de SAP para 2017.

### ¿Cómo valora el progreso de la digitalización en Europa?, ¿qué sectores se están adaptando más rápido y qué ocurre con Internet de las Cosas?

Los bancos, las aseguradoras y los medios de comunicación se encuentran en la vanguardia de la transformación digital. Muchos sectores están experimentando un cambio espectacular, por ejemplo, el de Retail. Incluso las marcas de lujo están adoptando estrategias digitales omnicanal. Aun así, en todos los sectores hay empresas que se están frenando. No obstante, el número de empresas que se digitalizan a gran escala aumentará rápidamente.

Internet de las Cosas es una commodity. La recopilación de datos es una commodity; lo que importa es lo que se hace con los datos de los sensores. La aplicación de algoritmos, los modelos de datos de inteligencia artificial, y las capacidades de machine learning son lo que le dan sentido. Estos elementos serán un diferenciador clave en la economía digital actual.

Por ejemplo: el hecho de que la temperatura de una bomba pueda medirse 10 veces por segundo no añade ningún valor. Sin embargo, si a un técnico se le indica que en un plazo de dos días la temperatura de la bomba alcanzará un punto crítico, podrá aplicar las medidas necesarias. Es más, las medidas se activaría de forma automática. La diferencia reside en el algoritmo adicional, que detecta e interpreta los cambios con el fin de predecir eventos.

Considero que los avances más significativos vendrán de machine learning y de la inteligencia artificial. El futuro pertenece a los modelos que automatizan y gestionan procesos sin necesidad de la intervención del ser humano, generando así valor.

### ¿Cómo encaja en las tendencias de EMEA la evolución de SAP en el mercado español?

Muchos de nosotros esperábamos que el nuevo negocio en los mercados más maduros de SAP provendría de Cloud, y en los mercados en desarrollo procedería de on-premise. Esto no es siempre así. España en concreto es un ejemplo excelente de un mercado maduro, donde nuestro negocio on-premise crece constantemente, al mismo tiempo que se amplía el mercado Cloud. Por otra parte, en África y Oriente Medio, donde muchos clientes empiezan de cero, la tasa de empresas que adoptan soluciones en la nube es muy alta. Las empresas de estas regiones buscan la solución que resulte más innovadora y rentable, y dé mayor apoyo al crecimiento. Al seleccionar soluciones en la nube, se produce un salto cualitativo respecto de generaciones enteras de IT.

be comparable to innovating in an SAP vacuum! User groups keep us grounded, provide real direction and help us stay curious.

Closer and more frequent engagements are at the forefront of many initiatives across SAP in 2017.

### How do you see digitalization progressing in Europe? Which industries are the fastest adopters and what about IoT?

Banks, insurance companies and the media are at the forefront of the digital transformation. A lot of industries are experiencing dramatic change, retail for example. Even luxury brands are adopting digital omnichannel strategies. In every industry, though, there are companies that are holding back. However, the number of companies going digital on a broad scale will increase rapidly.

IoT itself is a commodity. Collecting data is commodity; it's what you do with sensor data that matters. Applying algorithms, artificial intelligence data models, and machine-learning capabilities bring meaning to it and will become a key differentiators in today's digital economy.

An example: The fact that the temperature of a pump can be measured 10 times a second does not add any value. But if a technician is told that in two days' time the temperature of the pump will reach a critical point, then they can take the action required. Better still, the action would be triggered automatically. The "on-top" algorithm makes the difference by detecting and interpreting changes in order to forecast events.

I believe that the most significant advances will come from machine learning and artificial intelligence. The future belongs to models that automate and manage processes without human involvement and that way generates value.

volution and that way generates value.

### How does SAP's evolution in the Spanish market fit with EMEA trends?

Many of us expected that in SAP's more mature markets new business would come from the Cloud and that in growth markets they would come from on-premise. This is not always the case. Especially Spain is a prime example for a mature market, where we consistently grow our on-premise business while expanding the Cloud as well. In Africa and the Middle East, on the other hand, where many customers start from scratch, the adoption of cloud computing is very high. Companies in these regions are looking for the most innovative, cost efficient and growth supporting solution. Selecting cloud solutions, they are leapfrogging entire generations of IT.

"El futuro pertenece a los modelos que automatizan y gestionan procesos sin necesidad de la intervención del ser humano, generando así valor"

"The future belongs to models that automate and manage processes without human involvement and that way generates value"

**GIANMARIA PERANCIN**

Presidente y Miembro del Equipo de Liderazgo Principal de SUGEN

Vicepresidente de Relaciones Internacionales de USF (Grupo de Usuarios de SAP en Francia)

*Chairman and Core Leadership Team Member at SUGEN; Vice-Chairman for International Relationships at USF*

EDF SA: Director de Gestión de Sistemas de Información y Proyectos / *Officer for IS Governance and Project Management*



De izquierda a derecha, Óscar Soler, miembro de la Junta Directiva, y Rita Veiga, de la Oficina, junto con Gianmaria Perancin y Guillaume Chédebois, de USF, durante la convención anual del Grupo de Usuarios de Francia.

**“Podemos hacer mucho más y llegar a influir en SAP más de lo que hemos hecho hasta ahora”**

***“We can do much more and arrive to influence SAP deeper than we have done till now”***

El Presidente de SUGEN nos explica en esta entrevista las ventajas de formar parte de la Red Ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP y sus principales objetivos en el cargo.

*The Chairman of SUGEN explains us in this interview the advantages of being part of the SAP User Groups Executive Network and his main objectives in the charge.*

**¿Cuál es la ventaja de pertenecer a SUGEN para sus miembros?**  
SUGEN ofrece a los Grupos de Usuarios la oportunidad de actuar de forma global en relación con SAP SE, en paralelo con sus iniciativas para actuar de forma local en relación con su unidad local de SAP. Esto permite a los Grupos de Usuarios tener un doble canal con el

***What is the value of SUGEN membership for those who participate?***

*SUGEN offers to User Groups the opportunity for acting globally towards SAP SE, in parallel with their initiatives for acting locally towards their SAP local market unit. This capability allows User*

editor de software para aumentar la posibilidad de que se les oiga y, finalmente, se les escuche. Este enfoque doble es crucial para proteger y atender a los miembros de nuestros Grupos de Usuarios: a nivel local hablamos más con personas de SAP del departamento de ventas y, a nivel global, mediante SUGEN, podemos hablar con personas de SAP de atención al cliente y gestión de producto. Por lo tanto, nuestra influencia se duplica porque, a veces (aunque yo diría que muchas veces), también facilitamos la comunicación entre la parte de SAP que diseña las soluciones y la que las vende.

### ¿Cómo se adapta SUGEN a las necesidades y los requisitos locales de los Grupos de Usuarios?

Se trata de consensuar y federar: es un enfoque y un comportamiento que el Equipo de Liderazgo Principal de SUGEN debe representar, y que se consigue mediante la empatía y escuchando a los 21 Grupos de Usuarios que componen SUGEN en la actualidad. La empatía y escuchar son el único camino para llegar a reunir todos los requisitos. En una segunda instancia, el Equipo de Liderazgo Principal de SUGEN debe definir y, a continuación, proponer la posición «global óptima», capaz de representar lo mejor posible a todos los Grupos de Usuarios. SUGEN no es un grupo de súper usuarios, sino una red en la que cada Grupo de Usuarios mantiene su independencia.

Por otro lado, los Grupos de Usuarios deben estar dispuestos a que se cuestionen sus requisitos: algunos podrían ser solo locales y, por lo tanto, no gestionables a un nivel más alto. No obstante, en general, siempre hay una oportunidad de encontrar lo que se puede llevar a nivel global con SUGEN, puesto que muchos temas son comunes en mayor o menor medida para los Grupos de Usuarios.

Está claro que el principal reto en este ámbito es la Localización: cada Grupo de Usuarios tiene sus propios problemas al trasladar el contexto y la legislación locales en SAP. Es algo que normalmente no se puede llevar de inmediato a nivel global. Sin embargo, donde SUGEN desempeña una función clave es en la definición de lo que deberían ser las actividades de Localización y en un proceso que podría influir de forma eficiente en SAP sobre temas de Localización que deben solucionarse (y sus prioridades).

### ¿Cómo pueden transmitir los distintos Grupos de Usuarios de SAP estos beneficios a sus asociados?

Suele suceder que muchos miembros de los Grupos de Usuarios ni siquiera saben qué es SUGEN porque los temas internacionales les pillan muy lejos tanto geográficamente como en su trabajo diario. En un primer momento, no formulan objeciones. Sin embargo, trabajamos en un mundo cada vez más conectado y todos sufrimos el «efecto mariposa», por el cual el aleteo de las alas de una mariposa lejana puede provocar hasta un tornado.

En SUGEN, en la práctica, vemos muchas veces, por ejemplo, cómo crece un problema pequeño en un Grupo de Usuarios, por lo que su impacto es cada vez mayor y llega a afectar a otro. SUGEN está ahí para anticipar estas situaciones y trabajar sobre ellas de forma proactiva con el fin de reducir el impacto para todos.

Vamos a ver un ejemplo que me afecta directamente: gracias a SUGEN, AUSAPE y USF han estrechado sus relaciones. A través de SUGEN, USF ha informado a AUSAPE del problema relativo al acceso indirecto. Por consiguiente, AUSAPE ha podido organizar los dos talleres que he dirigido a finales de marzo sobre este tema tan complicado. AUSAPE creará pronto un grupo de trabajo sobre el acceso indirecto, porque sus miembros han entendido que es muy necesario poder hablar entre ellos sobre este tema y actuar de un



En la foto, Javier Mediavilla, con Gianmaria Perancin, Rita Veiga y Óscar Soler, en el workshop sobre Audits y Accesos Indirectos, organizado por AUSAPE.

*Groups to have a double channel towards the software editor, so to improve their capacity in being heard and finally listened. This double approach is critical for protecting and serving the adherents of our User Groups: locally, we speak more with SAP people from the sales department; and globally, through SUGEN, we are able to speak with SAP people from support and product management. Our influence is therefore doubled also because sometimes (I would say: "many" times) we facilitate even communication between the SAP part that builds the solutions and the SAP part that sells them!*

### How does SUGEN adapt to the local requirements and needs of the User Groups?

*It is all a matter of being consensual and federative: this is an approach and a behavior that the SUGEN Core Leadership Team must embody, and it passes through empathy and listening to all the 21 User Groups that compose now SUGEN. Empathy and listening ability are the only way to really collect all the requirements. In a second step, the SUGEN Core Leadership Team has to define and then propose the "global optimum" position, able to represent at the best all the User Groups. SUGEN is not a super-user group, but it is a network, where each User Group keeps its independence.*

*On the other side, User Groups must obviously be disposed to be challenged on their requirements: some of them could be really only local, and therefore not manageable on a higher level. But in general, there is always an opportunity for finding what could be raised globally through SUGEN, more or less issues are common among the User Groups.*

*For sure, the main challenge in this area is Localization: each User Group has its proper issues in declining local context and legislation into SAP. This is typically something that could not be raised immediately at a global level. But where SUGEN plays a key role is the definition of what should be generally in Localization activities, as well as a process that could influence efficiently SAP about the localization affairs to be worked out (and their priority).*

### How can the different SAP User Groups translate these benefits to their associates?

*It happens that many adherents in the User Groups do not even know what SUGEN is. International affairs are so far from them and their everyday job. At a first glance, there is no objection to raise. Nevertheless, we work in a more and more connected world, and we suffer all from the "Butterfly effect", where the flapping of the wings of a distant butterfly could influence even... a tornado!*

*Pragmatically, in SUGEN many times we see for example that a little issue in a User Group has grown more and more, with higher*

modo proactivo para reducir los riesgos que conlleva. Este ejemplo demuestra el beneficio que los miembros pueden obtener si su Grupo de Usuarios es activo en SUGEN.

### **¿Cuáles son los objetivos principales de SUGEN para los próximos años? ¿Cuáles son los de la red directiva?**

Ya he mencionado uno antes: la localización es una de las directrices estratégicas de SUGEN para los próximos años junto con el acceso indirecto. Es importante educar en este ámbito, y definir un proceso de influencia eficiente y resolver otros asuntos al respecto.

Otro objetivo es analizar en profundidad el valor del mantenimiento, ya que cada cliente de SAP paga entre el 16% y el 22% del mantenimiento anual, pero no sabe que, con estas cuotas, puede activar muchos servicios que pueden asegurar sus aplicaciones SAP.

Sobre los principales objetivos de la red directiva, mi meta es transformar las actividades de SUGEN en un legado tangible, generando resultados en SUGEN que podamos transmitir el día de mañana a nuestros sucesores. Estos resultados mostrarán el valor de nuestro trabajo en equipo y nos queda mucho por recorrer en este sentido.

### **¿Cuáles son los mayores desafíos de los Grupos de Usuarios locales?**

A largo plazo, deben enfrentarse a una competencia dura que surge en las redes sociales: muchos grupos sobre SAP se crean, por ejemplo, en LinkedIn, y la información que se facilita allí es gratuita. Entonces, ¿por qué se va a unir una empresa a un Grupo de Usuarios? La respuesta es la calidad que el Grupo de Usuarios aporta, algo que no puede ofrecer un grupo gratuito en una red social: la información se valida, verifica, cuestiona y, por lo tanto, solo los Grupos de Usuarios disponen de este único conocimiento verídico para compartir entre los usuarios.

A medio plazo, el otro gran desafío es atraer a más gente de Negocio. El mundo SAP que solo pertenece a la informática se ha acabado. La nube está terminando con este concepto y las personas de Negocio están más que dispuestas a utilizar herramientas informáticas sin el apoyo ni los límites de los responsables informáticos. Por esta razón, queremos atraerlos para que compartan sus conocimientos, puedan influir en SAP, para formarlos y para permitirles estudiar los nuevos productos y soluciones. Si los Grupos de Usuarios pudiesen ayudar a acercar a los CIOs y al Negocio, ofreciéndoles oportunidades comunes para que intercambien conocimientos y se cuestionen unos a otros, sería un avance enorme.

Por último, a corto plazo, existe el desafío de que los Grupos de Usuarios conserven su independencia respecto del editor. Desde mi punto de vista, cuanto más independiente de SAP sea un Grupo de Usuarios, más aumenta la posibilidad de que el entorno le escuche, y más efectiva será su influencia en SAP.

### **¿Qué Focus Groups son ahora prioritarios para SUGEN?**

Los llamamos «Charter» porque son Focus Groups al margen de SUGEN y les interesa más compartir información sobre temas operativos, algo que también es positivo, pero no es «estratégico». Los Charter son estratégicos porque se preocupan por el Coste Total de Propiedad, que debería ser la «luz que brilla en la oscuridad», capaz de orientar nuestra «navegación» como actores del sistema de información de las empresas para las que trabajamos. Tenemos dos Charters en marcha: uno para el valor de mantenimiento y el otro en auditoría y acceso indirecto. Esto es algo bueno, porque están alineados con las directrices estratégicas de SUGEN que he indicado antes. Vamos a empezar otro Charter sobre localización, ya

and higher impacts and then has started giving impacts in another one. SUGEN is there for anticipating these experiences and proactively work on them, so to reduce finally the impacts for everybody.

