



AUSAPE



EDICIÓN ESPECIAL 30ª ASAMBLEA

Pag 03 - 21

30ª ASAMBLEA GENERAL AUSAPE

Pag 22

**Premio AUSIA
Empresa Sostenible con SAP**

Pag 26 - 27

**AUSAPE avanza las claves
de la IA Generativa en 2024**

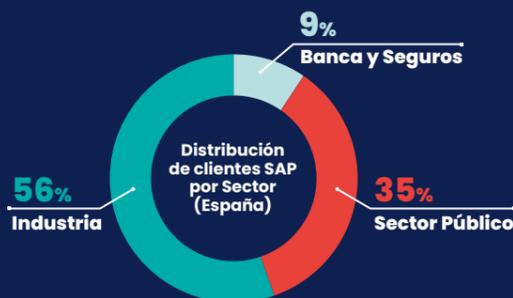
Gen AI for SAP S/4HANA

Ai

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

Los números nos avalan:

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



Escanea el QR



inetum.
Positive digital flow

Patrocinador Gold SAP Sapphire 2024

EDITORIAL

AUSAPE es mucho más que AUSAPE



POR **JOAN TORRES**

Discurso de clausura del Presidente de la Junta Directiva de AUSAPE 2022-2023
Transgourmet Ibérica

Estimado Asociado,

Llega un momento muy especial como es el cierre de nuestra etapa como Junta Directiva de AUSAPE. Han sido dos años muy intensos en los que hemos visto cómo se está convirtiendo en la asociación tecnológica de referencia en este país. Pero AUSAPE es mucho más que una asociación; es un entorno que nos permite compartir, aprender, desarrollarnos, convivir y conocer a otras personas. En AUSAPE se vive la verdadera esencia de la comunidad, se puede sentir la fortaleza de una asociación: el espíritu asociativo, donde se hacen grandes cosas con pocos recursos. En definitiva, AUSAPE es mucho más que AUSAPE.

Pero para ello, y de cara al futuro, AUSAPE debe seguir siendo una asociación independiente; es la cara visible que debe defender los intereses de sus asociados. Los intereses de la comunidad SAP no tienen por qué estar alineados siempre con los intereses comerciales de SAP; sin embargo, el pasado nos ha demostrado que siempre se han llegado a acuerdos de intereses. Como ejemplos, podría citar el Enterprise Support, las extensiones de políticas, el DAAP, las extensiones de mantenimiento, la SAP Business Suite o los SAP S/4 HANA Compatibility Packs... También debe seguir ocupando posiciones de liderazgo en las asociaciones internacionales, puesto que los desafíos que presenta el ecosistema SAP son internacionales, y retos internacionales exigen gestiones internacionales. Y debe seguir creciendo, porque sigue habiendo un alto potencial de captación de nuevos asociados.

A los asociados, me gustaría recordarles la necesidad de seguir haciendo comunidad. Quiero pedirles mayor colaboración: esto es una comunidad y para recibir hay que dar. Y dar significa poder contar con asociados que estén dispuestos a liderar iniciativas y apoyar a la asociación. Otra cosa que he aprendido en estos años



es que es de bien nacido ser agradecido. AUSAPE hace maravillas con los recursos de que dispone y, por ello, el equipo de colaboradores merece respeto y agradecimiento.

¿Qué le pido a la nueva Junta Directiva? Que siga en el camino del crecimiento y que sean conscientes del "poder" de la comunidad y lo usen adecuadamente para defender los intereses de la misma. Desde el punto de vista de las personas, os dejamos un muy buen equipo en la Oficina, ¡cuidadlo! También os pediría que pongáis el foco en los procesos y herramientas, que escuchéis la voz de la experiencia de los miembros que han formado parte de anteriores Juntas y que os involucrés, porque para ser miembro de la Junta hay que vivir la asociación, hay que tener compromiso y tiempo de dedicación. Pero también que disfrutéis de esta experiencia, pues dos años parecen mucho tiempo, pero al final pasan volando.

Para terminar, no nos podemos despedir sin ser agradecidos. Agradecer a los coordinadores y delegados, al personal de la Oficina, a todos los colaboradores externos que nos apoyan, a la comunidad por seguir confiando en la asociación y, cómo no, a mis compañeros de Junta Directiva. Y concluyo con el lema que desde hace años define a AUSAPE:

¡VAMOS A POR MÁS!

Un fuerte abrazo.

CONSEJO EDITORIAL

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

COLABORADORES

Ana Encinas
Aida Bautista
Carolina Abundez
Agueda García
María Conde
Belén Alonso

DIRECCIÓN

Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN

comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL

M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME
Lantegi Batuak

AUSAPE
www.ausape.org

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

AUSAPE, Febrero de 2024

AUSAPE

Pag 03
30ª Asamblea General de AUSAPE

Entrevista

Pag 28
Juan Manuel Castañón. Practice
Director EN Avvale



Pag 32
Lorena López Coria, Directora Global
de Industria y Consumo de Minsait



Pag 34
Alfred Roig, CEO de Convista en
España



Pag 36
James Masters.
SAP Output Management



Y también en este número...

Helmar Rodríguez

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

Iciar Marzo Portera

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

Pag 38
Ignacio Artiaga. Director de la
Práctica SAP de Inetum en España



Caso de Éxito

Pag 42

En profundidad

Pag 44

El virus de la mente

Pag 56
La Danza de la Totalidad

Rincón Legal

Pag 58
Puesta al día de las cookies

Clausura

Pag 60



04 Aprobados los Informes de Gestión y Económico de 2023

06 Un Plan para nuestro 30º aniversario

08 El giro de SAP hacia una compañía de servicios se irá acelerando cada vez más

09 Soledad, confianza, inteligencia... retos éticos para la sociedad 3.0

10 Un 22% de las empresas que aún no han implantado S/4HANA acometerá su adopción este año, según la Encuesta de Penteo y AUSAPE

12 Una despedida llena de agradecimiento a dos años de compromiso con AUSAPE

14 Nuestra asociación estrena nueva Junta Directiva para el periodo 2024-2025

15 Presentamos a los miembros de la nueva Junta Directiva 2024-2025

17 AUSAPE entregó su Donativo Solidario a la Fundación Manantial

18 Entrevista a David Pastor Vico, Filósofo y Experto en ética de la Comunicación

AUSAPE

30ª ASAMBLEA GENERAL AUSAPE

- Aprobados los Informes de Gestión y Económico de 2023
- Un Plan para nuestro 30º aniversario
- El giro de SAP hacia una compañía de servicios se irá acelerando cada vez más
- Soledad, confianza, inteligencia... retos éticos para la sociedad 3.0
- Un 22% de las empresas que aún no han implantado S/4HANA acometerá su adopción este año, según la Encuesta de Penteo y AUSAPE
- Una despedida llena de agradecimiento a dos años de compromiso con AUSAPE
- Nuestra asociación estrena nueva Junta Directiva para el periodo 2024-2025
- Presentamos a los miembros de la nueva Junta Directiva 2024-2025
- AUSAPE entregó su Donativo Solidario a la Fundación Manantial
- Entrevista a David Pastor Vico, Filósofo y Experto en Ética de la Comunicación
- Fotogalería ASAMBLEA



Aprobados los Informes de Gestión y Económico de 2023

Torres destacó la posición de liderazgo de AUSAPE en número de miembros de la comunidad SAP, así como la transparencia de la asociación. De cara a los asociados, se apuesta por una política de contenidos de valor, potenciando el networking y el intercambio de conocimientos y experiencias. Actualmente, AUSAPE cuenta con 603 asociados, lo que supone un incremento del 7% respecto al año anterior. De ellos, 476 son asociados de pleno derecho –el 80%- y 127, colaboradores especiales –el 20%-, una proporción que Torres calificó como “perfecta”. En 2023 hubo 31 altas de asociados de pleno derecho y ocho de colaboradores especiales. Por regiones, Cataluña y Madrid suman el 60% de los asociados de pleno derecho y el 80% de los colaboradores especiales, respectivamente. Estas dos regiones, la Comunidad Valenciana y el País Vasco son las comunidades con más asociados. .

Como todos los años, la Asamblea General de AUSAPE sometió a la aprobación de los asociados la gestión y las cuentas del ejercicio anterior. Fue Joan Torres, presidente saliente de la asociación, el encargado de presentar la asamblea, que contó con 85 asistentes y que se pudo seguir de forma telemática, y de comenzar repasando el Plan Estratégico 2023-2025. Con este plan, AUSAPE busca ser la asociación tecnológica de referencia en el ámbito SAP en España, ampliando su alcance a otras áreas TIC y posicionándose en un lugar relevante entre las asociaciones internacionales, como SUGEN y AUSIA. Todo ello situando al asociado de pleno derecho en el centro de la asociación. Este Plan Estratégico se define en un Plan Director de Proyectos.

Fernando de la Fuente, vocal saliente de Oficina y Personal, presentó los resultados de la Encuesta de Satisfacción AUSAPE. Este estudio apunta que lo más valorado por los asociados en 2023 ha sido el networking, debido al incremento de eventos presenciales, seguido del contenido de interés, los grupos de trabajo, la organización de eventos y la atención al asociado. El Fórum AUSAPE, los eventos presenciales y las sesiones de los Grupos de Trabajo han sido los eventos más valorados. En cuanto a la valoración global, sube del 4,07 sobre 5 de 2022 al 4,23 en 2023. La práctica totalidad de los encuestados recomendarían unirse a AUSAPE a otro cliente o partner de SAP.

En cuanto a los Grupos de Trabajo y Delegaciones territoriales, han superado el máximo histórico de reuniones presenciales y digitales, con cifras récord de asistencia: un 20% más de eventos y reuniones que el año anterior (101) y un 45% más de asistentes (5.269). De la Fuente informó de la creación del Grupo de Trabajo de Retail y agradeció la labor de los 15 coordinadores de Grupos de Trabajo y los ocho delegados territoriales. Con vistas a 2024, se trabajará en la continuidad de los Días Temáticos, en seguir apoyando a los colaboradores especiales, continuar impulsando las Delegaciones, acercar los colaboradores especiales a los asociados radicados fuera de Madrid y Barcelona, impulsar el grupo de Sostenibilidad y abordar temas enfocados en la problemática e interés de los usuarios de SAP.

Por su parte, Nacho Santillana, vicepresidente saliente y responsable de Grandes Eventos de AUSAPE, recordó el éxito del Fórum 2023 de Palma de Mallorca, con un récord histórico de asistencia y actividad: 1.182 asistentes, 450 empresas, 71 patrocinadores, 63 stands, 140 sesiones paralelas y una valoración media de 4,18 sobre 5. Santillana también destacó la presencia de la asociación en eventos como el Mobile World Congress o el Sónar+D, y la organización de sesiones magistrales sobre inteligencia artificial y talento femenino senior. De cara al futuro, anunció el Fórum AUSAPE 2024, que tendrá lugar el 28 y 29 de mayo en Granada.

En el apartado de acuerdos, Santillana comentó la renovación del acuerdo marco con SAP y los convenios vigentes con diversas instituciones educativas: universidades, escuelas de negocio, editoriales... En 2023 también se han firmado tres acuerdos de colaboración preferencial con Inetum, Avvale y Minsait, que se suman al que se cerró en 2019 con SEIDOR.

Sandra Isart, vocal de Formación, Empleo, Mujer y Tecnología, repasó los acuerdos de formación suscritos con diversas entidades públicas para promocionar la capacitación en productos SAP y avanzó que AUSAPE quiere firmar nuevos acuerdos. También destacó el lanzamiento del Portal de Empleabilidad, donde pueden ponerse en contacto empresas y estudiantes que han finalizado sus estudios y tienen certificación en productos SAP. En la parte de Mujer y Tecnología, recordó la sesión “Woman Senior Talent 2.0: Cincuentennials, reinventándonos”, que tuvo lugar en noviembre.

En el apartado de acuerdos, Santillana comentó la renovación del acuerdo marco con SAP y los convenios vigentes con diversas instituciones educativas: universidades, escuelas de negocio, editoriales...

En el área de Comunicación, el vocal saliente, David Gràcia, resumió las actividades de 2023 en este campo, con el objetivo de dar a conocer la asociación fuera de su propio ámbito y de informar de todas las actividades que realiza AUSAPE para sus asociados

Dentro del apartado Internacional, Joan Torres incidió en la doble visión de AUSAPE de trasladar la postura de sus asociados a los foros internacionales y colaborar con grupos de usuarios de otros países en asociaciones globales y regionales. En ese sentido, recordó que este año AUSAPE ha renovado su presencia en el equipo directivo de la red internacional SUGEN y ha seguido formando parte de la directiva de la asociación latinoamericana AUSIA, del Charter de Licenciamiento de SUGEN y del Grupo de Sostenibilidad de AUSIA. Además, el año pasado participó una vez más en los encuentros SIG Leads y F2F Meeting de SUGEN.

En el área de Comunicación, el vocal saliente, David Gràcia, resumió las actividades de 2023 en este campo, con el objetivo de dar a conocer la asociación fuera de su propio ámbito y de informar de todas las actividades que realiza AUSAPE para sus asociados. Estos objetivos se concretan en la presencia en medios externos, la página web -que registró más de 110.000 visitas en 2023-, las redes sociales -especialmente LinkedIn-, los Boletines mensuales, de convocatorias y de eventos, la Revista, consolidada como publicación de referencia dentro del ecosistema SAP, con más de 8.500 lectores, y la guía Quién es Quién de Colaboradores Especiales. También destacó la puesta en marcha de la nueva web www.ausape.org

En cuanto a la relación con SAP, David Arrizabalaga, vocal saliente del área, destacó el acuerdo marco con SAP, que se renovó en 2022, y la recuperación de los SAP Delegation Days, que se han celebrado en los últimos 12 meses en Galicia, Norte, Andalucía y Levante. También son dignas de mención la segunda edición de AUSAPE con la Salud, la participación de la asociación en el SAP Sapphire de Barcelona con un evento Día Cero para los asociados españoles, y la presencia de AUSAPE en eventos de SAP como el SAP Concur Day.

Asimismo, Arrizabalaga presentó, como tesorero de la asociación, el Informe Económico 2023. En conjunto, el pasado año se registró un déficit de 213.000 euros, con un incremento tanto de gastos como de ingresos debido al aumento de los eventos presenciales realizados. El Fórum y las jornadas AUSAPE fueron las principales fuentes de ingresos, mientras que los eventos figuran también como principal apartado a nivel de gastos. En Tesorería definió la situación como “muy saneada”, generando ingresos recurrentes con solvencia y recursos propios que permiten dar continuidad a la actividad de la asociación a pesar de los imprevistos, invirtiendo en el Fórum 2024 y en nuevas aplicaciones (CRM, segmentación, comunicación, etc.).

Arrizabalaga también repasó el Informe de Auditoría 2022-2023, que señala que “la situación financiera es muy solvente”, aunque recomienda no repetir las pérdidas económicas de 2023. Tanto el Informe de Gestión como el Económico de 2023 fueron aprobados por amplia mayoría de los asociados. ■



Un Plan para nuestro 30º aniversario

El Plan de Actividades 2024, que fue presentado por Joan Torres, se estructura en ocho áreas: Internacional, Grupos de Trabajo y Delegaciones, Eventos, Colaboración con SAP, Comunicación, Sistemas de gestión de la asociación, y Formación, empleo, mujer y tecnología.

En la primera de ellas, se mantendrán las relaciones con las asociaciones internacionales como SUGEN y AUSIA. En el caso de la red internacional de grupos de usuarios, AUSAPE seguirá participando en los eventos F2F y SIG Leads y las reuniones del CLT y el grupo de trabajo de Licenciamiento, además de apuntar al mantenimiento de un miembro de nuestra asociación en el equipo directivo tras la renovación que se producirá en noviembre. En AUSIA, se seguirá formando parte de los grupos de Licenciamiento y Sostenibilidad y de la organización de los CIO Council, y se facilitará la participación de asociados de la entidad latinoamericana en eventos de AUSAPE. También se tomará parte en los foros anuales de otras asociaciones como UKISUG (Reino Unido e Irlanda), USF (Francia), SAPSA (Suecia) y GUSP (Portugal).

La actividad de los Grupos de Trabajo y Delegaciones en 2024 estará centrada en el mantenimiento de la dinámica de reuniones y días temáticos, potenciando las reuniones presenciales y manteniendo las sesiones online. Asimismo, favoreceremos la presentación de casos de uso por parte de los clientes de la mano de los partners y consolidaremos junto a los colaboradores especiales los

Paralelamente a la aprobación de la gestión del ejercicio 2023, la Asamblea General dio luz verde al Presupuesto y el Plan de Actividades de AUSAPE para 2024. El año en que la asociación cumplirá 30 años estará marcado por la continuidad de la apuesta por los eventos presenciales, con el Fórum como encuentro de referencia, la renovación del acuerdo con SAP y las acciones de captación y fidelización de asociados, incluyendo una mayor personalización de la relación con estos.

eventos en las Delegaciones. La mejora de la publicidad de los eventos y la identificación de los colaboradores especiales que aportan más valor a los asociados serán otros puntos clave en esta área.

Dentro del apartado de Eventos, destaca la celebración del XIX Fórum AUSAPE en Granada los días 28 y 29 de mayo. La lista de acciones se completa con la organización de eventos conjuntos con colaboradores especiales y SAP, y la programación de sesiones magistrales y ciclos de innovación en torno a un hilo argumental. Simultáneamente, se promoverá la participación en eventos de otras entidades, como los organizados por SAP Training and Adoption para fomentar el ecosistema de empleo de SAP en las comunidades autónomas, los foros de innovación (CIONet, WOBI, Byte, ERP Spain...) o las próximas ediciones del Innovation Leadership Program (ILP).

En cuanto a la Colaboración con SAP, está prevista la renovación del acuerdo marco con la compañía, la celebración de eventos conjuntos como los Localization Days y los SAP Delegation Days y la participación en los SAP Innovation Awards. También se quiere intensificar la relación con SAP a través de un workshop con la Oficina y la Junta Directiva, a fin de fortalecer la asociación con el aumento del conocimiento y los casos de éxito y contribuir a la captación de toda la base instalada de SAP en España.

De cara a mejorar la captación y fidelización de asociados, se pondrán en marcha campañas comerciales tanto con SAP como con los colaboradores especiales. Con estos últimos, se va a trabajar para fortalecer la relación mediante eventos conjuntos, el impulso de su participación en los Grupos de Trabajo y Delegaciones y la difusión conjunta de los beneficios para sus clientes de asociarse a AUSAPE. Al tiempo, se intensificará la relación con SAP para que crezca el número de asociados y se reforzará la oferta de contenidos de interés y servicios de calidad para los usuarios, para así atraer y fidelizar a toda la base instalada de SAP en nuestro país.

En el área de Comunicación interna y externa, la asociación va a continuar con la estrategia de crecimiento en redes sociales, con especial foco en LinkedIn donde se va a establecer una parrilla de contenido semanal. Asimismo, ampliará la presencia en medios externos, buscando un mayor alcance que permita acceder a distintos públicos objetivos de AUSAPE, a nivel global empresarial y sectorial tecnológico. También se ha planteado una posible alianza con la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) para influir o liderar en el área tecnológica e incrementar el networking entre asociados.

Por otra parte, está previsto mejorar los sistemas de gestión de la asociación, evolucionando el CRM de modo que permita segmentar campañas y comunicaciones para disponer de un marketing personalizado en función de los intereses de los asociados. Además, se revisarán los indicadores económicos y de gestión, y

se mejorarán los procesos y sistemas contables para facilitar el control de gastos e ingresos.

Finalmente, en las actividades de Formación, empleo, mujer y tecnología está previsto mantener la presencia en el ecosistema de formación y empleo junto con SAP y las comunidades autónomas, potenciar el Portal de Empleabilidad llevando a cabo acciones para aumentar su notoriedad, actualizar los acuerdos con universidades públicas y seguir generando conciencia de la marca AUSAPE en el mundo STEM a través de la organización y participación en diferentes eventos.

Todas estas acciones precisan, como es natural, de un Presupuesto Económico, que fue presentado por el tesorero saliente, David Arrizabalaga, y aprobado por la Asamblea. Las cuentas para 2024 prevén unos ingresos de 2.172.000 euros y unos gastos de 2.128.000 euros, con un superávit de 43.900 euros. En el capítulo de ingresos, está previsto un incremento por contratación de publicidad del 69% y por altas de asociados del 7%. En los gastos, se apunta una rebaja del 5% respecto a los generados en 2023, con un incremento de los gastos en eventos y acciones con asociados, y con el Fórum como principal partida. En la parte de tesorería, la previsión es contar con recursos propios y mantener la solvencia durante 2024.

Joan Torres concluyó la presentación del Plan de Actividades 2024 y, con ella de la primera parte de la Asamblea, con un discurso en el que manifestó que "en AUSAPE se vive la esencia de la comunidad. Es mucho más que una asociación; es un entorno que nos permite aprender y desarrollarnos". Y destacó, de cara al futuro, que debe seguir siendo una asociación independiente que defienda los intereses de los asociados, debe continuar ocupando posiciones de liderazgo en el plano internacional y debe seguir creciendo. También solicitó a los asociados mayor colaboración con la comunidad liderando iniciativas y apoyando a la asociación. Y para concluir, pidió a los integrantes de la nueva Junta Directiva que sean conscientes del potencial de crecimiento de AUSAPE, que escuchen la voz de los asociados y que disfruten de la experiencia. ■

El giro de SAP hacia una compañía de servicios se irá acelerando cada vez más

SAP también estuvo presente en la Asamblea General de AUSAPE para dar su visión sobre el presente y el futuro inmediato del ecosistema. Anna Oró, directora de Operaciones de SAP España, fue la encargada un año más de conducir la presentación de la compañía, que en esta ocasión tuvo como título “SAP continúa y acelera la transformación”.

Tras la introducción de David Arrizabalaga, vocal saliente de Relación con SAP, Anna Oró resumió el año 2023 hablando de “intensidad”, “transformación”, “crecimiento” y “misión cumplida”, destacando que la compañía mantuvo 4.000 reuniones con clientes y partners durante el año. En cuanto a los resultados, Oró se mostró satisfecha por haber registrado en nuestro país unas cifras de crecimiento mayores que las globales, detectando una aceleración muy grande de los proyectos de S/4 y Cloud en la segunda mitad del año. Respecto a la transformación de la compañía, destacó que el paso del ERP a un rol más estratégico no es inherente sólo al propio ERP, sino a la madurez de las tecnologías de la información.

De cara al futuro, la directora de Operaciones de SAP España comentó el reciente anuncio de reestructuración del fabricante, que supone una apuesta clara por la inteligencia artificial y afecta a 8.000 trabajadores: “En esa transformación y en ese volvernos estratégicos, nos tenemos que adaptar e invertir más donde se necesita”. Oró recalcó que esta reestructuración se verá acompañada por una inversión de 1.000 millones de euros en IA y otra de 150 millones de euros en recapitación interna, y avanzó que está previsto que a final de año SAP tenga más empleados que a día de hoy.

Centrándonos en el año que acaba de empezar, las líneas básicas de la estrategia de SAP serán cuatro: añadir más intensidad, centrarse en los objetivos por cumplir, definir el mercado y la es-

Centrándonos en el año que acaba de empezar, las líneas básicas de la estrategia de SAP serán cuatro: añadir más intensidad, centrarse en los objetivos por cumplir, definir el mercado y la estrategia y consolidar la apuesta por la inteligencia artificial



trategia y consolidar la apuesta por la inteligencia artificial. Oró confió en que 2024 será un gran año en cuanto a crecimiento.

Asimismo, recordó la misión de la corporación de mejorar la vida de las personas usando la tecnología. Su objetivo es ser la compañía número uno en BusinessAI, tanto en cuota de mercado como en satisfacción de los clientes, adopción del porfolio y continuidad de la implantación en el cliente. El giro de SAP hacia su conversión en una compañía de servicios “va a ir cada vez más deprisa”, aseguró la directiva, poniendo el foco en que los usuarios no sólo cuenten con las licencias, sino que les saquen el máximo partido y las amplíen con nuevas funcionalidades. En este sentido, repasó la oferta de ERP más BTP del fabricante, con sus propuestas RISE with SAP -dirigida a clientes empresariales- y GROW with SAP -orientada a clientes de tamaño medio-.

Naturalmente, también habló de la inteligencia artificial, que “en 2024 pasará del descubrimiento a la ejecución”. Según explicó, la IA en las soluciones SAP puede ayudar a las empresas a elevar su generación de ingresos, optimizando los niveles de inventario, acelerando los procesos de ventas y aumentando la lealtad del consumidor. También mejorará la rentabilidad, impulsando la planificación de la demanda e incrementando el compliance. Además, ayudará a tener empleados más productivos, disponer de mejor visibilidad y generar procesos que no existían antes. Todo ello ya lo vemos embebido en los productos SAP que ya están disponibles, de modo que la IA sea relevante para el negocio, confiable y responsable desde el punto de vista de la ética y la seguridad.

Algo a lo que contribuirá el copiloto Joule que ha visto la luz recientemente. Joule formará parte de las soluciones SAP y facilitará a los empleados interactuar con él para recabar ayuda en escenarios como recursos humanos, CX, Cloud ERP, BTP, ISBN...

Para concluir, Anna Oró resumió así su propuesta para 2024: “Queremos seguir liderando con nuestras soluciones y plataforma, contar con una IA generativa en nuestras soluciones, y seguiremos reorganizándonos, intentando mejorar y transformándonos en este año”. ■

Soledad, confianza, inteligencia... retos éticos para la sociedad 3.0

En la Asamblea General de AUSAPE también hay un lugar para abordar los desafíos que, más allá de SAP y de la tecnología, nos afectan como sociedad. Este año, los “Retos éticos 3.0” fueron los protagonistas, de la mano de David Pastor Vico, filósofo y experto en ética de la comunicación.



Vico partió de la premisa de que, independientemente del desarrollo de la tecnología, los retos éticos siempre son los mismos. Y se remontó a Aristóteles para poner énfasis en que el ser humano no se puede construir en soledad, que la interacción con otras personas mejora la calidad e incluso la esperanza de vida. Según Vico, nuestro cerebro siempre se ha desarrollado dependiendo del contexto humano, ya que nuestra supervivencia depende de los demás. Aspectos que definen al ser humano, como el pensamiento o el afecto, sólo se pueden desarrollar criándonos con otros seres humanos. Y habló del daño que hacen las soledades no deseadas, especialmente en aquellas personas que provienen de entornos sociales cooperativos y solidarios.

A propósito de los más jóvenes, alertó de cómo el llamado efecto Flynn se ha revertido: el cómputo de los cocientes intelectuales en el mundo desarrollado había ido creciendo con cada generación desde la primera mitad del siglo XX, pero a principios de los 80 dejó de crecer y ahora mismo la generación actual está 14 puntos de media por debajo de la generación X (los nacidos entre 1965 y 1980). En este sentido, citó estudios neurocientíficos para apuntar al efecto del abuso de las pantallas en las etapas iniciales de la vida, que mantienen un nivel de dopamina permanentemente alto. Esto, en vez de estimular el desarrollo cerebral, quema las conexiones neuronales, especialmente en el área dedicada a la empatía y las interacciones sociales.

Por otro lado, el individualismo creciente que antepone la libertad individual por encima de todo conduce a que muchos jóvenes estén “enfermos de soledad”. No obstante, el filósofo afirmó que el teléfono móvil no es el enemigo, sino la herramienta que

unos padres que no tienen tiempo para estar con sus hijos ponen en sus manos para que no se sientan solos.

