

AUSAPE

30
Aniversario

28
29 MAYO

XIX FÓRUM 2024
Palacio de Congresos
GRANADA

SOFT INNOVATION, **WHAT ELSE ...**

Inteligencia Humana & Innovación Infinita

Pag 3- 4

Sesiones de los Grupos de Trabajo
y Delegaciones de AUSAPE

Pag 8-10

AUSAPE en el SIG Leads 2024

Pag 12-13

Avances para nuestro Fórum

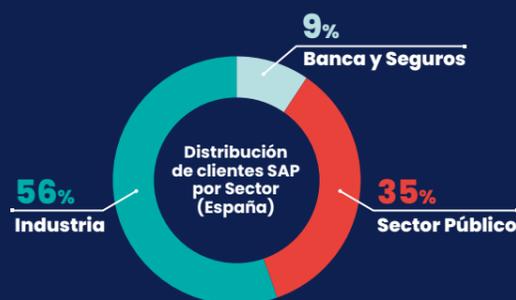
Gen AI for SAP S/4HANA

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

Patrocinador Especial AUSAPE Forum 2024

EDITORIAL

Reflexiones de la comitiva de AUSAPE desde el SIG Leads

Cada año, AUSAPE acude al SIG Leads que se organiza en Alemania para reforzar el contacto personal con sus homólogos de Grupos de Trabajo y staff del resto de los Grupos de Usuarios de SAP de todo el mundo, así como con expertos de SAP. En este SIG Leads 2024, la comitiva de AUSAPE estuvo formada por 11 personas: Sara Antuña, David Arrizabalaga, Jordi Bartoli, Ana Encinas, David Gràcia, José Javier Mediavilla, Javier Ramírez, María Rosa Ribó, David Ruiz Badía, Íñigo Sacramento y Jordi Xofra, que han querido compartir con todos los asociados sus impresiones personales del encuentro en este Editorial conjunto.

Sara Antuña, secretaria-Tesorera y coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero: "Es un placer volver a encontrar a personas con las que de otra forma no podrías coincidir, al estar en grupos de trabajo de asociaciones muy dispersas. Creo que la valoración que se debe realizar de este evento anual es tanto interna como externa. Por un lado, este viaje sirve para hacer equipo dentro de AUSAPE, ya que tiene un entorno fuera del propio laboral que te permite compartir más tiempo y más vivencias. Por otro lado, el contacto con otras asociaciones permite ver que las realidades son las mismas. La sensación es que vamos contra reloj, porque la agenda está muy comprimida, pero luego, cuando te paras al llegar de nuevo al trabajo y ves la pila de temas encolados, valoras que ha merecido la pena asistir".

José Javier Mediavilla, coordinador del Grupo de Trabajo de Sector Público: "Creo que este es el mejor evento para hacer grupo en AUSAPE y conocernos, porque estamos sólo nosotros y pasamos bastante tiempo juntos, a diferencia de otros eventos como el Fórum, donde entre sesiones, compañeros de trabajo, gente a la que conocemos... no da tiempo realmente para compartir experiencias. Creo que se debería potenciar la asistencia al SIG Leads para que consigamos ser más el próximo año".

Javier Ramírez, vocal Internacional: "En lo positivo, me quedo con el networking con miembros de otras asociaciones. En la parte negativa, he visto que el contenido de las presentaciones y demostraciones ha sido pobre en cuanto a contenido, calidad y usabilidad. Concretamente, en SuccessFactors, salgo bastante peor (y más preocupado) de como entré. Aunque las asociaciones las forman tanto

usuarios de SAP como empresas proveedoras, creo que el mezclar a clientes y partners penaliza la transparencia y el networking. Con un partner, no podemos poner en común o intercambiar según qué problemas que afectan a nuestras empresas, porque no somos iguales, y porque el partner tiene una voluntad de vender, no de generar networking genuino".

María Rosa Ribó, vocal de Mujer y Tecnología & Empleo y Formación: "Para mí, el feedback interno/personal es muy positivo, y, teniendo en cuenta que soy nueva en la Junta, todavía más, ya que, por un lado, puedes hacer grupo y conocer personas dentro de AUSAPE y de asociaciones de otros países. Por otro lado, en mi caso, destaco el conocer por primera vez la sede de SAP y escuchar de la mano de sus expertos la visión de hacia dónde evoluciona SAP. En cuanto al feedback externo, creo que el networking con los diferentes usuarios de SAP de otros países es superenriquecedor y ayuda a ver diferentes visiones, opciones y realidades. Quiero, por último, aprovechar para dar las gracias por esta magnífica experiencia".

David Ruiz Badía, coordinador del Grupo de Trabajo de BTP: "Coincido en que este viaje sirve tanto para hacer equipo dentro de AUSAPE como para conocer las realidades de otras asociaciones, y en lo valioso que es reencontrarte con miembros de los grupos de trabajo de otras asociaciones con los que no coincides habitualmente. Como apunte, puede que las sesiones y actividades del primer día debieran replanearse, para hacer más partícipes a los Grupos de Usuarios".

Jordi Xofra, vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones: "En cuanto a mis impresiones personales, creo que ha sido una experiencia muy positiva. Primeramente, por poder compartir tiempo de calidad con la nueva Junta y los coordinadores y delegados, algo muy importante para mí al acabar de incorporarme. Y en segundo lugar, por el cross-fertilization con otros países con intereses, dudas y challenges similares a los nuestros. Animo a más coordinadores de Grupos de Trabajo a sumarse el próximo año para tener este punto de contacto positivo con sus homólogos de otros países".

Ana Encinas, directora general: "A nivel personal, me emocionó ir a Waldorf; recuerdo que desde el autobús el primer pensamiento que me llegó fue: 'Desde aquí se gobierna el mundo'. También me gustó la experiencia de convivir dos días y poder conocer mejor a los nuevos miembros de la Junta Directiva. Asimismo, me permitió conocer al staff del resto de los Grupos de Usuarios de SAP de todo el mundo e intercambiar mejores prácticas en la gestión de las asociaciones, tanto a nivel de gestión empresarial como de expansión en el incremento de asociados, foco, valores y misión; y conocer las diferencias entre unos y otros Grupos de Usuarios. Sin duda, estos encuentros nos permiten representar mejor los intereses de nuestros usuarios en España".

CONSEJO EDITORIAL

José Ignacio Santillana
Mario Rodríguez
Sara Antuña
Jordi Xofra
Javier Ramírez
Jordi Bartoli
María Rosa Ribó

COLABORADORES

Ana Encinas
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 Batua

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, Abril de 2024

AUSAPE

Pag 03

Entrevista

Pag 20

Entrevista a Fernando Aguilar,
socio director de Matchpoint



Pag 22

Vicente Pérez Jodar, EBAL IT

Pag 24

Jose Ignacio Martín Fernandez,
SAP Senior Manager Eviden Oficina
de Barcelona



Pag 26

Juan Antonio Trevejo, Responsable
del area cloud de Altim



Y también en este número...

Helmar Rodríguez

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

Ana Marzo

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

Pag 28

Guillermo Truan,
Industry Director Avvale



Caso de Éxito

Pag 18

En profundidad

Pag 32

El virus de la mente

Pag 54

El Eterno Retorno

Rincón Legal

Pag 56

Igualdad LGTBI sin igualdad en el
tratamiento de datos personales

Firma Invitada

Pag 58

Tomarse una pausa para volver con
más fuerza



03 Así fueron las últimas sesiones de
los Grupos de Trabajo y Delegaciones
de AUSAPE

06 AUSAPE multiplica su
presencia en eventos orientados a la
empleabilidad

08 Así fue nuestra participación en el
SIG Leads 2024

12 El Fórum AUSAPE se prepara para
una edición histórica

14 Conversando sobre inteligencia
artificial con Jesús Martínez León
(SAP España) y Chema Villares
(Grupo Ubesol)

Así fueron las últimas sesiones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE

A lo largo del mes de marzo y principios de abril, los Grupos de Trabajo de Soporte y Mantenimiento, Sostenibilidad, Financiero, Recursos Humanos, Life Sciences, Sector Público, Data Analytics y BTP de AUSAPE han celebrado reuniones presenciales y online para trasladar a sus miembros novedades y contenidos de interés relacionados con el cálculo de la huella de carbono, la Ley Crea y Crece o la automatización del sector público con SAP BTP, entre otros temas. A ellos se suma la primera reunión del año de la Delegación de Andalucía, a la que en las próximas semanas seguirán las de Canarias, Norte y Galicia.

Empezando por el Grupo de Trabajo de **Soporte y Mantenimiento**, tenemos que destacar la despedida de su coordinador, Sergio Sánchez-Carnerero, que deja el grupo después de más de seis años al frente, y agradecer su dedicación y su buen hacer que han ayudado al crecimiento del grupo y de AUSAPE. Este grupo preparó una sesión el 11 de marzo en torno al modelo de gestión de Altim TI de los servicios de soporte y mantenimiento adaptativo, correctivo y evolutivo, conocido como AM, de SAP. La estrategia de Altim TI utiliza el análisis predictivo y la gestión documental para prevenir problemas antes de resolverlos cuando surgen, como se pudo ver en el caso de éxito de Ibersnacks, un cliente del sector alimentario en el que Altim ha emprendido un proyecto para mejorar la asistencia al usuario final.

El grupo de **Sostenibilidad** celebró un webinar el 6 de marzo sobre el cálculo de la huella de carbono con SAP Sustainability Footprint Management. Ignacio Vicente, coordinador del grupo, presentó la sesión, en la que SAP expuso su estrategia respecto a la sostenibilidad, basada en hacer una contabilidad de carbono transaccional partiendo de datos reales a lo largo de la cadena de suministro, reportar esas emisiones y así poder actuar para reducirlas. Desde Stratesys, explicaron cómo se calcula la huella de carbono, con varios ejemplos de la metodología de cuantificación con factores de emisión siguiendo el protocolo GHG, y presentaron el caso de éxito de la implantación de SAP Sustainability Footprint Management en el Grupo Samca.

La sesión online del Grupo de Trabajo **Financiero** que coordina Sara Antuñano tuvo lugar el 8 de marzo, con una completa agenda que incluyó la Ley Crea y Crece, el sistema de facturación VeriFactu y la actualidad de la localización de SAP. Rufino de la Rosa, Tax partner en EY, abrió la sesión, que contó con más de 240 asistentes, con una ponencia dedicada al estado actual del reglamento de los sistemas informáticos de facturación, que entrarán en vigor en julio de 2025, y de la Ley Crea y Crece, sobre todo en lo relacionado con la facturación electrónica. La segunda parte de la sesión corrió a cargo de especialistas de SAP España, que compartieron las novedades de la localización, en lo relativo a los cambios en los impuestos sobre la Renta de Personas Físicas y No Residentes, la situación actual del Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación, el Impuesto al Plástico y la información anual sobre los envases puestos en el mercado nacional.

El webinar mensual del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos se celebró en marzo el día 12, dedicado a los últimos cambios legales en el ámbito de los recursos humanos. Presentado por los coordinado-

res del grupo en Barcelona y Madrid, José Domingo Mouriz y Miguel Ángel Gámez, el webinar sirvió para repasar los cambios legales anunciados por la Agencia Tributaria: modificación del algoritmo de cálculo del porcentaje de IRPF para algunos tramos y adición del campo de perceptor mediador y dos nuevas subclaves en los modelos 216 y 296 del Impuesto sobre la Renta de no Residentes. Respecto a la Seguridad Social, SAP ya tiene una decena de notas referidas a los cambios en la configuración para el cálculo de nómina de empleados en prácticas y formación.

Por su parte, el grupo de **Life Sciences**, con Joaquín Buscarons al frente, celebró el 13 de marzo un webinar enfocado en la migración del dato en proyectos complejos con la herramienta Syniti for Life Science. Esta herramienta se basa en la plataforma de migración de datos SAP Advanced Data Migration and Management y responde a las necesidades de las compañías del sector con funciones como Data Quality Management, Data Governance, Regulatory





Compliance, Audit Trails and Traceability, Data Migration, Master Data Management y Data Security. A través de una demo, pudimos ver cómo funciona la herramienta en las fases de extracción de datos, análisis de calidad, diseño, enriquecimiento, transformación, simulación, carga, conciliación y go-live.

Además, estas últimas semanas hemos podido asistir a los primeros **Días Temáticos AUSAPE**. La primera de estas tres jornadas tuvo lugar el 14 de marzo, organizada por el Grupo de Trabajo de **Sector Público**, que coordina Javier Mediavilla. Desde SAP se explicó el papel de SAP BTP como motor de automatización del sector público, agilizando procesos, mejorando la satisfacción del ciudadano y ofreciendo una Administración Pública más eficiente. En las sesiones paralelas de la jornada, Entelgy planteó cómo gestionar la documentación de los proyectos de infraestructuras, mientras que Inetum abordó el empleo de la analítica embebida de SAP S/4HANA para analizar la ejecución presupuestaria del sector público. Microsoft expuso su propuesta de uso seguro de la nube en el ámbito SAP por las Administraciones Públicas, aprovechando las capacidades de la IA generativa de forma responsable, y Stratesys mostró su solución Urban Mobility 360°, que ofrece una visión integrada de las dimensiones clave del transporte de viajeros. Por su parte, SEIDOR abordó los grandes retos de la transformación digital de la Administración Pública, con la sostenibilidad como eje estratégico. Y OpenText presentó la plataforma vertical DigiGov y su impulso a las Administraciones Públicas en su proceso de digitalización.

El **Día Temático de Data Analytics** tuvo lugar el 22 de marzo, presentado por el coordinador del grupo, Jordi Gelonch. La sesión transversal corrió a cargo de SAP, centrada en SAP Datasphere, el business data fabric de SAP que abarca la categorización, integración, almacenamiento, preparación, modelado del dato, compartición analítica y planificación. La segunda parte correspondió a siete sesiones paralelas, conducidas por Inetum (sobre cómo resolver las necesidades de negocio en tiempo real con lenguaje natural, con información SAP y no SAP), Stratesys (que mostró su solución WorkForce Management para optimizar la planificación y análisis de la plantilla), Avvale (con el caso de éxito en la transformación de negocio de Refrival, enseñando cómo la analítica impulsa la toma de decisiones dentro de las empresas) y SNP Group (en torno a la integración de datos de SAP con data lakes dentro del ecosistema SNP Glue). También hubo sesiones de Convista (en torno al cuadro de mandos del CFO en SAP Analytics Cloud (SAC), con el caso de éxito de la firma del sector dermatológico ISDIN), Ayesa (con una introducción a SAC y su utilidad para realizar análisis predictivos)

y SEIDOR (que habló de la potencia de Data & Analytics combinando SAP Datasphere y Google Cloud).

El tercer **Día Temático, de BTP**, se celebró el 4 de abril, en una jornada presentada por David Ruiz Badía, coordinador del grupo, quien hizo un resumen de la reunión dedicada a la SAP BTP que tuvo lugar en el SIG Leads 2024. En dicha reunión se abordaron el roadmap de BTP, el nuevo formato de contrato que sustituirá al CPEA, la apuesta de SAP por embeber la inteligencia artificial en las diferentes áreas que componen BTP, las posibilidades de SAP Build y SAP Build Code y un repaso a ABAP Cloud. Tras esta presentación, dieron comienzo las sesiones paralelas, que estuvieron divididas en cuatro salas. En la sala de Integración, Code IO habló de su producto CI Accelerator, Digi Digital planteó una estrategia de automatización de integraciones con SAP CX a través de SAP BTP, y Stratesys mostró su producto Hypermonitor para monitorizar flujos de integración. En la parte de Desarrollo, hubo una sesión dedicada a los retos de la impresión de documentos de negocio en SAP BTP, a cargo de LRS, y una presentación del producto Shift Planning de Stratesys para gestionar y planificar los turnos de trabajo de los empleados. Dentro de las sesiones de Innovación, Eviden explicó con un caso de uso real cómo generar una respuesta automática a emails de clientes con SAP Build Process Automation y ChatGPT, y Sapimsa analizó la aplicación del servicio DOX de SAP BTP a la recepción y tratamiento de documentos. Finalmente, en la sala dedicada a Gobernanza, Matchpoint habló de los contratos, productos y métricas de licenciamiento en SAP BTP, CBS hizo una introducción a las autorizaciones de usuarios en SAP BTP, e Inetum centró su presentación en las migraciones del entorno NEO, cuyo fin está previsto para 2028, a Foundry, mostrando el caso de éxito de la migración de la solución de CAPEX de Barceló Hotels.

En cuando a las Delegaciones AUSAPE, este mes de abril han retomado su actividad. El día 3 se celebró en la sede de la EOI (Escuela de Organización Industrial) en Sevilla la **Jornada de la Delegación de Andalucía**, encabezada por Sergio Rubio. Rubio presentó un encuentro que contó con la participación de SEIDOR, que dedicó su ponencia a las posibilidades de futuro que se abren con la IA Generativa y SAP, y LRS, que habló de cómo superar los desafíos y las complejidades de la gestión de output de documentos SAP en las migraciones a SAP S/4HANA. Por su parte, Matchpoint repasó los aspectos que se deben considerar en la negociación de un contrato RISE desde el punto de vista del licenciamiento, mientras que Avvale centró su presentación en la customer experience. En las próximas semanas, habrá nuevas jornadas en las Delegaciones de la asociación en Canarias, Galicia y Norte. ■

Kelvin

by Oreka IT

Monitorización, control y gestión de entornos productivos

DESCUBRE
NUESTRA
SOLUCIÓN
MES >>>



oreka i.t.
corporate balance

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



AUSAPE multiplica su presencia en eventos orientados a la empleabilidad

Desde hace tiempo, AUSAPE se encuentra inmersa en el proceso de extender su participación a otras áreas del mundo tecnológico y del de negocio, sin perder de vista el mantenimiento de su lugar de referencia dentro del ámbito SAP. Una de las áreas a las que estamos prestando especial atención es el impulso de la formación y la empleabilidad en el ecosistema SAP. Faltan profesionales cualificados y, como parte de nuestro compromiso con la comunidad, tratamos de convertirnos en un puente entre las firmas del sector y los futuros especialistas en SAP, asistiendo a los eventos de instituciones formativas y servicios de empleo y dando a conocer nuestro Portal de Empleabilidad.



De esta forma, durante el mes de marzo y el inicio de abril, AUSAPE ha participado en cuatro eventos relacionados con la empleabilidad. El 7 de marzo, como parte de la colaboración entre AUSAPE y SAP en la búsqueda de talento, nuestra directora general, Ana Encinas, fue invitada a intervenir en el Speed Dating online, un encuentro organizado por SAP Training & Adoption para conectar a las principales consultoras con los alumnos que cursan programas de posgrado especializados en soluciones SAP, y al que acudieron 216 personas. Encinas expuso la actividad de AUSAPE y presentó el Portal de Empleabilidad, que trata de dar respuesta a la demanda de profesionales certificados para SAP por parte del ecosistema. Encinas compartió el enlace del Portal con los alumnos asistentes y anuncio que el Fórum AUSAPE 2024 acogerá el próximo **Speed Dating** y tendrá un espacio dedicado al Foro Empleo, donde los estudiantes podrán entrevistarse directamente con las empresas. En el acto también intervinieron representantes de varios partners estratégicos -DXC, Minsait, KPMG y Stratesys- y Juan Pedro García, director de SAP Training & Adoption

en España, quien puso en valor su acuerdo de colaboración con AUSAPE para atraer talento y generar empleo.

Asimismo, Sara Antuñano, secretaria-tesorera y responsable de Eventos Externos de AUSAPE, tomó parte en la jornada de presentación del **Programa de Formación en Tecnología SAP para profesionales y desempleados**, del Gobierno Vasco y Lanbide-Servicio Vasco de Empleo, celebrada el 13 de marzo en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Álava en Vitoria. Antuñano dedicó su ponencia a dar una visión desde la perspectiva de las empresas acerca de la escasez de profesionales cualificados. En ella analizó los desajustes entre la oferta y la demanda de estos profesionales, incidiendo especialmente en los consultores SAP, y el perfil requerido por las empresas, además de lanzar varias propuestas para la generación de talento. Antuñano compartió tribuna con miembros de Lanbide, SAP, i3S y el Instituto Europa (Grupo Aspasia).

El día 14, participamos en la **SAP Academic Community Conference Spain 2024** que se organizó en la sede de SAP en Madrid. Este evento reúne a representantes de SAP, de partners

y de entidades españolas de la Alliance Academic World, el espacio que reúne a instituciones formativas que trabajan con el ecosistema SAP, como Inetum, Seidor, EY, las universidades Pública de Navarra, Politécnica de Valencia, Nebrija y Autónoma de Barcelona, el Centro de Formación Profesional Burgos y la escuela de Formación Profesional Dual Alemana FEDA Madrid. Ana Encinas expuso las necesidades del mercado de consultores certificados en SAP y explicó qué papel juega el Portal de Empleabilidad AUSAPE para ayudar a satisfacer dichas necesidades. También anunció el Foro Empleo que tendrá lugar en el marco del Fórum de Granada y contestó a las preguntas del resto de participantes en la conferencia.

AUSAPE también toma parte en las **acciones formativas para desempleados** que SAP Training & Adoption celebra con las comunidades autónomas. Así, el 3 de abril nuestra directora general efectuó en el evento organizado en Mérida con la Junta de Extremadura una presentación sobre la labor de AUSAPE y la aportación del Portal de Empleabilidad, bajo el título "Empleo de alto valor". Al acto asistieron representantes de Seidor, Ayesa, DXC, Inetum, Minsait, Stratesys y Experis Academy, además de Juan Pedro García; el director general de Digitalización Regional de la Junta de Extremadura, Jesús Coslado, y el secretario general de Transformación Digital y Ciberseguridad, Juan Carlos Preciado.

APRENDIENDO DE OTRAS ENTIDADES DEL SECTOR TIC Y EMPRESARIAL

Aparte de su participación en actos dirigidos a impulsar la empleabilidad, AUSAPE tiene una presencia creciente en eventos organizados por otras entidades del sector TIC y empresarial. De esta forma, Sara Antuñano asistió a la **SAP for Internal Controls, Compliance & Risk Management Conference 2024**, que se celebró en Bruselas el 6 y 7 de marzo con una gran afluencia. En el encuentro, se abordaron temas como el futuro de SAP GRC (Gobernanza, Riesgo y Cumplimiento), RISE with SAP GRC, la transformación de las finanzas..., en un marco en el que se compartieron aportaciones y experiencias de primera mano de SAP, partners y empresas. En este sentido, los asistentes pudieron conocer que el recorrido de GRC avanza más allá de 2030, incluyendo a la IA generativa en su evolución, y que se está efectuando una revisión de mejoras, que difieren en la parte pública y la privada y que ponen de manifiesto la apuesta de SAP por GRC.

En lo relativo a las nuevas tendencias del cloud, la asociación estuvo presente en dos eventos que tuvieron la nube como protagonista. En el primero, el 14 de marzo en Madrid, se analizó la **Alternativa**



híbrida y segura para SAP FlexFrame con Fujitsu y SUSE.

AUSAPE fue invitada a tomar parte en la jornada, de la mano de Ana Encinas, que incidió en el interés que despierta este tipo de eventos por la transferencia de conocimiento entre partners y usuarios. Encinas trasladó a los asistentes la actividad de AUSAPE, los eventos que organiza y la labor de nuestros Grupos de Trabajo y Delegaciones, para concluir afirmando que "se trata de que juntos hagamos comunidad y abordemos las distintas casuísticas de interés para nuestras empresas". En el encuentro, los expertos de Fujitsu mostraron su oferta de nube híbrida, definida como "la nube adecuada para la carga de trabajo adecuada". Esta alternativa a propuestas como RISE se basa en tres pilares: el servicio Fujitsu System Inspection para soluciones SAP, el servicio de evaluación Best Place y la solución FlexFrame para gestionar cualquier aplicación de SAP en cualquier servidor. En cuanto a SUSE, presentó su estrategia para la transformación de SAP en la nube, basada en Linux y que trata de garantizar la alta disponibilidad, la seguridad y la automatización.

El segundo evento estuvo organizado por la revista Byte TI, el 7 de marzo en Madrid. Con el título "**Adoptando cloud con ciberseguridad**", se analizaron las tendencias más recientes en el cloud y la ciberseguridad, ahora que la simbiosis entre ambas es más estrecha que nunca. Expertos de Accenture, HPE Aruba Networking, Palo Alto Networks, Kaspersky, Nationale Nederlanden, Cepsa, Gestamp o Sanitas, entre otras empresas, abordaron los principales desafíos

de la seguridad en la nube; la importancia del paradigma SASE (Secure Access Service Edge) de acceso seguro; los desafíos a la hora de gestionar y optimizar la nube y de integrar nube híbrida y multicloud, o el nuevo paradigma en protección de datos que se abre con el auge del ransomware. También debatieron sobre la evolución futura de la ciberseguridad, la eliminación de los riesgos de seguridad a lo largo del ciclo de vida de la aplicación, la relación entre el CIO y el CISO y la conveniencia de integrar el área de TI con la de ciberseguridad. ■

En lo relativo a las nuevas tendencias del cloud, la asociación estuvo presente en dos eventos que tuvieron la nube como protagonista



Así fue nuestra participación en el SIG Leads 2024

La agenda internacional de los grupos de usuarios de SAP tiene tres citas imprescindibles: los encuentros F2F de SUGEN que tienen lugar en abril y noviembre, y el SIG Leads, organizado por SAP en su sede central de Waldorf en el mes de marzo. En todos ellos participa AUSAPE, como una de las asociaciones más relevantes del panorama SAP internacional en estos momentos. En el SIG Leads 2024, que se celebró los días 19 y 20 de marzo, la comitiva de nuestra asociación que se desplazó a Alemania estuvo compuesta por 11 personas, incluyendo a miembros de la Junta Directiva actual, integrantes de la Junta anterior, coordinadores, delegados y la directora general.

Concretamente, los 11 representantes de AUSAPE en el SIG Leads 2024 fueron: Sara Antuñano, secretaria-Tesorera y coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero; David Arrizabalaga, secretario-tesorero y responsable de Relación con SAP de la anterior

Junta Directiva; Jordi Bartoli, vocal de Comunicación; Ana Encinas, directora general; David Gràcia, coordinador del Grupo de Trabajo de Sanidad; José Javier Mediavilla, coordinador del Grupo de Trabajo de Sector Público; Javier Ramírez, vocal Internacional; María Rosa Ribó, vocal de Mujer y Tecnología & Empleo y Formación; David Ruiz Badía, coordinador del Grupo de Trabajo de BTP; Íñigo Sacramento, delegado en Aragón, y Jordi Xofra, vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones.