Let's take an example that touches me directly: it is through SUGEN that AUSAPE and USF has tightened relationships. It is through SUGEN, that AUSAPE has been informed by USF about the issue on Indirect Access. Therefore, AUSAPE could organize the two workshops that I animated end of March about this difficult topic. AUSAPE will now start soon a new working group about Indirect Access, because its adherents have understood that there is a strong need for speaking among themselves about this topic and act proactively in order to reduce the risks out of it. This example shows then the benefit that adherents could receive from their User Group being active in SUGEN.

### **What are SUGEN main goals for the next years? And the main goals of the executive network?**

Something has already been said before: Localization is one of the strategic guidelines of SUGEN for the next couple of years, together with Indirect Access. It is important to educate, to define efficient influence process and solve also issues around them.

Another goal is to deep dive into the Value of Maintenance, because every SAP customer pays between 16% and 22% of annual maintenance, but they do not know that they can activate through these fees many services able to secure their SAP applications.

About the main goals for the executive network, my target is to transform SUGEN activities in a tangible heritage, by producing SUGEN deliverables that tomorrow we will pass to our successors. These deliverables will show our value of working together and we have a lot of progress to do in this area.

### **Which are the biggest challenges of local User Groups?**

On a long term, they must face a hard competition out of Social Networks: many groups raise here and there about SAP in, for example, LinkedIn. And the information given here is free. Why should then a company adhere to a User Group? The answer is on the quality provided by User Group, something that a free group on Social Network cannot give: information is proven, is verified, is challenged, and therefore User Groups only can possess the only real knowledge to share among the Users.

In the middle term, the other big challenge for local User Group is to attract more and more Business people. The world of SAP owned only by IT is over, Cloud is disrupting this concept and Business people are more than eager to move on IT tools without the support and the constraints of the Chief Information Officers. Business people are then to be attracted, in order to share knowledge among them, to let them influence SAP as well, to educate them, to let them study the new solutions and products. And if User Groups could help in re-approaching the CIOs and the Business, through offering them common opportunities for exchanging and eventually challenging each other, it would be a huge progress.

Finally, in the short term, there is also the challenge of preserving independence of User Groups from the editor. From my perspective, the more a User Group is independent from SAP, the more it increases its audibility from the ecosystem and the more it can influence SAP effectively.

### **Which Focus Groups are right now priority to SUGEN?**

We call them «Charter» because there are Focus Group that are aside SUGEN and are more on a knowledge sharing for operational stuff,

que entendemos que hay una expectación enorme por este campo. Tenemos otros Charters en mente, en especial uno sobre Comunicación SUGEN para que nos reconozcan mejor y permitir que los miembros de los Grupos de Usuarios obtengan mayor beneficio de nuestras actividades. No obstante, como todos nosotros tenemos nuestro trabajo principal antes de los Grupos de Usuarios y SUGEN, tenemos que buscar a quienes puedan dedicar tiempo a ello.

### ¿Cómo define la relación entre SUGEN y SAP?

SUGEN tiene una relación muy productiva con SAP, especialmente con los miembros de GUGO, la Organización Global de Grupos de Usuarios. Pero aporta más SAP a SUGEN que SUGEN a SAP. Sí, les planteamos preguntas estratégicas para que las respondan, pero en las reuniones hay más huecos para SAP que para Grupos de Usuarios, que es positivo en cualquier caso, porque los Grupos de Usuarios son los primeros en buscar información.

No obstante, podemos hacer mucho más y llegar a influir en SAP más de lo que hemos hecho hasta ahora. Tenemos que opinar más, hablar más sobre nuestros problemas y presionar para obtener respuestas, como estamos haciendo para temas de acceso indirecto. SUGEN tiene que colaborar en mayor medida con SAP para obtener más éxito. Hemos progresado un poco en los últimos años: mi trabajo como presidente consiste en duplicar ese progreso y subir otro escalón, porque podemos conseguirlo.

### ¿Cómo participan los socios de USF en SUGEN y se benefician de ello?

Realizan una gran aportación a SUGEN y, a cambio, reciben mucho de SUGEN. Citaré solo dos ejemplos: USF ha proporcionado a SUGEN toda la información relativa al acceso indirecto, la auditoría y la idea de generar resultados que sirvan como legado para el futuro: USF produce de 4 a 6 informes al año sobre el SIG, así que, ¿por qué no íbamos hacer lo mismo con los Charters de SUGEN?

Por otra parte, USF ha recibido mucho a cambio, en especial en las actividades de influencia, como Customer Connection y CEI. Todavía nos queda mucho para estar entre los mejores en estas actividades. España es un claro ejemplo de lo que buscamos con gran interés, y también los Países Bajos, Estados Unidos y Reino Unido, todos los países que están en SUGEN. Estos Grupos de Usuarios deberían inspirar a USF para obtener más beneficios de la influencia.

### En su opinión, ¿cuáles son las diferencias principales entre los Grupos de Usuarios de cada país?

Es una pregunta complicada. Con el tiempo, deberíamos centrarnos más en las diferencias que puedan suponer un obstáculo a la hora de influir de manera efectiva en SAP. Las diferencias culturales, por supuesto, son más un elemento facilitador que un problema, ya que nos ayudan a cuestionarnos a nosotros mismos y a los demás, lo cual, al final, supone un aspecto muy positivo del que podemos sacar mucho provecho. Puede haber diferencias técnicas, pero creo que se trata más bien de un problema a la hora de adoptar las tecnologías a nivel local. Hay diferencias organizativas, pero es bueno tratarlas entre Grupos de Usuarios para poder crecer. La única cuestión compleja sería la madurez. Los Grupos de Usuarios que sean maduros estarán más reconocidos como socios valiosos que aquellos que no lo sean. No obstante, cualquier Grupo de Usuarios podría ser maduro en un aspecto, y no serlo en otros. En tal caso, es importante admitirlo. Debemos aprovechar nuestros puntos fuertes para ayudar a los demás a crecer, y admitir nuestras debilidades para pedir ayuda y solucionarlas. Eso también es madurez.

*which is also good but it is not "strategic". Charter are strategic, as they finally dwell with the Total Cost of Ownership, which should be the "light beaming in the night", able to steer our "navigation" as actors of the Information System of the companies we work for. Said that, we have two "Charters" up and running, one for the Value of Maintenance, and the other on Auditing and Indirect Access. That's good, as they are aligned with the SUGEN strategic guidelines I gave before. We are to start another charter, about "Localization", as we understand that there is a huge expectation in this area. Other charters are in project, especially one about SUGEN Communication, in order to let us be better recognized and allow the User Group adherents to benefit more from our activities. But as all of us have their primary job before User Groups and SUGEN, well we have to find the ones who can afford some times on it.*

### How do you qualify the relationship between SUGEN and SAP?

*SUGEN has a very profitable relationship with SAP, especially the people in GUGO, Global User Group Organization. But it is more SAP to SUGEN, than SUGEN to SAP. Yes, we give them strategic questions to answer to, but still in the meetings there are more slots for SAP than for User Group, which is in any case good as User Groups look for knowledge first.*

*We can do much more and arrive to influence SAP deeper than we have done till now. We have to give more feedback, to speak more about our issues, to put pressure for getting answers, as we are doing for the Indirect Access topic. SUGEN has to collaborate more with SAP, in order to achieve more success. We have done some progress, since some years: my action as Chairman is aimed to double that progress and move up another gear, because we can do that.*

### How do USF's associates participate and benefit from SUGEN?

*There is a lot they give to SUGEN and they get from SUGEN, I just give two examples.*

*USF has given to SUGEN all knowledge concerning Indirect Access, Auditing as well the idea of producing deliverables as heritage for those people coming in the future: USF produces 4 to 6 white papers per year out of the SIG, so why couldn't we do the same for SUGEN Charter?*

*But USF has received a lot, especially on the Influence activities, such as Customer Connection and CEI. We are far from being top performers in adopting them, Spain is clearly an example for that we look at with a lot of interest, but also the Netherlands, USA and UK, all countries that are in SUGEN. These User Groups should inspire USF in order to benefit more from Influence.*

### In your opinion, which are the main differences between the User Groups of each country?

*This is a tricky question. Eventually, we should more focus on the differences that could be an obstacle towards effective influence towards SAP: for sure, cultural differences are finally more a facilitator than a problem because they help us in challenging ourselves and also each other, and this is at the end a real treasure to capitalize on. Technical differences could exist, but I would say they are just a problem of local adoption of technologies. Organization differences exist, but it is good to benchmark between User Groups about that, in order to grow. The only difficult point could be maturity: a mature User Group will be more recognized as a valuable partner than not mature one. But each User Group in itself could be mature on something and not mature on something else: it is then important to admit it. Let's use our strengths for helping the others to grow, and let's admit our weaknesses so to ask help and solve them. This is also maturity.*

# Nuestros Coordinadores y Delegados se reúnen con los expertos de SAP en Walldorf



Los Coordinadores y Delegados de AUSAPE participaron los días 21 y 22 de marzo en una reunión de los Grupos de Interés Especial (SIGs, en sus siglas inglesas) con expertos de SAP de las diferentes áreas de negocio. Un evento que tuvo lugar en Walldorf, ciudad donde la multinacional tiene su sede.

La reunión en Alemania que sirvió para establecer relaciones con los distintos responsables de desarrollo de la firma, sino para dar un primer paso con los líderes de otros Grupos de Trabajo de otras Asociaciones de Usuarios, compartir inquietudes y metodologías de trabajo que, en un futuro, podrían desembocar en distintas formas de colaboración.

Un total de ocho Coordinadores y Delegados se desplazaron al evento: Óscar Valor, Delegado de AUSAPE en Levante; Sara Antuñano, del Grupo Financiero; Javier Mediavilla, de Sector Público; Daniel Weisbrod, de Industria 4.0.; Joan Carles Puig y Pablo Juncosa, de Movilidad y SAP Fiori, y Miguel Ángel Gámez y Jordi Flores, de los Grupos de Trabajo de Recursos Humanos de Madrid y Barcelona, respectivamente. Además, se desplazaron a Walldorf Óscar Soler, miembro de la Junta Directiva y vocal del área Internacional de la Asociación, y Rita Veiga, por parte de la Oficina.

Las sesiones del primer día tuvieron un marcado carácter general, con el objetivo de ofrecer una visión sobre áreas clave de desarrollo de SAP como, por ejemplo, el 'Digital Core', la innovación con SAP Cloud Platform o los programas de influencia. La segunda jornada, sin embargo, se estructuró en sesiones temáticas para los distintos SIGs, con los expertos de SAP en cada área de interés.

Los participantes en esta iniciativa internacional transmitieron posteriormente su valoración del evento a AUSAPE. En líneas generales, la calificación fue muy elevada tanto en términos de organización y logística como en los contenidos de las jornadas. En opinión de Javier Mediavilla, "el evento sirvió para reforzar el networking internacional, lo que puede enriquecer mucho la experiencia de los Grupos de Trabajo".

El Coordinador de Recursos Humanos Barcelona, Jordi Flores, encontró muy positivo "la consecución de nuevos contactos con otros Grupos de HR a nivel europeo", aunque coincide con el responsable del Grupo en Madrid, Miguel Ángel Gámez, en que les hubiese gustado "una visita guiada a las instalaciones".

También, como explicó Pablo Juncosa, "una mejora interesante para otros años sería el compartir antes del evento los contactos de los coordinadores de los grupos en otros países para intentar convocar un café allí, conocernos y poder mantener el contacto después" o "la necesidad de más tiempo entre sesión y sesión, con algún corte por medio", indicó Sara Antuñano.

En todo caso, "es muy enriquecedor conocer algunos expertos de SAP en primera persona, a la vez que poder compartir experiencias con coordinadores de otros países", resume el sentir general Daniel Weisbrod.





**Pedro Juanes**  
Consultor en ConVista Consulting

**CONVISTA**

# Migración a SAP de la Tesorería Operativa y Comunicación Bancaria en FCC

Desde su fundación en 1900, el Grupo FCC ha ido creciendo como compañía de servicios ciudadanos, desde la pavimentación de calles, la gestión de los servicios de aguas y recogida y tratamiento de residuos, hasta la construcción de grandes obras a nivel internacional, como el metro de Riad o la planta depuradora de El Cairo.

La expansión del Grupo FCC por todo el territorio nacional e internacional ha derivado en la necesidad de avanzar hacia un modelo único en la gestión de la tesorería, incluyendo un canal de comunicación bancaria seguro e internacional, estableciendo así un modelo que encaje perfectamente en todos los países en los que desarrolla su actividad empresarial.

Consecuencia de la amplia experiencia en proyectos de comunicación bancaria y de tesorería, desde ConVista se ha desarrollado una solución a medida, denominada ConVista Treasury Suite, que complementa las soluciones estándar de SAP, hecho que encajó perfectamente con las necesidades que FCC planteó al inicio del proyecto.

Los tres grandes retos del proyecto se concentraban en:

- Migración de los procesos tesoreros de FCC de la plataforma de gestión de tesorería anterior a SAP.
- Cambio en la red de comunicación con las entidades bancarias, comunicación que se realizaba hasta ese momento a través de la red Editran, para pasar a un modelo de red SWIFT, complementado con los servicios del GRUPO EXCELTIA como Service Bureau, que permitiese a FCC gestionar de manera unificada el intercambio de ficheros con cualquier entidad financiera y en cualquier país.
- Conseguir la máxima trazabilidad en la salida y entrada de ficheros bancarios con la implementación del módulo SAP BCM, tan-

La expansión del Grupo FCC por todo el territorio nacional e internacional ha derivado en la necesidad de avanzar hacia un modelo único en la gestión de la tesorería.

to de ficheros originados en SAP como ficheros generados en otros ERP.

Una primera fase del proyecto fue realizada para un alcance nacional de FCC, con una duración de algo más de medio año y englobando unas 900 sociedades y 5.000 cuentas bancarias, periodo durante el cual se realizó una primera etapa de análisis de los entornos a integrar e implementación de la solución y una segunda etapa en la que se abordaron las pruebas con las diferentes entidades bancarias y divisiones de negocio del Grupo.

De las ventajas obtenidas por FCC con la puesta en marcha de este proyecto cabe destacar las siguientes:

- Integración de la gestión de tesorería en SAP, reduciendo las interfaces con otros sistemas y agilizando la toma de decisiones.
- Mejora en la visibilidad y trazabilidad del envío de ficheros bancarios y recepción de estados.
- Reducción de procesos manuales de tesorería, automatizando la carga diaria de extractos bancarios, la conciliación y la contabilización de comisiones bancarias.