Vico también recalcó la importancia del concepto de “confianza interpersonal”. La confianza es saber que el otro o los otros harán lo que tú esperas que hagan. Si no confías, necesitas estructuras de control. “La confianza es la base que posibilita la relación ética”, aseguró. Paralelamente, la responsabilidad es hacer aquello que los demás esperan que tú hagas. Por ello, “la responsabilidad no es individual, es social”.

El experto en ética mencionó los estudios sobre confianza interpersonal que vienen llevándose a cabo desde los años 60, en los que se pregunta a la población si se puede confiar en los demás. En Estados Unidos, en 1968 el 53% de los encuestados respondían positivamente, en 2022 sólo el 33%. En España esa cifra actualmente es del 34%. Esto no es algo menor: según Vico, un país con un alto índice de confianza interpersonal tiene una democracia más sana, es menos corrupto, será un país más inteligente -porque la inteligencia se desarrolla con el contacto cara a cara y si no confías en la gente pierdes ese contacto- y es un país más feliz.

Todo esto afecta a las empresas, en la medida en que van a tener que lidiar con una generación que ha crecido en el individualismo, que no cree en la colaboración, que es menos inteligente que las anteriores y que tiene altos índices de ansiedad y depresión.

A modo de conclusión, Vico lamentó que, desde el individualismo, “estamos corriendo como locos pensando que si trabajamos más y ganamos más vamos a ser más felices, cuando en realidad la felicidad no es un fin sino un camino, es ser feliz con lo que tienes”. No se debe entrar en la carrera por tener cada vez más, concluyó. ■

Un 22% de las empresas que aún no han implantado S/4HANA acometerá su adopción este año, según la Encuesta de Penteo y AUSAPE

La Asamblea General de AUSAPE también es un punto de encuentro de la comunidad SAP de nuestro país, donde se analiza y debate la situación actual y el futuro inmediato del ecosistema. Un análisis al que la encuesta “Perspectivas de adopción tecnológica en la empresa española y estrategia de evolución SAP” elaborada por Penteo y AUSAPE, cuyos resultados se presentaron en la Asamblea, supone una importante contribución.



El vocal saliente de Comunicación de AUSAPE, David Gràcia, dio las gracias a las 114 empresas asociadas que han participado en la encuesta y dio paso a José Luis Pérez, director de Análisis de Penteo, encargado de detallar los datos más relevantes del estudio. La encuesta busca identificar las motivaciones que tienen las compañías para la adopción de S/4HANA a inicios de 2024, así como sus perspectivas en la gestión del talento y la implantación de soluciones de IA, sostenibilidad y ciberseguridad.

Analizando el perfil del cliente SAP, la encuesta observa que en el rol del ERP predomina el “Keep Lights On”, imprescindible para la marcha de la organización, citado por el 76% de los encuestados, aunque el rol estratégico adquiere más relevancia en 2023, pasando del 22% al 38%. La versión SAP más extendida sigue siendo el ECC 6.0 EHP 7/8 Unicode, aunque aumentan las versiones en S/4HANA comparadas con años anteriores y, sobre todo, S/4HANA Cloud va tomando cada vez más inercia como opción a futuro. En total, un 27% de las empresas ya maneja alguna de las versiones S/4HANA, frente al 20% de 2022.

Los módulos financieros tradicionales permanecen bien posicionados, mientras que en la cadena de valor crecen los módulos de gestión de materiales, ventas y distribución. Como soluciones adicionales, destacan SuccessFactors, BI y SAC, y se empieza a posicionar Signavio como solución para minería de procesos de SAP.

En lo referente al equipo y talento en TI, la rotación general de los equipos TI se sitúa en el 9,4%, un poco por encima de la rotación específica de los equipos SAP, que es del 8,6%. Pérez afirmó que ambas ratios se sitúan “dentro de lo razonable por la coyuntura actual del mercado”. El principal motivo de abandono del puesto es la aparición de ofertas con mejor remuneración, seguido por la marcha a una empresa o proyecto más atractivos y las mejores perspectivas de crecimiento profesional. En general, las personas que abandonan las compañías se quedan dentro del ecosistema SAP.

La previsión es que los equipos SAP crecerán un 14,5% de media en 2024, según las intenciones reveladas por las organizaciones. Este aumento va en la línea del crecimiento deseado por las compañías para los equipos TI. Las empresas que quieren ampliar su equipo SAP buscan sobre todo incorporar personas con conocimiento funcional, dejando el conocimiento técnico de la plataforma más en manos de los proveedores. A la hora de captar talento, la remuneración ofrecida y las condiciones de teletrabajo son claves para cubrir las posiciones abiertas.

En la parte de inversión y gasto, la inversión CAPEX prevista para SAP en 2024 será del 20%, sobre todo en servicios profesionales (57%), licenciamiento (27%) y data centers (16%). En la mayoría de las empresas crece respecto al año pasado la inversión en licenciamiento de software y servicios profesionales para proyectos SAP, mientras la inversión en infraestructuras dedicadas a SAP se mantiene. El gasto OPEX sigue una tendencia de igualdad respecto a 2023. En la mayor parte de las compañías, el licenciamiento SaaS, los servicios profesionales y las infraestructuras en SAP se mantienen.

En cuanto a la adopción de S/4HANA, el enfoque sigue siendo más operativo que estratégico. Entre los motivos para migrar, sobresale la renovación tecnológica (citada por el 51% de los usuarios encuestados), seguida de la transformación digital de la empresa. A la hora de pasar a S/4 HANA, la opción preferida sigue siendo ir directamente a versiones S/4HANA, bien on premise o bien cloud, aunque todavía muchas compañías siguen optando por quedarse con la versión actual. El estudio señala que “cuanto más relevante es el rol de SAP, más convencimiento hay de ir a S/4HANA”.

En conjunto, el inicio de la adopción de S/4HANA sigue retrasado. Un 22% de las empresas que no lo tienen implantado ha previsto acometerla este año, y un 35% en 2025, mientras que un 43% todavía no lo tiene previsto. Entre las organizaciones que tienen planificada la migración, un 30% de ellas prevé que el proyecto durará entre 9 y 12 meses, y un 21% cuenta con entre 12 y 18 meses

para la implantación. El director de Operaciones de Penteo aseguró que para estos proyectos “debe imperar el enfoque estratégico”. Por otro lado, el estudio recoge la percepción entre los usuarios de que los precios de licenciamiento se han encarecido demasiado, según un 49% de los encuestados, o se han encarecido bastante, según el 36%, en los últimos años.

Pérez apuntó que en este viaje directo a las versiones S/4HANA, “RISE with SAP tiene mucho que ver”. La propuesta cloud de SAP está teniendo una buena acogida en el mercado y la mayoría de los clientes la conoce, aunque tienen un conocimiento básico de RISE. Entre los que lo conocen, la valoración es buena, especialmente en el nivel de seguridad en HANA/Cloud ERP y el procedimiento para adquirir el software, una evolución que Pérez consideró “bastante positiva”.

MÁS ALLÁ DE SAP

La encuesta de Penteo y AUSAPE también recoge las perspectivas de adopción tecnológica en las compañías españolas en lo que respecta a tres planos: sostenibilidad, ciberseguridad e inteligencia artificial. En el caso de la sostenibilidad, se observa que aún existe un desconocimiento importante por parte de los clientes acerca de lo que significa y de sus requerimientos normativos, aunque casi 9 de cada 10 organizaciones otorgan a la sostenibilidad un rol crítico (en el caso del 24% de las mismas) o importante (un 64%). Un 59% de las compañías considera que el ERP tiene un rol importante en materia de sostenibilidad.

Respecto a la ciberseguridad, las empresas encuestadas afirman que aumentarán su presupuesto un 17,4% de media. Entre los directivos, el 80% considera la ciberseguridad un elemento imprescindible para sus organizaciones. Y el 66% cree que RISE with SAP tendrá un papel importante en la mejora de la seguridad informática, gracias especialmente al nivel de seguridad en HANA/Cloud ERP.

La encuesta de Penteo y AUSAPE también recoge las perspectivas de adopción tecnológica en las compañías españolas en lo que respecta a tres planos: sostenibilidad, ciberseguridad e inteligencia artificial

Asimismo, las empresas aumentarán su partida para inteligencia artificial un 11,4% de media en 2024. Casi un 70% de los comités de dirección tiene un interés alto o muy alto en adoptar esta tecnología, aunque un 48% considera que su organización no está madura para incluir la IA en su estrategia tecnológica. En cambio, un 46% de los departamentos de TI si están preparados para adoptar este tipo de iniciativas. Según el informe, 2024 será el año de los pilotos y proyectos de IA en muchas organizaciones: un 60% de las empresas ya tiene planificados o incluso arrancados proyectos piloto de IA. Estas iniciativas se refieren principalmente a chatbots, análisis predictivo, IA generativa, automatización de procesos, gestión documental... El enfoque actual es fundamentalmente conservador y garantista en materia de ética y privacidad de datos. Llama también la atención que muchos proyectos de IA realizados hasta el momento han cumplido las expectativas, pero sin grandes éxitos.

Como conclusión final, Pérez manifestó que “desde Penteo pensamos que 2024 va a ser un año muy bueno en TI y, si salvamos el tema del recruiting y la rotación de talento, se van a poder llevar a cabo muchos proyectos”. ■

Una despedida llena de agradecimiento a dos años de compromiso con AUSAPE

Para la Junta Directiva que ha estado al frente de la asociación en el bienio 2022-2023 llega el momento de dar el relevo a los compañeros que dirigirán la marcha de AUSAPE los dos próximos años. Un momento especial por lo que supone volver la mirada atrás y recordar todo lo vivido durante este periodo. Es también el momento para la comunidad AUSAPE de mostrar nuestro agradecimiento a Joan, Nacho, David, Fernando, David, Jaime y Sandra, y qué mejor manera de hacerlo que compartir con todos vosotros sus impresiones sobre lo que han supuesto para ellos, en lo personal y en lo profesional, estos dos años en la Junta.

Joan Torres

PRESIDENTE Y VOCAL DE ESTRATEGIA E INTERNACIONAL. CIO EN TRANSGOURMET IBÉRICA.



“De estos dos años, me quedo con que AUSAPE es mucho más que una asociación; es un entorno donde he compartido, he aprendido, me he desarrollado, he convivido y he conocido a otras personas. En AUSAPE se vive la verdadera esencia de la comunidad, se puede sentir la fortaleza del espíritu asociativo, de hacer grandes cosas con pocos recursos. Y como ser agradecido es de bien nacido, también tengo que expresar mi agradecimiento a todos los que han colaborado con nosotros: a los coordinadores y delegados, al personal de la Oficina, a los colaboradores externos que nos apoyan, a la comunidad por seguir confiando en la asociación y, por supuesto, a mis compañeros de Junta Directiva, con los que he vivido momentos estupendos”.

Nacho Santillana

VICEPRESIDENTE Y VOCAL DE GRANDES EVENTOS. DIRECTOR DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN EL AYUNTAMIENTO DE BARCELONA.



“El periodo 2022-2023, desde mi punto de vista, ha requerido una atención y dedicación especial por parte de los miembros de la Junta, de la Oficina, de los coordinadores y delegados, de los asociados y de los colaboradores especiales. En un entorno con una rotación importante en la Oficina, sumándole el cambio de referente de SAP en AUSAPE, así como en coordinadores y delegados, ha sido una auténtica hazaña de gestión de personal, control de tiempos y de recursos económicos. También hemos tenido tiempo y ganas para abordar proyectos relevantes del Plan Estratégico, modernizando tecnológicamente AUSAPE y preparándola para dar mejor servicio gracias a la tecnología. Me siento orgulloso y contento de haber participado activamente en esta senda de profesionalizar AUSAPE, que debe continuar en los próximos años en la parte del backoffice con la mejora de los procesos internos, sin olvidar los grandes retos externos como la internacionalización y la sostenibilidad. Deseo agradecer a todos los que me han dado la confianza para seguir en la nueva Junta Directiva, y a aquellos que han votado a nuevos colegas que se suman a este hito ya conocido de AUSAPE: ‘Vamos a por más’”.

David Arrizabalaga

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



AUSAPE

“Me quedo sobre todo con la evolución que ha tenido la asociación desde un punto de vista profesional. Hemos trabajado mucho en nuevos proyectos, en mejorar la tecnología y, sobre todo, con las personas que trabajan en AUSAPE. Ha sido un placer trabajar con ellas, hemos crecido juntos durante estos dos años, y espero haber dejado una buena semilla para continuar evolucionando y desarrollando los procesos”.

Fernando de la Fuente

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



“Me quedo con que he conocido cosas nuevas. No conocía el funcionamiento de las asociaciones. He conocido a mucha gente muy interesante, he salido de mi zona de confort en muchas ocasiones y me llevo mucho aprendizaje y muchas cosas positivas”.

David Gràcia

VOCAL DE COMUNICACIÓN Y WEB. CORPORATE CIO EN EUGIN GROUP.



“Yo diría que, de estos años, con lo que me quedo es con el buen ambiente de todos los compañeros, el buen ambiente de todos los asociados, y al final, ligado con la importancia de relacionarnos cara a cara, el networking presencial con todo el mundo”.

AUSAPE

Jaime López

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



“Haber sido miembro de la Junta Directiva de AUSAPE me ha permitido ser una pieza del motor que mueve la asociación e integrarme en la ‘comunidad’; al fin y al cabo, los seres humanos somos individuos sociales. Desde la Junta hemos vivido claras diferencias y diversos enfoques de los problemas y necesidades de los distintos colectivos que forman parte, pero los hemos tratado de la manera más acertada y democrática posible. Considero una experiencia recomendable haber estado trabajando en esta asociación sin ánimo de lucro con personas con un nivel de entrega tan elevado, lo que por otro lado, es vital para que siga funcionando”.

Sandra Isart

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



“Recordaré lo mucho que me ha aportado personalmente, que me ha permitido conocer a personas fantásticas y conectar la tecnología con las humanidades, con SAP por el medio. Ha sido algo que, además, me ha permitido por primera vez hacer profesionalmente algo de manera altruista. Y sobre todo, me quedo con visibilizar a la mujer tecnológica”.

Nuestra asociación estrena nueva Junta Directiva para el periodo 2024-2025



La 30ª Asamblea General de AUSAPE, en la que se marcaron las líneas de trabajo para este año en el que la asociación celebrará su 30º aniversario, se celebró el 25 de enero con un orden del día marcado por la aprobación de los Informes de Gestión y Económico de 2023, el Plan de Actividades y el Presupuesto para 2024, y la elección de los miembros de la Junta Directiva que regirá la asociación los próximos dos años.

La lista de integrantes de la nueva Junta comprende a Nacho Santillana, director de Sistemas de Información del Ayuntamiento de Barcelona, como presidente y responsable de Grandes Eventos; Mario Rodríguez, CIO de Siemens España, como vicepresidente y encargado de Personal de Oficina; Sara Antuñano, responsable de Gastos e Inversiones y Proyectos en el departamento EcoFin de Eroski, que será la nueva secretaria-Tesorera y responsable de

Eventos Externos; María Rosa Ribó, directora de Proyectos IT en Abacus Cooperativa y nueva vocal de Mujer y Tecnología & Empleo y Formación; Jordi Bartoli, CIO de DF Electric, como vocal de Comunicación y de Web y Proyectos Internos; Javier Ramírez, CIO de Domo Chemicals, que ocupará la Vocalía de Internacional y Relación con SAP, y Jordi Xofrá, IT Technologies Director en GB-Foods y nuevo vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones. ■



AUSAPE

Presentamos a los miembros de la nueva Junta Directiva 2024-2025

La nueva Junta Directiva elegida por los asociados en la Asamblea General supone una combinación de experiencia y caras nuevas, de veteranía y frescura. Siete miembros que comparten, además de su experiencia en el sector IT y el compromiso de sus organizaciones con la asociación, la ilusión por conseguir que AUSAPE siga creciendo y consolidándose como una entidad de referencia en el ecosistema SAP español e internacional, abriéndose a todo el ámbito tecnológico. En el máximo órgano directivo de la asociación encontramos a ingenieros, físicas y economistas, con una característica común: su formación dual, en el campo técnico y en el de negocio, que facilita la comprensión de las necesidades y objetivos de ambos espacios. En las siguientes páginas tendremos la oportunidad de conocerlos un poco mejor: su currículum, sus motivaciones para formar parte de la Junta Directiva de AUSAPE y las organizaciones a las que representan.



Nacho Santillana

PRESIDENTE

Su empresa: El Ayuntamiento de Barcelona es una de las instituciones públicas más grandes del país: con un presupuesto de 2.670 millones de euros, da servicio a 1.660.000 ciudadanos. Su estructura se articula en 10 distritos y una treintena de organismos y entidades públicas.

Su formación: Tras licenciarse en Economía por la Universidad de Barcelona, se certificó como consultor SAP y cursó un Máster en Dirección Pública.

Su perfil profesional: Nacho es el actual director de Sistemas de Información del Ayuntamiento de Barcelona, dentro de la Gerencia de Presupuestos y Hacienda. Previamente a su entrada en el consistorio barcelonés, trabajó como consultor SAP en las áreas de Administración Pública y ERP, y como gerente de ERP.

Sus motivaciones: La participación de Nacho en AUSAPE viene de lejos: ha sido vocal del Plan Estratégico en 2016-2017, presidente en el periodo 2018-2019 y actualmente se desempeñaba como vicepresidente de AUSAPE, vocal de Grandes Eventos y coordinador del Grupo de Trabajo de Innovación. Apunta que le gusta "hacer cosas y hacer que pasen cosas", poniendo especial atención en el Fórum AUSAPE, en apostar por la formación y la empleabilidad, en potenciar los Grupos de Trabajo y Delegaciones y en mantener el área de Mujer y Tecnología.

Esta Junta reúne a representantes de organizaciones en sectores como el industrial, alimentario, distribución, químico, educativo y Administración Pública

AUSAPE

Sara Antuñano

SECRETARIA-TESORERA



Su empresa: Eroski se encuentra entre las principales empresas de distribución en España, caracterizada por un modelo de cooperativa. A principios de 2023 contaba con más de 1.600 establecimientos y daba empleo a más de 27.000 personas, de las que el 77% son mujeres. Un porcentaje femenino que se mantiene en los puestos de responsabilidad y órganos de gobierno de Eroski: el 74%.

Su formación: Ingeniera informática por la Universidad de Deusto, cuenta con un Máster en Consultoría y Gestión de Sistemas de Información y Gestión de proyectos y Módulos de SAP por la misma universidad. Actualmente, está cursando el Grado en Administración y Gestión de Empresas.

Su perfil profesional: Ejerce como responsable de Gastos e Inversiones y Proyectos en el departamento EcoFin de Eroski, compañía en la que trabaja desde 2002. Además, ha desempeñado labores de mentorización para mujeres en el programa Mujeres con S del Banco Santander.

Sus motivaciones: Sara es una veterana de nuestra asociación, en la que entró en 2002, y hasta ahora ocupaba el puesto de coordinadora de Grupos de Trabajo y del grupo Financiero. Afronta su tercera etapa en la Junta "con ilusión y humildad" para transmitir a los asociados los beneficios de pertenecer a AUSAPE.



Mario Rodríguez

VICEPRESIDENTE

Su empresa: Siemens España forma parte de Siemens AG, grupo tecnológico con presencia global que provee de soluciones eficientes en generación y transmisión de energía, soluciones de infraestructuras y soluciones de automatización, accionamiento y software para la industria.

Su formación: Además de su titulación en Ingeniería de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid, ha cursado el programa Global Advanced Management Program (GAMP) de ESADE y la Georgetown University.

Su perfil profesional: Actualmente, es CIO y responsable de IT de Siemens España, compañía de la que forma parte desde hace casi 25 años y en la que ha ocupado roles de desarrollador de software, analista de negocio, responsable del Application Management Center para el Suroeste de Europa o responsable de Gobernanza de IT para el Suroeste de Europa.

Sus motivaciones: Mario, quien formó parte de la Junta como presidente en 2020-2021, destaca el afecto de Siemens España hacia AUSAPE y el valor añadido que nuestra asociación les aporta.

AUSAPE

recordando que su empresa está involucrada activamente en la asociación desde hace años. Su objetivo es "seguir aportando para que AUSAPE siga evolucionando como asociación tecnológica de referencia", poniendo el foco en la innovación y el networking.



María Rosa Ribó

VOCAL DE MUJER Y TECNOLOGÍA & EMPLEO Y FORMACIÓN

Su empresa: Abacus Cooperativa es una organización de referencia dentro del sector de educación y cultura en Cataluña. Dispone de cerca de 50 tiendas en Cataluña, Comunidad Valenciana y Baleares y más de 1 millón de socios. Su objetivo es transformar la experiencia cultural y educativa de una forma colaborativa, responsable y sostenible.

Su formación: María Rosa es licenciada en Ciencias Físicas por la Universidad Autónoma de Barcelona.

Su perfil profesional: Desde hace más de 30 años, trabaja en el sector TI, en distintos proyectos y empresas. En su actual compañía, lleva trabajando más de 20 años y actualmente ejerce como directora de Proyectos IT.

Sus motivaciones: En estos momentos, Abacus Cooperativa se encuentra inmersa en la migración a S/4HANA, por lo que, según nos explica, es el momento de reforzar su apuesta por SAP e implicarse en AUSAPE. María Rosa señala su intención de trabajar en pro del networking y las actividades con los asociados, "defendiendo sus intereses y potenciando los beneficios de pertenecer a la asociación".

Jordi Bartoli

VOCAL DE COMUNICACIÓN

Su empresa: El fabricante de material eléctrico DF Electric está especializado en la producción de fusibles, portafusibles y transformadores. Fundada en 1980, lidera el mercado español y exporta sus productos a países de Europa, África, Oriente Medio y Asia.

Su formación: Al igual que la mayoría de sus compañeros, Jordi conjuga un perfil técnico con formación de negocio. Estudió Ingeniería Técnica Naval en la Universitat Politècnica de Catalunya, para posteriormente completar un Máster en Derecho y Negocio Marítimo y diplomarse en Operaciones e Innovación por ESADE.

Su perfil profesional: Como CIO de DF Electric, es el responsable de los sistemas y telecomunicaciones de la compañía, así como del SAP ERP y el software MES. También tiene a su cargo la implantación de SAP BI y la digitalización de la fábrica y su actualización a la industria 4.0. Jordi atesora más de 20 años de experiencia en el área de TI y es especialista en desarrollo, migración, instalación e integración de software SAP y nuevas tecnologías.

Sus motivaciones: Para Jordi, su motivación para trabajar en la Junta Directiva tiene que ver con su función en DF Electric, ya que aspira a "dar voz a las empresas del sector productivo", así como a "ayudar a fortalecer el Plan Estratégico y el Plan Director" de la asociación. Asimismo, plantea como reto principal fortalecer una

visión innovadora en AUSAPE, centrada en las necesidades de los asociados y sus clientes, además de identificar nuevos servicios y necesidades.



Javier Ramírez

VOCAL DE INTERNACIONAL

Su empresa: La multinacional belga del sector químico Domo Chemicals produce materiales de

nylon para diversos usos: automoción, alimentación, medicina, farmacia o electrónica. Con cerca de 2.000 trabajadores en todo el mundo, la compañía tiene proyectado crear en España su hub de tecnología.

Su formación: Ingeniero por la Universitat Politècnica de Catalunya, ha cursado un Executive Development Program in Management en la IE Business School y se ha especializado en el sector empresarial.

Su perfil profesional: A lo largo de su carrera, se ha centrado en la innovación, el liderazgo y la implementación de soluciones tecnológicas, particularmente en sistemas ERP como SAP. Además de desempeñarse como CIO de Domo Chemicals, empresa en la que lleva tres años, Javier es profesor en diversos programas de grado y posgrado de la Universitat Oberta de Catalunya y cofundador de la consultora Bluering Consulting Group.

Sus motivaciones: Javier explica que Domo Chemicals se ha unido a AUSAPE recientemente, y asumiendo que para poder evolucionar en el mundo tecnológico el networking es más importante que nunca, consideran a AUSAPE "el mejor foro para ello". Su intención es aportar su visión global, sus habilidades y su experiencia a la directiva.

Jordi Xofrá

VOCAL DE GRUPOS DE TRABAJO Y DELEGACIONES

Su empresa: Conocida por sus marcas Gallina Blanca y Grand'Italia, Gbfoods es una de las compañías de productos alimenticios más importantes de nuestro país, con una facturación de 1.300 millones de euros y una plantilla compuesta por 3.600 personas, presente en más de 50 países de Europa y África.

Su formación: Jordi es ingeniero informático por la Universitat Politècnica de Catalunya y ha realizado un curso de Gestión Avanzada de Proyectos en La Salle BCN.

Su perfil profesional: Sus más de 20 años de experiencia en el sector TI incluyen la consultoría SAP, financiera y de business intelligence, antes de pasar a formar parte de Gbfoods, donde ha dirigido las áreas de CPM, Finanzas y Controlling, Back Office y Gestión de Proyectos y Organización. A día de hoy, es IT Technologies Director.

Sus motivaciones: Según nos cuenta Jordi, Gb Foods es "miembro silencioso" de AUSAPE desde hace años y ahora ven llegado el momento de tener una participación más activa en la asociación, debido a que ambas comparten retos comunes, en el ámbito SAP y más allá: en áreas como innovación, inteligencia artificial... Considera que la tecnología es un actor clave en la transformación de las compañías y, no menos importante, una herramienta de mejora de las condiciones de trabajo y el compromiso de los empleados. ■

AUSAPE entregó su Donativo Solidario a la Fundación Manantial

La dimensión solidaria de AUSAPE se pone de manifiesto en diversas iniciativas de colaboración con organizaciones sin ánimo de lucro y de responsabilidad social corporativa. Una de las más conocidas es el Donativo Solidario que se entrega durante la Asamblea General a una entidad benéfica.

En esta ocasión, la entidad elegida fue la Fundación Manantial, que trabaja para ofrecer una atención integral a personas con problemas de salud mental. Sandra Isart, vocal saliente de Formación, Empleo, Mujer y Tecnología, entregó el cheque por valor de 5.000 euros a la directora general de la fundación, Elena Biurrún. Biurrún dio las gracias a AUSAPE por el donativo y explicó que se destinará a ayudar al trabajo que la fundación lleva a cabo en el centro especial de empleo Manantial Integra, que da trabajo a 120 personas.

Según explicó Biurrún, la Fundación Manantial lleva más de 25 años trabajando en la recuperación integral de personas con alguna enfermedad mental. Nació en 1995 de la iniciativa de asociaciones de familiares con la intención de revolucionar la atención social y sanitaria en salud mental, para mejorar significativamente la vida de estas personas.

La actividad de la fundación se organiza en torno a siete pilares: atención social, empleo, apoyo, ámbito penitenciario, información y orientación, prevención y ocio. La atención social se basa en la participación activa, la esperanza en la recuperación y el respeto a la dignidad de cada persona. En empleo el objetivo es revertir una situación en la que sólo el 17% de personas con problemas de salud mental tiene trabajo, a través de iniciativas como los Centros de Rehabilitación Laboral. El apoyo que se ofrece es personalizado y centrado en cada individuo, mientras que en el ámbito penitenciario se incide en prevenir situaciones de privación de libertad y promover la reintegración social.

En la prevención, destaca el programa Casa Verde para el apoyo, prevención y seguimiento de hijos de personas con enfermedad mental. Asimismo, disponen de asesoramiento jurídico y social especializado, con programas educativos y talleres en los que colaboran expertos. Y ofrecen programas de ocio centrados en la conexión con la naturaleza y las actividades culturales como el teatro y la música.

Elena Biurrún también dio a conocer los servicios que prestan a las Administraciones Públicas en la Comunidad de Madrid y la Comunidad Valenciana, en el área asistencial y luchando contra el estigma de la salud mental. Además, trabajan en "empresas inclusivas en salud mental", de cara a la inclusión de personas con este tipo de problemas.