En el SIG Leads 2024 se celebraron, además de la Keynote del vicepresidente senior del Customer Evolution Program de

SAP, Uwe Grigoleit, una docena de sesiones de trabajo, focalizadas en estos temas: Digital Supply Chain, ALM, Data & Analytics, Finanzas, S/4HANA, HXM, Enterprise Asset Management, Sostenibilidad, Integración, Inteligencia Artificial y BTP.

La ponencia de Grigoleit fue un repaso a la estrategia de SAP en torno a tres desafíos: transformación del negocio, resiliencia de la cadena de suministro y sostenibilidad. La visión de SAP en torno a la transformación del negocio pivota, según explicó Grigoleit, sobre la automatización y la analítica avanzada, con un papel central de RISE with SAP como vía hacia el Cloud ERP y de la inteligencia artificial a través de SAP Business AI. El directivo de SAP también mostró el roadmap de S/4HANA y las capacidades de SAP Signavio para acelerar la transformación de procesos, pasando a modelos predictivos que ayuden estratégicamente al negocio. En la cadena de suministro, se trata de

La ponencia de Grigoleit fue un repaso a la estrategia de SAP en torno a tres desafíos: transformación del negocio, resiliencia de la cadena de suministro y sostenibilidad

construir procesos robustos y eficientes y de interconectar toda la cadena.

En cuanto a las sesiones de trabajo, la sesión de S/4HANA, a la que asistieron María Rosa Ribó y Jordi Xofra por parte de AUSAPE, abordó temas relacionados con la estrategia de SAP, que pasa por RISE hasta el punto de que hay funcionalidades que sólo se van a desarrollar en RISE; el estado de la migración a S/4HANA, con un 50% de los clientes que ya han migrado o están migrando según SAP, y el Clean Core Dashboard, que ya está disponible desde el pasado agosto para ayudar en la migración al cloud privado en RISE. También se habló de ABAP Cloud, la nueva manera de programar en RISE y recomendada para on premise que cuenta con la nueva certificación SAP ABAP Cloud Certified Developer; de BTP, y de aprendizaje automático integrado en SAP IBP para ofrecer mejores propuestas a los planificadores de demanda y reducir su carga de trabajo.

En la sesión de inteligencia artificial estuvieron presentes David Arrizabalaga, Jordi Bartoli, David Gràcia e Íñigo Sacramento. En ella se incidió en que la IA debe contar con datos relevantes e información confiable y tener un uso responsable protegiendo y controlando el acceso a la información confidencial. Aquí se puso un ejemplo de IA generativa aplicada a albaranes en fábricas, reduciendo el tiempo necesario para gestionar las entradas/salidas en un 50%. Respecto al uso de este tipo de IA en ABAP Cloud, se expusieron tres casos de uso: para acelerar la generación y prueba de código y el tiempo de comercialización, para transformar migrando el código ABAP antiguo a ABAP Cloud, y para empoderar



a los desarrolladores para que estén más cerca de las necesidades del negocio y desarrollen soluciones más enfocadas.

Javier Ramírez acudió a la sesión de HXM, en la que se ofreció una visión general de las capacidades para ubicar los distintos módulos y componentes de la solución, así como una visión de proceso para contextualizar las sesiones relativas a las funcionalidades. También se mostraron todas las capacidades de SAP SuccessFactors en los procesos de reclutamiento, onboarding, aprendizaje, búsqueda de talento, desempeño, compensación y relevo. En conjunto, dentro del ámbito de los recursos humanos, las soluciones SAP SuccessFactors, SAP Fieldglass y SAP S/4HANA Cloud comprenden 24 pasos de los procesos de negocio relacionados con la fuerza de trabajo.

En lo referente a la sesión del área de Finanzas, Sara Antuñano destaca varios temas en los que está trabajando SAP y que se mencionaron en dicha sesión: cumplimiento tributario, solicitud de efectivo, acumulación inteligente, auditoría y verificación de gastos de viaje, procesamiento de facturas, evaluación de integridad de negocio, y gastos móviles. En la parte de S/4HANA Cloud, se habló de que la plataforma de Finanzas permite agilidad en el crecimiento y escalabilidad, acelerando el cierre y centralizando el reporting. Esto redundará en la mejora del tiempo de las tareas de consolidación, que siempre van al final en el circuito tradicional. Añadiendo la parte de BPT, se obtienen mejoras en Financial Close, planificación y análisis financiero (FP&A), Working Capital, tesorería y GRC.

La sesión de trabajo de Sostenibilidad contó con la presencia de Javier Mediavilla y giró en torno a las soluciones que ofrece SAP para este campo: SAP Sustainability Control Tower (para la gobernanza y reporte de parte de ESG), SAP Sustainability Footprint Management (para la acción climática) y SAP Sustainability Data Exchange

(para compartir datos de carbono). Asimismo, se hicieron algunas demos y se avanzó la necesidad de estar en RISE para usar soluciones de sostenibilidad.

En cuanto a la sesión de BTP, el representante de AUSAPE fue David Ruiz Badía. Esta sesión estuvo conformada por tres partes. La primera se dedicó a las últimas noticias y actualizaciones sobre los hitos más destacados de la estrategia y el roadmap de SAP BTP para 2024, el nuevo modelo de contrato BTP Enterprise Agreement (BTPEA) que sustituirá al Cloud Platform Enterprise Agreement (CPEA), la estrategia del runtime de SAP BTP y el foco que está poniendo SAP en la inteligencia artificial generativa en el plano de la BTP. En la parte centrada en SAP Build y SAP Build Code, se ofrecieron actualizaciones sobre cómo ayuda BTP a crear extensiones de Clean Core, las opciones de extensión en SAP BTP, el low code con SAP Build, el pro code con SAP Build Code y una demostración de IA generativa y extensibilidad con SAP Build Code. Aquí son de destacar las diferentes guías para ayudar a los desarrolladores a seleccionar las herramientas más adecuadas a cada escenario (SAP BTP Guidance Framework) y el papel que jugará el nuevo asistente Joule embebido en las nuevas versiones de las herramientas de desarrollo. La última parte estuvo centrada en ABAP Cloud, su versión entregada 2402 y las perspectivas y casos de uso de la IA generativa en ABAP, con un mensaje claro: el ABAP no ha muerto ni mucho menos.

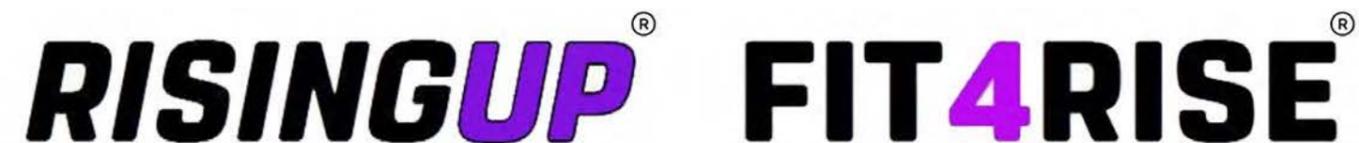
Dentro de la sesión de trabajo de Digital Supply Chain, se hizo un repaso a la estrategia de SAP DSC, incluyendo lo relacionado con sostenibilidad e IA, y se habló de las Business Networks. Asimismo, se repasaron las novedades del porfolio, tanto en planificación como en ejecución y manufactura.

En la parte dedicada a la gestión del ciclo de vida de aplicaciones (ALM), los temas fueron el roadmap de SAP ALM, las operaciones e implementación de SAP Cloud ALM y la transición de SAP Solution Manager a SAP Cloud ALM.

La reunión de Data & Analytics, por su parte, comprendió las novedades en la estrategia de SAP Analytics y la actualización del porfolio, en los apartados de SAP Cloud Analytics, Embedded Analytics en S/4HANA y Data Warehouse Cloud.

En la parte de Enterprise Asset Management (EAM), los temas planteados fueron cinco: SAP Asset Performance Management, S/4HANA Maintenance Management, S/4HANA Resource Scheduling, SAP Service and Asset Manager y SAP Business Network Asset.

Por último, en la sesión de Integración proporcionaron información sobre las actualizaciones, innovaciones y roadmap de la SAP Integration Suite, la Edge Integration Cell, el paso de SAP Process Orchestration a SAP Integration Suite, las opciones de conectividad con soluciones y servicios no SAP y el posicionamiento con Advanced Event Mesh. ■



Soluciones de seguridad, compliance, y conversión FUE

Acelerador de migración a SAP RISE

look@spinnerIT.com | www.spinnerIT.com



El Fórum AUSAPE se prepara para una edición histórica

En el año en que AUSAPE celebra su 30º Aniversario, la XIX edición del Fórum, que tendrá lugar en Granada el 28 y 29 de mayo, apunta a ser una de las más importantes de la historia de nuestra asociación. La excelente respuesta a la apertura del proceso de inscripciones, el récord de patrocinadores -superando por primera vez en la historia de AUSAPE los 70 patrocinadores- y la presencia confirmada de ponentes de primer nivel auguran un Fórum AUSAPE 2024 que dará mucho que hablar, tanto por las cifras como por la relevancia de sus sesiones y actividades.

Desde el pasado 4 de abril ya están a la venta las entradas para asociados de pleno derecho (clientes de SAP asociados a AUSAPE), clientes de SAP (no asociados a AUSAPE), público en general, colaboradores especiales (partners de SAP asociados a AUSAPE), tanto para los que engloban los 74 patrocinadores que deben inscribir a las personas cubiertas con su patrocinio como entradas adicionales que deseen adquirir, como los sponsors que deben adquirir sus entradas y/o aquellos colaboradores especiales que no son ni patrocinadores ni sponsors y que también deben adquirir sus entradas.

El interés generado por el inicio de las inscripciones ha superado todas las expectativas, hasta el punto de que sólo 3 horas después de enviar el mailing comunicando la apertura del proceso el 70% de los 7.000 destinatarios había abierto el mensaje. Un dato que llega de forma simultánea a otro hito para nuestra asociación como es superar los 10.000 seguidores en LinkedIn.

Por lo tanto, a pesar de que contamos con el mayor espacio de todos los Fóruns celebrados hasta el momento, con un auditorio del Palacio de Congresos de Granada que puede dar cabida a más de 2.000 personas, recomendamos a todos los interesados que reserven su plaza lo antes posible para garantizar su asistencia al evento.

El precio de las entradas para los asociados de pleno derecho es de 650 euros por persona, mientras que para los clientes de SAP no asociados será de 760 euros, de 1.320 euros para los colaboradores especiales que no patrocinan el Fórum y de 1.650 euros para el público en general. Se trata de precio para dos días con todos los costes incluidos: pernoctación en hotel de 4*, transfers internos, entrada al Fórum, cenas, espectáculo y comidas.

Este XIX Fórum AUSAPE contará con un importante apoyo de los patrocinadores: un total de 74 firmas han mostrado su respaldo, en las diferentes categorías Especial, Oro, Plata, Bronce y Estándar. Así, los patrocinadores Especiales serán cuatro: SEIDOR, Inetum, Avvale y Minsait, y habrá 11 patrocinadores Oro: por orden alfabético, Ayesa, Brait, CBS, Google, LRS, SoftwareOne, Oreka IT, Red Hat, Sothis, T4S y Zoi.

Los patrocinadores Plata serán 10: Blackline, Code 10, Cuviv, DXC, Enzyme, Microsoft, Panaya, SAP Concur, Stratesys y Syntax, mientras que la lista de patrocinadores Bronce comprende a: ABESemantic, Allight, Amazon, AmyPro, AP-Solut, ApliRH, Aser IT, ASPA, Common, Consultia, Ecosio, Edicom, EPI-USE, Eviden, EY, HR Path, IDOM, Inprosec, MSG, NTT Data, Qlik, Plexus, Precisely, Resulto, SAP Tools, SAPIMSA, SDworx, Serrala, SmartShift, SNP Group, Spinner IT, Viseo y Vistex. Por último, los patrocinios Estándar serán: Arsys, Convista, Ebal IT, Esker, Evora IT, Exequam, Fujitsu, High Radius, Imagine Right, MatchPoint, T-Systems, SCL, SUSE, Symtrax y UST Global España.



Todos los patrocinios se suscribieron de forma inmediata, superando las previsiones y la lista ya se encuentra cerrada. En estos momentos está en marcha la campaña de contratación de los sponsors. Al día siguiente de ponerla en marcha, ya contamos con la participación de Digi Digital y de SEEBURGER. Asimismo, hemos cerrado la participación por parte de SOPRASTERIA y estamos en conversaciones para promocionar espacios con otros colaboradores especiales. Si alguna firma quiere esponsorizar o incrementar su presencia en el Fórum, puede contactar directamente con nuestra directora general, Ana Encinas, en la dirección de correo: ana.encinas@ausape.com.

La agenda, articulada en torno al leitmotiv "Soft Innovation: What Else...? Inteligencia humana e innovación infinita", incluirá, el martes 28, la inauguración a cargo del presidente y vocal de Grandes Eventos de AUSAPE, Nacho Santillana, y una ponencia magistral sobre "Inteligencia humana e innovación infinita" conducida por el especialista en robótica y automatización Alejandro Alonso Puig, que fue el primer presidente de la Asociación de Robótica y Domótica de España. Habrá también numerosas sesiones paralelas, de la mano de los colaboradores especiales de AUSAPE y sus clientes.

El miércoles 29 comenzará con la actuación del humorista Daniel Delacámara "Risiliencia: afrontando con humor", para continuar con la ponencia de la directora de Operaciones de SAP, Anna Oró, sobre SAP y la inteligencia humana en el negocio; sesiones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE; Tracks dedicados a BTP, Sostenibilidad, Mujer y Tecnología, Empleo y Formación, Internacional y la entrega de los Premios Sostenibilidad 2023, además de nuevas sesiones paralelas. La mesa redonda Sin Filtro, moderada por Marcelo Castelo, autor del modelo general de las tres dimensiones de la comunicación, y el acto de clausura darán paso

a la cena de gala que pondrá el broche de oro al Fórum AUSAPE 2024. Este año se ha modificado la agenda, dejando la cena de gala para el final del encuentro, de cara a facilitar la asistencia a las sesiones del segundo día.

Como novedades, este año vuelve el Foro Empleo, facilitando un punto de encuentro entre estudiantes que cursan programas formativos certificados por SAP y empresas y partners que buscan este tipo de profesionales, y se habilitará una sala de prensa para facilitar el trabajo de los medios asistentes. Y como en cada edición, facilitaremos y promoveremos el networking, tanto durante los almuerzos y cenas de los dos días como en un nuevo espacio para celebrar reuniones individuales entre clientes y partners.

Será, por tanto, un Fórum histórico, en el que invitamos a participar a todo el ecosistema SAP, que podrá formar parte de uno de los eventos independientes de referencia dentro del sector TIC y celebrar con nosotros nuestro 30 Aniversario, en el que nos esperan muchas sorpresas. Toda la información sobre nuestro gran encuentro anual está disponible en la página web de AUSAPE <https://ausape.org>, donde además aquellos clientes de SAP que aún no se han unido a la asociación pueden contactar con nosotros para asociarse.

Finalmente, la primera semana de abril tuvo lugar el encuentro institucional entre el director del Palacio de Congresos de Granada, Francisco Barranco, y el presidente y vocal de Grandes Eventos de AUSAPE, Nacho Santillana, conjuntamente con la directora general de AUSAPE. Barranco agradeció la aportación y el acercamiento de un evento tecnológico de estas características a la ciudad de Granada y se puso, junto a su equipo directivo, a disposición de todo lo que puedan hacer en pro del éxito de la convocatoria (medios de comunicación, organización, etc.). En el plano social, se acordó con la responsable del Centro de Transfusión de la ciudad de Granada la organización de una donación de sangre los dos días del Fórum de 9:30 a 13:30 horas en la sala U1 del Palacio de Congresos. Asimismo, se está seleccionando la causa social hacia la que podamos canalizar la donación anual de AUSAPE. ¡En definitiva, Granada ya nos está esperando con los brazos abiertos!

PONENTES DE PRIMER NIVEL EN EL FÓRUM AUSAPE

Uno de los aspectos que más se están cuidando en la organización del XIX Fórum AUSAPE es la intervención de ponentes de primer

nivel, que trasladen a los asistentes su conocimiento experto y su talento en sus respectivos ámbitos profesionales.

De esta forma, contaremos con Alejandro Alonso Puig, especialista en robótica y automatización que acumula más de 30 años de experiencia en estos dos campos. Alonso Puig ha trabajado para empresas como IBM, Honeywell, ABB Mobile Robotics (ASTI), Quark Robotics, o Infinium Robotics en Singapur. Asimismo, ha sido vicepresidente de la Hisparob, la Plataforma Española de Robótica, durante una década y fue el primer presidente de la Asociación de Robótica y Domótica de España (ARDE).

Como desarrollador, ha creado diversos robots, desde humanoides a sistemas de transporte inteligente, varios de los cuales se pueden contemplar en el Museo de Robótica en Madrid. Actualmente dirige el Servicio de Consultoría Tecnológica aKacis en áreas de desarrollo de producto, I+D+i, gestión de startups e inversores.

Alonso Puig tiene además otra faceta: la de escritor y conferenciante. Como escritor, ha publicado tres libros sobre temáticas relacionadas con la robótica: Drones Profesionales, Usos y Técnica; ROS programming with Python y Libro Gordo de Robotica. Además, imparte conferencias de forma profesional sobre temas de tecnología y compagina sus actividades con las de profesor universitario en materias de tecnología e innovación.

Y si nos vamos a una vertiente más lúdica, tendremos al monologuista Dani Delacámara, que desde hace más de 25 años representa monólogos en espectáculos teatrales, televisión y radio. Monologuista del Club de la Comedia desde sus inicios, ha actuado con compañeros como Leo Harlem, aunque últimamente se prodiga más en solitario.

Sus actuaciones se han emitido en Comedy Central, Paramount Comedy, el programa de José Mota en TVE y en diversos programas de monólogos en Antena 3, Telecinco y la Sexta. En la radio, pudimos escucharle durante 20 años con Luis del Olmo, Juan Ramón Lucas o Isabel Gemio, y ha publicado artículos en varios medios como Marca y ABC, siempre en clave de humor.

Además de humorista, Delacámara es licenciado en Periodismo, Solfeo y Arte Dramático, y profesor de Comedia y Oratoria en un máster universitario donde enseña a trabajar la energía del humor y a hablar en público divirtiéndose. Todas estas dotes humorísticas y comunicativas las pone también al servicio de las empresas, impartiendo talleres y conferencias para entrenar el sentido del humor en empresas, equipos de trabajo y CEO con ganas de sacarle el máximo partido al humor en su día a día. ■



Conversando sobre inteligencia artificial con Jesús Martínez León (SAP España) y Chema Villares (Grupo Ubesol)

En la sesión magistral Experiencia SAP con ChatGPT, que AUSAPE organizó junto a T4S, Inetum y Microsoft el pasado mes de febrero, tuvimos la oportunidad de conversar después de sus presentaciones con Jesús Martínez León, director de Innovación y Soluciones de SAP España, y Chema Villares, director de Inteligencia Artificial de Grupo Ubesol. Martínez León y Villares nos ofrecieron, como fabricante y cliente, sus interesantes puntos de vista sobre las oportunidades que se abren para las compañías con el uso de la inteligencia artificial, siempre y cuando sepan emplearla de forma segura y responsable y aplicarla a mejoras concretas en las operaciones y el negocio.

JESÚS MARTÍNEZ LEÓN, DIRECTOR DE INNOVACIÓN Y SOLUCIONES DE SAP ESPAÑA

AL ABORDAR LA INTERACCIÓN ENTRE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA INTELIGENCIA HUMANA, HAS DEFENDIDO QUE LA ÚLTIMA PALABRA SIEMPRE LA DEBERÍA TENER EL SER HUMANO. ¿CÓMO SE PUEDE GARANTIZAR ESTO?

En SAP basamos nuestra propuesta de inteligencia artificial en tres pilares fundamentales: que sea relevante, que sea confiable y una tercera pata importantísima: que sea responsable. Y esto es lo que atañe a cómo vamos a garantizar desde SAP que todo lo que va a ocurrir gracias a la IA ocurra de una forma que cumpla toda la normativa vigente, velando por la privacidad y la seguridad de los datos, pero también, muy importante, que sea siempre el ser humano el que vigila todo lo que ocurre en la IA, que sea capaz de supervisar cómo esa IA va aprendiendo y, en última instancia, que cumpla los máximos estándares éticos. Estándares que incluyen, efectivamente, que el ser humano siempre debe ser quien modele esta tecnología.

SE HABLA MUCHO DE LA CALIDAD DEL DATO, DE CÓMO ALIMENTAR CON DATOS SUFICIENTES Y DE CALIDAD ESTOS MODELOS DE IA. ¿CONSIDERAS QUE LA EXPERIENCIA DEL DÍA A DÍA DEL PROPIO USUARIO TAMBIÉN PODRÍA ENTRENAR AL MODELO?

Absolutamente. En el caso de SmartCase Application, donde gracias a la IA conseguimos conciliar facturas con pagos, que es una de esas tareas tediosas que no aportan ningún valor, en esos primeros pasos donde la IA está aprendiendo habrá una fase de entrenamiento, con lo cual la IA aprenderá de las correcciones que haga la persona encargada de esa tarea inicialmente. Eso va a hacer que el modelo vaya aprendiendo y cada vez sea más inteligente, hasta llegar, como en el caso de SBB, los ferrocarriles suizos, a conciliar hasta un 99% de todas las facturas. Claro, para llegar hasta ahí efectivamente ha habido que aprender, y en ese procedimiento de aprendizaje es donde actúa en su mayor parte la supervisión humana.



Y YA HABLANDO DEL MODELO DE AI FOUNDATION, UN MODELO COLABORATIVO ENTRE SAP, CLIENTES, USUARIOS, PARTNERS... ¿CÓMO SE ESTRUCTURA?

En SAP tenemos, por una parte, la responsabilidad de ofrecer una plataforma tecnológica que ya tenga servicios que podemos proporcionar a los clientes, tipo extracción inteligente de información de documentos, sugerencias para completar la estructura de un dato maestro... Pero a su vez, SAP no compete en modelos de inteligencia artificial de tipo genérico como los Large Language Models (LLM); apostamos por integrarnos en esas mejores prácticas del mercado con aquellas empresas, tanto open source como del ámbito privado, que son las que están evolucionando constantemente. Nosotros pretendemos, a través de la AI Foundation, aprovechar lo mejor que esas empresas nos pueden proporcionar, pero siempre garantizando nuestros tres pilares. Ahí tenemos, por ejemplo, el caso del Generative AI Hub. Y hay otra parte también muy importante, que es dar la posibilidad, tanto a los clientes como a los partners implantadores, de desarrollar sus propios casos de uso que los diferencien de la competencia. Para eso, garantizamos que, dando esos servicios, ellos tienen plena libertad para utilizar todo el ecosistema SAP.

CHEMA VILLARES, DIRECTOR DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL DE GRUPO UBESOL

CUANDO EN GRUPO UBESOL SURGE LA IDEA DE UTILIZAR INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA CREAR UN ASISTENTE DE SOPORTE COMO VUESTRO GUBIT, ¿CUÁL ES LA REACCIÓN DE LA DIRECTIVA?

El papel de la junta directiva ha sido esencial, fomentándolo directamente. Para que haya adopción de este tipo de tecnología, es un proceso que tiene que venir desde arriba. En la última asamblea del comité de dirección, cuando los directivos visitaron las diferentes fábricas del grupo, el mensaje fue muy claro: hay que implementar esta tecnología, esto va a ser un cambio tecnológico, pero antes de implementarla lo que tenemos que hacer es poner mucha atención a los datos. Al final, en todas las compañías el problema es el dato, porque la inteligencia artificial no es inteligente, depende de lo que la entrenes; si esos datos no están bien, la información que te va a dar es errónea. Entonces, la adopción fue sencilla: si el CEO de la compañía te dice que OK, toda la organización de arriba a abajo va a hacerlo.

¿Y LA RESPUESTA DE LOS TRABAJADORES?

Al principio la imagen era curiosa. Cuando yo me incorporé a la compañía, la gente me decía: "Oye, tú eres el de la inteligencia artificial, tú eres el que me va a quitar a mí el trabajo". Y yo decía: "Vamos a ver, la inteligencia artificial no va a quitar el trabajo a nadie". Lo que sí es cierto es que, en una compañía, aquellos que no sepan utilizar la IA sí serán sustituidos por aquellos que sí saben usarla, simplemente por una cuestión de productividad: un trabajador que sabe utilizar IA va ser mucho más productivo que uno que no. Así que los empleados al principio eran un poco reacios pero después han visto las bondades de la IA, que está ahí para ayudarles a fomentar su trabajo y, sobre todo, a quitarles trabajos repetitivos que no les aportan absolutamente nada. Porque lo que queremos es sacar lo mejor de ellos, que tengan tiempo para pensar, pensar en el futuro y que la compañía tenga mejores resultados.



Y EN EL CASO CONCRETO DE LA APLICACIÓN DE ESTE ASISTENTE, ¿LOS RESULTADOS OS ESTÁN ANIMANDO A PLANTEAROS UTILIZAR LA IA EN OTRAS ÁREAS DE LA EMPRESA?

Por supuesto. Es una apuesta totalmente firme. Para mí, ha sido fundamental el despliegue de ChatGPT. A finales del año pasado dieron la oportunidad de usar ChatGPT Team a partir de dos licencias y ahora estamos en un despliegue auténtico. Al final estamos creando, departamento a departamento y función por función, GPTs personalizados que hacen una función determinada. Algo tan sencillo como, por ejemplo, que el departamento de Comunicación recibe un briefing del departamento de Marketing para comunicar un nuevo producto, este tiene que entenderlo y hacer la comunicación en las diferentes redes sociales. Si entrenamos un GPT con todas las publicaciones de las diferentes redes sociales, le estoy enseñando cómo estructuro mis publicaciones, con qué tipo de tono y qué tipo de mensaje. En hacer un trabajo como ese tardas una o dos horas; ahora con estos GPTs entrenados lo que hacemos es recibir el briefing, dárselo a ChatGPT y automáticamente se sale la publicación, con lo cual un proceso de dos horas lo has hecho en tan sólo cinco minutos. Evidentemente, luego lo tendrás que revisar, con lo que el factor humano es de vital importancia para que el proceso sea exitoso. Nos hace el 80% del trabajo, nos elimina el miedo al folio en blanco, pero al final siempre tiene que haber una persona por detrás que supervise todas las salidas. ■



NUEVOS ASOCIADOS

En este número damos la bienvenida a:

ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



El Área Metropolitana de Barcelona (AMB) es la administración pública del territorio metropolitano de Barcelona, que ocupa una extensión de 636 km² y está formada por 36 municipios donde viven más de 3,2 millones de personas.