Una vez finalizado el proyecto dentro del ámbito nacional del Grupo, se comenzó a trabajar en los diferentes rollouts de aquellos países donde la empresa tiene mayor presencia, como Gran Bretaña, Panamá, México o Egipto y cuya integración en el modelo de tesorería y comunicación bancaria es más importante estratégicamente.

## Sobre FCC

El Grupo FCC representa actualmente uno de los primeros grupos en el sector de Servicios Ciudadanos, contando con presencia en los sectores de servicios medioambientales del agua y las infraestructuras.

Con más de 100 años de experiencia y más de 50.000 empleados, actualmente cuenta con presencia en 25 países, gracias a la gran diversidad de servicios que ofrece, permitiendo al grupo llevar a cabo una ambiciosa estrategia de expansión internacional.



## Sobre ConVista Consulting

Fundada en 1999 en Alemania, ConVista tiene presencia en 14 países, cuenta con más de 680 empleados y con más de 380 clientes. En España, cuenta con oficinas en Madrid y Barcelona y su catálogo de servicios está enfocado principalmente a las soluciones SAP en las áreas de Finanzas y Tesorería, así como en servicios de SAP Basis.

Empresas de referencia en multitud de sectores han confiado en ConVista para implantar soluciones SAP de gestión de tesorería y comunicación bancaria así como de gestión de su deuda financiera. La amplia experiencia acumulada por ConVista en el ámbito de la tesorería corporativa incluye casos de éxito en multitud de sectores y países.

# CONVISTA TREASURY SUITE

Funcionalidades ampliadas desarrolladas por **ConVista** en SAP ECC





**Javier Arranz García**  
Gerente de Indra



## SAP Multi Resource Scheduling: implantación en Grupo Ence



Indra ha llevado a cabo con éxito la primera implantación operativa de SAP Multiresource Scheduling en el Grupo Ence, siendo la primera implantación de la solución en España. Ence es el líder europeo en producción de celulosa de eucalipto, primera empresa española en producción de energía renovable con biomasa forestal y agrícola y líder en España en la gestión integral y responsable de superficies y cultivos forestales. El proyecto de implantación SAP MRS, herramienta avanzada de planificación de recursos, ha permitido a Ence optimizar el proceso de asignación de los recursos (personal interno y externo) en el ámbito del mantenimiento industrial.

Tras casi dos años de trabajar en SAP y una vez afianzada la gestión del mantenimiento, se hizo patente la necesidad de ahondar en el proceso de gestión y planificación de recursos, buscando una herramienta que permitiera controlar los recursos disponibles y facilitara la labor de asignación de los mismos.

La implantación de SAP MRS, con una duración de 3 meses, ha abarcado toda la planificación del mantenimiento correctivo y preventivo de las plantas de celulosa de Ence, gestionando 2 plantas y 200 recursos (tanto empleados como subcontratas) y permitiendo las siguientes ventajas:

- Gestión de la demanda de múltiples fuentes, como órdenes de trabajo, grafos de proyectos,
- Gestión de diferentes tipos de recursos, como empleados internos, empleados externos, subcontratas.
- Posibilidad de planificación manual, sobre un nuevo y potente interfaz gráfico o bien de forma automática usando el optimizador integrado dentro de la herramienta.
- Integración bidireccional con SAP HCM, en cuanto a disponibilidad (ausencias, presencias), cualificaciones y estructura organizativa.

Una vez estabilizada la herramienta, SAP MRS permitirá facilitar y reducir los tiempos de planificación, además de proveer una visión más clara y real del estado de cada una de las tareas a realizar así como de la disponibilidad de los recursos.

Las claves del éxito de esta implantación han sido las siguientes:

- Equipo colaborativo formado por los consultores de Indra, usuarios claves de la aplicación (planificadores) y personal de IT del Grupo Ence.
- Metodología de implantación Agile con varias iteraciones en los distintos centros.
- Adaptación al estándar por parte de Ence.
- Formación durante todas las fases de la implantación: análisis, diseño, implantación, soporte.

Los siguientes pasos dentro de la optimización de los procesos de planificación de los trabajos dentro de Ence serían la incorporación de con nuevas funcionalidades, por ejemplo:

- Puesta en funcionamiento de la interfaz web.
- Asignación automática de los recursos.



## Sobre Ence Energía y Celulosa



Ence es líder europeo en producción de celulosa de eucalipto, es la primera empresa española en producción de energía renovable con biomasa forestal y agrícola y líder en España en la gestión integral y responsable de superficies y cultivos forestales.

Ence cuenta con una capacidad de producción de 1.070.000 toneladas/año de celulosa de eucalipto de alta calidad en sus plantas de Navia (Asturias) y Pontevedra, en las que aplica las tecnologías más respetuosas con el medio ambiente

y procesos de mejora continua para reforzar su competitividad y su calidad. Esta capacidad le permite exportar más del 85% de su producción de celulosa a Europa, donde se encuentran los más exigentes clientes del mercado mundial, a través de un avanzado sistema logístico.

Además, Ence se encuentra a la cabeza en la producción de energía renovable con biomasa en España, con una potencia instalada de 252 MW de biomasa.

## Sobre Indra

Indra es una de las principales empresas globales de consultoría y tecnología y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo.

Dispone de una oferta integral de soluciones propias y servicios avanzados y de alto valor añadido en tecnología, que combina con una cultura única de fiabilidad, flexibilidad y adaptación a las necesidades de sus clientes. Indra es líder mundial en el desarrollo de soluciones tecnológicas in-

tegrales en campos como Defensa y Seguridad; Transporte y Tráfico; Energía e Industria; Telecomunicaciones y Media; Servicios financieros; y Administraciones públicas y Sanidad. A través de su unidad Minsait, Indra da respuesta a los retos que plantea la transformación digital. En el ejercicio 2016 tuvo ingresos de 2.709 millones de euros, 34.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.



# Emotional Pulse by Seidor, el primer tracker que monitoriza el estado emocional del deportista

En un deporte como el alpinismo profesional, caracterizado por momentos de soledad en condiciones extremas, la plataforma tecnológica desarrollada por Seidor permite conectar a Ferran Latorre con todos sus seguidores durante su ascenso al Everest.



El alpinista profesional Ferran Latorre puso rumbo hacia el Everest el pasado mes de abril con el objetivo de completar su proyecto personal 14X8000 a finales de mayo. Una hazaña que hasta la fecha solo han conseguido quince personas en todo el mundo y que consiste en alcanzar la cima de las catorce montañas más altas del planeta sin oxígeno artificial.

A lo largo de los últimos años, y luchando por un proyecto de vida que inició el año 1999, Ferran Latorre ha coronado el Annapurna; Shisha Pangma; Broad Peak; Dhaulagiri; Manaslu; Kangchenjunga; Gasherbrum II, Lhotse; Cho Oyu; K2; Gasherbrum I; Makalu; y Nanga Parbat. De esta manera, con la consecución de trece de los catorce objetivos que conforman el reto global, solo los 8.848 metros de altura del Everest se interponen ahora mismo entre Ferran Latorre y su sueño.

Para esta ocasión, el alpinista cuenta con un apoyo extra gracias a las posibilidades que ofrece el innovador sistema Emotional Pulse desarrollado por Seidor en el marco del proyecto #seidorontop. Esta potente plataforma tecnológica, basada en un conjunto de sensores

y dispositivos wearables que captan y envían la información a un entorno Cloud, permite monitorizar el estado de ánimo del deportista ofreciendo en paralelo datos en tiempo real sobre geolocalización, condiciones medioambientales y fisiológicas.

De este modo, los fans del alpinismo y los amantes de la tecnología tienen a su disposición la posibilidad de vivir muy de cerca y acompañar a Ferran Latorre en esta aventura a través de la página web [www.emotionalpulse.com](http://www.emotionalpulse.com). Además, la plataforma tecnológica permite enviarle muestras de apoyo a través de redes sociales con el objetivo de impulsar su estado anímico, un aspecto especialmente importante en un deporte tan exigente como es el alpinismo profesional, en el que se producen largos momentos de soledad en unas condiciones climatológicas extremas.

“Estar preparado físicamente es importante, pero estar a punto psicológicamente es fundamental. Una de las cosas más duras de este tipo de expediciones es la sensación de soledad en lo alto de la montaña. Sin embargo, gracias a la tecnología desarrollada por



Seidor, esta vez podré recibir el impulso de mucha gente, sabiendo que no estoy solo allí arriba”, explicó el propio Ferran Latorre antes de iniciar la expedición.

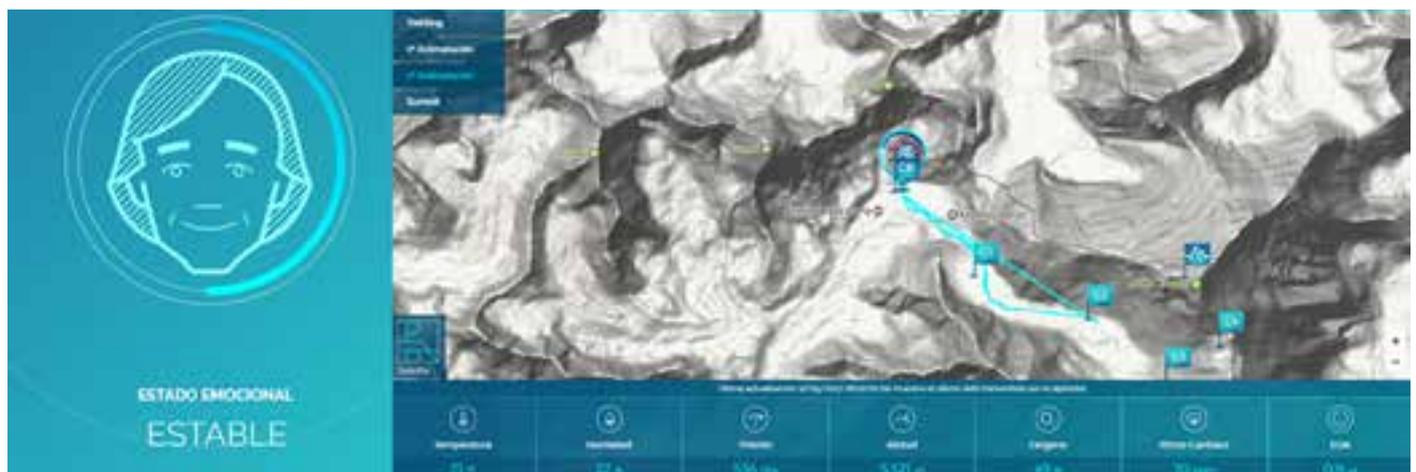
El tracker tecnológico desarrollado por Seidor funciona a través de una serie de dispositivos wearables encargados de la recogida de datos, entre los que se encuentran un reloj inteligente, un kit de sensorica ambiental y una pulsera capaz de captar la actividad electrodérmica y el ritmo cardíaco. Todos estos datos se envían vía satélite y se recogen en la plataforma SAP Cloud. En ella, se almacenan creando un histórico y, en paralelo, se procesan en tiempo real enriqueciéndolos con información de valor. En cuestión de segundos, las constantes vitales y el estado emocional del deportista están disponibles en

Para esta ocasión, el alpinista cuenta con un apoyo extra gracias a las posibilidades que ofrece el innovador sistema Emotional Pulse desarrollado por Seidor en el marco del proyecto **#seidorontop**.

la página web, facilitando una serie de información de gran interés tanto para sus seguidores como para los profesionales de la salud ya que podrá ser utilizada para analizar y comparar el progreso y desempeño físico del deportista a lo largo de toda la expedición.

“En Seidor hemos desarrollado el primer tracker tecnológico al servicio de las emociones, un kit que permite recopilar y mostrar información en tiempo real sobre la posición, condiciones climatológicas y estado anímico del deportista. Además, la plataforma hace posible que Ferran pueda recibir las muestras de apoyo de todos sus seguidores, haciéndoles partícipes de esta aventura y convirtiéndole en el alpinista con más sherpas del mundo”, explica David Reifs, director de Seidor labs.

Descubre los detalles de la plataforma tecnológica desarrollada por Seidor en: [www.emotionalpulse.com](http://www.emotionalpulse.com)





**Javier Muñoz**  
Gerente Senior



LANZA UNA PLATAFORMA DE COMPRAVENTA ONLINE Y NUEVO SERVICIO DE SUBASTAS.

## GAM continúa su proceso de transformación digital de la mano de Tecnocom y SAP Hybris

GAM, General de Alquiler de Maquinaria, es una compañía de servicios globales en maquinaria de origen español fundada en 2003. Con una facturación de 110 millones de euros, es la única empresa de su sector que cotiza en bolsa. Durante los últimos años y a pesar de las dificultades del mercado, ha conseguido incrementar su actividad y ampliar su presencia internacional, con la apertura de delegaciones en una docena de países. Cuenta con una flota de más de 20.000 máquinas entre equipos de elevación, energía, manipulación y maquinaria destinada al sector industrial y la celebración de eventos.

GAM tiene como premisa mejorar el servicio prestado a sus clientes, por lo que ha volcado sus esfuerzos y recursos en la puesta en marcha de un nuevo canal, cien por cien online, en el que empresas y particulares podrán comprar y vender maquinaria usada, de manera sencilla y directa, sin necesidad de recurrir a ningún otro intermediario. Este nuevo canal online servirá además para homogeneizar la apuesta digital del grupo a nivel global con el objetivo de que sus clientes perciban una mejora de experiencia en sus compras como tales a través de un trato omnicanal. Como explica David Fernández, Director de Administración y Tecnologías de la Información, “el objetivo de esta nueva plataforma online es ofrecer una atención más rápida y flexible a nuestros clientes”.

La crisis de la construcción en España representó una oportunidad para la compañía que aumentó así sus capacidades en el mercado de venta de maquinaria usada, siendo esta actividad, en la actualidad, un importante canal de generación de ingresos. Además GAM ha evolucionado y se ha ido desarrollando desde la actividad originaria del alquiler de maquinaria a la venta de repuestos, mantenimiento, formación y un largo etcétera.

Al inicio del proyecto GAM llevó a cabo junto con Tecnocom, partner de referencia en anteriores proyectos recientemente realizados por la compañía dentro de su ambicioso plan de transformación digital: migración a SAP HANA; implantación de soluciones logísticas

PRIMERA SUBASTA ONLINE DE MAQUINARIA

¿ALGUIEN DA MÁS?

[online.gamrentals.com](http://online.gamrentals.com)

HASTA EL 4 DE MAYO



y de alquiler de SAP ERP; implantación de una solución de gestión de personas a través de Success Factors, entre otros. Finalmente GAM se decantó por SAP Hybris principalmente por el alto grado de capacidad de adaptación de la solución, el elevado número de funcionalidades que incorpora “out of the box”, y la futura evolución conjunta de SAP Hybris en relación con el resto de soluciones SAP que utiliza GAM (SAP Hybris Cloud for Customer, ERP powered by HANA, BusinessObjects, etc).