Esta actividad se complementa con acciones de concienciación, como la Carrera por la Salud Mental, que el 4 de febrero celebró su 12ª edición en Madrid, con el apoyo de empresas como la firma de moda Slowlove. La directora de la Fundación Manantial concluyó asegurando que la inclusión es una tarea de todos, resumida en el leitmotiv de la fundación: "Derribando barreras, levantando muros". ■

La actividad de la fundación se organiza en torno a siete pilares: atención social, empleo, apoyo, ámbito penitenciario, información y orientación, prevención y ocio



DAVID PASTOR VICO, FILÓSOFO
Y EXPERTO EN ÉTICA DE LA COMUNICACIÓN

“Ningún cambio real en el mundo se ha podido hacer de una manera individualista”

David Pastor Vico protagonizó una interesante conferencia en nuestra Asamblea General, en la que planteó algunos desafíos éticos de nuestro tiempo. Después de su charla, pudimos conversar extensamente con él acerca de la ética como base para comprender y resolver los problemas del mundo, la moral en tiempos de la inteligencia artificial y la presencia constante del ser humano en toda innovación.



EN ALGÚN SITIO AFIRMAS QUE EN LA BASE DE TODOS LOS PROBLEMAS DEL MUNDO ESTÁ LA ÉTICA. ¿CÓMO PODEMOS ENTENDER ESTA AFIRMACIÓN?

Cuando hablamos de ética, lo primero que tenemos que hacer es definirla, y ahí hay dos definiciones posibles. La primera definición es la académica, que dice que “la ética es la disciplina filosófica que se encarga del estudio de las morales y sus reglas”. Pero hay otra definición de ética que me gusta más, que es mía y que dice que “la ética es el modo de relación de los animales humanos”. Si dejamos esto claro, cualquier interacción entre humanos siempre es ética.

Así es como tenemos que entender que, en el fondo, cualquier problema aparentemente distante, como puede ser una guerra, el cambio climático, la diferencia Norte-Sur, los machismos, los problemas de inclusión social... en el fondo son problemas que atañen íntimamente al modo de relación de los animales humanos. José Antonio Marina nos explica que todos los problemas del mundo se reducen en último grado a problemas éticos. Y si no entendemos esto, no vamos a poder solucionarlos.

Si queremos realmente que el mundo a medio plazo tenga alguna esperanza de supervivencia y solucionar todos estos problemas que tenemos, el sitio desde el que tenemos que posicionarnos para arreglarlos es la ética, no es la política ni la economía ni la ciencia. Tenemos que encontrar la solución, no en el individualismo, que por definición no puede ser ético, sino en el sentimiento de un nosotros colectivo, que es el que permite los cambios. Ningún cambio real en el mundo, desde una revolución hasta

un acuerdo de paz, se ha podido hacer de una manera individualista, todos han sido trabajos colectivos.

¿SIGUE TENIENDO SENTIDO HABLAR DE MORAL EN UN FUTURO MARCADO POR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL?

Es que no creo que no tenga sentido. De hecho, la inteligencia artificial no es más que una herramienta, igual que lo puede ser la imprenta o una bomba. Va a depender del uso que hagamos de ella el que sea beneficiosa o no, y ahí es donde aparece nuevamente la ética y, sobre todo, las reglas que rigen la ética, que es la moral. Una cosa muy interesante de la inteligencia artificial: nuevamente, igual que nos pasó en los años 50 con la energía nuclear o en los años 90 con la informática, empezamos a volcar nuestras ilusiones de un futuro maravilloso en un aparato tecnológico, y ya llevamos demasiados ensayos y errores para darnos cuenta de que esto no es verdad, de que por mucho que creamos ahora que la inteligencia artificial es la panacea para todos nuestros problemas, no es verdad.

La inteligencia artificial será capaz de responder de manera inteligente cuando sea inteligente la pregunta que se le haga, y no potenciar la inteligencia significa no sacarle jugo a una herramienta como esta. Y para potenciar la inteligencia, necesitamos seguir poniendo en valor el trabajo cara a cara, lo que nos hace humanos, que es estar con otros humanos, aprender de otros humanos y construir juntos. La inteligencia artificial es una gran herramienta, no lo dudo, pero va a depender del uso que hagamos de ella. Y ahí la ética está presente en todo momento.

NO PARAMOS DE ESCUCHAR HABLAR DE SALUD MENTAL, DE SOLEDADES NO DESEADAS, DE COMPETITIVIDAD Y LIBERTAD INDIVIDUAL Y HASTA DE SUICIDIO INFANTIL. ¿TIENE ESTO ALGÚN SENTIDO? ¿ESTAMOS NAVEGANDO BIEN ORIENTADOS?

No, no, no vamos bien orientados, y lo sabemos desde hace mucho tiempo. El problema está encima de la mesa y no lo estamos viendo precisamente porque nos cuesta mucho trabajo verlo. Estos problemas, por ejemplo el caso de los suicidios y de las profundas depresiones y aislamientos de jóvenes que empezó en Japón hace ya bastante tiempo, lo estamos viendo como una realidad que nos ha escupido a la cara.

¿Cómo es posible que en España la principal causa de muerte infantil y juvenil sea el suicidio y no encabece todos los telediaris? Hay que hacerlo visible, porque si no lo hacemos visible seguimos viviendo de espaldas a ello. Tengamos una pedagogía alrededor de la salud mental. Y créeme, no se está haciendo y, al no hacerse, esas cifras no van a parar de crecer; esto no va a parar de crecer porque no se está haciendo nada.

EL CAMBIO Y LA INNOVACIÓN SON FÓRMULAS DESEADAS EN EL CAMPO DE LA EMPRESA Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS. CASI PARECE ALGO INFINITO SI SE PROMUEVE. ¿HAY ALGO QUE PERMANEZCA CONSTANTE EN TODO ESTE CAMBIO?

Sí, claro: el ser humano. Y no nos estamos dando cuenta, no lo estamos trabajando, le estamos haciendo muy poco caso. Cualquier empresa, cualquier desarrollo humano, cualquier innovación, cualquier transformación... tiene sus bases tecnológicas, sus movimientos políticos, sus coyunturas económicas, es obvio. Pero, ¿quién lo hace, sobre quién repercute y para qué se hace finalmente como último valor? Para el animal humano. El animal humano es el que siempre está y ése es al que hay que escuchar.

Las nuevas tecnologías son maravillosas, que nadie crea que soy misoneísta, que me da asco la tecnología; toda construcción y tecnología humana es maravillosa si se le da un buen uso. El problema es el siguiente: nuestro cerebro está entrenado para detectar situaciones de peligro, y una de esas situaciones

“Las nuevas tecnologías son maravillosas, que nadie crea que soy misoneísta, que me da asco la tecnología; toda construcción y tecnología humana es maravillosa si se le da un buen uso”

de peligro se da cuando estamos solos. Nuestro cerebro, durante 300.000 años, ha aprendido que la forma de sobrevivir es con los demás y, sin darnos cuenta, potencia el hecho de vivir juntos. Cuando estamos juntos funciona mejor, somos más felices, más inteligentes, más proactivos, vivimos más.

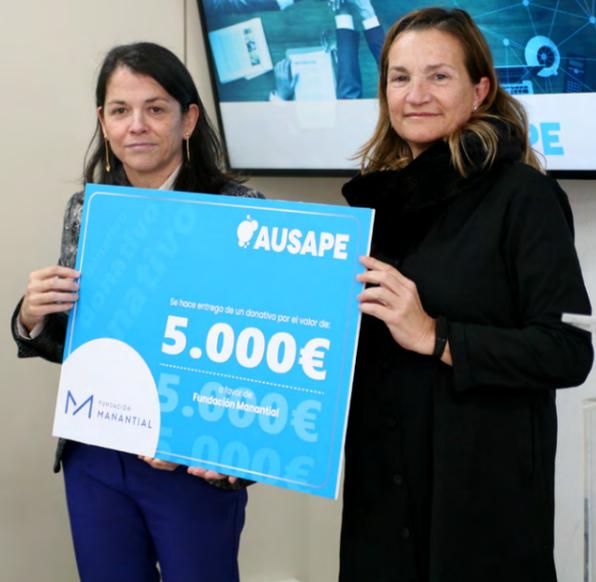
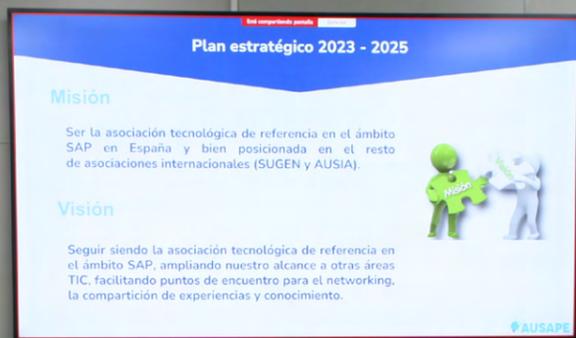
Pero muchos de los cambios que hemos hecho en los últimos 50 años van en contra de nuestra propia esencia humana. Como es, por ejemplo, potenciar la individualidad impulsando un liderazgo no basado en el conocimiento de los demás y el trabajo colaborativo. Porque resulta que hay un ámbito al que le damos un poder sagrado que no tiene, que es el ámbito de la privacidad. Esta construcción de la individualidad y de la privacidad al final va en contra de nuestro sentimiento de pertenencia a un grupo que trabaja con y para nosotros, y esto tendremos que volver a ponerlo encima de la mesa.

Así que si todas estas transformaciones siguen cabalgando sobre un humano hipotético que han construido sin tener en cuenta lo que es realmente el humano, estaremos haciendo un mundo cada vez más inhumano, con políticas y estructuras económicas y empresariales hechas para robots que no somos nosotros. Estamos construyendo un hombre ideal, un empleado ideal, un ciudadano ideal, e intentamos generar transformaciones y cambios que no se atienen a la realidad. ■





30ª ASAMBLEA GENERAL AUSAPE



Grupo Multi recibe el Premio AUSIA Empresa Sostenible con SAP 2023

La segunda edición del Premio AUSIA Empresa Sostenible con SAP ya tiene vencedor. La empresa argentina del sector distribución Grupo Multi toma el relevo del Ayuntamiento de Barcelona, ganador de la primera edición, como la organización que mejor ha implementado soluciones, herramientas de medición e indicadores para reducir el impacto que genera su actividad.



Grupo Multi es un grupo de cuatro empresas que cuenta con 43 años de experiencia en el mercado argentino. Su objetivo es “operar de manera sostenible, promoviendo soluciones sustentables”. La compañía utiliza desde el año 2000 el ERP y otras soluciones de SAP como sistema de gestión integral del grupo, con los módulos FI-CO, Materials Management, Sales and Distribution, Recursos Humanos, Business Warehouse, Project System, Profitability Analysis, Warehouse Management y Transporte. Recientemente, ha incorporado la herramienta SAP Analytics Cloud, de gran utilidad para trabajar en los reportes de sostenibilidad.

Actualmente, SAP es la herramienta principal a la hora de extraer la información necesaria para integrar la sostenibilidad en el negocio de Grupo Multi, permitiendo valorar las acciones vinculadas a las métricas ESG y los principios de RSE y estándares internacionales. Uno de los objetivos principales de la compañía es el diseño de un plan estratégico de adopción de políticas corporativas y de sostenibilidad, incluyendo indicadores en todos los procesos de toma de decisiones.

Las principales acciones llevadas a cabo por Grupo Multi en materia de sostenibilidad y que le han llevado a recibir el 2º Premio AUSIA Empresa Sostenible con SAP son cinco. Se trata de la medición de la huella de carbono logística con su partner E3Eco, haciendo que su tienda ecommerce Multipoint sea neutral en carbono; la introducción de la tecnología Digital Inverter de Samsung para reducir hasta un 70% el consumo de energía en sus equipos de aire acondicionado; la recolección y valorización de residuos reciclables de la empresa con Zyclar, que ha permitido recuperar 6.903 kilogramos de papel y cartón en los seis primeros meses de 2023; la automatización de los procesos documentales

del grupo con Esker On Demand, un producto integrado con SAP R3 que convierte los métodos basados en papel en flujos electrónicos, y la provisión de soluciones de generación fotovoltaica por parte de MultiSolar, una de las empresas del grupo, que actualmente trabaja en la instalación de sistemas fotovoltaicos en más de 300 emplazamientos.

De cara a su candidatura, Grupo Multi formó un equipo interdisciplinar para recopilar toda la información necesaria en diferentes áreas de interés. El proyecto estuvo liderado por Antonela Becker, abogada especialista en Derecho Administrativo y Ambiental de la compañía, con la coordinación y apoyo de Victoria Gómez, encargada de la gestión de Recursos Humanos. Actualmente la compañía se encuentra en la etapa de recolección de información para el Reporte de

Sustentabilidad, con el objetivo de cumplir con estándares internacionales como el Global Reporting Initiative (GRI).

Para Grupo Multi, este premio “es muestra del constante trabajo estratégico en equipo, forma parte de los logros obtenidos durante 2023 y nos impulsa a continuar proyectando acciones que nos posicionen en materia de sostenibilidad”.

Con el Premio AUSIA Empresa Sostenible con SAP, la Asociación de Grupos de Usuarios de SAP en Iberoamérica, de la que forma parte AUSAPE, busca reconocer y difundir los logros de las empresas y partners que componen su ecosistema en las iniciativas relacionadas con el desarrollo sostenible, así como promover el intercambio de conocimiento y experiencias. La tercera edición del Premio se convocará a mediados de este año, pero los interesados en participar ya pueden postularse enviando un correo electrónico a: mschiodi@asug.org.ar ■

SEIDOR: 5 años de éxitos como Colaborador Especial de AUSAPE, ¡Felicidades!

Este mes de febrero se cumplen cinco años de la firma del Acuerdo Marco de Colaboración Preferencial entre AUSAPE y SEIDOR. Este acuerdo fue el primero en establecer una relación preferencial y de interés recíproco entre la asociación y uno de sus colaboradores especiales y, a lo largo de estos cinco años, ha servido para potenciar los vínculos entre las dos entidades ejecutando acciones de interés para ambas. En AUSAPE nos sentimos muy satisfechos del resultado que está teniendo esta alianza y, por ello, queremos felicitar a nuestros amigos de SEIDOR, confiando en que esta fructífera relación se prolongue muchos años más.

Con este acuerdo, que fue renovado en 2022, SEIDOR y AUSAPE colaboran de forma activa y recíproca en los eventos más relevantes que organiza cada una de ellas, como son el Fórum AUSAPE, el Día SEIDOR, etc., así como en la difusión en sus medios.

Además, se garantiza la información a nuestros asociados sobre los eventos de SEIDOR relacionados con SAP y el acceso de AUSAPE a expertos de la firma para participar en eventos formativos o divulgativos sobre novedades y productos SAP. Paralelamente, SEIDOR mantiene la máxima presencia en el Fórum, en patrocinio y número de asistentes, y en el medio impreso y digital de AUSAPE.

A lo largo de estos años, AUSAPE y SEIDOR han desarrollado iniciativas conjuntas como el Innovation Leadership Program (ILP), un programa diseñado para desarrollar las capacidades de

aquellos destinados a ser los líderes de la innovación en las organizaciones, y que este año repetirá enfocado en IA & Innovation. Además, en el último año, nuestra asociación ha estado presente de la mano de SEIDOR en el Torneo Conde de Godó, una de las competiciones tenísticas más importantes del calendario nacional y que supone un entorno idóneo para establecer y afianzar relaciones entre partners y usuarios, y en el Sonar+D, un apartado que fusiona el arte con la tecnología en el marco del festival Sónar Barcelona.

Con más de 40 años de experiencia y presencia en 45 países, SEIDOR tiene la misión de humanizar la tecnología. Sus más de 9.000 profesionales dan servicio a más de 8.000 clientes de diferentes industrias: agroalimentaria, automoción, construcción, consumo, farmacéutico, retail, sanidad, sector público, transporte... Como consultora tecnológica, ofrece un porfolio integral de soluciones de innovación, customer experience, ERP, analytics, employee experience, cloud, workplace y ciberseguridad.

Dentro del ámbito SAP, SEIDOR es SAP Platinum Partner, contando con un equipo comercial y técnico dedicado exclusivamente a SAP S/4HANA, SAP By Design y SAP Business One. Asimismo, es partner especialista en la mayor parte de los productos SAP, tanto cloud como on premise: SAP BTP, SAP Ariba, SAP Intelligent Technologies, SAP C/4HANA, SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP SCP, SAP IBP, etc. Desde nuestro colaborador destacan que han “implantado con éxito soluciones innovadoras en clientes del 95% de sectores y subsectores”. ■

Cumplimos 30 años
en 2024

¡ASÓCIATE!

Celebra nuestro trigésimo
aniversario con nosotros



SAP Helps Customers Build a Cloud-First Business Strategy



Press Release by SAP News
January 30, 2024

SAP ayuda a los clientes a construir una estrategia empresarial que dé prioridad a la nube

El trabajo que hacen los grupos de usuarios transmitiendo a SAP las inquietudes y necesidades de los usuarios tiene su recompensa. SAP anunció el 30 de enero el programa RISE Migration and Modernization, un conjunto de recursos, servicios e incentivos económicos para ayudar a los clientes a migrar a la nube, que aborda los dos problemas principales a los que se enfrentan las organizaciones: alcance y coste. Hasta finales de 2024, los usuarios

de SAP S/4HANA y SAP ECC disfrutarán de una oferta por tiempo limitado que puede reducir el coste de la migración a RISE with SAP o GROW with SAP hasta un 50%. De esta forma, la compañía reconoce la inversión ya realizada por los usuarios de SAP y ayuda a compensar el coste de la transformación. Además, se lanza el servicio SAP S/4HANA Cloud Safekeeper, diseñado para clientes de RISE with SAP, con el que pueden preparar sus sistemas para actualizar a la última versión de SAP S/4HANA. ■

SAP crea la nueva región EMEA, con Manos Raptopoulos como presidente y Rafael Brugnini como Chief Partner Officer

SAP ha acometido una reorganización de su estructura regional en Europa, Oriente Medio y África que afecta directamente a los usuarios españoles. De esta forma, se crea la nueva región EMEA, que comprende Bélgica y Luxemburgo, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia e Islandia, Portugal, Reino Unido, Turquía, todo Oriente Medio y África. La región EMEA Sur, de la que formaba parte España, se integra ahora como un subconjunto de la región EMEA de SAP.

Manos Raptopoulos, hasta ahora presidente regional de SAP EMEA Sur, será el presidente de la nueva macrorregión EMEA, que contará con 14.000 empleados repartidos en 53 oficinas, desde las que se atiende a clientes de 90 países. Raptopoulos se incorporó en 1998 a SAP, donde ha trabajado en las áreas de Dirección General, Ventas, Operaciones y Consultoría, tanto en Europa como en Oriente Medio, dando un gran impulso al negocio orientado al cliente de SAP.

“El próximo capítulo de la región EMEA vendrá impulsado por la aceleración de la innovación en la nube y en la IA, y respaldada por nuestro propósito, nuestra gente y nuestros socios. Juntos podemos lograr un impacto significativo, tanto en esta región como más allá de sus fronteras”, afirma Raptopoulos.

Asimismo, Rafael Brugnini ha sido nombrado Chief Partner Officer (CPO) para EMEA. En su nueva posición, Brugnini dará soporte a todos los partners de la compañía en la región. Brugnini, que actualmente ejercía como CPO para SAP EMEA Sur, comenzó su andadura en la compañía en 2018 como director general de SAP España, cargo que ocupó hasta 2022. Durante estos tres años, mantuvo una fluida relación de colaboración con AUSAPE, tomando parte en algunos de nuestros eventos y mostrándose receptivo a las inquietudes y necesidades de nuestros asociados.

“Nuestros partners están creando innovaciones increíbles para los clientes, y cada día me inspiran con sus mejores prácticas y sus soluciones creativas. Estoy ilusionado al ver cómo vamos a poder trabajar junto a nuestros partners de EMEA este año, ya sea en la nueva oportunidad que supone Business AI, en los paquetes de soluciones desarrolladas en SAP o en GROW with SAP”, manifestó el nuevo CPO de SAP EMEA.

Desde AUSAPE queremos felicitar a Manos y a Rafael por sus nombramientos y expresar nuestra confianza en que esta reorganización contribuirá a hacer la estructura de SAP en Europa más eficiente. Siendo fieles a nuestra vocación, seguiremos llevando la voz de nuestros asociados a los responsables de la nueva región, haciendo de vía de comunicación entre los usuarios y partners españoles y SAP. ■

CONVISTA: ¡25 años!

ESTAMOS DE ANIVERSARIO



Finanzas

Tesorería

S/4HANA

Innovación

Business Analytics

Soluciones propias

Platforms & Technology



TECNOLOGÍA

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



PERSONAS

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



PROCESOS

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

www.convista.es

AUSAPE empieza el año avanzando las claves de la IA Generativa en 2024

El año comenzó para AUSAPE con un evento presencial organizado conjuntamente con Auren y Google en el que se apuntaron las tendencias más vanguardistas de la inteligencia artificial y cómo nos van a afectar en 2024, en el entorno público y el privado. La jornada "De dónde venimos y a dónde vamos: IA Generativa en 2024", que se celebró el 15 de enero en las oficinas de Auren en Madrid, estuvo presentada por Ana Encinas, directora general de AUSAPE, y Javier Yáñez, socio de Auren Consultores, y contó con la participación de Nacho Santillana, vicepresidente de nuestra asociación. Más de 60 personas acudieron a una jornada que en la que intervinieron destacados representantes de los sectores público y privado. Ana Encinas, quien destacó el interés del evento, animó a los asistentes a unirse a la comunidad AUSAPE.

En la mesa redonda sobre los Asistentes Virtuales Personalizados en los Servicios Públicos participaron, además de Nacho Santillana, Juan José Martín Beltrán, socio de Auren Digital, y Mario Blanco, socio del área de Derecho Penal de Auren, que actuó de moderador. Como director de Sistemas de Información del Ayuntamiento de Barcelona, Santillana valoró así las posibilidades que ofrece la IA generativa en el sector público: "La palabra que resume lo que conseguimos con la inteligencia artificial en los servicios públicos es personalización". No obstante, advirtió de que, en la relación con lo ciudadanos, "seguimos siendo organizaciones reactivas, el reto es ser proactivos".

Respecto a su aplicación concreta en las Administraciones Públicas, Santillana destacó tres ámbitos de actuación: los asistentes al ciudadano, el asesoramiento tributario interno y externo, y las licencias de obras. Por su parte, Juan José Martín aportó el punto de vista del sector privado, explicando cómo Auren basa su estrategia en una Oficina de IA que aporta conocimiento a la compañía y detecta posibles casos de uso. Martín mencionó los casos de uso actuales en experiencia de cliente, asistentes para sus abogados, recursos humanos y desarrollo de tecnología.

El vicepresidente de AUSAPE apuntó que a estos modelos les falta desarrollar un lenguaje natural que facilite la interacción con las personas. También alertó del riesgo de evolucionar hacia una "Administración invisible", derivado de que los ciudadanos se relacionen con ella a través de las plataformas tecnológicas que prestan servicios como los pagos. Sobre la reticencia de los ciudadanos a relacionarse con una Administración Pública a través de un asistente virtual, especialmente en temas tan sensibles como pago de impuestos, solicitud de licencias o ayudas, Nacho Santillana aseguró que se puede superar con herramientas como las mencionadas, pero señaló que debemos estar atentos para no generar una nueva brecha digital. Aun así, para Santillana, "el tiempo juega a nuestro favor", ya que las nuevas generaciones son más proclives a utilizar medios tecnológicos en su vida diaria.

Asimismo, analizaron la cultura de la innovación en las Administraciones Públicas y cómo afecta a la implantación de soluciones disruptivas como el uso de asistentes virtuales e IA generativa en los servicios públicos. Santillana valoró que las entidades públicas cada vez son menos reticentes a la innovación y, en lo referente a la gestión del cambio, explicó que en la Gerencia de Presidencia y Economía del Ayuntamiento de Barcelona han empezado por la



capa directiva y ahora están pasando a los técnicos. Santillana afirmó que hay que convencer a estos especialistas de que la IA les va a ayudar en su trabajo. Y añadió que "los humanos que atienden a los ciudadanos también deben incorporar conocimiento a la inteligencia artificial generativa, de modo que ésta no esté basada sólo en documentos". Por su parte, Martín destacó que la IA es una tecnología con poca fricción porque viene de abajo a arriba. Por ello, la gestión del cambio debe ser inversa, ya que los usuarios ya están acostumbrados a usarla en su día a día.

Las tendencias en torno a las que girará la inteligencia artificial en 2024 también fueron protagonistas de la jornada "De dónde venimos y a dónde vamos: IA Generativa en 2024". Pedro Moreno, socio de Auren Digital, aseguró que "estamos entrando en una nueva era de la innovación" de la mano de la inteligencia artificial. Esto se debe a su carácter de palanca de digitalización y su adopción en todos los sectores, pero también a la democratización de su uso, el avance en la regulación y el impacto que tiene en la estrategia de las organizaciones.

Como tendencias en la inteligencia artificial para 2024, Moreno destacó cinco. Para empezar, el uso general e intensivo de la IA generativa en todos los niveles, hasta el punto de que en 2026 el 80% de las empresas usará IA en APIs propias, según las previsiones. En segundo lugar, la utilización segura de la IA. También la inteligencia artificial aumentada, potenciando las habilidades humanas mediante IA en campos como desarrollo de software, analítica de datos, educación, personalización de comunicaciones o generación de documentos. A lo que hay que añadir el crecimiento del uso de la IA para generar vídeos, manteniendo su utilidad en la creación de imágenes. Por último, está su empleo en la automatización de procesos. Moreno recomendó a las compañías implantar oficinas técnicas de IA para aterrizar la inteligencia artificial en la organización.

Entre los principales usos de la inteligencia artificial para este año, destaca la mejora en la eficiencia operacional, la experiencia de usuario y la productividad del empleado, además de su aportación al desarrollo de nuevos modelos de negocio. Moreno citó previsiones de Goldman Sachs para avanzar que la IA generativa podría impulsar un aumento del 7% en el PIB mundial y elevar la productividad un 1,5% en 10 años.

Desde Google, por su parte, repasaron los modelos de inteligencia artificial generativa que ofrece la compañía en estos momentos, Alfonso Saura, customer engineer en Google Cloud, presentó el recién lanzado Gemini, así como el PaLM 2. Gemini es un modelo multicanal que permite trabajar simultáneamente con texto, imagen, vídeo y audio. En cuanto a PaLM 2, posee especializaciones en texto, código, imagen, transcripciones y embeddings, con versiones específicas para el ámbito médico (Med-PaLM) y el de ciberseguridad (Sec-PaLM).

Google Cloud dispone de un ecosistema para ayudar a las empresas a transformar su negocio con inteligencia artificial generativa, que está formado por Duet AI, dirigido a usuarios, y Vertex AI, orientado a construir servicios, con aplicaciones de gestión documental y asistentes conversacionales. A nivel de Enterprise Readiness y Responsible AI, Saura aseguró que Google pone especial atención en la seguridad, el cumplimiento normativo, la gobernanza del dato y los filtros de calidad, antes de lanzar un modelo al mercado.

La estrategia de Google Cloud para integrar la IA generativa en el ámbito SAP se basa, según explicó José María Viver, SAP Lead Iberia en Google Cloud, en tres líneas. La primera consiste en traer los datos de SAP al framework Cortex, alojado en su data warehouse Big Query. Cortex es un framework abierto que funciona como una plantilla para dar los primeros pasos en un proyecto de analítica. Incluye modelos de datos en diversas áreas: marketing, ventas y distribución, cadena de suministro, sostenibilidad y finanzas.