El área metropolitana es un hecho territorial, social, demográfico, económico y cultural que ha ido tomando forma a lo largo del último siglo, como producto del crecimiento y la conexión de los sistemas urbanos del entorno barcelonés. Es la aglomeración metropolitana más importante del Mediterráneo occidental, donde se genera la mitad del PIB de Cataluña.

ecosio es un proveedor líder de integración B2B especializado en el intercambio electrónico de datos (EDI, Web EDI y facturación electrónica global) que ayuda a las empresas a automatizar sus comunicaciones B2B. La solución única y completamente gestionada de ecosio se caracteriza por una facilidad de uso excepcional, integración nativa con SAP y una atención al cliente sobresaliente.



Como líder mundial en bebidas espirituosas premium, Beam Suntory inspira conexiones humanas. Consumidores de todos los rincones del planeta demandan marcas, entre las que

se incluyen marcas icónicas como los bourbons Jim Beam, Maker's Mark y Kakubin Suntory whisky, así como marcas premium de renombre mundial como los bourbons Knob Creek, Basil Hayden's, y Legent, whiskies japoneses Yamazaki, Hakushu y Hibiki, whiskies escoceses Teacher's, Laphroaig, y Bowmore, Canadian Club whisky, tequilas Hornitos y Sauza, vodkas EFFEN y Pinnacle, ginebras Sipsmith y Roku, y licor Midori. Beam Suntory se creó en 2014 al unir al líder mundial en bourbon y al pionero en whisky japonés para formar una nueva compañía con mucha historia, pasión por la calidad, espíritu innovador y una visión de Growing for Good. La sede se encuentra en Nueva York, NY, y Beam Suntory pertenece al grupo Suntory Holdings Limited de Japón.



Reliable Connections

Oetiker es una empresa familiar fundada en 1942 en Horgen, Suiza por el Sr. Hans Oetiker - quien inventó la primera abrazadera con oreja del mundo. El Grupo Oetiker ha desarrollado y fabricado miles de millones de soluciones de conexión cada año en base a los valores que han sostenido nuestro éxito durante 75 años. Las conexiones de Oetiker mejoran la seguridad, el rendimiento y la fiabilidad de nuestros clientes. Cada día, miles de millones de personas confían en nuestras conexiones de calidad para ayudar a cargar sus vehículos eléctricos, regar sus cultivos, suministrar tratamientos médicos que salvan vidas y mucho más.

PRISA es el grupo empresarial líder en la creación y distribución de contenidos educativos, de información y entretenimiento en el mercado de habla hispana. Presente en 23 países, PRISA llega a millones de personas a través de sus marcas globales: Santillana, EL PAÍS, LOS40, W Radio o AS. PRISA es uno de los principales grupos de educación y medios de comunicación del mundo hispano por la gran calidad de sus contenidos y por su voluntad de participar en la economía digital a través de la conectividad y la innovación en productos y servicios. Su presencia en Brasil y Portugal, y en el creciente mercado hispano de EEUU, le abre un mercado global de más de 700 millones de personas.



COLABORADORES ESPECIALES:



smartShift es un líder mundial en migración y optimización de código personalizado de SAP y ofrece soluciones impulsadas por IA que entregan código seguro, estable y optimizado en cuestión de semanas. Con un historial de modernización de más de 3300 sistemas SAP y conversión de más de 3 billones de líneas de código, muchos de los clientes de SAP más grandes del mundo confían en smartShift.

Toshiba Tec en España es proveedor líder de soluciones tecnológicas que operan en múltiples industrias que varían desde entornos de oficina, industria, logística, retail y educación. Especialistas en equipos multifunción para gestión documental y soluciones de impresión de etiquetas, códigos de barras y RFID, para ayudar a las organizaciones a transformar la manera en la que crean, registran, comparten, gestionan y muestran la información.



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

ENTREVISTA A FERNANDO AGUILAR, SOCIO DIRECTOR DE MATCHPOINT

"En lo relativo al licenciamiento SAP, el conocimiento es poder"

Fernando Aguilar Fresco es el Socio Director de MatchPoint, compañía que fundó hace algo más de cinco años después de una larga trayectoria en el mundo de la consultoría tecnológica y que a día de hoy es un referente en España en asesoramiento para la optimización del licenciamiento SAP.

Fernando es Ingeniero Industrial, especialidad Organización por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales de Bilbao y cuenta además con un MBA por la Universidad de La Salle – Ramón Llull. Con más de 25 años de experiencia a sus espaldas, Fernando destaca especialmente por la excelencia en el servicio a los clientes y por su liderazgo para que MatchPoint refleje una serie de valores fundamentales como son el espíritu de superación, el trabajo en equipo, la resiliencia para crear valor a largo plazo, la honestidad e integridad y la pasión por la satisfacción de los clientes.

EL LICENCIAMIENTO ES UNO DE LOS TEMAS MÁS DELICADOS QUE TIENEN QUE ABORDAR LOS USUARIOS DE SAP. ¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE EVITAR SITUACIONES DE SOBRELICENCIAMIENTO E INFRALICENCIAMIENTO?

Ambas situaciones suponen un riesgo económico muy importante si se encuentran alejadas de una situación adecuada, en la que el uso está en línea con las cantidades licenciadas. La primera situación genera importantes sobrecostes a lo largo del tiempo y la segunda genera situaciones delicadas en las auditorías, al tener que incurrir en costes no previstos, desde una situación negociadora débil, totalmente controlada por SAP.

Nuestro partner VOQUZ Labs hizo un estudio de más de 50 clientes hace 3 años en donde se observó que únicamente el 10-15% de los clientes tenían una situación equilibrada. La mayor parte de los clientes tenían sobredimensionamiento principalmente en las licencias de usuario si bien también había un porcentaje de compañías con infralicenciamiento.

Esta situación se deriva de la complejidad de las normas de licenciamiento de SAP, de los cientos de métricas y productos en los que es importante conocer la letra pequeña y por lo tanto de la dificultad de disponer de visibilidad sobre lo usado y lo contratado. Justamente, disponer de esta visibilidad es algo fundamental en la metodología de MatchPoint para ser capaces de analizar cada situación particular e identificar las posibilidades de optimización,



valorar los riesgos de auditoría, elaborar los escenarios y business case de conversión a S/4HANA o RISE, etc.

DESDE LA APARICIÓN DE SAP S/4HANA HACE CASI 10 AÑOS, LOS CLIENTES SE ESTÁN ENFRENTANDO A LA NECESIDAD DE CONVERTIR SUS LICENCIAS A LICENCIAS DE S/4HANA. ¿QUÉ DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES SE PRESENTAN?

Los clientes invierten cantidades enormes, tanto en licencias como en recursos internos y de sus partners para las implantaciones y la operación de sus entornos SAP. Para muchas empresas el mayor desafío está en los recursos necesarios para el proyecto de conversión técnica a S/4HANA, después de haber invertido de forma intensiva en su entorno SAP ECC en los últimos años. En algunos sectores las mejoras tecnológicas de S/4HANA pueden ser diferenciadoras y aportar beneficios de negocio claros, pero también hay sectores más tradicionales donde no es así.

Adicionalmente, los desafíos en la conversión del licenciamiento no son pocos. Actualmente el principal desafío es la dura posición negociadora de SAP dada la enorme barrera de salida existente, enfocada a RISE y la dificultad para disponer de la información necesaria para tomar la decisión, la visibilidad que comentaba anteriormente. En el modelo RISE además del riesgo económico en los diferentes componentes de la suscripción, software, infraestructura y servicios, nuestros clientes ven también un desafío importante en lo relativo a la falta de control y al nivel de servicio.

Pero en todo desafío hay oportunidades, y en el caso de la conversión del licenciamiento a S/4HANA o RISE, después de 10, 20 o más años comprando licencias SAP, tenemos la oportunidad única de negociar un nuevo contrato, de dimensionarlo adecuadamente, conseguir las mejores condiciones posibles y minimizar los riesgos.

¿CÓMO AYUDAN LAS SOLUCIONES DE MATCHPOINT A LOS CLIENTES DE SAP?

En este entorno complejo, somos capaces de ayudar a nuestros clientes gracias a nuestra especialización e independencia de SAP y para ello, contamos en el equipo con capacidades multidisciplinares, desde ingenieros, informáticos o economistas hasta perfiles de inteligencia de negocios. Ayudamos a nuestros clientes a entender su situación actual, identificar las diferentes alternativas y posibilidades de optimización, de tal forma que puedan tomar la mejor

".. después de 10, 20 o más años comprando licencias SAP, tenemos la oportunidad única de negociar un nuevo contrato, de dimensionarlo adecuadamente, conseguir las mejores condiciones posibles y minimizar los riesgos"

decisión posible para su compañía. En lo relativo al licenciamiento SAP, el conocimiento es poder, dado que permite a nuestros clientes tomar el timón y ser proactivos lo cual es de gran importancia en cualquier negociación con SAP.

Habitualmente usamos dos soluciones de nuestro partner VOQUZ Labs en nuestros proyectos: "samQ License Optimizer for SAP" nos aporta información sobre la situación del licenciamiento y su potencial de optimización y "visoryQ Business Case Builder for SAP" que nos permite elaborar los business case y TCO para analizar y comparar los diferentes escenarios de conversión a S/4HANA o RISE. ■

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

Innovación y Crecimiento Exponencial: La Trayectoria de EBAL IT con Vicente Pérez Jodar

La historia de EBAL IT, una compañía tecnológica radicada en Palma de Mallorca, destaca por su crecimiento sostenido y su enfoque en la innovación. Dirigida por Vicente Pérez Jodar, la empresa ha logrado destacarse en el sector, duplicando su tamaño anualmente y recientemente ha sido nombrada Partner Silver de SAP. Conversamos con Vicente para conocer más sobre el camino que ha recorrido EBAL IT, los retos enfrentados y cómo su reciente desarrollo mejora la interacción con la Agencia Tributaria.

VICENTE, CUÉNTANOS UN POCO SOBRE EL INICIO DE EBAL IT Y LO QUE MOTIVÓ SU FUNDACIÓN

EBAL IT nació de la visión de transformar la manera en que las empresas interactúan con la tecnología. Desde el principio, nuestro objetivo fue simplificar los procesos complejos y hacer que la tecnología fuera accesible y útil para empresas de todos los tamaños.

HABÉIS LOGRADO UN CRECIMIENTO IMPRESIONANTE EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, CASI EL 100% ANUAL. ¿A QUÉ ATRIBUYES ESTE ÉXITO?

Creo que nuestro éxito se debe a nuestra capacidad de adaptarnos rápidamente a las necesidades del mercado y a nuestra dedicación por ofrecer soluciones innovadoras y eficaces. Nuestro equipo está comprometido con la excelencia y eso se refleja en todo lo que hacemos. Además, es fundamental destacar la confianza que nos han brindado y siguen brindándonos clientes clave como Meliá, Air Europa, Avoris, e IBSalut, entre otros. Esta confianza es un pilar esencial para nuestro crecimiento y nos motiva a continuar mejorando y expandiendo nuestras soluciones.

RECIENTEMENTE, EBAL IT HA SIDO RECONOCIDO COMO PARTNER SILVER DE SAP. ¿QUÉ SIGNIFICA ESTE LOGRO PARA TU EMPRESA?

Obtener el estatus de Partner Silver de SAP es un reconocimiento a nuestro arduo trabajo y dedicación. Es una validación de nuestra expertise y nuestro compromiso con las soluciones SAP, y nos posiciona como un jugador clave en el ecosistema SAP.

NOS HAS COMENTADO SOBRE UN DESARROLLO INNOVADOR PARA LA CONEXIÓN CON LA AGENCIA TRIBUTARIA. EXPLÍCANOS MÁS SOBRE ESTO Y CÓMO BENEFICIA A VUESTRAS SOLUCIONES.

Uno de nuestros desarrollos más recientes es una solución que facilita la gestión de embargos de proveedores, y próximamente de empleados, mediante una conexión directa con la Agencia Tributaria (AEAT). Esto simplifica enormemente los procesos administrativos, asegurando cumplimiento y eficiencia. Es un claro ejemplo de cómo la tecnología puede ofrecer soluciones a problemas complejos de manera sencilla y efectiva. Actualmente, estamos en negociaciones con varios clientes en Mallorca para la implementación de esta solución en el área de proveedores y, próximamente, en el de empleados, lo que demuestra el interés



ya la aplicabilidad de nuestras innovaciones en distintos sectores y regiones.

¿QUÉ SIGUE PARA EBAL IT? ¿HAY ALGÚN PROYECTO EMOCIONANTE EN EL HORIZONTE?

Estamos continuamente explorando nuevas tecnologías y oportunidades de mercado. Sin revelar demasiado, puedo decir que tenemos varios proyectos muy interesantes en desarrollo que creemos que tendrán un impacto significativo en la manera en que las empresas utilizan la tecnología SAP. Entre estos proyectos futuros, destacamos uno enfocado en la gestión dinámica de licencias de usuario. Además, acabamos de terminar y estamos en proceso de implantación en un cliente de un sistema de libro de pedido a nivel de organización de compras, lo cual es un claro indicativo de nuestro compromiso por ofrecer soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades específicas de nuestros clientes.

CONCLUSIÓN:

EBAL IT, bajo la dirección de Vicente Pérez Jodar, es un ejemplo de cómo el compromiso con la innovación y la adaptabilidad al mercado pueden resultar en un crecimiento sostenido. Con proyectos futuros prometedores, la empresa está en camino de continuar su desarrollo y éxito, manteniendo siempre una actitud práctica y centrada en resolver problemas reales. ■



Sistema integral de recuperación y gestión automática de embargos de la AEAT



ebalit.com
linkedin.com/company/ebalit
info@ebalit.com



JOSE IGNACIO MARTÍN FERNANDEZ: SAP SENIOR MANAGER EVIDEN OFICINA DE BARCELONA

"Desde Eviden priorizamos la confianza y el compromiso real con el usuario de SAP"

¿CÓMO ENTIENDE EVIDEN LA RELACIÓN CON SUS CLIENTES Y USUARIOS DE SAP?

No todos los clientes son iguales, ni cada solución particular es aplicable a todos los clientes. Cada cliente tiene sus propias necesidades, preferencias y expectativas, por lo que es fundamental escuchar activamente y comprender sus requerimientos de negocio en el entorno de su sector y ciclo empresarial.

Desde Eviden priorizamos la confianza y el compromiso real con el usuario de SAP, para poder establecer una relación profesional de beneficio mutuo, identificando soluciones, puntos fuertes que potenciar y objetivos que cumplir. Respetar este axioma, nos ha permitido colaboraciones duraderas de más de 20 años, entendiendo que cada cliente es único y requiere un trato diferencial.

Eviden quiere ser el socio tecnológico de los clientes con los que trabaja, orientándole y haciéndole participe de cada solución SAP que implementamos conjuntamente y de forma alineada. Nos esforzamos por seguir una planificación realista, un seguimiento constante y una evaluación continua para garantizar la satisfacción de los clientes con "soluciones usables" desde el principio tanto en proyectos complejos como en peticiones acotadas.

¿A QUÉ TE REFIERES CON LA USABILIDAD DE LAS SOLUCIONES SAP QUE EVIDEN IMPLEMENTA EN LOS CLIENTES?

En Eviden queremos tratar a nuestros clientes como lo que son, únicos y con voluntad de evolucionar sus productos y procesos de negocio hacia la excelencia.

No es un objetivo de Eviden implementar la última versión de un producto por moda, sino implementar la solución que realmente necesita un usuario o cliente con orientación empresarial. "Estar a la última" por el mero hecho de "estar", no agrega ningún valor. La experiencia acumulada de Eviden, hace que nuestros equipos planteen soluciones dentro del marco de la evolución SAP, pero siempre centrados en el valor real que estos otorgan a las empresas, más allá del propio producto, módulo, solución o complemento de SAP a implementar.

¿QUÉ PASOS RECOMIENDA EVIDEN PARA ALINEAR CORRECTAMENTE LOS PROYECTOS SAP CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES?

Desde Eviden empleamos la metodología SAP Activate para ofrecer un enfoque ágil y práctico para implementar proyectos.



Seguimos una serie de fases y actividades que guían a los equipos de proyecto, desde la planificación hasta la puesta en marcha y posterior soporte requerido. Las características clave de SAP Activate incluyen la colaboración en equipo, la orientación basada en roles, la gestión de cambios y la adopción de tecnología emergente como la inteligencia artificial y el entorno Cloud.

Para ello establecemos un liderazgo fuerte y comprometido con los retos empresariales acordados y priorizamos la sponsorización interna de los equipos de trabajo del cliente, para que apoyen y lideren el cambio tecnológico requerido por su empresa.

En Eviden potenciamos el uso de soluciones estándares SAP mediante aceleradores que favorecen la realización de actividades propias de cada departamento en cualquier sector empresarial.

¿QUÉ OFRECE EVIDEN COMO VALOR AÑADIDO PARA HACER QUE CADA CLIENTE SE SIENTA ÚNICO?

Con un equipo de más de 200 consultores SAP localizados en Iberia, aprovechamos la experiencia acumulada, fomentando que los profesionales de Eviden trabajen como un equipo siguiendo una metodología y repositorio común de trabajo de SAP, contando con las últimas Certificaciones Oficiales de acreditación de los productos SAP.

La colaboración transversal entre las distintas áreas de la práctica de SAP de Eviden en Iberia y la relación con otros departamentos de soluciones complementarias, nos permite abordar y proponer soluciones de mercado orientadas a las necesidades reales de los clientes para los que trabajamos independientemente de la Solución SAP elegida. ■

EVIDEN

Expanding the possibilities of data and technology

¿Quieres más información?
Descúbrenos aquí:



ENTREVISTA A JUAN ANTONIO TREVEJO RESPONSABLE DEL ÁREA CLOUD DE ALTIM



“Cualquier momento es bueno para abordar la migración al Cloud con S/4 HANA”

COMO RESPONSABLE DEL ÁREA CLOUD DE ALTIM ¿QUÉ MOTIVA LA APUESTA DE SAP POR EL CLOUD COMO PLATAFORMA PRINCIPAL PARA S/4HANA FRENTE AL ON-PREMISE?

El Cloud se ha convertido en la plataforma universal para todo tipo de aplicaciones. De esta forma, algo que hace unos años era una moda, hoy es una realidad.

¿CÓMO VES DESDE ALTIM LA TRANSICIÓN DE LOS CLIENTES A S/4 HANA?

Hemos recorrido un largo camino con nuestros clientes. Muchos de ellos comenzaron con R3 en el año 1992. A partir del año que viene, si no están en el nivel de parches adecuado, no tendrán acceso al mantenimiento convencional. La migración es un proceso que va muy rápido y es importante comenzar cuanto antes.

¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS CLAVE DE S/4HANA CLOUD PÚBLICO FRENTE A LA VERSIÓN ON-PREMISE?

Desde el punto de vista tecnológico, las principales ventajas son la mayor escalabilidad según las necesidades del negocio, el mantenimiento con actualizaciones incluidas que reduce costes y la carga de trabajo en el departamento de IT y, sin lugar a duda, la ciberseguridad. Para aquellas empresas que quieran cambiar o mejorar su actual ERP, S/4HANA Cloud Público es la vía más rápida que facilita el acceso a otras innovaciones.

¿CUÁNDO Y POR QUÉ CONVIENE MIGRAR A S/4HANA EN LA NUBE? ¿QUÉ FACTORES DETERMINAN LA MEJOR OPCIÓN PARA CADA EMPRESA?

Cualquier momento es bueno para abordar la migración al Cloud con S/4 HANA, aunque existen momentos óptimos como la necesidad de renovación de hardware por obsolescencia, la necesidad de evolución del ERP por cambios en los procesos o incluso por obsolescencia del software que impide estar al día en el soporte de SAP. Teniendo en cuenta las ventajas del Cloud, la decisión dependerá de los recursos de cada empresa, de los objetivos estratégicos y, en algún caso, del tipo de operaciones de la compañía.

¿A QUÉ DESAFÍOS SE ENFRENTAN LAS ORGANIZACIONES EN LA MIGRACIÓN A SAP S/4HANA Y CÓMO ALTIM LOS AYUDA A SUPERARLOS?

Uno de los principales desafíos es la complejidad técnica que varía en función de la migración que se decida abordar. Una migración en formato Brownfield puede resultar compleja por los cambios tecnológicos. Si a esto le añadimos nuevos procesos o reingeniería de alguno de los existentes, esta complejidad aumenta. Se trata de lograr que la migración aporte los beneficios de la nueva tecnología que SAP ha incorporado a S/4 HANA. Altim, con sus más de 23 años de experiencia en implantaciones y estos últimos con S/4HANA, puede ayudar a plantear el escenario y momento más conveniente para la migración.

¿QUÉ ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS EMPLEA ALTIM PARA GARANTIZAR UNA MIGRACIÓN A S/4HANA EXITOSA, TANTO EN LA NUBE COMO ON-PREMISE?

Para Altim, el primer paso es definir el Plan de Acción con los objetivos y acciones a llevar a cabo en el proceso de migración. Para ello, realizamos un assessment. En este assessment, se recomienda el tipo de migración más apropiado, se definirá la estrategia de evolución y, si fuera necesario, el plan de migración teniendo en cuenta que su ejecución debe garantizar el mantenimiento de la operativa diaria de la organización. A su vez, se determinarán los recursos necesarios, tanto humanos como materiales y presupuestarios.

¿PODRÍA COMPARTIR CASOS DE ÉXITO DE EMPRESAS QUE HAN MIGRADO A S/4HANA CON ALTIM?

A lo largo de los años, hemos acumulado una amplia experiencia en la implantación y migración a sistemas S/4HANA. Desde Cloud Públicos, Cloud Privados e híbridos, migraciones con grandes reingenierías de procesos (Greenfield), migraciones más técnicas (Brownfield) y las primeras híbridas con migraciones de datos selectivas (Bluefield). Durante este tiempo, hemos perfeccionado nuestra metodología y, en particular, nuestra capacidad de asesorar a los clientes en la fase previa de assessment para determinar la migración y el formato más adecuados para cada caso.

¿QUÉ RECOMENDACIONES TIENE PARA LAS EMPRESAS QUE ESTÁN CONSIDERANDO MIGRAR A S/4HANA?

Para Altim, la prioridad con nuestros clientes es trabajar en definir cuál será el tipo de migración, identificar los procesos a modificar o incorporar durante dicho proceso, y, fundamentalmente, planificar cuándo se llevará a cabo la migración. ■

altim®

¿Estás listo para conducir hacia el éxito?

El cambio ya está en marcha.

S/4HANA

SAP S/4HANA
Customer Evolution

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution



GUILLERMO TRUAN, INDUSTRY DIRECTOR AVVALE



"AvvaleS4Green, la Solución de Avvale certificada por SAP, que revoluciona el sector de las energías renovables"

Guillermo Truan, Director de Industria de Energía en Avvale España. Ingeniero informático licenciado por la Universidad Complutense de Madrid. Con más de 10 años de experiencia, ha desempeñado distintas funciones en el sector, liderando la industria manufacturera durante más de dos años, destacando como especialista en desarrollo sostenible en Avvale. Desde hace tres años, lidera la industria energética, demostrando un expertise en excelencia operativa, entre otros aspectos sobresalientes.

PARA COMPRENDER MEJOR SU PAPEL EN AVVALE Y SU EXPERIENCIA, ¿PODRÍA COMPARTIR INFORMACIÓN SOBRE SU FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PREVIA, ASÍ COMO SU FUNCIÓN ACTUAL DENTRO DE LA EMPRESA?

Mi trayectoria en Avvale ha sido una evolución continua a lo largo de más de diez años, comenzando inmediatamente después de licenciarme en Ingeniería Informática. Este periodo me ha permitido desarrollar una comprensión profunda de las operaciones de la empresa y una apreciación de las necesidades de nuestros clientes a través de diversas posiciones estratégicas en la gestión de clientes.

Desde que me uní a Avvale, he tenido la oportunidad de colaborar con clientes de casi todos los sectores, una experiencia que ha cimentado mi habilidad para navegar por una variedad de desafíos comerciales y técnicos. Esta trayectoria diversa me preparó para asumir el liderazgo del sector de Manufacturing, impulsando la innovación y el desarrollo sostenible. Tras afianzar nuestro éxito en este sector, hace tres años asumí la dirección del sector de Energía en Avvale, donde he continuado fomentando el crecimiento estratégico y la excelencia operativa.

¿CÓMO SE ALINEA AVVALES4GREEN CON LA VISIÓN DE AVVALE DE PROMOVER LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y LA ECONOMÍA CIRCULAR EN LAS EMPRESAS?

En Avvale, estamos convencidos de que el crecimiento sostenible de las empresas solo se puede lograr a través de la tecnología. Es por esta razón que nos esforzamos por ofrecer soluciones como AvvaleS4Green, basada en SAP S/4HANA Cloud Public Edition, que promueven una operativa eficiente y sostenible para nuestros clientes. El lanzamiento de nuestro primer vertical orientado al sector de las energías renovables no es una coincidencia, sino una decisión estratégica para aliarnos con empresas que comparten nuestra visión de sostenibilidad y progreso tecnológico.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE AVVALES4GREEN ABORDA EN EL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES, Y CÓMO SE DIFERENCIAN SUS SOLUCIONES PARA ABORDARLOS?

AvvaleS4Green aborda una serie de desafíos críticos en el sector de las energías renovables. Estos desafíos incluyen el manejo de una demanda creciente, la necesidad de integración eficiente en la red eléctrica, el cumplimiento de regulaciones cambiantes, la gestión de costes y financiamiento para proyectos viables, la agilidad requerida para el crecimiento acelerado, y la garantía de seguridad tanto cibernética como operativa.