Durante el segundo semestre del año 2016, se trabajó intensivamente en la puesta en marcha de la solución y el resultado ha sido [online.gamrentals.com](http://online.gamrentals.com), la primera experiencia SAP Hybris sobre HANA en España, que se ha convertido no solo en una apuesta omnicanal para los clientes de la compañía sino en su “mejor escaparate comercial, tanto por la capacidad de llegar a un volumen de clientes mucho mayor que en sus canales tradicionales como por representar la forma más directa de relación comercial con los mismos”, según David Fernández.

La plataforma online ha iniciado su actividad con la venta de maquinaria usada y la realización de subastas de este tipo de maquinaria. En los próximos meses se incorporarán otros productos y servicios, tales como formación, repuestos, mantenimiento o alquiler de maquinaria.

Como señala David Fernández, “el objetivo es ir un paso por delante en nuestro sector, todavía muy tradicional, y ofrecer a nuestros clientes un servicio más rápido y flexible”.

Por su parte, Luis Turiel, director del área de venta de maquinaria usada y gestión de flota, explica que “de momento comenzamos con un catálogo reducido, que iremos ampliando en las próximas semanas”.

Cabe destacar el desarrollo específico hecho sobre la plataforma para la organización de subastas, que seguirán una mecánica similar a las de ‘Ebay’ y que serán anunciadas con antelación, tanto en la propia plataforma como en otros canales habituales de GAM –redes sociales, web, eventos corporativos... “La idea es que tengan una duración entre dos o tres días y que pueda participar cualquier persona o empresa interesada en adquirir equipos de segunda mano. Para ello únicamente es necesario que rellene un formulario disponible en la web”, apunta Turiel.

Otro aspecto importante de la implantación de este nuevo canal de venta es la capacidad con la que se ha dotado al portal web, para que particulares, empresas o entidades que quieran que GAM les ayude a vender su propia maquinaria puedan conectarse digitalmente a la plataforma y ofrecer dichas máquinas de una manera tremendamente ágil y sencilla.





**José Luis Criado Caballero**  
Manager en everis SAP Business Unit



an NTT DATA Company

# ¿Cómo hacer eficientes, estandarizar y obtener ahorros en los procesos de compra?



¿Cómo se puede definir e implementar una metodología de compras basada en las mejores prácticas del mercado? ¿podemos saber exactamente lo que gasta y en qué una compañía? ¿involucramos a los proveedores en los procesos de compra? y ¿obtenemos descuentos de los proveedores por pagar a tiempo? Éstas y otras preguntas son las que cada día se plantean los directores de compras de las principales compañías que trabajan en evolucionar sus procesos de aprovisionamiento con los objetivos de tener procedimientos más transparentes, eficientes y sostenibles.

Dentro de la estrategia de apostar por herramientas líderes en el mercado e-Procurement como SAP Ariba (integrada de forma nativa con S/4), en everis pretendemos dar una respuesta end to end a las diferentes necesidades del flujo de aprovisionamiento de una compañía, tanto a la parte de compra operativa como a la parte de compra estratégica.

En everis hemos conceptualizado la metodología y mejores prácticas basadas en la experiencia con nuestros clientes, para los diferentes sectores de negocio, lo que nos permitirá subir un nivel y acompañarles en este tipo de iniciativas obteniendo un alto índice de éxito con el menor riesgo posible.

Desde everis tenemos claro los principales retos que se marca toda compañía y pretendemos dar respuesta a todas ellas. Por este motivo, hemos definido una estrategia basándonos tanto en nuestra experiencia de negocio y proceso, como en los casos de éxito de nuestros clientes, que refleje las necesidades de cualquier compañía. A partir de ahí las compañías pueden conseguir:

- Conocer con claridad qué se gastan y en qué se lo gastan, definiendo un procedimiento de compras end to end y bajo un único sistema que ofrece información trazable y en tiempo real, y que va desde la necesidad que lo desencadenó hasta el pago que se realizó.
- Estandarizar, agilizar e involucrar al proveedor en el proceso de licitación y/o subasta, de tal forma que se consigan todos

los argumentos comparativos necesarios para obtener ahorros, utilizando procesos basados en mejores prácticas de mercado, estandarizando procesos y actividades. Todo ello en un entorno colaborativo.

- Gestionar electrónicamente los contratos, involucrando al proveedor y diferentes departamentos, como asesoría jurídica en el proceso de firma y negociación, permitiendo disminuir costes administrativos, ahorro de papel e incorporar el concepto de firma electrónica.
- Conocer el estado de relación con los proveedores a través de una definición de fichas de proveedor que se actualicen en tiempo real, que posibiliten medir el rendimiento con cualquier KPI's que sea necesario. Además de la posibilidad de utilizar un proceso de captación y homologación de nuevos proveedores basado en best practices y una de las redes colaborativas más potentes a nivel mundial.
- Disminuir los costes administrativos de gestión del catálogo tras pasando esa tarea a los proveedores y siendo meros revisores de cada catálogo por proveedor. Gestionar sus necesidades y colaborar con el proveedor de una forma ágil y sencilla para pedidos y facturas utilizando un portal colaborativo.

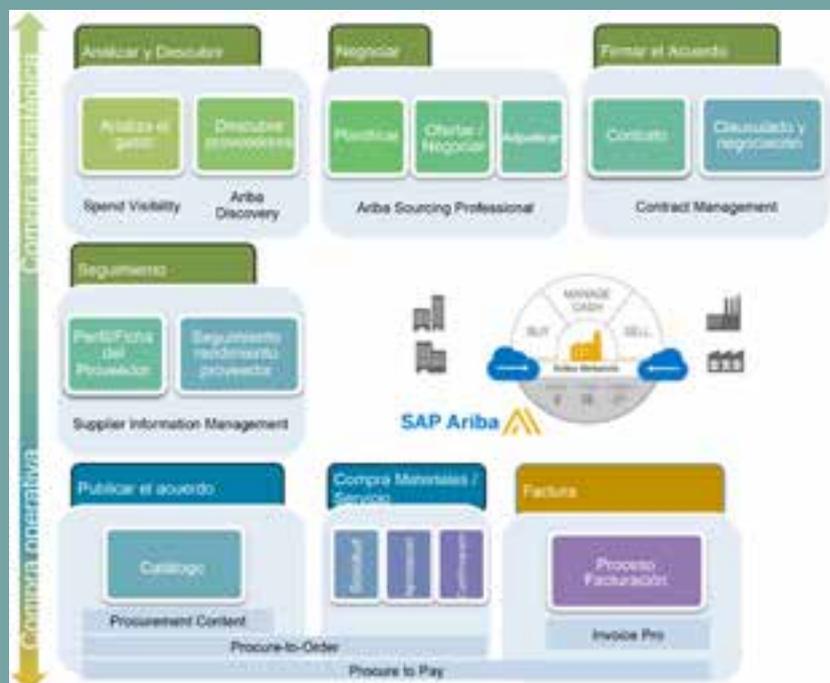
La herramienta SAP Ariba es la solución que ofrece soporte e infraestructura a través de una gestión de compra integral.

## Un caso real: los beneficios de SAP Ariba en una entidad bancaria

Después de que un banco español adquiriese una entidad bancaria extranjera, se encontró con la necesidad de dotar a su nueva filial de una infraestructura informática que pudiera acompañar a su negocio en el proceso de aprovisionamiento.

A partir de ahí, en everis planteamos un enfoque solución del que resultó la implantación de la herramienta e-Procurement SAP Ariba.

El resultado fue la dotación de un sistema de compras que sigue las tendencias del sector bancario hacia las soluciones en la nube y con una tecnología líder del mercado, obteniendo además beneficios tangibles como, por ejemplo, la reducción de tiempos y costes administrativos en los procesos de licitación y negociación de contratos, consiguiendo involucrar al proveedor en el proceso al utilizar un entorno colaborativo; estandarizar y homogeneizar procesos, consiguiendo ahorros en el proceso de negociación; trabajar de forma ágil y sencilla con un sistema



de clausulado contractual, incorporando en el ciclo de vida del contrato al proveedor y la firma electrónica; conseguir catalogar los productos y servicios y ponerlos a disposición de los más de 200 usuarios de una forma ágil y sencilla para que éstos planteen sus necesidades en un entorno intuitivo. Y, todo ello, con un impacto positivo y directo en su cuenta de resultados.



**Sven Lindemann**  
CEO, Hanse Orga Group



# Ventajas de la automatización de procesos financieros

Las potentes soluciones tecnológicas actuales con sus muchas funciones están conquistando nuevos horizontes de valor y oportunidades para operaciones corporativas de tesorería y finanzas.

En el pasado, tesorería y finanzas solían ser muy diferentes. Tesorería se enfocaba en un valor elevado, poco volumen de caja y una gestión de riesgos menor, con situación y movilización de tesorería, gestión de liquidez, cobertura de materias primas y tipo de cambio, y gestión de deuda e inversión. Finanzas se centraba sobre todo en gestionar acreedores y deudores comerciales de alto volumen y, en contabilidad, funciones de elaboración de informes y planificación de recursos empresariales. Normalmente se servían de diferentes sistemas tecnológicos, con una interacción limitada en áreas como previsión y publicaciones en libros de contabilidad.

Hoy día, la realidad de una integración automatizada efectiva y conectividad en tiempo real ha facilitado una relación empresarial más estrecha y productiva entre tesorería y finanzas. Las eficiencias e integraciones ahora posibles van más allá de los límites tradicionales, e incorporan muchos elementos de la cadena de suministro financiera y otros procesos empresariales importantes. Y la automatización de finanzas actual está permitiendo disfrutar de una serie de nuevas ventajas empresariales conforme al presupuesto de cada vez más compañías.

La automatización y la integración ahora pueden convertir la combinación de ideas y planificación en procesos

empresariales conjuntos mediante la mejora del intercambio de información. Este impacto positivo se extiende a muchas áreas en toda la infraestructura corporativa.

El siguiente análisis destaca algunos ejemplos relevantes.

## GESTIÓN DE TESORERÍA

La relación más próxima de tesorería con el resto de la organización le permite basar sus decisiones claves sobre riesgo en una información de mejor calidad, formal, precisa y actualizada. Este resultado exige una integración automatizada más potente para





localizar y aprovechar la información relevante de toda la empresa. Una mejor visibilidad de los acreedores, deudores y previsiones comerciales conduce directamente a una mayor visibilidad del capital circulante y de caja. De este modo, los recursos de caja internos se pueden movilizar para optimizar su efectividad y el flujo de liquidez allí donde se necesite, además de controlar el coste. Esto lleva directamente a una reducción de los préstamos externos, lo que mejora el crédito y elimina riesgos relacionados. Esta visión optimizada se extiende a las exposiciones al tipo de cambio y las necesidades de empréstito, de forma que se puedan identificar rápidamente las medidas requeridas de cobertura y financiación. Por tanto, la automatización mejora el papel de liderazgo de tesorería, y reduce los riesgos y costes para toda la empresa.

#### **AUTOMATIZACIÓN DE PAGOS**

La automatización integrada incluye los flujos de trabajo de la gestión de pagos de mejores prácticas, a menudo centralizados a través de bancos internos y empresas de pago. Los procesos estandarizados aseguran esta función vital, aminoran los costes y riesgos, y mejoran la calidad de los resultados, el control y la visibilidad.

Las ventajas de la automatización en pagos incluyen la reducción del porcentaje de errores por medio de la eliminación de las intervenciones manuales, lo que mejora el control; y los costes también se minimizan al desaparecer los gastos improductivos de la gestión de errores.

Se puede generar más valor, por ejemplo centralizando la gestión de POBO ("pagos en nombre de", por sus siglas en inglés) en las empresas de pago, y proporcionando un proceso empresarial más controlado, formal y económico.

#### **ADMINISTRACIÓN DE ESTADOS DE CUENTAS**

Las comunicaciones bancarias totalmente automatizadas ofrecen la ventaja adicional de controlar la recuperación y reconciliación diaria de diversos estados de transacciones y saldos bancarios, mejorando la precisión e idoneidad temporal de la situación de tesorería, optimizada al integrar la centralización y concentración de tesorería.

#### **VALOR AÑADIDO EN LA CADENA DE SUMINISTRO FINANCIERA**

La incorporación automatizada de otros elementos de la cadena de suministro financiera amplía la gama de ventajas que se pueden conseguir. Por ejemplo, una solución rápida y exacta de gestión de caja genera los datos necesarios para una vista general y oportuna de la liquidez. Así se permite un proceso empresarial de O2C (pedido a cobro) realmente eficiente, que suele ser crítico para los negocios. P. ej. en el sector de viajes, las agencias solo pueden iniciar procesos posteriores (como la emisión de billetes) en algunos casos, cuando se ha recibido el dinero pertinente en la cuenta bancaria. Con herramientas modernas, hasta un 99 % del O2C se puede automatizar directamente.

La automatización de la compensación de facturación multilateral permite a las compañías con elevados volúmenes de comercio interno (como fabricantes y distribuidores) racionalizar el proceso, reduciendo los flujos de tesorería externos y los requisitos de cobertura por tipo de cambio.

La automatización financiera realmente efectiva explota el potencial de la mejora en inteligencia empresarial. La riqueza de la información financiera capturada de un modo más rápido o fiable gracias a los procesos automatizados se puede usar para obtener nuevas perspectivas y proyecciones que mejoran el análisis, y para conseguir informes más sólidos y completos dirigidos a la dirección y los accionistas.

#### **UNA VENTAJA ESTRATÉGICA**

La ventaja de un mayor carácter estratégico de la función de finanzas y tesorería totalmente integrada y automatizada quizá sea que el CFO y la junta pueden disfrutar de una visión completa de la posición financiera de la empresa en el presente y de cara al futuro, más allá de la obtenida cuando el análisis se limita a tesorería. Así se pueden tomar decisiones críticas con un nivel de confianza mucho mayor, pues se basan en hechos sólidos, con una dependencia mínima en suposiciones.

Una perspectiva de tan alta calidad se traduce siempre en un mejor rendimiento empresarial, con el potencial de proteger las ventajas competitivas en muchos sectores.



# Integra: su socio de negocio hacia la externalización de la nómina

Desde hace más de una década, las organizaciones se han volcado masivamente en la externalización de procesos de negocio (entre ellos la nómina) en busca de optimización y ahorro de costes. Sin embargo, pocas organizaciones han alcanzado los objetivos que realmente se pretendían. ¿Cuáles son los motivos de este fracaso? ¿Cómo podemos remediarlo?

Los objetivos generalmente perseguidos por la externalización son la reducción de costes y el foco hacia la generación de valor para el negocio. Sin embargo, en esa fiebre por externalizar, muchas organizaciones no se han parado a pensar si estaban preparadas para dar ese paso, y definir qué es lo que pretendían exactamente. El aspecto más crítico a la hora de externalizar un proceso de negocio es entender bien cuál es su nivel de madurez, dado que la propensión a externalizar un proceso (obteniendo beneficios) es directamente proporcional a su nivel de madurez. Por ello previo a la externalización es fundamental realizar el ejercicio de documentar y formalizar el proceso.