En segundo lugar, han lanzado el ABAP SDK para Google Cloud, para desarrolladores que quieren crear código en ABAP que haga llamadas a APIs de Google, como Translate o Maps. Los casos de uso abarcan desde el procesado de documentos a la automatización de procesos, pasando por la gestión de contenidos, gobierno del dato, validación de direcciones...

La tercera línea corresponde a un catálogo de aplicaciones específicas de inteligencia artificial generativa en SAP Concur, para realizar analítica de viajes; en SAP Ariba, para recabar información de compras; en SAP SuccessFactors, para procesos de contratación; en SAP Material Inventory, con un chat que presenta todas las peticiones, y en análisis de clientes. ■

JUAN MANUEL CASTAÑÓN. PRACTICE DIRECTOR EN AVVALE

"Avvale ofrece soluciones personalizadas para la migración a S/4HANA, adaptadas a las necesidades de cada cliente otorgándoles ventajas competitivas y tecnológicas"

Juan Manuel Castañón ejerce como director de Práctica de Operaciones y Logística en Avvale España desde hace dos años, tiempo en el cuál ha desempeñado funciones relacionadas con la transformación y desarrollo de procesos de negocio, transformación digital, sostenibilidad, consultoría e innovación. Castañón es ingeniero industrial por la Universidad de Valladolid y a lo largo de sus 20 años de carrera se ha ido especializando en programas de transformación de negocio, apalancándose en las principales plataformas para la gestión empresarial, SAP.

ADemás de tu formación como ingeniero industrial te has especializado en procesos de negocio, gestión del cambio, análisis de negocio... ¿Qué aporta ese doble perfil técnico y de negocio?

Desde mis inicios en el mundo de la consultoría, he estado siempre más ligado a la parte económica y financiera, y sobre todo, a lo relacionado con los controles industriales. Mi perfil de ingeniería industrial me ha permitido tener una visión global de los procesos de negocio que rigen las distintas compañías, brindándome la oportunidad de descubrir diversas industrias y sectores, como por ejemplo el automotriz, consumo, energía, manufacturing, beverage & food, entre otros.

Mi formación me ha ayudado a comprender todos estos modelos de negocio y buscar las mejores soluciones, así como el uso de las herramientas tecnológicas más adecuadas para acompañar a los partners en su crecimiento empresarial.

¿Podrías explicarnos un poco en qué consiste tu función dentro de Avvale España?

En Avvale, soy director de consultoría funcional. Mi rol consiste en la definición de la estrategia y en conocer los principales retos de las industrias, identificando las herramientas tecnológicas que puedan brindar soporte al crecimiento de las compañías, basándome en la eficiencia, sostenibilidad y mejora continua de los procesos. Además, esta investigación es necesaria llevarla a la práctica. Desde mi posición, garantizamos la implementación tanto de las mejoras funcionales de los procesos como de las herramientas para la gestión del negocio. Cabe destacar el fuerte apoyo y conocimiento que nuestros consultores tienen de SAP S/4HANA, tanto en su versión Public Cloud como en la Private, permitiéndonos acompañar a nuestros partners en su crecimiento y explotar la plataforma líder en el mercado, ajustándonos a las necesidades de cada compañía.

Intentamos acompañar a nuestros clientes desde la "edad temprana" del proyecto, con el fin de ir de la mano y definir las mejores opciones que garanticen el éxito del negocio.

A la hora de realizar migraciones, muchas empresas dudan entre un enfoque Brownfield o uno Greenfield. ¿De qué soluciones disponéis para las empresas que optan por uno u otro enfoque?

Desde Avvale, analizamos varios escenarios. Cada empresa es diferente y tiene distintos objetivos, por tanto, las soluciones deben orientarse siempre a las necesidades particulares de los clientes. Independientemente del escenario, la migración debe enfocarse en mejorar el servicio, el negocio y los usuarios, aprovechando las nuevas funcionalidades que ofrece SAP S/4HANA. Estas funcionalidades pueden ser activadas tanto en los enfoques Greenfield como Brownfield. No debe considerarse simplemente como una mera actualización de sistemas, ya que va más allá y se trata de una transformación de negocio apoyada en la tecnología. Las mejoras abarcan desde el ámbito económico financiero hasta el logístico. Es necesario conocer las necesidades y definir junto con nuestros clientes la mejor estrategia y el roadmap de negocio que deberá ir acompañado del tecnológico.

Sin embargo, basándonos en las experiencias que hemos tenido, identificamos otros modelos de transformación, orientados siempre a la definición de ese roadmap de negocio y tecnológico. Por ello, trabajamos también con otros enfoques como SmartMove y Hybrid Brownfield, ambos modelos siempre orientados a la mejora continua de los procesos.

Centrándonos en Greenfield y Brownfield, ambos términos ya muy conocidos, quiero compartir los primeros criterios que nos descartarían una opción u otra. El enfoque Brownfield está orientado solo para aquellos clientes que trabajan actualmente con una solución SAP y que migrarán a la plataforma SAP S/4HANA. Son clientes que desean mantener su funcionalidad, al igual que la están explotando actualmente. Quieren mantener aquellas customizaciones que han realizado a lo largo de los años y no están pensando en una reestructuración de sus procesos de negocio. Dentro de este modelo, habrá mejoras que se activarán por el hecho de acometer la migración y otras nuevas funcionalidades que podrán ser activadas tras la migración, como parte de un plan de mejora que definamos junto con el cliente.

Por otro lado, nos referimos al enfoque Greenfield cuando nos presentamos ante dos de las siguientes situaciones:

- ▶ Clientes nuevos que no gestionan sus sistemas bajo un ERP SAP.
- ▶ Clientes que, aun siendo actuales usuarios de SAP, deciden realizar una revisión de sus procesos y plantillas y definir una solución más estandarizada, con customizaciones



más controladas y que permitan una continua adopción de las innovaciones del fabricante.

Es un miedo habitual de los clientes creer que este tipo de enfoque llevará grandes fases de diseño. Si bien es cierto que la fase de diseño cobra mayor importancia en estos enfoques, es importante destacar que nuestra orientación no es la de hoja en blanco, si no que, por el contrario, basándonos en las mejores prácticas de la industria y SAP, hacemos una propuesta de los principales procesos de negocio. Esta propuesta sirve como base sobre la cual comenzamos a trabajar y detectamos aquellos puntos que distan de la funcionalidad del negocio del cliente. A partir de ahí, investigamos y aportamos distintas soluciones, focalizando siempre en aquellos procesos que hacen diferencial al cliente y que le permiten tener una ventaja competitiva frente a otras compañías del sector.

ADemás, ofrecéis soluciones como SmartMove y Hybrid Brownfield. ¿Qué beneficios tienen estas soluciones para vuestros clientes?

Como he comentado anteriormente, desde Avvale entendemos la exclusividad de nuestros clientes, aquello que les hace únicos. Es por ello que los enfoques Greenfield o Brownfield, en ocasiones, no se alinean con sus necesidades. De ahí que, en muchos casos, el enfoque que debemos dar a la transformación debe considerar otros puntos.

Tras analizar la situación del cliente tanto desde el punto de vista funcional como de sistemas, ofrecemos realizar un enfoque orientado a la migración a SAP S/4HANA. Esto implica analizar los cambios a realizar en código, código a decomisionar, las mejoras en procesos que se activan por defecto y revisar aquellos procesos que pueden ser mejorados tras la migración del sistema. De este modo, el cliente podrá contar con la plataforma de referencia en el mercado e identificar las mejoras de procesos que le aporten valor, definiendo en un eje temporal y en función de las necesidades la activación de los mismos. A esto nos referimos como un enfoque Hybrid Brownfield.

Por otro lado, existen situaciones en las que la deuda tecnológica del cliente es tan alta debido a años de customización, que todos los procesos del negocio, tanto si son determinantes como si no lo son, se alejan de la estandarización y simplificación. En estos casos, nuestra propuesta pasa por un enfoque Greenfield en el que, conjuntamente con el cliente, definimos una estandarización y armonización de los procesos. Sólo en aquellos procesos que son diferenciales y que han sido customizados, ya que suponen una venta-

ja competitiva para el cliente, realizamos una adaptación a la nueva solución. No solo se lleva a cabo dicha adaptación, si no que además buscamos las mejores prácticas para realizar dicha customización, tanto a nivel de herramienta como de programación.

OTRO PRODUCTO DESTACADO DE VUESTRO PORTFOLIO ES EL PAQUETE AVVALES4GREEN. ¿EN QUÉ CONSISTE Y QUÉ VENTAJAS TIENE?

Es una realidad que el sector energético está tomando una gran relevancia en la economía, especialmente en las empresas de energías renovables. Esto se debe a la escalada de los precios de las materias usadas para la generación de energía y, lo que es aún más destacable, a la conciencia social cada vez más acentuada sobre la sostenibilidad.

Las empresas dedicadas a la construcción de plantas fotovoltaicas y parques eólicos afrontan un rápido crecimiento y la necesidad de aumentar la producción de manera exponencial. Es necesario desarrollar herramientas de gestión que les ayuden a enfrentar estos desafíos y que permitan mitigar cualquier riesgo asociado.

En Avvale, hemos detectado esta necesidad dentro del sector y, basándonos en nuestra experiencia en la construcción de modelos de gestión para esta tipología de industrias, hemos diseñado una solución llamada AvvaleS4Green. Se trata de una solución sencilla y de rápida adopción que permite a las compañías obtener beneficios rápidos de la implementación, tanto desde el punto de vista del control de costes como de la aceleración de los cierres financieros. Además, proporciona información relevante y precisa en tiempo real, permitiendo tomar decisiones rápidas y decisivas para el negocio.

¿QUÉ OTRAS SOLUCIONES Y SERVICIOS DE VUESTRA OFERTA DENTRO DEL ECOSISTEMA SAP DESTACARÍAS? ¿TENÉIS PREPARADA ALGUNA NOVEDAD?

Contamos con distintas soluciones en diversas áreas de negocio, como la económico-financiera, compliance, taxes, utilizando nuestra solución propia b+digital. Esta herramienta está diseñada para dar cobertura a varias necesidades funcionales de nuestros clientes, incluyendo la gestión impositiva de la compañía, la mejora y control de la función de compras, ventas y la gestión de expedientes.

Además contamos con soluciones cualificadas para las migraciones, siguiendo diferentes enfoques de migración como EasyRISER y AvvaleS4Green.

Adicionalmente, durante los próximos meses, cualificaremos otros paquetes para la gestión en el sector de manufacturing y distribución. ■



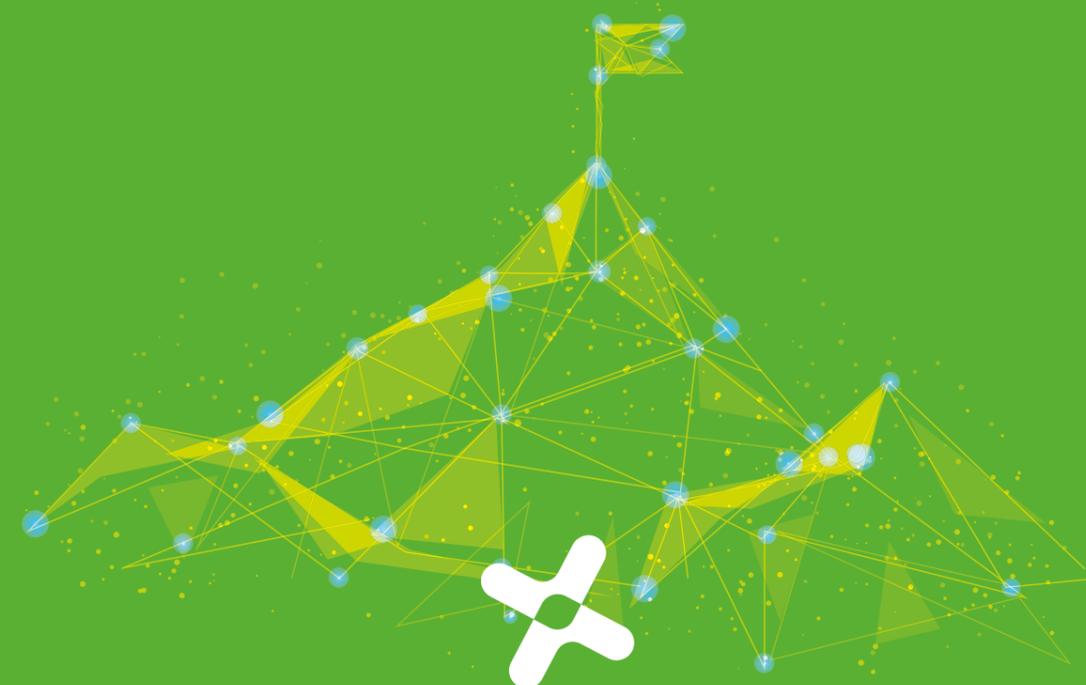
CONOZCA NUESTROS PILARES



Conectando
Personas y
Productos

Colaboración
en el ecosistema
empresarial

Fundación
Tecnológica
Exponencial




avvale

**SU PARTNER
ESTRATÉGICO HACIA
LA TRANSFORMACIÓN
DIGITAL CON
SAP S/4HANA®.**

Cambie por completo su modelo de negocio
con nuevos procesos y soluciones.

LORENA LÓPEZ CORIA, DIRECTORA GLOBAL DE INDUSTRIA Y CONSUMO DE MINSAIT (INDRA)

“La colaboración con AUSAPE es una línea estratégica para nosotros, al igual que SAP es un referente en nuestro portfolio”

CUÉNTANOS UN POCO QUÉ ES MINSAIT, EN QUÉ ESTÁIS ESPECIALIZADOS, QUÉ OFRECÉIS A VUESTROS CLIENTES...

Somos la empresa española líder en tecnología y transformación digital, y también en el ámbito de la consultoría de información. Somos una empresa global: estamos en más de 146 países, proporcionando una oferta integral y end-to-end en el ámbito de consultoría, soluciones y servicios. También es importante resaltar nuestro ADN basado en la innovación desde todos los puntos de vista: desde la innovación que nosotros hacemos como empresa y también adoptando soluciones innovadoras de terceros. A partir de nuestro conocimiento sectorizado, podemos proporcionar una oferta potente, basada en la innovación, la tecnología y el conocimiento de nuestros clientes.

YA HABLANDO DE TI, ¿CUÁL ES TU ÁMBITO DE RESPONSABILIDAD?

Soy la responsable de la Dirección del Mercado de Industria y Consumo. Yo vengo del ámbito del retail y desde ahí he tocado todos los sectores que forman parte de este mercado. Industria y Consumo abarca muchísimos sectores, desde la parte de retail, consumo y farma, hasta la parte de manufacturing services, industry, facilities management y Travel, considerando dentro de este ámbito de actuación grandes empresas pero también el middle market, por lo cual nuestro espectro de actuación es muy amplio.

¿QUÉ SUPONE PARA MINSAIT LA FIRMA DEL ACUERDO MARCO DE COLABORACIÓN PREFERENCIAL CON AUSAPE?

Para nosotros es un tema absolutamente estratégico. AUSAPE, para mí, es un ecosistema donde confluyen no solamente clientes, sino también proveedores. Creo que estamos en un mundo donde la colaboración, compartir información, compartir conocimiento, es un punto álgido, y yo creo que ese punto se establece en una asociación como AUSAPE. Compartir información y experiencias, casos de éxito, establecer sinergias... eso es lo que nos identifica claramente en este acuerdo, que está muy orientado a lo que nosotros hacemos, que es tener cercanía con nuestros clientes. Es una evolución natural porque llevamos por lo menos 25 años vinculados con AUSAPE y siempre hemos estado colaborando con vosotros en diferentes ámbitos. Y a día de hoy, para nosotros es una línea estratégica, al igual que lo es SAP como una solución referente dentro de nuestro portfolio.

AUSAPE y Minsait (Indra) firmaron el pasado 30 de noviembre un Acuerdo Marco de Colaboración Preferencial que supone una evolución natural de la relación entre ambas organizaciones.

La directora global de Industria y Consumo de Minsait, Lorena López, nos explicó el papel que juega SAP dentro de su modelo de negocio y cómo se posicionan en ámbitos como sostenibilidad, Industria 4.0 o inteligencia artificial.

¿CÓMO ESTÁ VIENDO VUESTRA EMPRESA LA EVOLUCIÓN DE SAP EN EL SECTOR?

SAP es una de las soluciones y uno de los proveedores que son referentes dentro del mercado. Se ha hecho una marca de referencia, como solución y como ecosistema en sí mismo, sobre todo en el ámbito de Industria y Consumo, que es a donde se ha podido expandir muchísimo más. Y desde luego, ha podido evolucionar en todos los ámbitos, no solamente desde el punto de vista de negocio, sino también desde el punto de vista tecnológico y del modelo de servicio. Con una nueva tecnología en diferentes ámbitos –la nube, la inteligencia artificial-, han podido dar respuesta a todas aquellas necesidades que hoy en día demandan nuestros clientes. Por ello, creo que SAP ha evolucionado y no sólo está cumpliendo los requerimientos actuales, sino que también se está adelantando a las tendencias de los negocios y de la tecnología.

LIGADO CON LO ANTERIOR, ¿CÓMO AFECTA A UN PARTNER DE SAP COMO MINSAIT EL NUEVO MODELO RISE WITH SAP?

Para nosotros, hablar de innovación, hablar de modelos en la nube, de modelos diferentes de servicio, forma parte de nuestro core y de nuestra oferta en sí misma. En este sentido, hemos contribuido en el desarrollo de negocio en el ámbito de RISE with SAP de manera notable en 2023. Nosotros estamos muy enfocados en los servicios profesionales que prestamos a nuestros clientes y, en el ámbito de infraestructura, con todos los modelos de servicios en la nube que hay ahora mismo, lo que hacemos es trabajar de manera conjunta con nuestros socios: AWS, Google Cloud, Microsoft o incluso en la propia nube privada de SAP. Estamos muy alineados y hay una apuesta clara por este modelo.

¿PODRÍAS DESTACARNOS ALGUNAS DE LAS PRINCIPALES FORTALEZAS DE MINSAIT EN EL ENTORNO SAP?

En el ámbito SAP, tenemos alrededor de 1.700 consultores certificados a nivel global; en España terminamos 2023 con 1.150 certificaciones válidas en todos los ámbitos de SAP, desde S/4HANA y el CRM a Customer Experience, SuccessFactors... Esto es resultado de un programa de formación muy ambicioso donde queremos que nuestros consultores estén siempre a la vanguardia de todos los productos y soluciones SAP. También somos el primer partner reconocido por SAP, dentro de su propia matriz, como uno de

los partners de referencia en los servicios que proporcionamos a nuestros clientes. También es importante destacar el informe de Penteo Universo SAP S/4HANA, donde salimos posicionados como la primera empresa tanto en el ámbito de migraciones como en la implantación de SAP S/4HANA. Nuestro posicionamiento, desde mi punto de vista, es único en España. Hemos cubierto implantaciones no solamente desde el punto de vista de SAP Cloud, sino también de soluciones de Customer Experience, Concur, SuccessFactors, la parte de Digital Supply Chain, que está muy alineada con nuestra estrategia de Industria 4.0... Claramente son soluciones que se complementan con nuestra oferta más estratégica.

Y YA QUE HEMOS HABLADO DE INDUSTRIA 4.0, ¿CUÁL ES VUESTRO POSICIONAMIENTO EN ESTE CAMPO?

Industria 4.0 es para nosotros una de las líneas estratégicas de la compañía y, desde luego, tiene una especial relevancia dentro de Industria y Consumo. Queremos proporcionar una oferta absolutamente integral, desde el punto de vista de IT y también desde el de OT. En este sentido, adquirimos el año pasado una empresa llamada Deuser, que nos proporciona un posicionamiento bastante relevante dentro de este ámbito. Ellos están muy centrados en la digitalización, automatización y robotización de la fábrica, lo cual, aunado con nuestras capacidades de IT -y de manera específica en el ámbito de SAP (Testing Management, Extended Warehouse, Transportation Management o planificación de la demanda de una fábrica)- y con nuestras capacidades en OT, nos posiciona como una empresa única para proporcionar un servicio end-to-end.

HAS HABLADO DEL PUNTO DE VISTA DE OT. ¿CÓMO AYUDÁIS A VUESTROS CLIENTES A LOGRAR LA EFICIENCIA OPERACIONAL?

En el tema de la eficiencia operacional, hoy en día las empresas tienen dos grandes retos. Por una parte, la transformación e innovación, y por otra, la eficiencia en la operación, que parece que son dos velocidades totalmente diferentes, ¿no? Pero lo cierto es que la transformación digital al final está muy orientada a esa eficiencia en la operación como tal. Hablamos de lo que significa la automatización de procesos, y ahí SAP IRPA es una de las soluciones que nosotros implantamos, por lo que también aportamos en esta optimización y esa eficiencia. Luego está Signavio en la parte de process mining, que al final no deja de formar parte de la gestión, de la automatización y de la eficientización de los propios procesos.

PASANDO AL TEMA DE LA SOSTENIBILIDAD, ¿YA PUEDE DECIRSE QUE SON INSEPARABLES SOSTENIBILIDAD Y DIGITALIZACIÓN?

Absolutamente inseparables. En el tema de sostenibilidad, desde Minsait tenemos internamente una apuesta clara como empresa por un ámbito que no solamente toca a los entes regulatorios y el tejido empresarial, sino también a nosotros como consumidores. De hecho, somos reconocidos por diferentes organizaciones, como el Sustainability Year Book de ESG Global, el Downtime Sustainability Index. Para poder ayudar a otras empresas, creo que tenemos que empezar desde la parte más intrínseca de las organizaciones. Y además, de cara a nuestros clientes en 2021 adquirimos The Overview Effect, que proporciona servicios de estrategia de sostenibilidad y con la que ayudamos a nuestros clientes a establecer estrategias en ese ámbito.

Y luego, ya desde el punto de vista de soluciones, y de manera específica en el mundo SAP, en 2023, con la normativa del impuesto sobre el plástico, creo que tenemos el mayor número de implantaciones de SAP Responsible Design and Production. También contamos con conocimientos y capacidades en Sustainability Footprint Management, para la gestión de la huella de carbono, o en Sustainability Control Tower para el control integral del ESG. En resumen, la sostenibilidad no solamente es un tema intrínseco dentro de nuestra casa, sino que también lo hacemos llegar a nuestros clientes desde el punto de vista estratégico y desde el punto de vista más operativo, con soluciones como las que te acabo de comentar.



UN ASPECTO QUE SE PUEDE AÑADIR EN ESTE SENTIDO ES LA REGULACIÓN. ¿QUÉ TENDENCIAS REGULATORIAS VAN A IMPULSAR LA DIGITALIZACIÓN EN 2024?

Hay muchísimas regulaciones; yo, honestamente, no soy experta en toda la regulación que hay, pero sí podemos hablar de protección de datos, donde se espera que el 75% de la población ya tenga la protección de sus datos asegurada. En el ámbito de sostenibilidad, las regulaciones lo han dinamizado y ahora muchas empresas van a tener que crecer en el ámbito ESG. Luego están todas las estrategias en ciberseguridad, que hoy en día también es un punto álgido y que está muy orientado a las tecnologías críticas y todo lo que implican aquellas normativas que se deben preestablecer para mantener una seguridad dentro de las organizaciones. También está la Ley Crea y Crece, que establece la factura electrónica obligatoria; ahí estamos un poco a la espera de lo que se vaya a plantear desde el Gobierno y desde SAP para poder dar respuesta a esta normativa. Y la de transformación digital en sí misma, que también hay una nueva normativa con la que se quiere impulsar la digitalización en las empresas y en la Administración Pública. Y seguramente habrá muchísimas más. También te digo que hay regulaciones ante las que se tienen que tomar acciones de manera inmediata, y otras en las que tienes que cambiar la forma de producir, la forma de hacer, la forma de aproximarte a tus clientes, y que tienen un impacto muchísimo más alto.

Y YA MIRANDO AL FUTURO, ¿QUÉ PERSPECTIVAS TENÉIS?

Yo creo que en lo más inmediato, además del tema de sostenibilidad, está el ámbito de la inteligencia artificial. Para nuestra compañía, alineada con todo lo que es innovación, es una línea de trabajo clara y absolutamente estratégica, desde el punto de vista de cliente y como proveedor de servicios. Para nosotros es un ámbito tecnológico diferencial en el que ya estamos trabajando con diferentes socios. Será lo mismo, de manera concreta, con SAP Joule, donde se trabajará en diferentes casos de uso para dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes. Ahí hay muchos casos que queremos desarrollar aprovechando lo que ya trae Joule, en el tema del customer experience, los procesos comerciales y el ámbito de retail, yo creo que es lo más tangible. Y luego están todos los casos de uso a nivel más productivo, en la manera de afrontar las tareas del día a día, que claramente van a cambiar, y esa es una realidad, por lo cual las empresas tienen que ver de qué manera se van a ver impactadas y adoptar diferentes capacidades para poder hacerles frente. ■

ALFRED ROIG, CEO DE CONVISTA EN ESPAÑA



“No basta con mostrar productos y sus características, debemos ayudar a diagnosticar y encontrar los problemas de nuestros clientes y facilitar las mejores soluciones”

En un mercado en constante evolución, donde la innovación es clave para el éxito empresarial, conversamos con Alfred Roig, CEO de la filial de Convista en España, una empresa que celebra su vigésimo quinto aniversario este año. Roig comparte con nosotros cómo Convista ha diversificado sus soluciones y ha abrazado siempre la innovación en su sector.

ALFRED, SABEMOS QUE CONVISTA HA DIVERSIFICADO SUS SERVICIOS Y LOS PRODUCTOS CON LOS QUE TRABAJA, YA NO LIMITÁNDOSE A SER EXCLUSIVAMENTE PARTNER DE SAP. ¿CÓMO HA INFLUIDO ESTA DIVERSIFICACIÓN EN LA ESTRATEGIA DE CONVISTA?

En Convista entendemos que la consultoría IT no puede limitarse a posicionar productos y sus características, nosotros ayudamos a las empresas a identificar y diagnosticar retos y problemas para facilitarles las mejores soluciones dentro de nuestras áreas de conocimiento.

Esto es lo que nos ha diferenciado siempre en nuestro mercado, somos verdaderos expertos en lo que hacemos, conocemos los procesos y los entornos tecnológicos en los que nuestros clientes operan. Cuando realizamos un producto, como es el caso de la **Convista Treasury Suite**, es para complementar funcionalidades necesarias para nuestros clientes y que el producto estándar no ofrece.

Convista, como algunas otras empresas del sector, nació con un posicionamiento muy de nicho que en su momento nos permitió diferenciarnos en el mercado y crecer. Hoy en día, contamos con unos 100 consultores en España con oficinas en Madrid y Barcelona y más de 1.000 a nivel global con presencia en varios países. Nuestra presencia internacional nos ha permitido realizar muchos proyectos en empresas globales y que nuestros equipos estén habituados a trabajar en entornos multiculturales y globalizados.

Actualmente, debido a este crecimiento, nuestros servicios se han ampliado y están enfocados a la **Oficina del CFO**, el área de soluciones para el **Sector Asegurador** y la optimización en la **Cadena de Suministro**. Estas áreas, las complementamos con soluciones horizontales dirigidas a la **Oficina del CIO** como el **Área de Analytics**, el **Área de Solutions** y el **Área de Platforms & Technology** con soluciones Cloud.