Nuestra solución se diferencia por una implementación ágil y escalable de SAP S/4HANA Cloud Public Edition, que se adapta a la dinámica del sector, permitiendo una gestión sólida, fiable

y flexible. AvvaleS4Green integra las mejores prácticas industriales y ofrece una perspectiva integral de la gestión de proyectos, facilitando la transición a modelos de negocio innovadores y el crecimiento geográfico. Con una visión 360° proporcionada por SAP Analytics Cloud, ofrecemos una herramienta intuitiva que habilita decisiones informadas y una acción ágil, abordando directamente los principales retos del sector y asegurando operaciones competitivas y eficientes.

¿PODRÍA DESCRIBIR BREVEMENTE LAS CARACTERÍSTICAS CLAVE DE AVVALES4GREEN QUE LO HACEN ÚNICO EN EL MERCADO?

AvvaleS4Green destaca en el mercado por su enfoque especializado en el sector de las energías renovables. Esta solución, basada en SAP S/4HANA Cloud Public Edition, ofrece una plataforma de gestión integral que es ágil, fiable y escalable, diseñada para manejar el rápido crecimiento y las necesidades específicas del sector. Sus características diferenciadoras incluyen:

- ▶ Implementación rápida y eficiente: Permite a las compañías obtener un retorno rápido de la inversión, con incrementos significativos en rentabilidad y eficiencia operativa.
- ▶ Escalabilidad: Adaptabilidad para crecer junto con la empresa, añadiendo nuevos procesos, usuarios y módulos según sea necesario.
- ▶ Actualizaciones automáticas: Incorpora las últimas mejoras tecnológicas de forma regular, manteniendo el sistema al día con las innovaciones más recientes.
- ▶ Integración de datos de sostenibilidad: Facilita la gestión y el reporte de las métricas de sostenibilidad, tanto internas como de terceros.
- ▶ Cumplimiento normativo y seguridad: Asegura que las operaciones cumplen con las regulaciones cambiantes y protege contra amenazas cibernéticas con el respaldo de proveedores de Cloud y ERP.
- ▶ Visión integral y control en la gestión de proyectos: Con herramientas como SAP Analytics Cloud, proporciona una visión detallada del progreso de los proyectos, apoyando una gestión efectiva y decisiones informadas.

Estas capacidades posicionan a AvvaleS4Green como un aliado estratégico para empresas en el ámbito de las energías renovables, buscando maximizar su rendimiento mientras se alinean con los principios de sostenibilidad y eficiencia.

¿CUÁL HA SIDO LA RESPUESTA DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES A AVVALES4GREEN Y CÓMO HA CONTRIBUIDO A SU CRECIMIENTO Y ÉXITO?

La recepción de AvvaleS4Green por parte del sector de las energías renovables ha sido muy prometedora. A pesar de ser un producto nuevo, hemos logrado establecer dos referencias sólidas, la más significativa surge de nuestro conocimiento interno del cliente y sus necesidades específicas, lo cual nos ha permitido desarrollar y ajustar la solución de forma precisa y efectiva.

Este enfoque centrado en el cliente ha demostrado ser el núcleo del éxito inicial de AvvaleS4Green, actuando como catalizador para la evolución y el refinamiento del producto. Los clientes han reconocido y valorado la capacidad de AvvaleS4Green para aportar valor de forma ágil a un

sector con desafíos únicos, como son los crecimientos exponenciales y la necesidad de gestionarlos eficientemente.

La herramienta ha demostrado ser un aliado fundamental para nuestros clientes, facilitando la gestión escalable de operaciones complejas y la adaptabilidad ante las dinámicas cambiantes del mercado. Con AvvaleS4Green, las empresas no solo están equipadas para manejar su rápido crecimiento, sino que también están mejor posicionadas para el éxito sostenible a largo plazo.

¿CUÁL ES SU VISIÓN PARA EL FUTURO DE AVVALES4GREEN Y CÓMO PLANEA SEGUIR INNOVANDO PARA SATISFACER LAS NECESIDADES CAMBIANTES DEL MERCADO?

AvvaleS4Green representa el núcleo de una solución tecnológica integral y en constante expansión para el sector de las energías renovables. Nuestra visión es que este sistema no solo mantenga su robustez como base para la gestión de compañías en este ámbito, sino que también crezca en funcionalidad y alcance. Destacamos la escalabilidad como una de sus características más fuertes, permitiendo una integración profunda y versátil a todos los niveles operativos y estratégicos.

Nuestra visión para el futuro es robustecer esta plataforma con la flexibilidad y el poder de SAP Business Technology Platform (BTP), permitiendo una personalización y extensión de procesos de negocio sin precedentes.

Continuaremos innovando AvvaleS4Green integrando funciones avanzadas, tales como mejoras en la experiencia del cliente y la utilización de inteligencia artificial para una toma de decisiones más precisa. La gestión de adquisiciones será transformada con la integración de SAP Ariba, ofreciendo eficiencias significativas y una gestión estratégica de la cadena de suministro.

Nuestro enfoque es estar a la vanguardia de la tecnología, no solo para cumplir con las necesidades actuales del mercado, sino para prever y moldear el futuro de la industria de las energías renovables. Estamos comprometidos a evolucionar continuamente AvvaleS4Green, asegurando que nuestros clientes estén equipados con las mejores herramientas para liderar en un mercado dinámico y en evolución. ■

Solución desarrollada por Avvale basada en SAP S/4HANA Cloud Public Edition para impulsar y optimizar el sector de las Energías Renovables

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution



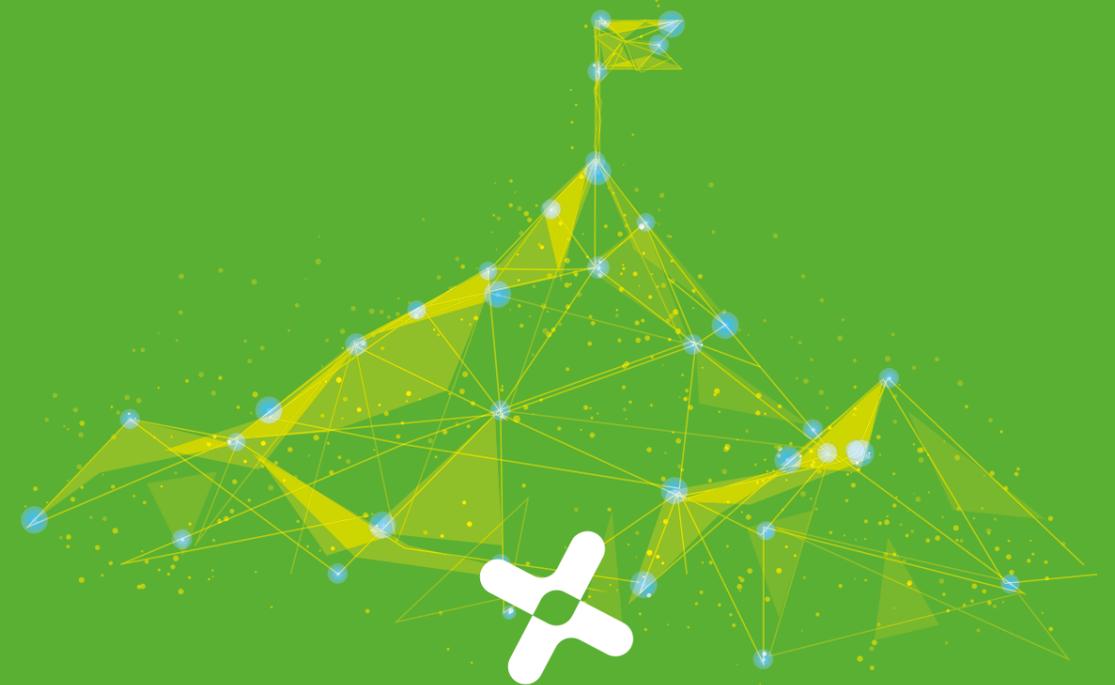
CONOZCA NUESTROS PILARES



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.



Transformación Digital en el Sector del Agua: El Éxito de los Gemelos Digitales en GS Inima

En un mundo donde la información en tiempo real y la operatividad remota son fundamentales, un equipo de GS INIMA, tanto del área IT como del área de Operación y mantenimiento plantearon la idea de diseñar un sistema que aglutinara los modelos digitales de las diferentes instalaciones de GS INIMA.

Contaron con el equipo de T4S, a VASS Company, para ayudarles en el desarrollo de la solución. En el proyecto se llevó a cabo el escaneo de las plantas y la creación de modelos 3D de cada instalación, lo que permitió una visualización completa y detallada de la información de cada planta accesible desde cualquier dispositivo. Además, la integración de datos de sistemas de control y sensores permitió la monitorización en tiempo real y la toma de decisiones informadas. Con este enfoque se cubren los tres ejes de un gemelo digital: proveer de un centro de control de datos, facilitar la simulación de escenarios predictivos y facilitar un sistema centralizado de entrenamiento y gestión.

EL DESAFÍO

GS Inima, consciente de la necesidad de contar con información en tiempo real sobre el estado de sus plantas y la capacidad de operar de forma remota, se enfrentaba a desafíos significativos en la gestión y optimización de sus operaciones. La necesidad de mejorar la eficiencia y la sostenibilidad en la gestión de planta, así como el control de la información y la simulación del entorno para la formación de sus equipos, fueron los impulsores clave para iniciar este proyecto.

LA SOLUCIÓN

T4S, a VASS Company, líder en soluciones digitales y tecnológicas, desarrolló una solución escalable que implementa y mantiene los Gemelos Digitales utilizando SAP BTP. Gracias a SAP BTP se ha podido realizar la integración de los modelos 3D con datos de planta con información en tiempo real, documentación almacenada en gestor documental e integración con sistemas externos, permitiendo una visualización completa en realidad virtual de las instalaciones y sus sistemas de control y monitorización en tiempo real. Esto no solo mejora la operatividad de GS Inima, sino que también sienta las bases para una transformación digital más amplia en toda la industria del agua.

LOS BENEFICIOS

Los resultados han sido inmediatos y significativos: alertas en tiempo real para una acción inmediata, simulaciones de mantenimiento para una planificación óptima, integración de mantenimiento en planta, reducción del impacto ambiental al minimizar desplazamientos y uso de papel, y mejora de la eficiencia operativa en general. La implementación de los Gemelos Digitales sentó un precedente para futuras iniciativas de transformación digital en el sector.

EL TESTIMONIO DEL CLIENTE

Para Gsinima, contar con un sistema que contenga el conjunto de modelos digitales de todas sus instalaciones es de suma importancia, ya que se consiguen una serie de recursos y herramientas que de forma transversal enriquece a diversas áreas de la compañía.

El objetivo de esta herramienta es dotar de información técnica de las instalaciones a todas las áreas y realizar análisis en tiempo real de los indicadores procedentes de la sensorica de las instalaciones, permitiendo la toma de decisiones sobre estos elementos.

El uso de la herramienta a nivel formativo evita desplazamientos a las instalaciones, reduciendo costes y riesgos.

CONCLUSIÓN

El éxito de los Gemelos Digitales en GS Inima, con la colaboración de T4S, a VASS Company, demuestra el potencial transformador de la tecnología en el sector del agua. Este proyecto ha sido un ejemplo inspirador de cómo la innovación puede impulsar la eficiencia, la sostenibilidad y la rentabilidad en una industria vital para el bienestar humano y el medio ambiente. Con una metodología Agile y un enfoque orientado a resultados, T4S y GS Inima han sentado un precedente para futuras iniciativas de transformación digital en el sector. ■

IMPULSA TU SAP CON LA NUBE Y LA IA

Como expertos en soluciones SAP, soluciones Retail, computación en la nube, DevOps, e IoT, impulsados por la IA, tenemos el conocimiento y la experiencia contrastada para ayudar a las empresas a realizar los proyectos más complejos con total garantía.

SAP

Somos capaces de ofrecerte un servicio de 360 grados para tu entorno SAP. Desde la consultoría y la implementación de soluciones para la optimización e implantación de procesos de negocio, pasando por el desarrollo de soluciones y aplicaciones, así como el despliegue de las operaciones de mantenimiento continuo.

TRANSFORMACIÓN EN LA NUBE

Como expertos en tecnología Cloud desde 2012, brindamos las mejores soluciones y acompañamos a nuestros clientes en su viaje a la nube. Ofrecemos soluciones tecnológicas inteligentes e innovadoras que mejoran sus procesos. Nuestro enfoque es claro: mantener relaciones sólidas y brindar asesoramiento independiente. En todo momento, nos enfocamos en encontrar la mejor solución en la nube pública para nuestros clientes.

RETAIL

Gracias a nuestra demostrada experiencia, ofrecemos una gama de servicios especializados y soluciones diseñadas para ayudar a los clientes del sector de venta minorista, mayorista y también el

de gran distribución, en la optimización de sus procesos de negocio. Contamos con el conocimiento tecnológico, pero también el de los procesos y de las habituales problemáticas en un negocio de alta criticidad, volumen y dinamismo.

IOT / IIOT

Como expertos en soluciones IoT/IIoT, ofrecemos servicios desde el análisis de procesos hasta la integración con soluciones SAP y otras aplicaciones. Nuestras soluciones permiten a nuestros clientes recopilar y analizar datos en tiempo real, mejorando así sus procesos de negocio. Con nuestra experiencia en SAP y enfoque end-to-end, garantizamos soluciones completas y personalizadas.

DEVOPS

Con nuestros servicios de DevOps mejoramos la colaboración entre los equipos de desarrollo (Dev) y operaciones de TI (Ops), permitiendo a las organizaciones crear, probar y desplegar software e infraestructuras de manera más rápida y confiable.

SOLUCIONES Y SERVICIOS

SAP

- Consultoría de procesos e implantación
- Desarrollo de soluciones SAP y soluciones impulsadas por IA
- Conversión S/4 HANA
- SAP Rise y SAP Grow
- Aplicaciones UX/UI – Fiori
- BTP. Integración y servicios
- Servicios Gestionados

RETAIL

- Consultoría especializada en procesos de negocio
- Integración con data analytics
- Previsión de la demanda con machine learning
- Soluciones de data lake
- Forecast and replenishment con SAP

CLOUD

- Despliegue y migración de sistemas
- Reselling
- Gestión de costes (FinOps)
- Seguridad y continuidad de negocio
- Integración con IA y ML
- Administración automatizada con DevOps

IOT / IIOT

- Diseño electrónico de módulos de hardware
- Desarrollo de firmware
- Desarrollo e implantación (End-to-End)
- Edge Computing

DEVOPS

- Gestión del cambio
- Integración continua y automatización
- Infraestructura segura y de alto rendimiento
- Escalabilidad y eficiencia

¿POR QUÉ ELEGIRNOS?

Somos una consultora que ofrece un servicio integral para que nuestro ámbito de actuación no se restrinja sólo a un área concreta, bien sea técnica, bien funcional o bien de desarrollo. Con este enfoque podemos ayudar a nuestros clientes a aprovecharse de las ventajas que ofrecen estas soluciones y a usarlas para mejorar sus operaciones y sus procesos.





Devops para SAP, como Kärcher automatizó su migración y operaciones de la mano de ZOI

ANTONIO GIMÉNEZ
SAP & Cloud Architect

Desde julio de 2023 hasta hoy, Kärcher y Zoi han estado trabajando juntos en la migración de aplicaciones clave de SAP. Se trata de una alianza estratégica visionaria que tiene por objeto elevar el rendimiento y la resiliencia del negocio.

La migración del SAP de Kärcher a AWS ha sido un proceso complejo y desafiante, pero gracias al ecosistema de soluciones de ZOI, basado en tecnologías como Terraform, SAP Launch Wizard y System Manager, se ha logrado automatizar gran parte del proceso y nos encontramos en disposición de manejar las operaciones de forma eficiente y confiable.

ESTRATEGIA DE MIGRACIÓN POR WAVES PARA UN RESULTADO ÓPTIMO

Para la migración del SAP de Kärcher a AWS, se utilizó una estrategia de migración por waves. Esta estrategia permitió migrar diferentes productos y ambientes SAP en etapas secuenciales, lo que garantizó una migración más controlada y menos arriesgada. La estrategia de migración por waves fue especialmente efectiva dada

La estrategia de migración por waves fue especialmente efectiva debido a la magnitud del proyecto

la magnitud del proyecto, ya que esta permitió migrar más de 75 entornos de SAP con 250 servidores de manera controlada y eficiente, y permitió que los equipos aprendieran y ajustaran su enfoque con cada wave para garantizar una migración exitosa y sin problemas.

LA AUTOMATIZACIÓN COMO CLAVE

Para comenzar, se utilizaron plantillas de Terraform basadas en AWS Well-Architected for SAP para crear la infraestructura necesaria en AWS, lo que hizo posible automatizar la creación de recursos como servidores, redes, bases de datos y almacenamiento, con el consiguiente ahorro de tiempo y costos en el proceso de migración.

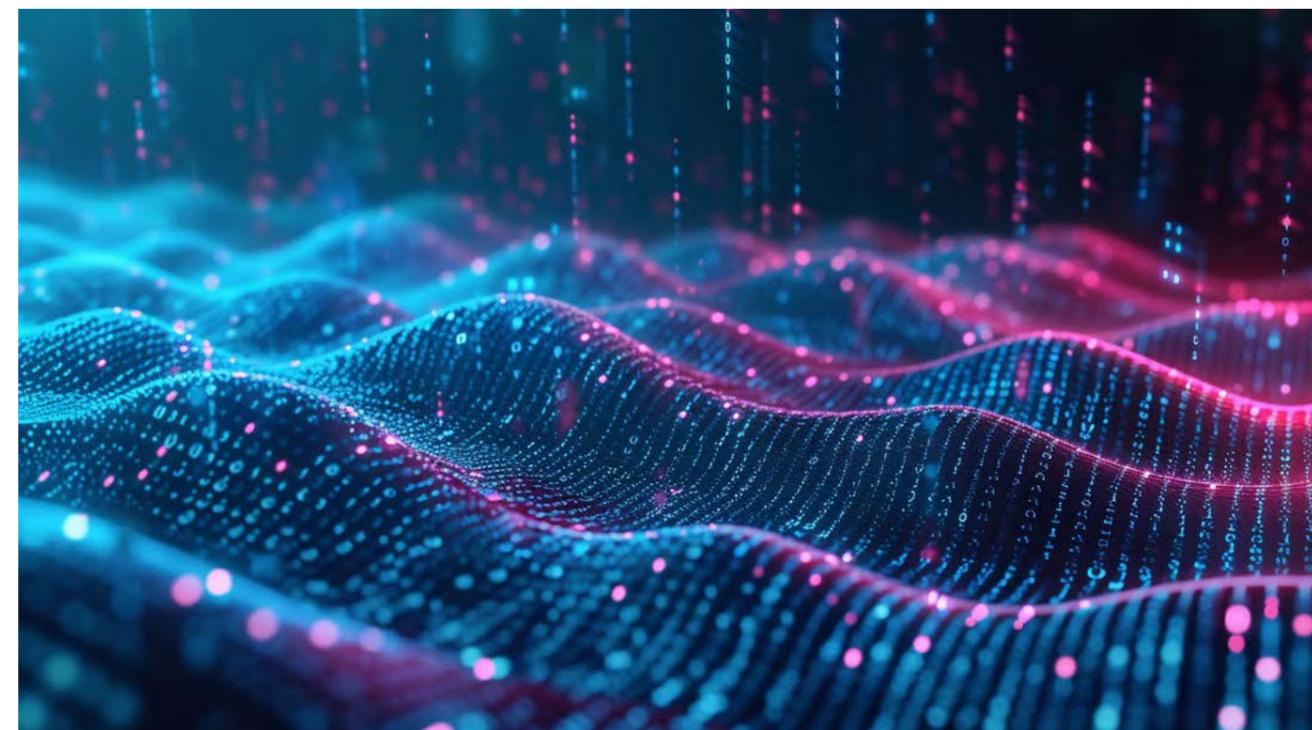
Posteriormente, se utilizó SAP Launch Wizard para el despliegue de los sistemas de SAP a la nueva infraestructura en AWS. Esta herramienta permitió automatizar gran parte del proceso de creación de los sistemas destino para ser usados durante la migración, incluida la instalación de la máquina virtual y aplicaciones SAP como ABAP / JAVA y BD Hana. Además, se utilizó System Manager para monitorear y administrar los sistemas de SAP en AWS.

Una vez finalizada la migración, se aprovecharon todas las herramientas de automatización disponibles para las operaciones continuas: Se utilizó el refresco automatizado para asegurar que los

datos de SAP se actualizarán de forma regular en ambientes de calidad o consolidación, se implementó el autoescalado para garantizar que hubiera suficiente capacidad para manejar picos de tráfico y se usaron el inicio y apagado automáticos para minimizar el tiempo de inactividad. Además, se utilizó el patch automático de HANA para cerciorarse de que todas las actualizaciones críticas de seguridad se aplicarían de manera oportuna.

El uso de soluciones de automatización basadas en tecnologías estándares y certificadas ha sido un factor clave para el éxito de la migración del SAP de Kärcher a AWS. Gracias a estas herramientas, se logró realizar la migración de manera eficiente y sin ocasionar impacto negativo alguno en el negocio. Además, la planificación meticulosa permitió disminuir el tiempo de inactividad y asegurar la continuidad del servicio. En definitiva, el empleo de estas tecnologías ha sido fundamental para asegurar el éxito de la migración. ■

El uso de soluciones de automatización basadas en tecnologías estándares y certificadas ha sido un factor clave para el éxito de la migración del SAP de Kärcher a AWS



S/4HANA Public Cloud y KELVIN: Un binomio estratégico para la transformación digital de las empresas industriales

En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados y la competencia se recrudece, las empresas industriales se encuentran en una encrucijada: adaptarse o morir. La supervivencia en este panorama exige optimizar procesos, aumentar la productividad y tomar decisiones estratégicas basadas en datos precisos e interconectados.

POR MÁXIMO CALVO
Director de Innovación en Oreka IT

INTEGRACIÓN: LA CLAVE DEL ÉXITO

Si bien el uso de un ERP como SAP y un software MES por separado puede aportar beneficios, la verdadera clave del éxito radica en su integración, pudiendo tener una visión global de lo que ocurre en cada parte de la empresa. Esta integración, que ya es complicada de por sí, se vuelve mucho más difícil en entornos en la nube como S/4HANA Public Cloud.

S/4HANA PUBLIC CLOUD: FLEXIBILIDAD Y ESCALABILIDAD

S/4HANA Public Cloud se presenta como una solución ideal para las empresas que buscan un ERP flexible, escalable y adaptable a su ritmo de crecimiento. Su rápida implementación permite empezar a utilizarlo de forma casi inmediata, sin necesidad de grandes inversiones en infraestructura.

KELVIN: EL CEREBRO INDUSTRIAL

KELVIN es un software MES de última generación, diseñado por Oreka IT específicamente para entornos productivos, y pensando en su integración con las últimas tecnologías, como el IoT, la IA y por supuesto la nube. Kelvin actúa como el cerebro de la operación industrial, controlando y optimizando cada etapa del proceso productivo, desde la planificación y la fabricación hasta la trazabilidad final del producto. Su integración con SAP ahora también es posible con S/4HANA Public Cloud, facilitando el flujo de información entre el entorno productivo y el ERP.

LA UNIÓN QUE TRANSFORMA: S/4HANA PUBLIC CLOUD + KELVIN

La integración de S/4HANA Public Cloud y KELVIN crea un ecosistema digital que ofrece a las empresas industriales un amplio abanico de beneficios:

- ▶ **Visión 360° del negocio:** SAP integra toda la información financiera, operativa y de producción.
- ▶ **Eficiencia operativa mejorada:** Optimización de las operaciones y aumento de la eficiencia en toda la cadena de valor.
- ▶ **Optimización de la producción:** KELVIN optimiza el uso de recursos, traduciéndose en una mayor eficiencia y productividad.
- ▶ **Reducción de costes:** Ahorro significativo en costes operativos gracias a la automatización y optimización de procesos.



- ▶ **Mejora de la calidad:** Control de calidad exhaustivo en cada etapa del proceso productivo, asegurando la excelencia del producto final.
- ▶ **Trazabilidad completa:** Trazabilidad de los productos a lo largo de toda la cadena de valor, mejorando la gestión de incidencias y el control de calidad.
- ▶ **Escalabilidad y flexibilidad:** S/4HANA Public Cloud se adapta al ritmo de crecimiento de cada empresa, mientras que KELVIN ofrece una gran flexibilidad para ajustarse a diferentes entornos productivos.
- ▶ **Innovación constante:** Ambas soluciones se actualizan constantemente con las últimas tecnologías y tendencias del sector, garantizando estar siempre a la vanguardia.
- ▶ **Reducción de la barrera de entrada:** KELVIN se ofrece en la nube como SAAS, facilitando el acceso a la tecnología operacional.

No se trata de simples herramientas, sino de una verdadera transformación digital. La integración de S/4HANA Public Cloud y KELVIN permite a las empresas industriales dar un salto cualitativo en su competitividad, preparándolas para afrontar con éxito los desafíos del presente y del futuro. ■

Sothis Smart Invoice: Facturación electrónica

¿Cómo pueden ayudarte la Inteligencia Artificial generativa y la solución Sothis Smart Invoice a mejorar tus procesos de facturación electrónica?

POR JESÚS FERNÁNDEZ YUNCAL
Responsable Comercial de Sothis by Nunsys Group

La llegada de la obligatoriedad de la factura electrónica en España va a permitir automatizar estos procesos gracias a la utilización de los formatos estructurados. En el caso de las facturas recibidas, aquellos proveedores que superen los 8 millones de facturación estarán en esa primera fase definida por el Gobierno y por tanto enviarán copia de sus facturas al canal público de la AEAT en formato facturae.

Desde SAP vamos a poder recuperar estos XML realizando la llamada al webservice de la AEAT e integrándolos en el monitor de eDocuments, pero quedarán otros proveedores de interior, así como proveedores comunitarios y extranjeros que seguirán enviando sus facturas en formato PDF.