Aunque en las organizaciones existen resistencias al cambio (resulta a veces incluso complicado documentar el proceso), es importante definir una hoja de ruta que permita la evolución paulatina de procedimientos y políticas de acuerdo con la realidad de la organización hacia un proceso maduro, eficiente y transparente, que no solo permita su externalización, sino que también ofrezca garantías en cuanto a la agilidad de la organización frente a cambios y actualizaciones. Esa madurez también permitirá aprovechar mejor la tecnología, y la optimización asociada al uso de la tecnología.

## PREPARAR Y DISEÑAR UN PLAN DE EXTERNALIZACIÓN ES LA CLAVE

El enfoque propuesto por Integra se centra en realizar ese diagnóstico inicial de madurez de procesos y definir un plan o roadmap realista hacia la optimización y homogenización. Este roadmap debe definir de forma clara cuál es el mapa de procesos que se van a externalizar, qué mejoras paulatinas se van a introducir en cada momento, cómo se van a integrar los procesos externalizados con el

resto de procesos de negocio de la organización, cuál es el reparto de roles y responsabilidades y, sobre todo, cómo se va a medir el éxito del proceso de externalización mediante un acuerdo de nivel de servicio (SLA) claro y transparente.

## DE LA INDUSTRIALIZACIÓN AL SERVICIO A LA CARTA EFICIENTE

Muchos de nuestros clientes se sorprenden de que el coste por nómina a medio plazo del servicio externalizado, una vez finalizado el proceso de optimización de procesos, les resulta incluso inferior al de proveedores de nómina más "industriales". El motivo radica en la optimización, en el foco y en la integración de procesos internos con procesos externalizados: es preferible no externalizar un proceso poco maduro y/o poco propenso a ser optimizado, y





centrarse en los procesos que realmente ofrezcan potencial de optimización y reducción de costes. Por ello resulta interesante aplicar un enfoque más “a la carta”.

**PROCESOS Y TECNOLOGÍA SAP**

En paralelo con el camino de optimización de procesos de negocio, el uso de la tecnología es clave para conseguir la reducción de costes perseguida. Por ello, Integra aboga por ofrecer sus servicios basándose en la aplicación de clase mundial SAP HCM, que ofrece las garantías siguientes:

- Solución robusta y segura.
- Solución automatizada para procesos eficientes.
- Solución con procesos transparentes e integrados.
- Con una actualización rápida y eficaz de las modificaciones legales.
- Reduciendo los costes ocultos (errores de comunicación, integraciones, etc.).
- Reduciendo el número de integraciones e interfases.

**INTEGRA SE POSICIONA COMO SOCIO DE NEGOCIO DE SUS CLIENTES CON UN COMPROMISO CLARO HACIA RESULTADOS**

Integra se compromete con sus clientes como un socio de negocio, haciendo suyos los objetivos del cliente, con un plan concreto de mejora continua y reducción de costes:

- Apoyando a sus clientes en todas las fases del proyecto (preparación y diseño, reingeniería de procesos y políticas, transición y operación).

- Con un enfoque personalizado y a medida (con la posibilidad incluso de externalizar solo una parte del proceso de negocio, e incrementar el nivel de externalización de forma paulatina).
- Con un enfoque constante de optimización y automatización de procesos y políticas.
- Con procesos totalmente integrados (altas, bajas, cambios, contabilización, etc.).
- Manteniendo el control del cliente sobre Procedimientos y Datos.
- Con un modelo escalable y transferible.

**EL PESO DEL FOCO Y DE LA EXPERIENCIA**

Nuestros 15 años de foco en HCM y experiencia nos permiten ofrecer todas las garantías de éxito en el camino hacia la externalización, que incluye:

- Una metodología propia fruto de nuestra experiencia.
- Una base de conocimiento inigualable de las mejores prácticas del servicio de gestión de la nómina.
- Un equipo especializado con experiencias en múltiples clientes.
- Herramientas de productividad específicas para el servicio de gestión de la nómina.
- Herramientas de gestión y control del servicio, como el Dashboard HCM que permite monitorizar en todo momento el estado de cada proceso.
- Entregables específicos de valor (informes, reportes, dashboard, etc.).

Si está interesado en este servicio, no dude en contactar para un estudio inicial sin compromiso: [bpo@integra-soluciones.net](mailto:bpo@integra-soluciones.net)



**Sandra Ordoñez**  
SAP Financial Manager de UST Global



# IFRS16 - Cómo abordar un proyecto con éxito

¿Qué es y en qué consiste la IFRS16? ¿Quién, cómo y cuándo está obligado a aplicarlo?, ¿qué implicaciones tiene a nivel de negocio?, ¿qué beneficios y costes?, ¿cómo abordar y qué solución aplicar en SAP a este cambio legislativo?

Desde principios de 2016 se está hablando de la IFRS16 y el IASB en los entornos económico-financieros, así como de las implicaciones que van a tener en el Balance y Cuenta de Resultados de las empresas. A lo largo de este artículo trataremos de aclarar todas estas incertidumbres.

## IFRS 16

El IASB, International Accounting Standard Board, publicó a principios del 2016 la nueva reglamentación relativa a la Gestión de Arrendamientos contenida en la IFRS16 (International Financial Rules Standard). Esta nueva regla sustituirá los criterios de reconocimiento, valoración y desglose contenidos en la actual IAS 17 (International Accounting Standard) para los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2019. A su vez, el FASB (Financial Accounting Standard Board) publicó la ASC - 842 (criterios US GAAP). Aunque con un objetivo común, dichas

organizaciones tomaron decisiones distintas en lo que se refiere a la contabilización de los arrendamientos, decantándose el IASB por un modelo único (tratamiento de todos los contratos de forma única) y el FASB por uno dual (manteniendo la diferenciación entre los contratos de arrendamientos operativos y los financieros).

Básicamente, los cambios de los criterios en la gestión y valoración de la IFRS 16 afectan a los 'Arrendatarios', ya que la norma obliga a que todas las empresas incluyan en su Balance el 'Coste Futuro de los Contratos de Alquiler' y en la actualidad, las compañías solo informan en su Cuenta de Resultados el gasto relativo a los arrendamientos del ejercicio y, al final de su memoria, incluyen las notas relativas a la estimación de sus pagos futuros.

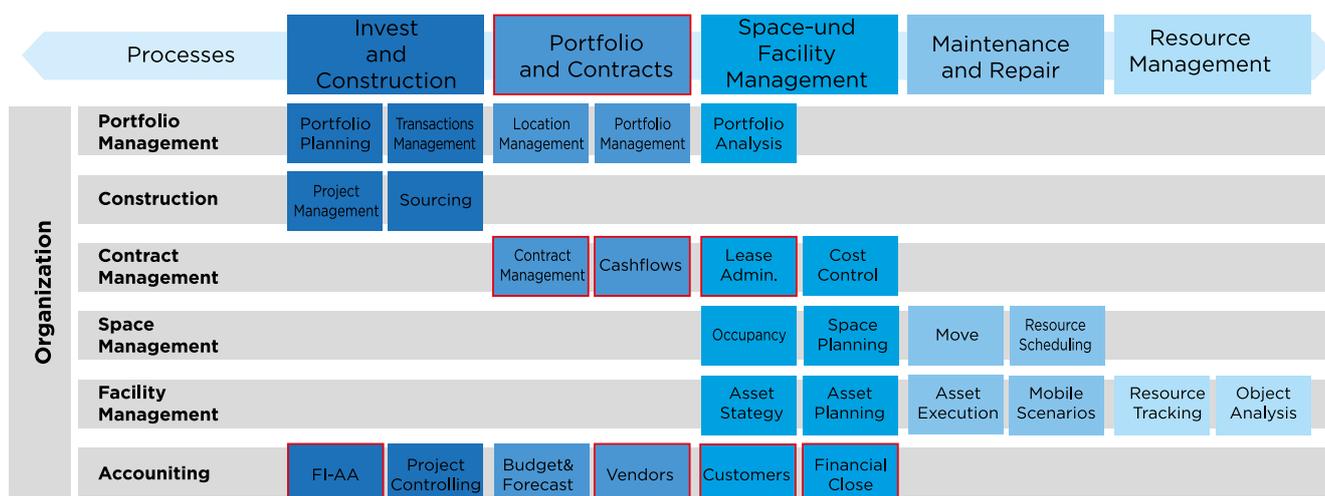
Esto implica que, en el momento del reconocimiento inicial del contrato, el Arrendatario deberá reconocer, sujeto a deter-



# SAP Real Estate Management

## Proceso integrado End - to - End

Solution for IFRS16 Lease Administration



minadas excepciones de arrendamientos a corto plazo y de activos subyacentes de bajo valor, un activo (derecho de uso) y un pasivo (deuda) por un importe equivalente al valor actual de los pagos futuros del contrato. Es decir, el arrendatario reconoce la depreciación del activo por derecho de uso y los intereses del pasivo por arrendamiento, clasificando los reembolsos en efectivo del pasivo por arrendamiento en una parte del principal y una parte de intereses.

Consecuentemente, el Balance se ve afectado pero también la Cuenta de Resultados ya que el beneficio antes de impuestos se verá penalizado por el reconocimiento de una carga financiera mayor durante los primeros años del contrato, y por el cambio en los márgenes de explotación y financiero respecto al modelo actual.

Según un análisis realizado, el efecto de la norma variará en función del sector, y los más afectados serán los de Telecomunicaciones, Automoción y High Tech, ya que por lo general éstos tienen más contratos de leasing.

### SOLUCIÓN ABORDADA DESDE EL ENFOQUE SAP

El impacto en las empresas con la nueva normativa va a ser significativo en especial en las grandes empresas y en las arrendatarias, como ya hemos comentado, y los cambios internos que deben llevarse a cabo para que la empresa se adapte a la IFRS 16 dependerán del volumen de contratos de arrendamientos, de su complejidad, y también de los sistemas contables y de gestión disponibles y del control sobre los mismos.

La solución que plantea SAP para todas las empresas, ha sido incorporar los cambios funcionales necesarios para el cumplimiento de la normativa a través de los componentes SAP Real Estate Management para las Propiedades y SAP Lease Administration para Equipos, dentro del RE-FX, lo que

permite gestionar el ciclo de vida de los arrendamientos en su globalidad.

Los cambios de mayor relevancia que se van a producir dentro de la gestión de contratos se refiere a las condiciones asociadas a las reglas de valoración de los mismos, y esto implicará la realización de nuevas revaloraciones. A partir de ahí, la gestión de los arrendamientos y los flujos financieros se verán afectados: apuntes multi GAAP (IFRS, US GAAP, HGB,...), recálculo de la depreciación y los reembolsos, gestión del RoU activo y pasivo, contabilidad de deudores y acreedores, pago de los arrendamientos y el control de esos costes.

La solución ofrecida por SAP se entregará a través de un paquete de mejora y la release debe ser EHP 6 o superior o SAP S/4HANA on-premise.

Para abordar el proyecto de la aplicación de la IFRS 16 se deberán considerar las siguientes fases:

- Análisis de la situación existente en la que se deberán clasificar los contratos y evaluar la afección a nivel de valoración y balance por la aplicación de la nueva normativa.
- Implantación de los cambios en los contratos afectados para obtener la imagen del punto de partida de la aplicación de los cambios.
- Arranque de la gestión con los nuevos contratos, con la ejecución de las valoraciones y las contabilizaciones multi-GAAP.

Por todo ello, podríamos decir que las organizaciones deberán contemplar como una prioridad en sus agendas la planificación de tareas para identificar y determinar su situación actual, dimensionar adecuadamente las necesidades futuras y el camino a seguir, además de dotarse en todo momento de un Plan para abordar el proceso de adopción de la normativa.

# Los primeros pasos del Grupo de Movilidad y SAP Fiori en AUSAPE

Joan Carles Puig, de Grifols, y Pablo Juncosa, de Iberdrola Ingeniería, han sumado fuerzas para coordinar el Grupo de Movilidad y SAP Fiori. Es nuevo en AUSAPE, y su lanzamiento ha generado gran interés dada la innovación que pueden aportar la movilidad y soluciones como Fiori a los procesos empresariales.



Joan Carles Puig, desde Barcelona, y Pablo Juncosa, desde Madrid, han asumido la responsabilidad de crear y lanzar este Grupo de Trabajo que “responde a necesidades que tenemos las empresas de mejorar nuestros sistemas y aportar soluciones innovadoras para el negocio”, explican.

En opinión del Joan Carles Puig, la introducción de SAP Fiori ha supuesto para SAP el mayor cambio en los últimos años en la forma que el usuario interactúa con el sistema, haciendo la experiencia más simple, adaptada para cada rol y momento, permitiendo nuevas soluciones de negocio donde la tecnología ya no es una limitación sino una palanca de cambio. En su caso, “al estar tan directamente relacionado con mi día a día no tuve ninguna duda a la hora de involucrarme con el grupo de Movilidad y Fiori”, subraya.

Por su parte, Pablo Juncosa asiste desde hace años a los eventos de AUSAPE y a las sesiones de los Grupos, por lo que conoce su utilidad. Para este coordinador, “el Grupo no sólo nos debe ayudar a conocer la tecnología, sino las aplicaciones y experiencias de otras empresas en su aprovechamiento. Creo que el intercambio de experiencias es el objetivo central de AUSAPE, y es uno de los motivos principales que me empujaron a colaborar más”.

Según Joan Carles Puig, cree que Movilidad y SAP Fiori facilitará el conocimiento de diferentes proyectos entre Asociados con retos similares, a lo que Pablo Juncosa añade que éste es uno de los Grupos de Trabajo que puede aportar a los Asociados porque en Movilidad “está todo por idear y construir”. Ambos coinciden en que, además, existen muchas propuestas, soluciones y plataformas que soportan la movilidad empresarial, lo que puede generar cierta incertidumbre en las empresas y, en este sentido, las experiencias exitosas tienen un valor adicional.

Y esto puede ser una palanca de crecimiento para este foro. “El ámbito de la movilidad es muy amplio, las posibilidades son muchas y puede ir evolucionando muy rápido. Creo que en la medida en que escuchemos las inquietudes de los participantes del grupo y los hagamos protagonistas será la clave para que el grupo crezca y tenga interés para sus participantes”, explica el representante de Grifols.

Por eso, se están apoyando también tanto en SAP como en diferentes partners para conocer las posibilidades de implantación de las soluciones de movilidad y que los asistentes puedan profundizar en temas relevantes de arquitectura, seguridad, desarrollo, roadmaps, etc.

“Al estar tan directamente relacionado con mi día a día no tuve ninguna duda a la hora de involucrarme con el grupo de Movilidad y Fiori”, señala Joan Carles Puig.