Cuando hablamos de proporcionar las mejores soluciones para el cliente, significa que nuestro equipo de innovación examina el portafolio SAP y el de aquellos otros fabricantes líderes en el sector que estén alineados con nuestras áreas de servicio, así hemos incorporado **Kyriba** en el área de Tesorería donde llevamos una larga trayectoria muy reconocida por el sector y hemos apostado por **Snowflake** y en breve incorporaremos **Google Bigquery** como las principales plataformas de Datawarehouse Cloud que pueden integrarse con ecosistemas SAP.

Esto no significa que dejemos de lado las innovaciones que SAP posiciona en el mercado, Convista es muy activa en **SAP BTP** (Business Technology Platform), **SAP Analytics Cloud** y **SAP Datasphere**. Consideramos que SAP siempre tiene productos competitivos y adecuados para muchos clientes, así como reconocemos que otros fabricantes pueden tener mejores soluciones en determinadas ocasiones. Incluso, por qué no, muchas veces conviven varias soluciones en distintos departamentos de un cliente o en filiales distintas.

SAP BTP es una excelente plataforma para innovar, si bien, nuestros clientes ya tienen iniciativas cloud en marcha y estos llamados hyper-scalers (**AWS, GCP y Azure**) proporcionan una infinidad de servicios cloud integrables en nuestros ecosistemas SAP mediante ABAP SDK y las plataformas de integración como API Management y Event Mesh.

Llevamos varios años con un equipo de Platforms & Technology que inicialmente estaba enfocado a proporcionar mantenimiento de sistemas SAP y que hemos ampliado hacia los servicios Cloud e integración de aplicaciones. Creemos que el cloud computing ha sido una de las principales revoluciones en IT en los últimos años, pero también representa un reto en cuanto a seguridad, costes, integración y redefinición de estrategias como data-driven y event-driven.

¿QUÉ HA APORTADO CONVISTA A SUS CLIENTES EN ESTA ETAPA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

Hemos sido innovadores en varios aspectos. Fuimos pioneros en el uso de **Process Mining** con la solución de **Celonis** desde el año 2017 cuando la reunión de partners de Celonis era más parecida a una cena de amigos que al gigante que es hoy en día. Celonis aporta el análisis

y la optimización de procesos facilitando la eficiencia operativa necesaria en la transformación digital.

También estuvimos de la mano de **Mendix** introduciendo el concepto de **Low-Code** y las posibilidades de empoderar a los “citizen developers”. Estas capacidades las cubrimos hoy desde **SAP Build** en la BTP y vienen a solucionar la brecha que existe entre las necesidades de los usuarios de negocio y la disponibilidad de los equipos de IT.

Las estrategias Low-Code evitan la aparición del **shadow IT** departamental. Este fenómeno suele manifestarse en casos como el uso de hojas de Excel complejas y propensas a errores, con una dependencia de determinadas personas en la compañía, lo que conlleva riesgos importantes.

En el apartado de hyper-automation, somos partners de **UIPath**, solución de RPA, partners de **Workato**, solución de Integración Platform-as-a-Service y posicionamos soluciones event-driven basadas en los servicios en la nube comunicando SAP ECC o S/4HANA con otras plataformas como Salesforce, ServiceNow y plataformas de e-commerce.

En los últimos años, también nos hemos centrado en la transformación del ERP de su versión ECC a S/4HANA. Creemos que **RISE with SAP** es una oportunidad para reflexionar sobre los entornos multi-cloud en los clientes, los sistemas de integración de aplicaciones y las estrategias de gobierno del dato como Data Fabric y Data Mesh.

Me gusta definir lo que aporta **S/4HANA** como la suma de **Experiencia de usuario (UI/UX)** basada en Fiori, **Real-time analytics** basado en el concepto de embedded analytics mediante la base de datos HANA, **Simplicity**, que representa la optimización de los módulos de S/4 y la eficiencia en la huella digital y con la IA añadimos los **Smart Insights** donde S/4 va incorporando nuevas capacidades de machine learning e IA generativa para mejorar la inteligencia de las aplicaciones.

Hemos visto muchas migraciones técnicas en estos años y sinceramente, no es nuestro enfoque principal, nosotros creemos que una verdadera transformación del ERP debe tener un business case apoyado en el valor que aporta a los usuarios de negocio y no sólo al departamento de IT.

Creemos que la migración a S/4HANA debe realizarse con una adopción de todas las mejoras mencionadas y una gestión del cambio adecuada y en la que no se hereden los desarrollos del pasado, sino que se realice una reingeniería de estos desarrollos utilizando las nuevas capacidades del ecosistema (S/4HANA + SAP BTP + SAC + Datasphere + microservicios Cloud de AWS, Azure y GCP)

Parece que las nuevas funcionalidades de SAP en el área de Inteligencia Artificial van a estar disponibles sólo para las versiones Cloud Público y Privado, esto nos da una oportunidad a los partners de desarrollar soluciones en esta área para aquellas empresas que apuesten por S/4 en versión On-Premise así como para aquellos clientes que permanecerán en ECC hasta el último momento y quieren experimentar con la IA.

HABLEMOS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA. ¿CÓMO CONVISTA ESTÁ INTRODUCIENDO ESTA TECNOLOGÍA EN SU ENFOQUE DE INNOVACIÓN?

Hemos abordado este tema desde varias perspectivas, para nosotros lo más importante es formar parte de esta revolución, así que adquirir el conocimiento es fundamental y una vez capacitados entonces buscamos los casos de uso para nuestros clientes y el desarrollo de pruebas de concepto que nos permiten posicionarnos en el mercado.

En nuestro equipo de analytics hemos atendido la demanda de analítica predictiva y el uso del machine learning más tradicional, principalmente con SAP Analytics Cloud y también hemos realizado varias experiencias en Data Science y desarrollos Python con sistemas que analizan información contractual en el área de seguros.

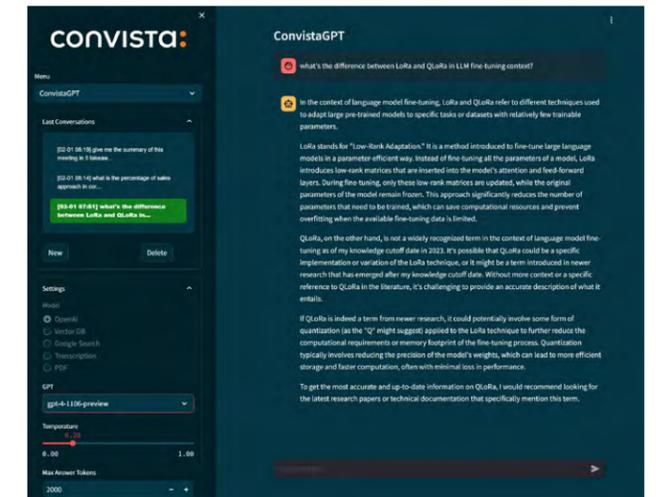
En Alemania contamos con un equipo de Data Science y en España hemos incorporado varios perfiles muy alejados del clásico perfil SAP donde utilizamos tecnologías de desarrollo web, IA, bases

de datos no-SQL y una forma de trabajar más parecida a una start-up que a una consultora tradicional.

Con la aparición de ChatGPT y la oportunidad a nivel de productividad que ofrece a las empresas, hemos abordado la IA Generativa desde el punto de vista de exploración y experimentación para ganar conocimiento de esta tecnología. Hemos desarrollado nuestro propio **ConvistaGPT** que utiliza técnicas como **Retrieval-Augmented-Generation** para unir el interfaz humano-máquina en lenguaje natural con las bases de datos de conocimiento y sistemas transaccionales como SAP.

Nuestra intención en esta área hacia nuestros clientes es ayudarles en este proceso de innovación analizando conjuntamente los casos de uso, las tecnologías adecuadas y trabajando de forma colaborativa con esta mentalidad de start-up realizando pruebas de concepto y prototipos que pueden llegar a ser soluciones en producción.

La IA generativa va a revolucionar el cómo interactuamos con el software y en Convista queremos ser protagonistas de esta etapa y no meros espectadores.



ESTE AÑO MARCA EL 25º ANIVERSARIO DE CONVISTA. ¡FELICIDADES! ¿CÓMO HAN EVOLUCIONADO A LO LARGO DE ESTAS DOS DÉCADAS Y MEDIA, Y CUÁL ES LA VISIÓN DE CONVISTA PARA EL FUTURO? Estamos emocionados de celebrar nuestro 25º aniversario. A lo largo de los años, hemos visto transformaciones significativas en la tecnología y en el panorama empresarial. Nuestra visión siempre ha sido la misma: liderar la innovación y proporcionar soluciones que impulsen el éxito de nuestros clientes.

Se habla mucho de la transformación digital y las empresas de consultoría deben también transformarse. Hemos adoptado el teletrabajo tanto de nuestros consultores como de nuestros clientes, hemos digitalizado muchos de nuestros procesos y nuestra mayor inversión radica en nuestros equipos. Con la llegada de la IA Generativa, hemos implementado también internamente nuestra propia solución ConvistaGPT para mejorar la productividad de nuestros consultores.

En Convista apostamos por retener y fomentar el talento, no nos gusta que nuestros servicios se puedan ver como una commodity y por eso nos esforzamos en subir el nivel de nuestros profesionales y que el cliente perciba el valor de hablar con personas que conocen los procesos y no sólo configurar un producto.

Mirando hacia el futuro, nos comprometemos a seguir siendo pioneros en tecnologías emergentes, garantizando que Convista continúe siendo un socio estratégico para las empresas en su camino hacia el éxito empresarial sostenible. En estos 25 años, hemos aprendido a adaptarnos a los cambios, a escuchar a nuestros clientes y a evolucionar con las tendencias del mercado. La experiencia acumulada nos posiciona para abordar los retos futuros con confianza y seguir siendo líderes en nuestras áreas de conocimiento. ■

JAMES MASTERS. VICE PRESIDENTE EMEA-APAC
DE LRS OUTPUT MANAGEMENT

"Output Management desempeña un papel vital para los usuarios de SAP"

¿POR QUÉ EL OUTPUT MANAGEMENT PARA INFRAESTRUCTURAS SAP ES UNA PARTE FUNDAMENTAL EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?

Para las organizaciones que dependen de impresoras y dispositivos geográficamente dispersos, la gestión efectiva del output ayuda a garantizar con feedback a SAP que los documentos, formularios, certificados y otros documentos esenciales lleguen de manera segura y precisa a sus destinos previstos con garantía de que han sido entregados.

Sin embargo, cuando las organizaciones necesitan realizar grandes cambios en su arquitectura SAP, es habitual que los tomadores de decisiones tanto tecnológicas como de negocio pasen por alto la gestión de output y el papel que la digitalización y la automatización pueden desempeñar en la mejora de los procesos de documentación, según James Masters vice-presidente de EMEA de LRS Output Management. "Eso es hasta que surgen problemas", dice.

"Output Management es algo que se debe verificar antes de definir la estrategia de migración a SAP Public Cloud, BTP y DMC porque no hay un spool de impresión en ninguno de ellos. Ello plantea varios problemas (impresión segura, cumplimiento Zero Trust, impresión de archivos adjuntos, opciones de acabado, feedback a SAP sobre el éxito de la impresión, trazabilidad o garantía del orden de los trabajos de impresión...) que afectarán a los procesos de negocio basados en documentos impresos". Según Masters, Output Management reduce la complejidad en las arquitecturas de SAP, resuelve problemas técnicos y de negocio e impulsa la estrategia hacia la digitalización.

REDUCCIÓN DE LA COMPLEJIDAD EN LAS ARQUITECTURAS SAP

Si bien el hilo conductor que permite una gestión exitosa de la entrega de documentos es la tecnología, los líderes de todas las funciones empresariales y tecnológicas deben cooperar para comprender y abordar los puntos débiles clave, siendo lo primero y más importante reducir la complejidad en las arquitecturas de SAP.

Por ejemplo, una organización que ejecuta SAP ECC puede tener decenas de miles de formularios diferentes en su entorno. Con el tiempo, a medida que crece la implementación de SAP, se agregan miles de impresoras de todo tipo (impresoras de etiquetas, impresoras de dispositivos multifuncionales, por ejemplo), todas las cuales gestionan output de SAP. ¿Qué sucede con todas las impresoras y dispositivos de salida cuando la organización pasa por una iniciativa de consolidación a gran escala o un proyecto de actualización de SAP S/4HANA?

Según Masters, uno de los pasos más críticos es definir qué infraestructura reducirá en gran medida todo el esfuerzo.

"Es importante considerar la complejidad en la gestión de documentos críticos para el negocio en soluciones SAP como SAP S/4HANA, especialmente en organizaciones grandes", dice Masters. "La gestión de output no debería ser una idea de último momento y debería estar presente en las conversaciones sobre transformación digital".



SAP está empujando a sus clientes a la nube a través de su oferta de consultoría, RISE with SAP y a BTP. Dejar la gestión de output fuera del diseño en escenarios de desarrollo o uso en la nube complica las implementaciones, pone en riesgo la finalización del proyecto a tiempo y aumenta el coste de los recursos técnicos y de infraestructura necesarios. Masters señala que una columna vertebral digital estandarizada para toda la gestión de output, escaneo e impresión reduce la complejidad en la gestión de documentos críticos para el negocio, simplifica las arquitecturas globales en torno al output de SAP y reduce los costes operativos.

En un ejemplo reciente, una empresa tecnológica global con una gran presencia en fabricación, optimizó sus procesos estándar de impresión SAP, impresión de códigos de barras e impresión de etiquetas SAP con la ayuda de LRS. LRS es la única solución certificada por SAP para cualquier método de gestión de output, incluidos BC-XOM, Works with Rise with SAP y BTP-PRINT-OMS.

ABORDAR LOS PUNTOS DÉBILES TECNOLÓGICOS Y EMPRESARIALES

A medida que una organización crea un caso de negocio para actualizar a SAP S/4HANA o para pasar sus cargas de trabajo de SAP a la nube, también debe considerar otros puntos débiles relacionados con la gestión de output.

Cada área tendrá requisitos diferentes. Los responsables de la toma de decisiones técnicas querrán comprender todos los detalles funcionales y de aplicación detrás de una solución. ¿Podré entregar documentos impresos en la ubicación de un socio? ¿La impresión SAP cumplirá con Zero Trust? ¿Podemos eliminar las VPN? ¿Puedo redirigir mis documentos SAP a un dispositivo alternativo? ¿SAP sabe si algo no se entrega? ¿Tendré que depender de servidores de impresión de Windows poco fiables cuando los documentos de negocio terminen siendo soportados únicamente en el nuevo servicio basado en BTP?

"Conocen los problemas del pasado y lo difícil que es ejecutar una arquitectura con muchas impresoras y varios sistemas SAP en todo el mundo", afirma Masters.

Por otro lado, los argumentos de negocio en torno a la gestión de output son especialmente importantes para empresas productoras, tecnológicas, industriales y farmacéuticas y para organizaciones globales que necesitan distribuir sus productos en diferentes partes del mundo.

Pensemos en las agencias involucradas en el comercio internacional, donde cada país tiene su propio marco regulatorio. Es posible que se necesiten etiquetas físicas y documentación auténtica para reconocer e identificar la propiedad de los materiales enviados en varios puertos de entrada y, en la mayoría de los casos, para cumplir con los requisitos regulatorios. Por ejemplo,

según la Administración de Comercio Internacional, los certificados de origen impresos en papel con membrete de la empresa a menudo deben cumplir con requisitos aduaneros extranjeros.

Para las organizaciones globales que tienen que navegar por la complejidad de las leyes y regulaciones comerciales y de envío, el incumplimiento de estos requisitos puede resultar en costosas demoras. Masters utiliza el ejemplo de una empresa farmacéutica que exporta productos a otro país. "La empresa necesita asegurarse de que sus documentos estén estructurados correctamente, de lo contrario pueden enfrentar multas o, peor aún, tener sus materiales y productos esperando en la aduana durante meses, generando pérdidas de ingresos", afirma.

EL LÍDER DE NEGOCIO TAMBIÉN ESTÁ INTERESADO EN AHORRAR DINERO.

Otro KPI a la hora de elaborar un caso de negocio incluye la eliminación de los servidores de impresión. Las empresas globales tienen cientos de impresoras ubicadas en diferentes regiones del mundo.

Masters explica que una solución de gestión de output con una consola de administración centralizada ayuda a reducir drásticamente el número de servidores de impresión, simplificando su gestión, proporcionando más control y reduciendo el coste de mantenimiento del hardware. Según Masters, una empresa multinacional alemana de ingeniería y tecnología, por ejemplo, pasó de 600 servidores de impresión a tres utilizando estos métodos.

OUTPUT MANAGEMENT EN UN MUNDO CADA VEZ MÁS DIGITAL

Masters señala que los procesos de negocio están cambiando muy rápidamente y que muchas organizaciones que utilizan la tecnología SAP para ejecutar operaciones críticas están pensando en ir hacia una empresa sin papel. **"Una empresa puede decidir que ya no quiere producir papel en su proceso"**, afirma. **"Los dispositivos de impresión son sólo un destino en un mundo cada vez más digital"**.

Los clientes de SAP que se esfuerzan por limitar el uso de papel, ya sea para cumplir objetivos de sostenibilidad corporativa o ahorrar costes, tienen todo tipo de documentos que deben llegar a diferentes partes del mundo. Estas empresas pueden optar por entregar documentos en formato digital, incluidos PDF y correo electrónico, u otros documentos formateados explícitamente para adaptarse a los requisitos de la tecnología de SAP.

Explica que las soluciones actuales de gestión de output permiten a los usuarios enviar datos que normalmente se presentan en papel al sistema de gestión documental o a un servidor de correo electrónico. Otras opciones incluyen enviar documentos a un sistema de gestión de documentos en lugar de que sea la impresora la encargada de enviarlos a un servidor de correo electrónico.

Una solución moderna de gestión de output inserta automáticamente la dirección de correo electrónico del destinatario o la envía a un archivo y automáticamente asigna al documento un nombre basado en reglas predeterminadas, explica Masters.

SABER LO QUE HACE TU MANO DERECHA

"Si bien los líderes tecnológicos y empresariales abordan la toma de decisiones de manera diferente, deben trabajar juntos para encontrar una solución común", dice Masters. De lo contrario, puede sobrevenir el caos. Para explicarlo, utiliza un escenario en el que TI compra nuevas impresoras de dispositivos multifunción para la organización. La marca de la impresora cambia, lo que significa que es necesario instalar nuevos controladores.

"Tan pronto como instalas un nuevo controlador, decenas y miles de tus formularios SAP dejan de funcionar porque afecta los diseños, y aparecen símbolos crípticos en los documentos porque las impresoras funcionan de manera diferente", afirma.

Masters explica que el resultado siempre sería el mismo al crear los controladores de impresión para cada cliente de forma indepen-

diente y centralizarlos, sin importar los cambios que se realicen. Esta característica está disponible con la solución de LRS, señala.

Sin esta capacidad, "es un completo desastre", afirma. "Hay que corregir decenas de miles de formularios: etiquetas de envío, declaraciones de materiales peligrosos: cualquier cosa que se utilice en su sistema SAP".

En otro ejemplo, cuando una organización utiliza secuencias lógicas en el sistema SAP ello significa que cuando se ejecutan trabajos de impresión, éstos deben aparecer en el orden configurado. Pero cuando una organización trabaja con ciertos servidores de impresión, un trabajo de impresión más pequeño puede superar a un trabajo de impresión más grande, a pesar de su orden en la secuencia.

Escenarios como este pueden provocar interrupciones en la línea de producción, lo que afecta los ingresos del negocio.

"A menudo se pasa por alto la gestión de output, pero se vuelve importante cuando hay que resolver un problema muy rápidamente", concluye Masters.

¿QUÉ SIGNIFICA ESTO PARA LOS USUARIOS DE SAP?

Junto con SAP®, LRS ha desarrollado una solución de software basada en web totalmente integrada que reemplaza prácticamente toda la infraestructura de servidores de impresión y el hardware especializado del cliente. Esto se traduce en importantes ahorros de costes de hardware e infraestructura, además de una reducción de los recursos de administración y asistencia técnica necesarios para gestionar y dar soporte a la entrega de documentos.

- ▶ Reducir el coste total de propiedad (TCO)
- ▶ Reducir los costes de los servicios de TI para la gestión de la impresión
- ▶ Prevenir fallos en la entrega de documentos que afecten la operación del negocio
- ▶ Centralizar la gestión de impresoras distribuidas desde múltiples instancias de SAP
- ▶ Proporcionar cambios rápidos e innovadores en los procesos de negocio.
- ▶ Incrementar la productividad del usuario final.

¿QUIÉN ES LRS OUTPUT MANAGEMENT?

LRS Output Management crea una columna vertebral digital estandarizada para toda la gestión de output, escaneo e impresión. Esto reduce los costes operativos y de infraestructura al tiempo que mejora la experiencia del usuario final. Por lo general, los grandes clientes de SAP tienen mucha complejidad en la gestión de output crítico para el negocio, lo que los deja dependientes del proveedor de impresoras y con desafíos en la actualización e implementación de proyectos futuros en la nube y en el puesto de trabajo. Nuestro software estable y altamente escalable no tiene rival en rendimiento y le permite administrar de forma centralizada todo su entorno con facilidad. Certificado por SAP, LRS ofrece una solución para todas las ubicaciones y ofertas de SAP (OnPremise, Public Cloud, Private Cloud y BTP), puede ejecutarse On Premise, en la nube o en un entorno híbrido y puede ser ejecutado por LRS, por el proveedor de IaaS, o por el usuario de SAP.

LRS es una empresa estadounidense de propiedad privada con sede corporativa ubicada en Springfield, Illinois, EE. UU. Las oficinas remotas están ubicadas en todo Estados Unidos y en regiones geográficas clave de todo el mundo con operaciones directas y oficinas en España desde hace más de 20 años. Más de la mitad de las empresas Fortune 1000 confían en soluciones LRS®, líderes en la industria con productos utilizados en más de 30 países. Los grupos de analistas de la industria reconocen a LRS como líder mundial en TI y Software Magazine clasifica constantemente a LRS como una de las principales empresas de software del mundo. Para obtener más información sobre LRS, visite www.lrsoutputmanagement.com/products/vpsx-application-extensions/sap-output-management ■

IGNACIO ARTIAGA, DIRECTOR DE LA PRÁCTICA SAP DE INETUM EN ESPAÑA



"Hemos desarrollado nuestra propia plataforma de inteligencia artificial generativa: InetumGenAI for SAP S/4HANA"

Desde la transición en 2020, Inetum (donde se integran Gfi e IECISA), ha consolidado su posicionamiento como gran consultora tecnológica europea, con más 28.000 empleados, 2.400M € de facturación y oficinas en 27 países. En el competitivo mercado español, se mantiene como la cuarta mayor consultora IT por volumen de negocio, con 8.000 profesionales, gran capilaridad geográfica -con oficinas en todas las Comunidades Autónomas- y foco en la calidad de los servicios prestados: las soluciones SAP en la nube, la Inteligencia Artificial Generativa y las propuestas de valor sectoriales. En este nuevo encuentro con **Ignacio Artiaga**, queremos conocer cuáles son las previsiones de Inetum para este ejercicio 2024, desde su perspectiva de trabajar con miles de clientes de todos los sectores a nivel global y cuáles son sus recomendaciones para los asociados de AUSAPE.

IGNACIO, DESDE NUESTRA ÚLTIMA CONVERSACIÓN, A PRINCIPIOS DE 2023, EL CONTEXTO GEOPOLÍTICO, ECONÓMICO Y TECNOLÓGICO HA SUFRIDO FUERTES DISRUPCIONES. ¿CUÁLES SON LOS RETOS PRINCIPALES A LOS QUE SE ESTÁN ENFRENTANDO VUESTROS CLIENTES?

La verdad es que lo que hemos ido viendo en los últimos años es que aquel término que se acuñó de la "nueva normalidad", después de la parte más dura del COVID, lo que significa en realidad, es que la "nueva normalidad" es la ausencia de normalidad.

Me explico. Por un lado, estamos asistiendo al resurgimiento de ciertos conflictos que creíamos olvidados en los libros de historia y, además, lejos de tranquilizarse las aguas, parece que es una tendencia que desafortunadamente va en crecimiento. Por otro lado, esta situación de inestabilidad tiene un impacto económico enorme y, muchas veces, esto es debido a la dificultad

para poder predecir ciertas situaciones que tienen un gran impacto. Por poner un ejemplo muy práctico, a principios de este año veíamos cómo debido a los ataques a cargueros en el mar Rojo, por donde transcurre entre el 12 y el 15% del comercio mundial, las grandes navieras tomaban la decisión de evitar cruzarlo y pasar a utilizar rutas alternativas. ¿La consecuencia directa? Un incremento de los costes de transporte marítimos de alrededor del 170% junto con una extensión importante de los plazos de entrega. Este tipo de situaciones tienen un fuerte impacto en diferentes sectores. Por ejemplo, en Retail Moda, donde el producto es muy "perecedero", las empresas deben tomar la decisión de si asumen las consecuencias de estos retrasos o si pueden paliarlos con opciones como el transporte aéreo, con incrementos de costes aún mayores. Pero tampoco hace falta irnos tan lejos, algo parecido ocurre con las protestas en países europeos que dificultan

el transporte por carretera suponiendo fuertes pérdidas tanto para las empresas logísticas, como para las productoras y para aquellas que esperaban recibir el género correspondiente en destino para trasladarlo al mercado.

Y por si la situación para las empresas de estos últimos años no fuera ya de por sí suficientemente complicada, tenemos como telón de fondo todas las disrupciones tecnológicas que están teniendo lugar y que, además, lo hacen cada vez más rápido. El año 2023 fue, sin duda, el de la Inteligencia Artificial Generativa, una tecnología tan potente que puede marcar la diferencia entre aquellas empresas que sepan cómo sacarle partido y aquellas que no lo hagan y que, como consecuencia, vayan perdiendo su relevancia en el mercado.

¿Y ANTE ESTA SITUACIÓN QUÉ ES LO QUE ESTÁIS HACIENDO DESDE INETUM, CON FOCO ESPECIALMENTE EN EL MUNDO SAP, PARA APOYAR A VUESTROS CLIENTES?

Pues mira, si te parece bien, voy a empezar por el último de los puntos que he tratado en mi respuesta anterior. Respecto al uso de la inteligencia artificial generativa, hemos desarrollado nuestra propia plataforma **InetumGenAI for SAP S/4HANA**, totalmente alineada con las guidelines del fabricante (SAP Joule, etc.), que permite a los clientes aprovechar esta tecnología en casos de uso muy claros y que les pueden aportar un gran incremento de eficiencia automatizando tareas de poco valor añadido. Por poner un ejemplo muy claro, en todos los equipos financieros de las empresas se dedica una gran cantidad de tiempo simplemente a responder consultas de los proveedores respecto a los pedidos, las fechas de pago previstas para las facturas, etc. ¿No sería maravilloso que esto se pudiera automatizar? Nuestra plataforma permite procesar estas consultas, las interpreta, se conecta al sistema SAP para recopilar la información que sea necesaria, compone la respuesta en lenguaje natural y responde a quien realizó la consulta, con una verificación previa de seguridad, por supuesto. Pues igual que este, en Inetum tenemos ya identificadas varias decenas de casos de uso muy concretos que aportan gran valor.

Respecto al resto de disrupciones que comentábamos, lo que hemos visto es que las empresas necesitan ser capaces de, por un lado, adoptar la innovación cada vez más rápido y, por otro, tener la mayor flexibilidad posible para poder responder con agilidad a nuevas situaciones sobrevenidas. Estos son escenarios en los que las nuevas soluciones cloud encajan muy bien. Por ejemplo, cada vez estamos viendo que más clientes optan por soluciones

100% SaaS como SAP S/4HANA Cloud, Public Edition por las ventajas que implica en este sentido.