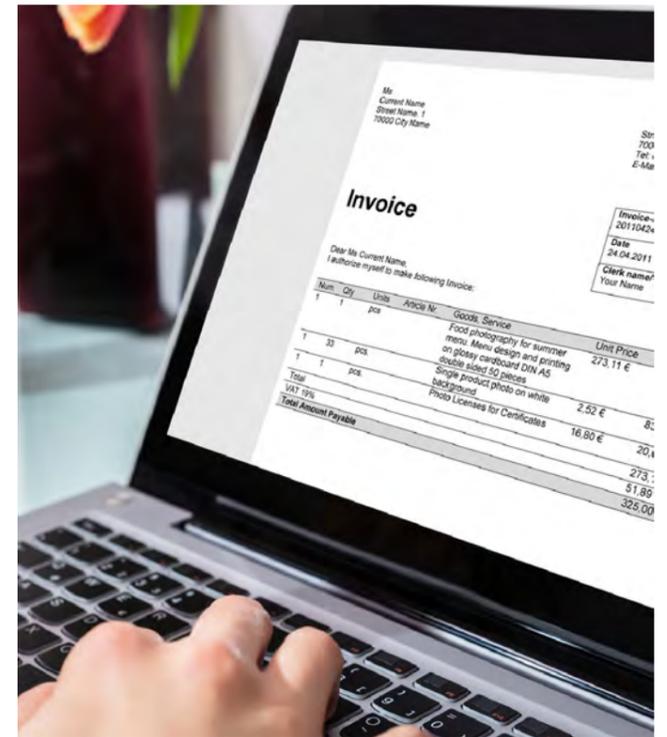
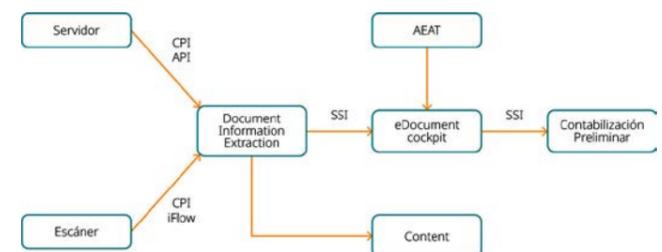
Con la solución Sothis Smart Invoice podrás traducir ese formato PDF a un formato estructurado (FACTURAE)

¿QUÉ TE PUEDE APORTAR LA SOLUCIÓN SOTHIS SMART INVOICE?

Con la solución Sothis Smart Invoice podrás traducir ese formato PDF a un formato estructurado (FACTURAE) que podrás gestionar desde el mismo monitor con el resto de las facturas (tanto emitidas como recibidas), siendo además capaz de **contabilizar de forma preliminar**, siempre y cuando se tengan todos los datos para ello.

Gracias al Document Information Extraction y a su **inteligencia artificial generativa** con aprendizaje automático el sistema es capaz de leer cualquier documento PDF extrayendo los datos necesarios en un formato estructurado como es FACTURAE.

Integra todos sus procesos de factura electrónica en el mismo monitor estándar de SAP.



Inteligencia Artificial Generativa

Nuestra tecnología de Document Information Extraction utiliza IA generativa para un reconocimiento óptimo de la información, liderando el camino hacia la eficiencia y precisión.



Integración Segura en la Nube

Conecta sin problemas Document Information Extraction con tu ERP a través de Cloud Integration, garantizando la seguridad de tus datos en todo momento.



Escalabilidad Personalizada

Adaptamos nuestra solución según tus necesidades cambiantes, ofreciendo una implementación rápida y ajustes sencillos en las tablas de parametrización.



Máximo Rendimiento con SAP BTP

Aprovecha al máximo la potencia de SAP Business Technology Platform, manteniendo un núcleo limpio en tu sistema.

BENEFICIOS PARA NUESTROS CLIENTES

- ▶ **Procesamiento Eficiente**
Reduce errores y optimiza el procesamiento de documentos, aumentando la eficiencia operativa.
- ▶ **Misma Interfaz Usuario**
Utiliza el mismo monitor y las aplicaciones Fiori estándar, sin necesidad de aprender nuevos procesos.
- ▶ **Tiempos de Gestión Reducidos**
Libera a tus usuarios de tareas tediosas, permitiéndoles centrarse en actividades que generen valor.
- ▶ **Compatibilidad Total**
Nuestra solución es compatible con versiones ECC y S/4 HANA así como con cualquier otra solución de factura electrónica de SAP que se tenga instalada en el sistema.

Evita costes de aprendizaje. Los usuarios podrán gestionar fácilmente con este monitor intuitivo. Te permitirá además ahorrar tiempo en la introducción de datos automatizando todo el proceso.

Podrás tener una solución end to end de factura electrónica con herramientas estándares de SAP. ■



¡Escanee el código QR para ponerte en contacto con nuestro equipo de profesionales!



De navegar a dialogar

La reciente aprobación de la Ley de Inteligencia Artificial (IA) ha marcado un hito significativo en el camino hacia la adopción ética y responsable de esta tecnología en el ámbito empresarial. Esta legislación establece un nuevo marco regulatorio que busca promover la innovación, al tiempo que garantiza la protección de los derechos y la seguridad de los individuos.

POR **JAVIER TORRIJOS PÉREZ**

Business Development Manager SAP Innovation, Inetum

En este contexto, es fundamental para las compañías adaptarse y aprovechar las oportunidades que ofrece la IA de manera estratégica y ética. Una iniciativa que ejemplifica este nuevo enfoque es nuestra solución Inetum GenAI for SAP S/4HANA.

Inetum GenAI for SAP S/4HANA ha nacido como una propuesta innovadora que busca transformar los procesos empresariales, combinando la solidez de SAP con el potencial de la inteligencia artificial generativa. Y es que la inteligencia artificial generativa no sólo va a redefinir la forma en que las empresas interactúan con los sistemas SAP, además, con esta nueva ley hay que comenzar a hacerlo en consonancia con las disposiciones de la nueva norma, cuestión que aseguramos con nuestro enfoque de evolución constante de nuestra solución.

GENAI: UNA FUERZA REVOLUCIONARIA

La IA Generativa es una rama de la IA que no solo interpreta datos existentes, sino que también tiene la capacidad de crear contenido completamente innovador. En otras palabras, nos ofrece un insumo creativo y original, un concepto fascinante que representa un cambio fundamental en la forma en que interactuamos con la tecnología.

Este cambio se asemeja a otras transformaciones históricas que hemos presenciado a lo largo la historia, desde la primera revolución industrial hasta la era de la computación y la digitalización.

En cada una de estas etapas, hemos presenciado tanto la destrucción como la creación de nuevos empleos, así como la aparición de nuevas formas de trabajo y producción.

Con la llegada de la IA Generativa, posiblemente entramos de lleno en una nueva era de innovación, donde la capacidad de crear nuevo contenido puede transformar radicalmente la forma en que hacemos negocios.

LA ADOPCIÓN DE LA IA GENERATIVA EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL

Con la IA Generativa nos adentramos en una era donde el soporte a usuarios, la automatización de procesos y el propio acceso a la información que reside en plataformas como SAP no solo experimentarán una evolución, sino una revolución.

Ya no se trata simplemente de navegar a través de interfaces estáticas, sino de entablar diálogos dinámicos y naturales con sistemas inteligentes.

La IA Generativa aplicada al mundo empresarial no solo promete optimizar los procesos existentes, sino también dar forma a nuevas aplicaciones, abriendo un abanico de posibilidades que trascienden los límites de la imaginación convencional. En este contexto, nos encontramos en el umbral de una nueva era empresarial donde el diálogo con la IA se convierte en la piedra angular de la innovación y el progreso.

La adopción de la IA Generativa en el ámbito empresarial está ganando impulso a pasos agigantados. Según datos de la consultora McKinsey & Company, se estima que el impacto de la IA generativa



en la productividad podría agregar a la economía global el equivalente de 2,6 billones de dólares a 4,4 billones de dólares anualmente en los 63 casos de uso que fueron analizados.

En este contexto de cambio y evolución. Estamos focalizando nuestros esfuerzos para desarrollar soluciones innovadoras que integran la IA Generativa en los sistemas SAP con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes nuevas capacidades y funcionalidades que impulsen su crecimiento y su competitividad en el mercado.

Por lo que desde Inetum estamos comprometidos con la innovación a través del programa corporativo GENAI4SAP. Así, como parte de este programa, hemos puesto en marcha y ejecutado con total éxito programas de formación generalizados para todos los integrantes del equipo SAP, como "Do you speak GenAI?" para capacitar a todos nuestros equipos, y que éstos, ya sean consultores, programadores, managers ó directivos, puedan ayudar a nuestros clientes en el uso efectivo de esta tecnología. Además, estamos desplegando de forma corporativa herramientas como Copilot for Microsoft 365 y Github Copilot, que buscan maximizar el potencial de la IA Generativa en el entorno del día de nuestros equipos en los proyectos y servicios SAP que ejecutamos para nuestros clientes.

Desde el área SAP de Inetum, también estamos realizando una inversión significativa en la formación de nuestros equipos en el conjunto de soluciones que SAP como fabricante está proporcionando de forma continuada, con el lanzamiento de soluciones alrededor al concepto de SAP Business AI, como Joule el copilote de SAP que entiende de tu negocio, toda la AI Foundation en BTP que permite la creación de extensiones sobre procesos con inteligencia artificial embebida y en concreto Generative AI Hub para crear estas extensiones embebiendo inteligencia artificial generativa.

MEJORA DE SERVICIOS DE MANTENIMIENTO

Una de las capacidades clave de GenAI es su capacidad para realizar búsquedas de información relevante en una fuente extensa de conocimiento, por ejemplo, sobre los procesos empresariales ejecutados en nuestros sistemas SAP. Hemos desarrollado una solución que funciona como asistente basado en un modelo GPT para usuarios finales y consultores SAP.

Es una herramienta generativa, que lo sabe todo de nuestro sistema SAP, que conoce la documentación de nuestro sistema, que es capaz de responder preguntas sobre los procesos a nivel usuario o a nivel consultor. Es capaz de proporcionar información relevante en lenguaje natural, y mejorar la gestión de tickets de atención al usuario en los servicios de soporte.

Otra capacidad de GENAI es la capacidad para realizar clasificaciones en base a unos criterios definidos en lenguaje natural. Hemos implementado una solución que ayuda a realizar el primer tratamiento

de los tickets de soporte y mantenimiento. Nuestros técnicos de soporte y mantenimiento, ya reciben el ticket con una propuesta realizada por un modelo GPT, del triaje del ticket: proponiendo una primera clasificación de área funcional, tipo de petición, impacto, criticidad, urgencia, etc... y nuestros técnicos de soporte solamente validan y modifican los valores propuestos por la IA generativa.

OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE PROYECTOS

Otro ámbito donde la IA Generativa está demostrando su valía es en la optimización de la gestión de proyectos. Mediante la generación automática de actas de reuniones, informes de progreso y otros documentos relevantes, nuestros equipos pueden agilizar el proceso de toma de decisiones en los proyectos y mejorar la comunicación entre equipos.

En Inetum estamos usando IA Generativa para capturar información relevante durante las reuniones de toma de datos con los usuarios finales, generando automáticamente y de forma inmediata actas detalladas que faciliten la ejecución de proyectos de manera más eficiente.

PERSONALIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Además de mejorar los procesos internos, la IA Generativa también está siendo utilizada para personalizar la experiencia del cliente. Mediante el análisis de datos históricos y el aprendizaje automático, las empresas pueden ofrecer recomendaciones y contenido personalizado que satisfagan las necesidades individuales de cada cliente.

Un ejemplo de esto es Inetum GenAI for SAP S/4HANA, una solución desarrollada por Inetum que integra IA Generativa en los sistemas SAP para, por ejemplo, poder ofrecer resúmenes personalizados de historiales de clientes para la fuerza comercial en sus dispositivos móviles consultando una app. Esta aplicación no solo mejora la eficiencia de las ventas, sino que también fortalece las relaciones con los clientes al ofrecer una experiencia más relevante y satisfactoria.

Nuestra solución se integra con los componentes SAP AI Core, SAP AI Launchpad y SAP Generative AI hub como plataformas para desarrollar, desplegar y gestionar las extensiones de inteligencia artificial generativa. Además, la implementación de soluciones basadas en IA generativa, en herramientas más internas, como SAP Solution Manager demuestra cómo la IA no solo transforma los procesos de negocio, sino que también se puede extender a otras áreas de la empresa más internas, ofreciendo soluciones innovadoras para mejorar la eficiencia y la productividad en general.

En definitiva, la IA Generativa está revolucionando la forma en que las empresas interactúan con la tecnología, pasando de navegar a dialogar. Es el inicio de una nueva era empresarial donde el diálogo con la IA se convierte en la piedra angular de la innovación y el progreso, marcando el camino hacia un futuro empresarial más eficiente y orientado hacia el crecimiento y la captura de valor gracias a casos de uso reales y aterrizados a cada cliente y a cada sector. ■





Autorizaciones y roles durante la transformación a S/4 – consejos prácticos



POR **OLALLA FERNÁNDEZ BARRIO**
Consulting Director en CBS

Un buen concepto de autorizaciones es un componente esencial dentro de la estrategia de seguridad de un entorno SAP. Durante los proyectos de transformación a S/4 HANA, ha de ser tenido en cuenta como tal. Lamentablemente, muchos proyectos constatan, una vez llegada la fase de pruebas, que han subestimado la magnitud de los ajustes necesarios, lo cual puede dar al traste con la fecha prevista de arranque. Explicamos cómo preparar la transformación adecuadamente y evitar dificultades inesperadas.

Una transformación a S/4 HANA está lejos de ser un cambio de versión tradicional: se trata de un salto tecnológico con cambios sustanciales de funcionalidad y lógica dentro del sistema. Esto conlleva considerables repercusiones para el concepto de roles: con la lógica, cambian los objetos y los chequeos de autorización. En otras palabras: un concepto perfectamente válido en ECC, si no se prepara y ajusta bien, simplemente deja de funcionar al cien por cien en S/4.

puede resultar en muchos casos más difícil y costoso que construir un concepto nuevo desde cero.

Tanto si el concepto se encuentra en buen estado como si necesita correcciones o una reorganización, es aconsejable que el equipo de administración participe en una formación específica sobre administración de componentes Fiori en el contexto de las autorizaciones.

NUESTRA RECOMENDACIÓN PRINCIPAL:

Incluir un análisis de autorizaciones y roles en el estudio previo a una transformación evitará “sorpresas” y contribuirá a una planificación más eficiente. ■

¿CÓMO PREPARARSE PARA LOS CAMBIOS?

Los ajustes necesarios se clasifican en cuatro áreas principales:

- ▶ 1. Objetos (obsoletos, nuevos, modificados)
- ▶ 2. Nuevos niveles organizacionales específicos de S/4
- ▶ 3. Transacciones (nuevas, obsoletas con o sin reemplazo claro, etc.)
- ▶ 4. Fiori (sustitución o introducción de funcionalidad a través de aplicaciones)

Si el concepto en cuestión está en buen estado y ha sido construido siguiendo buenas prácticas (derivación, uso de valores por defecto, chequeos estándar, etc.) no tienen por qué surgir grandes dificultades a la hora de actualizar los roles. Con las herramientas estándar tradicionales (principalmente SU25) se pueden procesar la mayoría de los cambios. Eso sí, será necesario que los roles estén ya completamente actualizados antes de la primera fase de pruebas con usuarios de negocio.

Las dificultades y preocupaciones surgen cuando el concepto existente en ECC está en mal estado, carece de transparencia, tiene deficiencias de seguridad, o arrastra una gran cantidad de roles “históricos”. En estos casos, ajustar el concepto para que funcione en S/4

Una buena preparación con ayuda de administradores experimentados resulta fundamental



Conceptos de Autorizaciones y Roles en SAP

SERVICIO DE CHEQUEOS RÁPIDOS Y RECOMENDACIONES

Un buen diseño de autorizaciones combina transparencia en su estructura con seguridad para las aplicaciones utilizadas. Al mismo tiempo, la complejidad a la hora de mantener el concepto debe reducirse al mínimo para asegurar su sostenibilidad y duración en el tiempo.

sistemas, nuestros especialistas formulan recomendaciones específicas para cada caso, referidas a los distintos elementos técnicos del concepto:

El servicio de chequeos rápidos de cbs ayuda a los administradores de un sistema SAP a obtener transparencia sobre el estado de su concepto de autorizaciones. Dependiendo del contexto de los

- Estructura básica de los roles: composición y derivación
- Utilización de valores por defecto
- Mantenimiento consistente de los valores por campo
- Organización por grupos de usuarios y puestos
- Buenas prácticas de mantenimiento eficiente

DÍDAC PEÑA PÉREZ - Managing Director de cbs Transformation Consulting



“El enfoque SDT permite tener lo mejor del Greenfield y lo mejor del Brownfield, con un ahorro que puede llegar a ser del 80% respecto a un Greenfield. Las transformaciones SDT son complejas y solo se deberían hacer con los equipos con la experiencia adecuada y contrastada.”

-PARA COMENZAR, HÁBLANOS DE TU TRAYECTORIA PROFESIONAL. ¿CÓMO HA SIDO TU CAMINO HASTA LLEGAR A TU ACTUAL PUESTO DE MANAGING DIRECTOR DE CBS EN ESPAÑA?

Empecé mi carrera en el ámbito de SAP como consultor funcional en logística. Se me asignaron tareas relativas a la migración de datos, algo tradicionalmente asignado a Juniors. La inexperiencia y la falta de tecnología específica hacían del proceso de migración de datos algo altamente ineficiente y poco fiable. Este hecho me motivó a buscar un nicho donde las migraciones de datos se trataran con la importancia y seriedad debida.

Fui el primer empleado de Syniti en España. Este cambio me comportó aprender tecnologías no SAP para la transferencia y transformación de datos, construyendo y liderando el equipo europeo en Data Governance para Syniti, con implementaciones en Dinamarca y Países Bajos.

Ser el primer empleado de Syniti en España, siendo el núcleo de Entota (Empresa comprada por Syniti para su desembarco en Europa) en Reino Unido, la responsable del desarrollo inicial en España, me permitió contemplar pasiva y activamente éxitos y errores en la constitución de una empresa internacional en España en el área de consultoría.

Años más tarde, entré en cbs, siendo el primer empleado de cbs en España, para seguir desarrollando mi carrera en el ámbito de las transformaciones de datos en SAP, aprendiendo una nueva tecnología, el Enterprise Transformer, y ayudando activamente en el desarrollo sostenible en sus etapas iniciales de la empresa en España. Actualmente, como Managing Director en España, soy responsable de casi 50 empleados, con oficinas en Madrid y Barcelona, con el mayor equipo de España capaz de realizar migraciones Selective Data Transition y un portfolio innovador que abarca SLT, eInvoicing, MDM, GTS y Autorizaciones y Roles en SAP. Tenemos crecimientos orgánicos sostenibles por encima del 50% en los últimos 2 años y previsión de mantener el ritmo en los próximos años. Hacemos entrega de proyectos en toda Europa y en España, y ayudamos a EEUU y APAC a su desarrollo en conocimiento para entrega de proyectos complejos en dichas regiones.

¿CUÁLES CREES QUE SON LAS GRANDES FORTALEZAS DE CBS?
cbs es una manera de hacer consultoría diferente. Somos una consultora SAP con más de 1300 empleados que hemos sabido mantener la esencia y valores de una start-up. A modo de ejemplo, nuestro CEO, Rainer Wittwen, empezó como Trainee en cbs. Esta

filosofía tiene un impacto directo en la relación entre empleados y entre cbs y nuestros clientes.

A nivel internacional nuestra fortaleza principal es la de ser capaces de dar solución a las mayores empresas manufactureras del mundo, pudiendo encarar los proyectos SAP más complejos. En el mayor mercado de SAP, el alemán, el 70% de las empresas industriales líderes de su sector son clientes nuestros.

En España hemos decidido ofrecer lo que otros no ofrecen. Tenemos el mayor equipo y con mayor experiencia del país con capacidad de entrega real de proyectos Selective Data Transition a S/4HANA, hemos creado un equipo especializado en Autorizaciones y Roles en S/4HANA exclusivamente dedicados a ello y tenemos la solución más transversal del mercado en el área de eInvoicing.

-CBS ES S/4HANA SELECTIVE DATA TRANSITION ENGAGEMENT. ¿QUÉ APORTA FRENTE A LOS TRADICIONALES ENFOQUES BROWNFIELD Y GREENFIELD A LAS ORGANIZACIONES QUE VAN A REALIZAR PROYECTOS DE MIGRACIÓN A SAP S/4HANA?

Necesito empezar ofreciendo un poco de contexto: hace unos años SAP estaba preocupada por sus mayores clientes a nivel mundial, ya que los enfoques ofrecidos Greenfield o Brownfield no servían. Las herramientas estándar no permitían realizar lo que sus clientes estaban pidiendo. En paralelo, 3 empresas de software y una consultora, cbs, habían empezado a tener éxito en esos caminos intermedios. En el caso de cbs, el proyecto de Viessmann marcó un antes y un después para SAP, siendo aún la mayor transformación a S/4HANA de un cliente industrial a nivel mundial. Se redujo el coste en un 60% y los tiempos de proyecto en un 80% respecto a las propuestas de Greenfield de otros integradores.

No obstante, cbs sola no puede satisfacer la demanda mundial de este enfoque (Gartner estima que un 25% de las transformaciones a S/4HANA serán SDT), por lo que se decidió crear un grupo de trabajo entre competidores, junto con SAP, para definir tecnología y metodologías necesarias para poder llevar a cabo este tipo de proyectos. Ahí nació el concepto Selective Data Transition o SDT.

El enfoque SDT permite tener lo mejor del Greenfield y lo mejor del Brownfield. Se puede aprovechar cuanto se quiera del ECC e innovar o cambiar lo que sea necesario para aumentar el valor añadido. Además el SDT permite fusionar proyectos sin necesidad de aumentar tiempos ni costes de manera desproporcionada. En un SDT, aprovechamos para realizar limpieza de datos, migrar solo los históricos relevantes, armonizar FICO, cambiar estructuras organizativas, fusionar varios sistemas en uno, implementar BPs, migrar retrospectivamente para no hacer coincidir arranque con cierres fiscales, Near Zero Downtime... Todo aquello que hasta ahora se consideraba como pre o post proyectos, se puede hacer en uno solo. El ahorro puede ser en algunos casos cercano al 80% en comparación a un Greenfield.

¿COMO AYUDA EN ELLO VUESTRO SOFTWARE ENTERPRISE TRANSFORMER?

Caeríamos en un error si pensásemos que una migración SDT puede terminar en éxito solo con saber usar un software adecuado para ello. Para poder tener éxito en un enfoque SDT para proyectos complejos de migración a S/4HANA se necesitan tres patas sólidas: Personas, Metodología y Software. Los softwares de transformación como el Enterprise Transformer no los pueden usar cualquiera, se necesitan unos perfiles muy concretos que casi no existen en el mercado. Debemos formarlos y certificarlos y darles el tiempo adecuado para adquirir la experiencia.

Después la metodología debe ser estricta, por lo que un muy buen nivel de Project Management es necesario. Finalmente, el software Enterprise Transformer, ET para los amigos, tiene la flexibilidad y potencia necesarias para cambiar cualquier sistema SAP sin importar la complejidad o volumen de datos, y es capaz de hacerlo minimizando la ventana de arranque casi a cero. El ET se puede apoyar en tecnologías estándar de SAP para la transformación de los datos pero también puede realizar transformaciones directamente a tabla. Este es el gran punto diferencial de este tipo de softwares y donde se generan los más grandes beneficios.

¿PERO ESO NO ES ARRIESGADO?

Lo sería sin la metodología adecuada. Nosotros y nuestros competidores llevamos haciendo esto durante lustros y por supuesto, SAP no le daba un soporte explícito. No obstante, todo cambió cuando SAP se dio cuenta que solo éste enfoque podía satisfacer las necesidades de su TOP500 mundial y de aquellas empresas para quien SAP recomienda hoy en día este enfoque: Empresas manufactureras, sistemas complejos, Sistemas con mucho Z...

Además, garantizamos 100% de fiabilidad en los datos, toda la transformación es auditable y el propio software está también auditado por EY y KPMG.

Las transformaciones SDT son complejas y solo se deberían hacer con los equipos con la experiencia adecuada y contrastada. cbs ha realizado decenas de proyectos SDT en todo el mundo con un 100% de éxito y el equipo de España ha sido partícipe de ello desde que se fundó el grupo S/4HANA Selective Data Transition Engagement con SAP.

-LA PRÓXIMA IMPLANTACIÓN DE LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA OBLIGATORIA SUPONE UNA PREOCUPACIÓN PARA MUCHAS COMPAÑÍAS. ¿CÓMO LES PODÉIS AYUDAR?

Tenemos un equipo multidisciplinar en SAP responsable de implementar nuestro software, el eInvoicing World Cloud, EWC. No somos una empresa de software, sino una empresa de consultoría con muy buenos softwares. Este hecho nos permite seguir poniendo el foco donde importa: en guiar al cliente y entenderlo. El EWC se integra completamente con los procesos de negocio en SAP, facilitando todo el flujo de facturación y evitando clics innecesarios en los usuarios. El hecho de que esté en cloud nos permite escalar costes para nuestros clientes, sobre todo aquellos que tienen presencia internacional. El EWC tiene ya configurados más de 30 países y el cliente no necesita 30 implementaciones, con una única implementación puede activar la facturación electrónica para todos los países donde esté presente.

¿LA SEGURIDAD CIBERNÉTICA ES CLAVE EN TODA ORGANIZACIÓN. EN EL CASO DEL ENTORNO SAP, ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES AMENAZAS QUE ENCONTRAMOS?

Una de las principales fallas de seguridad cibernética es la que viene de dentro y no de fuera. A veces ponemos muchos recursos en evitar ser hackeados externamente pero nos despreocupamos de tener un concepto de autorizaciones y roles adecuados en nuestros sistemas SAP. Eso puede verse como cerrar la puerta al lobo sin tener en cuenta que un descuido dentro de casa puede incendiarla.