Sus primeras reuniones se han centrado en SAP Fiori 2.0, SAP Cloud Platform (SCP) y la puesta en común de casos de éxito. En las próximas se abordarán temas que los propios participantes han definido como más relevantes, como “la revisión de productos de terceros que son similares a SAP UI5, como Neptune y Movilizer, de fácil adopción para perfiles ABAP”, indica Joan Carles Puig.

También se tratarán otros como el desarrollo de aplicaciones en iOS, la evolución de perfiles ABAP a Fiori, landscapes, best practices en desarrollo, etc. “Hemos visto que hay múltiples temas a desarrollar y que preocupan a los asociados. Por ejemplo, todos los aspectos relacionados con ciberseguridad o una preocupación recurrente de todos los asistentes sobre el impacto que tienen estas tecnologías en las capacidades y el conocimiento de los equipos de trabajo”, añade Pablo Juncosa.

La experiencia de ambos como Coordinadores está siendo satisfactoria. Lo confirma el Coordinador catalán al decir que “es una oportunidad de ponerse en contacto con profesionales que desarrollan una actividad profesional similar a la mía con lo que hay muchos puntos de interés y a compartir. Esta ampliación de la red de

contactos profesionales permite tener una visión más amplia en los proyectos que afronto en mi trabajo y en mi empresa”.

Por su parte, el Coordinador de Iberdrola Ingeniería, añade que “la mayor colaboración con AUSAPE permite también acercarse a algunas iniciativas de SAP o de Grupos de usuarios Internacionales de las que hemos oído hablar, pero nunca hemos tenido tiempo de investigar. De alguna manera, la participación activa en los Grupos de Usuarios, permite conocer estas iniciativas de una forma más fácil”.

#### LOS ASISTENTES OPINAN

Carles Viaplana, de Gas Natural Fenosa, es uno de los participantes en este nuevo Grupo. “Lo considero muy interesante. He participado en la SAP HANA Community y

ya hace un par de años comentamos que era necesario un Grupo de Trabajo relacionado con Fiori. La experiencia está siendo muy enriquecedora: conoces experiencias de otras empresas con necesidades parecidas, se presentan casos de éxito, etc., y hacemos propuestas para la agenda de la siguiente sesión. Además, SAP ayuda a que sean sesiones productivas aportando expertos que presentan novedades, roadmaps, etc.”, comenta.

Su asistencia a las sesiones le está sirviendo para conocer diferentes escenarios y novedades en la implantación de Fiori en un entorno reducido que permite preguntar y debatir con calma, así como compartir las experiencias de cada uno. “De estas sesiones salimos con más elementos de juicio para decidir la ruta de adopción Fiori en nuestras empresas y, adicionalmente, es una oportunidad de networking”.

Carles Viaplana opina que el formato de las sesiones es bueno, por lo que sugiere, incluso, que se repitan las consideradas de mayor interés en un entorno más abierto como, por ejemplo, el Fórum. “Por otro lado, sería interesante intercambiar contenidos y experiencias con grupos de otras asociaciones de usuarios de SAP extranjeras”, propone.



“Hemos visto que hay múltiples temas a desarrollar y que preocupan a los asociados. Por ejemplo, todos los aspectos relacionados con ciberseguridad o una preocupación recurrente de todos los asistentes sobre el impacto que tienen estas tecnologías en las capacidades y el conocimiento de los equipos de trabajo”, explica Pablo Juncosa.

# El Grupo de Trabajo de SAP HANA se estrena en AUSAPE

Es uno de los Grupos que ha iniciado actividad en 2017. Está liderado por Xavier Escribano, Director de BI de Puig, que nos habla de sus expectativas de evolución para el Grupo y de las temáticas que se abordarán. Se trata, sin duda, de un nuevo punto de encuentro clave para todas las empresas asociadas.

El 2 de febrero comenzó su actividad el Grupo de Trabajo SAP HANA, con Xavier Escribano (PUIG) como coordinador. En esta reunión hubo dos ponencias, "HANA en la Transformación Digital" y "HANA 2017 state of the art", expuestas por Noelia Soleres (SAP), y Santi Jover (Stratesys), respectivamente.

Este Grupo tiene su origen en la SAP HANA Community, un grupo creado por SAP hace aproximadamente dos años para que empresas usuarias de SAP HANA y otras interesadas en su adopción, pudiesen poner en común sus experiencias y sus preocupaciones sobre la plataforma. Como explica Xavier Escribano, miembro de esta comunidad desde sus inicios, "en ese momento, no teníamos otro vehículo para relacionarnos y compartir experiencias. SAP estaba introduciendo la tecnología en el mercado y, si bien en un primer momento pudo tener una vertiente comercial, pronto se vio que tenía que ser un foro de colaboración".

Para el directivo de BI, que se constituya el Grupo dentro de AUSAPE es "un paso natural", ya que "HANA, como plataforma, ya está introducida en el mercado y existe la necesidad de que haya un foro de discusión que sea muy transversal a todos los sectores, que trate una gran variedad de temáticas y que realice seguimiento a la evolución de ésta tecnología".

En este punto añade que es necesario que se compartan las experiencias de las implantaciones que las compañías han realizado, para que las que ya disponen de esta tecnología "hagan acom-

pañamiento", señala. Además, es conveniente que la exposición de casos sea "tanto de éxito como fracaso, con total transparencia".

Ésta es una de las conclusiones extraídas por los participantes en esa primera reunión de febrero. En ella los asistentes también participaron en mesas de trabajo, organizadas para dilucidar las temáticas que el Grupo organizará en el futuro. No obstante, no fue la única. "Nos interesa mucho ver cómo evoluciona la tecnología, sobre todo con la última versión del ERP, SAP S/4HANA, ya que introduce un cambio diferenciador", explica.

Por tanto, la principal inquietud es llevar a cabo un análisis exhaustivo de cómo afecta SAP S/4HANA a las nuevas implantaciones y, más importante aún, a las migraciones desde sistemas anteriores. "También queremos estar al día sobre cómo evoluciona SAP Cloud Platform como plataforma de desarrollo en la nube".

## PRÓXIMOS PASOS

Para Xavier Escribano, es importante que el Grupo consiga dinamismo y está convencido de que, para ello, es fundamental "que se establezca el calendario de reuniones y que se establezca una metodología de participación".

Al nuevo Coordinador de AUSAPE no se le escapa, sin embargo, que "la dinamización vendrá por las temáticas. Si los temas son interesantes y enganchan, la gente va a venir. Si no, no vendrá".

Además de por las reuniones presenciales, aboga por la organización de webinars. "Los Departamentos de TI están sometidos





“HANA, como plataforma, ya está introducida en el mercado y existe la necesidad de que haya un foro de discusión que sea muy transversal a todos los sectores, que trate una gran variedad de temáticas y que realice seguimiento a la evolución de ésta tecnología”, señala el Coordinador.

a presión, y los eventos online pueden ser una buena solución para ahorrar tiempos de desplazamientos al Asociado”, finaliza.

#### LA OPINIÓN DE LOS PARTICIPANTES

Joan Corbella, de Codorníu y también Coordinador del Grupo de Advanced Analytics de AUSAPE, es una de las personas que participa en este nuevo foro de debate. En su opinión, “dada la apuesta de SAP por HANA, que ya es la plataforma sobre la que funcionan las distintas soluciones de SAP como ERP, BW, SAP Cloud Platform, etc., este Grupo tiene una entidad propia y un interés especial”.

Saber cómo evoluciona SAP HANA dentro del mundo SAP “es

vital para saber hacia dónde nos dirigimos, por lo que la actividad de este Grupo será importante. A nivel particular, me aporta conocimiento sobre los avances continuos de esta tecnología y, cuanto más sepamos sobre las soluciones SAP, a nivel empresa estaremos más preparados para afrontar los retos tecnológicos a los que nos enfrentamos en el día a día.

De cara a la evolución del Grupo, Joan Corbella, considera que es imprescindible ir de la mano de SAP, ya que “no debería perder de vista objetivos como profundizar en las nuevas capacidades de HANA, los nuevos sistemas que surgen basados en esta plataforma y el roadmap de las soluciones”, concluye.

Si quiere realizar alguna sugerencia o incorporarse a uno de estos dos grupos, contacte con [secretaria@ausape.es](mailto:secretaria@ausape.es)

# aprovechar la potencia de SAP

en todas las facetas de su empresa

- ▶ Descubra por qué Atos es la tercera empresa de servicios de TI del mundo y quinta en Tecnología SAP.
- ▶ Con 10.000 consultores SAP, Atos da servicio a más de 1.300.000 usuarios, con más de 5.000 proyectos SAP implementados en 90 países.
- ▶ Haciendo de nuestra compañía una de las consultoras tecnológicas de referencia global.

# La Asociación pone en marcha la Delegación de Galicia



El 6 de abril inició actividad la Delegación de Galicia de AUSAPE con una sesión que tuvo lugar en A Coruña, en la sede de IESIDE, el Instituto de Educación Superior Intercontinental de la Empresa.

La Asociación aprovechó la apertura de operaciones en Galicia para presentar la próxima edición del Fórum y para ofrecer a las empresas asociadas una amplia visión del Suministro Inmediato de Información (SII), el nuevo sistema de gestión del IVA que entrará en vigor el próximo 1 de julio.

En este tema ahondaron Tecnocom, con una ponencia sobre las implicaciones y los modelos de implantación del SII, y Sara Antuñano (Eroski), Coordinadora del Grupo de Trabajo Financie-

ro de AUSAPE, que centró su intervención en el análisis del nuevo SII y el enfoque de SAP. La jornada se completó con una presentación de SADIM sobre "GPI: la gestión patrimonial integral", y el caso de éxito de la implementación llevada a cabo por Hunosa.

AUSAPE cuenta ya con una representación directa en Canarias, Levante, Baleares, Andalucía y Galicia. Con las Delegaciones, la Asociación quiere ofrecer servicios más cercanos a las empresas asociadas en las diferentes regiones de España y mejorar su capacidad de interlocución con SAP. El 15 de junio empezará operaciones la Delegación Norte en Bilbao.

## Últimas actividades de nuestros GTs y Delegaciones

En abril y mayo, los Grupos de Trabajo y Delegaciones mantuvieron un total de 16 reuniones para profundizar en sus respectivas áreas de interés. En este periodo, han organizado tanto grupos asentados y maduros, como los de HCM Madrid, Sector Público o el de Advanced Analytics (antes BI-BO), como aquellos de reciente creación entre los que figuran Movilidad y SAP Fiori y Logistics & Retail.

En el apartado de eventos de las Delegaciones, además de la reunión en Galicia, también se ha celebrado una sesión de trabajo en Baleares, que centró su reunión en temas transversales a todos los clientes como el Reglamento General de Protección de Datos, SAP Fiori, SII y el IFRS16. Por otro lado, la Delegación de Canarias tiene programada una sesión para el 8 de junio.

En mayo tuvieron lugar total de nueve reuniones. Así, el Grupo de Soporte y Mantenimiento organizó el día 8 un webinar sobre "El Valor de Mantenimiento SAP usando la Nueva Guía de Innovaciones", y se reunió de forma presencial el pasado día 31 de mayo.

Industria 4.0 mantuvo una reunión el día 9 para abordar temáticas como SAP S/4HANA Manufacturing, IoT e Industria 4.0 en

SAP. Además, en esta sesión se presentó al nuevo coordinador de este Grupo, Daniel Weisbrod, de Grupo Damm.

Los Grupos de HR en Madrid y Barcelona cerraron esa semana de sesiones, el miércoles 10 y el viernes 12, respectivamente.

Por su parte, el Grupo de Movilidad y SAP Fiori se reunió el día 22 y el Grupo de SAP SuccessFactors organizó una sesión el 24 de mayo sobre el roadmap de Employee Central y aplicaciones adicionales para SuccessFactors. Esta sesión fue presencial en Madrid y Barcelona, con conexión por videollamada.

Al día siguiente, tuvo lugar en Barcelona una sesión de Advanced Analytics que se centró en la estrategia de SAP en el área de Analytics y en la solución BW/4HANA y su roadmap. También incluyó una ponencia sobre SAP BusinessObjects BI optimizado para BW/4HANA. Ese mismo día organizó una reunión el Grupo de Logistics & Retail, que tuvo como tema central la "Optimización Logística: En búsqueda de la máxima satisfacción del cliente con una gestión eficiente de recursos".

Toda la información sobre los eventos de nuestros Grupos de Trabajo y Delegaciones, en el apartado de eventos de la web.

integra

inspire.  
improve.  
innovate.

Innovamos cada día para que tu Departamento de Recursos Humanos **sienta la ventaja.**

**Madrid**  
Calle Musgo, 5  
La Florida 28023 Madrid  
T. (+34) 91 708 01 20  
F. (+34) 91 708 01 21

**Bruselas**  
Sq. de Meeus, 37. 4th Floor  
B-1000 Brussels  
T. (+32) 2 502 70 10  
F. (+32) 2 791 95 74

**México D.F.**  
Gustavo E. Campa 45-3  
Col. Guadalupe Inn, México, D.F. 01020  
T. +52 (55) 9155-1512  
M. +52 1(55) 4890-9130



SAP SuccessFactors 



**Helmar Rodriguez Messmer**  
Design Thinker



**Ignacio González García**  
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología

# Heridas del tiempo. Cristales de tiempo.

*Encuentro trivial, en cierto modo, como son aparentemente todos los encuentros cuyo verdadero significado sólo se revelará más tarde, en el tejido de sus implicaciones... Debemos buscar el comienzo de todo, de seguro, en la nube que reventó en lluvia aquella tarde, con tan inesperada violencia que sus truenos parecían truenos de otra latitud.*

**Alejo Carpentier, los pasos perdidos**

Ahmad, un hombre iraní de mediana edad, llega de Teherán a un suburbio parisino tras cuatro años de ausencia, para formalizar su divorcio de Marie, que vive con sus dos hijas de matrimonios precedentes y con Samir, novio magrebí empleado en una lavandería con el que tiene decidido casarse. Vuelve a casarse *por cuarta vez*. En sus intentos por ayudar, Ahmad se enzarza en constantes desacuerdos con su ex mujer mientras descubre los conflictos, secretos y complejidades de la relación existente entre Lucie, —hija de Marie—, su madre y Samir.

Hoy nos referimos a la película *El Pasado* que proponemos en esta ocasión como medio de incursión en el misterio del tiempo.

## TRAYECTO VERTICAL

Esta película discurre en el devenir de un presente que vive constantemente asediado por un pasado oculto, circunstancia misteriosa si lo pensamos bien como el hecho de que lo que hay allí, acose a lo que hay aquí, a lo que llamamos gravitación. En la familia hay un secreto soterrado, en vez de bajo tierra, bajo el tiempo, tras las apariencias de la percepción cotidiana. Existe un secreto que retorna. Con bellas palabras, con el lenguaje musical de O. Messiaen que produjo el genial "*quatuor pour le fin du temps*", Gilles Deleuze habló en *Mil Mesetas* de lo que retorna: "El tiempo como forma a priori no existe, el ritornelo es la forma a priori del tiempo, que cada vez fabrica tiempos diferentes".