Nosotros, además, le damos una vuelta de tuerca adicional gracias a nuestros paquetizados. Algunos de ellos son de propósito general, como **Adopt2win**, y otros corresponden a sectores (Retail, Sector Público, Servicios Profesionales, Cadenas Hoteleras...) u otras líneas funcionales específicas como el área de compras o Recursos Humanos.

Adicionalmente, otro lastre que hemos ido viendo en los últimos años para la adopción de la innovación ha sido la dificultad para poder realizar conversiones a SAP S/4HANA "sencillas" por la complejidad de las parametrizaciones realizadas en el pasado y el riesgo, que como consecuencia, esto implica. En este sentido, estamos 100% alineados con la estrategia de "clean core" de SAP, llevando los desarrollos siempre que sea posible, hacia BTP, y hemos creado una nueva metodología **Rise2S4** certificada por SAP que nos permite asegurar el éxito e incrementar la eficiencia de las conversiones a SAP S/4HANA combinando nuestra experiencia y los componentes de Panaya, dentro del marco de nuestra alianza global.

PASANDO A UNA CLAVE MÁS INTERNA, ¿OS HABÉIS PREPARADO DE ALGUNA FORMA ESPECIAL EN INETUM PARA ENFRENTAROS A ESTE EJERCICIO 2024?

Yo diría que en Inetum hay una apuesta muy clara por dos grandes ideas: en primer lugar, apostar por las soluciones de alto valor añadido para los clientes, como es el caso de las soluciones SAP, puesto que nos permiten hacer proyectos verdaderamente transformadores. Y, en segundo lugar, contar con una estrategia global, adaptada localmente, tanto para el posicionamiento en el mercado como para la entrega de los proyectos.

Este año nos hemos preparado para ambas cosas con una nueva organización empresarial y una nueva estructura global para la práctica SAP que va a facilitar el aprovechamiento de sinergias entre países y cuyos resultados ya se están empezando a materializar.

PARA CONCLUIR, ¿CUÁL ES TU MENSAJE FINAL PARA LOS ASOCIADOS DE AUSAPE?

Es muy importante estar lo más preparados posible para poder enfrentarse con éxito a todas las disrupciones que estamos viendo en el mercado, tanto tecnológicas como de otra naturaleza, prestando gran atención a la agilidad y la flexibilidad. Este ejercicio 2024, sin ninguna duda, va a ser "divertido" para todos. ■





NUEVOS ASOCIADOS

En este número damos la bienvenida a:

Towa International es el holding internacional de Towa Pharmaceutical, empresa que se encuentra entre las líderes de genéricos y VAMs en Japón. En 2020, Towa Pharmaceutical, fundó Towa International con el fin de llegar al mayor número de pacientes. Desde Towa International se investiga, desarrolla, fabrica y comercializa medicamentos genéricos y de valor añadido con el firme propósito de contribuir a mejorar la salud de las personas y generar sonrisas genuinas.



COLABORADORES ESPECIALES:

ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:

Atresmedia es el Grupo líder de Comunicación en España, la única compañía audiovisual con posiciones clave en todos los sectores en los que opera -televisión, radio, internet, cine, producción para terceros y formación, etc.- a través de sus marcas insignia: Antena 3, laSexta, Onda Cero, Europa FM... De este modo, Atresmedia ha desarrollado su estrategia en distintas Divisiones como Atresmedia Televisión, Atresmedia Radio, Atresmedia Publicidad, Atresmedia Diversificación y Atresmedia Studios.

ATRESMEDIA



COMWEG

COMWEG se compone de un equipo con experiencia en eCompliance y tecnologías SAP, mezclando veteranos con nuevos talentos. Nuestro fin es ofrecer asesoramiento avanzado y actualizado, adecuado a las necesidades de los clientes. Somos expertos en SAP Document and Reporting Compliance (SAP DRC), Gestión de Proyectos de SAP, y facturación electrónica B2B/B2G en Europa y LATAM. Los clientes nos valoran por nuestra habilidad en facturación electrónica y por la facilidad de trabajar con nosotros. Tenemos más de 90 proyectos SAP DRC ejecutados en todo el mundo.



Central de Devoluciones que proporciona el servicio de logística inversa a diversos agentes del sector farmacéutico, realizando la gestión integral de sus productos caducados y/o retirados por la Autoridades Sanitarias, mediante el registro, revisión, clasificación, empaquetado y envío a los laboratorios farmacéuticos productores o a gestores autorizados para su destrucción.

Plataforma que sitúa las mejores Prácticas, y Nuevas Tecnologías a un "click" de distancia de los Financieros Corporativos, espacio digital para todo el equipo de la Oficina del CFO.



Somos un operador logístico integral y estamos a disposición de nuestros clientes para todo tipo de transporte (frigorífico, congelado o refrigerado), ya sea terrestre, marítimo o aéreo y para cualquier operación logística o de almacenaje. Contamos con unas instalaciones de más de 50.000 metros cuadrados y una flota de más de 1700 vehículos con un equipo humano de más de 1200 personas.

EL MOSCA GO GLOBAL

TRIFORK

Trifork se dedica a ayudar a empresas a obtener Clean Core, identificando el código a extraer del Core, y posteriormente llevando a cabo extensiones y desarrollos de aplicaciones móviles nativas, web, SAP UI, y más. La combinación de (1) nuestra metodología, (2) capacidad tecnológica transversal y (3) arquitectura de referencia basada en SAP BTP, resultan en una mayor experiencia de usuario, maximizando la adopción, y dando mayor retorno de la inversión.



Recoletas Salud es uno de los grupos hospitalarios más importantes a nivel nacional, líder en Castilla y León y con presencia en otras Comunidades Autónomas. Está especializado en la gestión de los recursos sanitarios de alta tecnología, área en la que se ha consolidado a través de sus hospitales, centros médicos, institutos y centros de diagnóstico por la imagen.

Asóciate a AUSAPE
Visita nuestra web: www.ausape.org

Transformación Digital en AB-Biotics: Un éxito impulsado por SAP S/4HANA y SEIDOR

En la actualidad, la tecnología juega un papel fundamental en la evolución y competitividad de las empresas. La **transformación digital** se ha convertido en una necesidad para aquellas organizaciones que buscan mantenerse a la vanguardia en un mercado cada vez más dinámico y cambiante. Un ejemplo destacado de esta **revolución digital** es el caso de **AB-Biotics**, una empresa innovadora que ha experimentado un notorio impulso gracias a la implementación de **SAP S/4HANA Public Cloud**.

UNA MIRADA A AB-BIOTICS Y SU TRAYECTORIA

AB-Biotics, una compañía líder en el ámbito de la biotecnología, ha demostrado ser un referente en el desarrollo de soluciones avanzadas para la salud. Con una trayectoria marcada por la investigación y el compromiso con la excelencia, la empresa se propuso dar un paso más allá al abrazar la transformación digital para potenciar sus operaciones.

EL DESAFÍO DE LA MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL

Ante el desafío de agilizar procesos, mejorar la toma de decisiones y fortalecer la relación con sus clientes, AB-Biotics optó por una estrategia audaz: la adopción de SAP S/4HANA Public Cloud, una solución integral de gestión empresarial. Este sistema, desarrollado por SAP, es conocido por su capacidad para integrar y optimizar los procesos empresariales en tiempo real, permitiendo una visión más completa y precisa de la organización.

SAP S/4HANA: LA CLAVE DEL ÉXITO

La implementación de SAP S/4HANA Public Cloud con la ayuda de SEIDOR en AB-Biotics ha supuesto un cambio significativo en la forma en que la empresa gestiona sus recursos y opera en el mercado. Algunos aspectos destacados incluyen:

► 1. Procesos optimizados:

La plataforma SAP S/4HANA Public Cloud ha permitido a AB-Biotics optimizar sus procesos clave, desde la cadena de suministro hasta la gestión financiera. Esto se traduce en una mayor eficiencia operativa y una capacidad de respuesta más rápida a las demandas del mercado.

► 2. Toma de decisiones basada en datos:

Con la capacidad de procesar grandes volúmenes de datos en tiempo real, AB-Biotics ahora puede tomar decisiones informadas y estratégicas. La analítica avanzada integrada en SAP S/4HANA Public Cloud proporciona una visión integral de la empresa, permitiendo una toma de decisiones más ágil y precisa.

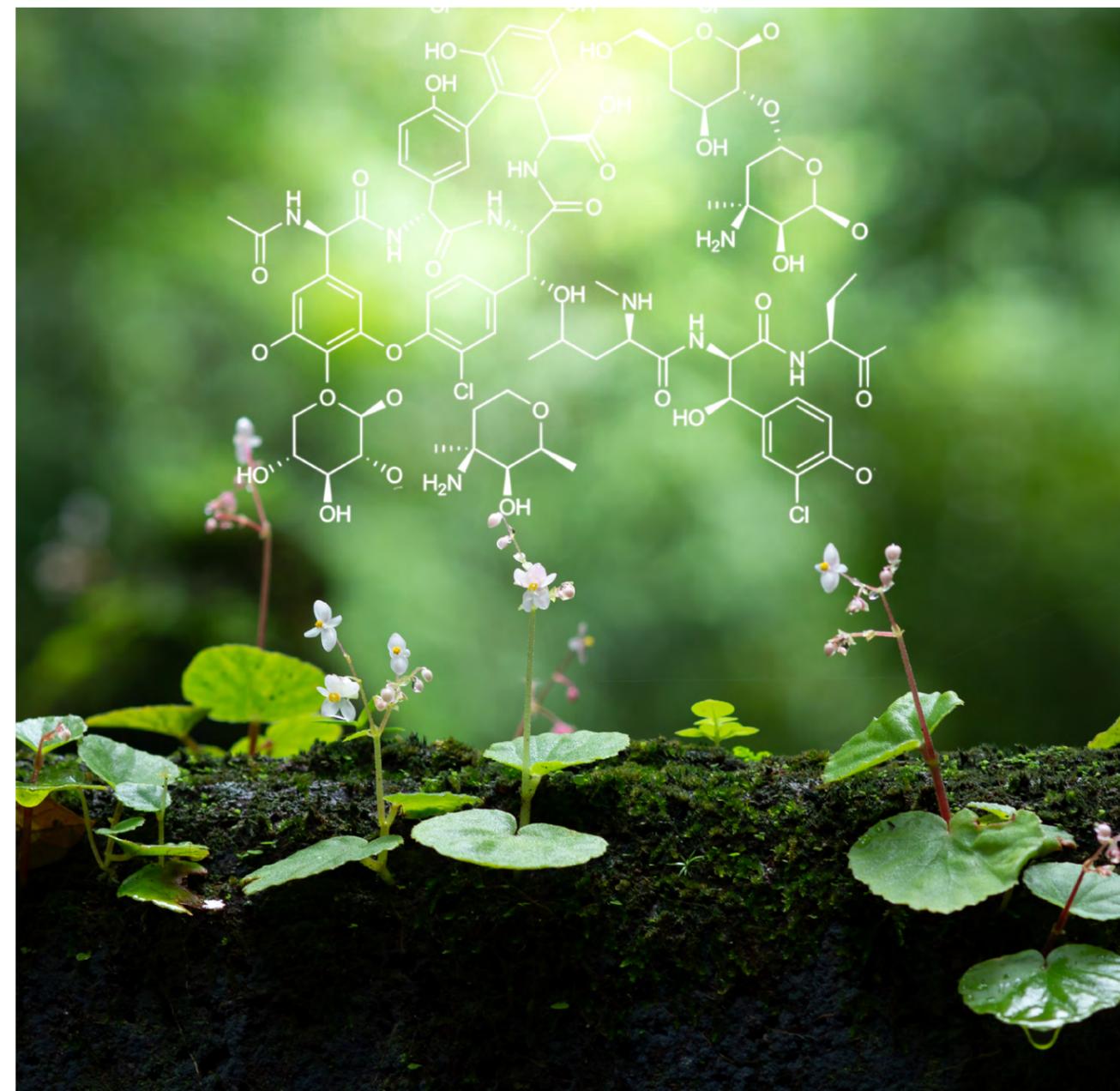
► 3. Experiencia del cliente mejorada:

La implementación de SAP S/4HANA Public Cloud con la ayuda de SEIDOR ha mejorado la experiencia del cliente al proporcionar una visión completa de las interacciones y transacciones. Esto ha permitido a AB-Biotics personalizar sus servicios y productos según las necesidades específicas de sus clientes.

► 4. Adaptabilidad y escalabilidad:

SAP S/4HANA Public Cloud ha proporcionado a AB-Biotics una plataforma escalable y adaptable que puede crecer junto con la empresa. Esta flexibilidad es esencial en un entorno empresarial que evoluciona constantemente.

AB-Biotics, una compañía líder en el ámbito de la biotecnología, ha demostrado ser un referente en el desarrollo de soluciones avanzadas para la salud



CONCLUSIONES: EL ÉXITO DE AB-BIOTICS EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

El caso de AB-Biotics demuestra claramente cómo la adopción de tecnologías avanzadas con la ayuda de SEIDOR, como SAP S/4HANA Public Cloud, puede ser un catalizador para la **transformación digital** y el éxito empresarial. La combinación de procesos optimizados, toma de decisiones basada en datos y una experiencia mejorada para el cliente ha posicionado a AB-Biotics como un referente en su industria.

La historia de AB-Biotics es un recordatorio de que la transformación digital no es solo una opción, sino una necesidad para las empresas que buscan destacar en un mundo empresarial en constante evolución. La inversión en soluciones GROW with SAP puede marcar la diferencia entre la supervivencia y el liderazgo en el mercado actual. ■

La inversión en soluciones GROW with SAP puede marcar la diferencia entre la supervivencia y el liderazgo en el mercado actual

Más información sobre el caso de éxito de AB-Biotics.





cbs

¿Qué es Selective Data Transition a S/4HANA?

POR DÍDAC PEÑA PÉREZ
cbs Managing Director

ANTECEDENTES E HISTORIA

Todos los clientes de SAP conocen los enfoques Greenfield y Brownfield a S/4HANA. No obstante, aún es muy desconocido el enfoque Selective Data Transition, de ahora en adelante SDT, que SAP recomienda si se cumple alguna de las siguientes características:

- ▶ Empresa manufacturera
- ▶ Estructuras heterogéneas
- ▶ Procesos altamente personalizados
- ▶ Landscape de sistemas complejo

En el año 2019, el caso de éxito de cbs de Viessmann, permitió diseñar un enfoque que tocara todos los colores entre el marrón y el verde. Para ello es necesaria una tecnología específica, una metodología concreta y un expertise muy elevado y refinado, solo al alcance de muy pocos.

Estos pocos son los miembros fundadores del **S/4HANA Selective Data Transition Engagement**, nacido en 2019. Y de ellos, solo **cbs** tiene un equipo en España capaz de realizar estas transformaciones con la experiencia adquirida desde que existe el SDT, arrancando con éxito proyectos de alta complejidad en toda Europa y ofreciendo soporte a EEUU y APAC, desde Barcelona y Madrid durante los últimos 5 años.

¿QUÉ ES EL SDT?

El enfoque SDT brinda a las empresas la oportunidad de lograr un equilibrio entre la reutilización y el rediseño de su solución SAP existente, y cierra la enorme brecha que existe entre la conversión del sistema y la nueva implementación. En pocas palabras: El SDT permite obtener lo mejor del Greenfield y lo mejor del Brownfield.

El SDT también permite realizar al mismo tiempo transformaciones que hasta ahora se han tratado como pre o postproyectos, con el ahorro económico considerable en los roadmaps a S/4HANA.

Algunos ejemplos:

- ▶ Implementación y activación de NewGL
- ▶ Armonización de Planes de Cuentas, Monedas, Business Partners, Materiales, etc.
- ▶ Escisiones y fusiones
- ▶ Reestructuración organizativa

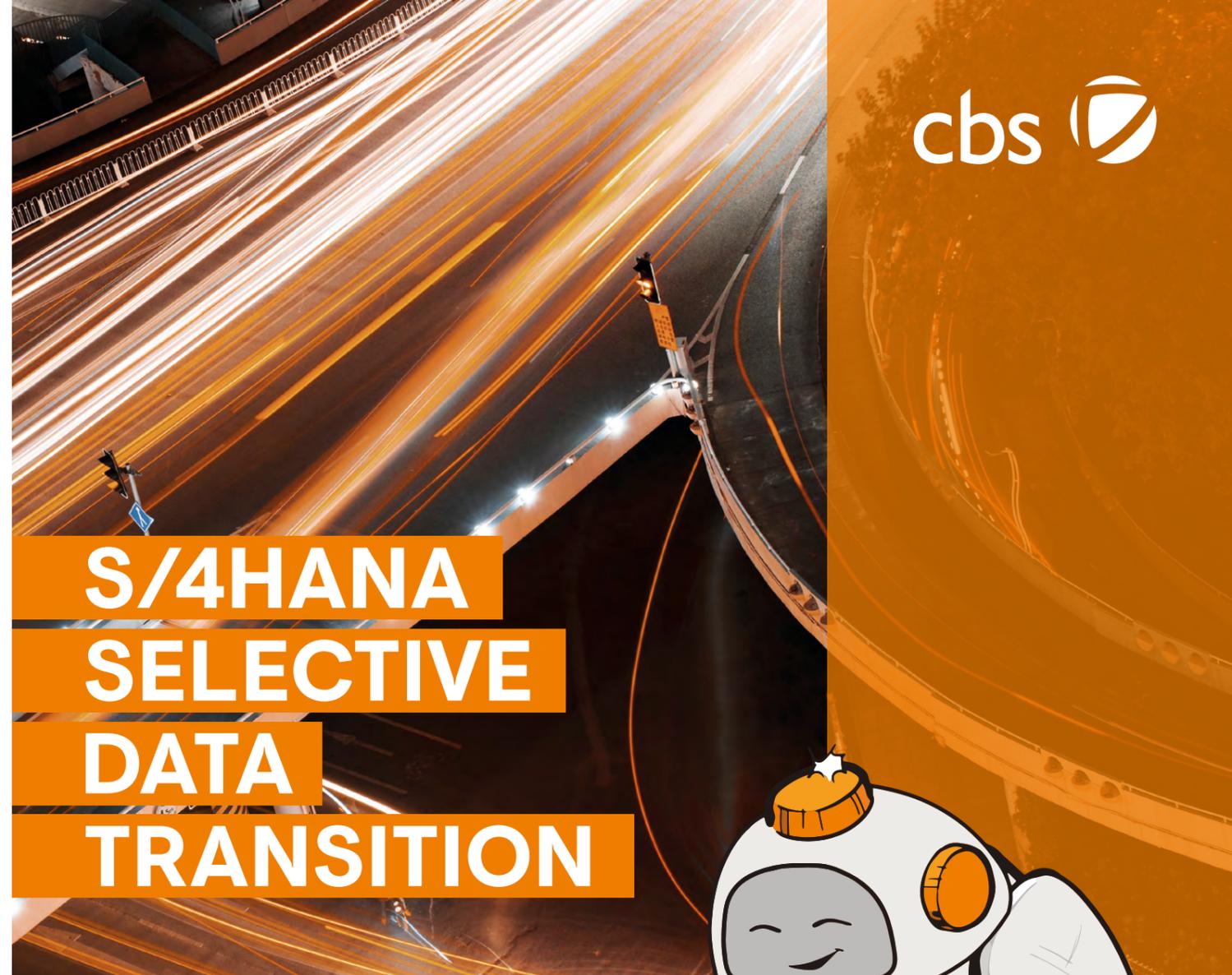


El enfoque SDT brinda a las empresas la oportunidad de lograr un equilibrio entre la reutilización y el rediseño de su solución SAP existente, y cierra la enorme brecha que existe entre la conversión del sistema y la nueva implementación

EN RESUMEN

Las transiciones a S/4HANA más exitosas son las que incorporan valor de negocio real y ello implica casi siempre un cierto nivel de cambio en el proceso de negocio. No obstante, no todas las empresas pueden aceptar el presupuesto y enfoque de una implementación completamente nueva.

La última investigación de Gartner estima que alrededor de una cuarta parte de los clientes de SAP ECC adoptarán un modelo SDT para migrar a S/4HANA. ■



cbs

S/4HANA SELECTIVE DATA TRANSITION

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

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

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





A nadie se le escapa que la nube es el presente y futuro más inmediato de la gestión de los recursos de computación. Sin embargo, cuando hablamos de llevar a la nube un ERP como SAP, estamos hablando de una aplicación que es el corazón de muchas empresas y con la que no queremos ninguna incertidumbre. De nuestro SAP dependen nuestros procedimientos administrativos, las finanzas, los recursos humanos, las ventas o el stock de cualquier organización.

Cuando hablamos de migrar SAP a la nube no se trata solo de una cuestión tecnológica, sino de evitar comprometer la funcionalidad, el control y la seguridad que este ERP viene dando a nuestro negocio desde hace años. Hay que reducir a la mínima expresión cualquier impacto operativo de una transición a cloud que es inevitable y seguramente suponga uno de los más firmes pasos estratégicos de las organizaciones hacia su transformación digital.

La búsqueda de certezas nos llevará a estudiar cuidadosamente las principales opciones que encontraremos para migrar SAP HANA a la nube: la cloud pública, el modelo SaaS que nos ofrece SAP y la cloud privada en proveedores locales. Sin embargo, cualquiera de estas alternativas nos abre nuevas interrogantes: ¿cómo migrar nuestros sistemas existentes?, ¿tendremos las mismas funcionalidades?, ¿y si no toleramos bien el cambio?, ¿dónde estarán alojados los datos?, ¿qué marco normativo tendrán que cumplir?, ¿qué costes nos supondrá a fin de año?, ¿quién resolverá cualquier problema?, ¿cómo resolveremos una nueva integración?, ¿con quién hablo si necesito nuevas funcionalidades en mi SAP?...

Muchas preguntas que se resumen en una sola: ¿Se adaptará el cloud a mi SAP de hoy y a mi SAP de mañana?

Al hablar de un aplicativo tan complejo y tan crítico, nuestra infraestructura nos debe garantizar un SAP a prueba de futuro. Y hacerlo sin renunciar a todas las ventajas que hay alrededor del modelo nube: seguridad, agilidad, fiabilidad, rendimiento, pago por uso...

Sea infraestructura pública, privada o Software as a Service, la adhesión a un único sistema cloud puede no ser la opción óptima para un caso de uso tan complejo como el que ofrece SAP. Y volver al modelo 100% on-premise y a la gestión propia de un centro de datos con prestaciones comparables a las que nos ofrecen los proveedores cloud sólo está al alcance de las partidas presupues-

tarias más elevadas. Así que, ¿cómo obtener los mejores resultados al llevar SAP a cloud?

Sólo es necesario abordar la migración de SAP a la nube desde un enfoque integral, sin reduccionismos ni “balas de plata”. Con un modelo de Infraestructura como Servicio que no contemple inversiones iniciales ni costes ocultos como el que dispone Arsys, que nos permita saber que el corazón de nuestra empresa se encuentra en una plataforma certificada por SAP, gestionado por un equipo experto y cualificado, que sepamos dónde se encuentran nuestros datos y qué marco normativo tienen que cumplir y, si es posible, que no sea uno distinto al debemos cumplir en nuestro negocio, para así simplificar al máximo todos los aspectos relacionados con el compliance y el Gobierno del Dato.

Y si es necesario y por si esto no fuera suficiente, también debemos tener que poder elegir una nube que refleje la compleja realidad de las plataformas IT que tenemos detrás del negocio, yendo más allá de lo público si es necesario. Una infraestructura cloud que se adapte a la realidad de nuestros sistemas empresariales y pueda hacerlo de manera personalizada, con un hardware específico y appliance dedicados, con ubicaciones en distintos centros de datos, con soluciones de contingencia y continuidad de negocio, que nos facilite el trabajo y no obstaculice el diálogo directo con los integradores que trabajan y gestionan nuestro SAP y cuente con distintas opciones de interconexión con otros proveedores, facilitando el desarrollo de este enfoque multicloud híbrido donde conviven las nubes de distintos proveedores y la infraestructura on premise. Este es el modelo al que las organizaciones se están dirigiendo para sus proyectos más ambiciosos de digitalización.

Se trata, en definitiva, de encontrar una nube a la medida de nuestro SAP y no de adaptar nuestro SAP a lo que algunos modelos cloud nos dan. ■

Vanture ESS adquiere la Business Unit SAP de SII Group Spain y se posiciona como referente en el ecosistema de SAP

Vanture ESS es una consultoría de servicios y soluciones tecnológicas, **partner Gold de SAP**, orientada principalmente a los sectores de Media, Servicios profesionales y Administraciones Públicas y con presencia en Telco, Turismo e Industria. Especializada en aplicaciones de gestión, outsourcing y consultoría TIC, lleva más de 15 años implantando las últimas soluciones de SAP a sus clientes a través de todas sus fases, desde el análisis de necesidades a las implementaciones y mantenimiento posterior, hasta el soporte durante sus etapas de crecimiento, interviniendo en las fusiones y absorciones empresariales y en su expansión tanto nacional como internacional.

La filosofía de Vanture ESS se basa en tres pilares fundamentales: **el talento y conocimiento experto en SAP** de sus profesionales, **la flexibilidad y cercanía** para entender las necesidades de los clientes y ayudarles en todo el proceso de una manera ágil y cercana, y **la innovación como elemento transversal** que define todos los procesos de la empresa. Todo esto unido a una metodología propia conduce a conseguir proyectos de calidad optimizando los tiempos y costes de implementación y a la vez minimizando los riesgos.

DESPUÉS DE LA CONSOLIDACIÓN DE VANTURE ESS, EN 2024 ESTAMOS PREPARADOS PARA NUESTRO CRECIMIENTO

La adquisición de la Business Unit SAP de SII Group Spain en 2023, representa el punto final a una etapa de transición durante la que Vanture ESS ha querido afianzar su identidad como empresa y marca propia después de varios años trabajando con SII Group Spain, anteriormente conocida como SII Concatel. Esta relación entre empresas se remonta a 2007, cuando Joan de la Encarnación creó Vanture ESS y con ella la unidad de negocio de SAP en SII Concatel. En 2012, tras un proceso de “spin-off”, las dos empresas se separaron y continuaron una estrecha relación de colaboración compartiendo clientes y servicios. Fue en 2022, cuando Vanture ESS quiso dar un paso adelante para convertirse en un referente en el mercado de las soluciones SAP iniciando las negociaciones con SII Group Spain para su adquisición.

Esta compra, además de un aumento importante del número de profesionales expertos en SAP, supone dar servicio a más de 40 nuevos clientes, **fortaleciendo la posición de Vanture ESS en el sector de la consultoría SAP** y poniéndose al día de las últimas demandas del mercado. En los próximos tres años, la consultora



con sede en Barcelona, Valencia y Madrid, prevé doblar su volumen de negocio y de clientes, generando una presencia de marca sólida en el mercado y ampliando el catálogo de servicios que le permitirá ofrecer soluciones adaptadas a las nuevas tendencias de las aplicaciones de gestión y procesos empresariales cada vez más centradas en las soluciones en la nube. Para ello, Vanture ESS ha reforzado su estructura en diferentes áreas, tanto de producción como de ventas y marketing para así conseguir ser un referente en el ecosistema de SAP.

Según **Joan de la Encarnación, director general y fundador de Vanture ESS**: “La experiencia y conocimientos de los más de 150 profesionales combinados con el modelo de cercanía y flexibilidad que caracteriza a Vanture ESS será fundamental para acometer proyectos de transformación donde la tecnología es la clave.” ■



¿Quién dijo miedo?

POR FERNANDO AGUILAR FRESCO
Socio Director de MatchPoint

Es cierto, no hay que tener miedo, **el miedo nos paraliza**. Tampoco hay que ser temerario o creerse el más listo de la clase dado que hay muchas ocasiones en las que es importante pensar estratégicamente y ver si podemos contar con **ayuda especializada**.