En cbs tenemos un equipo de expertos exclusivamente dedicados a garantizar la seguridad interna, guiando y entrenando a nuestros clientes en Autorizaciones y Roles en S/4HANA. Realizamos Health Checks para poder asesorar adecuadamente y, si es necesario, diseñamos e implementamos de cero conceptos de seguridad en S/4HANA. ■

La reventa está de moda: Minsait analiza SAP Recommerce

Un nuevo acuerdo de la Unión Europea refuerza el derecho de los consumidores a reutilizar y reciclar todo tipo de productos, desde electrodomésticos a moda y textil. Las empresas de retail pueden aprovechar esta normativa para fidelizar a sus clientes, encontrar nuevas fuentes de ingresos y mejorar sus ratios de sostenibilidad mediante soluciones como SAP Recommerce que facilita la reventa de productos nuevos o usados.

POR **CÉSAR GARCÍA NAVARRO**
Director de Soluciones SAP en Minsait

Los negociadores de la UE llegaron en febrero de 2024 a un acuerdo provisional sobre un proyecto de ley que tiene como objetivo reducir el desperdicio, haciendo que las reparaciones de productos y el reciclaje sean más accesibles y rentables.

Las normas acordadas aclaran las obligaciones de los fabricantes y animan a los consumidores a ampliar el ciclo de vida de un producto mediante su reparación, reventa o reciclaje. Se trata de un nuevo paso para reforzar la economía circular y avanzar en los objetivos de sostenibilidad.

EL GRAN NEGOCIO DE LA REVENTA

Las soluciones circulares están en todas partes: Ropa, complementos, comunicaciones, movilidad o cuidado de la salud son ejemplos de productos donde el reciclaje o segundo uso vuelve a ser una opción para los consumidores y una oportunidad para las marcas y comercios.

En Minsait (Indra) constatamos que los clientes prefieren las marcas que ofrecen opciones de reventa como una manera de demostrar su compromiso con la sostenibilidad. Además, los participantes en un programa de reventa son compradores a la vez de productos nuevos y de segunda mano y gastan más en nuevos productos que lo que reciben en créditos por sus devoluciones.

La implementación de soluciones de comercio inverso o de reventa tiene un impacto muy significativo en diversos aspectos:

- ▶ **Nuevas fuentes de ingresos:** Las marcas crean nuevas fuentes de ingresos sostenibles y aprovechan los programas de reventa como una oportunidad para la venta cruzada y ascendente, recuperando el valor de los productos usados.
- ▶ **Generación de demanda:** Adquieren nuevos clientes a un coste marginal más bajo, y amplían el valor de la vida del cliente con mayor frecuencia de compra y fidelización.
- ▶ **Impacto en la sostenibilidad:** Se alinean con los esfuerzos de sostenibilidad, contribuyendo a una imagen de marca más consciente con el medio ambiente, mostrando el compromiso de reducir residuos y promoviendo prácticas circulares.



- ▶ **Monetización de las devoluciones:** Captan valor de productos dados de baja (devoluciones, producción de grado B, muestras) que de otro modo se considerarían residuos. El uso de servicios de limpieza y reparación de productos de calidad agrega valor adicional al proceso de reventa.

EL VALOR DE LA MARCA PARA LOS CONSUMIDORES

Según Minsait, para que una solución de reventa o comercio inverso aporte valor a la marca, debe cumplir una serie de características:

- ▶ **Experiencia de usuario sencilla y fluida.** El servicio de intercambio para clientes finales es simple, rápido y seguro para productos de marcas específicas, con identificación asistida, generando una experiencia de compra fluida en una única plataforma.
- ▶ **Verificación y control de calidad.** Se garantiza la autenticidad de los productos Premium y de lujo para los clientes finales a través de rigurosas medidas de control de calidad, lo que infunde confianza en el estado y la autenticidad de los productos que se compran.
- ▶ **Gratificación instantánea.** Al permitir a los clientes reconocer el valor de los artículos comprados, se ofrecen incentivos inmediatos para el comercio legítimo de artículos seleccionados. Los incentivos (vales y crédito en la tienda) se pueden canjear



por la compra de artículos nuevos o seminuevos de la marca. La experiencia de usuario es fluida y simplificada para los clientes mientras interactúan directamente en el sitio web de la marca o en la tienda.

- ▶ **Experiencia cumpliendo la promesa de la marca.** Los clientes tienen la seguridad de que la experiencia de comprar productos usados coincidirá con sus expectativas de la marca.

EL VALOR DE LA MARCA PARA LOS CONSUMIDORES

La solución de SAP implementada por Minsait cumple con las características descritas, ya que ofrece una experiencia fluida y adaptada a cada uno de los perfiles que intervienen en el proceso:

- ▶ **Comprador que devuelve.** Selecciona fácilmente el artículo o artículos que desea intercambiar y obtiene el incentivo adecuado para su próxima compra.
- ▶ **Gerente de reacondicionamiento.** Valida el estado de las prendas y aplica los requisitos de los procesos de reacondicionamiento.
- ▶ **Gerente de comercio inverso.** Tras comprobar las analíticas operativas del día, fija la estrategia de precios para cada prenda.
- ▶ **Comprador que adquiere.** La marca ofrece artículos nuevos y usados en un solo lugar, atrayendo nuevos clientes con productos más asequibles.
- ▶ **Delegado de la tienda.** Monitoriza todo el proceso, mediante el cual brinda una experiencia de cliente más rápida y personalizada para alcanzar sus objetivos de cuota.

La solución de SAP implementada por Minsait cumple con las características descritas, ya que ofrece una experiencia fluida y adaptada a cada uno de los perfiles que intervienen en el proceso

Un requisito indispensable, que también cumple la solución es la integración con cualquier fuente, que se lleva a cabo mediante dos métodos:

- ▶ **Síncrono** y automatizado con sistemas modernos (mediante APIs).
- ▶ **Asíncrono**, con transferencias de datos manuales e integraciones con sistemas "legacy" (mediante importación y exportación de formatos CSV).

De esta manera se accede a todas las entidades y datos necesarios: pedidos, artículos de comercio, artículos de inventario, movimientos de inventario, localizaciones, productos, precios, ofertas, condiciones y datos de sostenibilidad.

UNA METODOLOGÍA DE IMPLEMENTACIÓN EN CUATRO PASOS

La implementación de SAP Recommerce se lleva a cabo siguiendo las siguientes etapas:

- ▶ **Definición:** los especialistas de Minsait en comercio y economía circular ayudan a definir la experiencia de compra circular más optimizada.
- ▶ **Construcción:** Se realiza toda la integración técnica y logística, desde ofrecer una experiencia comercial fluida y la plataforma de datos y análisis, hasta configurar la solución de logística inversa.
- ▶ **Lanzamiento:** una vez en funcionamiento y optimizada la solución, se pone en marcha toda la logística de comercio inverso, incluido el almacenamiento, el cumplimiento, el control de calidad del envío y la limpieza.
- ▶ **Escalado:** La plataforma de datos y API inteligentes ayudan a pilotar y escalar el negocio circular. SAP Recommerce ayuda a la empresa y a los consumidores a acceder a la economía circular, fidelizar, adquirir nuevos consumidores, limpiar inventario y desarrollar ingresos nuevos y más ecológicos.

La duración de un proyecto de estas características oscila entre 3 a 6 meses, dependiendo de los medios y circunstancias de cada empresa. SAP Recommerce es una solución óptima para aprovechar una gran oportunidad impulsada por la legislación y los consumidores. ■

Integrar las actividades de ingeniería con la cadena de suministro implantando SAP ECTR

Año tras año las necesidades de lanzamiento de nuevos productos, combinado con la necesidad de ofrecer productos personalizados y adaptados a las necesidades de nuestros clientes, nos obligan a minimizar los tiempos de delivery, tanto de nuevos productos como de distintas configuraciones de los existentes basados en características variables y que determinan la configuración final del producto

POR JULIO DE MIGUEL CALLEJA

Director de Desarrollo de Negocio SAP de IDOM

Cada día los plazos de entrega de nuestros productos son más exigentes. Nuestros clientes necesitan acortar sus plazos y esto obliga a una cadena cada vez más exigente de reducción de plazos de entrega y de aumento de la calidad en nuestras entregas minimizando tiempos de reprocesamiento al acertar desde el principio con un diseño óptimo.

En esta vorágine, la necesidad de integración de nuestros ingenieros de desarrollo de producto con el resto de las áreas de la empresa se hace evidente. Se deben diseñar productos de manera rápida y eficiente, pero además la información debe de estar disponible de manera rápida por nuestros departamentos de compras para gestionar el aprovisionamiento, nuestro departamento de producción para optimizar y adecuar las líneas de montaje al nuevo producto, y por nuestros departamentos de calidad para poder establecer los sistemas y controles que garanticen el adecuado desempeño del producto desarrollado.

Sumado a esto, los productos ya no son estáticos, tienen que poder ser adaptables y tenemos que dar facilidades para que nuestros técnicos comerciales puedan configurarlos de manera fácil e integrada con nuestro departamento de ingeniería.

Y lo que es más importante, en esta tesitura ya no es posible procesos monolíticos, en los que de manera secuencial se van pasando de área en área según se van finalizando los trabajos. Se imponen los modelos cíclicos en los que en diversas iteraciones se van realizando los distintos entregables de manera colaborativa, incluyendo a cada uno de nuestros proveedores y clientes en el proceso.

HERRAMIENTAS NO INTEGRADAS

En toda esta maraña, nuestro principal problema es que muchas veces nos encontramos con herramientas no integradas. Nuestro sistema SAP basado en S/4HANA o en SAP ERP auna los principales procesos ligados a la cadena de suministro, normalmente está integrado con nuestros sistemas MES de la planta productiva, pero los sistemas PLM y las herramientas de diseño tipo SolidEdge, SolidWorks

y Catia... presentan distintos niveles de integración que muchas veces no permiten el trabajo colaborativo con el resto de áreas.

Esto nos lleva a que el Excel se convierta en nuestro principal aliado, y muchas veces nuestra perdición. Desde ingeniería van emitiendo estados parciales que muchas veces terminan estando desactualizados, pudiéndose darse casos en que las distintas áreas trabajan con información no correctamente actualizada, ya que las últimas versiones de dichos ficheros no siempre llegan cuando debieran.

Y si en la parte de desarrollo de producto, esto es un problema, cuando ya estamos cara al cliente, y queremos realizar una configuración basada en características, y necesitamos dar una respuesta rápida, no podemos pensar en el Excel y el email, o quizás algún sistema de workflow como la posible solución.

SOLUCIÓN BASADA EN ENTORNOS SAP

El paradigma tanto de S/4HANA, como desde las primeras versiones de SAP R/3 y SAP ERP es la integración de procesos. Parece entonces que debería ser sencillo integrarse con otro tipo de herramientas como sistemas PLM o sistemas CAD.

Esto nos lleva a dos posibles iniciativas, la integración directa entre los sistemas SAP y los sistemas de diseño, en los que existe conexión entre las principales plataformas, incluyendo SolidEdge, Solidworks y Catia hacia el módulo de PLM de SAP mediante una funcionalidad denominada **Engineering Control Center**

Disponer de la información de ingeniería en tiempo real facilita la personalización de los productos en un face to face con el cliente

Si las distintas áreas de la empresa interactúan en tiempo real con los diseños del área de ingeniería se minimizan los tiempos de lanzamiento de nuevos productos

(ECTR). Por otro lado, también existe conexión directa entre el PLM de Siemens, Teamcenter y las funcionalidades de PLM de SAP. En ambos escenarios la información fluye de manera constante entre ingeniería y el ERP al establecerse un flujo de información basada en workflows y diferentes estados, y que pone a disposición de los distintos departamentos las últimas versiones liberadas de cada diseño en tiempo real.

De la misma forma la información es bidireccional. El sistema permite mediante herramientas de red-lining poder hacer anotaciones sobre cada uno de los elementos que pueden ser tenidas en cuenta y un visualizador (Visual Enterprise) mediante el cual cada uno de los usuarios puede hacer diversos cortes y despieces de cada elemento, pudiéndose llevar dicha información en formatos ligeros para presentar en donde sea requerido, o usarlo a pie de máquina.

Y por último para poder personalizar cada uno de los productos en base a características, SAP dispone de un configurador comercial, que agiliza, la configuración de las distintas opciones que necesita el cliente. En este caso también existe una comunicación bidireccional con ingeniería ya que permite establecer flujos de aprobación en función de las distintas características o combinaciones de características seleccionadas.

NUESTRO PROCESO DE IMPLANTACIÓN: ASPECTOS CLAVE

Desde IDOM planteamos la especial relevancia del proceso de implantación de esta solución, ya que requiere conjugar habilidades del proceso y herramientas de ingeniería junto con las necesidades de definición de un proceso coherente de liberación y puesta a disposición de cada uno de los elementos.

La definición de los procesos de Engineering Change Management, con sus flujos de aprobación, el uso de nuevas versiones de fabricación y su integración con los procesos de diseño, y todo ello bajo un entorno común hace que la combinación de distintas especialidades en un único proyecto cobre especial relevancia.

Los aspectos claves son los siguientes:

- ▶ **Definición del proceso end to end.**
- ▶ **Coordinación del conocimiento de las herramientas de SAP junto con las de diseño**
- ▶ **Definición de la estrategia de almacenamiento de la información y de los proxys de acceso a los planos basada en content server u otros gestores documentales**
- ▶ **Definición de la estrategia de gestión documental y de la taxonomía de cada uno de los documentos para facilitar las búsquedas**
- ▶ **Definición de las estrategias de configuración de producto y de los flujos de trabajo**

La experiencia de IDOM en la implantación de este tipo de soluciones, ligado a su participación en todo tipo de proyectos ligados a la cadena productiva y el conocimiento adquirido en las distintas implantaciones de estas herramientas es clave a la hora de lograr el éxito del proyecto, tanto en objetivos como en precio. A esto también contribuyen nuestras mejores prácticas en gestión de proyectos que contribuyen a que no se produzcan desviaciones durante el proceso de implantación, permitiendo conseguir los objetivos marcados según los plazos y presupuestos definidos.■

Conectando industria y tecnología

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

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

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

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

IDOM



5.300
profesionales
125 países

Industrias

Oil & Gas

.....

Industrial Machinery and
Components

.....

Automotive

.....

Chemical & Mining

.....

Consumer Goods

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

 **AUSAPE**

¿Tu empresa es cliente de **SAP**
y aún no estáis asociados a
AUSAPE?

Somos la Asociación de Usuarios
SAP en España

¡ASÓCIATE!

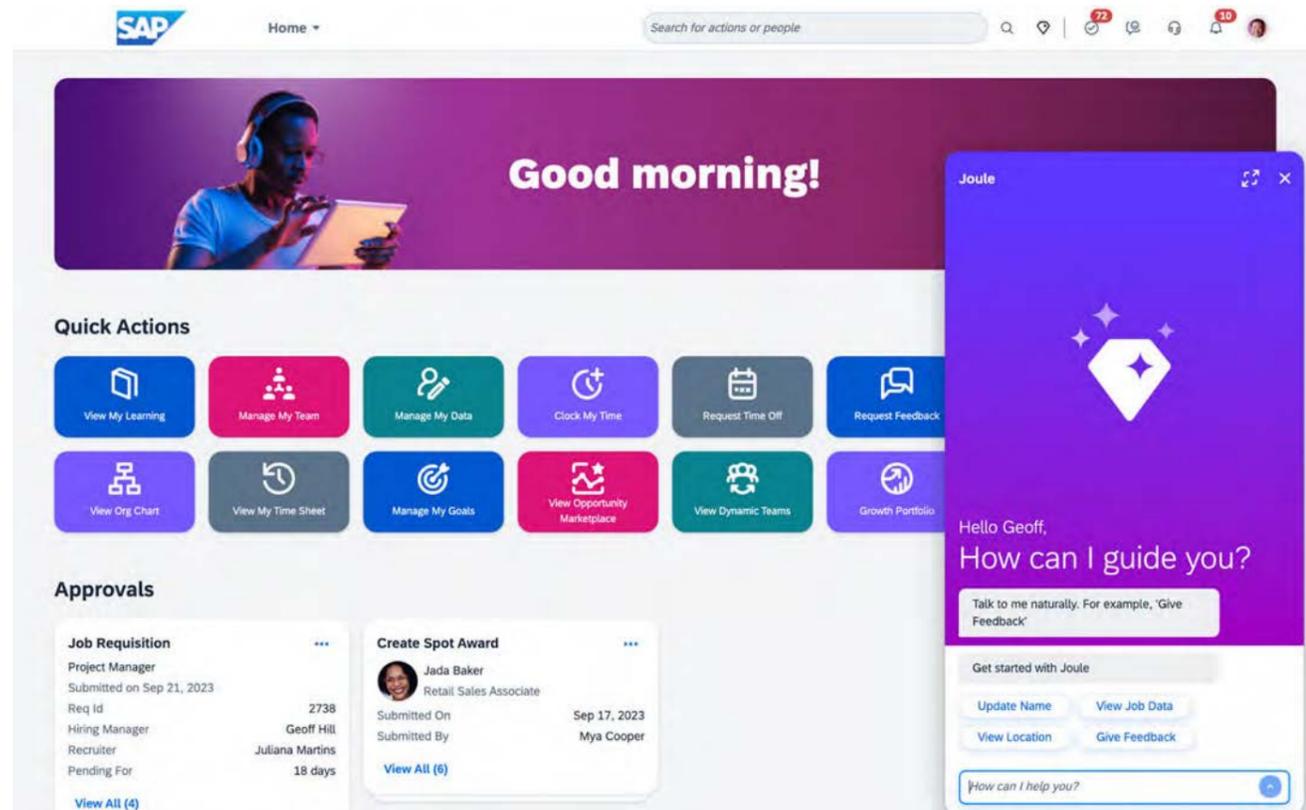
Cumplimos 30 años
en 2024

**Celebra nuestro trigésimo
aniversario con nosotros**

www.ausape.org

El Desarrollo de Soluciones aprovechando la IA Generativa

La Inteligencia Artificial (IA), y en particular la IA generativa están dejando una huella cada vez más profunda en la realidad social, económica y empresarial. Este avance revolucionario no solo ha transformado la forma en que interactuamos con la tecnología, sino que también ha impactado significativamente en el desarrollo de soluciones empresariales, permitiéndonos ofrecer soluciones aún más creativas y transformando la forma en que abordamos su desarrollo de principio a fin.



POR **JAVIER MARTÍN DOMÍNGUEZ**
Solution Advisor - SAP

Además, está redefiniendo el panorama laboral actual y futuro, en el que las habilidades buscadas por las empresas han experimentado un gran cambio, otorgando una importancia cada vez más creciente a la capacidad de utilizar la IA en el ámbito laboral, en contraste con otras capacidades.

Uno de los aspectos destacados de la IA generativa es su versatilidad en el desarrollo de soluciones. Es capaz de actuar como un colaborador, ofreciendo sugerencias sobre cualquier proceso,

de forma que cada usuario de negocio sea capaz de obtener la información que necesita utilizando lenguaje natural o incluso generando pequeños fragmentos de código e incluso algoritmos completos, ayudando y mejorando las capacidades de los desarrolladores. Esta democratización del proceso de desarrollo de soluciones es un cambio de paradigma, haciendo que la tecnología sea más accesible e inclusiva.

La IA generativa en el mundo empresarial ofrece enormes beneficios, pero su verdadero valor se manifiesta cuando se integra con el

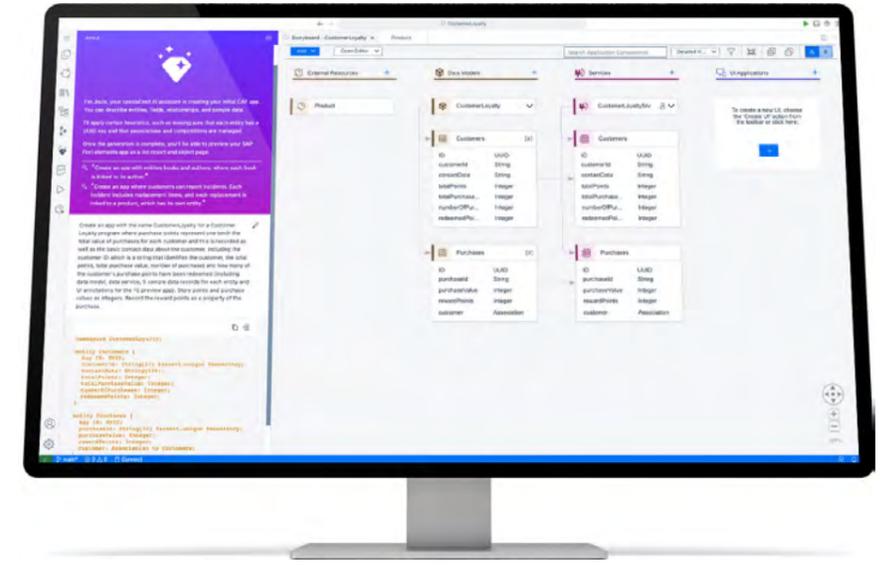
contexto de negocio específico de cada cliente. Esta personalización implica utilizar los datos propios de cada cliente para contextualizar la información, lo que añade una capa adicional de inteligencia a las soluciones de negocio. Extendiendo la IA generativa con los datos de negocio de las empresas, logramos ofrecer soluciones que se ajustan a las necesidades, contextos y regulaciones particulares de cada cliente. Es fundamental que esta combinación de modelos preentrenados y datos específicos del cliente sea confiable, asegurando que los datos se utilicen únicamente para el propósito deseado y no para entrenar herramientas de terceros.

En SAP hemos trazado una estrategia sólida para integrar estos avances tecnológicos en nuestras soluciones, proporcionando a las empresas herramientas potentes para redefinir la forma en que se desarrollan aplicaciones, automatizan procesos y se toman decisiones estratégicas.

Dentro de esta estrategia, por un lado, tenemos la innovación embebida en nuestros productos, donde se ha ido embebiendo IA en las diferentes soluciones del portafolio y los clientes la incorporan a sus procesos empresariales nativamente, en finanzas, compras, ventas, recursos humanos, etc.

Por otro lado, acabamos de lanzar Joule, integrado directamente en las aplicaciones empresariales, actuando como un copiloto de trabajo para los usuarios, acelerando tareas cotidianas, proporcionando respuestas rápidas y generando contenido, desde descripciones de puestos de trabajo hasta asistencia en la programación, integrado en otros servicios de la plataforma tecnológica y potenciado por la IA generativa.

Además, nuestra plataforma tecnológica es el lugar idóneo donde hacemos partícipes a nuestros clientes de todas las novedades tecnológicas para que ellos mismos puedan construir, extender e integrar esta inteligencia a sus soluciones. En concreto, para IA generativa contamos con una pieza central que sirve como repositorio integral de modelos de lenguaje generativo, dotando de acceso a una variedad de modelos líderes en el mercado y simplificando su utilización, sin necesidad de tratar con licencias y acuerdos legales con di-



La transparencia en el uso de modelos generativos, la protección de la privacidad y la equidad en la implementación son factores críticos que deben considerarse de manera proactiva

ferentes proveedores, es decir, facilitando la usabilidad del mejor modelo que pueda adaptarse a nuestro caso de uso particular.

Además, gran parte de los servicios de la plataforma se están viendo impactados en forma de mejoras significativas a raíz de incorporar IA en los mismos. El lenguaje natural es la clave con la que vamos a poder realizar multitud de acciones en la plataforma, desde su propia gestión in-situ, a construir integraciones, scripts y mapeos de datos o incluso poder generar procesos, junto con aprobaciones, exclusivamente con lenguaje natural.

A medida que integramos esta tecnología en nuestras soluciones empresariales, es imperativo abordar consideraciones éticas. La transparencia en el uso de modelos generativos, la protección de la privacidad y la equidad en la implementación son factores críticos que deben considerarse de manera proactiva.

La IA generativa está transformando radicalmente el panorama empresarial, marcando un punto de inflexión que demanda a las empresas no solo a adaptarse, sino a liderar el cambio. En esta revolución tecnológica, quedarse atrás no puede nunca ser una opción y con los frameworks adecuados, casos de uso inspiradores y una atención continua a la mejora de procesos, podemos aprovechar plenamente su potencial para impulsar la innovación y el éxito empresarial. ■

La IA generativa en el mundo empresarial ofrece enormes beneficios, pero su verdadero valor se manifiesta cuando se integra con el contexto de negocio específico de cada cliente

Una solución SAP impulsada por IA para un fabricante global de automóviles

Nadie puede negar que los avances de la tecnología, que están siendo especialmente rápidos en los últimos años, tienen el potencial de abrirles numerosas puertas a las empresas. Bien aprovechadas, estas oportunidades se traducen en una mayor eficiencia, una mejor utilización de los recursos, una reducción de los costes y, en definitiva, mejores resultados. Sin embargo, el camino hacia ese futuro en el que la última tecnología es una realidad en el día a día de los negocios no siempre es fácil.

POR HÉCTOR MONTALBÁN

SAP Performance & Analytics Manager en NTT DATA

La velocidad a la que todo cambia dificulta esa adaptación, que en muchas ocasiones consiste en ir actualizando distintos aspectos operativos para no quedarse atrás, sin tiempo para diseñar una estrategia que aborde el sistema en su totalidad. Si, además, esto coincide con una expansión de la compañía a nivel global, los retos se multiplican.

Esto es lo que le pasaba a un fabricante de automóviles con actividad por todo el mundo cuando acudió a NTT DATA para que le ayudase. En su caso concreto, el crecimiento de la compañía había significado la introducción de nuevas tecnologías y plataformas más avanzadas, lo que hacía que la complejidad de su sistema SAP fuese cada vez mayor. Las actualizaciones y adaptaciones del código a las distintas novedades se estaba haciendo sobre todo de forma manual, lo que llevaba mucho tiempo, propiciaba la aparición de errores y generaba importantes retrasos.

Esta dependencia de la programación manual, además, provocaba un efecto dominó: al no permitir explorar nuevas funcionalidades por estar resolviendo problemas concretos, limitaba la funcionalidad y la escalabilidad del sistema; malgastaba el talento de los desarrolladores, que tenían que pasar gran parte de su tiempo actualizando código, e impedía prepararse para una futura migración a S4/HANA Cloud.

LA SOLUCIÓN: USAR LA IA PARA RESOLVER LOS RETOS

El reto principal, el escollo que generaba toda una serie de problemas secundarios que estaban perjudicando y limitando las operaciones de la compañía, era esa actualización y adaptación manual del código. La solución, por lo tanto, pasaba por automatizar de algún modo esta tarea, minimizando errores y retrasos, liberando el tiempo de los desarrolladores para poder dedicarse a tareas más significativas, mejorando la eficiencia de la empresa y permitiendo prepararse para el futuro.