Y así, en las acciones y los diálogos, los personajes van trabando enredos y capas y defensas psicológicas tan profundas en el tiempo que acaban por contradecir sus propias contradicciones. Se fabrican tiempos distintos, el tiempo del recuerdo, el tiempo del olvido, el tiempo perdido como el que cartografió

Proust, que hacen nacer para los personajes de su tiempo, su contratiempo.

A una persona creadora *El pasado* le ayuda a recordar que hay distintos regímenes de visibilidades para pensar en lo observado y construir un futuro. No sólo puntos de vista, distintas perspectivas como las que tenía Ortega y Gasset dando vueltas a la sierra de Guadarrama, sino distintas formas de pensar y una de ellas se apoya en los órdenes del tiempo. El creador puede comprender el mundo como el autor de la novela corta, y analizar, por ejemplo, con big data lo que ha pasado. Puede mediante el análisis de los datos, mediante la inferencia preguntarse por el futuro. Puede discernir el orden oculto en la realidad leyéndolo con la forma del *syuzhet*, que es el nombre con el que los formalistas rusos denominaron la narración que se realiza conforme al orden que establece el poeta o el profeta, que puede coincidir en parte, o no, con la real; puede usar el método de Jericó



—dar vueltas al problema hasta ver la puerta abierta—, o por la senda del *panthah*, palabra sanscrita usada por Beneviste para nombrar el método seguro pero azaroso con el que los pájaros llegan a su destino. Y los creadores. Pero debe tener *su* régimen de visibilidades, debe construir *su tiempo*.

Asgar Farhadi, director de este largo, en lugar de proponernos trayectos horizontales que permiten que la historia avance, decide narrar, profundizar, penetrar literalmente, en las concavidades ocultas de las historias de los personajes. La estructura interna del viaje en *El Pasado* adopta la forma un recorrido en *tres círculos*, infinitos, pero no ilimitados, trabados con dos relaciones rotas en sus extremos: la de Ahmad y Marie, a punto de firmar el divorcio, y la de Samir y Valerie, que aparecen separados y concluyen con un plano de interrogación al futuro incierto. Liados como los anillos borromeos de Lacan. Ritornelos. Pequeños retornos.

En el centro de ambos círculos se sitúan los esfuerzos de Marie y Samir para *romper con dichos pasados* y crear una nueva vida cuyo símbolo más poético es esa casa vieja, perforada por silencios y debilidades, y tan próxima a la restauración como a la destrucción de sus cimientos. Pero romper un círculo, un *ritornelo*, un cristal de tiempo es muy complicado. De la nueva pareja emana un impulso hacia adelante que será impedido por las fuerzas del pasado, simbolizadas paradójicamente por los hijos de ambos como huella viviente de sus relaciones inconclusas. No pueden hacerlo y el pasado retorna.

### SECRETOS DE FAMILIA Y TIEMPO CIRCULAR

Cuando en sistémica familiar se habla de *secretos de familia*, se refiere a asuntos que la familia calla por motivos de culpa o vergüenza. Es aquello de lo que no puede hablarse abiertamente nunca, aunque alguno de los miembros -e incluso a veces toda la familia- lo conoce. Siempre que se ven pueden hablar de otras cosas, *pero no de eso*. Siempre que hay amenaza de hablar de ello, el pasado -y con él la prohibición-, retornan. Sucede en las familias y sucede en ciertas empresas, cuando las empresas tienen un comportamiento neurótico.

Con intuición notable, años antes de que se descubrieran en Física, Deleuze lo entendió: “Glass Harmonica: *el ritornelo es un prisma, un cristal de espacio-tiempo*”. Los retornos de nuestras vergüenzas, de nuestras manías de nuestros hábitos y limitaciones son cristales y no por analogía.

El premio Nobel Wilczek, conocido por sus ideas innovadoras, planteó en 2012 la idea de construir los cristales de tiempo, sistemas que cada cierto tiempo y sin consumir energía, y sin ser forzados externamente a ello tuvieran la misma configuración. Era una idea rara, hasta el punto que Patrick Bruno del European Synchrotron Radiation Facility en Ginebra la juzgó imposible en *Physical Review Letters*. Wilczek, que no quedó convencido pensó en conectar átomos entre sí, como las congas en las bodas y hacer un ¡perpetuum mobile! con ellos. Dos investigadores, Watanabe y Oshikawa, de la Universidad de Tokio, demostraron matemáticamente que era imposible lograrlo en sistemas en equilibrio, pero no que fuera imposible para sistemas desequilibrados. Shivajo Shondi, en Princeton, trabajaba con

sopas de partículas a las que se excitaba periódicamente, con un láser, como pudiera suceder en bodas en que el animador pinchara la canción “*Follow the leader*” o “Paquito el chocolatero”. Pero con la más culta, pero no más útil intención de cambiar el spin. Decidió hacer a) una conga de diez átomos de iterbio b) montar un láser (animador) para cambiar su sentido periódicamente y c) crear un mecanismo para que interactuasen entre sí, como cuando los alcoholizados se agarran de las caderas. Comprobó que los átomos forman una *perpetuum mobile* con el doble del periodo del que les marca el animador. ¡Eternamente!

Esto es un cristal de tiempo ya que, en vez de ser todos los momentos del futuro indiferentes para ese baile, simétricos, pasan a ser algunos de ellos privilegiados por la repetición pues en cada uno de esos momentos los danzantes o los átomos vuelven a estar donde estuvieron. Algunos de ellos, como ciertas direcciones en el espacio, pasan a ser privilegiadas en un cristal de carbono.

Los secretos, lo no dicho que reaparece, a ritmos distintos de los desafíos que los reclaman, condicionan fuertemente las familias, en las personas, en las empresas, en las relaciones profesionales en su devenir y tienen efectos traumáticos. El secreto *cristaliza* definitivamente en un impedimento

cuando dejamos de guardarlo para ser guardados por él o, en otras palabras, en el momento en el que nos convertimos, literalmente, en sus prisioneros. Cuando *El Pasado* captura al Futuro. Cuando, como las moscas en el ámbar, quedamos prisioneros de un cristal de tiempo cuando el ritornelo es una configuración estable de *mínima energía*.

### CRISTALES DE TIEMPO Y CREACIÓN

Personas y empresas crean con sus decisiones, actos libres, su futuro. En todo lo que sucede hay causas, como la gravedad que es causa de que algo caiga y casi causas, así lo llamaban los estoicos, como la decisión del creador de hacer surgir algo bello o con calidad.

A la posibilidad creadora de lo nuevo que se produce desplegándose en el tiempo, se opone la pesadez de la semejanza, la de la monotonía, la de la costumbre fatigada, que no pliegan para ordenar ni despliegan para avanzar sino que repliegan. Entre todas las especies venenosas que se crían a la sombra del árbol de la generalidad, en el campo de la semejanza la más dañina es la repetición pues es lo opuesto a la vida. Es útil, pero peligroso el hábito, tranquilizadora pero narcotizante la rutina, terrible la desesperanza y mortal el retorno al pasado y del pasado de la mente avanza en un círculo vicioso, en un cristal venenoso del tiempo que impide que exista plenamente el presente, y que amputa la virtualidad de lo real. El cine llama a ese estado *El día de la marmota*, los físicos cristal de tiempo

Frente a esos peligros, Goethe llamó a convocar al asombro como inicio de lo nuevo. Roberto Calasso dedica un libro memorable al dios indio *Ka* que significa ¿Quién? El nombre que produce asombro.

¡Haz de tu obra un campo de asombro! Como hizo el dios *Ka*. No eres un cristal de tiempo. No te repitas. No te dejes repetir. Sobre todo ¡No dejes que te repitan!

Disuelve el cristal del tiempo ¡Con la palabra! ¡*Ka!* ¿Quién soy?, ¿quién es aquel que puedo llegar a ser?





**Gonzalo M. Flechoso**  
Marzo & Abogados

*Marzo & Abogados*  
DISEÑO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

# El Reglamento Europeo de Protección de Datos Personales, a un año de su aplicación

En un año, mayo de 2018, comienza la aplicación del Reglamento 2016/679 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales, conocido como el RGPD. Ésta es la nueva norma europea que deberán cumplir todos los países de la Unión Europea a la hora de manejar los datos de carácter personal.

El RGPD se aprobó hace ya un año, pero será a partir de mayo del año que viene cuando la Agencia Española de Protección de Datos podrá exigir su cumplimiento y aplicar las sanciones y todavía no se conoce si las exigencias actuales de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal, quedarán sin efecto o si se modificará dicha norma para incorporar las novedades de este norma europea.

Esta nueva norma europea sobre protección de datos trae multitud de novedades, tanto en lo relativo a los derechos de los interesados, las obligaciones de información y consentimientos, las medidas de seguridad y demás obligaciones para los responsables y los encargados del tratamiento. Además, incorpora la exigencia de garantizar y poder demostrar que el tratamiento que se lleve a cabo de los datos es conforme con este reglamento, como una responsabilidad proactiva para el responsable del fichero y el encargado del tratamiento.

En relación con el consentimiento para los tratamientos de datos, el RGPD exige que éste se otorgue mediante una declaración o acción afirmativa, sin dejar mucho recorrido a consentimientos tácitos, salvo que se traten los datos para el mantenimiento de una relación contractual, un interés vital o público, o para satisfacer un interés legítimo por parte de las empresas, sin concretarse en el reglamento cuáles son estos supuestos de intereses legítimos que no requerirán el consentimiento de los titulares de los datos personales.

En cuanto a la información que debe facilitarse a los interesados a la hora de recoger sus datos, se incluye la obligación de informar de la base legal del tratamiento y dejar de lado las fórmulas complejas y de difícil comprensión sobre para qué y quién tratará los datos personales, pudiendo incluso ayudarse, a la hora de informar, de iconos y símbolos estandarizados y diseñados por las autoridades europeas.

Sobre los derechos que pueden exigir los ciudadanos, se mantienen los existentes con algunas novedades y también el derecho a la limitación del tratamiento y el de la portabilidad. Este derecho a la portabilidad de los datos, pretende ser una evolución al derecho de acceso, dado que no solo se pretende facilitar una copia de los datos tratados, sino que esta copia se deberá facilitar en algún formato o soporte que facilite que otro responsable del fichero pueda continuar su tratamiento. Por ello, más que un acceso será una transmisión de los datos entre dos responsables del tratamiento. Se mantiene el derecho a no verse afectado por decisiones basadas en tratamientos automatizados. Y respecto a los derechos que ya existen en la ley de protección de datos, la forma en la que deben satisfacerse o contestarse cambia con el nuevo reglamento, teniendo las empresas que incorporar estos cambios en sus procedimientos de contestación de derechos.

En relación con los responsables del fichero y los encargados del tratamiento, se incluyen en el RGPD nuevas obligaciones para ambos como, por ejemplo, la obligación del registro de las actividades del tratamiento, que vendrá a sustituir al registro de ficheros, a lo que solo estaba obligado el responsable del fichero. También surge la obligación de cumplir con las exigencias de este reglamento europeo desde el diseño y por defecto. Es decir, que antes de proceder al tratamiento de los datos se deberán aplicar medidas para proteger los datos, ya sea en la creación de las herramientas informáticas utilizadas para tratar los datos, o bien en la forma de organizar la empresa.

Desde el punto de vista de la seguridad de los datos personales, el reglamento europeo, a diferencia del que desarrollaba la Ley de Protección de Datos, no detalla cuáles son las medidas a implantar, y únicamente exige que estas medidas de seguridad deben ser las adecuadas para garantizar el nivel de seguridad apro-

pieado, en función del riesgo para los datos y teniendo en cuenta la confidencialidad, integridad, disponibilidad y resiliencia de los datos, así como la capacidad para restaurar su disponibilidad y su acceso. Para ello habrá que utilizar medidas como la seudonomización, el cifrado y procesos de verificación, evaluación y valoración de las medidas para comprobar su eficacia. Se deja, por tanto, a criterio del responsable del fichero y del encargado del tratamiento el tipo de medidas de seguridad a implantar, según los riesgos a los que estén sometidos los datos, lo que derivará en multitud de configuraciones diferentes en cuanto a medidas implantadas a los datos de carácter personal cuando se lleven a cabo los mismos tratamientos.

responsable del fichero o al encargado del tratamiento supervisar que se está cumpliendo con el RGPD, aparte de designar, concienciar y formar al personal que trata y audita los datos personales. Este delegado podrá ser alguien interno o externo de la compañía pero, en cualquier caso, deberá tener conocimiento pleno de qué y cómo se están tratando los datos de carácter personal y qué obligaciones o exigencias se deben cumplir por la empresa para poder manejar los datos personales.

En relación con las sanciones, el reglamento establece dos tramos o escalas, según las infracciones que se cometan. La primera escala o tramo de sanciones incluye las infracciones en las obligaciones del responsable y del encargado del tratamiento, que pue-



Aparte de las medidas de seguridad, el reglamento europeo también obliga a notificar las violaciones de seguridad que se produzca sobre los datos personales a las autoridades de control, es decir, a la Agencia Española de Protección de Datos y a las personas cuyos datos hayan sufrido un alto riesgo, por dicha violación de la seguridad. Por otro lado y antes de proceder al tratamiento de los datos se deberá realizar una evaluación de impacto, analizando los datos tratados, sus finalidades, la legitimidad, los riesgos que pueden derivarse para los derechos de las personas y todo lo previsto para garantizar la seguridad de dichos datos personales. Y, en consecuencia, deberá sopesarse si este manejo de datos que se va a llevar a cabo es conforme con la evaluación de impacto.

Además, todo aquel que vaya a manejar datos personales en un número considerado o sobre materias sensibles, como los relativos a la salud, deberá nombrar un delegado de protección de datos, que será la persona o personas encargadas de asesorar al

dan ascender hasta los diez millones de euros o el dos por ciento del volumen de negocio anual, según la mayor cuantía. Y el segundo tramo contempla sanciones que pueden llegar hasta los veinte millones de euros o el cuatro por ciento del volumen de negocio, cuando se incumplan los principios sobre el tratamiento de datos, los derechos de los interesados o las transferencias internacionales. A la hora de cuantificar el importe de la sanción, el tipo de daño causado en los derechos de los interesados, la intencionalidad, las medidas adoptadas para paliar los daños y si se colaboró con la autoridad de control notificando la infracción.

En definitiva, las empresas revisar todos los procedimientos sobre la recogida, finalidades y seguridad de los datos, e implantar las nuevas obligaciones del reglamento, sin demorar mucho el inicio de estos trabajos para llegar a mayo de 2018 cumpliendo las exigencias del reglamento europeo de protección de datos personales.