En el ámbito profesional la prudencia y la gestión del riesgo son fundamentales, y para ello hay que estar convenientemente preparado, sobre todo cuando se gestionan servicios o activos especialmente complejos, porque nunca se sabe cuándo va a haber una **sorpresa** para la que no estábamos preparados y que nos puede pillar descolocados.

Por ejemplo, cuando hablamos de **licenciamiento SAP**, todos estaremos de acuerdo en la importancia de dedicar recursos a su gestión, dado que se trata de algo **complejo** y con **riesgos relevantes**.

Muchas empresas dedican **recursos intensivos** en el ámbito de SAP: Mantener SAP operativo, planificar y realizar las evoluciones y mejoras, mantener y actualizar la infraestructura, implementar nuevos productos o funcionalidades, integraciones con productos SAP y no SAP, planificando e implementando los proyectos de migración a S/4HANA ya sea onPrem o RISE, etc.

Para todas estas actividades, las grandes empresas cuentan con personal propio y con decenas de colaboradores externos de diferentes partners de SAP. **SAP es una pieza clave** tanto como core financiero como en otros muchos procesos empresariales (fabricación, logística, soluciones industriales, etc) y es normal que se dediquen importantes recursos en aquellas soluciones que soportan el negocio con procesos eficientes e integrados, maximizando el valor para la empresa.

Cuando una empresa va a hacer un proyecto de SAP, pide habitualmente oferta a varios partners, por lo que puede valorar las diferentes ofertas y elegir la que en cada momento considere mejor económica y técnicamente. Pero ¿cómo hacemos esto con el licenciamiento SAP?, cuando **SAP es el único que pone el precio** y marca la política comercial.

En España, cada vez son más las empresas que cuentan con un especialista independiente y especializado en Licenciamiento SAP como MatchPoint

Los contratos se negocian uno a uno y es normal no tener respuesta a las siguientes preguntas: **¿es mucho lo que pagamos o es la media del mercado?**, ¿me están ofreciendo un descuento adecuado según **benchmarking**?, ¿tenemos más licencias de las que necesitamos?, ¿conocemos los riesgos de auditoría?, ¿es normal tener que seguir pagando el mantenimiento de licencias que hace años que no uso?, ¿es normal que S/4HANA o RISE sea más caro que ECC? **¿tengo un business case?**, quizás sí, pero ... ¿está realizado por un **asesor independiente**?, ¿entendemos bien las métricas según las cuáles se audita cada licencia?, etc.

En Estados Unidos, Reino Unido, Europa occidental y en los países nórdicos, **resulta habitual** contar con expertos independientes en Licenciamiento SAP, consultoras especializadas que aportan su experiencia y conocimientos. Estas consultoras son independientes. ¿Cómo sino van a ayudar y asesorar en la optimización de los contratos y costes de licenciamiento SAP?

Hay empresas que esperan que sus partners de SAP les asesoren, les ayuden a optimizar su licenciamiento SAP o les apoyen en las auditorías y esto normalmente termina en situaciones problemáticas. Un partner de SAP que vende proyectos y licencias de SAP, ¿cómo puede asesorar en materia de licenciamiento SAP, de forma independiente?. En esta cuestión los intereses del partner y del cliente están contrapuestos.

La buena noticia es que, en España, cada vez son más las empresas que cuentan con un especialista independiente y especializado en Licenciamiento SAP como MatchPoint.

Pues eso, miedo NO, gestión y ayuda especializada SI. ■

AUSAPE

MatchPoint
EXPERTOS EN EFICIENCIAS TIC

Conseguimos optimizar los costes y reducir los riesgos de licenciamiento SAP

Aportamos visibilidad, datos clave y argumentos

Asesoramos en la estrategia de negociación

Estamos especializados en Licenciamiento SAP



Sothis consigue la certificación de Partner Grow with SAP

La compañía líder en soluciones SAP se convierte en uno de los únicos 3 partners certificados en España.

POR **JESÚS FERNÁNDEZ YUNCAL**
Responsable Comercial

Sothis, compañía líder en la implantación de soluciones tecnológicas, perteneciente a Nunsys Group, ha sido designada por SAP como uno de los 3 partners que cumplen los requisitos de la certificación **Grow with SAP**, la nueva oferta para ayudar a las empresas a adoptar un ERP en la nube con rapidez, capacidad de previsión y teniendo acceso a una innovación continua.

Este reciente logro representa un avance significativo en la continua inversión de Sothis en las soluciones en la nube de SAP, una estrategia que consolida la clara apuesta de la compañía por el fabricante tecnológico. Y es que, **Sothis ha consolidado su posición como un partner de renombre a nivel global gracias a su extensa experiencia en esta solución**, siendo galardonado en 2019 como partner con mayor crecimiento en suscripciones cloud, uno de principales reconocimientos que otorga SAP a nivel mundial, así como diferentes premios a varios casos de éxito por su calidad y agilidad.

El objetivo que persigue **GROW with SAP** es facilitar el acceso a SAP S/4HANA Cloud, Public Edition a las empresas de cualquier tamaño, con implementaciones rápidas, sencillas, económicas y seguras, y brindando la agilidad y escalabilidad que necesitan las empresas para prepararse y expandirse en el futuro.

GROW with SAP ofrece prácticas óptimas preconfiguradas que permiten a las medianas empresas su adopción inmediata, mientras incorpora **Inteligencia Artificial** y capacidades de automatización de manera integrada. La oferta también abarca el SAP BTP (Business Technology Platform), brindando a los clientes la capacidad de definir sus propios procesos de manera nativa en la nube. Esto se logra a través de las soluciones de SAP Build, que les permite crear aplicaciones empresariales, automatizar procesos y diseñar sus propias páginas web sin requerir conocimientos en programación. Esto es particularmente relevante para

los usuarios de negocios, ya que les permite desarrollar las soluciones específicas que necesitan.

“Nuestro compromiso con la renovación tecnológica y el amplio conocimiento del equipo de consultoría de Sothis, han dado como resultado el haber sido nominados como Partner de referencia en esta iniciativa que SAP ha creado para liderar el camino hacia la transformación digital de las compañías.”

Estamos muy orgullosos de poder lucir esta distinción ya que nuestra apuesta por SAP S/4HANA Cloud, Public Edition, fue nítida desde el nacimiento de la solución. La primera implantación de esta herramienta en nuestra propia compañía fue en 2018, nos ha llevado durante estos años a ser una de las consultoras con mayor número de clientes en Europa de esta tecnología”. ■


174
clientes


+ 400
consultores


70%
consultores
certificados



¡Escanea el código QR y descubre cómo hemos transformado otras empresas!



Cumplimos 30 años en 2024

¡ASÓCIATE!

Celebra nuestro trigésimo aniversario con nosotros

30
Aniversario
2024


- Grupos de Trabajo
- Sesiones temáticas/magistrales
- Acceso al Portal de empleabilidad
- Acuerdos formación
- Delegaciones AUSAPE
- Fórum
- SAP Delegation Days
- Colaboración internacional



Visita nuestra web: www.ausape.org

3 nuevas tendencias en torno a la sostenibilidad y soluciones para afrontarlas

JOSÉ ÁNGEL MATEO DOMINGO

NTT DATA EPM & Analytics Advisory Lead

En los últimos años, la sostenibilidad ha cobrado protagonismo, ya que progresivamente las empresas la han adoptado como un compromiso ético. Como consecuencia, los criterios ESG (medioambiente, sostenibilidad y gobernanza) ya son prácticamente un imperativo estratégico para aquellas que quieran seguir siendo competitivas y crecer de forma sostenible en el tiempo.

De hecho, la normativa ESG está empezando a ser un requisito de obligado cumplimiento. Y, por ello, muchas organizaciones optan por integrar los datos de ESG con el resto de información operativa en sistemas como SAP, en lugar de considerarlos como una categoría independiente. Esto permite eficientar los procesos y alinear los objetivos financieros y de sostenibilidad.

Teniendo esto en cuenta, ¿cuáles son las tendencias con respecto a las normas y criterios ESG? ¿Cómo puede ayudarnos SAP a afrontar los nuevos desafíos? ¿Qué soluciones facilitan la adaptación de las compañías a estos cambios? Descúbrelo en este artículo.

LAS TENDENCIAS ESG ACTUALES

En general, las tendencias en materia de ESG van dirigidas a un cumplimiento más estricto de las nuevas normativas, una mayor digitalización y automatización, y una información analítica más exhaustiva.

Nuevas normativas de reporting

La primera tendencia, y quizá la más relevante, es la oleada de normativas y reglamentos en materia de declaración de información de sostenibilidad, medioambiente y gobernanza. Esto es algo que ya sucedió en su día con la divulgación financiera. Ante los diferentes marcos y formatos en los que las empresas presentaban sus estados financieros, finalmente se optó por estandarizarlos para que fuesen comprensibles, precisos y coherentes.

La primera tendencia, y quizá la más relevante, es la oleada de normativas y reglamentos en materia de declaración de información de sostenibilidad, medioambiente y gobernanza

Hasta la fecha las organizaciones han utilizado diferentes frameworks de reporting para comunicar la información en materia de sostenibilidad (GRI, SASB, etc.). Pero nuevas normativas desde entidades regulatorias de todo el mundo están surgiendo para homogeneizar dicha información, como por ejemplo en Europa con las Normas Europeas de Información sobre Sostenibilidad (NEIS).

Digitalización y automatización de la información ESG

A la par que las empresas se intentaban adaptar a los nuevos requisitos de divulgación en materia de sostenibilidad, las empresas se dieron cuenta de que estaban ante un nuevo desafío: no tenían estos datos en sus sistemas. Por lo tanto, tuvieron que empezar a recopilar toda esta información de forma manual.

Dado el trabajo que requiere este proceso y las necesidades de auditoría de la información, se está optando por digitalizar y automatizar el proceso de captura de la información, cálculo de KPIs y reporting. Obteniendo, por tanto, los beneficios que proporciona la digitalización: eficiencia, calidad del dato al eliminar el riesgo de errores humanos, trabajo colaborativo, etc.

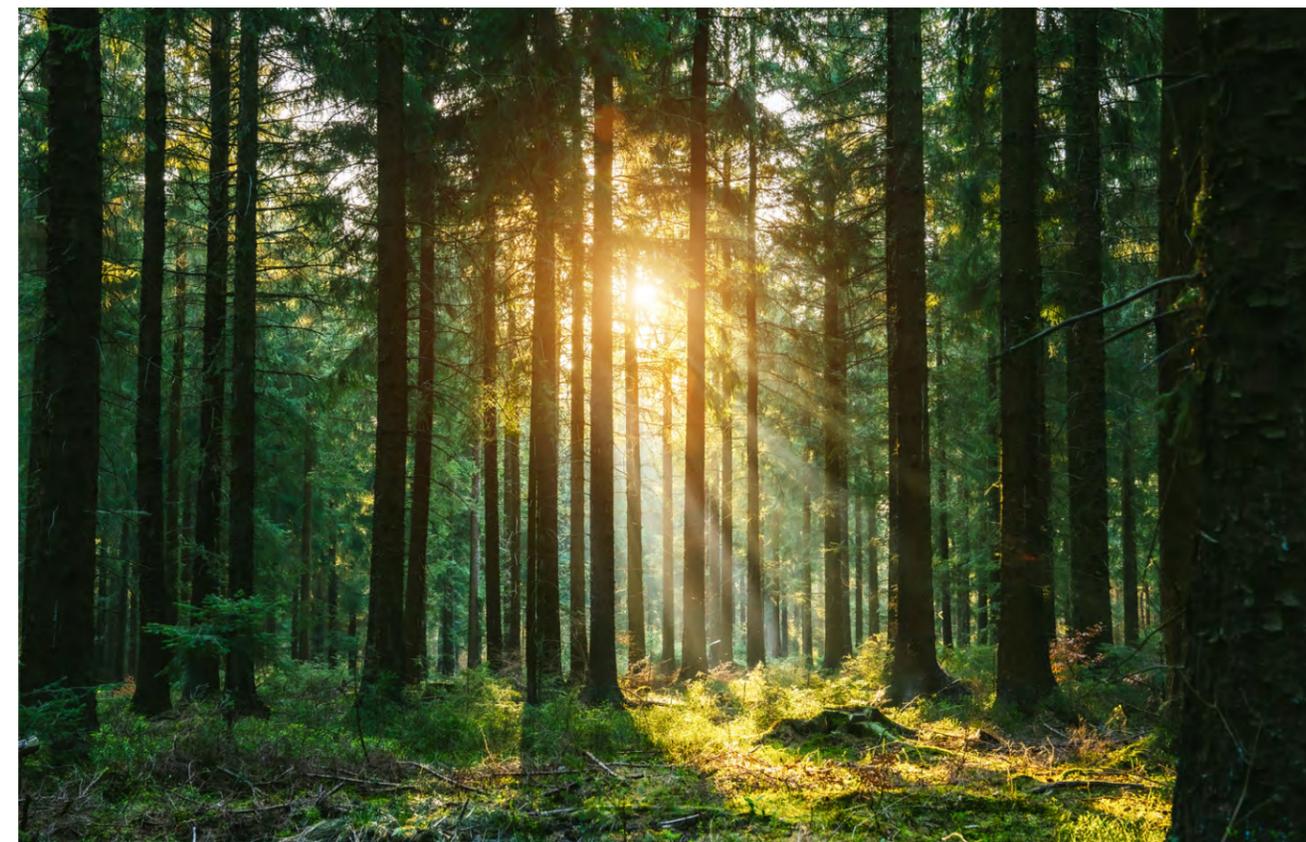
Información analítica ESG

Un informe corporativo ESG es suficiente para cumplir con el regulador, pero no para alinear las operaciones con los objetivos estratégicos ESG.

Del mismo modo que en la información financiera se cuenta con una cuenta de resultados analítica por geografía y línea de negocio, entre otras, que permite la toma de decisiones a nivel operativo, en materia de sostenibilidad las empresas tienen que ser capaces de tener información a nivel analítico para identificar desviaciones y oportunidades de mejora que les permita cumplir con sus objetivos estratégicos.

LA IMPORTANCIA DE LA TECNOLOGÍA SAP EN MATERIA DE ESG

Muchas compañías gestionan sus operaciones con un ERP como SAP y esto, para adaptarse a las tendencias de ESG destacadas



anteriormente, puede ser diferencial. SAP es uno de los sistemas más eficaces del mercado para digitalizar y automatizar información, también de ESG.

Una de las razones por las que SAP puede ser clave en este sentido es que tiene una gran capacidad como sistema de gestión de operaciones y transacciones en todas las áreas de la organización. Así, al integrar también estos datos, la información que obtenemos es global y esto permite analizar y alinear los objetivos estratégicos de la compañía, tanto financieros como ESG de manera armonizada.

Pongamos un ejemplo muy ilustrativo: si contabilizamos una factura de la luz en el sistema, este no solo recopilará la información habitual (importe, proveedor, etc.), sino también la relativa a ESG como por ejemplo, el consumo de energía, algo necesario para calcular la huella de carbono, y conseguiremos tener trazabilidad entre la información ESG, operativa y financiera.

Puesto que la tendencia, como hemos visto, es que la información de ESG se integre con el resto de información de la compañía, SAP se presenta como un aliado fundamental.

SOLUCIONES NTT DATA PARA AFRONTAR LOS NUEVOS RETOS

En NTT DATA hemos desarrollado activos para que las empresas puedan afrontar los retos asociados a cada una de las tres tendencias de ESG que se han destacado.

En primer lugar, para el cumplimiento con los requisitos normativos contamos con un activo que facilita la comparativa del reporting actual con los nuevos estándares europeos, identificando los gaps, propietarios de la información y generando un road map para la cobertura de los nuevos requisitos.

En segundo lugar, para la automatización del proceso de recopilación de datos de ESG y generación del reporting, hemos desarrollado un activo denominado Earth Insights. Esta solución se desarrolla en el entorno SAP y recopila la información ESG, además de agilizar la elaboración de informes conforme al nuevo marco europeo.

Por último, en materia de información analítica, también hemos creado una herramienta denominada Digital Passport que calcula la huella de carbono de cada producto o servicio (incluso en los diferentes estados en los que se encuentren. Lo que habilita a la empresa a tomar decisiones para reducir el impacto medioambiental de una manera dirigida y eficaz.

CONCLUSIÓN: LAS EMPRESAS DEBEN ADAPTARSE PARA RESPONDER A LAS TENDENCIAS DE ESG

La sostenibilidad, el medioambiente y la buena gobernanza son cuestiones fundamentales para las empresas de hoy. Aunque antes diferenciaban a las más comprometidas desde el punto de vista ético, hoy los criterios ESG han pasado a ser un requisito legal. Con las nuevas normativas de obligado cumplimiento, la automatización de la recopilación de estos datos y su análisis es esencial para las empresas que quieran seguir siendo competitivas. En este sentido, la tecnología SAP puede ayudar enormemente a las organizaciones a contribuir a un mundo más sostenible.

En NTT DATA hemos desarrollado soluciones específicas que facilitan afrontar estos nuevos retos. Asimismo, somos un socio estratégico para impulsar la excelencia en materia de ESG gracias a nuestra visión integral, tanto funcional como técnica, así como nuestra vocación innovadora y global. Ponte en contacto con nosotros para descubrir cómo podemos ayudar a tu negocio. ■

La nueva normativa de sostenibilidad: claves para su cumplimiento

POR DANIEL PUCHE HONTANILLA
EPM & Sustainability Manager en Minsait (Indra)

La entrada en vigor de la nueva directiva europea CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) obliga a las empresas a presentar a partir de 2025 sus informes conforme a los estándares de sostenibilidad ESRS (European Sustainability Reporting Standards). Para cumplir este objetivo, las organizaciones necesitan sistemas y procedimientos eficientes y automatizados

La transición energética, el impulso de la economía circular, la protección de la biodiversidad, la adopción de la sostenibilidad corporativa y la disminución de la huella de carbono son objetivos de sobra conocidos. En los últimos años, ha habido un notable aumento en la demanda de información sobre sostenibilidad de las empresas debido a la atención que estas deben prestar a los riesgos financieros asociados al clima, así como a una creciente conciencia sobre problemas medioambientales como el calentamiento global, la protección de la biodiversidad y las cuestiones de salud pública y sociales.

Como ya ocurrió en enero de 2023 con la entrada en vigor en España del impuesto especial sobre los envases de plástico no reutilizables, una nueva normativa vuelve a impulsar la adopción de la sostenibilidad por parte de las empresas. Las organizaciones han de tomar medidas durante este año si quieren estar al día.

RAZONES POR LAS QUE INVERTIR EN SOSTENIBILIDAD

Mejorar la divulgación de información sobre sostenibilidad por parte de la empresa beneficia a los diversos grupos de interés como son inversores, clientes, proveedores, consumidores, ONG e interlocutores sociales. Todos ellos ya toman decisiones basadas en esta información. Por ejemplo, los inversores destinan el capital a proyectos que reducen los riesgos asociados al clima. En el otro lado, los consumidores compran productos que se demuestran más sostenibles. Ambas partes contribuyen así a un sistema económico sostenible y rentable.

En esta línea, los ESRS representan el desempeño de las empresas en sostenibilidad y permiten a todos los grupos de interés disponer de una información homogénea y auditable. La falta de información comparable y auditada dificulta distinguir entre empresas con modelos de negocio sostenibles. De modo que la elaboración de los ESRS se convierte en un objetivo prioritario del negocio, ya que influye en la reorientación de flujos de capital hacia inversiones sostenibles.



RETOS Y SOLUCIONES PARA LA ELABORACIÓN DE LA INFORMACIÓN DE SOSTENIBILIDAD

La elaboración de información sostenible y el cálculo de la huella de carbono se enfrentan a importantes retos como el cumplimiento normativo cambiante, la recopilación descentralizada de datos, las cadenas de suministro complejas, la disponibilidad de datos de emisiones reales y creíbles y el análisis de impacto en la cuenta de resultados de la compañía. Solo seremos capaces de superar estos desafíos con soluciones integradas con toda la cadena de valor y los sistemas de la compañía.

Para ello, SAP parte con ventaja, al disponer de soluciones en la nube que cumplen con los requisitos anteriores como SAP Sustainability Control Tower (SCT) y SAP Sustainability Footprint Management (SFM). Estos componentes se integran con todo el mapa de soluciones de SAP entre los que cabe destacar el SAP S/4HANA y el nuevo entorno analítico SAP Datasphere. Además, se añaden a las soluciones de SAP que componen el mapa propuesto por el fabricante en sostenibilidad, como:

- ▶ SAP Environment, Health, and Safety Management (EHS), que facilita una gestión integrada de medioambiente, salud y seguridad.
- ▶ SAP Profitability and Performance Management (PaPM), la solución de control de costes avanzada, para obtener métricas de sostenibilidad
- ▶ SAP Responsibility Design and Production (RDP), que responde eficazmente a la normativa de gestión de envases ya comentada.

Minsait (Indra) cuenta con experiencia exitosa en los productos mencionados y recomienda su implementación para mantener un mapa integrado y actualizado por el fabricante, que previsiblemente desarrollará nuevas versiones a medida que evolucione la normativa.

SOLUCIONES SAP PARA LA EMPRESA INTELIGENTE Y SOSTENIBLE

Sustainability Control Tower (SCT) es la solución recomendada por SAP para presentar información de sostenibilidad y para cumplir normativas como CSRD/ESRS, GRI y EU Taxonomy. Pero, además, es la plataforma de gestión de datos de sostenibilidad idónea para respaldar la toma de decisiones en el negocio.

La mayoría de las organizaciones emplean procedimientos prácticamente manuales basados en hojas de cálculo, lo que no es suficiente para poder estar al día con los marcos legislativos cambiantes que requieren de una alta automatización. Con SAP Sustainability Control Tower, las empresas pueden:

- ▶ **Optimizar la recopilación y gestión de datos**, integrándolos directamente desde otros sistemas y evitando errores.
- ▶ **Acelerar la elaboración de los informes de sostenibilidad** y de paso mejorarlos: la solución ayuda a las empresas a generar informes precisos, transparentes, que cumplen con los requisitos reglamentarios y los estándares de la industria.
- ▶ **Monitorear y analizar datos de sostenibilidad**: la solución brinda visibilidad del desempeño de sostenibilidad de una organización, lo que permite a las empresas identificar áreas de mejora y tomar acciones correctivas.

Sustainability Footprint Management (SFM) es la propuesta del fabricante para dar cobertura a la gestión de los factores de emisión de la cartera de productos de la empresa.

Calcular la huella ambiental de las empresas es un proceso engorroso que requiere mucho tiempo, normalmente empleado en trabajar con aplicaciones ofimáticas. Sin embargo, este proceso

manual no puede llevarse a cabo si se quiere aplicar a miles de productos y múltiples centros de producción.

SAP SFM automatiza y reduce el tiempo del cálculo de la huella de carbono del producto ya que dispone de las siguientes capacidades:

- ▶ **Adquisición de datos**: Integración con SAP S/4HANA y otros sistemas por medio de las API.
- ▶ **Gestión de factores de emisión**: Importación de factores de proveedores de contenido externos como Ecoinvent, Ukdefra o CNAE.
- ▶ **Cálculo de la huella**: Mantenimiento de alcances de inventario individuales para definir los límites organizativos del cálculo de la huella. Definición y enumeración de todas las fuentes de datos que se utilizan para el cálculo y asignación de productos a factores de emisión.
- ▶ **Análisis de la huella**: contiene cuadros de mando e informes para analizar los resultados del cálculo. Permite visualizar las entradas y salidas de CO2 de nuestras rutas y transportes.
- ▶ **Integración de la huella**: Integración de la información en las aplicaciones empresariales de SAP como SAP S/4HANA, SAP IBP o SCT. Por ejemplo, un comprador puede buscar por producto y correlacionar el impacto de su decisión de compra para reducir la huella general de los productos adquiridos.

Por último, y como sucede con cualquier tecnología, en Minsait creemos que la implementación de estos productos requiere la combinación de equipos con experiencia especializada en sostenibilidad y un conocimiento experto de soluciones SAP en general y de sostenibilidad en particular, como las mencionadas EHS, PaPM y RDP. ■



2024. Revolución tecnológica con SAP marcando el rumbo

El comienzo de 2024 nos muestra un vertiginoso paisaje empresarial, donde la evolución y velocidad de los cambios impactan cada vez más y más rápido en la economía de las empresas, presentando desafíos que van más allá del control corporativo y del mercado. Por todo ello, **el rol del Chief Information Officer (CIO) se torna más importante que nunca.**

POR JAIME DURÁN OROZCO
Arquitecto de Soluciones Empresariales SAP

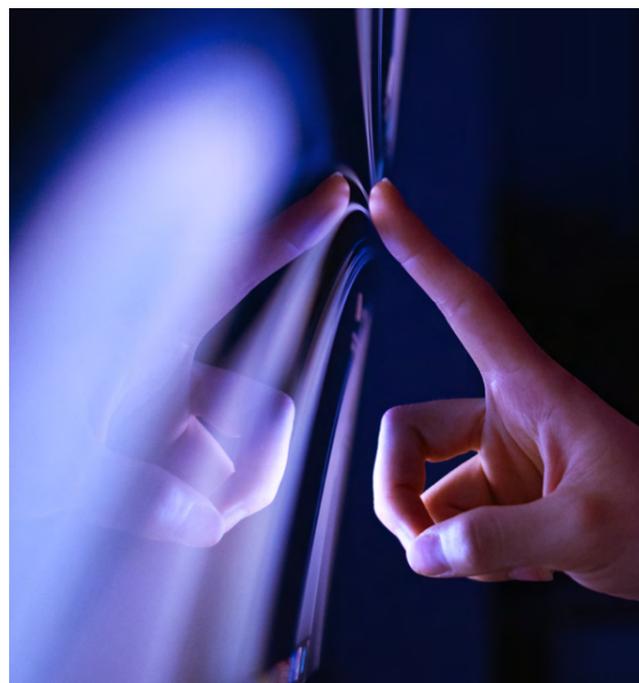
Los cambios persistentes en el mundo, tanto políticos, geográficos, sociales y económicos que nos permite avanzar como sociedad, hace que el 2024 se profile como un año de grandes oportunidades para aquellas organizaciones que estén preparadas. Al mismo tiempo que regulaciones industriales, nuevas normativas, elecciones presidenciales y la evolución de los mercados, consumidores y competidores, forman un conjunto de situaciones que las empresas deberán superar para seguir evolucionando como compañías que pueden ser sostenibles generando valor al mundo.

En este contexto, **el rol del CIO se convierte en un faro orientador para el futuro de las organizaciones.** Se ha vuelto fundamental la tecnología para el crecimiento sostenible de las organizaciones, por su impacto en áreas estratégicas e innovadoras, por lo que el rol y la visión del CIO es hoy un rol vital para el éxito de las organizaciones.

Las soluciones basadas en la nube, con las mejores prácticas del mercado y enfoque en la innovación, se presentan como la clave. Permiten a las empresas, a través de rápidas actualizaciones, ajustarse a mejoras en los procesos de negocio, cambios regulatorios, nuevas capacidades y optimizaciones derivadas del aprovechamiento de la Inteligencia Artificial (IA).

La IA generativa de los negocios cambiará radicalmente la forma en que las personas interactúan con el software y hará que el trabajo sea más eficiente que nunca, ayudando a las empresas a operar, acelerar los procesos y la adaptación a los continuos cambios.