La solución que diseñó e implementó NTT DATA aprovecha la IA generativa para automatizar la transcodificación y la actualización del código existente, con lo que se consiguieron importantes

mejoras, desde el establecimiento de un proceso más ágil, estandarizado y eficaz para la actualización del código, hasta la preparación del terreno para la futura migración a S4/HANA Cloud. Entre las principales mejoras están las siguientes:

- ▶ Se le saca todo el partido a la IA. La aplicación central de la solución, impulsada por IA, fue diseñada y desarrollada especialmente para el cliente. Automatiza las tareas clave del proceso de actualización de código, facilita su conversión y migración a las versiones más actuales de SAP y tiene la capacidad de sugerir mejoras y optimizaciones.
- ▶ Se establecen unos cimientos estandarizados. La solución introduce también una metodología estandarizada para la gestión del proceso de actualización de código, lo que incluye flujos de trabajo definidos, un repositorio centralizado de todos los recursos y actualizaciones de código y acceso a herramientas de pruebas automatizadas.
- ▶ Se logra la escalabilidad y una garantía de futuro. La solución está diseñada pensando también en el futuro: debe ser escalable y adaptarse a distintas configuraciones del sistema y actualizaciones. Además, al haber entrenado la IA generativa en la arquitectura de S4/HANA, prepara el terreno para la futura migración a S4/HANA Cloud.

La solución que diseñó e implementó NTT DATA aprovecha la IA generativa para automatizar la transcodificación y la actualización del código existente

LOS RESULTADOS (Y EL FUTURO)

¿Qué está consiguiendo el cliente tras implementar la solución impulsada por IA que continúa diseñando desde junio de 2023 NTT DATA y que transforma su gestión del sistema SAP? En primer lugar, se logra aumentar la eficiencia general de la compañía. Al automatiza una serie de tareas cruciales que, hasta ahora, se estaban llevando a cabo de forma manual, se están reduciendo los errores, los tiempos y los costes, lo que sirve para incrementar la agilidad operativa y la calidad de los resultados.

Otro beneficio importante, que además abre la puerta a nuevas oportunidades de crecimiento, es que se está logrando una maximización de los recursos. Donde antes una gran parte del tiempo de los desarrolladores estaba secuestrado por tareas manuales y repetitivas, queda ahora liberado para destinarlo a otros temas de mayor nivel. La IA generativa, además, va aprendiendo de lo que hacen los programadores y creando una base de datos estandarizada compartida con todo el equipo.

Por último, se consigue también algo clave a la hora de preparar la empresa de cara al futuro. Además de dejar el sistema listo para futuras actualizaciones de software y para adaptarse a las demandas de la industria, el proyecto asienta las bases para que la migración a S4/HANA Cloud se realice con tranquilidad. Ese es,

Donde antes una gran parte del tiempo de los desarrolladores estaba secuestrado por tareas manuales y repetitivas, queda ahora liberado para destinarlo a otros temas de mayor nivel

de hecho, el siguiente paso: adaptar y preparar el sistema SAP para la migración. Para ello, será necesario separar las capas de programación para mantener una distinción organizada entre el código estándar y el customizado, un paso complejo pero esencial para asegurar la futura preparación y eficiencia del sistema en la era cloud.

NTT DATA, con su amplia experiencia en el sector del automóvil y sus profundos conocimientos tecnológicos, pudo reunir un equipo multidisciplinar que dio respuesta a los retos del cliente, le reportó numerosos beneficios y lo preparó para enfrentarse al futuro con éxito. ■



Buscando casos de uso de la IA generativa en el entorno empresarial

Es evidente que las conversaciones sobre la IA proliferan en todo nuestro entorno, ya sea profesional, familiar o con nuestras amistades. Supongo que a esto se refiere Gartner cuando sitúa la IA generativa en su mayor pico del gráfico *Hype Cycle for Artificial Intelligence*.

POR ALFRED ROIG
CEO Convista España

Este pico significa que estamos en el punto de mayor expectativa generada por esta tecnología y ello conlleva varias situaciones. La primera es la presión que ejercen los directivos hacia sus departamentos de IT, resultado de las noticias en los medios y la presencia de este tema en todos los eventos ligados a prácticamente cualquier sector y cualquier solución de software.

La siguiente situación que esta presión genera es intentar encajar en la IA generativa todo tipo de requerimientos en la que una gran parte necesita de técnicas de *machine learning* más clásicas y la digitalización de la información y los procesos para poder llevar a cabo su solución.

Además, tenemos sentimientos muy humanos como la negación ante el cambio y el miedo a perder nuestros puestos de trabajo, ninguno de ellos ayuda a la aceptación y adopción de una tecnología que, al contrario del *Metaverso* y el *Blockchain*, ésta llega para quedarse de una forma masiva en nuestras vidas.

La llegada de ChatGPT y los generadores de imágenes hiperrealistas nos sorprendió a todos por el notable avance en la calidad de los resultados, un progreso que no anticipábamos desde nuestros puntos de partida. Además, la rapidez con la que se han sucedido las innovaciones y con la que continuamos avanzando superó nuestras expectativas. Sin embargo, también emergieron desafíos, como las "alucinaciones" durante las conversaciones con el chatbot y limitaciones relacionadas con el acceso a información actualizada. En el ámbito de las imágenes, nos enfrentamos a problemas peculiares, como errores en la representación de detalles humanos: por ejemplo, la cantidad incorrecta de dedos en una mano, aunque estos se están corrigiendo progresivamente.

A partir de entonces, el lenguaje natural, sea en el idioma que sea, pasaría a ser nuestro **interfaz humano-máquina** más deseado y también el considerado como futuro lenguaje de programación más utilizado, ya que hemos visto cómo estos modelos de lenguaje pueden generar código.

No obstante, en el ámbito empresarial, afrontamos retos que siempre hemos considerado evidentes, tales como el control de acceso a la información, la corrección de errores en dicha información y la consistencia en las respuestas a nuestras solicitudes. Estos no son aspectos que los modelos de lenguaje gestionen de manera inherente; por lo tanto, requieren soluciones a través de capas adicionales de software.

Esto aclara por qué la mayoría de los casos de uso actuales se enfocan en manejar los textos de nuestros sistemas. Estos textos inclu-



yen interacciones con clientes, así como información no estructurada tal como documentación, currículums, informes de rendimiento y revisiones de producto. Tales textos son susceptibles de ser traducidos, resumidos, analizados para identificar el sentimiento que expresan e interpretados con el fin de determinar acciones a seguir.

En la actualidad, existen tres principales métodos para hacer frente a los retos mencionados:

- **La técnica RAG (Retrieval-Augmented-Generation):** Nos permite incorporar información externa al modelo LLM como puede ser una búsqueda en la web, unos textos traídos de una base de datos vectorial cuyo objetivo es incorporar el conocimiento necesario para dar respuesta a las preguntas del usuario, datos estructurados de una base de datos SQL para añadir información factual a la respuesta o de un Knowledge Graph que puede añadir contexto a la respuesta al disponer de todo tipo de objetos e información relacionada con nuestra pregunta.
- **La técnica del Fine-Tuning (LoRa, QLoRa):** Esto permite entrenar a un LLM con información específica y privada de la

compañía, de forma que el modelo adquiere nueva información que no estaba disponible de forma pública cuando se entrenó.

- **La técnica basada en Agentes IA (Autogen, CrewAI, Semantic Kernel):** Esta técnica tiene múltiples enfoques, unos basados totalmente en código, otros en prompt engineering y otros híbridos. Los Agentes IA permiten una ejecución orquestada con objetivos, tareas, roles y planes para ejecutar herramientas y consolidar sus resultados y llegar al objetivo propuesto.

Para ampliar los casos de uso en el entorno empresarial se debe usar una combinación de todas estas técnicas dado que queremos interactuar con las aplicaciones corporativas y sus datos.

¿POR DÓNDE EMPEZAMOS?

Actualmente deberíamos estar todos los departamentos de IT en modo exploración, experimentación y aprendizaje. Las técnicas y herramientas de IA generativa están en plena eferescencia y con cambios constantes, los métodos tradicionales no sirven, debemos afrontar su desarrollo con mentalidad de startup.

Nuestra caja de herramientas está provista fundamentalmente de todos los servicios que nos ofrecen nuestros Hyperscalers (AWS, GCP y Azure) así como los servicios en SAP BTP. A estos, debemos añadir los proveedores de modelos LLM como OpenAI, Anthropic, Mistral, Google Gemini, etc. Aparecen nuevos actores como las Vector DB, Graph DB, motores de búsqueda, ingestión inteligente de documentos no estructurados, herramientas de monitorización, guardaraíles y demás componentes.

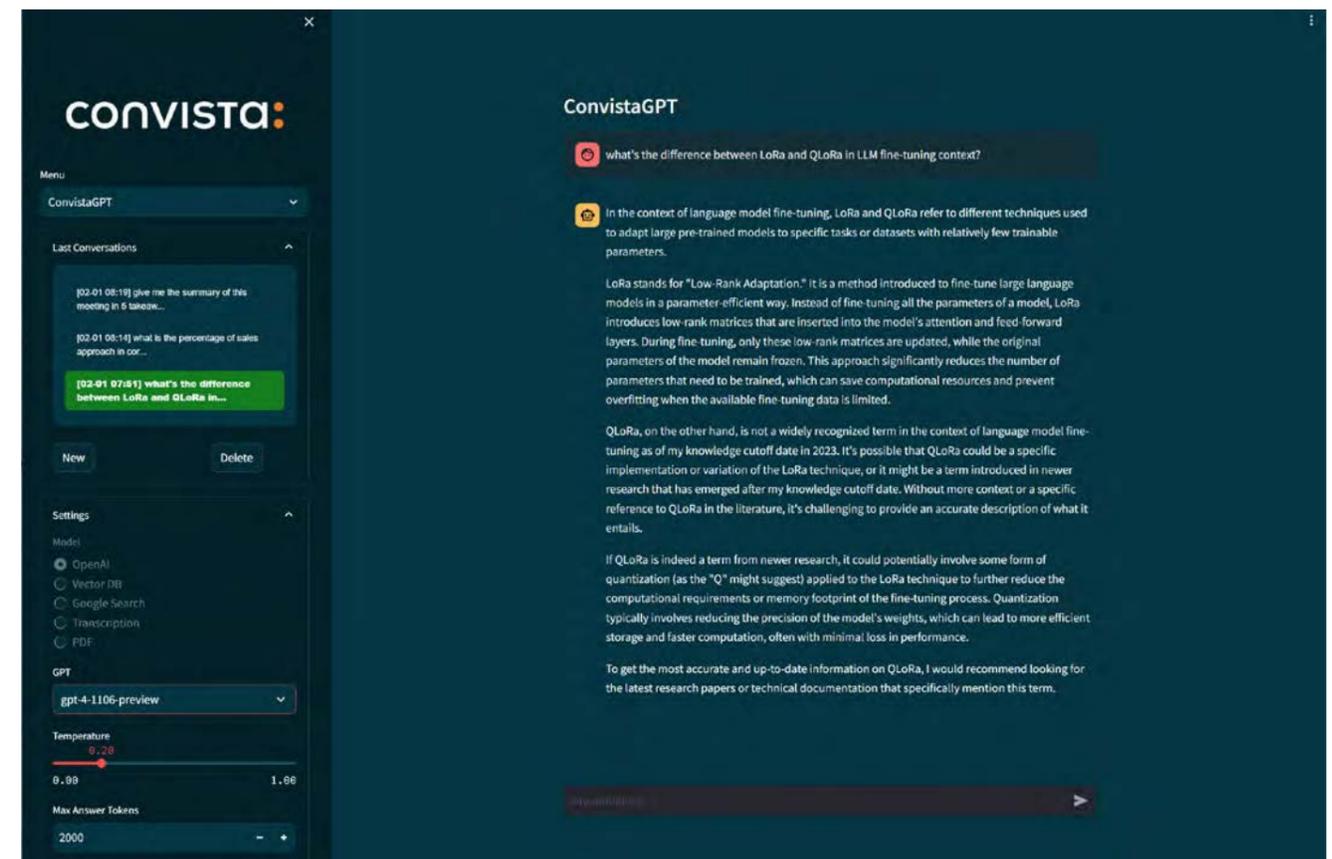
Muchos clientes temen este "technical debt" que representa incorporar estas tecnologías en su compañía, pero la alternati-

El dilema entre "Comprar o Construir" se presenta nuevamente, esta vez en un contexto cuyo impacto en nuestras empresas es decisivamente estratégico

va es suscribirse al sinfín de soluciones horizontales y verticales que aparecen en el mercado (Copilot, Duet, SAP Joule, Salesforce Einstein, ChatGPT y muchísimos más).

BUY VS BUILD

El dilema entre "Comprar o Construir" se presenta nuevamente, esta vez en un contexto cuyo impacto en nuestras empresas es decisivamente estratégico. En Convista, nuestra postura es clara: ante la revolución de la inteligencia artificial, aspiramos a ser protagonistas activos del cambio, en lugar de simples observadores. Esto implica evaluar si es más conveniente adquirir soluciones de inteligencia artificial ya desarrolladas ("Buy") de diversos proveedores, o bien, optar por desarrollar soluciones personalizadas utilizando las herramientas que ofrecen las distintas plataformas tecnológicas ("Build"). En ambos escenarios, es esencial evaluar meticulosamente los costos involucrados para tomar la decisión que mejor se alinee con nuestras estrategias y recursos disponibles. ■



La Inteligencia Artificial en la gestión de la cadena de suministro: ¿ciencia ficción o realidad?

Desde la visión profética de Alan Turing hasta los actuales asistentes de Inteligencia Artificial generativa que prometen remodelar las interacciones digitales, la IA se ha ido convirtiendo en un pilar fundamental en la transformación digital de nuestras empresas. Lejos de ser un mero concepto de ciencia ficción, se ha materializado en herramientas revolucionarias que están redefiniendo la eficiencia y la productividad en la cadena de suministro. Acompáñanos en este viaje por el fascinante panorama de la IA aplicada, donde **la realidad supera la ficción y el futuro es ahora... ¿o no?**

POR **JORGE LOZANO**

Managing Partner en Saptools | a valantic company

ASISTENTES DE IA GENERATIVA

La Inteligencia Artificial está presente en nuestras vidas desde hace muchos años. En 1950, Alan Turing la consolidó como una nueva disciplina con su artículo “*Computing Machinery and Intelligence*”, en el que propuso un test para determinar si una máquina era inteligente. El Test de Turing, o *The Imitation Game* (seguro que te suena la peli), no pretende evaluar la capacidad de una máquina para responder preguntas correctamente, sino **su capacidad de generar respuestas similares a las que daría un humano**.

En cuestión de meses desde su lanzamiento en noviembre de 2022, ChatGPT nos ha convertido a todos en obligados tertulianos expertos en IA, prescribiendo copilotos de inteligencia artificial generativa en lenguaje natural que cambiarán radicalmente la forma en que utilizamos internet y la productividad de las personas... **y de los negocios**.

Tu **asistente personal en el trabajo** te ayuda a ser más productivo. Hazle una pregunta o plantéale un problema, en un lenguaje sencillo, y recibe rápidas respuestas extraídas de los datos del contexto empresarial. En SAP al asistente le llaman **Joule**. Joule está integrado con los sistemas SAP de tu compañía y te permite interactuar mediante lenguaje natural: **“Joule, enséñame los materiales en rotura”**.

En valantic, tenemos a **vally**, nuestro propio asistente de IA, cuyo propósito es ayudar a los empleados con respuestas precisas, útiles y amigables. Además, está diseñado para garantizar la privacidad y la confidencialidad de las conversaciones. Hemos preguntado a vally si podrá ganar en el juego de imitación algún día, y esta ha sido su respuesta: “Los sistemas de IA generativa como yo han avanzado mucho y pueden manejar una amplia gama de conversaciones de manera que parecen humanas en contextos específicos. Sin embargo, hay limitaciones, como la comprensión profunda del contexto, las emociones y la creatividad genuina, que aún representan desafíos significativos”.

Gracias a vally y desde la humildad de un tertuliano más, me atrevo a opinar que, aunque estamos cada vez más cerca de los futuros utópicos o distópicos pronosticados por la ciencia ficción, Ridley Scott se precipitó situando a los replicantes en el año 2019. Y parece que tampoco acertó con el tema de la lluvia.

CASOS PRÁCTICOS DE USO DE IA EN LA CADENA DE SUMINISTRO

En los últimos 10 años, los modelos de aprendizaje automático (**Machine Learning**) han salido de las universidades y se han desplegado en la industria con sus regresiones y árboles de decisión.

En Saptools llevamos años implementando con éxito proyectos SAP con Inteligencia Artificial embebida, especialmente en el área de **Digital Supply Chain**, donde podemos encontrar **múltiples casos prácticos de uso** que garantizan el retorno de la inversión:

IA en PLANIFICACIÓN con **SAP Integrated Business Planning (SAP IBP)**:

- ▶ El pronóstico estadístico basado en algoritmos multivariantes de Machine Learning, nos permite tener en cuenta el impacto de múltiples factores, no solo el histórico de ventas, desde niveles de inventario y riesgo de los proveedores hasta fluctuaciones en el mercado o cambios climáticos.
- ▶ Propuestas realizables de planes de distribución, producción y aprovisionamiento externo, mediante algoritmos de optimización de costes, que consideran el nivel de servicio, la disponibilidad de materiales, los costes de inventario y la capacidad finita de los recursos.
- ▶ Alertas potenciadas por IA para anticipar disrupciones antes de que se conviertan en un problema.
- ▶ Detección de datos maestros incompletos o anómalos y recomendación de corrección basada en patrones.

IA en FABRICACIÓN con **SAP Digital Manufacturing**:

- ▶ La inspección visual asistida por IA detecta defectos chequeando imágenes.

IA en MANTENIMIENTO con **Asset Performance Management y Field Service Management**:

- ▶ Predecir fallos de equipamiento basado en datos de IoT y enviar avisos al área de mantenimiento y operaciones.
- ▶ Minimizar el tiempo de viaje de los técnicos de campo con planificación automática de rutas.

IA en COMPRAS con **SAP Business Network** y **SAP Ariba**:

- ▶ Clasificación automática de facturas de proveedor y enriquecimiento de datos.

La inteligencia artificial de la que hablamos en estos casos de uso, que técnicamente se denomina discriminativa, se enfoca principalmente en la identificación de patrones en los datos y en la predicción. Su valor diferencial en la empresa, hace tiempo que está fuera de duda y la innovación en estas áreas por parte de SAP es continua. Por ejemplo, entre las últimas novedades que han aparecido para SAP IBP, podemos destacar:

- ▶ **Planificación probabilística**, que considera los diferentes escenarios futuros, cada uno con su probabilidad de ocurrencia, para tomar decisiones considerando todas las casuísticas posibles.
- ▶ **Predicción inteligente del plazo de entrega** y desviaciones basadas en datos reales operativos.
- ▶ **Predicción del nivel de servicio al cliente** y del impacto en la facturación, basado en un plan predefinido de stocks de seguridad y simulando potenciales condiciones futuras.

Sin embargo, la función principal de la inteligencia artificial generativa, como todos sabemos, es **entender y crear nuevo contenido**. Como potenciales ejemplos generales de aplicación de GenAI en el área de Digital Supply Chain, podríamos nombrar:

- ▶ Escenarios B2B que requieran un gran volumen de **interacción conversacional** con proveedores, subcontratistas, *contract manufacturers*, 3PL y/o clientes.
- ▶ **Capacitación de empleados** mediante mejora continua, con un asistente que les propone las *best practices* de la compañía y les enseña la mejor forma de realizar una tarea o cómo resolver un problema... y, porque no, que nos ayude a identificar nuestros “sesgos cognitivos” en las tomas de decisiones.

Estos son solo algunos ejemplos de cómo la IA generativa puede acompañarte en tu vida laboral. Lo que hagas con los copilotos en tu vida personal, ya es cosa tuya.

En la imprescindible Her, el nuevo sistema operativo Samantha (con voz de Scarlett Johansson) se convierte rápidamente en la compañera más importante en la vida personal de Theodore... y de otras 8.316 personas más.

SAP BUSINESS AI

Aunque la mayoría de las empresas aún están en fases iniciales de descubrimiento y adopción de la IA, deberíamos empezar a trabajar ASAP en el desarrollo de un departamento de Inteligencia Artificial en nuestra compañía y en repensar la arquitectura tecnológica necesaria.

El verdadero potencial distintivo de la IA, en nuestra empresa, se manifestará cuando adaptemos los modelos generalistas a nuestras necesidades y comparemos resultados de diferentes algoritmos entrenados con **nuestros propios datos**.



Imagen generada por Microsoft Copilot con el prompt: “Portrait of loving couple, a realistic and kind old lady in her 80’s and a sci-fi robot from the 70’s, studio light, an emerald background”

Para ello necesitaremos un **framework propio para la implementación de IA**, una plataforma de innovación que controle y orqueste la gestión de los datos, el training de los diferentes algoritmos, la seguridad, la confidencialidad, la propiedad intelectual...

Los datos son la materia prima que alimenta los algoritmos de Machine Learning y de la Inteligencia Artificial en general. Teniendo en cuenta que, según SAP, sus clientes generan el 87% del comercio mundial, los “datos SAP” deberían figurar entre los activos empresariales más valiosos de la compañía. Parece lógico confiar en **SAP Datasphere** como Data Fabric, para crear una arquitectura de datos unificada que combine de forma segura los datos SAP y no SAP. SAP Datasphere se basa en **SAP Business Technology Platform (BTP)**, que incluye sólidas funciones de seguridad empresarial, cifrado y gobernanza, así como capacidades analíticas, desarrollo de aplicaciones, inteligencia artificial, automatización e integración en un único entorno unificado.

Con el apoyo de los consultores especialistas de Saptools y SAP Business AI, ya puedes empezar a reimaginar el futuro, independientemente del tamaño y sector de tu empresa.

En Babylon, el filme de Damien Chazelle sobre el Hollywood de finales de los años 20, preguntan a Jack Conrad (Brad Pitt): “¿Echas de menos el cine mudo?”. A lo que el actor responde, tras un largo silencio: “No debemos detener el progreso.”

No voy a hacer spoiler, pero ya sabéis como acaba la película. **Porque la Inteligencia Artificial en la gestión de la cadena de suministro no es ciencia ficción. ■**



SEIDOR impulsa la conversión mundial a SAP S/4HANA para SICPA

SEIDOR ha completado la conversión estratégica a SAP S/4HANA de SICPA, líder en tecnología de seguridad con soluciones para gobiernos, bancos centrales y empresas, con una actividad central en tintas de seguridad para billetes y diversas industrias. Este proyecto, desplegado en 22 países de los cinco continentes, ha representado un gran desafío técnico y organizativo, contando con la participación de más de 440 profesionales de SEIDOR. Como resultado, SICPA ha sido seleccionada como finalista en los Premios de Innovación SAP 2024.

POR SEIDOR

La consultora tecnológica SEIDOR ha culminado con éxito la migración estratégica a SAP S/4HANA de SICPA, compañía suiza líder en soluciones de seguridad para gobiernos, bancos centrales y compañías de diferentes sectores, como el farmacéutico, tabacalero, alimentario y de bebidas. La migración ha proporcionado a SICPA mayor eficiencia, flexibilidad y capacidad de gestión. La complejidad del proyecto y la eficacia en su desarrollo, le ha valido a SEIDOR ser nominada finalista en los prestigiosos Premios de Innovación SAP 2024.

SICPA es reconocida por su amplia gama de productos, entre los que destacan las tintas de seguridad para billetes, documentos de identidad y bienes de consumo, así como soluciones innovadoras para la trazabilidad y autenticación.

Con más de 90 años de experiencia y siendo una compañía de propiedad familiar, SICPA ha dejado su huella a nivel internacio-

nal gracias a su experiencia en tecnologías innovadoras que garantizan la integridad y seguridad de productos y documentos.

SEIDOR. EXPERIENCIA Y CAPACIDAD GLOBAL

La elección de SEIDOR como socio estratégico por parte de SICPA se ha fundamentado, sobre todo en la destacada experiencia de la consultora tecnológica en el ámbito de las migraciones a SAP S/4HANA. Este proyecto de conversión, desplegado en 22 países en los cinco continentes, ha representado un gran desafío técnico y organizativo. Una de las claves era la preservación de las funcionalidades existentes mientras que se introducían innovaciones clave para impulsar la eficiencia y la competitividad de SICPA en el mercado global.

Por todo ello, la migración de SICPA a SAP S/4HANA representó un desafío técnico y organizativo de gran envergadura. SEIDOR se enfrentó al reto de desarrollar un entorno S/4HANA Brownfield, que implicaba la implementación de funcionalidades complejas como el desarrollo de informes de grupo, SAC e integración de Integration Suite.

Este proceso demandó una amplia colaboración y coordinación, con la participación de un equipo formado por 440 personas, desde enero de 2021 hasta la finalización del proyecto. La complejidad técnica y la carga de trabajo en rendimiento fueron abordadas con éxito

por SEIDOR, garantizando una migración fluida y eficiente para SICPA en todos los aspectos.

Por todo ello, **Agnieszka Zychowicz-Defever, directora de soluciones corporativas en SICPA**, ha señalado que “la elección de SEIDOR como nuestro socio se debió a su amplia experiencia en este tipo de conversión y, gracias a esta elección, en menos de dos años, el proyecto ha estado listo para su despliegue global” y ha agregado que “esta transformación ha posicionado de manera sólida y eficiente a SICPA para liderar su sector en el futuro”.