## NUESTROS ASOCIADOS



### INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Madrid
- **Aficiones en su tiempo libre:** ¿eso del tiempo libre qué es? Hay tres pequeños personajes que ocupan todo el tiempo de papá y mamá cuando no están trabajando, y son la mejor de las aficiones que podíamos soñar.
- **Un restaurante de la ciudad en la que reside, que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:** Los últimos que recuerdo son Petit Comité, El Pintón, Eslava... Hay muchos y muy buenos ahora para disfrutar en Sevilla. Y como lugar, o recomendación, tomar algo en la bodega "Santa Cruz" (Las Columnas), con la vista de la Catedral anocheciendo.
- **Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión:** Edad prohibida", de Torcuato Luca de Tena. Lo leí del tirón porque no podía desengancharme.

# Óscar Lozano Gutiérrez

Entrevistamos al Director de Sistemas de Información de Acesur, empresa española de prestigio en el sector de Alimentación y Gran Consumo con una importante implantación internacional. Óscar Lozano nos cuenta su experiencia en el uso de soluciones SAP por parte de la organización.

### **Cuéntenos los orígenes de la compañía y cuál es el core de su negocio.**

Acesur se creó en 1840 como "Aceites y Jabones Luca de Tena" y, hoy en día, es uno de los principales actores en el mercado aceitero mundial. En sus instalaciones produce, refina, envasa, comercializa y exporta aceite de oliva y otros aceites vegetales, así como otros productos, tales como aceitunas, vinagres, salsas y aliños, mayonesas, etc.

### **¿Desde cuándo es su compañía usuaria de SAP?, ¿por qué eligió la compañía a SAP como su proveedor de software?**

Comenzamos a utilizar SAP en 2009. De entre las opciones analizadas, era el software que mejor permitía integrar y unificar los diferentes procesos de negocio existentes en el grupo. Hubo otros criterios como los económicos, o su presencia en el mercado (garantía de futuro) que también inclinaron la balanza a su favor.

### **¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía y desde cuándo?**

Del sistema ERP utilizamos FI, CO, AM, TR, SD, MM, PP y QM. Empleamos BW todavía para algún reporting específico.

### **Háblenos de su experiencia con SAP. ¿Qué objetivos perseguía su compañía?**

Antes de la implantación de SAP, toda la información y los procesos de negocio eran gestionados de forma independiente por cada sociedad en su ERP, lo cual dificultaba la gestión centralizada de la compañía.

SAP permitió homogeneizar la gestión y, al mismo tiempo, cubrió el 100 por cien de las necesidades en todas las sedes a pesar de su diversidad. Poco tienen que ver los procesos empresariales de una almazara con los de una envasadora o una planta de tratamiento de residuos del olivar y, sin embargo, con SAP se pudo dar una respuesta perfecta a todos ellos y dejar a Acesur perfectamente preparada para acometer la expansión internacional que posteriormente se produjo.

### **¿Cuáles son los principales beneficios que ha obtenido su empresa con la tecnología SAP?**

Gracias a la optimización y centralización de la gestión, se ha facilitado una mayor visibilidad del negocio y, en consecuencia, ha aumentado el control sobre las actividades y sus rendimientos.

Por otro lado, ha sido pieza clave para el establecimiento de nuestras filiales en EE.UU, Reino Unido, etc. Teníamos un

modelo de gestión que implantar y un software que nos permitía hacerlo en tiempo récord (incluso aunque el plan contable fuera tan radicalmente diferente como es el americano). Actualmente estamos presentes en más de 100 países y el 50 por cien de nuestro valor procede de mercados exteriores. Sin SAP, esto no hubiera sido posible.

### ¿Qué retos afronta el departamento de TI en 2017 y qué proyectos tecnológicos van a priorizar?

2017 viene cargado de retos y, sin duda, el SII de la Agencia Tributaria será uno de los proyectos estrella del año.

También estamos trabajando para dotar de mayor interconexión al ERP con otros sistemas, bien internos (por ejemplo, con los sistemas de control de planta -MES- para tener control instantáneo de los movimientos en fábrica) o externos (proveedores logísticos, entidades de control de crédito, etc.).



El objetivo de estas interconexiones es dotar a SAP de datos en tiempo real de forma automatizada, de forma que las decisiones se tomen con datos "frescos" y ciertos 100 por cien. En resumen: llevarnos la "Industria 4.0" (ahora que el término está de moda) y aquella información de nuestros proveedores que consideramos interesante al ERP.

Respecto a las inversiones que se están realizando en infraestructura tecnológica destacaría la que se está realizando respecto a ciberseguridad. Por desgracia, el entorno es cada vez más amenazante al ser el cibercrimen un negocio al alza con altos rendimientos.

### ¿Desde cuándo está su empresa asociada a AUSAPE y qué le aporta la Asociación a su empresa?

Somos socios de AUSAPE desde 2014. Aprender de los éxitos y errores de los demás forma parte de una evolución inteligente, y AUSAPE es un sitio idóneo para eso. Adicionalmente nos permite dirigirnos a SAP con una única voz y tener un canal claro para informarnos de las novedades.



## DE UN VISTAZO

### Nombre de la empresa:

Acesur

### Sedes:

Sevilla, Jaén, Toledo, Madrid, Cuenca, USA, UK, Chequia, Lituania, Brasil

### Sector:

Alimentación, Gran Consumo

### Facturación:

aprox. 580 millones de euros

### Número de empleados:

600

### Web site:

[www.acesur.com](http://www.acesur.com)

**Acesur**  
INNOVAMOS POR TRADICIÓN





**Mercedes Molina**  
Presidenta de Autismo Sevilla



# “Nuestro objetivo prioritario es lograr que las personas con autismo y sus familias reciban los servicios de calidad que necesitan”

Mercedes Molina está al frente de la Asociación de padres y madres de personas con Autismo desde 1999. Durante todo este tiempo, la entidad ha vivido muchos cambios y ha experimentado un crecimiento exponencial ya que, lo que comenzó siendo un pequeño grupo de padres y madres que decidieron unirse para mejorar la calidad de vida de sus hijos, es hoy un Centro Integral de Recursos que cumple 20 años dando servicios de calidad y especializados.



## ¿Cuáles son los objetivos de Autismo Sevilla?

Por un lado, Autismo Sevilla es la única entidad especializada en Trastornos del Espectro del Autismo (TEA) en Sevilla y provincia. Hoy en día, contamos con más de 100 profesionales especializados y prestamos servicios en torno a 830 personas con TEA y a sus familias, englobando todo el ciclo vital de la persona con autismo, desde el diagnóstico hasta la edad adulta.

Como Centro Integral de Recursos tenemos como objetivo prioritario lograr que las personas con autismo y sus familias reciban los servicios de calidad que necesitan y, por esta razón, formamos al año a una media de 1.250 profesionales de diferentes ramas.

**Háblenos de ese crecimiento de la Asociación en estos años y de cómo se ha vivido desde dentro.**

## AUSAPE, con Autismo Sevilla

Parte de la recaudación obtenida por las inscripciones a la XIII de Fórum AUSAPE se entregará este año a Autismo Sevilla, una Asociación que nace hace más de 20 años con la unión de un grupo de padres y madres que unieron sus fuerzas con un objetivo común: ofrecer a sus hijos e hijas, con autismo, recursos específicos para sus necesidades que, hasta ese momento, no existían.

Los Trastornos del Espectro del Autismo (TEA) se caracterizan por una alteración en el desarrollo de las habilidades sociales y comunicativas y la presencia de un patrón de comportamiento y actividades repetitivos.

En la actualidad, Autismo Sevilla es la única entidad especializada en autismo en Sevilla y provincia y ha desplegado una red de Servicios especializados que van desde las edades más tempranas (Diagnóstico y Evaluación de niños y niñas desde los 18 meses, Atención Temprana, actividades de Ocio y respiro familiar...), a la atención educativa (cuenta con un Centro de Educación Especial específico de autismo, Gabinete de intervención psicológica, proyectos pioneros de Inclusión Educativa en centros ordinarios...), y en la etapa

adulto (Unidades de Día, Programas de Formación para el Empleo o Programas de Vida Independiente para usuarios de alto funcionamiento...)

Hoy es un Centro referente en Autismo donde las familias, profesionales de diferentes ramas y otras entidades pueden encontrar asesoramiento e información, así como formación especializada y acompañamiento, porque “uno de nuestros principales retos es conseguir la inclusión social plena de las personas con Autismo en la sociedad. Para ello, es fundamental que exista una adecuada comprensión del Autismo y que la sociedad pueda ofrecer las oportunidades necesarias para participar en igualdad de condiciones”, subraya su Presidenta.

Su inclusión es una responsabilidad de toda la sociedad. Desde esta Asociación están convencidos de que “la Calidad de Vida de las personas con TEA depende menos de la gravedad o severidad de sus dificultades y más del lugar en el que nace, y si en ese lugar, existe una adecuada comprensión del Autismo y se le ofrecen las oportunidades necesarias”. Y, por eso, AUSAPE se une a su causa.

El cambio ha sido muy rápido pero ha venido dado de manera muy natural, ya que no es más que el resultado de trabajar y esforzarnos cada día por cubrir las necesidades que tienen nuestros usuarios y sus familias. Creo además que hemos conseguido algo difícil: que este crecimiento sea sólido y eficaz. Para lograrlo, ha sido muy importante para nosotros, como entidad, el hecho de habernos adaptado a los cambios que se han ido generando en nuestro entorno. Esta capacidad nos ha permitido mantenernos e incluso ampliar nuestros servicios en épocas difíciles.

Uno de los factores clave para conseguir todo lo que hemos logrado, es que la premisa de la calidad y la transparencia van unidas a todo lo que hacemos y son valores que nuestro equipo tiene interiorizados.

### **En una entidad como Autismo Sevilla, nunca se para. Cuéntenos cuáles son los proyectos y servicios en los que están trabajando ahora.**

En la Asociación siempre nos planteamos nuevos retos y, si no los hay, los creamos nosotros. Actualmente, seguimos haciendo una apuesta fuerte por la Atención Temprana, ya que sabemos que una detección precoz y una atención temprana de calidad y especializada son claves para reducir futuras necesidades de apoyo de los niños y niñas con autismo. Otra de nuestras apuestas más fuertes es ofrecer recursos a adultos con TEA. Somos una entidad pionera en ofrecer un servicio de vivienda tutelada y ya son tres los chicos que viven en sus pisos de manera independiente, con los apoyos adaptados a sus necesidades.



Una nueva Unidad de Día y una Residencia para personas con altas necesidades de apoyo son dos ejemplos más de que nuestros hijos e hijas necesitan opciones al finalizar su etapa escolar.

Mención aparte merece el tema del empleo porque es necesaria la inserción laboral de las personas con autismo para lograr su inclusión en la sociedad.

Lo cierto es que, en Autismo Sevilla siempre hay proyectos en los que trabajar, mejorar e innovar para poder ofrecer a las personas con TEA y a sus familias los apoyos especializados y de calidad que necesitan.

“En la Asociación  
siempre nos planteamos  
nuevos retos y, si no  
los hay, los creamos  
nosotros”

**Alberto Díaz**

Socio fundador de MIGRATION (Business &amp; Organization)

**MIGRATION**  
BUSINESS & ORGANIZATION

# Organízate

Mientras que todavía muchas empresas se preguntan sobre la transformación digital ¿Qué? (con toda la razón, en muchas industrias hasta ahora inmunes a la desintermediación), unos pocos empiezan a preguntarse ¿Cómo? Y el Cómo es organización.

Las organizaciones están perfectamente diseñadas para entregar los resultados que entregan. Pero si quieres cambiar los resultados tendrás que cambiar tu organización.

Puede que la última vez que se sacudieron los organigramas fuera en los noventa al hilo de la globalización y los dobles reportes matriciales. Y quizás antes en los setenta cuando se inventaron los product managers.

Pero algo ha cambiado. Parece que la velocidad que imprime la tecnología genera más incertidumbre de la que los esquemas tradicionales pueden soportar. Y aunque no todo el mundo concede la velocidad, la incertidumbre no es algo nuevo en las organizaciones.

En los setenta ya la NASA se atrevía a cuestionar esquemas rígidos con formas de operar que hoy hubiéramos llamado Agile, para poder enfrentarse a los retos de lo desconocido e incierto. Muy parecido a lo que le pasa hoy en muchas industrias.

Mientras tanto, cada vez más empleadas/os se aburren en sus empresas:

- Porque sienten la disfunción entre lo que quieren hacer y lo que hacen, pero muy especialmente en cómo lo hacen.
- Porque las órdenes ya no tienen tanto sentido si la persona que las emite tampoco está tan segura del resultado.
- Porque el conocimiento ya no se reparte de arriba hacia abajo.
- Porque es aburrido escribir correos electrónicos copiando a personas irrelevantes en la decisión.
- Porque es más fácil preguntar por WhatsApp que escribir un memorándum.
- Porque las reuniones son ineficientes.

Pero de la misma manera que las organizaciones deben cambiar para poder servir a nuevos hábitos, principios y valores...las/los líderes también. Es decir, todos nosotros.



Liderar en la era digital exige cambios. Para empezar se puede cambiar de prácticas de liderazgo. Abandonemos la teoría determinista de que nacemos con un tipo de liderazgo y que lo aplicamos allá donde vamos. La aceleración tecnológica, la globalización y la crisis financiera han marcado un cambio de hábitos entre nosotros irreversible.

¿Por qué íbamos a liderar a personas sustancialmente diferentes de la misma manera que las hubiéramos liderado hace años? El liderazgo ha evolucionado de un esquema transaccional (dinero a cambio de resultados) a uno más transformacional, donde transparencia, autonomía, ética o sociabilidad son esenciales. Podemos cambiar nuestra forma de liderar.

Por todo ello te invito a responder a estas tres preguntas que para mi representan la esencia del diseño organizacional si quieres transformar tu empresa, tu entorno laboral o a ti misma/o: cómo trabajar, cómo organizarse, cómo liderar.

La innovación disruptiva, ya sea como tecnología, modelo de negocio o diseño organizacional, nos obliga a adaptarnos al nuevo entorno.

El diseño organizacional es la nueva ventaja competitiva de la era digital.

# SAP® GLOBAL SERVICES PARTNER

Nº1 Partner de Servicios en  
Soluciones Horizontales SAP en España.

Líderes en transformación e innovación digital:  
S/4HANA, SAP Cloud Platform, SuccessFactors,  
HYBRIS, Leonardo...

**MÁS DE 2.000 PROFESIONALES ESPECIALIZADOS  
EN TODOS LOS PROCESOS DE NEGOCIO**

**MODELO DE ENTREGA GLOBAL, RED SOFTWARE LABS  
Y CENTROS DE DESARROLLO SAP EN ASIA, AMÉRICA Y EUROPA**





## EMOTIONAL PULSE

Powered by  seidor

tecnología deportiva integrada  
al servicios de las emociones

[www.emotionalpulse.com](http://www.emotionalpulse.com)