La cadena de suministro es uno de los procesos más sensible a los cambios. La optimización de costes ha hecho que la disponibilidad de los recursos se acote a algunos países, como por ejemplo, la tecnología y el área textil en los países asiáticos, principalmente china, los cereales muy enfocados en China y Ucrania, los granos en China, Indonesia, India y Pakistán, etc. Cualquier evento externo que impacte en un territorio que genera un producto, automáticamente afecta su disponibilidad y su costo. Por ejemplo el impacto en la disponibilidad de los cereales por la guerra de Ucrania, el impacto en la producción de microprocesadores por el COVID-19 en los países asiáticos y el impacto en el costo y en los tiempos de entrega de la cadena de suministro por el ataque de los Hufies



a buques que navegan en el mar Rojo. Estos retrasos perduran en el tiempo porque la disponibilidad de los activos de transporte no crece al ritmo necesario para cubrir los retrasos en el suministro. La planificación con exactitud, tomando en cuenta la disponibilidad de los recursos, capacidades y su adaptación a cambios comunes y no comunes, se ha vuelto vital para la continuidad del negocio en las empresas proveedoras y consumidoras.

La sostenibilidad, que cada día ocupa un lugar más importante en la estrategia de las empresas, tanto desde una perspectiva social como medioambiental. Ser una empresa sostenible ha pasado de ser un deseo a ser una necesidad en las organizaciones, que deben gestionar la huella de carbono, reducir el desperdicio de materiales y lograr la sostenibilidad social. El balance entre ser una empresa óptima en su negocio y al mismo tiempo ser sostenible se ha vuelto estratégico. Todos los procesos y la información de las compañías deben ser transparentes, medibles y trazables. Deben indicar impactos climáticos positivos, fomentar la economía circular y la responsabilidad social.

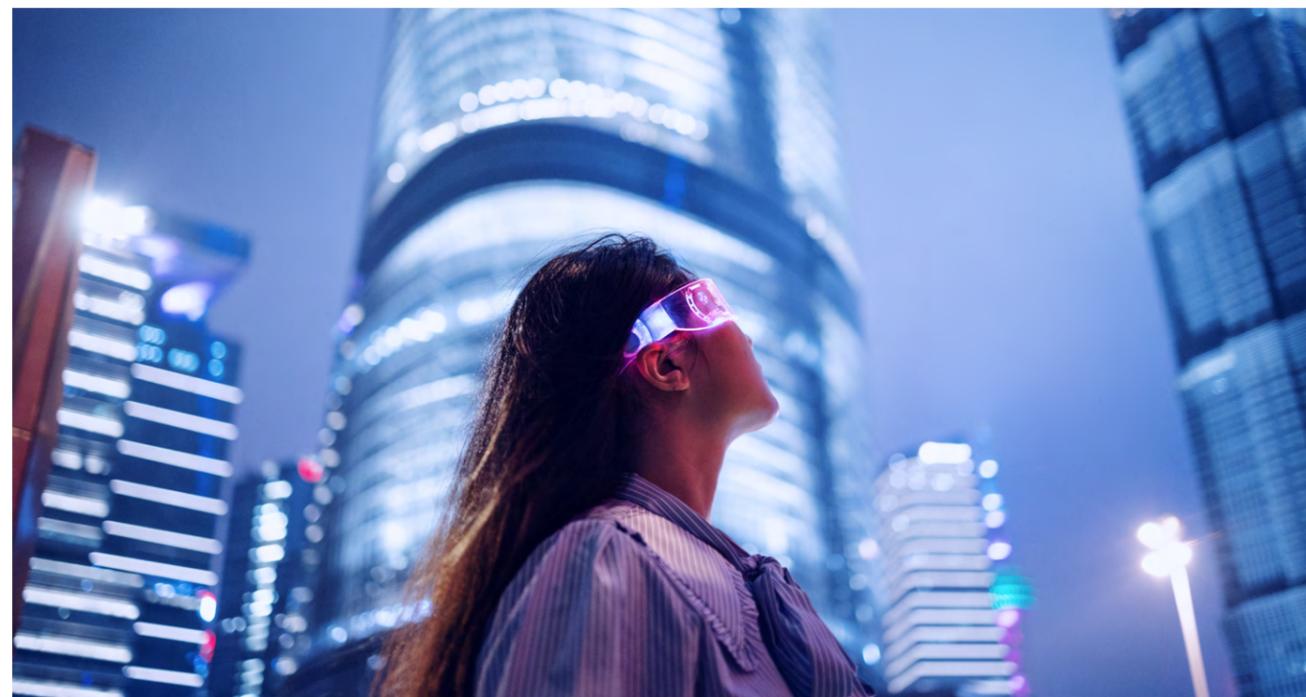
La misión del CIO es la de incorporar la tecnología necesaria para que los retos, necesidades, planes a futuro y crecimiento sostenible de las organizaciones se logren, tomando en cuenta el medio ambiente, las personas y la sociedad. Este enfoque permitirá a las empresas aumentar su agilidad, su eficiencia y asertividad en la cadena de suministro e integrar la sostenibilidad como pilar en sus negocios a través de las siguientes capacidades:

- ▶ Inteligencia Artificial empresarial embebida en las aplicaciones SAP: Aprovechamos la experiencia de más de 50 años en procesos empresariales para la incorporación de la IA empresarial relevante, confiable y responsable, que está revolucionando la forma en que los clientes trabajan e interactúan con soluciones SAP (automatizando procesos de negocio o usando nuestra asistente de IA, Joule). Adicionalmente con una base de IA disponible en SAP BTP, empoderamos a clientes y socios para consumir y crear aplicaciones inteligentes para adaptarlas a cada contexto empresarial.
- ▶ Agilidad del negocio: con herramientas que permitan mostrar en tiempo real lo que sucede en el negocio, embebido Inteligencia artificial y “machine learning” y ofreciéndolas en una plataforma innovadora.
- ▶ Adaptabilidad en la cadena de suministro: planificando la demanda, teniendo en cuenta la disponibilidad de activos, recursos y a los socios de negocio. Esta sincronización permitirá entregar el producto adecuado, al cliente adecuado, en el tiempo adecuado, respondiendo adicionalmente a cambios y fluctuaciones, de forma sostenible y trazable.
- ▶ Foco en sostenibilidad: Las empresas están trabajando aurdamente en modelos de negocio sostenibles y responsables socialmente. SAP ofrece soluciones que incluyen la medición en tiempo real de información que permite mostrar al mercado la evolución en cuanto a economía circular, enfoque en el progreso de la vida de la gente y de la sociedad y la reducción del impacto climático y de la huella de carbono.

La misión del CIO es la de incorporar la tecnología necesaria para que los retos, necesidades, planes a futuro y crecimiento sostenible de las organizaciones se logren, tomando en cuenta el medio ambiente, las personas y la sociedad

- ▶ Innovación, como uno de los pilares que permite a las organizaciones:
 - † La gestión eficiente de recursos a través de las redes de negocio.
 - † La transformación de procesos de negocio.
 - † Mejora en la toma de decisiones producto de la gestión eficiente de los datos en una plataforma tecnológica inteligente, empresarial e interconectada, que le permita a los sistemas y a las personas tomar las mejores decisiones.

Enfrentando los colosales desafíos del 2024, SAP se posiciona como el socio tecnológico estratégico por excelencia, con su ERP en Cloud, en cualquier de las opciones: Pública o Privada. Con una estrategia optimizada, su amplio abanico de soluciones y servicios en la nube, con las mejores prácticas empresariales para 25 industrias, junto con herramientas de planificación vanguardistas, guiará a las empresas a través de este complejo y cambiante entorno. Adoptar las soluciones de SAP con una visión estratégica no solo asegura el éxito, sino que redefine el futuro en un mundo incierto y siempre cambiante. ■



La Danza de la Totalidad



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**

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

En esa búsqueda de comprender nuestra existencia y lugar en el universo, nos enfrentamos, consciente o inconscientemente, a una de las más profundas y persistentes ilusiones: la percepción de separación. Esta sensación, arraigada en la experiencia humana, nos lleva a vernos a nosotros mismos como sujetos diferenciados y aislados del mundo que nos rodea. Sin embargo, esta perspectiva, aunque percibida sensorial y corporalmente y aceptada en nuestro condicionamiento más fundamental, resulta de una comprensión superficial que ignora una realidad totalmente interconectada y unificada.

La ilusión de separación no solo moldea nuestra interacción con el entorno y con los demás, sino que también impacta y condiciona en cómo nos percibimos a nosotros mismos. Este sentido de separación es la raíz fundamental del sufrimiento y al inseguridad y detonante de numerosos desafíos emocionales y espirituales, alimentando sentimientos de soledad, miedo y desconexión. Pero ¿qué sucede si profundizamos más allá de esta ilusión? ¿Cómo cambiarían nuestras vidas y nuestro entendimiento del mundo si reconociéramos y abrazáramos la verdad de nuestra realidad más fundamental?

Vamos a explorar la naturaleza de la ilusión de separación, y cómo, al trascender esta percepción, podemos acceder a una vida más enriquecedora, armoniosa y amorosa. Al hacerlo, nos adentramos en un viaje hacia una comprensión más profunda y real de nosotros mismos y de nuestra experiencia vital, donde la división entre el yo y el/lo otro se disuelve, revelando la unidad subyacente que atraviesa, permea y contiene toda existencia.

No se trata de rechazar la experiencia de separación, del mismo modo que no es necesario intentar ajustar nuestra percepción al encontrarnos con un espejismo en el desierto. Sin embargo, podemos comprender la realidad más fundamental que subyace a la ilusión de separación, o, de forma análoga, la naturaleza ilusoria del espejismo en el desierto.

UN SOLO SABOR

Imagina estar en una travesía hacia tu esencia más profunda. En este viaje, a menudo, nos vemos o sentimos incompletos o imperfectos, buscando continuamente algo que nos complete o repare.

Pero ¿y si ya estuviéramos completos? ¿Y si no hiciera falta añadir o sustraer nada a lo que hay? Este viaje hacia la "Totalidad del Ser", aquello que el Zen llama lúcida "un solo sabor", nos revela la indivisibilidad de la realidad y que la completitud o la perfección no es un ideal a alcanzar, sino una realidad siempre presente, aquí, en este momento, en el centro de nuestra existencia consciente. Ahora, en este momento.

Bajo este reconocimiento, las divisiones se disuelven, mostrándonos una realidad

"En el corazón de la vida sólo existe lo siempre perfecto. No puedes mejorar lo que ya es perfecto. Sólo puedes descubrirlo. Sólo puedes re-conocerlo. Sólo puedes amarlo."

MOOJI

más clara y amplia de lo que realmente somos. Reconocemos por un momento que la puerta hacia nuestro interior que parecía tan oculta siempre estuvo abierta -de hecho, nunca hubo puerta ni separación alguna-, invitándonos a reconocer radicalmente nuestra identidad real.

"Aquí", en este espacio sin lugar, y "ahora", en este momento sin tiempo, reconocemos nuestra verdadera naturaleza, ese devenir donde somos más de lo que creemos. Porque bien es cierto que nada que puedas crear define, determina o contiene lo que realmente eres.

LA UNIDAD DE LA EXPERIENCIA

Descubrirse en la inmensidad de la existencia es como despertar en un sueño, dándose cuenta de que el soñador y el sueño son uno y lo mismo. Esta revelación nos lleva al reconocimiento de la realidad de unidad fundamental, donde las fronteras entre el yo y el mundo se desvanecen.

Aquí, podemos darnos cuenta de que somos tanto el océano inmenso de la conciencia como las olas que se forman en él. Cada pensamiento, emoción y experiencia nos brinda una oportunidad única para reconocernos más profundamente. Si miramos con detenimiento podemos discernir la experiencia del experimentador y así favorecer la plena inmersión en la vida.

Se disuelven las fricciones y ya no me tengo que proteger de ninguna experiencia -dolor, inseguridad, frustración- ni tratar de alterarla o erradicarla, ya que toda vivencia es tan solo una (limitada) manifestación del potencial creativo apareciendo como este momento.

En esta danza de la vida tenemos la oportunidad de darnos cuenta de que no hay nada fuera -ni dentro- de nosotros; todo lo experimentado es una expresión creativa y limitada de la conciencia. Esta comprensión nos permite ver la vida como un flujo continuo, donde cada momento es una llegar y partir, un eterno comenzar y terminar. Todo es creativa impermanencia discurriendo en la insondable quietud

de la presencia. Siguiendo las indicaciones de Ramana Maharshi: "Permite que llegue lo que tenga que llegar; permite que se vaya lo que lo que tenga que irse. Descubre lo que permanece", se disuelven las fricciones de la experiencia.

LA DANZA DE LA REALIDAD

En ese estado de unidad, el tiempo está ausente, aunque discorra y las fronteras del espacio se desvanecen, aunque permanezcan sus límites. En este estado, la percepción trasciende la secuencia cronológica y la delimitación espacial, fusionándose en una experiencia de infinitud y continuidad.

Contemplo las nubes que se deslizan en el cielo, los pensamientos, sonidos y percepciones que van y vienen y las olas apareciendo y desapareciendo en la vastedad del océano. Lo conocido y conocedor, todo a la vez, uno, indiviso. Todo se expresa en simple conocer. Pura percepción. Pura presencia.

Cielo, océano, sonidos percepciones y pensamientos son un todo indivisible. No hay divisiones, fracciones ni recovecos que oculten lo recóndito. Es la danza de la totalidad apareciendo como experiencia en este mismo momento sin centro en torno al cual se organiza la percepción.

No contemplo el cielo, sino que me convierto en el cielo observándose a sí mismo. No experimento el océano, soy el océano percibiéndose a sí mismo, y no solo escucho los pájaros, sino que me transformo en ellos escuchándose a sí mismos.

Nada existe fuera de mí, ni tampoco dentro, pues no hay un "yo" como tal. Lo único que hay, lo que siempre ha estado, es Eso. Nada me impulsa ni me atrae, ya que no existe un "yo" central que organiza la experiencia. "Eso" es todo lo que es...siempre ha sido así.

CELEBRACIÓN VITAL

Cada instante de la danza de la totalidad se convierte en una oportunidad para celebrar y apreciar la vida en todas sus formas. La verdadera felicidad y plenitud, nuestra naturaleza esencial, está siempre a nuestro alcance, porque toda experiencia se expresa a través y desde la paz que somos. ¿O acaso, has experimentado alguna vez una experiencia fuera de ti?

En este estado de "Un Solo Sabor", cada experiencia se transforma, permitiéndonos ver el mundo desde una perspectiva renovada. Ya no percibimos los eventos como obstáculos o meras metas a alcanzar, sino tal vez como valiosas oportunidades para crecer y profundizar nuestro entendimiento de la unidad en todas las cosas.

Esta comprensión nos lleva a abrazar cada circunstancia con mayor gratitud y amor, viendo cada cambio y cada desafío

como un movimiento creativo de la vida. En esta danza eterna, cada paso es una afirmación de nuestra unidad con el universo, una celebración de la vida con todo lo que existe.

YO Y LA TOTALIDAD

Comencemos con una reflexión introspectiva. ¿Qué podemos afirmar con certeza sobre el 'yo', la esencia, el ente que experimenta y conoce todo lo que es? Primero, es evidente que uno existe, pues esa presencia es la que permite estar consciente o conocer estas palabras.

Además, otro hecho indiscutible es la capacidad inmediata de conciencia o conocimiento. Si no fuera así, nadie tendría conciencia de sus pensamientos, sensaciones o percepciones.

En definitiva, podemos decir, "existo" y este 'yo' que soy tiene conciencia de su existencia. Este autoconocimiento es el aspecto más familiar e íntimo de nuestra experiencia,

Vamos a explorar la naturaleza de la ilusión de separación, y cómo, al trascender esta percepción, podemos acceder a una vida más enriquecedora, armoniosa y amorosa.

compartido por todos. A menudo, nos referimos a esta presencia consciente como 'Conciencia', término que fusiona las dos cualidades fundamentales de nuestro ser, existencia y conocimiento, en una sola: Conocer.

¿Qué otra certeza tenemos acerca de nuestra experiencia del 'yo'? Soy consciente de pensamientos, sensaciones y percepciones, pero estos no me conforman. Mi esencia es pura existencia y conocimiento.

Por tanto, podría compararse mi ser con un espacio vacío y abierto donde, en esa danza infinita, emergen y se desvanecen los objetos de la mente, del cuerpo y del mundo. Así como el espacio vacío, en términos relativos, no se ve afectado por lo que ocurre en su interior, también el espacio abierto y vacío de la Conciencia no se ve perturbado por ninguna manifestación mental, corporal o del mundo. Todo se revela como una danza en la "paz que soy".

De esta manera podríamos concluir que YO es la Totalidad tomando forma de experiencia en este momento.

DANZANDO LA TOTALIDAD

En esta danza, cada movimiento, cada gesto, cada pensamiento es una expresión de nuestra unidad con el todo. Es radicalmente la expresión del todo. Reconocemos que no estamos separados de los seres que nos rodean, de la naturaleza, ni del vasto cosmos. Todo es una expresión de la misma fuente creativa, que algunos llaman Dios, Brahman, Consciencia, Vida o simplemente "Yo" y somos, cada uno, la totalidad de ese todo. Todos y cada uno somos la completa expresión de la conciencia en acción, y todos y cada uno somos la completa expresión de la conciencia en reposo.

Esta comprensión nos lleva a vivir con una mayor compasión y amor, no solo hacia nosotros mismos sino hacia todos los seres y objetos con los que interactuamos.

En la danza de "Un Solo Sabor", cada momento se convierte en una oportunidad para vivir con una plenitud y una presencia que trascienden el tiempo y el espacio. Descubrimos que no importa lo que la vida nos presente; el significado, propósito y belleza de cada experiencia es precisamente la belleza y la verdad de la expresión creativa de este momento. En esta danza, somos libres para ser nosotros mismos en nuestra forma más pura y auténtica, viviendo cada instante con una plenitud y presencia que van más allá de las limitaciones del tiempo y el espacio.

LA UNIDAD EN LA DIVERSIDAD DEL SER

Al final de nuestro viaje, descubrimos que siempre hemos estado en el mismo lugar. Nuestra constante búsqueda de soluciones y mejoras revela que el verdadero problema era nuestra percepción inicial: creer que somos alguien que necesita hacer algo para cambiar este momento. Al profundizar en la realidad de lo que es, nos abrimos al claro reconocimiento de que la felicidad, la paz y la plenitud son simplemente nombres alternativos a lo que siempre ha sido y es: YO.

"Un Solo Sabor" revela que no hay separación, ni jerarquías, ni maestros, solo una presencia consciente y plena que acoge y abraza este momento tal como es. Este reconocimiento profundo nos lleva a un estado de libertad verdadera: la libertad de simplemente ser, sin la necesidad de cambiar, añadir o quitar nada.

Aquí, ahora, en la simplicidad de este momento, descubrimos la plenitud de nuestro ser, siempre estable, siempre presente, siempre completo.

Aquí, ahora, en la unidad de la diversidad, en la diversidad de la unidad, descubrimos la verdadera esencia de la vida: una danza eterna de ser y experimentar, de presencia e impermanencia, un flujo constante de amor y conexión. ■



Puesta al día de las cookies

POR **ICIAR MARZO PORTERA**
Marzo & Abogados

El pasado 11 de enero de 2024, tras un período transitorio de seis meses, finalizaba el plazo establecido por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) para implementar los nuevos criterios adoptados por dicha Autoridad de control en su Guía sobre el uso de las cookies publicada en su página web en julio de 2023.

Uno de los objetivos principales de esta guía y que la diferencia de versiones anteriores es la adaptación de la misma a las Directrices 03/2022 sobre patrones engañosos del Comité Europeo de Protección de Datos (CEPD).

Pero ¿qué son los “dark patterns” o patrones oscuros?. Se trata de técnicas o elementos engañosos utilizados un sinnúmero de veces por algunos sitios web, apps o plataformas de redes sociales, que influyen en el comportamiento de las personas usuarias y les incitan a tomar decisiones o realizar acciones no deseadas, involuntarias y potencialmente perjudiciales, entre otros, para su privacidad.

Precisamente, la AEPD incorpora en su guía múltiples ejemplos sobre la forma en que debe mostrarse la información de las cookies y el uso de dispositivos de almacenamiento y recuperación de datos prohibiendo expresamente el uso de patrones engañosos como, por ejemplo, textos inmensos de difícil lectura o que no contrasten con el color de los botones, llevando a la persona usuaria a aceptar obligatoriamente las cookies.

Y es que, quién no ha terminado hartos de leer en más de una ocasión gran cantidad de información, en muchos casos confusa y contradictoria, teniendo que ignorar parte del texto y viéndose obligado a pulsar botones sin saber lo que se estaba aceptando o peor aún, a proporcionar más datos personales de los necesarios, para poder acceder a la información de su perfil, darse de baja de un servicio o, simplemente, finalizar la compra de un producto. Técnicas que, a buen seguro, en momentos puntuales nos han hecho desistir de la navegación por Internet.

En mi opinión, uno de los aspectos más significativos de la guía es el referido al consentimiento para el uso de cookies ya que, no basta con informar sobre el tipo y las finalidades de las cookies para obtener dicho consentimiento, sino que debe existir una manifestación de voluntad libre,

específica, informada e inequívoca por la que la persona usuaria acepte, mediante una acción clara, el tratamiento de sus datos personales a través del uso de cookies. Es decir, es necesario pulsar un botón para aceptar las cookies y no, simplemente, seguir navegando. Además, el consentimiento otorgado podrá revocarse en cualquier momento y hacerlo debe ser tan fácil como darlo, de manera que cuando las personas usuarias faciliten su consentimiento, deberán ser informadas sobre cómo retirarlo.

En consecuencia, la información que se facilite a las personas usuarias debe ser, si cabe, más clara, precisa, completa y transparente, tanto en la primera como en la segunda capa de cookies. Así, con carácter general, en el aviso/faldón de cookies se debe informar de la identificación del editor responsable del sitio web; de si las cookies son propias y/o de terceros; de las finalidades de las cookies utilizadas y el tipo de datos genéricos que se recojan, en caso de elaborar perfiles (cookies de publicidad comportamental); y de la forma en que la persona usuaria puede prestar el consentimiento, rechazar su instalación o configurar su uso incluyendo botones para aceptar, rechazar y/o configurar las cookies. Además del acceso al resto de información más detallada sobre el uso de las cookies.

No obstante, igual de importante que informar de las cookies es programar la página web para que, efectivamente, las cookies no se carguen hasta que la persona usuaria acepte su instalación. Al respecto, conviene resaltar que una de las razones por las que la AEPD termina sancionando a las empresas que son objeto de apertura de un procedimiento por el uso de cookies, consiste en no impedir que se descargan las cookies por el mero hecho de acceder al sitio web y tras confirmar la persona usuaria su rechazo al tipo de cookies que puede configurar.

Otra cuestión novedosa es la posibilidad de exigir un pago a la persona usuaria que no acepte el tratamiento de sus datos a través del uso de cookies, para poder acceder a los servicios y contenidos ofrecidos por la aplicación móvil o sitio web. De esta forma y si bien siguen prohibidos los “muros de cookies” que impiden acceder a los servicios y contenidos cuando no se presta el consentimiento al uso de cookies, se abre la puerta a cobrar una cantidad para poder utilizar un servicio concreto.

En efecto, actualmente, no son pocos los sitios web que ya exigen el pago de una cantidad mensual o anual, para rechazar el uso de cookies y poder acceder y navegar por la página sin cookies o para suscribirse sin utilizar cookies no necesarias.

Uno de los objetivos principales de esta guía y que la diferencia de versiones anteriores es la adaptación de la misma a las Directrices 03/2022 sobre patrones engañosos del Comité Europeo de Protección de Datos (CEPD)

Eso sí, en la mayoría de los casos para navegar gratis por la página, ofrecen la alternativa de aceptarlas pulsando un botón y continuar gratis, lo cual, en definitiva, no deja de ser una moneda de cambio para, amparándose en la autorización otorgada, seguir utilizando nuestros datos para realizar perfiles y personalizar la publicidad.

Volviendo a la información sobre las cookies, la comúnmente denominada política de cookies debe contener, con carácter general, información explicativa sobre la definición y función genérica de las cookies; los tipos de cookies utilizadas y su finalidad; la identificación de quién utiliza las cookies; la descripción de la forma de aceptar, rechazar o revocar el consentimiento ya prestado para el uso de cookies, incluso explicando cómo eliminar las cookies de terceros en caso de haberlas aceptado; las transferencias de datos a terceros países y las garantías que las permitan; la lógica utilizada así como la importancia y las consecuencias en caso de elaboración de perfiles que implique la toma de decisiones automatizadas con efectos jurídicos para la persona usuaria o que le afecten significativamente de modo similar; y, por último, el período de conservación de los datos para los distintos fines de las cookies.

Otro aspecto clave son las “cookies de preferencias o personalización” ya que, si bien la guía las considera necesarias y, por tanto, exentas del consentimiento de la persona usuaria, cuando la información derivada del uso de este tipo de cookies (p.ej. elegir el idioma del sitio web) se utiliza con otros fines, tal como la elaboración de perfiles, sí será preciso obtener el con-



Es evidente que algo está cambiando cuando la propia Google ya ha anunciado que dejará de usar cookies de terceros en su navegador Chrome

sentimiento informado de la persona usuaria para el uso de este tipo de cookies.

Por otro lado y también ligado a las cookies, se alude a una iniciativa de la Comisión Europea sobre el compromiso empresarial voluntario para simplificar la gestión de cookies y las opciones publicitarias personalizadas por parte de los consumidores, acogida con gran satisfacción por el CEPD, quién apoya acciones para potenciar el control de las personas usuarias sobre sus datos personales y su privacidad, conforme al Reglamento General de Protección de Datos y la Directiva ePrivacy. Por ejemplo, dicha iniciativa contempla no volver a solicitar el consentimiento durante un año después de haber sido denegado, lo que supondría un paso importante para reducir la “fatiga de las cookies”.

Sin embargo, la cosa no queda ahí, ya que, en el momento de escribir estas líneas, la AEPD acaba de publicar en su página web una nueva Guía sobre el uso de cookies para herramientas de medición de audiencia.

En definitiva, es evidente que algo está cambiando cuando la propia Google ya ha anunciado que dejará de usar cookies de terceros en su navegador Chrome proponiendo un nuevo sistema (FLoC) que permitirá a los anunciantes mostrar sus anuncios sin recopilar datos de las personas usuarias.

Llegados a este punto, a nadie se le escapa el impacto que, hoy en día, tiene para nuestros datos personales un mal uso de las cookies utilizadas en los sitios web por los que navegamos y en las redes sociales que escogemos para relacionarnos con otros usuarios. No en vano, la creación de perfiles digitales sin el conocimiento ni autorización de las personas usuarias y la pérdida del control sobre el uso de datos personales siguen generando un gran número de reclamaciones ante la AEPD y la imposición de sanciones que, en la mayoría de los casos, conllevan multas que pueden alcanzar hasta los 30.000.00 euros.

Por ello, y ya para terminar, es importante advertir a todas las empresas que todavía no hayan revisado las cookies utilizadas en sus páginas web y aplicaciones móviles, ni adoptado las medidas necesarias para adecuar el uso de las mismas a las nuevas exigencias de las guías de la AEPD, que es el momento de hacerlo y que corren un grave riesgo ante una hipotética denuncia y/o reclamación por cualquier persona usuaria ante dicha Autoridad de control, por los incumplimientos detectados y peor aún, por no haber corregido dentro de los seis meses otorgados por la AEPD cualquier situación irregular que vulnere los derechos de las personas usuarias de los servicios de la sociedad de la información. ■

Una despedida llena de
agradecimiento a la Junta Directiva saliente



¡AUSAPE SOMOS TODOS!



¡GRACIAS!
desde Oficina

Descubre al líder de soluciones SAP en España



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



minsait

An Indra company

SEIDOR

#HumanizandoLaTecnologia

 seidor.com