FINALISTA EN LOS PREMIOS DE INNOVACIÓN SAP 2024

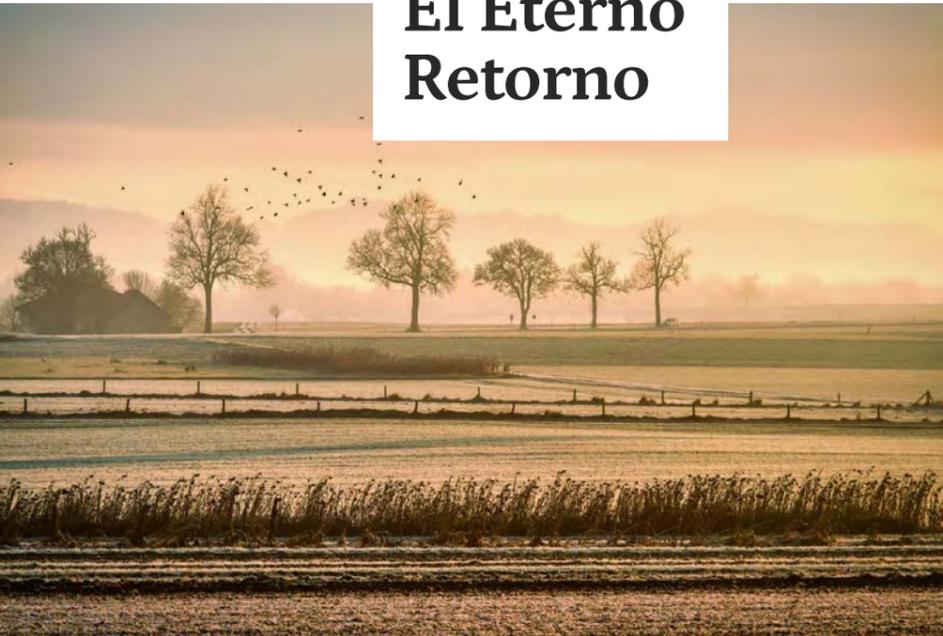
Es importante destacar que SEIDOR se distingue como uno de los principales socios de SAP a nivel mundial, respaldado por una fuerza laboral de más de 5.000 consultores especializados en SAP y su prestigioso estatus como Platinum Partner, la categoría más alta de asociación con SAP. Su excelencia ha sido reconocida con una serie de premios, entre ellos el SAP® Pinnacle Award, el cual es el más alto honor concedido a los socios globales de SAP, y que SEIDOR ha recibido de manera consecutiva durante los últimos ocho años.

Como miembro fundador de United VARs, la mayor alianza mundial de consultoras SAP, SEIDOR tiene la capacidad de ofrecer sus servicios en más de 100 países y cuenta con una red de 10.000 consultores SAP. Esta extensa red global demuestra el alcance y la capacidad de SEIDOR para brindar soluciones SAP de alta calidad en todo el mundo.

Conoce más sobre el Caso de Éxito de SICPA en el QR:



El Eterno Retorno



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 nuestra exploración hacia la comprensión más profunda de quienes somos y que es el mundo y la vida, nos vemos inmersos en una danza perpetua de regreso hacia lo esencial. Este viaje no es hacia un destino distante, sino más bien una inmersión profunda en una, cada vez mayor, intimidad con nuestro ser, donde lo verdaderamente esencial no requiere ser encontrado, sino más bien reconocido y vivenciado.

No hay distancia que recorra esta deriva, sino un reconocimiento y simple y directo de nuestro existir más inmediato. Este impulso del retornar resuena en el eco de nuestra intimidad más absoluta, un eco que ha vibrado a través de las eras, en diversas culturas, religiones, y filosofías, todas ellas articulando en su propia lengua el significado de regresar a nuestro origen, a nuestro estado más puro y fundamental.

Muchos sabios han reflexionado sobre la necesidad de este retorno, de retraer nuestros pasos hacia un hogar que realmente nunca abandonamos. La parábola del hijo pródigo nos narra acerca del regreso, y de manera similar, el cristianismo habla del retorno al Padre.

UN CAMINO SIN CAMINO

¿Pero qué es en realidad este retorno? Es un girar la mirada hacia lo que es verdadero,

un alejarse de la contemplación de los objetos para enfocarnos en aquello que no puede ser conocido mediante las cualidades y atributos de dichos objetos. Es un camino sin camino, un movimiento desde lo externo hacia lo interno, desde la superficie hacia la profundidad, del murmullo al silencio.

Este proceso de retorno nos llama a reconocer el fondo en nosotros que permanece inmutable, a pesar de las tormentas y vicisitudes de la vida. No es en absoluto un regreso físico o emocional a un estado o lugar anterior, sino la reorientación de nuestra comprensión directa hacia la realidad última de nuestra existencia. Es un despertar al reconocimiento de que lo que buscamos "afuera", ha estado siempre "dentro", aguardando en el silencio de nuestro ser para ser descubierto.

El retorno también significa un distanciamiento del movimiento compulsivo hacia los objetos, de la fascinación por el mundo material y sus infinitas distracciones. Es un giro hacia la contemplación de lo que es sujeto, inmutable y eterno, y que no puede ser aprehendido con los sentidos ni descrito con palabras, pero que es reconocido y vivenciado directamente en la quietud de nuestro corazón.

Aquí, en este espacio sagrado de introspección, descubrimos que lo esencial, YO, no es un objeto de conocimiento, sino la fuente misma del conocer.

ATRAVESANDO LAS APARIENCIAS

En este retorno a lo esencial, aprendemos a ver más allá de las apariencias, a cuestionar nuestras percepciones y creencias sobre nosotros mismos y sobre el mundo. Empezamos a percibir la unidad subyacente a la diversidad aparente, reconociendo nuestra conexión in-

"La vida fluye en un ciclo continuo de aparición y desaparición, pero lo que realmente somos permanece inalterable. Reconocerse a sí mismo como ese espacio de conciencia donde todo sucede, es encontrar la paz en el eterno retorno de la existencia."

MOOJI

trínseca con todo lo que existe. Esta visión renovada nos libera de la ilusión de separación, abriendo nuestros corazones a una compasión y amor que abarcan toda forma de vida.

La ilusión de separación es la percepción fundamentalmente errónea que surge de nuestra interpretación habitual y condicionada del mundo. Esta ilusión se basa en la creencia de que existimos como entidades individuales y autónomas, separadas del resto del universo y de los demás seres. Establecemos una frontera ficticia entre el cuerpo-mente y el mundo.

Sin embargo, tal separación es meramente una construcción de la mente, una narrativa creada y fijada por nuestras interpretaciones y condicionamientos culturales, educativos y personales.

Este error de percepción tiene profundas implicaciones en cómo experimentamos nuestra vida y el mundo que nos rodea. Nos lleva a sentirnos aislados, solos y a menudo en conflicto con el mundo y los seres que percibimos como "otros". La sensación de separación es la raíz de nuestros sufrimientos emocionales, como el miedo, la ansiedad, la envidia y la insatisfacción, porque opera bajo la premisa de que algo nos falta o que necesitamos protegernos de amenazas externas.

Nuestro condicionamiento fundamental, la ilusión de separación, es la base de todo el sufrimiento humano y cuya "solución" solo pasa por el reconocimiento directo de lo real, el retorno a lo esencial.

Este retorno a lo esencial es, en última instancia, un viaje de amor, un proceso de recordar quiénes somos realmente. No es un camino que se recorre una vez, sino un eterno ciclo de recuerdo y olvido, de extraviarnos y encontrarnos de nuevo. En cada retorno, nos acercamos un poco más a nuestra esencia, a esa presencia inefable que es nuestro verdadero hogar.

LA DERIVA MATERIALISTA

En el sinuoso viaje hacia el entendimiento del ser y del cosmos, nos hallamos a menudo en el umbral del eterno retorno, una noción que nos desafía a reconciliar la percepción materialista del universo con la esencia pura de nuestra existencia consciente.

Consideremos la observación de una lámpara; por medio de un prisma científico, este acto se reduce a un proceso físico: luz proyectada en la retina, transformada en señales hacia el cerebro, donde se cataloga y se reconoce como lámpara. Esta secuencia, si bien meticulosamente desglosada, aparta nuestra comprensión de la conciencia de la lámpara del núcleo de nuestra realidad consciente.

Este enfoque materialista, por muy riguroso que parezca, omite una profundidad más esencial: la experiencia directa de ser conscientes más allá de la corporeidad y la mente. Nuestra formación científica, si bien preciosa, es solo un matiz en el vasto espectro del condicionamiento mental, un producto de la cultura y la educación que nos encauza a interpretar nuestras vivencias desde una perspectiva materialista. Pero ¿qué ocurre cuando desviamos nuestra mirada de este condicionamiento y nos sumergimos en la experiencia pura, sin filtros?

EXPERIENCIA DIRECTA: EL RETORNO AL MAESTRO

Al adentrarnos en nuestra experiencia directa, descubrimos que todo conocimiento, toda percepción, es en realidad experiencia. Este entendimiento nos lleva a cuestionar la existencia de un mundo exterior independiente de nuestra mente. Si toda experiencia ocurre dentro de nuestra conciencia, ¿dónde queda la evidencia de un mundo ajeno a esta conciencia?

Aquí, en el corazón del eterno retorno, la conciencia, el conocer de todo lo que es, se revela como la esencia de nuestra mente, un fundamento inmutable, constante más allá del flujo de percepciones, pensamientos y emociones. Este acto de conocer, de ser conscientes, es lo que verdaderamente nos define, desplegándose continuamente a lo largo de nuestra percepción de la realidad.

Las percepciones pueden transformarse, los pensamientos y emociones fluir y desvanecerse, pero el conocer, el ser consciente, permanece. Esta comprensión cuestiona seriamente la existencia de un mundo exterior autónomo. Si nunca hemos experimentado algo fuera de este acto de conocer, ¿cómo podemos sostener la creencia en un mundo independiente de la conciencia?

El debate se intensifica al considerar la regularidad del mundo que percibimos. Si bien esta regularidad es innegable, no necesariamente confirma que el mundo sea material en su esencia. Podría ser, más bien, una característica inherente

al despliegue de la mente dentro de la conciencia. Así, el argumento de la regularidad no refuta, sino que más bien podría sostener, la visión de que la realidad es, en su núcleo, conciencia.

REALIDAD Y ETERNO RETORNO

En la trama del eterno retorno, donde la existencia danza ese ciclo sin fin de surgimiento y disolución, emerge una reflexión sobre la realidad, ese espejo en el que se reflejan nuestras experiencias más íntimas y compartidas. Este viaje despliega ante nosotros el vasto paisaje de lo que consideramos real y cómo lo percibimos.

La conversación sobre la realidad, tal como se desarrolla en la exploración de nuestras propias "burbujas" de experiencia, nos invita a contemplar la multiplicidad de realidades que coexisten y, a la vez, la unidad fundamental que subyace a este mosaico de percepciones individuales. Cada uno de nosotros, en nuestro propio universo de experiencia, parece navegar por una realidad única, delineada por las fronteras de nuestra (aparente) percepción personal.

Las percepciones pueden transformarse, los pensamientos y emociones fluir y desvanecerse, pero el conocer, el ser consciente, permanece

Sin embargo, en el eterno retorno, se nos recuerda que todas estas realidades aparentemente separadas están contenidas dentro de una realidad mayor, una matriz inclusiva que abraza cada perspectiva única sin perder su inherente unidad. La discusión sobre la intersección de nuestras experiencias, sobre cómo nuestras "burbujas" individuales se encuentran y se separan, nos lleva a una comprensión más profunda de que, aunque experimentamos la vida desde nuestros puntos de vista particulares, estamos inmersos en una realidad mayor, en un campo de conciencia trascendente, único e indivisible.

Este campo, la Realidad en mayúsculas, es el escenario donde todas las historias personales se entrelazan, donde cada "burbuja" individual encuentra su lugar dentro del gran tejido de la existencia. En este entendimiento, el eterno retorno actúa como un recordatorio de que nuestra percepción de la separación es simplemente una ilusión, una interpretación condicionada de nuestra experiencia.

Lo que en verdad somos trasciende estas divisiones, encontrando un punto de unión en la vastedad de la conciencia que lo abarca todo.

En última instancia, el eterno retorno nos enseña sobre la fluidez de la realidad y cómo nuestra comprensión de ella se expande a medida que nos adentramos más en la conciencia de nuestro ser. Reconocer que cada realidad individual no es más que una faceta de una Realidad más amplia nos libera de las limitaciones de nuestra percepción condicionada y de la fricción con el mundo. Nos invita a abrazar la diversidad de experiencias como expresiones de una única fuente, en la que el silencio y la plenitud del ser son los verdaderos maestros.

EL RETORNO AL CORAZÓN

Así, en la quietud de nuestro corazón, descubrimos que el verdadero hogar al que retornamos una y otra vez no es un lugar, sino un estado de ser, donde la multiplicidad de realidades se funde en la unidad de la conciencia. En este retorno, no solo nos encontramos a nosotros mismos, sino que también reconocemos nuestra inseparable conexión con todo lo que existe, revelando que en el núcleo de la infinita diversidad de la vida, yace la simplicidad eterna de la realidad última.

El retorno al corazón de nuestra existencia nos revela que la conciencia es el lienzo sobre el cual se pinta todo el espectro de la vida. En este espacio sagrado de introspección, descubrimos que somos tanto el artista como la obra de arte, participantes activos y observadores pasivos de la danza cósmica de la creación y la disolución. La realidad, entonces, no se encuentra fuera de nosotros, en los objetos de percepción, sino que emerge desde dentro, en el acto mismo de percibir.

El eterno retorno nos conduce al reconocimiento de que nuestro verdadero hogar no es un destino geográfico ni una construcción espiritual, sino un estado de conciencia, una presencia constante que subyace a toda experiencia. En este hogar eterno, no hay necesidad de búsqueda, pues lo que buscamos ya está aquí, en el núcleo de nuestro ser. La realización de esta verdad es el fin último del viaje espiritual, el despertar a la realidad de que somos, y siempre hemos sido, uno con todo lo que existe.

Así, en el viaje al corazón del eterno retorno, nos encontramos a nosotros mismos y al universo entero, descubriendo que en el centro de la infinita diversidad de la vida yace la simplicidad eterna de la realidad última. Este reconocimiento no es el final del camino, sino el comienzo de una nueva forma de vivir, donde cada momento es un retorno al amor, a la paz y a la unidad que constituyen nuestra verdadera naturaleza: YO. ■

Igualdad LGTBI sin igualdad en el tratamiento de datos personales

POR ANA MARÍA MARZO PORTERA
Marzo & Abogados

Ha llegado la hora de que las empresas con 50 o más empleados tomen conciencia de que el pasado 2 de marzo llegó a término el plazo que la Ley 4/2023, de 28 de febrero, para la igualdad real y efectiva de las personas trans y para la garantía de los derechos de las personas LGTBI (más conocida como la “ley trans”) establecía para cumplir con la obligación de tener un plan de igualdad en el entorno laboral para este colectivo. La ley, que entró en vigor el 2 de marzo de 2023, daba un año a las empresas obligadas para cumplir con esta nueva obligación y el plazo, como se indica, ya ha llegado a término.

Pero, como suele ocurrir no pocas veces en este país, el Gobierno aún no ha aprobado el desarrollo reglamentario que debe señalar el contenido y las medidas que, con carácter obligatorio, debe tener el citado plan, aunque ello es indiferente al hecho de que, pese a que el reglamento no se haya desarrollado todavía, la obligación para las empresas ya está vigente.

¿Por dónde empezar?. Pues teniendo en cuenta la experiencia ya desarrollada con los planes de igualdad entre hombres y mujeres, quizás lo idóneo será realizar, en primer lugar, el diagnóstico de situación de este colectivo en la empresa para tener una perspectiva y poder diseñar las medidas a implantar.

Si tomamos como referencia la “Guía para la elaboración de planes de igualdad en las empresas” publicada por el Ministerio de Igualdad el diagnóstico tendrá como finalidad llevar a cabo un análisis de la situación de la empresa que permita detectar aquellos aspectos o ámbitos en los que puedan estar produciéndose situaciones de desigualdad o discriminación y sobre los que

deberá actuar el futuro plan de igualdad del colectivo LGTBI. Como señala en su preámbulo la ley 4/2023, su objetivo es desarrollar y garantizar los derechos de las personas lesbianas, gais, bisexuales, trans e intersexuales (en adelante, LGTBI) erradicando las situaciones de discriminación, para asegurar que en España se pueda vivir la orientación sexual, la identidad sexual, la expresión de género, las características sexuales y la diversidad familiar en el contexto laboral con plena libertad.

Para ello, se procederá a la recogida de información y al debate interno que permita formular las propuestas que se incluirán en el citado plan. Pero, en la recogida de dicha información ¿cabría tener en cuenta con datos de carácter personal cuál es la composición de la plantilla en términos estadísticos desde el punto de vista de la orientación, identidad o expresión sexual?. Parece complicado.

En una reciente resolución de la Agencia Española de Protección de Datos (en adelante AEPD) de 26 de enero de 2024, se impone a la Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo del Gobierno de Canarias varias sanciones de apercibimiento por infracción de dos artículos 5.1.c) del Reglamento General de Protección de Datos (en adelante RGPD), infracción del artículo 9.1 del RGPD, aunque archiva la denuncia por la infracción del artículo 6.1 del RGPD.

Los hechos fueron los siguientes: la Consejería publicó en su sede electrónica un formulario para la “Conciliación previa en conflictos laborales” en el cual, en el apartado relativo al Sexo/Género figuraba como respuesta “Hombre, Mujer y no Binario”. La razón de ello era tener en cuenta en el procedimiento de conciliación la información del campo “sexo” con una única finalidad, la estadística, de manera que se pueda conocer esta condición (biológica) de la persona, para disponer de un mayor conocimiento que ayude a la Consejería a implementar políticas públicas de género, entre otras razones.

Para la AEPD la cuestión fundamental que se suscita es determinar si concurre alguna de las bases legitimadoras de las recogidas el RGPD para el tratamiento de datos de carácter personal y a este respecto indica que la Consejería, en su condición de Administración Pública, se halla vinculada por el principio de legalidad obligándole la legislación vigente a adaptar la documentación, procedimientos y formularios de forma que se respete la identidad de género de cada persona para garantizar que se pueda ofrecer a cada colectivo un trato acorde a su identidad sentida, datos que son necesarios recoger con el objetivo de implementar políticas que permitan la efectiva igualdad y no discriminación de las personas por motivo de su identidad, por lo que el tratamiento de los datos se encontraría amparado en la letra c) del artículo 6.1 del RGPD.

Pero la AEPD también explica que, en el caso analizado, el tratamiento de alguno de los datos personales solicitado a los ciudadanos a los efectos previstos, excedería el citado marco de legitimidad al superar el mismo la finalidad prevista, aunque ciertamente, la AEPD no detalla en qué se excede la Consejería de dicha “finalidad prevista”.

En cuanto al principio de minimización, esto es, la cantidad y tipo de datos recogidos de los datos necesarios para alcanzar la finalidad prevista, la AEPD señala que, la variable “sexo” con las respuestas “mujer/hombre”, es necesaria para fines estadísticos y su tratamiento se encuentra previsto en el artículo 26 de la Ley 12/1989,

El desarrollo de los obligados planes LGTBI en las empresas no va a ser sencillo, sin un reglamento que explique los detalles y con una protección de datos tan restrictiva e interpretable en cuanto al tratamiento de datos de sexo y orientación sexual en el ámbito laboral

de 9 de mayo, de la Función estadística pública, que establece la propuesta de normas sobre conceptos, definiciones, unidades, estadísticas, clasificaciones, nomenclaturas y códigos para la clasificación de los datos y la presentación de resultados, y es utilizado por el INE codificando las variables hombre/mujer en sus formularios y lo mismo ocurre en la correlativa normativa autonómica Canaria. Sin embargo, la AEPD explica que, en ningún caso ni la normativa estatal ni la autonómica señalan que a efectos estadísticos en los procedimientos o formularios de recogida de datos deba incluirse la respuesta “no binario”.

Aunque la Consejería considera que en ningún caso puede ser considerado que los datos recabados no son acordes con el principio de minimización puesto que su tratamiento viene establecido por una obligación legal y, por tanto, en ningún caso debe entenderse inadecuado e impertinente su tratamiento, la AEPD considera que la introducción del término no binario en el formulario puede ser incluso contraproducente porque obligaría a personas que no se sienten hombre o mujer a declarar sobre su identidad de género que no es la finalidad perseguida por la norma, lo cual podría implicar riesgos para las personas físicas, derivados del tratamiento de dicho dato, como por ejemplo riesgos de discriminación y considera que, para este caso concreto aun estando previsto el tratamiento en las normas aplicables, puede resultar excesivo e impertinente con “la finalidad prevista”.

Además, la AEPD recuerda a la Consejería que la Ley 3/2007, de 15 de marzo, reguladora de la rectificación registral de la mención relativa al sexo de las personas en el Registro Civil, solamente posibilita el cambio del sexo masculino al femenino o viceversa, pero no a un tercer género o indeterminado, por tanto, solicitar más datos que estos vulnera el principio de minimización.

Finalmente, la AEPD explica que la variable presente en el formulario “sexo/género” con sus respuestas u opciones posibles “hombre/mujer/no binario” no se ajusta a la finalidad perseguida, supuestamente, de obtener datos con fines estadísticos. Para explicar esto la AEPD trae a colación una sentencia del Tribunal Constitucional para explicar que, “sexo y género no son mutuamente excluyentes, pero tampoco son sinónimos”. Por ello, la inclusión de la respuesta/opción “no binario” dentro de la variable sexo/género tampoco guarda relación strictu sensu con la opción sexo, sino que se vincularía con una cuestión de identidad de género y que es introducida en el formulario sin justificación alguna.



La inclusión de dicha respuesta en la variable “sexo” altera el sentido de las normas toda vez que en la recogida de datos prevista se modificaría el concepto normalmente aceptado al pasar al concepto de “sexo sentido”, incardinado en el de identidad de género.

Es decir, se está cuestionando sobre su sexo sentido, con el que se identifica, si coincide con el asignado al nacer: mujer/hombre, o no binario, cuando su sexo sentido, con el que se identifica, no coincide con el asignado al nacer, lo cual se sale del objetivo y la finalidad del formulario dentro del contexto Conciliación previa, que no está orientado ni establecido en ese sentido y no se ha de obligar a las personas a manifestar o a declarar sobre sus creencias personales e íntimas.

Dicha prohibición encuentra su fundamentación en evitar situaciones discriminatorias, como las que podrían producirse al existir un inventario o registro en el que constase la orientación sexual de las personas o recogida de la identidad de género sin una finalidad determinada o sin base legítima, o de creencias.

Por tanto, a criterio de la AEPD la Consejería ha vulnerado el artículo 9 del RGPD que prohíbe el tratamiento de categorías especiales de datos, como la orientación sexual de una persona, dado que no concurre ninguna excepción de las contempladas en dicho artículo para levantar la citada prohibición.

Explicado todo lo anterior y como ya adelantamos anteriormente, la AEPD

decide imponer a la Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo del Gobierno de Canarias varias sanciones de apercibimiento por infracción del principio de minimización y tratamiento de datos de categoría especial sin habilitación legal y además, también ordena a la citada Consejería acreditar, en el plazo de seis meses desde que la resolución sea firme y ejecutiva, haber procedido a adecuar los tratamientos de datos personales objeto del procedimiento a la normativa vigente aplicable eludiendo en la tramitación de los formularios relativos a “Conciliación previa en conflictos laborales” de reclamaciones y demandas judiciales de índole laboral la respuesta/opción no binario dentro de la variable sexo/género recogida en la norma a efectos estadísticos, así como en todos aquellos procedimientos, formularios, solicitudes y documentos tramitados ante sus organismos públicos, implementando las pertinentes medidas.

Volviendo al tema que nos ocupaba, parece que el desarrollo de los obligados planes LGTBI en las empresas no va a ser sencillo, sin un reglamento que explique los detalles y con una protección de datos tan restrictiva e interpretable en cuanto al tratamiento de datos de sexo y orientación sexual en el ámbito laboral, todo ello en un contexto en el que además, para las empresas, la vulneración de la normativa de protección de datos no se queda en un mero apercibimiento, sino que puede conllevar la imposición de elevadas multas de cuantía económica. ■

Tomarse una pausa para volver con más fuerza



POR **DAVID ESCAMILLA**
 PERIODISTA Y
 ESCRITOR, DIRECTOR
 DE CUENTAS E
 INNOVACIÓN EN
 COMUNICACIÓN Y MÁS

La prisa, el estrés, la urgencia, son seña de identidad de nuestro tiempo y de nuestras vidas. Priorizamos lo urgente sobre lo importante, y lo importante sobre lo esencial. Este ritmo de vida nos agota y muchas veces nos dificulta tomar distancia para ver las cosas con más perspectiva.

Es difícil sustraerse a un modo de vida que se ha instalado en casi todos los órdenes de la vida moderna, pero también es necesario hacerlo; tomar conciencia de que no somos máquinas, sino más bien hojas: orgánicas, frágiles... pero también creativos, sensibles y empáticos. Este carácter es lo que nos diferencia a los humanos de las máquinas y lo que, en el mundo de inteligencias artificiales que viene, nos seguirá haciendo imprescindibles.

Para adquirir esa conciencia es preciso parar, tomarse un respiro, descansar. Una pausa que nos vendrá muy bien además para recuperar fuerzas y encarar con energía los retos que se avecinan. Hay que prepararse para el futuro, para los grandes días que están por venir, cuidándonos y, también muy importante, cuidando a los que nos rodean.

Si hablamos del ecosistema SAP, y de AUSAPE, el gran reto que se nos avecina es el Fórum de Gra-

nada. El gran evento del año, en el que nos encontramos con nuestros compañeros, con nuestros clientes, con nuestros socios, con nuestros amigos. En el que escuchamos a expertos, asistimos a sesiones, visitamos stands... Tantas actividades y tantas cosas por hacer que a veces nos falta tiempo para llegar a todo, porque todo es interesante, todo nos motiva.

Y aquí aparece otra vez la serenidad, la importancia de tomarnos unos instantes en medio de la vorágine previa al Fórum, entre el momento en el que descargamos los billetes y el que preparamos la maleta, para pensar bien qué buscamos cuando asistimos al evento, qué nos queremos llevar de vuelta a nuestra casa y a nuestra oficina, y así poder priorizar entre las numerosas actividades de la agenda las que más nos van a aportar.

Aprovechemos por tanto estas semanas previas al Fórum para reservar algún tiempo para nosotros, para desconectar, para recuperar la energía, para relajarnos, para pensar con más claridad... No es un tiempo gastado, sino un tiempo invertido; si lo hacemos, veremos que los beneficios que proporciona llegar fresco y lleno de ganas a un encuentro tan importante merecen la pena. En resumen: guardemos fuerzas y relajémosnos, ¡que en el Fórum hay que darlo todo! ■



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

Humanizando la Tecnología

seidor.com

Síguenos en:

