

AUSAPE



PREMIOS BYTE TI 2024



EN ESTE NÚMERO

Pag 3-4

Nacho Santillana, elegido Personalidad del Año 2024 por la Revista Byte TI

Pag 18-19

Women Tech AUSAPE Entrevista a Sandra Isart

Pag 20 - 21

El Foro de Empleo AUSAPE-SAP sale del Fórum por primera vez y viaja hasta Cáceres

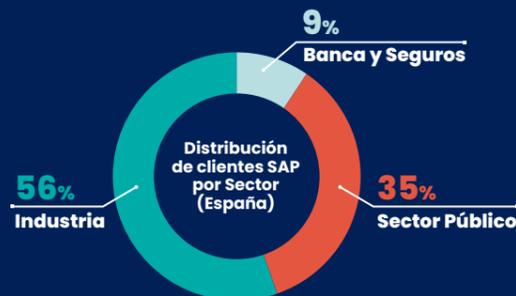
Gen AI for SAP S/4HANA

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.

Patrocinador Gold SAP Sapphire 2024

Patrocinador especial AUSAPE Forum 2024

EDITORIAL

El Foro de Empleo de AUSAPE se hace mayor y arrancamos “Women Tech AUSAPE”



POR **MARIA ROSA RIBÓ FERRER**

Vocal Formación y Empleo & Mujer y Tecnología AUSAPE.
Directora Proyectos IT Abacus Cooperativa

Estimado/a asociado/a,

Es mi primer editorial en nuestra revista desde que me elegisteis para formar parte de la Junta Directiva de AUSAPE en enero, y quiero empezar dando las gracias por la confianza que me habéis depositado, y deciros que estoy muy ilusionada con esta nueva etapa que comienzo en esta gran asociación.

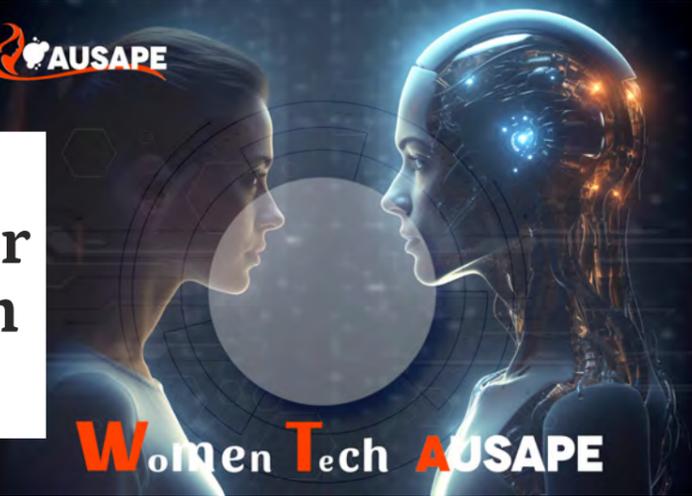
En estos primeros meses ya hemos tenido la oportunidad de tener muchos encuentros de networking y un gran Fórum, con los números más altos de la historia, y conocer y hacer equipo con los miembros de la Junta Directiva, Oficina, Coordinadores y Delegados.

Os quiero hablar sobre las vocalías que represento.

En Formación y Empleo, dos de los pilares de AUSAPE, estamos fomentando iniciativas importantes para promover la formación y el empleo, y acercar a los estudiantes a las empresas que necesitan este talento, en un momento en que la demanda de consultores SAP es muy alta por los cambios a S/4HANA que muchos de nosotros estamos realizando en nuestras empresas.

El Foro de Empleo este año se está haciendo mayor, y empieza a caminar solo, fuera del Fórum AUSAPE. Después del Foro de Empleo realizado en el Fórum de Granada hemos realizado el Foro de Empleo en Extremadura en septiembre, y vamos a realizar en noviembre otro en Zaragoza. Siempre de la mano de SAP, Donde acercamos a los alumnos certificados en SAP a las empresas e instituciones que necesitan incorporar este talento.

Continuamos e incrementamos también los Speed Dating en las universidades, donde, también de la mano de SAP, AUSAPE presenta el Portal de Empleabilidad, para poner en contacto a estudiantes y empresas.



En Mujer y Tecnología, otro pilar de la asociación, os quiero hablar de alguna de las acciones que queremos realizar. Ver que los porcentajes de mujeres en carreras tecnológicas, y en puestos de dirección relacionados con tecnología, están avanzando muy lentamente ha hecho que creamos que es necesario realizar acciones para que aquellas niñas y mujeres que tengan interés por las materias STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics) quieran y se atrevan a asumir puestos de liderazgo dentro de ellas.

Hemos abierto una dirección de correo electrónico women.tech@ausape.com para que nos enviéis ideas, propuestas, asociaciones que puedan ayudar etc.- Realizaremos reuniones mensuales para ver las acciones que llevar a cabo. Empezamos en esta revista la sección “Women Tech AUSAPE Entrevistas” con entrevistas a mujeres de AUSAPE para visualizar al talento femenino que tenemos en la organización. Estamos preparando el lanzamiento del Premio Women Tech AUSAPE y un largo etcétera.

Me despido de vosotros/as invitándoos a que participéis en los distintos eventos y actividades que organizamos desde la asociación y os invito especialmente al evento Women Tech AUSAPE que realizaremos el próximo 20 de noviembre para ver cómo avanzar conjuntamente hacia una mayor participación de la mujer en carreras y profesiones tecnológicas, del que podéis ver el programa actualizado en el QR que reproducimos a continuación.

Un fuerte abrazo.



CONSEJO EDITORIAL
José Ignacio Santillana
Mario Rodríguez
Sara Antuñano
Jordi Xofra
Javier Ramírez
Jordi Bartoli
María Rosa Ribó

COLABORADORAS
Ana Encinas
Carolina Abundez
Agueda García
María Conde
Belén Alonso
Clara Barreda
Lara Aguilar

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, Octubre de 2024

AUSAPE
Pag 03

Caso de Éxito
Pag 22

Entrevista
Pag 18

Sandra Isart, Exvocal de Mujer y Tecnología, formación y empleo de AUSAPE



Pag 24
Javier Iglesias, Socio y Director de Recursos Humanos de Zoi España



Pag 26
Sergio Porcar, socio de Timestamp en España



Pag 28
José Manuel Romero. Practice Director en Avvale



Y también en este número...

Helmar Rodríguez

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

Iciar Marzo Portera

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



En profundidad

Pag 30

El virus de la mente

Pag 60

Trayectos

Rincón Legal

Pag 62

Consecuencias legales de un "error o fallo humano"

Firma invitada

Pag 64

Mi vivencia en el Foro de Empleo AUSAPE-SAP



03 Nacho Santillana, elegido Personalidad del Año 2024 por la Revista Byte TI

05 Sothis se convierte en nuestro quinto colaborador preferencial

06 Nuevos asociados

08 Las Delegaciones y Grupos de Trabajo de AUSAPE empiezan de forma excepcional el tercer trimestre

11 La voz de nuestros Coordinadores y Delegados

12 AUSAPE estuvo en la presentación del programa SAP S/4HANA Finance Advanced de Digital Finance

14 La revolución que supone la IA generativa en la modernización de las apps móviles protagonizó la VI edición del ILP de AUSAPE y SEIDOR

16 "Formar parte de este grupo es la mejor forma de estar informado y de estar en contacto con SAP"

18 "Estamos en un profundo cambio de modelo de negocio como respuesta a los retos que nos depara el futuro: la transición ecológica, la descarbonización y la digitalización"

20 El Foro de Empleo AUSAPE-SAP sale del Fórum por primera vez y viaja hasta Cáceres

Nacho Santillana, elegido Personalidad del Año 2024 por la Revista Byte TI

La XXIV edición de los Premios Byte TI, que concede la editorial Publicaciones Informáticas MKM y la revista Byte TI, una de las publicaciones sobre informática, tecnología y ciberseguridad más relevantes de nuestro país, fue muy especial para AUSAPE, puesto que Nacho Santillana recibió el galardón a la Personalidad del Año 2024 por su trayectoria dentro de la asociación.

Es de destacar que AUSAPE es la primera asociación que incluye a uno de sus directivos en una lista de Personalidades Tecnológicas del Año en la que se encuentran figuras del nivel de José María de la Torre, presidente de HPE para el Sur de Europa (premiado en 2022), o Alberto Granados, presidente de Microsoft España (que recibió este galardón en 2023).

Nacho Santillana ha sido elegido Personalidad del Año 2024 por la revista Byte TI "por su labor y la de su equipo para convertir a AUSAPE en la asociación de referencia en el sector tecnológico español, con el Fórum como evento de referencia". Santillana recibió el premio de manos de Nacho Sáez, director general de MKM Publicaciones, editora de Byte TI, y Manuel Navarro, director de Byte TI, en una ceremonia celebrada el 26 de septiembre en el Museo del Traje de Madrid. La gala estuvo presentada por la comunicadora y actriz Marina Estacio, que definió la revista Byte TI

Nacho Santillana ha sido elegido Personalidad del Año 2024 por la revista Byte TI "por su labor y la de su equipo para convertir a AUSAPE en la asociación de referencia en el sector tecnológico español, con el Fórum como evento de referencia"





como “un referente de la información tecnológica” para empresas y administraciones públicas.

En su discurso, Nacho Santillana, que a lo largo de sus distintas épocas en AUSAPE ha ejercido la presidencia, vicepresidencia, vocalías de Plan Estratégico, Innovación y Grandes Eventos de la asociación, reflexionó sobre el sentido de la palabra “personalidad”, sobre la personalidad como una actitud y sobre cómo en una empresa, organización o en cualquier colectivo, también podemos hablar de personalidad. “Cada empresa, cada organización, tiene una personalidad que acaba siendo la resultante de tres personalidades en interacción: la personalidad del fundador de la compañía -en el caso de AUSAPE, varios fundadores, que a menudo se diluye con el paso del tiempo-, la personalidad del líder que encabeza las decisiones en cada época concreta, y la personalidad de los miembros casi permanentes de la organización. Toda esa amalgama de ‘personalidades’ en juego conforma una resultante final, una síntesis que caracteriza la personalidad de la organización en cada contexto concreto en el tiempo”, apuntó.

Santillana también analizó, usando los cuatro colores de Google como metáfora, “el mix ideal de personalidades para obtener un equipo ganador”: el rojo de las personas que se caracterizan por la determinación de sus palabras y acciones; el amarillo de las personas entusiastas, luminosas y expresivas; el verde de aquellas que tienen un biorritmo apacible y siempre evitan cualquier conflicto, y el azul de las personas que suelen mantener una cierta distancia, sólo hablan cuando tienen algo que decir y cuyas decisiones se fundamentan en datos concretos. Un modelo para comprender las características personales de cada miembro de un grupo humano cuya utilidad se pone de manifiesto a medida que “cada vez va a ser más fundamental que conozcamos cuáles son las personalidades de aquellos que forman parte de nuestro equipo”.

Por último, Santillana repasó su andadura en AUSAPE y se felicitó porque “hemos realizado un gran trabajo de equipo, redefiniendo cada área de acción, construyendo una AUSAPE robusta y estable. Caminamos por la senda de un crecimiento firme y consolidado, capaz de armonizar la comunicación, la internacionalización, la innovación, la formación, la sensibilidad en el área de Mujer y Tecnología y recientemente la empleabilidad”. Y finalizó con un llamamiento a cuidar la parte humana de las organizaciones, a las personas: “Hoy en día la inteligencia artificial ya dispone de todo el conocimiento, por lo que puede que ya no se necesiten gurús. Se necesitan almas que vean más allá, que se proyecten hacia lo que aún no existe, que visionen y hagan crecer a toda su organización, que guíen a los demás con entusiasmo, que dejen legado. Os invito a todos vosotros a inspiraros e inspirar a otros. Lo demás lo harán las máquinas”.

UNOS PREMIOS PARA PRODUCTOS, PROYECTOS Y PERSONAS

Los Premios Byte TI 2024, además de a Nacho Santillana, reconocieron a otros 22 productos, empresas, proyectos y personas que han destacado en el sector durante el año 2024. Así en la categoría de Productos, fueron galardonados la gama de equipos A3 de la Serie 9 de Lexmark como Mejor Línea de Impresoras; Epson, por su Liderazgo en Tecnología Verde; HP Impulsa como Mejor Programa de Digitalización; Yooz como Mejor Solución de Automatización; Econocom, por la Excelencia en la Implantación de Proyectos y Gestión de Servicios TI; Evolution por la Excelencia en la Migración en la Nube Pública, y Microsoft como Mejor Desarrollo de la Inteligencia Artificial. La Mejor Solución de Transformación de la Red fue Hewlett Packard Enterprise Aruba Networking Central; Barracuda Cybersecurity Platform, la Mejor Plataforma de Ciberseguridad, y Trend Micro la Mejor Empresa de Ciberseguridad.

Dentro de los mejores Proyectos, el Mejor Desarrollo de Negocio en el Año 2024 fue el de My Cloud Door; la Mejor Estrategia de Ciberseguridad, la de la Diputación de Guadalajara, y la Mejor Transformación Digital del Servicio al Cliente, la de Naturgy. IBM recibió el premio al Mejor Proyecto de Sostenibilidad; Sociedad de Tasación, el de Innovación Transformadora, y la Agencia Tributaria, el de Gestión de Datos. La de Correos fue elegida la Mejor Migración a la Nube Pública, mientras que Banco Sabadell se llevó el galardón a la Mejor Implementación de Data Center.

En el apartado de Personas, César de la Cruz, de Oracle, fue premiado a la Mejor Dirección de Comunicación, y Susana Santos, de Commvault, a la Mejor Dirección de Marketing. El Mejor CISO de 2024 fue Manuel Serrano, del Grupo Atresmedia, y el Mejor CIO, Juan Manuel García, de Repsol.

Manuel Navarro, director de Byte TI, destacó en su intervención durante los premios la relación de la publicación con la comunidad de CIOs y CISOs y defendió la importancia de la cooperación y el respeto con otros medios tecnológicos. Por su parte, Nacho Sáez, director general de MKM Publicaciones, editora de Byte TI, señaló que “la tecnología es más que un código; detrás de cada avance tecnológico hay un equipo de personas, que son a las que hemos querido reconocer hoy”. ■

Sothis se convierte en nuestro quinto colaborador preferencial

La expansión de AUSAPE, que en las últimas semanas ha alcanzado la cifra de 633 asociados, va en paralelo a la consolidación de nuestra red de alianzas, con la incorporación de un quinto colaborador preferencial. Se trata de Sothis, la firma tecnológica especializada en transformación digital que cuenta con un equipo de 850 personas y más de 400 clientes en 35 países.

La expansión de AUSAPE, que en las últimas semanas ha alcanzado la cifra de 633 asociados, va en paralelo a la consolidación de nuestra red de alianzas, con la incorporación de un quinto colaborador preferencial. Se trata de Sothis, la firma tecnológica especializada en transformación digital, perteneciente a Nunsys Group, que cuenta con un equipo de 850 personas y más de 400 clientes en 35 países.

Con la firma de este acuerdo marco de colaboración especial y preferencial, AUSAPE y Sothis ampliamos nuestra relación para alcanzar nuestros fines comunes, que siempre tienen como objetivo final el beneficio de las empresas usuarias de SAP. Esta colaboración se concretará en áreas como comunicación, formación y organización de eventos.

En este sentido, mantendremos una colaboración recíproca en la organización de nuestros principales eventos, como el Fórum AUSAPE, así como en los encuentros dirigidos a un público más específico: sesiones magistrales, sesiones temáticas, foros de empleo, encuentros con líderes tecnológicos y empresariales, etc.

Además, en la asociación podremos contar con expertos de Sothis en nuestras reuniones para divulgar o impartir formación acerca de las novedades y los productos de SAP entre nuestros asociados.

De cara a mejorar la difusión de los eventos, informaremos a todos nuestros asociados de la celebración de cualquier evento organizado por Sothis centrado en soluciones SAP. Paralelamente, nuestro nuevo colaborador preferencial se compromete a tener presencia en los medios de difusión de la asociación -Revista, Boletines..., además de patrocinar y participar en el Fórum AUSAPE.

Relacionado con este ámbito comunicativo, las dos organizaciones coordinaremos acciones de comunicación y marketing conjuntas. Entre ellas, la publicación de actividades de Sothis que sean de interés para el mundo SAP y de eventos relevantes de AUSAPE en los que participe la firma, así como aquellos de especial interés para los usuarios de SAP que sean clientes de la compañía.

Finalmente, Sothis informará a sus nuevos clientes de la existencia de AUSAPE y de los beneficios de ser miembro de nuestra asociación. Y, yendo un paso más allá, promoverá que sus clientes se asocien a AUSAPE, para lo cual disfrutarán de ventajas promocionales.

Para nuestro presidente y coordinador del Grupo de Trabajo de Innovación, Nacho Santillana, “el hecho de que Sothis sea nuestro quinto colaborador especial preferencial es de agradecer, ya que Sothis considera a AUSAPE como un valor para comunicar sus proyectos y experiencias pasadas catalogadas como best practices, y para divulgar su conocimiento en soluciones SAP entre nuestros



asociados de pleno derecho, también en nuestro ecosistema -Grupos de Trabajo y Delegaciones-. Santillana también ha querido expresar su “agradecimiento a todas las personas que han hecho posible este acuerdo, que sin duda tendrá sus frutos y serán visibles en breve”.

Por su parte, Paco Gavilán, director general de Nunsys Group, declaró: “Estamos muy ilusionados con esta alianza estratégica con AUSAPE, que supone un paso decisivo en nuestra misión de acompañar a las empresas en su transformación digital a través de soluciones SAP. Como integrador especializado, en Sothis no sólo implementamos tecnología, sino que también ayudamos a nuestros clientes a maximizar el valor de SAP, permitiéndoles optimizar sus operaciones y mejorar su capacidad de respuesta ante los retos del mercado. Esta colaboración refuerza nuestro compromiso de ofrecer soluciones que generen un impacto real y duradero en los negocios”.

Con la incorporación de Sothis, la lista de colaboradores preferenciales de AUSAPE ya comprende cinco firmas: SEIDOR, Inetum, Avvale, Minsait y Sothis. En el caso de SEIDOR, este tipo de colaboración data de 2019, con la firma de un acuerdo renovado en 2022. Inetum, por su parte, se convirtió en colaborador preferencial de AUSAPE en 2022, mientras que el año pasado se firmaron dos nuevos acuerdos con Avvale y Minsait, ampliando la relación ya existente con ellos a fin de aportar un mayor valor a nuestros asociados. ■

ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:

Aceites GAC es una empresa de Sevilla, que presta Servicios Corporativos a importantes empresas del panorama oleícola mundial. Desde una única ubicación, estratégica en el núcleo corporativo y financiero andaluz y con un equipo joven y talentoso de más de 35 personas, gestiona la Logística IN & OUT, RRHH, Marketing, Finanzas y Administración para estas.



BioSystems

BioSystems diseña, desarrolla, fabrica y comercializa soluciones analíticas, ideando tanto pruebas reactivas como instrumentos de análisis para laboratorios de diagnóstico in vitro (DIV) para salud humana, animal, alimentaria y medioambiental. Se trata de una compañía global, presente en más de 100 mercados a través de socios distribuidores y en 16 países con centros propios. Con más de 40 años de trayectoria, su propósito es mejorar la salud y el bienestar en todo el mundo.

Consum es la mayor cooperativa del arco mediterráneo español y lleva a cabo su actividad dentro del sector de la distribución minorista y mayorista a través de sus dos enseñas: los Supermercados Consum y las Franquicias Charter.



etnia O BARCELONA

-Eyewear Culture-

Etnia Barcelona ofrece diseños de sol y vista exclusivos con el color como protagonista. La marca, con un claro carácter transgresor, está muy vinculada al arte y la cultura, y todas sus campañas giran alrededor de estos dos conceptos. En 2022 la marca Etnia Barcelona crea el grupo ETNIA EYEWEAR CULTURE, que incorpora, además de Etnia Barcelona, 3 nuevas marcas independientes para dar respuesta a nuevas tendencias de consumo y consolidarse dentro del sector eyewear.



Sobre Sorigué: Somos un grupo empresarial con 70 años de experiencia con un fuerte compromiso con la sociedad y el entorno. Nuestras áreas de negocio son Ciudad, Agua, Industria, Infraestructuras y materiales, Edificación y Energía. Creamos soluciones que aportan valor a nuestros clientes con la voluntad de compartir nuestro conocimiento. Trabajamos con el foco puesto en la innovación, la gestión del talento y la sostenibilidad con una clara vocación de perdurar.



Es una compañía global con 20 años de experiencia en consultoría de gestión del cambio, principalmente en implantaciones de SAP, imparte certificación para preparar a los Change Managers, Líderes de proyecto y patrocinadores en cómo gestionar el cambio con un enfoque ético, que respeta e involucra a las personas impactadas por la implementación.

Globant (NYSE:GLOB) es líder mundial en transformación digital y cognitiva, presente en más de 25 países y con más de 29.000 profesionales. Somos partners de SAP con más de 20 años de experiencia en implementaciones globales de SAP con especial foco en S/4 HANA, BTP y Business Intelligence.



Marosa gestiona obligaciones de IVA en todo el mundo con soluciones de software. Ayudamos a nuestros clientes a automatizar declaraciones, emitir factura electrónica y a declarar IVA en tiempo real. Todo ello con apoyo de expertos fiscales con cobertura global.

En Telefonica Tech transformamos tu negocio con nuestras soluciones personalizadas con SAP. Ofrecemos servicios SAP funcionales, técnicos y de plataformas Cloud de SAP.



Como peritos colaboradores con la justicia expertos en SAP elaboramos informes periciales sobre proyectos SAP que acaban en juicio, tanto de parte como judicial. Así mismo nuestro equipo legal aporta valor en el asesoramiento en contratación, optimización de licencias y auditorías de seguridad del proyecto implantado.

Asóciate a AUSAPE

Visita nuestra web: www.ausape.org



Las Delegaciones y Grupos de Trabajo de AUSAPE empiezan de forma excepcional el tercer trimestre

Éxito rotundo en la vuelta a la actividad de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE tras el verano. A lo largo del mes de septiembre, celebraron más de 10 reuniones en las que se abordaron temas como la extensibilidad en SAP BTP, la seguridad en las soluciones cloud de SAP para el sector público o los avances en la Ley Crea y Crece, siempre teniendo en mente las necesidades e inquietudes de los asociados.

El Grupo de Trabajo de **Data Analytics** de AUSAPE, coordinado por Jordi Gelonch, fue el primero en volver a la actividad con una reunión presencial el 10 de septiembre en Barcelona. En ella, de la mano de SAP, se repasó la estrategia de analytics y datawarehousing del fabricante para los próximos años y se analizaron las diferentes alternativas que existen para evolucionar nuestras arquitecturas actuales de gestión de datos y analítica.

En el webinar de **Sector Público** celebrado el 12 de septiembre y presentado por el coordinador del grupo, Javier Mediavilla, las protagonistas fueron la seguridad, el cumplimiento normativo y la privacidad en las soluciones en la nube de SAP. Así, vimos cómo la política de seguridad de la compañía incluye una serie de estándares y procedimientos de seguridad, medidas técnicas y operacionales para garantizar la seguridad y la privacidad, y el centro de ciberseguridad SAP Cyber Fusion Center.

Los habituales webinars mensuales del grupo de **Recursos Humanos**, que coordinan José Domingo Mouriz y Miguel Ángel Gámez en Barcelona y Madrid respectivamente, regresaron el 18 de septiembre con una sesión a la que asistieron 129 personas. Desde SAP, comentaron las últimas novedades de la Seguridad Social, destacando el Boletín RED 7/2024, en el que ya aparece una normativa sobre cómo reportar la información sobre la Cotización Adicional de Solidaridad, la bonificación en el contrato de formación en alternancia o aquella por contratación de personas jóvenes beneficiarias del Sistema Nacional de Garantía Juvenil. Asimismo, se informó de los cambios en el Workspace de SAP, ahora llamado Spain Human Capital Management Localization.

Ese mismo día 18, el Grupo de Trabajo de **Licenciamiento**, coordinado por Ricard García, preparó un webinar dedicado al proceso de evolución del ERP de SAP y de su modelo de licenciamiento, y las distintas opciones de contratación, de infraestructura

y de servicios en SAP ECC perpetuo, SAP S/4HANA perpetuo y el paquete de suscripción de RISE with SAP. Los expertos de Match-Point y Voquez Labs señalaron que para negociar el mejor contrato posible con SAP es preciso contar con conocimiento y herramientas como samQ -para el control y optimización del licenciamiento SAP- y visoryQ -para elaborar y comparar escenarios financieros de conversión-.

Las Delegaciones territoriales de AUSAPE también han retomado su actividad después de las vacaciones. La **Delegación de Canarias** celebró una jornada en Las Palmas de Gran Canaria, presentada por el delegado Valentín Santana, el 20 de septiembre, en la que participaron 35 personas. El evento estuvo formado por seis sesiones, conducidas por Software One, Sothis, Ayesa, Inetum, T4S Advance Solutions y Zoi España, en las que se trabajó en torno a las integraciones orientadas a eventos con SAP BTP Event Mesh, cómo sacar el máximo partido con SAP Datasphere a toda la información de la que disponemos, la gestión integral de activos fijos en SAP BTP, la IA generativa en SAP, la estrategia Clean Core de SAP con BTP, y SAP S/4HANA Public Cloud y el Clean Core.

En cuanto a la **Delegación de Aragón**, su jornada tuvo lugar el día 25 en Zaragoza, con un importante éxito de asistencia: 53 personas. Íñigo Sacramento, delegado territorial de AUSAPE en Aragón, dio la bienvenida a los asistentes a una reunión que tuvo seis presentaciones, a cargo de Enable, SEIDOR, Minisat, Inetum y AWS, con estas temáticas: la transformación a SAP S/4HANA, casos de uso prácticos para innovar con SAP

En un área tan estratégica para AUSAPE como es la formación y el empleo, la asociación tomó parte en eventos relacionados con este campo

BTP, los desafíos de la Ley Crea y Crece, las mejores estrategias para afrontar la conversión a SAP S/4HANA, el papel de los hyperscalers como AWS en RISE with SAP, y cómo navegar por la diversidad de datos en tiempo real con SAP Datasphere. La jornada concluyó con una comida para estrechar lazos entre los asistentes, que se llevaron una "impresión muy positiva" del evento.

En un área tan estratégica para AUSAPE como es la formación y el empleo, la asociación tomó parte en tres eventos relacionados con este campo. El primero, el **Speed Dating** online organizado por SAP el 24 de septiembre, al que acudieron 127 estudiantes con certificaciones SAP procedentes de varias escuelas, junto a representantes de Inetum, Eviden y Ayesa. En él, la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, tuvo ocasión de explicar todas las acciones que estamos realizando en el campo de la empleabilidad: Portal de Empleabilidad y Foros de Empleo AUSAPE-SAP.



El 25 de septiembre, Sergio Rubio, delegado de AUSAPE en Andalucía, fue invitado al acto de inauguración de la octava edición de los **másteres Consultor SAP en Logística y Consultor SAP en Finanzas de la Universidad de Sevilla**.

Por su parte, el Grupo de Trabajo de **Sostenibilidad** organizó una sesión online el 25 de septiembre, en la que su coordinador, Ignacio Vicente, comentó las propuestas para las siguientes sesiones y webinars y se escucharon las propuestas y necesidades de los miembros del grupo. Así, habrá sesiones dedicadas a la solución de comercio circular de SAP, a SAP RDP y al SAP Green Ledger, aunque el tema principal de la reunión, que contó con la presencia de partners como SEIDOR, Stratesys y Minsait, fue cómo dar soluciones a los clientes ante la decisión de SAP de no licenciar las soluciones de sostenibilidad, como Footprint Management o Control Tower, a aquellos que no están en RISE o GROW. Una situación que está generando una gran inquietud entre los usuarios de SAP que necesitan acometer proyectos de reporte y analítica de datos de sostenibilidad.

El mes de septiembre concluyó con dos jornadas temáticas organizadas por los grupos de BTP y Financiero. En la jornada dedicada a **SAP BTP** que tuvo lugar el 26 de septiembre en las nuevas oficinas de SAP en Madrid con una introducción a cargo del coordinador David Ruiz, hubo tres apartados. El primero, ponencias de SAP sobre la estrategia de desarrollo Clean Core, la extensibilidad en SAP S/4HANA con On-Stack Extensibility y en BTP con Side-by-Side Extensibility, y un caso práctico del uso de BTP para desarrollar una aplicación. En el segundo, Enable y SEIDOR mostraron sendas presentaciones acerca de cómo utilizar SAP BTP para desarrollar funcionalidades clave de negocio e integrarlas con SAP S/4HANA con el caso de la compañía agrícola Vitafoods, y las soluciones desarrolladas por SEIDOR basadas en SAP BTP Build Process Automation. La tercera parte correspondió a una Trial Experience, en la que se desarrollaron aplicaciones con SAP Build Code y SAP Build Apps, con la ayuda del copilot Joule.

Por último, la jornada del Grupo de Trabajo **Financiero** que coordina Sara Antuñano reunió a 137 personas en Madrid el 27 de septiembre. El evento comenzó con una ponencia de SAP dedicada al papel de la inteligencia artificial en el campo de las finanzas y algunos escenarios de automatización con IA en este ámbito. A continuación, desde la Agencia Tributaria se hizo un repaso a los principales aspectos técnicos que regula el reglamen-

El mes de septiembre concluyó con dos jornadas temáticas organizadas por los grupos de BTP y Financiero

to de Verifactu: remisión voluntaria, registro de facturación, firma electrónica, servicio de cotejo de QR... También hubo una presentación conducida por Rufino de la Rosa, Head E-Invoicing and Public Policy en Marosa, sobre la situación actual de la Ley Crea y Crece y el entorno internacional en el que se mueve, concretamente la directiva europea VIDA. La última parte correspondió a las novedades de la localización SAP para España, relacionadas con IVA, IRPF, formato SEPA para domiciliaciones y transferencias, y sostenibilidad, así como una recapitulación del roadmap de SAP en la localización. ■



LA VOZ DE NUESTROS COORDINADORES Y DELEGADOS

José Domingo Mouriz, Co-Coordinador del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos de AUSAPE en Barcelona, Responsable de Sistemas SAP de Recursos Humanos de la Diputación de Barcelona

¿Cómo puede incidir en el día a día de las organizaciones, y en su productividad, la dificultad para conseguir profesionales cualificados?

Todas las Administraciones requerimos de consultores cualificados que, como funcionarios, bien den solución a las continuas nuevas necesidades corporativas, bien lideren (confeccionen pliegos y ejecuten) contrataciones públicas de proyectos de implantación o/y de servicios de mantenimiento de sistemas informáticos.

En el departamento de IT de la Diputación de Barcelona, hay un 20% de personas de más de 60 años -entre ellos, yo-, con lo que en menos de cuatro años seguramente estarán todas en la edad de jubilación. Frente a esta situación de necesidad de recambio generacional, y para acometer la continua y desbordante innovación tecnológica, en el último año se han confeccionado varias convocatorias de Bolsas de Técnicos Superiores para los distintos ámbitos del departamento de IT en la Diputación de Barcelona. A mediados de julio de este año, para las pruebas del ámbito de SAP en que se buscaba un consultor de Financiero y otro de Recursos Humanos, de las 21 personas inscritas a las pruebas sólo tres de ellas se presentaron a las mismas, y todas eligieron el ámbito Financiero -personalmente, un desastre...-

Mientras que las empresas privadas pueden adaptar sus ofertas de búsqueda de profesionales cualificados a la situación del mercado, tanto en las condiciones económicas como en las de ejecución (propiciando el teletrabajo), las Administraciones Públicas están sujetas a las normativas reflejadas en el EBEP (Estatuto Básico del Empleado Público). Existen pequeñísimos márgenes de variabilidad que cada administración puede gobernar, pero lo que hasta ahora era la atractiva frase de "inmejorables condiciones para la conciliación personal, familiar y laboral" como reclamo de profesionales hacia nuestra administración (horarios flexibles, 34 días naturales -entre vacaciones y asuntos personales-, tres días de teletrabajo a la semana, etc.), las empresas privadas, en su adaptación a la necesidad, están igualando y mejorando estas condiciones (tengo compañeros en distintas empresas de servicios que sólo van un día a la semana a las oficinas).

Además, las empresas privadas están adecuando sus métodos de selección. En esta situación de gran demanda y poca oferta, veo cómo se replantean buscar o/y generar nuevos profesionales: dar la formación práctica directamente, becar, ir a las entidades especializadas en la formación y quedarse con los más adecuados para el perfil buscado, utilizar portales de empleabilidad (como el de AUSAPE), usar sesiones especiales para la captación de nuevos profesionales (como en el Foro de Empleo del pasado Fórum AUSAPE de Granada)..



¿Y en las AAPP? Hay que impulsar oportunidades para que el personal interno tenga la ocasión de demostrar sus capacidades y posibilidades. Personal corporativo de otros ámbitos -economistas, ingenieros, etc.- puede dar perfecta cobertura en la consultoría de SAP, cuando el interés, la actitud, la aptitud y el compromiso hacia el servicio estén conjuntamente presentes. Personalmente creo que las AAPP debemos propiciar tanto la movilidad entre administraciones (local, autonómica, estatal) como dentro de las distintas áreas de la misma administración, para cubrir aquellos puestos de IT en donde, aportando la persona el saber y experiencia en la parte del negocio, el conocimiento de la tecnología sea el valor a generar internamente de manera continua. ■

AUSAPE estuvo en la presentación del programa SAP S/4HANA Finance Advanced de Digital Finance

AUSAPE intervino, con su directora general Ana Encinas, en la presentación del programa SAP S/4HANA Finance Advanced de Digital Finance Academy, que se celebró en modo online el 26 de septiembre. Alberto Renedo, CEO de la asociación de directores financieros Digital Finance, presentó el evento señalando que la misión del programa, que desarrollarán en colaboración con nuestra asociación, es acercarse al target de profesionales SAP.

Ana Encinas destacó en su presentación todo lo que aporta la asociación a la empleabilidad en el ecosistema SAP. Para Encinas, “todo lo que tiene que ver con formación y empleo es un área estratégica para la asociación”. Este trabajo en el área de formación y empleo se articula en tres ejes. El primero, recordó, es el Portal de Empleabilidad AUSAPE, la herramienta de la asociación para poner en contacto a los certificados oficiales en SAP con los clientes y colaboradores de AUSAPE, que cuenta con más de 400 alumnos y casi 70 empresas registradas. Aparte de esto, AUSAPE colabora con SAP en los Speed Datings, y ha dado un impulso al Foro de Empleo, en el que los certificados oficiales en SAP pueden realizar entrevistas cara a cara con empresas que demandan talento. Al Foro celebrado en el Fórum de Granada se ha sumado recientemente el que tuvo lugar en el marco del I Congreso Potencial Digital de Cáceres. Entre los dos han sumado más de 200 estudiantes entrevistados. Y el 27 de noviembre se celebrará una tercera edición en Zaragoza.

El programa SAP S/4HANA Finance Advanced se dirige a profesionales que quieren conseguir la Certificación Oficial e impulsar su carrera como consultores o profesionales especializados en SAP. La formación, explicó Alberto Renedo, tiene tres meses de duración, con 158 horas lectivas online, incluyendo formación en el módulo de Finanzas, SAP Treasury y SAP Signavio. El programa da acceso a dos convocatorias para la Certificación Oficial SAP y cuenta con instructores con más de 20 años de experiencia en formación en los productos y soluciones del fabricante.

El programa ofrece un 10% de descuento a los alumnos que pertenezcan a algunos de los asociados de AUSAPE, ya sean clientes finales o firmas integradoras, e incluye el acceso al Portal de Empleabilidad de AUSAPE y al Portal de Empleo de Digital Finance. Para concluir, Joan Muñoz, uno de los instructores del programa formativo, explicó en qué consistirá el día a día del curso que comenzará el próximo mes de octubre. ■



Portal empleabilidad

www.ausape.org

¿ERES CLIENTE DE SAP Y NO ESTÁS ASOCIADO?
ESTE MENSAJE ES PARA TI.

**“SI QUIERES IR RÁPIDO CAMINA SOLO,
SI QUIERES LLEGAR LEJOS VE ACOMPAÑADO”**



¡Únete a **AUSAPE!**
y disfruta de sus beneficios

LANZAMOS UNA CAMPAÑA PARA
INCORPORAR A NUEVOS ASOCIADOS:

**SI SOMOS MÁS, SOMOS MÁS FUERTES
Y ESTAMOS MEJOR REPRESENTADOS**

Desde el próximo 1 de octubre al 31 de diciembre de 2024 de forma gratuita, a fin de poder participar de toda la actividad de la asociación (sesiones/eventos de grupos de trabajo y delegaciones territoriales) y recibir toda la información para estar al día de todo lo que acontece en el ecosistema de SAP en España e internacional, a través de los grupos de usuarios de otros países. Posteriormente la cuota anual de 2025 ya sería facturada en enero-febrero del año 2025.

La revolución que supone la IA generativa en la modernización de las apps móviles protagonizó la VI edición del ILP de AUSAPE y SEIDOR



Aterrizar el concepto de la inteligencia artificial generativa en usos relevantes para el negocio es el reto, una vez asimilado el hecho de que esta ha llegado para quedarse. Y en un paradigma de acceso creciente a los productos y servicios de las compañías desde dispositivos móviles, modernizar las apps es una tarea fundamental en la que la IA tiene mucho que decir. Es por ello que la VI edición del Innovation Leadership Program (ILP) dirigido a líderes empresariales, que organiza el Grupo de Trabajo de Innovación de AUSAPE y nuestro colaborador especial preferencial SEIDOR, estuvo dedicada a “la revolución de la IA generativa en las aplicaciones móviles”.

El encuentro, que tuvo lugar el 17 de septiembre en la sede corporativa de Endesa en Barcelona, fue presentado por Ana Encinas, directora general de AUSAPE; Nacho Santillana, presidente y coordinador del Grupo de Trabajo de Innovación de la asociación, e Iván González, director de Marketing y Comunicación de SEIDOR. Encinas dio la bienvenida a los asistentes al ILP, destacando la “transferencia de conocimiento” que se da en estos eventos y, en este en concreto, su valor a la hora de “aterrizar la IA en las aplicaciones móviles”. Santillana señaló que la IA generativa resulta muy interesante a la hora de aplicarla en el

diseño y desarrollo de estas aplicaciones, “sobre todo porque es muy atractiva para los usuarios” y porque las apps son uno de los ámbitos donde esta tecnología adquiere más visibilidad. Por su parte, González apuntó que “no son muchas las compañías que están emprendiendo proyectos de adaptación de sus aplicaciones para dar respuesta a las necesidades reales de sus usuarios, aplicando nuevas tecnologías como la inteligencia artificial”, por lo que este tipo de eventos, donde se pueden conocer casos reales, son de gran importancia.

La sesión comenzó con una parte más técnica, en la que Raquel Cagigas, del Departamento de Desarrollo de Negocio de Movilidad

de SEIDOR, aportó un enfoque técnico de la modernización de las aplicaciones móviles. Cagigas destacó el desarrollo exponencial del ecosistema de apps desde los años 90 hasta hoy, especialmente a raíz del surgimiento de los smartphones y las tiendas de aplicaciones. A día de hoy, hay apps para prácticamente todo: salud, educación, entretenimiento... Todo esto, gracias a que “el desarrollo móvil está en constante modernización”, lo que también implica que “si no estamos en la ola, nuestras aplicaciones están destinadas al fracaso”.

En lo que se refiere al proceso de modernización de aplicaciones móviles, mostró cuáles con las nuevas tendencias y desafíos en el mundo de las apps y la revolución que supone la IA generativa en este campo. Asimismo, hizo un repaso a las distintas estrategias de modernización en cuanto al desarrollo de apps, con las mejores prácticas para refactorizar, reescribir y migrar a nuevas plataformas. Y analizó las nuevas tecnologías que se están usando en este ámbito, como la realidad aumentada, la realidad virtual y el IoT, que están influyendo en el desarrollo de nuevos modelos de negocio para las compañías.

Además, la especialista de SEIDOR señaló la interfaz de usuario y la usabilidad como un proceso crítico en el desarrollo y diseño de aplicaciones, en el que el diseño y la accesibilidad tienen un papel fundamental. Ello no sólo permitirá crear interfaces más enriquecedoras y fluidas, sino también diseñar todo el producto poniendo el foco en quien está detrás de la pantalla: el usuario. Sin olvidarnos del ecosistema de la seguridad y la protección de datos, del que explicó cómo debe tenerse en cuenta desde las etapas tempranas del desarrollo de una app. Finalmente, habló de DevOps, de cómo es esta metodología y cómo deberíamos integrarla también en este proceso de modernización, optimizando el desarrollo con integración y despliegue continuos, automatizando las pruebas y llevando a cabo una monitorización en tiempo real, de modo que se mejore la colaboración entre los equipos de desarrollo y operaciones, agilizando el proceso de desarrollo y mejorando la calidad del software.

Y para ver los beneficios de modernizar las apps móviles con un ejemplo práctico, la segunda parte de esta sexta edición del ILP contó con María Codinach, IT Business Partner en Frit Ravich. Codinach

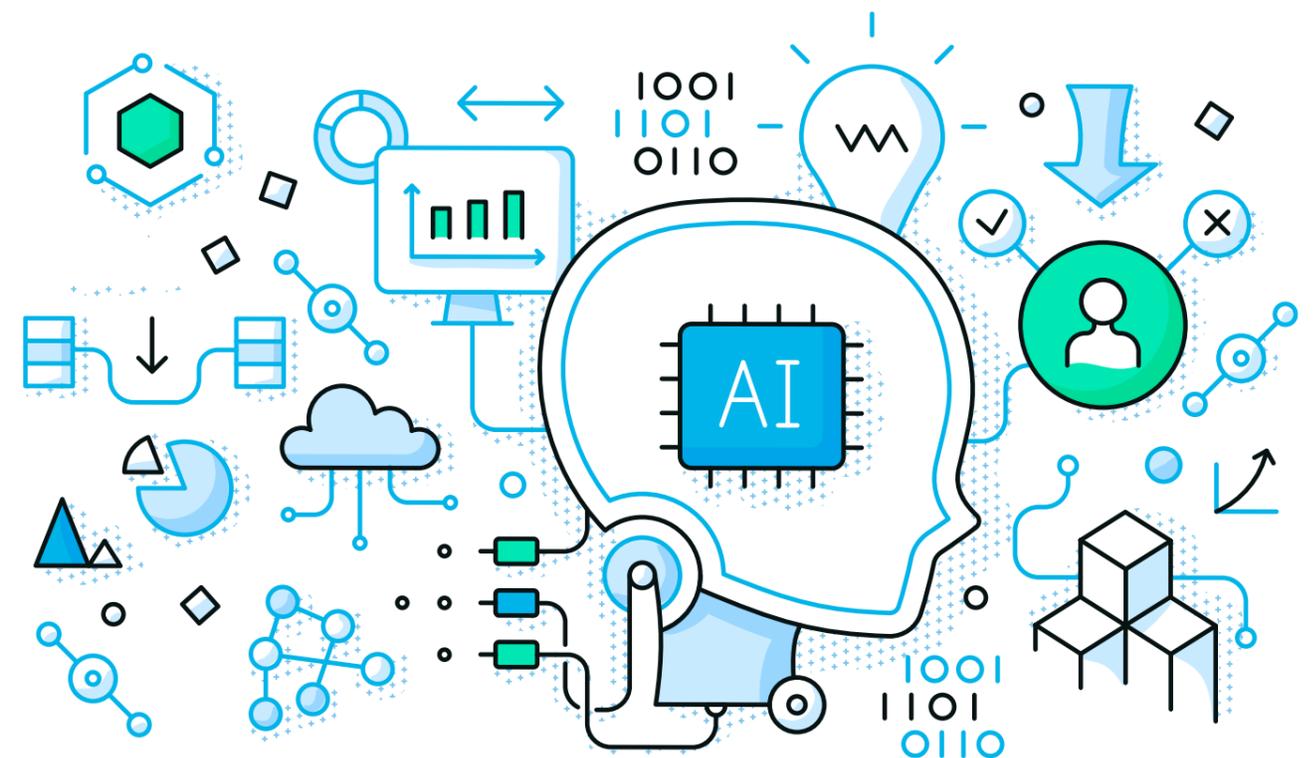
presentó el caso de éxito del proyecto de modernización de la app móvil Frit SSales, diseñada para su fuerza de ventas. Esta app, con la que los usuarios pueden consultar información de los productos de la compañía fabricante de patatas fritas, aperitivos y frutos secos, y crear pedidos, está integrada con SAP para obtener toda la información necesaria sobre clientes, pedidos, actividades...

Con la presentación de Frit Ravich, los asistentes tuvieron ocasión de profundizar en los detalles del caso de éxito, como alternativas a la solución implantada en Frit, modelo de gestión, metodología aplicada, escalabilidad y robustez de la arquitectura implantada, futuros proyectos a corto y medio plazo, etc.

Como responsable de la implantación de un proyecto muy relevante en la empresa alimentaria, Codinach explicó cómo ha sido su experiencia y qué beneficios ha conseguido la compañía con este proceso de creación de la nueva aplicación, que definió como “la cumbre del proceso de transformación iniciado en 2016” por Frit Ravich. Esta modernización de la app se enmarca en su “metodología de construcción de futuro” Frit Wave, puesta en marcha el pasado año, y da respuesta a la complejidad del negocio de la compañía, que factura más de 300 millones de euros al año y cuenta con 400 trabajadores en el equipo comercial, con más de 3.700 pedidos al día y distribución de productos propios y de otros fabricantes a diversos canales: alimentación, hostelería, impulso, granel y exportación.

Ana Encinas dio por finalizado el acto tras dar paso a un espacio para la participación de los asistentes. Prácticamente todos ellos intervinieron con preguntas y/o aportaciones desde sus propias experiencias. Algo que es muy valorado por la asociación, donde concedemos mucha importancia a que los participantes intervengan con preguntas y aportaciones.

El evento concluyó con una visita guiada por la Sala Modernista de Endesa, de la mano de David Ruiz, coordinador del Grupo de Trabajo de BTP de AUSAPE y SAP Architect en Enel, grupo matriz de Endesa. Y con un cóctel para favorecer el networking, otro de los pilares de la asociación, en el que los participantes pudieron compartir ideas y experiencias sobre cómo aprovechar al máximo las oportunidades que ofrecen la IA generativa y las nuevas tecnologías. ■



DIÁLOGO ENTRE MIGUEL ÁNGEL GÁMEZ, COORDINADOR DEL GRUPO DE RECURSOS HUMANOS DE AUSAPE, Y PACHI NEIRA, ESPECIALISTA DE IT EN EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS DE LA VOZ DE GALICIA

“Formar parte de este grupo es la mejor forma de estar informado y de estar en contacto con SAP”

Una demanda histórica de los Grupos de Trabajo de AUSAPE es reconocer la labor de las personas que se involucran más activamente en los mismos. Es el caso de Pachi Neira, especialista de IT en el área de Recursos Humanos de La Voz de Galicia y uno de los miembros más activos del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos de AUSAPE. Pachi ha mantenido con el coordinador del grupo en Madrid, Miguel Ángel Gámez, una charla distendida sobre la situación del Grupo de Trabajo, todo lo que aporta a sus participantes y el papel de sus miembros en los eventos de nuestra asociación.

MIGUEL ÁNGEL GÁMEZ: En primer lugar, comentar que tanto José Domingo, el coordinador en Barcelona, como yo veíamos la necesidad de reconocer a la gente que, como tú, Pachi, aporta, y que aporta en el aspecto positivo. Porque yo creo que este es el alma de la asociación: que hablemos, que compartamos, que digamos lo que nos falta, que todos aprendamos y que luego, si hay algún problema, todos vayamos de la mano a pedirle a SAP que haga lo que tenga que hacer. Así que para nosotros es un placer tener a miembros como vosotros dentro del grupo. Y para empezar, yo quería conocer quién es Pachi, cuánto tiempo lleva en el mundo tecnológico y qué es lo que hace.

PACHI NEIRA: Desde el punto de vista más laboral, por así decirlo, soy ingeniero informático y aparte hice varios másteres para completar mi formación, residí en Coruña y estuve trabajando en varias empresas hasta que en el año 1997 empecé a trabajar en La Voz de Galicia. Digamos que ahí empezó mi aventura profesional. Inicialmente no estaba metido en estos temas de nómina, ni mucho menos: estaba en el área de Sistemas, de TI, donde sigo estando. Y después, allá por el año 2000, empezamos a montar Meta 4 para cambiar los sistemas de nómina a medida que teníamos. Ahí estuve unos cuantos años, en los que era fundamental llevar toda la parte de soporte, mantenimiento, actualización de cambios legales, y desarrollar nuevas funciones que no tenía, por ejemplo, el módulo de Artistas.

M.A.G.: ¿Y cómo fue pasarte de esa parte de Sistemas a Recursos Humanos?

P.N.: Es que sigo en Sistemas, no te creas. Fue un paso bastante fácil porque el departamento de Recursos Humanos es muy favorable, siempre he trabajado codo con codo con ellos y son supercomprensivos. Desde el punto de vista tecnológico, pues es otro mundo. Una vez te metes en los Recursos Humanos, la parte más tecnológica la dejas un poco de lado porque te tienes que centrar mucho en el finiquito, el fichero, los seguros sociales, la contabilidad... un poco de todo. Entonces, cambias tecnología por cambios legales. Hay mucho día a día en Recursos Humanos.

M.A.G.: Tú entraste en el Grupo de Trabajo ya en la pandemia o justo después, que fue cuando empezamos a montar los webinars, ¿no?

P.N.: Sí, yo sí os seguía a vosotros, pero no iba a las reuniones del grupo. Tan pronto me enteré de las reuniones del grupo, en 2012 me registré como miembro del grupo porque me parecía muy interesante y, aunque no vayamos, tienes acceso a la documentación. Después SAP creó el Jam, hizo reuniones en las que participaba su equipo de Soporte y era una buena oportunidad para ver las novedades de SAP. Y con el Covid, aparecen las reuniones online y, claro, hay clientes como nosotros que no podíamos ir tan fácilmente a las reuniones como los de Madrid o Barcelona y a los que se nos facilitó mucho asistir a las reuniones. Y eso es una grandísima ventaja.

M.A.G.: Claro, es que también para nosotros como asociación, aunque existe la Delegación de Galicia, se nos empezó a abrir un mundo que tampoco éramos conscientes que existía porque estábamos muy centrados en Madrid-Barcelona. Y uno de esos casos fue el tuyo, que entraste con mucha energía y desde entonces no faltas a nuestras reuniones, y la verdad es que fue muy positivo. ¿Qué crees que te aportan ahora mismo estas reuniones?

P.N.: Pues mira, sobre todo la colaboración del grupo, que es fundamental. Para mí es lo mejor. Voy a hablar con los demás, con otros clientes, con SAP... Saber de primera mano qué cambios vamos a tener, tanto a nivel de producto como legales, plantear las dudas y problemas y, sobre todo, interactuar con el fabricante. Es una oportunidad que de otra manera tienes muy complicada.

M.A.G.: ¿Tú crees que ha mejorado tu situación respecto a la que tenías antes de entrar?

P.N.: Sí, creo que sí. A veces tenemos que ser insistentes y no olvidarnos de reclamar lo que necesitamos. Pero al final la verdad es que nos ha servido, creo que muy favorablemente. Hemos hecho compañeros, hemos hecho amigos, hemos contactado con SAP directamente, que de otra forma, a través de los incidentes, es mucho más rudimentaria. A veces piensas que es imposible que SAP no tenga algo de esto, pero luego ves más clientes en tu misma situación.

M.A.G.: Sí, realmente sí hay una unión. En mi caso, y aquí me quito el gorro de AUSAPE y me pongo el gorro de MásOrange, me uní a AUSAPE porque veíamos que tenemos muchas incidencias

y vamos todos separados, pero si vamos todos unidos es más fácil llegar a SAP y que te dé respuesta.

P.N.: Claro, y aparte muchas veces tenemos la sensación de que todos estamos haciendo lo mismo, pero cada uno en su empresa.

M.A.G.: Dentro también de lo que comentabas, no sé cómo ves el tema del networking, que estemos en muchas sesiones muchas empresas y que luego nos podamos poner en contacto, que sepamos que hay empresas que están en la misma casuística que nosotros. Porque yo creo que es uno de los valores añadidos que nos aporta la asociación. Nos permite estar en contacto con SAP a través de la asociación nos ellos y se suelen hacer bastante más cosas de las que a lo mejor se muestran, pero que si no existiera la asociación serían más difíciles de hacer.

P.N.: Lo suscribo al cien por cien, es la ventaja de juntarnos. Te pongo un ejemplo: el XML de teletrabajo. Recuerdo que al principio todo el mundo decía: “Algo hay que hacer con esto, porque cada vez se está poniendo más de moda, y ahora ya hay una normativa”. Y al final se ha desarrollado una solución. Creo que si tú vas individualmente como empresa diciendo “necesito esto”, tendríamos mucho más difícil que nos escuchasen. En cambio, la ventaja de reunirnos tantos clientes con tantos empleados de SAP es que nos da esa fortaleza que individualmente no tenemos.

M.A.G.: ¿Y dentro de La Voz de Galicia, tu colaboración en AUSAPE cómo llega hacia arriba? Esto que se hace en la asociación, ¿cómo crees que revierte en tu organización?

P.N.: Pues para nosotros hay muchos beneficios. El primero, el estar bien informados. Segundo, la fortaleza que nos da formar parte del grupo y poder interactuar con SAP e influir en SAP. Y luego, las reuniones, la colaboración y el networking entre compañeros son una ventaja. A mí me han resuelto dudas, me han pasado notas piloto, me han dicho: “Es que esto ya me pasó a mí el mes pasado, hay que hacer esto y esto”, hemos hablado de cómo solucionar problemas, de los problemas que te van a venir el mes que viene... Es decir, todo son ventajas, no veo ningún inconveniente, porque siempre aporta.

M.A.G.: Fíjate, como eres un miembro muy activo, que preguntas, que propone notas, que propone soluciones, me llega que la gente os ve a La Voz de Galicia como referentes en temas de SAP. Y yo te lo agradezco, porque aparte de que tú o cualquier colaborador tengas tu propio beneficio, supone un beneficio para toda la asociación, y para mí, que yo soy también empresa.

P.N.: Pues hacemos otras cosas. No somos consultores certificados ni nada, no te creas (risas).

M.A.G.: Pero ahora voy a la parte negativa, ¿qué echas de menos? Sé sincero.

P.N.: Yo siempre echo de menos lo mismo, que SAP no tenga más gente dedicada a nosotros, a los clientes. Y que no haya más soluciones en el estándar, que no las tenga que desarrollar por fuera; hay cosas que SAP deja un poco en la mano de los clientes, y yo lo entiendo, pero me gustaría que hubiese más desarrollo en relación con el estándar, sin que nos dé mucho trabajo a las empresas de tener que desarrollarlas o contratar una consultoría para desarrollarlas.

M.A.G.: Y como usuario de AUSAPE que estás en Coruña, en tu situación, ¿qué echas en falta de la asociación?

P.N.: Yo en la asociación estoy contento, me ha dado la oportunidad de interlocutar con compañeros, con partners, con la propia



SAP, con el equipo de desarrollo... Para mí, todo son ventajas, y últimamente con las sesiones online, mejor que mejor. No tengo unas demandas importantes, hacéis sesiones monotemáticas muchas veces, montáis el Fórum...

M.A.G.: Sobre el Fórum, realmente nuestro objetivo es que los conocimientos vengan al Fórum AUSAPE. Porque lo que nos pasa en Recursos Humanos es que hay mucha diferencia entre el miembro habitual del Grupo de Trabajo, que viene a las sesiones, y lo que llega luego a los Fóruns, que llegan capas muy de arriba. Y para nosotros es muy importante que vengan las dos capas. Creo que es fundamental que el que participa habitualmente en el Grupo de Trabajo vaya al Fórum. Lo que queremos es que en las empresas vean el beneficio que tiene estar en la asociación, que todo lo que se hace, el Grupo de Trabajo, los webinars y el Fórum, realmente sirva para algo.

P.N.: Sí repercute. Ellos ven que, por el hecho de pertenecer al grupo, después de cada reunión mensual yo les paso un resumen al departamento de Recursos Humanos y a mis jefes diciéndoles: “Hemos hablado de esto, esto y esto”, o “se avecina este cambio”, “ojo con esto, que tenemos que hacerlo ya”, “han dado estas soluciones a estas incidencias”, “un cliente me ha dicho: ‘Ojo con esto, se soluciona de esta manera’”. Entonces, para mí estas reuniones son muy importantes en mi trabajo diario, y a nivel de producto también.

M.A.G.: Y ya por último, imagínate que coincides con el responsable de Recursos Humanos de una empresa que no es asociada. ¿Por qué le recomendarías que se asociaran a AUSAPE y que entraran en el Grupo de Trabajo de Recursos Humanos?

P.N.: Le diría que la mayor de las ventajas es formar parte de un grupo que te aporta conocimiento, intercambio de información, experiencia, resolución de problemas... Y luego que puedes estar informado del día a día de las novedades de SAP. Entonces, si quieres ir por el mundo de SAP de los Recursos Humanos, deberías formar parte de este grupo, sí o sí. Es la mejor forma de estar informado y de estar al día con SAP; la mejor manera de comunicarte con todos los demás usuarios de SAP, al menos los que estamos en el grupo; los que no, que se unan ya, así cuantos más mejor. De todos los años que llevo en este mundo, lo mejor es formar parte de un grupo de usuarios y no ir por separado, porque cuando vas tú solo eres muy pequeño. Ya lo somos a veces todos nosotros juntos, pero nos escuchan más y mejor. Es la forma, no hay otra. ■

WOMEN TECH AUSAPE ENTREVISTA A SANDRA ISART, EXVOCAL DE MUJER Y TECNOLOGÍA, FORMACIÓN Y EMPLEO DE AUSAPE

“Estamos en un profundo cambio de modelo de negocio como respuesta a los retos que nos depara el futuro: la transición ecológica, la descarbonización y la digitalización”

Coordinar un Grupo de Trabajo o una Delegación de AUSAPE o integrar su Junta Directiva son tareas que a lo largo de la historia de nuestra asociación han ejercido hombres y mujeres de diferentes perfiles, aunque con mayoría masculina. En un contexto de impulso a la presencia de la mujer en el mundo tecnológico, queremos animar a las mujeres que forman parte de AUSAPE a asumir un rol más activo, incluso coordinando alguno de nuestros Grupos de Trabajo y Delegaciones. La experiencia de las mujeres que han desempeñado cargos directivos en la asociación muestra que es algo interesante y enriquecedor, que merece mucho la pena. Por ello, nada mejor que hablar con ellas para que nos cuenten cómo fue su experiencia y así servir de inspiración a las futuras coordinadoras, delegadas y directivas de AUSAPE. Comenzamos esta serie de entrevistas con Sandra Isart, que fue vocal de Comunicación de AUSAPE entre 2020 y 2021 y vocal de Mujer y Tecnología, Formación y Empleo entre 2022 y 2023.

EN PRIMER LUGAR, SANDRA, ¿CUÁL ES TU ACTUAL PUESTO DENTRO DE TU COMPAÑÍA?

Desde 2019 soy la CIO Corporativa de Nexus Energía. Me dedico a ayudar a transformar a la compañía a través de la digitalización como palanca de crecimiento y eficiencia, así como a asegurar que el día a día funciona correctamente. Estamos en un profundo cambio de modelo de negocio como respuesta a los retos que nos depara el futuro: la transición ecológica, la descarbonización y la digitalización. Y los CIO's tenemos mucho que aportar en este camino.

No somos un sector especialmente conocido, deciros brevemente que Nexus Energía es una de las principales comercializadoras independientes del mercado español, la alternativa a las grandes energéticas tradicionales. Facturamos en 2023 1.894MM€.

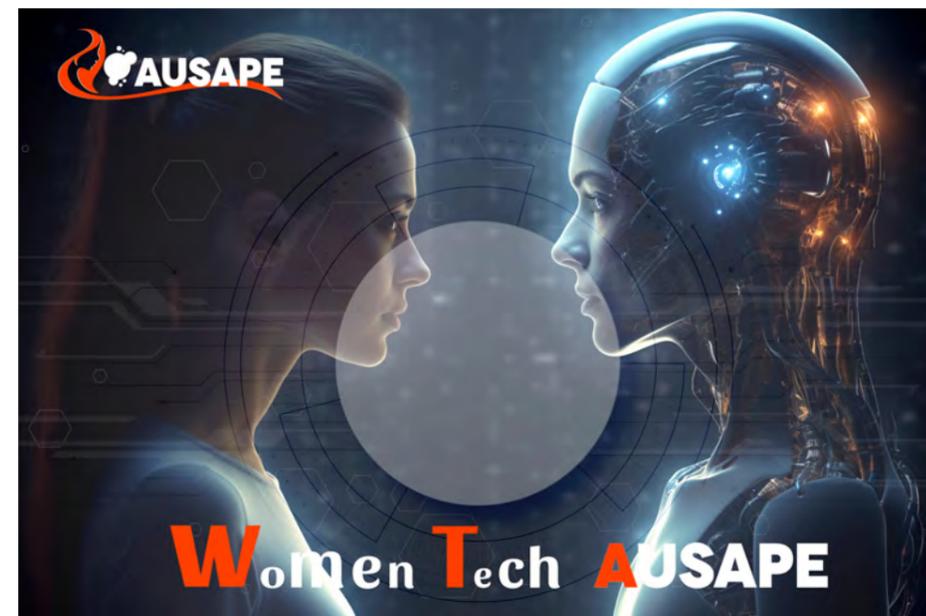
Trabajamos en tres líneas estratégicas: Comercialización de electricidad y gas, Servicios de eficiencia energética y descarbonización, y Representación de productores de energía renovable.

Impulsamos la transición energética implicando a nuestros clientes en el uso de la energía verde, proporcionándoles herramientas innovadoras para optimizar su gasto energético, apoyando el crecimiento del autoconsumo.

Mi rol es un híbrido entre liderar la operación del día a día de forma óptima y transformar continuamente en función de las prioridades de negocio.

¿PODRÍAS RESUMIRNOS TU TRAYECTORIA PROFESIONAL?

Me licencié en Informática en el año 91, inicié mi andadura profesional en Accenture hasta el 2003. Tras 12 años me incorporé como CIO al que entonces era mi cliente, Layetana Desarrollos



Inmobiliarios, promotora de edificios tan emblemáticos como la Torre Agbar, Porta Fira Barcelona o las Arcadias.

En 2006 volví al sector multinacional, en el sector de gran consumo en PepsiCo, donde desarrollé varios roles, entre ellos más de seis años como CIO de Sur de Europa.

Y de nuevo tras 12 años decidí hacer un cambio de rumbo y aposté por el sector energético, en Nexus Energía, como CIO Corporativa desde el 2019 y hasta hoy.

A nivel formativo complementé mis estudios con un PDD de Iese y un Programa de Alta Dirección en Digital Business en The Valley.

Con la madurez profesional apuesto claramente por el lema de ser feliz en el trabajo, un trabajo que llene en una compañía con valores y con orientación a resultados, que rete, donde se pueda desarrollar a personas, que permita conciliar y a la vez dar lo mejor de uno mismo.

¿QUÉ PUESTO DESEMPEÑASTE DENTRO DE AUSAPE?

En la primera Junta Directiva era la vocal de Comunicación y en la segunda junta la Vocal de Empleo, Mujer y Tecnología. 4 años intensos, con el Covid por medio con menos interacción personal de la que hubiéramos querido.

¿QUÉ TE ANIMÓ A DAR EL PASO DE ASUMIR ESE PUESTO?

A través del networking, algo fundamental a cuidar y trabajar, me contactó Nacho Santillana a quien no conocía aún y me explicó lo que era AUSAPE y de qué se encargaba la junta directiva. Me pareció muy enriquecedor aunque supusiera un esfuerzo adicional. La transformación en la que está inmersa SAP fue también una de las razones que me interesaron.

Curiosamente aun habiendo liderado implantaciones de SAP en mis puestos anteriores en Layetana y Pepsico, no conocía la asociación. Tomé la decisión de postular para la Junta con el fin de conectar con más personas, dar más visibilidad a Nexus Energía y acercarme al mundo SAP, especialmente en el sector de las Utilities.

¿CREES QUE TU PASO POR AUSAPE HA CONTRIBUIDO EN CIERTA MEDIDA A IMPULSAR LA PRESENCIA, O LA MENOS LA VISIBILIDAD, DE LAS MUJERES EN EL SECTOR TECNOLÓGICO?

Espero que así sea. Hemos trabajado en múltiples eventos y acciones para darnos a conocer tanto en el ámbito profesional como el de la formación y empleo. Cada vez que tenemos oportunidad de visibilizar los roles de las mujeres tecnólogas lo hemos hecho. En eventos presenciales y en redes sociales.

Se trata de ir poniendo granitos de arena de forma continua en una transformación silenciosa pero que no tiene vuelta atrás. Y eso lo hacemos entre todos y todas.

¿QUÉ TE HA APORTADO PARTICIPAR EN AUSAPE COMO VOCAL DE LA JUNTA DIRECTIVA?

Mucho, y lo echo de menos. He podido conocer a personas fantásticas de nuestras empresas españolas con las que he creado muy buenas relaciones. Siendo de sectores diferentes, todos tenemos situaciones similares.

Orgullosa de haber trabajado con un fantástico equipo de personas en la Junta y en la Oficina, que se orientan a que nuestros asociados reciban valor. He podido conocer a SAP en mucha más profundidad y establecer relaciones que de buen seguro serán duraderas, y lo mismo con los partners. Y sin olvidar

las escuelas que ofrecen formación en SAP bajo todo el paraguas del programa de Training que tiene SAP. Me llevo anécdotas y eventos muy enriquecedores. Quisiera dar especialmente las gracias a las dos juntas directivas en las que he participado y a personas de SAP involucradas en el rol de la mujer tecnóloga como Anna Oro y Juan Pedro García.

Es como estar en el medio del triángulo pudiéndose mover por los vértices.

Sin renunciar a todas las obligaciones que el cargo comporta, es un rol muy enriquecedor que permite influenciar y conocer el ecosistema de SAP por dentro. Y sobre todo nos lo hemos pasado bien aun a pesar de los retos que siempre surgen.

¿QUÉ RECOMENDACIONES HARÍAS A UNA ASOCIADA DE AUSAPE PARA QUE SE INVOLUCRE MÁS ACTIVAMENTE COMO COORDINADORA DE UN GRUPO DE TRABAJO, DELEGADA O COMO INTEGRANTE DE LA JUNTA DIRECTIVA?

Animaros, que es muy gratificante. Hay que seguir la agenda de AUSAPE que está llena de sesiones donde hay mucho conocimiento. Crear este networking te permite poder tener información muy interesante antes de abordar proyectos estratégicos o de implantación porque tienes el feedback de primera mano de clientes como todos nosotros.

Como siempre en todo en la vida, o eso creo yo, cuanto más das más recibes, y eso es especialmente cierto en nuestra asociación. Participar en ponencias, en presentaciones, en charlas, explicar vuestras experiencias. Animaros a ir hacer charlas en la etapa educativa de ESO y Bachillerato, a través de las actividades que organizamos en la asociación.

Somos pocas mujeres y tenemos mucho que decir y hacer en nuestro entorno tecnológico, y hemos de ser referentes para las siguientes generaciones y también referentes tanto en equipos de dirección como en equipos funcionales y técnicos de SAP.

Pero esto va mucho más allá de la tecnología, va de que las mujeres tengamos un rol más visible en muchos ámbitos. De igual forma que la enfermería y la enseñanza se asocia a mujeres, los dos sectores están ya en cambio. La tecnología también. Y el mundo también. Vivo ejemplo de la realidad, ¿Kamala o Trump?

Un saludo a todos los que hayáis llegado hasta el final de estas líneas y espero nos veamos pronto, seguro en el próximo Forum. ■



El Foro de Empleo AUSAPE-SAP sale del Fórum por primera vez y viaja hasta Cáceres

El I Congreso Potencial Digital, celebrado en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Cáceres los días 19 y 20 de septiembre, supuso un hito histórico para AUSAPE, puesto que fue la primera vez que el Foro de Empleo AUSAPE-SAP tenía lugar fuera del marco del Fórum anual de la asociación. Y con un éxito rotundo: a la convocatoria respondieron 11 empresas asociadas a AUSAPE que se desplazaron ex profeso a Cáceres para realizar, a lo largo de toda la jornada del día 19, entrevistas a 72 certificados en SAP en búsqueda de empleo de la región extremeña.

La celebración del Foro de Empleo AUSAPE-SAP dentro del congreso Potencial Digital respondió a la invitación por parte de la Junta de Extremadura, que ha querido incluir en la primera edición del congreso un encuentro entre futuros profesionales SAP y empresas demandantes de talento, habida cuenta del éxito registrado por el Foro de Empleo en el pasado Fórum AUSAPE de Granada. El impulso a la empleabilidad en el sector tecnológico es una prioridad para la Administración extremeña, dentro de su Estrategia de Transformación Digital Extremadura 2027, en la que también se enmarcaba el primer Potencial Digital. Y aquí entra en juego el know-how de AUSAPE, que desde este 2024 está dando un fuerte impulso a este ámbito como un área estratégica de la nueva dirección con iniciativas como el Foro de Empleo, los Speed-Dating con universidades y el Portal de Empleabilidad que suponen un importante apoyo para promover la empleabilidad en el ecosistema SAP a la vez que suministran los recursos que serán necesarios en los próximos años.

Ana Encinas, directora general de AUSAPE, valoró así el evento: "Esto es un hito histórico porque es la primera vez que el Foro de Empleo sale del Fórum AUSAPE. Esto marca un punto de in-

flexión porque ya tenemos propuestas para realizarlo en otros puntos de España". De hecho, ya se está trabajando para organizar Foros similares en Zaragoza en noviembre y en Madrid en los próximos meses.

Encinas y Nacho Santillana, presidente de AUSAPE, vivieron en primera persona el Foro de Empleo. Ambos estuvieron presentes atendiendo a los certificados en SAP en búsqueda de empleo, empresas asociadas y todas las personas interesadas que se acercaron al stand de SAP y al espacio destinado al encuentro en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Cáceres.

Mención especial merece el interés que despertaron las guías Quién es Quién de AUSAPE que estaban a disposición de los asistentes: muchos de ellos se hicieron con un ejemplar de la que sin duda supone un valioso escaparate de todas las compañías del ecosistema SAP que forman parte de la asociación.

Las 11 firmas asociadas a AUSAPE que participaron en el Foro fueron SEIDOR, Inetum, Ayesa, Common, Consultia IT, Deloitte, EY, ImagineRight, SMX, Stratesys y Viewnext. Albert Ferrer, SAP Technical Manager en Consultia IT, una de las consultoras que entrevistaron a futuros profesionales SAP, resume así su experiencia: "Durante el Foro de Empleo AUSAPE-SAP, pude ver de

primera mano cómo, con el interés y la motivación adecuados, el ecosistema profesional que SAP y la asociación de usuarios de SAP en España, AUSAPE, están construyendo - junto con la colaboración público-privada - permite ofrecer oportunidades tanto a quienes buscan su primer empleo como a aquellos que desean reorientar su carrera. Me quedo con la sensación de que es un entorno donde el talento y la motivación por aprender se valoran tanto como la experiencia previa, creando un espacio de oportunidades para diferentes perfiles profesionales".

El Foro de Empleo estuvo organizado conjuntamente por AUSAPE y un equipo de SAP liderado por Juan Pedro García, Head of Training and Adoption Southern Europe SAP, que estuvo presente en el evento. Además, contó con el respaldo de Experis España y el equipo de la Experis Academy que dirige Fernando Aguilar. Experis fue una de las 20 empresas seleccionadas por la Junta de Extremadura para tomar parte en el congreso y se encargó de convocar a los certificados en SAP de la región extremeña que estaban interesados en participar en el Foro. Tanto SAP como AUSAPE -y en esta ocasión Experis, cuyo IT Operations & Training Manager Félix Corrales también acudió al Foro- están teniendo un papel destacado en el impulso de los programas de empleabilidad en el ecosistema SAP por parte de las comunidades autónomas.

Desde la Junta de Extremadura, asistieron al encuentro Guillermo Santamaría, consejero de Economía, Empleo y Transformación Digital, y Jesús Coslado, director general de Digitalización Regional. La presidenta de la Junta de Extremadura, María Guardiola, por su parte, reconoció y agradeció personalmente a Encinas y a Santillana el esfuerzo por la empleabilidad en la región con tecnología SAP.

El I Congreso Potencial Digital, en cuyo marco tuvo lugar el Foro de Empleo AUSAPE-SAP, ha nacido con la vocación de reunir en un único espacio de encuentro a empresas, instituciones públicas, profesionales de la tecnología y estudiantes, para impulsar la transformación de la sociedad. A lo largo de las dos



jornadas, expertos, empresarios, innovadores y futuros profesionales pudieron explorar juntos las últimas tendencias y avances en transformación digital, inteligencia artificial y ciberseguridad, y aprender y colaborar en el impulso de la innovación.

Además, a través del networking, mesas redondas y oportunidades de colaboración, Potencial Digital ha fomentado el desarrollo de alianzas estratégicas que impulsen el desarrollo conjunto y la innovación en Extremadura, de cara a posicionar la región como un ecosistema digital de referencia.

Más de 6.000 personas participaron en alguna de las charlas, sesiones interactivas y demostraciones prácticas que tuvieron lugar de modo presencial u online. De ellas, 1.260 fueron estudiantes, 1.120 trabajadores del sector tecnológico, 652 empresarios y 354 trabajadores y responsables de las Administraciones Públicas. Más de 50 entidades han colaborado en la celebración del congreso.

Para Ana Encinas, "es posible pensar en convertir España en un hub tecnológico. Nuestras empresas demandan perfiles certificados SAP, contamos con una base instalada numerosa y madura en España, el sector público quiere invertir en formación homologada de un fabricante como SAP que le proporciona los itinerarios homologados y -a su vez- nos demanda que salgan no sólo formados sino también con un alto porcentaje de contratación,

y esto es lo que movemos desde AUSAPE con nuestros asociados que son empresas contratantes. Por medio, se encuentra nuestro Portal de Empleabilidad, una herramienta gratuita sólo para los asociados de AUSAPE que pone en contacto a las empresas con los certificados sin ningún intermediario".

Es esta motivación de contribuir al desarrollo del sector tecnológico, dotar de recursos a las necesidades de los asociados de AUSAPE y potenciar el empleo de calidad en nuestro país lo que mueve a AUSAPE a promover este tipo de iniciativas. Animamos a nuestros asociados (tanto partner de SAP como cliente final) a unirse a estos eventos que tendrán continuidad en otros puntos de España en los próximos meses. Aunque los candidatos se encuentren en las regiones donde se realicen los Foros Empleo AUSAPE-SAP, las empresas contratantes son invitadas desde cualquier punto de España donde estén establecidas. ■





Grupo Virto impulsa su digitalización global con SEIDOR y SAP

Fundado en 1984, en Azagra (Navarra), Grupo Virto se ha consolidado como referente global en la producción, distribución y ultracongelación de una amplia gama de productos, incluyendo verduras, legumbres, mezclas, arroces, pasta, cereales, platos preparados y productos ecológicos. Con 22 centros productivos alrededor del planeta y presencia en 80 países, la compañía afrontaba el reto de mejorar el control de la producción, la gestión de costes y la capacidad para analizar la información generada en sus operaciones globales.

A medida que Grupo Virto ha ido acelerando su presencia internacional, han ido surgiendo desafíos críticos para esta compañía. La complejidad de las operaciones distribuidas geográficamente, junto con la necesidad de estandarizar los procesos y de unificar la información en tiempo real, requería de una plataforma tecnológica robusta para acompañar este crecimiento continuo y la toma de decisiones estratégicas. Para apoyar este proceso, Grupo Virto confió en SEIDOR como socio estratégico y en las soluciones avanzadas de SAP.

En concreto, la compañía de ultracongelados identificó la necesidad de llevar a cabo una transformación digital integral para afrontar con éxito su presencia global. Así, la compañía implantó tres soluciones clave de SAP: SAP S/4HANA para el control de procesos y costes; SAP Integrated Business Planning (IBP) para la gestión de previsiones de cosecha; y SAP Analytics Cloud para análisis avanzados de datos. Un conjunto de herramientas que han permitido optimizar las operaciones e impulsar el crecimiento y la competitividad de la compañía en el mercado global.

SEIDOR, como partner tecnológico, lideró el diseño y la implantación de estas soluciones, asegurando que Grupo Virto pudiera superar con éxito los desafíos de su internacionalización. Su experiencia en la implantación de soluciones SAP fue determinante para asegurar la correcta integración de los sistemas y la optimización de los procesos a nivel global.

SUPERANDO LOS RETOS DE UN CRECIMIENTO GLOBAL

Antes de la implementación de SAP, Grupo Virto afrontaba varios desafíos críticos. La falta de integración entre las distintas áreas de la compañía generaba ineficiencias operativas y complicaba la toma de decisiones estratégicas. Por este motivo, era conveniente

SEIDOR, como partner tecnológico, lideró el diseño y la implantación de estas soluciones, asegurando que Grupo Virto pudiera superar con éxito los desafíos de su internacionalización

disponer de un control más exhaustivo de la cadena productiva, que abarcara desde la siembra y recolección de las verduras, hasta su congelación y posterior distribución a los clientes. Además, la empresa no disponía de una herramienta de análisis que le permitiera obtener una visión clara y unificada de los costes, la producción y otros aspectos clave del negocio.

TRES SOLUCIONES. UNA OPERACIÓN OPTIMIZADA

Con la digitalización, Grupo Virto ha dado un paso decisivo para superar estos retos. La adopción de SAP S/4HANA ha permitido un control integral de los procesos productivos y aportar una mayor visibilidad de sus operaciones. Así, con esta solución, se ha podido centralizar la gestión de la cadena productiva, optimizar los recursos y mejorar la eficiencia operativa a nivel global.

Por otra parte, SAP IBP ha facilitado una mejor gestión de las previsiones de cosecha, mejorando significativamente la planificación y el

La adopción de SAP S/4HANA ha permitido un control integral de los procesos productivos y aportar una mayor visibilidad de sus operaciones. Así, con esta solución, se ha podido centralizar la gestión de la cadena productiva, optimizar los recursos y mejorar la eficiencia operativa a nivel global

uso de los recursos, al poder identificar con mayor precisión las hectáreas de cultivo necesarias para satisfacer la demanda, asegurando una producción adecuada, en cada temporada.

Además, SAP Analytics Cloud ha jugado un papel clave en el análisis de los datos generados por las otras dos soluciones, facilitando a Grupo Virto la generación de una información valiosa, en tiempo real, para la toma de decisiones estratégicas basadas en datos precisos.

BENEFICIOS CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD GLOBAL

Los resultados de este proceso de transformación digital han sido muy relevantes. Así, Alfonso Ramírez, director de Sistemas y Procesos de Grupo Virto, ha asegurado que “la suite de SAP nos ha permitido mejorar nuestras operaciones y, además, disponer de una solución estratégica para respaldar nuestro crecimiento internacional”. A resultados de esta digitalización, el grupo de origen navarro ha reforzado su capacidad de tener una visión global y unificada de todas sus operaciones, mejorando su competitividad en los diferentes mercados en los que opera, reduciendo costes y optimizando recursos.

La tecnología implantada ha mejorado la eficiencia operativa de Grupo Virto y, además, también ha proporcionado una mayor transparencia y fiabilidad de la información. Con SAP S/4HANA como núcleo de sus operaciones, la compañía cuenta con una gestión óptima de toda la cadena productiva, desde la siembra hasta la distribución final de los productos ultracongelados.

SEIDOR, SOCIO ESTRATÉGICO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL

En todo este proceso, SEIDOR ha tenido un rol que ha sido clave. Como socio estratégico, la consultora tecnológica ha aportado su vasta experiencia en la implantación de soluciones SAP a nivel global, gestionando con éxito la integración de los sistemas y garantizando una transición suave hacia la digitalización. La colaboración entre ambas compañías ha sido fundamental para el éxito del proyecto, permitiendo a Virto consolidar su posición de liderazgo en productos ultracongelados. ■



JAVIER IGLESIAS, SOCIO Y DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS DE ZOI ESPAÑA

«Desde sus inicios, Zoi ha mantenido la visión de preservar el sabor de una startup tecnológica, combinándola con la capacidad de ejecutar proyectos complejos con alta calidad»

Javier Iglesias, quien reside en Girona, es un hombre casado y padre de dos hijos aficionado a los deportes y a la tecnología. Desarrolló su carrera en consultoría trabajando en Arthur Andersen e Inetum, donde participó en numerosos proyectos de SAP y dirigió Software Factory. Posteriormente, Javier dio el salto al sector de Retail, donde fue el jefe del Departamento de Innovación Tecnológica y el director del Departamento de Procesos de Negocio en GMFOOD. Fue uno de los fundadores hace nueve años de 3Hold Technologies, compañía tecnológica especializada en SAP y Cloud que se integró en Zoi y donde actualmente es socio y Director de Recursos Humanos de Zoi España.

ERES UNO DE LOS FUNDADORES DE 3HOLD, LA EMPRESA QUE SE INTEGRÓ EN 2021 EN LA COMPAÑÍA ALEMANA ZOI. ¿CUÁL FUE TU EXPERIENCIA EN LA INTEGRACIÓN DE 3HOLD CON ZOI?

Realmente superó mis expectativas desde el primer momento. Los valores de la compañía, centrados en la confianza, en estar a la vanguardia tecnológica, en cuidar al empleado y en la colaboración y comunicación entre equipos para extraer lo mejor de cada país en un entorno verdaderamente internacional en el que todos aportamos y sumamos, me cautivaron y continúan cautivándome hasta el día de hoy.

¿CUÁLES CONSIDERAS QUE SON LOS FACTORES CLAVE DE ÉXITO QUE HAN PERMITIDO A ZOI EXPERIMENTAR UN CRECIMIENTO TAN ACELERADO?

Desde sus inicios, Zoi ha mantenido la visión de preservar el sabor de una startup tecnológica, combinándola con la capacidad de ejecutar proyectos complejos con alta calidad. Aunque contamos ya con más de 450 empleados, hemos conseguido mantener una estructura jerárquica muy plana y una toma de decisiones ágil dentro de una filosofía de compañía en la que el feedback del equipo se tiene en cuenta.

Además, Zoi ha invertido en la formación continua de su equipo y en un sistema de gestión innovador basado en círculos de responsabilidad. Esta combinación ha permitido mantener índices de rotación de personal muy bajos que nos han permitido centrarnos en el crecimiento sin perder talento. Zoi proyecta alcanzar los 1000 empleados en un plazo de 3 a 4 años.

Este crecimiento ha estado acompañado en todo momento por una excelente relación con nuestros principales partners y por los que hemos apostado (SAP, AWS y Google), lo que ha sido fundamental para nuestro éxito.

¿DÓNDE ESTÁIS UBICADOS GLOBALMENTE Y CUÁNTAS PERSONAS FORMAN PARTE DE ZOI ESPAÑA?

Contamos con oficinas en Stuttgart (headquarters), Berlín, Lisboa, Barcelona, Figueres (Girona), Las Palmas, Sevilla, Ho Chi Minh, Ciudad de México y Rumanía. Además, estamos considerando abrir más oficinas para expandir nuestro proyecto. Nuestro personal es global, con 35 nacionalidades diferentes en el equipo, lo que aporta una riqueza intercultural única. Es muy habitual encontrar equipos de distintas nacionalidades viajando entre nuestras sedes.

En España, nuestro equipo de consultores está formado por 115 profesionales repartidos en cuatro oficinas, con la sede central ubicada en Barcelona. El 30 de abril de este año inauguramos oficialmente nuestra cuarta oficina en Sevilla.

Otra característica especial es nuestra alta proporción de mujeres especialistas (un 45 %), lo que es una verdadera excepción en la industria de la tecnología y que, sin duda, se debe al enfoque familiar que tomamos, así como a las oportunidades de carrera que ofrecemos.

¿CUÁL ES EL POSICIONAMIENTO DE MERCADO DE ZOI?

El posicionamiento de Zoi en el mercado español se centra en ofrecer consultoría tecnológica SAP en todas sus variantes (funcional, desarrollo y tecnología), con amplia experiencia en Retail, Cloud, DevOps y un enfoque en soluciones multi-cloud y cloud-native. Además, integramos la inteligencia artificial en nuestras soluciones. Contamos con un equipo global de expertos en tecnología que, a pesar de su alcance mundial, mantienen una cercanía local con los clientes, gestionan el cambio y capacitan a los clientes para asegurar la implementación exitosa de las soluciones.



¿QUÉ OTROS OBJETIVOS A PARTE DE VUESTRO CRECIMIENTO HABÉIS CONSEGUIDO ESTOS DOS ÚLTIMOS AÑOS?

En términos de alianzas, sin duda, nuestras referencias en el mercado nos han permitido convertirnos en una de las pocas compañías que cuentan con el máximo nivel de colaboración con AWS (AWS Premier Consulting Partner) y con Google (Google Premier Partner). Además, hemos desarrollado competencias en DevOps, Retail, SAP e IoT, que han fortalecido nuestra propuesta en estas tecnologías en la nube.

Adicionalmente, en el ámbito de SAP, estamos muy orgullosos de haber conseguido unimos al programa SAP PartnerEdge Sell, y mantener nuestro nivel de SAP Gold Partner tanto en España como en Alemania. Esto demuestra nuestra capacidad para ofrecer soluciones empaquetadas a nuestros clientes, incluidas suscripciones, servicios e infraestructuras que están totalmente alineadas con los programas RISE y GROW. Al ser una empresa nativa de la nube creemos mucho en el SaaS y es por ello que vamos a promover de manera muy activa la adopción de S/4HANA Cloud Public en empresas de todos los tamaños, complementándolo con el enfoque Clean Core y apoyándonos para ello en SAP BTP.

En términos organizativos, yo destacaría otros cuatro aspectos:

Grandes proyectos internacionales: Hemos llevado a cabo importantes proyectos internacionales de implementación de SAP, así como migraciones a la nube en empresas del sector industrial y automotriz.

Inteligencia Artificial: Hemos apostado por la Inteligencia Artificial enfocada al negocio habiendo ya creado un equipo capacitado, como una de nuestras líneas estratégicas. Todo el equipo de Zoi dispone de herramientas de IA que pueden utilizar diariamente.

«El posicionamiento de Zoi en el mercado español se centra en ofrecer consultoría tecnológica SAP en todas sus variantes (funcional, desarrollo y tecnología), con amplia experiencia en Retail, Cloud, DevOps y un enfoque en soluciones multi-cloud y cloud-native. Además, integramos la inteligencia artificial en nuestras soluciones»

Zoi Talent Hub: La creación de un programa internacional de capacitación para nuestros juniors, que ya ha generado promociones de talento en nuestras oficinas de España, Portugal y Vietnam. **Ciberseguridad, IoT:** Hemos consolidado la práctica de Ciberseguridad e IoT, y las hemos llevado a un nuevo nivel.

¿PODRÍAS PROPORCIONARME MÁS DETALLES SOBRE EL PROGRAMA ZOI TALENT HUB?

Se trata de una iniciativa diseñada para capacitar a nuevos talentos que deseen adentrarse en el mundo tecnológico, con un enfoque particular en las últimas tendencias de Cloud y SAP. Tras superar el proceso de selección, los candidatos elegidos para el programa reciben formación integral que incluye, por un lado, los valores y la cultura de Zoi, así como conocimientos generales sobre el mundo de los negocios. Por otro lado, se les capacita en áreas específicas, que abarcan las tendencias más recientes en SAP (cubrimos tanto aspectos funcionales como de desarrollo e infraestructura) y Cloud (incluidos infraestructuras, DevOps, IoT e Inteligencia Artificial).

En total, la duración del programa es de cuatro semanas, divididas en dos semanas de formación general y seguidas de dos semanas de formación específica, adaptada a las habilidades de cada alumno.

El pasado julio lanzamos en España nuestra tercera edición del Zoi Talent Hub.

PARA CONCLUIR, ¿ME PODRÍAS DECIR CÓMO PROMOVÉIS LA CULTURA EN EL EQUIPO?

Todo comienza con la selección de nuevos talentos, evaluando que los valores de cada candidato estén alineados con los de Zoi. Fomentamos ambientes de trabajo agradables, modernos y colaborativos, en los que nos tomamos muy en serio el equilibrio entre la vida personal y profesional de nuestro equipo. De hecho, en algunas de nuestras oficinas hay espacios dedicados a los niños y se permite que los empleados traigan a sus mascotas al trabajo.

En Zoi promovemos los valores de espíritu de equipo y estilos de vida activos y saludables a través de eventos específicos de la empresa. Por ejemplo, en los dos últimos años hemos patrocinado la media maratón de Barcelona, así como las de Lisboa, Stuttgart, Ciudad Ho Chi Minh y varias carreras ciclistas. Pueden participar colegas de distintos lugares. Tenemos un grupo en Strava que recopila los kilómetros recorridos por nuestros corredores Zoi. Cada año convertimos estos kilómetros en una donación monetaria para diversas organizaciones benéficas en todos los países en los que tenemos oficinas. ■

SERGIO PORCAR, SOCIO DE TIMESTAMP EN ESPAÑA

Timestamp, talento y experiencia en SAP

Un año después de la integración de SCL Consulting en Timestamp, Sergio Porcar destaca la importancia de las personas en la oferta de valor de la compañía

En el último año, SCL Consulting, una referencia en SAP en España, se ha integrado en el grupo Timestamp. Esta evolución permitirá mejorar el servicio que ya reciben sus clientes y crecer ofreciendo soluciones nuevas a los retos que plantea la digitalización en las empresas. Conversamos con Sergio Porcar, socio de Timestamp en España, sobre este cambio y sobre la importancia de SAP en la transformación de las compañías.

TIMESTAMP OFRECE APOYO EN TODOS LOS ASPECTOS DE LA DIGITALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS. ¿QUÉ IMPORTANCIA TIENEN LOS EQUIPOS ESPECIALIZADOS EN SAP DENTRO DE ESTOS PROCESOS?

SAP, como líder mundial en tecnologías que sustentan el proceso de digitalización de las empresas, es clave en esta evolución. Debido a que la mayoría de las empresas ya tiene implantados sus procesos core de negocio, no sólo en ERP sino en otras muchas soluciones alrededor del mismo, la base sobre la que trabajamos es su optimización y extensibilidad con soluciones como SAP BTP. La adopción de las últimas versiones de SAP, apalancadas en tecnología S/4HANA, permite una integración de procesos fluida, una implantación más ágil y la adaptación ante sus verticales y casos de uso por industria a las necesidades más específicas de cada sector. También ofrece evolución e innovación continuas gracias a las actualizaciones cloud con varias releases al año.

¿PUEDE CONVIVIR SAP CON OTRO TIPO DE HERRAMIENTAS?

La principal fortaleza de SAP es contemplar los procesos transversales de la empresa que soportan el desarrollo, control y optimización de los objetivos empresariales. SAP pone a disposición una plataforma, de nuevo, basada en tecnología HANA y bajo sus modelos de suscripción en cloud de servicios sobre Paas (Platform as a Service), capacidades de integración, escalabilidad y flexibilidad de arquitectura, así como APIs y conectores para todo tipo de plataformas tecnológicas que complementan y potencian otras soluciones de nuestros clientes.

ANTES DE LA INTEGRACIÓN EN TIMESTAMP, SCL CONSULTING ERA UN REFERENTE EN LA APLICACIÓN DE SAP EN ALGUNOS MERCADOS, COMO ESPAÑA. ¿FORMAR PARTE DE UNA MULTINACIONAL MÁS GRANDE SUPONE UNA OPORTUNIDAD PARA EXTENDER ESOS SERVICIOS A OTROS PAÍSES?

Antes de formar parte de Timestamp, ya teníamos un foco muy importante en el ámbito internacional, servicios nearshore y oficinas



estratégicas para dar soporte y evolución a los clientes internacionales. La integración entre las compañías viene a reforzar esa estrategia. Ahora contamos con mayores capacidades para atender a un mayor volumen de clientes y asumir retos tecnológicos mucho más complejos que no podíamos cubrir anteriormente.

Esto nos permitirá llegar a nuevos mercados, así como aplicar sinergias y dotarnos de un mayor reconocimiento y posicionamiento en el mercado tecnológico

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENE LA FORMACIÓN DE LOS EQUIPOS EN TECNOLOGÍAS COMO SAP?

SCL Consulting nació como una empresa de formación oficial de SAP. Siempre ha estado en nuestro ADN la formación y el conocimiento actualizado de las tecnologías que implementamos en nuestros clientes. Desde nuestros inicios hemos sido reconocidos por nuestro talento y nivel de experiencia. Nos diferencia y es algo que mantenemos en Timestamp.

La tecnología es tan dinámica que, si no estamos actualizados, podemos perder rápidamente ventaja competitiva, además de no poder ofrecer a nuestros clientes las mejoras que se obtienen de las nuevas soluciones, plataformas y versiones que son clave en su digitalización.

Nuestro valor son nuestras personas, a las que queremos mantener actualizadas, fomentar su progreso y su carrera profesional. Me preguntan a menudo qué sucede si, después de formar al equipo, se marchan a otra empresa y perdemos esa inversión. Mi respuesta es clara: ¿Y si no les formamos y se quedan? ■

Conectando industria y tecnología

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.

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



JOSÉ MANUEL ROMERO. PRACTICE DIRECTOR EN AVVALE

“Avvale, partner preferencial de SAP Emarsys, ha implementado más de 20 proyectos globalmente en los últimos dos años, logrando resultados medibles y un rápido ROI.”

José Manuel Romero, Director de Práctica del área de Customer Experience en Avvale España desde hace cinco años. Previamente ejerció labores de gestión de proyectos y consultoría funcional. Con más de 20 años de experiencia en consultoría, José Manuel Romero tiene una alta especialización en proyectos de transformación de empresas en diferentes sectores en el ámbito de la relación con cliente: perfil de cliente, gestión comercial, servicio al cliente, marketing digital y comercio electrónico.

¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE LA EXPERIENCIA DE CLIENTE PARA LAS EMPRESAS?

Una buena estrategia de Customer Experience permite a las empresas mejorar la **fidelización** de sus clientes, **diferenciarse de la competencia**, **impulsar** el boca a boca (**reputación e imagen de marca**), **aumentar** los **ingresos** y además nos proporciona información valiosa para **innovar** y mejorar nuestra oferta, ayudando a generar **crecimiento sostenible** y mayor **satisfacción del cliente**.

¿CUÁL ES LA APUESTA DE AVVALE PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS A CONSEGUIR UNA BUENA ESTRATEGIA DE CLIENTE?

Nuestra propuesta siempre parte de un análisis inicial de las necesidades de cada negocio. Cada empresa y cada sector es diferente, **nuestra misión es ayudar a generar valor al negocio**, identificar y fortalecer los puntos de dolor así como definir la mejor estrategia comercial y de comunicación. En esta primera fase ayudamos a nuestros clientes a definir el roadmap de **transformación digital**, en la mayoría de los casos nos apoyamos en las soluciones de **SAP Customer Experience**, aunque valoramos otras opciones para algunos de nuestros clientes.

¿CUÁL ES LA SITUACIÓN DE MERCADO ACTUAL EN ESPAÑA RESPECTO A LAS SOLUCIONES DE CUSTOMER EXPERIENCE?

Estamos en un **momento clave en España** en cuanto a las soluciones de Customer Experience. Por fortuna, contamos con múltiples empresas que proporcionan **tecnologías punteras** en esta área, lo que significa una **excelente oportunidad** para el sector empresarial nacional. Cada opción presenta beneficios y desafíos. Es fundamental que las compañías aprovechen la posibilidad de implementar dichas tecnologías con el fin de mejorar tanto la calidad de sus ventas como la satisfacción de sus clientes.

¿CUÁLES DIRÍA QUE SON LAS PRINCIPALES FORTALEZAS DE SAP CUSTOMER EXPERIENCE?



SAP en los últimos años ha dado un gran paso en su línea de negocio. Cuenta con una estrategia muy marcada y definida que ha hecho que la suite de soluciones haya evolucionado basada en los pilares de la **usabilidad, el conocimiento del cliente, la omnicanalidad y la hiperpersonalización**.

Desde **Avvale** identificamos y **recomendamos 3 grandes soluciones** que creemos que son punta de lanza en el mercado:

- ▶ La nueva versión de la solución de **CRM, SAP Sales & Service Cloud**, liberada hace dos años, con una **interfaz de usuario excelente**, una **extensibilidad** alineada con la estrategia global de **SAP con BTP** y una aplicación de movilidad muy mejorada, potenciando funcionalidades clave para las empresas.
- ▶ La estrategia del perfilado del cliente es fundamental para empresas con volúmenes altos de clientes, y SAP da cobertura con **SAP Customer Data Solutions**. En una situación actual en la que mantenemos interacciones constantes con nuestros

clientes a través de diferentes canales y soluciones, es necesario tener una solución que te permita construir y modelar el perfil de cliente con toda la información relevante para mejorar la **oferta personalizada** y **aumentar las ventas**.

- ▶ Por último la joya de la corona, **Emarsys**, adquirida por SAP en 2020, una solución que tenía muy poca penetración de mercado en Europa, pero que ha entrado en una nueva dimensión de la mano de SAP con un crecimiento exponencial en los últimos años. Emarsys es una **solución de marketing** basada en la **hiperpersonalización e hiperautomatización** a través de múltiples canales: **correo electrónico, redes sociales, SMS, notificaciones push** y más. **Avvale** se ha posicionado como **pionero** en las **implantaciones de Emarsys a nivel mundial**.

RESPECTO A EMARSYS Y LA ESTRATEGIA DE MARKETING DE LAS EMPRESAS, ¿CUÁL ES SU PROPUESTA DE VALOR?

En los últimos dos años **Avvale** se ha convertido en uno de los **partners preferenciales de Emarsys**, algo que hemos conseguido gracias a nuestro posicionamiento, a nuestro conocimiento de la solución y de las necesidades de las empresas y al hecho de haber implementado **más de 20 proyectos de Emarsys en el mundo**.

Nuestra **propuesta de valor se basa en la experiencia**, lo que nos permite hablar el lenguaje de los marketers, conocer muy bien los pain points de cada sector y ofrecer las mejores prácticas y estrategias de impacto al cliente.

La experiencia y el conocimiento del mercado nos ha permitido “empaquetar” nuestra **propuesta de servicios de implantación rápida de Emarsys, certificada por SAP**. Esta propuesta permite a nuestros clientes disponer de la **solución implementada en menos de 3 meses** ofreciendo a la dirección comercial y de marketing resultados medibles en muy poco tiempo. Emarsys es la solución de mercado con el ROI más rápido.

AVVALE ESTÁ PRESENTE EN LA MAYOR PARTE DE LOS SECTORES DEL MERCADO, ¿CUÁL ES EL VALOR DIFERENCIAL DE AVVALE Y CÓMO CONSIGUE SER REFERENCIA EN ESTOS SECTORES?

Nuestro éxito y por lo que nos diferenciamos se basa en el valor de negocio, en escuchar lo que necesitan las empresas. Ni SAP ni ninguna otra solución de mercado cubren 100% las necesidades de las organizaciones; siempre existe un GAP entre lo que necesita la empresa y lo que ofrece la solución, es ahí donde está el valor de Avvale.

Puedo contaros un caso reciente: en uno de nuestros clientes con negocio B2B, hemos detectado una necesidad para la **segmentación y generación de grupos objetivos para campañas** que no cubren Emarsys ni SAP Sales Cloud. Además en conversaciones con el equipo de SAP CX hemos descubierto que otros clientes tenían esta misma necesidad. Lo que hemos hecho es desarrollar una **aplicación en SAP BTP, Enhanced CX Segmentation Tool**, que **cubre esta funcionalidad compleja**. La hemos certificado con SAP y ya está disponible en el SAP Store para que los clientes de soluciones SAP de todo el mundo puedan cubrir sus necesidades.

AVVALE ESTÁ APOSTANDO POR EL USO DE LA IA EN TODAS SUS SOLUCIONES Y PROYECTOS. ¿QUÉ VENTAJAS SUPONE LA UTILIZACIÓN DE UNA SOLUCIÓN PRECONFIGURADA SOBRE EMARSYS, IMPULSADA POR LA IA, A LA HORA DE INTERACTUAR CON SUS CLIENTES A TRAVÉS DE TODOS LOS CANALES DISPONIBLES?

La IA es una ola gigante a la que las compañías deben subirse, tanto las empresas tecnológicas como las de cualquier sector. **En Avvale tenemos en nuestro ADN la innovación tecnológica**, y llevamos ya varios años en lo alto de esta ola, realizando proyectos de alto valor para nuestros clientes. En el caso de Emarsys, como en el resto de soluciones de SAP Customer Experience, la evolución está siendo muy rápida. SAP está invirtiendo muchos recursos en su propuesta de **Business AI**, y nosotros trabajamos codo con codo con ellos y con nuestros clientes en una adopción temprana de estas funcionalidades con un altísimo valor de negocio. **En Emarsys, gracias a Joule y la IA ya podemos hacer mejores segmentaciones contextuales, generar contenido para campañas y utilizar los mejores canales para cada interacción**. Pero esto avanza muy rápido, mañana seguro que nuestra propuesta será mayor. ■

Revolucionando la Gestión de Datos en Entornos Heterogéneos. ¿Es SAP Datasphere la Clave para la Analítica Empresarial del Futuro?

SAP Datasphere impulsa la toma de decisiones informadas y la integración fluida con SAP Analytics Cloud, marcando el futuro de la analítica empresarial.

POR **EMILIO COGOLLOS Y ELIZABETH MENDEZ**
SAP Data and Analytics Solutions Competence Center
en Saptools | a valantic company

LA INTEGRACIÓN Y GESTIÓN DE DATOS EN ENTORNOS HETEROGÉNEOS ES MÁS QUE UNA NECESIDAD TÉCNICA, ES UNA ESTRATEGIA EMPRESARIAL CLAVE

SAP Datasphere emerge como una solución integral para resolver estas necesidades cada vez más primordiales. No solo facilita la integración de datos en entornos complejos y heterogéneos, sino que también asegura una gobernanza efectiva, permitiendo a las empresas mantener su información accesible, segura y en conformidad con las normativas de calidad y privacidad.

A medida que el mundo digital continúa expandiéndose, la escalabilidad se convierte en un aspecto crucial para las infraestructuras de datos. SAP Datasphere responde a esta demanda con un diseño intuitivo y recursos optimizados que permiten a las organizaciones crecer sin sacrificar el rendimiento. Además, introduce un modelo de no-persistencia de datos, que puede describirse como un enfoque de "transmisión en flujo" de los datos. Este método permite que las organizaciones accedan y procesen la información directamente desde la fuente original, sin necesidad de replicar los datos. Los datos se procesan y modifican en tiempo real según se requiera, y se preparan para su consumo inmediato, garantizando que la información sea siempre actualizada y relevante, sin incurrir en los costos y limitaciones que implica el almacenamiento de grandes volúmenes de datos.

Este enfoque maximiza la eficiencia y la agilidad de las operaciones de datos, permitiendo una respuesta más rápida y precisa a las necesidades y demandas del negocio.

Mirando hacia el futuro, SAP Datasphere tiene el potencial de ser optimizado aún más por la inteligencia artificial, con planes inmediatos de integración de las soluciones avanzadas como Joule para automatizar y optimizar el análisis de datos.

CASO DE ÉXITO DE IMPLEMENTACIÓN DE SAP DATASPHERE

Un ejemplo de una implementación efectiva de SAP Datasphere por parte de SAPTOOLS podría ilustrarse con una organización en la que se ha logrado la unificación de múltiples conjuntos de datos de ventas, provenientes de diferentes orígenes y sistemas y pertenecientes a varias sociedades dentro del grupo. En este escenario, la disparidad y heterogeneidad de la información exigieron una estrategia de "armonización" para estructurar los datos



Mediante la "transmisión en flujo" de los datos, Datasphere permite que las organizaciones accedan y procesen la información directamente desde la fuente original, sin necesidad de replicar los datos

de forma cohesiva. SAP Datasphere ha resultado ser una solución ideal, potenciada además por su excelente integración con SAP Analytics Cloud, maximizando el valor de los insights estratégicos obtenidos y mejorando significativamente las decisiones de negocio a través de datos consolidados y precisos.

En el contexto de la transformación digital, donde los datos son fundamentales, SAP Datasphere se posiciona como una herramienta crucial, capaz de transformar la manera en que las empresas acceden y utilizan sus datos para obtener una ventaja competitiva.

En SAPTOOLS, contamos con una trayectoria consolidada trabajando con esta tecnología desde sus inicios, lo que nos posiciona de manera única para liderar y ejecutar proyectos exitosos con SAP Datasphere, garantizando resultados óptimos para nuestros clientes. ■

AUSAPE

HACIA EL LIDERAZGO EUROPEO EN SAP DIGITAL SUPPLY CHAIN

Ponemos a tu disposición +1000 consultores y desarrolladores SAP altamente cualificados ubicados en más de 20 países.



SAPTOOLS
a valantic company

Sostenibilidad

Economía Circular
Innovación Digital

Juntos, creamos
un futuro empresarial
más sostenible.



Descubre más en
avvale.com

 **avvale**
Enabling what's next



Adoptando un futuro basado en la nube

SAP® está instando poco a poco a sus clientes a migrar SAP a un entorno basado en la nube. El punto más débil de SAP es el momento en que la información sale de las aplicaciones SAP®, es decir, cuando se entrega un documento impreso o electrónico. ¿Sabrá SAP qué ha sucedido con el documento? ¿la nueva plataforma garantizará la entrega del documento, me dará trazabilidad y auditoría? ¿tendré que definir y aprobar impresoras? ¿dónde? ¿tendré que involucrar a SAP BASIS? ¿en qué medida? ¿podré integrarlo con almacenes y sistemas de producción en línea?.

Para resolver estas preguntas en el entorno de la nube pública y SAP Business Technology Platform (BTP) LRS ha ampliado su solución de Output Management con VPSX/OutputManager Cloud. Así, LRS es la única solución certificada por SAP que proporciona información a SAP sobre lo que sucede con el documento no solo para SAP S/4HANA y Works with RISE with SAP, sino también para Digital Manufacturing Cloud (DMC) basado en SAP BTP. Esta solución ya está disponible en la tienda SAP aquí: store.sap.com/dcp/en/product/display-2001013595_live_v1/vpsx-outputmanager-cloud-v1r4.0

Una multinacional alemana de ingeniería y tecnología que implementó SAP DMC genera los documentos y etiquetas que contienen las instrucciones para mover los productos entre almacenes. El proceso de negocio no está completo hasta que se imprime el documento. LRS proporcionó una impresión garantizada con información a SAP de lo que sucede con la impresión, con integración del proceso en Help Desk y con definición automática de las impresoras de BTP según la convención de nombres de la empresa. Todo ello redujo la necesidad de utilizar el tiempo del equipo de TI. Más información aquí:

www.lrsoutputmanagement.com/es/blog/post/anunciamos-vpsxoutputmanager-cloud/

Un aspecto importante en el paso a nube es cómo mantener la seguridad de los documentos. Por ello la solución funciona con soluciones de impresión segura incluso en ubicaciones fuera de la red corporativa conectadas únicamente a través de internet. Más información aquí:

www.lrsoutputmanagement.com/es/blog/post/nube-pblica-sap-o-pull-printing-btp-sap/

y aquí:

www.lrsoutputmanagement.com/es/blog/post/cmo-configurar-y-utilizar-pull-printing-de-forma-segura-en-sap-cloud-public/

¿Y la infraestructura? ¿necesitaré servidores de impresión? ¿dónde estarán ubicados? Un gran fabricante con 25.000 empleados en todo el mundo logró un ahorro de costes de 460.000 euros al eliminar todos los servidores de impresión, y pasar a un control centralizado de la impresión en toda la compañía.

Finalmente, el usuario puede por fin imprimir documentos SAP desde cualquier dispositivo y ubicación en cualquier impresora en cualquier lugar, incluyendo ficheros adjuntos, documentos office, con opciones de finalización, selección de bandejas, cumpliendo las políticas de seguridad y medidas medioambientales sin depender de IT. Más información aquí:

www.lrsoutputmanagement.com/es/blog/post/personal-print-manager-el-asistente-del-centro-de-asistencia-al-usuario/

El diseño del Output Management, si no se revisa, tiene un impacto en el negocio, en TI y en la productividad del usuario final ya que puede limitar la capacidad de imprimir ciertos documentos de manera oportuna y también limitar la posibilidad de eliminar la impresión en el futuro debido a las dependencias que conlleva. Para obtener una recomendación sobre el diseño adecuado acorde con la estrategia y los casos de uso de su organización, pónganse en contacto con LRS aquí:

www.lrsoutputmanagement.com/about-us/contact-us/ ■

Altim te facilita la transición a la facturación electrónica con su nueva solución Factur@ltim



La Ley Crea y Crece tiene como objetivo mejorar el clima de negocios en nuestro país. Una de las medidas estrella para lograrlo es la obligatoriedad de la factura electrónica entre profesionales y empresarios. Un año después de la aprobación de la ley, comenzará la implementación obligatoria para las primeras empresas, aquellas que facturan más de 8 millones.

POR **CAROLINA FERNÁNDEZ PRIETO**
en Altim

En España, hasta ahora, la facturación electrónica estaba reservada exclusivamente para las administraciones públicas. Sin embargo, con la entrada en vigor de esta ley, los empresarios y profesionales deberán emitir, transmitir y recibir facturas electrónicas entre ellos. De esta forma, la nueva Ley Crea y Crece, facilita la digitalización y mejora las operaciones comerciales de las empresas.

Uno de los aspectos clave de la factura electrónica es la mejora de la trazabilidad del ciclo de facturación en las operaciones B2B, proporcionando información precisa sobre los plazos de emisión, entrega, aceptación y pago de cada factura. Con ello, se busca promover una cultura empresarial de pagos puntuales y reducir la morosidad. Además, esta medida impulsa la digitalización de todas las empresas, especialmente de las más pequeñas, generando ahorros en los costes y aumentando la eficiencia en la gestión administrativa. Para estas empresas, se podrá disminuir el tiempo dedicado a la gestión de cada factura y facilitar la corrección de errores.

REQUISITOS DE FORMATO: LO QUE NECESITAS SABER

Se considerará factura electrónica a aquel mensaje informático estructurado que se ajusta al modelo semántico de datos EN16931 del Comité Europeo de Normalización. La arquitectura del sistema ofrecerá la posibilidad de optar entre plataformas de facturación electrónica privadas y una solución pública proporcionada por la Agencia Tributaria como cierre y facilitador. El principal desafío para una empresa será implementar una solución completa e integral que cumpla con todos los requisitos legales y permita monitorear su cumplimiento.

FACTUR@LTIM, UNA SOLUCIÓN AD HOC

Altim ofrece su solución Factur@ltim, la cual no solo obedece a los requisitos de facturación electrónica establecidos por la Ley Crea y Crece, sino que también proporciona los informes necesarios para cumplir con las disposiciones de reducción de morosidad comercial incluidas en dicha ley. Así, Factur@ltim permite la emisión y registro de facturas electrónicas, el envío de la información de pago y la generación de la información obligatoria sobre el período medio de pago para la memoria de las cuentas anuales. Esta solución se basa en la funcionalidad del e-document framework de SAP ERP para la emisión de información. Para la recepción y reporte, utiliza la plataforma SAP Business Technology Platform.

Los nuevos requerimientos como la factura electrónica y las herramientas diseñadas específicamente para su gestión ofrecen importantes beneficios a las empresas y aceleran su proceso de digitalización. Altim facilita este proceso con su solución específica para cumplir con los requisitos legales de la Ley Crea y Crece. Para más información, visita nuestra página web y contacta con nosotros. ■



marketing@altim.es
+34 91 710 48 40
www.altim.es

CARLOS MOUZO, DIRECTOR COMERCIAL & ALIANZA SAP EN EVIDEN IBERIA.

“Nuestra propuesta de valor abarca todo el ciclo del proyecto de transformación digital, guiando a nuestros clientes desde el inicio de su migración a SAP RISE”

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS COMO RESPONSABLE DE PREVENTAS Y ALIANZAS DENTRO DE LA PRÁCTICA DE SAP DE EVIDEN EN IBERIA?

Nuestro principal reto es seguir ayudando a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos de transformación y crecimiento, basándonos en la sólida trayectoria de los últimos años, que ha generado un **crecimiento del 40% en la práctica SAP**. Este éxito confirma que estamos en la dirección correcta.

Para mantener esta tendencia, debemos reforzar nuestra **orientación al cliente**, anticipándonos a sus necesidades. Nuestro objetivo es seguir siendo su **socio de confianza** en la adopción de soluciones SAP, facilitando su **transición a RISE** y otras tecnologías clave, siempre con un **enfoque personalizado**.

¿CÓMO LA ALIANZA CON SAP SUSTENTA ESTE CRECIMIENTO EN LA PRÁCTICA SAP DE EVIDEN?

Nuestro crecimiento en la **práctica SAP de Eviden** se apoya principalmente en cómo entendemos el futuro que nos traslada SAP en cuanto a la evolución de sus productos y de qué manera esa evolución **beneficia a nuestros clientes**.

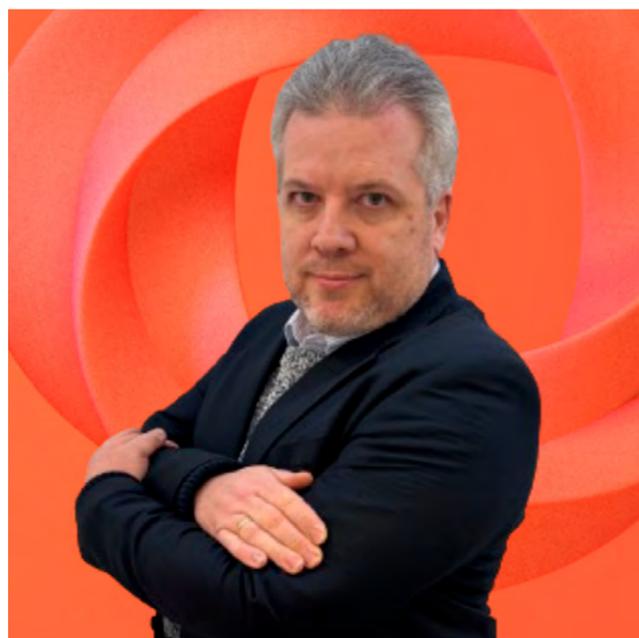
Establecer planes de evolución y mapear esas necesidades con los productos SAP es uno de nuestros puntos fuertes. Aunque una de nuestras prioridades es **apoyar la transición a SAP RISE**, abarcamos proyectos en todas las áreas claves de SAP.

Una de nuestras líneas estratégicas es alinearnos con SAP en **“keep the core clean”** y potenciar la adopción de la plataforma SAP Business Technology Platform (BTP), ofreciendo **servicios y soluciones BTP** listas para ser implementadas, como automatización de procesos **con RPA**, implementaciones en el **Integration Suite** y el uso de **inteligencia artificial** dentro de SAP.

¿PUEDE CONTARME ALGO MÁS SOBRE LA SOLUCIÓN PARA LA TRANSFORMACIÓN HACIA SAP RISE?

Como **Partner Platinum** y referente en **RISE with SAP**, ofrecemos una solución integral, innovadora y personalizada para la transformación digital de nuestros clientes, centrada en maximizar la eficiencia y simplificación de sus proyectos SAP.

Nuestra **propuesta de valor** abarca todo el ciclo del proyecto de transformación digital, guiando a nuestros clientes desde el inicio de su migración a SAP RISE. Esta oferta comienza con la **creación de un Business Case personalizado**, que incluye un análisis exhaustivo de sus necesidades, la definición de una **estrategia clara** y la gestión del cambio necesario. Además, cubrimos la **reingeniería de procesos**, la selección y orientación en la **infraestructura tecnológica** más adecuada con **Hyperscalers**, la negociación con SAP sobre **licencias y costes**, y la actualización de productos como puede ser **llevar el ERP a la versión SAP S/4HANA**.



Todo ello se plasma en un **Roadmap detallado y calendarizado**, que permite a nuestros clientes seguir un **plan de transformación** a Rise adaptado a sus particularidades, asegurando que el **viaje hacia la nueva solución sea lo más fluido y eficiente** posible.

¿POR ÚLTIMO, CUÁL ES LA CLAVE PARA CONSEGUIR EL ÉXITO EN LOS PROYECTOS SAP DE EVIDEN?

La clave está en nuestra gente. **Contamos con profesionales altamente cualificados y motivados**, cuya experiencia y compromiso son esenciales para el éxito de nuestros proyectos. Nuestros consultores no solo comprenden el negocio de los clientes, sino que también aportan el conocimiento necesario para impulsar su transformación.

En Eviden SAP Iberia tenemos **más de 180 consultores en España y acceso a una red global de 13.500 expertos SAP en 40 países**, lo que nos permite ofrecer un nivel de conocimiento sin precedentes. Disponemos de centros en **Barcelona, Bilbao, Lisboa, Madrid, Valencia, Zaragoza, entre otros**, destacando nuestros **centros de competencias Nearshore en Sevilla y Tenerife**, lo que nos permite brindar un **servicio integral** y adaptado a las necesidades de nuestros clientes, **tanto a nivel local como global**. ■

EVIDEN

Expanding the possibilities of data and technology

¿Quieres más información?

Descúbenos aquí:



XPERTUX apuesta por RTC como solución de Facturación Electrónica

RTC Suite es una plataforma Cloud para cumplir tanto los requerimientos de e-Invoicing tanto en España como en otros países, así como e-Reporting, Periodic Reporting y SAF-T.

La Ley Crea y Crece va a suponer una transformación significativa en el panorama fiscal y de facturación, con la introducción de la facturación electrónica obligatoria (e-invoicing). Este cambio se basa en dos piezas clave:

- ▶ **Ley 25/2013:** Establece la obligación de la facturación electrónica y la creación del punto de registro de entrada, exigiendo el uso de la facturación electrónica en las transacciones Business-to-Government (B2G) desde 2015.
- ▶ **Ley 18/2022 (Crea y Crece):** Introduce la obligatoriedad para la facturación electrónica Business-to-Business (B2B). Esta ley exigirá que todas las transacciones B2B se realicen exclusivamente con facturas electrónicas una vez que entre en vigor.

Estas leyes tienen como objetivo mejorar la eficiencia, reducir la evasión fiscal y modernizar la infraestructura económica de España. Sin embargo, también presentan desafíos y consideraciones para las empresas que deben adaptarse para cumplir con las nuevas regulaciones.

ALCANCE Y CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

- ▶ **Transacciones B2G:** La facturación electrónica obligatoria está en vigor desde 2015 bajo la Ley 25/2013, que requiere que los proveedores de las administraciones públicas presenten facturas electrónicas.
- ▶ **Transacciones B2B:** La Ley 18/2022 extenderá la obligatoriedad de la facturación electrónica a las transacciones B2B. El estado actual del Crea y Crece ha sido aprobado por la Comisión de la UE.
- ▶ **Grandes empresas (ingresos > 8 millones de euros):** Se espera que cumplan con la normativa un año después de la publicación de las regulaciones técnicas, con lo que sería en 2026 como pronto.
- ▶ **Pequeñas y medianas empresas (PYMES):** Se espera que cumplan dos años después de la publicación, con lo que sería en 2027 como pronto.

CONSIDERACIONES CLAVE

- ▶ **Obligaciones de cumplimiento:** El nuevo mandato introduce obligaciones de cumplimiento adicionales más allá del sistema de Suministro Inmediato de Información (SII) existente. La facturación electrónica requerirá la emisión y el envío de facturas en tiempo real, en lugar de la notificación casi en tiempo real bajo el SII.
- ▶ **Requisitos técnicos:** Las empresas deben adaptarse a formatos de facturas electrónicas estandarizados como Facturae, UBL, EDIFACT y CII. También deben implementar firmas electrónicas avanzadas y cumplir con protocolos de comunicación específicos (SOAP, WSDL).
- ▶ **Impacto operativo:** El cambio a la facturación electrónica obligatoria puede impactar significativamente los procesos empresariales, especialmente los ciclos de pedido a cobro. Los errores

en la facturación electrónica pueden interrumpir las operaciones y afectar las relaciones con los socios comerciales.

- ▶ **Reconciliación de datos:** Asegurar la consistencia entre los datos de facturación electrónica, las declaraciones de IVA y los informes SII es crucial. En definitiva, Hacienda realizará un *double-check*.
- ▶ **Flexibilidad en los formatos de factura:** La interacción directa con las autoridades fiscales limita a las empresas a ciertos formatos de facturación electrónica, lo que podría dificultar las operaciones con socios que utilizan diferentes formatos.

DIFERENCIAS CON EL SII

El nuevo mandato de facturación electrónica difiere significativamente del sistema SII existente:

- ▶ **Tiempo real vs. casi tiempo real:** La facturación electrónica requiere la emisión y el envío inmediato de las facturas, mientras que el SII permite una cierta demora en la notificación de los datos del IVA.
- ▶ **Impacto operativo:** Bajo el SII, los errores a menudo pueden corregirse antes y después de la presentación sin afectar gravemente las operaciones comerciales. Con la facturación electrónica obligatoria, las inexactitudes en el momento de la emisión pueden interrumpir los procesos de facturación y afectar las relaciones con los socios comerciales.
- ▶ **Requisitos de datos:** La facturación electrónica introduce elementos de datos adicionales, como por ejemplo el estado de la factura, y otras especificaciones técnicas no se requeridas bajo el SII, lo que aumenta la complejidad del cumplimiento.

Además de todo lo relacionado con los procesos comerciales y de facturación, las empresas deberían considerar los siguientes puntos a medida que avancen en su viaje hacia la facturación electrónica:

- ▶ **Reconciliación y cumplimiento del IVA:** Asegurarse de que los datos de facturación electrónica estén alineados con las declaraciones de IVA y los informes del SII. Cualquier discrepancia entre los datos de facturación electrónica y las declaraciones de IVA podría dar lugar a requerimientos o consultas por parte de las autoridades tributarias. La presentación precisa de datos en tiempo real minimiza los riesgos de cumplimiento y respalda una presentación eficiente de impuestos.
- ▶ **Gestionar los cambios mientras se continúan las operaciones comerciales:** Implementar cualquier solución de facturación electrónica mientras se mantienen las actividades comerciales regulares requiere una planificación avanzada.
- ▶ **Minimizar la interrupción:** Seleccionar soluciones que se integren sin problemas con los sistemas existentes reduce el tiempo de inactividad operativo.
- ▶ **Asignación de recursos:** Una planificación adecuada y la asignación de recursos aseguran que los esfuerzos de cumplimiento no perjudiquen las funciones comerciales principales.

- ▶ **Adaptación de empleados y socios comerciales:** La capacitación y el apoyo ayudan a los empleados a adaptarse a los nuevos procesos sin una pérdida significativa de productividad.

- ▶ b) Que sea un proveedor externo quien proporcione el conector entre nuestro sistema SAP y las autoridades.

Ambas opciones deben ser conectadas a la solución e-document de SAP que haría las funciones de un Cockpit Central.

IMPACTO EN LAS EMPRESAS

OPCIÓN 1: GESTIÓN INTERNA DE LA IMPLEMENTACIÓN

Las empresas pueden considerar gestionar la facturación electrónica internamente integrando sus sistemas directamente con las autoridades fiscales. Sin embargo, este enfoque presenta varios desafíos:

- ▶ **Flexibilidad limitada en formatos y comunicación:** La integración directa restringe a las empresas al formato Facturae y a métodos de comunicación limitados. Esta limitación puede obstaculizar las transacciones con socios que utilizan otros formatos de facturación.
- ▶ **Complejidad técnica y demanda de recursos:** Los equipos de IT deberán desarrollar y mantener sistemas que cumplan con las especificaciones técnicas, incluidas firmas digitales, esquemas XML y protocolos de comunicación seguros. Esto requiere una inversión significativa de tiempo, recursos y experiencia.
- ▶ **Mantenimiento y actualizaciones continuas:** Mantener el cumplimiento con las regulaciones en evolución exige actualizaciones y monitorización constantes del sistema, lo que aumenta la presión sobre los recursos internos.

Este es el caso cuando se opta por implementar una solución basada en el estándar de SAP, donde principalmente existen dos opciones de implementación a nivel de infraestructura:

- ▶ a) Usar la infraestructura estándar de SAP, bien sea PI/PO, Integration Suite o DRC.

Opción 2: Asociación con un Proveedor de Servicios Electrónicos Certificado (ESF) como RTC

Colaborar con un proveedor de servicios electrónicos certificado (ESF) ofrece varias ventajas:

- ▶ **Flexibilidad en formatos de factura:** El principal beneficio de trabajar con un ESF es la capacidad de enviar y recibir facturas en varios formatos—Facturae, UBL, EDIFACT, CII. Esta flexibilidad garantiza transacciones fluidas con clientes y proveedores, tanto a nivel nacional como internacional.
- ▶ **Métodos de comunicación mejorados:** Los ESFs proporcionan canales de comunicación avanzados más allá de los proporcionados por las interfaces directas con las autoridades tributarias, facilitando intercambios más fluidos.
- ▶ **Experiencia y garantía de cumplimiento:** Los ESFs se especializan en regulaciones y requisitos técnicos de facturación electrónica. Se mantienen actualizados con los cambios legislativos, asegurando que sus procesos sigan cumpliendo la legalidad, sin necesidad de monitorización interna.
- ▶ **Soporte técnico y mantenimiento:** Los proveedores se encargan del mantenimiento del sistema, las actualizaciones y los problemas técnicos, reduciendo la carga operativa en la empresa.
- ▶ **Integración con sistemas existentes:** Los ESFs ofrecen soluciones que se integran con sus sistemas ERP existentes, minimizando las interrupciones y garantizando una transición más fluida a la facturación electrónica. ■

¿Está su sistema SAP preparado para cumplir la Ley Crea y Crece?

Cumpla fácilmente con los requisitos de facturación electrónica de España en tan solo unas semanas con nuestro RTC Suite en SAP BTP, sin necesidad de actualizaciones del sistema SAP.



RTC Suite está diseñado para gestionar los requisitos de cumplimiento en tiempo real en España, como la facturación electrónica y SII, proporcionando soporte dedicado y una experiencia de usuario fácil de usar.

SOLICITE UNA DEMO



RTC

RTCSUITE.COM

SAP Partner

XPERTUX

Available on SAP Store

La mujer en tecnología

Demos un viaje al pasado. Es cierto que, el sector tecnológico es un mundo en donde la presencia de mujeres no ha sido muy notable (hasta ahora) pero siempre han estado ahí desde el inicio de esta era, siendo más visibles o hayan decidido estar a la sombra.

POR **MARÍA JESÚS DIEZ**

Responsable de Soluciones Logísticas Avanzadas en T4S



Haciendo un repaso de referentes del pasado, hay mujeres extraordinarias con brillantes carreras cuyos logros te resultarán muy conocidos y sorprendentes:

- ▶ **Ada Lovelace** -> madre de la programación (1843)
- ▶ **Hedy Lamarr** -> Actriz de Hollywood que creó un sistema que ha inspirado el Wi-Fi (1940)
- ▶ **Joan Clarke** -> que descifró el código Enigma (1945)
- ▶ **Angela Ruiz Robles** -> Inventora española que desarrolló una enciclopedia mecánica, precursora del "ebook" (1949)
- ▶ **Radia Perlman** -> es la que se considera la madre de internet (creadora de protocolos STP)
- ▶ Y por supuesto, infinidad de proyectos tecnológicos encabezados o liderados por grandes mujeres en el pasado.

SITUACIÓN Y AVANCE

En la actualidad, es normal ver a mujeres en puestos de alta dirección dentro del sector tecnológico, liderando proyectos de innovación en grandes compañías y startups. Esto refleja una evolución del sector que, históricamente, no se tenía demasiada presencia.

Es cierto que, desde mi puesto de responsable de Soluciones Logísticas de SAP en T4S (VASS) cada vez es más común encontrarme con homólogos del lado del cliente, siendo responsables, directoras, con puestos C-Level y con las que me encanta iniciar un nuevo camino de oferta y demanda o demanda y oferta.

Hoy, las mujeres no solo estamos presentes en roles técnicos, sino también en posiciones estratégicas y de liderazgo que moldean el futuro de la tecnología.

La visibilidad de mujeres en roles de poder y decisión ha inspirado a muchas otras a entrar en el sector, a mí sin lugar a dudas. Estas líderes han demostrado que las mujeres no solo pueden tener éxito en la tecnología, sino que pueden liderar las transformaciones más grandes en la industria. El acceso a la educación tecnológica y los programas de mentoring, además de las políticas internas de igualdad, han sido factores que contribuyeron a la reducción de barreras.

Gracias a grandes referentes como los que he mencionado anteriormente y, estoy segura de que hay grandes referentes a vuestro alrededor, hoy en día la foto ha cambiado de tal manera que cada

vez es más habitual encontrarse con CEOs, CIOs, CTOs, femeninos porque lo que no podemos negar y es cierto es que, la tecnología no entiende de género.

En la actualidad contamos con los siguientes referentes inspiradores:

- ▶ **Reshma Saujani** -> fundadora y CEO de Girls Who Code
- ▶ **Gwynne Shotwell** -> presidenta y COO de SpaceX
- ▶ **Safra Catz** -> CEO de Oracle
- ▶ **Fuencisla Clemare** -> directora de Google España
- ▶ Infinidad de mil referentes más, entre los que he y espero seguir aportando y ayudando a dar más visibilidad.

LA MUJER Y SAP

El sector de la consultoría tecnológica ha experimentado una transformación en los últimos años, y SAP no ha sido una excepción. Cada vez es más común encontrar a mujeres en puestos de responsabilidad, como directoras de negocio, líderes tecnológicas y responsables de áreas clave en o de SAP, no solo en las grandes consultoras globales (Big 4), sino también en compañías como la mía VASS (T4S), que es donde trabajo y comparto conocimiento, admiración y aprendizaje con otras mujeres increíbles. Este cambio ha sido posible gracias a políticas de diversidad e inclusión, así como a programas de mentoring que buscan empoderar a las mujeres en el ámbito tecnológico.

De todos modos, aún persisten retos importantes, como la necesidad de aumentar la representación femenina en los niveles más altos de gestión y lograr un mejor equilibrio entre la vida personal y profesional. A pesar de ello, el progreso es innegable, y hoy muchas de estas mujeres se han convertido en referentes en áreas especializadas de SAP, liderando proyectos de gran impacto.

Un ejemplo de este cambio lo vivo en mi propia trayectoria. Cuando empecé hace más de 20 años programando en Kylix, una plataforma para Linux poco conocida hoy, no había muchas referentes visibles. Sin embargo, eso no me impidió seguir adelante, porque entendí desde el principio que la tecnología no entiende de género. Con el tiempo, he tenido la oportunidad de dirigir un departamento, liderar varios casos de éxito y trabajar con equipos diversos, a los que espero seguir inspirando, sin importar el género. Porque, al final del día, lo que realmente importa es la pasión y el talento que traemos a la mesa. ■

CONVISTA: ¡25 años!

ESTAMOS DE ANIVERSARIO



Finanzas

Tesorería

S/4HANA

Innovación

Business Analytics

Soluciones propias

Platforms & Technology



TECNOLOGÍA

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



PERSONAS

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



PROCESOS

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

www.convista.es

La Torre de Control: El centro neurálgico de la Supply Chain 4.0

En la era de la digitalización, las empresas buscan optimizar sus operaciones logísticas. La Torre de Control emerge como una solución integral, fusionando tecnologías avanzadas para ofrecer una visión 360° en tiempo real, eficiencia operativa y capacidad de respuesta ágil en toda la cadena de suministro, desde la planificación hasta la entrega final.

POR NICOLAS FRANSOLET
Supply Chain Senior Manager Convista

La Control Tower o Torre de Control se ha convertido en una herramienta esencial para las empresas que necesitan y buscan mejorar la visibilidad, la eficiencia y la capacidad de respuesta en sus operaciones desde la planificación hasta la entrega final. Se convierte por lo tanto en el centro neurálgico, un sofisticado ecosistema que integra datos, sistemas y procesos para ofrecer una visión holística y en tiempo real de toda la cadena de suministro.

En un artículo que publicábamos en nuestro blog de Convista sobre las prioridades del CIO en 2023 (<https://convista.es/prioridades-tecnologicas-del-cio-en-el-2023>), hablábamos de la (r)evolución tecnológica que ha redefinido la arquitectura de los sistemas empresariales. Hemos dejado atrás las aplicaciones monolíticas, rígidas y aisladas, para abrazar un ecosistema más escalable, flexible e interconectado. Las APIs se han convertido en el lenguaje universal que permite a diferentes sistemas "conversar" entre sí mediante aplicaciones como SAP API Management o Mulesoft, mientras que conceptos como el Event Mesh (Enterprise Messaging) han llevado la distribución de datos y eventos a un nuevo nivel de inmediatez y ubicuidad. Imagínese un escenario donde un sensor IoT en un contenedor detecta un cambio de temperatura; este evento se propaga instantáneamente a través de la red de colas de mensajes, desencadenando acciones automatizadas en diversos sistemas, desde ajustes en el control climático hasta notificaciones al cliente.

La automatización de flujos de trabajo juega un papel crucial en la optimización de procesos, las aplicaciones de RPA (Robotic Process Automation) y Workflow Automation han permitido liberar a los empleados de tareas repetitivas, y poder así enfocarse en actividades de mayor valor añadido.

Y como columna vertebral de nuestra torre, las arquitecturas Cloud First, proporcionadas por los gigantes tecnológicos como AWS, Azure o Google Cloud, ofrecen la escalabilidad y flexibilidad necesarias para manejar, entre otras cosas, los picos de demanda estacionales tan comunes en la logística.

Todos estos elementos son los que nos ayudan a construir una Torre de Control en Supply Chain donde se integran y extienden los sistemas (ERP, WMS, TMS) con nuestros socios logísticos (proveedores, fabricantes, 3PL), para mejorar la eficiencia, transmitir y

La Torre de Control moderniza la cadena de suministro con IoT, Cloud y ML, ofreciendo visibilidad y eficiencia sin precedentes



analizar la información, así como obtener conocimientos predictivos gracias a la inteligencia artificial.

Lo que buscamos cuando hablamos de una Torre de Control es, para empezar, tener una **visibilidad end-to-end** de toda la cadena de suministro. Poder proporcionar a la organización una vista integral y en tiempo real de todos los componentes de la Supply Chain, desde la planificación hasta la entrega final. Para conseguirlo, contaremos con plataformas de software integradas vía interfaces, EDI y/o APIs que nos permitirán integrar múltiples sistemas internos como por ejemplo un CRM en ventas o un MES en producción. Esta visibilidad se extiende a los datos proporcionados por nuestros proveedores y socios logísticos no solo para tener la información con la máxima antelación y precisión sino también para reducir las tareas manuales y mejorar así la eficiencia. De esta forma podemos dejar de lado las tareas manuales como por ejemplo el intercambio de mails gracias a las tecnologías de comunicación comentado anteriormente.

Si bien un ERP como SAP nos dará los estados de los documentos transaccionales en tiempo real, podemos añadir una capa adicional a esta información con los dispositivos de **IoT** que recopilan datos al momento desde diferentes puntos de la cadena de suministro, como almacenes con RFID (Radio Frequency Identification), vehículos de transporte con GPS, condiciones ambientales y otros parámetros críticos que pueden influir en nuestra operativa.

Lo crucial es poder transformar esta avalancha de datos en "insights" accionables. Para recopilar y mostrar toda esta información, contaremos con una interfaz de usuario intuitiva donde podremos realizar un **monitoreo y seguimiento de los KPIs en tiempo real**.

Los sistemas de gestión de datos, como Snowflake o SAP DataSphere, proporcionan la capacidad de almacenar y procesar los volúmenes masivos de datos generados. En base a estos datos, las herramientas avanzadas de análisis de datos nos permitirán generar informes detallados y KPIs siendo el "single source of truth" que nos ayudará a identificar cuellos de botella y también prever problemas. Las aplicaciones como SAP Analytics Cloud, Tableau o Power BI son idóneas para representar los resultados de forma sintetizada y ayudar a tomar **decisiones basadas en datos**.

Hasta hace poco, el análisis de estos millones de datos se hacía cada vez más tedioso y lento. En la actualidad las herramientas de analítica avanzada con capacidad de **Augmented Analytics** nos permiten procesar millones de datos para predecir demandas futuras, optimizar rutas de distribución e incluso detectar anomalías antes de que se conviertan en problemas reales como una parada de una línea de producción.

La **gestión por excepción** se convierte en la norma, permitiendo a los equipos focalizarse en resolver los incidentes más críticos mientras los procesos estándares se ejecutan, en la medida de lo posible, de

manera automatizada con herramientas de **Workflow Automation**.

Si cumplimos con nuestros objetivos de la Control Tower, obtendremos unos beneficios con retornos elevados a corto y medio plazo. Más allá de la mejora en cuanto a información, los beneficios pueden ser de muchas otras naturalezas y aplican a gran parte de la organización.

Para dar algunos ejemplos, en el área de planificación el análisis de datos sea manual o con ayuda del ML e IA, permitirá obtener previsiones cada vez más precisas. Los equipos de aprovisionamiento pueden tomar decisiones basadas en datos fiables sobre el desempeño de los proveedores y las tendencias del mercado. En producción, reunir todos los datos de producción en una única plataforma facilita las iniciativas de mejora general del OEE (Eficiencia Operativa de los Equipos), los análisis de causa raíz, el mantenimiento predictivo para reducir las paradas de las líneas y las comparaciones objetivas entre plantas. En logística, la recolección y análisis de datos en tiempo real (o casi) a través de fuentes internas y externas permite ampliar el espectro de información sobre los productos y envíos en todo momento.

Sería aún más bonito si no tuviéramos que contar con extensos desafíos como la orquestación de las distintas tecnologías y procesos, y sobre todo las personas. La gestión del cambio se convierte en un factor crítico donde la adaptación de cada uno es fundamental. Con tanta cantidad de datos y dispositivos, otros pilares fundamentales son la calidad y seguridad de estos.

A pesar de estos obstáculos, los beneficios potenciales son demasiado significativos para ignorarlos. Las empresas que se han embarcado con éxito en este tipo de proyecto pueden presumir de mejoras sustanciales en **eficiencia operativa**, reducción de **costes**, aumento de la **agilidad** ante cambios del mercado y, quizás lo más importante, una mejora significativa en la **satisfacción del cliente**. En un mundo donde la experiencia del cliente puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso, la capacidad de ofrecer entregas más rápidas, fiables y transparentes se convierte en una ventaja competitiva crítica.

La Torre de Control moderna es, en esencia, un ecosistema donde el IoT proporciona los datos, el Cloud ofrece la infraestructura, la IA y ML aportan la inteligencia, y una multitud de otras tecnologías trabajan en concierto para crear una sinfonía de eficiencia y visibilidad sin precedentes en la cadena de suministro.

Para las empresas que buscan mantenerse competitivas en un mercado cada vez más exigente, comprender y adoptar este ecosistema tecnológico no es solo una opción, sino una necesidad estratégica. La Torre de Control, con su amalgama de tecnologías avanzadas, no solo optimiza las operaciones actuales, sino que también sienta las bases para una cadena de suministro más inteligente, ágil y resiliente en el futuro. ■

DP Enterprise Solutions, la transformación a S/4HANA de una forma segura y obteniendo beneficios desde la puesta en producción

Una framework y metodología única para transformar el entorno S/4HANA con una optimización de recursos, costes y tiempos, y asegurando el éxito del proyecto

POR **DAVID PERERA MARTÍN**
Director General

DP Enterprise Solutions ha desarrollado una solución específica para la transformación a S/4HANA de los entornos ERP, gracias al conocimiento de su equipo humano y la experiencia obtenida en las transformaciones a S/4HANA con clientes reales. Esto permite una metodología probada, con garantía de éxito y optimizando los recursos existentes.

La metodología está basada en las siguientes dos grandes fases:

- ▶ Fase de Discovery
- ▶ Fase de Transformación

A continuación, vamos a desglosar cada una de las fases:

FASE DE DISCOVERY, EL PRIMER PASO AL ÉXITO DE LA TRANSFORMACIÓN

Esta fase permite obtener una visión clara de la transformación, analizando tanto las nuevas funcionalidades que S/4HANA puede aportar a los procesos de la compañía, como el diseño del modo de transformación (Greenfield vs Brownfield) de cada una de las funcionalidades existentes.

Para la realización de esta fase nos basamos en aceleradores, formularios y plantillas propias que, aunado con la información de SAP (Readiness Check, ATC, Signavio,...), permite obtener una visión clara y objetiva tanto de la situación de partida como de la situación final.

El objetivo final de esta fase es obtener un programa de proyectos para la transformación a S/4HANA, incluyendo los tiempos y esfuerzos asociados de la propia transformación, así como los proyectos para la preparación de la transformación o los proyectos posteriores para obtener el máximo beneficio de las nuevas funcionalidades y módulos de S/4HANA.

FASE DE TRANSFORMACIÓN, EJECUCIÓN DEL PASO A S/4HANA

Esta fase se basa en la ejecución de la transformación a S/4HANA, en base al análisis realizado en la fase de Discovery.

En este punto, se ha desarrollado una metodología, basado en SAP Activate e incluyendo activos y herramientas propias, para la transformación a S/4HANA, ya sea en modo Greenfield, Brownfield o híbrido, obteniendo una reducción de los tiempos de proyecto en un 20%, reducción de incidencias de 30% y asegurando la calidad final del proceso realizado.

El objetivo en esta fase es la realización de la transformación, asegurando los tiempos de proyectos y la calidad del mismo; así mismo, se reducirán los esfuerzos de los distintos usuarios para que el impacto sea mínimo.

Como resumen final, DP Enterprise Solutions ha desarrollado la metodología para cubrir el ciclo de vida de la transformación, desde la fase inicial de conceptualización hasta la fase de ejecución, ya sea en un modelo Greenfield, Brownfield o híbrido, y con el objetivo de minimizar riesgos, maximizar beneficios y optimizar los recursos existentes. ■



AUSAPE



Empowering companies Through Innovation



Transformaciones a S/4HANA



SAP BTP Integration Suite



SAP BTP Extension Suite



SAP Fiori



S/4HANA Cloud



Consultoría tecnológica

www.dpes.es



contacto@dpes.es / Teléfono: +34 653 54 36 93

La transformación de RR. HH. con NTT DATA y SAP SuccessFactors



Con la aparición de la empresa digital y la intensificación de la competencia por el talento, los departamentos de RR.HH. se enfrentan a nuevos desafíos que hacen necesario el uso de herramientas innovadoras y el abandono de los sistemas tradicionales. Muchas de las responsabilidades de estas áreas siguen siendo las mismas, pero ahora es necesario modificar los procesos para maximizar aspectos como la seguridad, la sostenibilidad y la experiencia del empleado integrando objetivos de cumplimiento, retorno de la inversión y seguridad de los datos. Para alcanzar estos retos, en NTT DATA proponemos la transformación de RR.HH. Impulsada por proyectos tecnológicos basados en la implementación de soluciones demostradas como SAP SuccessFactors, acompañado de nuestras metodologías y aceleradores de implementación, para llevar tu Departamento de Recursos Humanos a la era digital impulsada por la IA.

POR VANESSA SOLANA LOPEZ

Human Experience Director SAP SuccessFactors Evangelist en NTT DATA

5 PILARES DE LA TRANSFORMACIÓN Y 5 PRINCIPIOS PARA PONERLOS EN PRÁCTICA

Los departamentos de recursos humanos funcionan como un sistema, donde los cambios en cualquiera de sus elementos (como la tecnología) afectan al resto. Además, muchas empresas cuentan con entornos muy complejos, con diferentes sistemas heredados procedentes de los procesos de adquisición y crecimiento. Por ese motivo, nuestra propuesta de transformación de RR. HH. se basa en un enfoque integral apoyado en cinco pilares:

- ▶ **Estandarización de procesos**, con un enfoque estratégico para identificar las diferencias y unificar el sistema teniendo en cuenta las necesidades y normativas locales.
- ▶ **Herramientas tecnológicas**, con la implementación de una plataforma única como SAP SuccessFactors para simplificar

procesos y solucionar problemas de licencias, actualizaciones e incompatibilidades.

- ▶ **Gestión de datos maestros**, para democratizar el acceso y garantizar su protección y el cumplimiento normativo.
- ▶ **Diseño organizacional**, empezando por la elección del modelo más adecuado con el propósito de maximizar la eficiencia, reducir los costes y optimizar la asignación de roles para minimizar los riesgos de acceso.
- ▶ **Indicadores clave de rendimiento (KPI)**, alineados con los objetivos empresariales y vinculados a estrategias automatizadas de extracción y análisis de datos para garantizar su efectividad y transparencia.

A partir de estos cinco pilares, NTT DATA propone una estrategia integral sintetizada en cinco principios clave: dar prioridad a las personas, encontrar el equilibrio entre las necesidades y las normativas nacionales y globales, simplificar las responsabilidades para mejorar la eficiencia y reducir riesgos, implementar sistemas de autoservicio que reduzcan los trámites y democratizan el acceso a los datos y, por último, alinear el proyecto de transformación de RR.HH. con las prioridades empresariales y la realidad del mercado.

SAP SUCCESSFACTORS. LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON UN PARTNER EXPERTO

SAP SuccessFactors es una de las mejores herramientas del mercado para la gestión de recursos humanos. Avalada por la innovación continua de SAP, es una suite integral end-to-end que ofrece escalabilidad y accesibilidad basadas en la nube. Con muchas facilidades de integración, puede configurarse a medida de las necesidades empresariales y ofrece capacidades globales de localización y cumplimiento, con herramientas avanzadas de analíticas e informes. Además, permite acceder desde dispositivos móviles y presenta una experiencia de usuario y unas tasas de adopción superiores a otras soluciones gracias a sus herramientas de formación.

La superioridad de SAP SuccessFactors en muchos campos es indiscutible, pero elegir esta solución es una decisión estratégica donde hay que valorar también las posibles dificultades y las soluciones complementarias. Por eso es tan importante contar con el apoyo de una consultora experta como NTT DATA, ya que podemos ayudarte a tomar las mejores decisiones partiendo de un análisis completo de tu tecnología para identificar el enfoque más adecuado: híbrido o una combinación de herramientas de sistemas de información de recursos humanos (HRIS).

LA PROPUESTA DE NTT DATA: METODOLOGÍAS Y ACELERADORES

Como consultora líder en proyectos de transformación, NTT DATA cuenta con una amplia experiencia global y multisectorial que nos convierte en el mejor aliado para la digitalización de tu Departamento de Recursos Humanos. Aunque la mayoría de estos procesos son comunes a todos los sectores y regiones, es necesario que las soluciones tecnológicas utilizadas se adapten a las necesidades nacionales y empresariales. NTT DATA es partner global de SAP en todo el mundo, pero nuestra misión es ofrecerte soluciones personalizadas alineadas con tus exigencias y objetivos. Por eso siempre partimos de un análisis riguroso del contexto empresarial y aplicamos un enfoque agnóstico, sin ideas preconcebidas sobre cuál debería ser el proveedor tecnológico más adecuado para tu empresa.

Sumando a las ventajas indiscutibles que ofrece SAP, nuestra experiencia combinada con otro tipo de soluciones aporta una adopción y éxito mayor en la transformación de los procesos. Por ese motivo, hemos desarrollado una metodología propia para la implementación de sistemas de gestión de la experiencia humana (Human Experience Management o HXM) basada en un enfoque

SAP SuccessFactors es una de las mejores herramientas del mercado para la gestión de recursos humanos. Avalada por la innovación continua de SAP, es una suite integral end-to-end que ofrece escalabilidad y accesibilidad basadas en la nube

Nuestro enfoque HR 360 para la implementación de SAP SuccessFactors coloca la experiencia del empleado en el centro de la transformación

colaborativo cuyo punto de partida es el análisis estratégico de las necesidades empresariales. Se trata de la metodología ready2run®, que se centra en cuatro objetivos clave:

- ▶ Buena experiencia del usuario
- ▶ Digitalización integral de los RR.HH.
- ▶ Cumplimiento normativo
- ▶ Alineación con la estrategia y los objetivos de la empresa

Este enfoque flexible e inteligente no solo respeta las metodologías y culturas existentes: también las amplifica con nuevos modelos y aceleradores que agilizan la recuperación de la inversión, reducen los riesgos y mejoran los resultados. Se integra fácilmente con otras metodologías como SAP Activate o SAFe Agile, y ofrece un apoyo continuo en todas las etapas del proyecto de transformación, desde la planificación hasta la asistencia técnica después de la ejecución. El resultado es una transformación HXM que cumple con las expectativas de nuestros clientes y que se ajusta a tus exigencias presupuestarias.

Nuestro enfoque HR 360 para la implementación de SAP SuccessFactors coloca la experiencia del empleado en el centro de la transformación. Va acompañado de aceleradores de eficacia demostrada y abarca desde la implementación hasta la gestión de la experiencia del empleado con herramientas como Qualtrics.

TRANSICIÓN A LA NUBE

Nuestra metodología integra la transformación de RR.HH y HXM dentro del contexto de una transición a la nube más amplia y de la adopción de SAP S/4 HANA y de las funcionalidades que ofrece SAP Business Technology Platform (BTP).

El traslado de las operaciones empresariales a la nube tiene un impacto significativo en todos los departamentos y en el contexto del negocio. La metodología de recursos humanos en la nube de NTT DATA se basa en 12 estrategias de transformación diseñadas para conquistar estas dificultades. Entre otras propuestas, plantea la creación de un portal web y de estrategias de seguridad en internet o en la nube alineadas con los objetivos empresariales que proporcionan controles adicionales para la transformación de los departamentos de recursos humanos.

POR QUÉ ELEGIR NTT DATA

Como hemos visto, la transformación digital de los departamentos de recursos humanos y la implementación de SAP SuccessFactors ofrecen ventajas incuestionables. Sin embargo, esta transformación es un proceso complejo que requiere conocimientos especializados. Gracias a nuestra amplia experiencia global y nuestro enfoque, basado en tus necesidades únicas, en NTT DATA podemos ayudarte a tomar decisiones informadas y acompañarte en todo el proyecto para obtener los mejores resultados. ■

Minsait analiza la planificación presupuestaria: de SAP BPC a SAC Planning

SAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC) es la solución que muchas empresas han elegido para gestionar el proceso de planificación presupuestaria que afecta a los departamentos de IT, finanzas y control de gestión. Como parte de su estrategia de evolución de todo su portfolio a la nube, SAP anuncia el fin del soporte de SAP BPC en 2030 y presenta SAP Analytics Cloud (SAC) como la alternativa que integra reporting, planificación y análisis predictivo.

POR **LUIS ALBERTO HERNÁNDEZ DE PAZ**
Project Manager de soluciones EPM en Minsait

A lo largo del tiempo SAP ha ido adaptando y mejorando su propuesta de valor para la planificación empresarial. Entre las soluciones de su portfolio para este ámbito destaca **SAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC)**, que ha sido adoptada por numerosas empresas en sus diversas versiones y que cuenta con una gran aceptación en el mercado y con numerosas referencias.

La nueva estrategia de SAP, pasa por ofrecer todas sus soluciones en la nube. Por este motivo SAP ha desarrollado una solución de planificación denominada **SAP Analytics Cloud (SAC)**. Con ello, el fabricante presenta una herramienta más versátil y con más funciones adicionales, que incluyen mejoras en la visualización de datos, planificación y análisis predictivo.

UN VISTAZO A LA HOJA DE RUTA DE SAP BPC

SAP ha anunciado el fin del soporte para SAP BPC (versión 2021) para finales de 2030 y para diciembre de 2027 en el caso de la versión para Netweaver 10.1. Esto implica no solo el abandono de un producto de planificación de alto nivel, sino también una fecha límite para que las empresas cambien su herramienta de planificación.

En este artículo analizamos las estrategias posibles de evolución e integración de SAP Business Planning & Consolidation (SAP BPC) con SAP Analytics Cloud (SAC). Buscamos ofrecer orientación sobre los escenarios admitidos y las arquitecturas de alto nivel, así como destacar las posibilidades de modernizar la solución actual de planificación y análisis de SAP BPC agregando SAC. De esta manera se logra una experiencia de usuario mejorada con las siguientes características:

- ▶ Interfaz de usuario mejorada para la entrada de datos de la planificación.
- ▶ Interfaz de análisis de datos.
- ▶ Extensión de capacidades de planificación, que incluyen análisis predictivo.

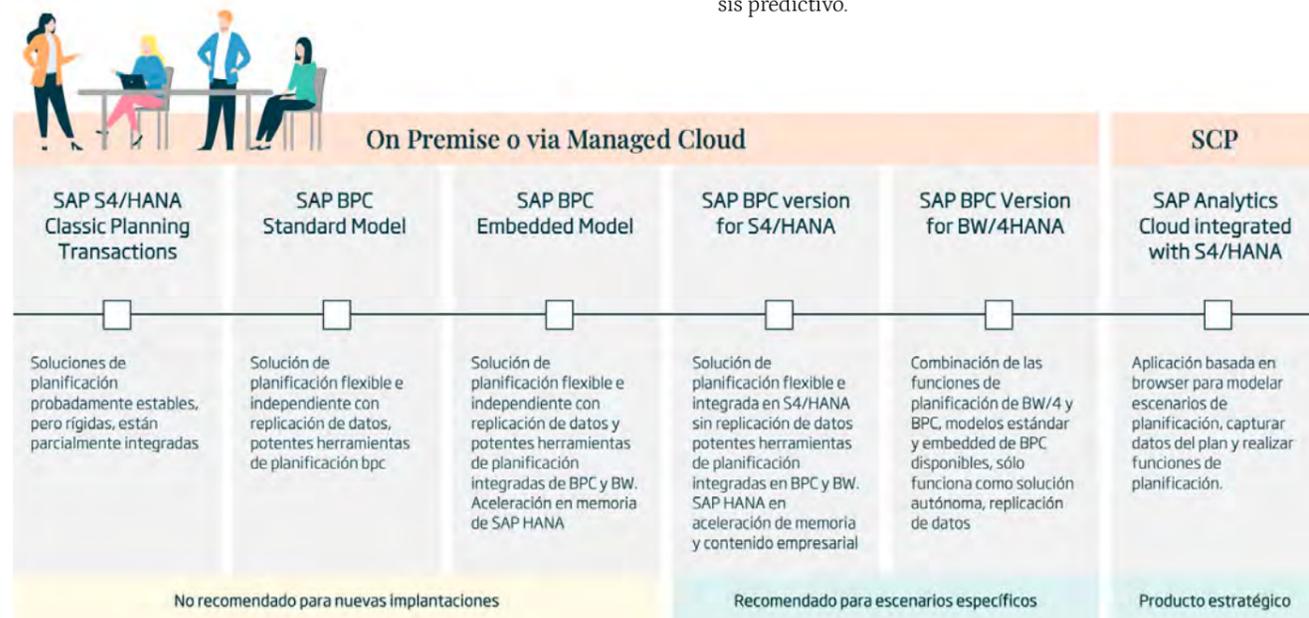


Gráfico 1: Escenarios para el paso de SAP BPC a SAP Analytics Cloud

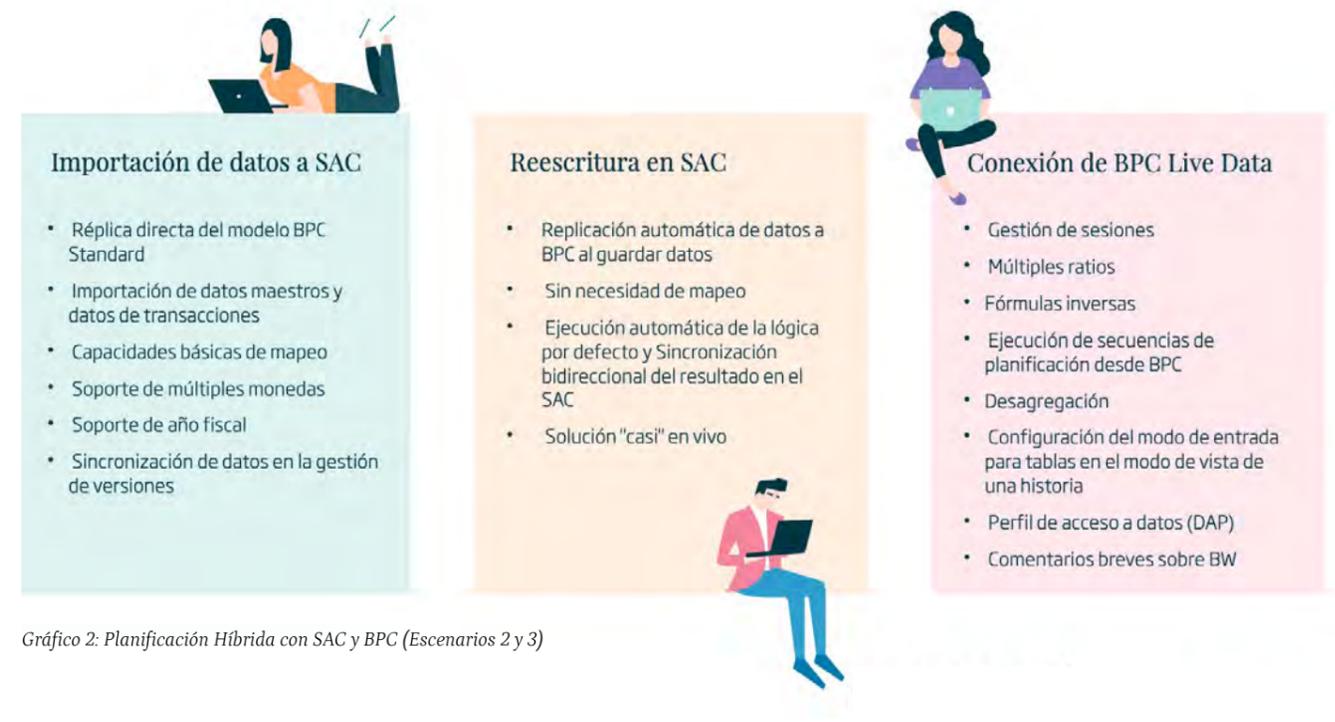


Gráfico 2: Planificación Híbrida con SAC y BPC (Escenarios 2 y 3)

Esto es compatible con un escenario final de implementación de SAC que supone la migración total desde SAP BPC.

En general, los beneficios que se obtienen de añadir SAC a los escenarios de planificación SAP BPC son los siguientes:

- ▶ **Beneficios de negocio:** Responder mejor y más rápido a los cambios del mercado con efecto positivo en la rentabilidad y la sostenibilidad
- ▶ **Mejoras en el proceso:** Realizar la planificación, la previsión y las simulaciones más rápidamente y con menos esfuerzo.
- ▶ **Ventajas de rendimiento y coste:** Aplicación más rápida y barata.

¿CÓMO AMPLIAR LOS ESCENARIOS DE PLANIFICACIÓN YA EXISTENTES DE SAP BPC?

A continuación, se describen los escenarios recomendados para la integración y/o migración de SAP BPC y SAC.

Escenario 1: Traslado (re-implementación)

Esta opción implica la migración completa de los casos de uso de planificación de SAP BPC a SAC. Aunque se trate de una reimplantación, es posible reutilizar algunos elementos existentes. Por ejemplo, se puede construir un modelo de planificación SAC basado en la consulta proveniente de SAP BPC (modelo incrustado, ejecutado en el sistema SAP BW), lo que permite recrear fácilmente todas las dimensiones relevantes, incluyendo sus miembros y jerarquías. Sin embargo, migrar la lógica de "script" utilizada en los casos de uso de planificación de SAP BPC requerirá un esfuerzo adicional. En este punto, es una oportunidad para reconsiderar algunos conceptos y lógicas implementadas con SAP BPC y ver cómo se podrían abordar de manera diferente con SAC.

SAC ofrece una amplia gama de funcionalidades desde el principio como; aprendizaje automático/planificación predictiva; opciones de simulación; planificación basada en controladores/árbol de valores; desagregaciones; asignaciones; gestión de versiones; análisis de desviaciones, y el diseño de previsiones, entre otras. Esto reduce tanto el tiempo como el costo de la implementación, ya que se aprovecha la funcionalidad estándar. Además, este es un buen momento para evaluar si algunos de los paquetes de contenido empresarial estándar de SAP podrían ser útiles, proporcionando

formularios de entrada de datos predefinidos, paneles de control, informes y modelos disponibles para todos los clientes de SAC.

Escenario 2: Complemento (LIVE Planning)

En este escenario, se utiliza SAP Analytics Cloud (SAC) como interfaz de usuario para la entrada de datos de planificación y análisis, mientras que los datos se almacenan directamente en el modelo de planificación de SAP BPC. No se almacena ningún dato en SAC. Es importante tener en cuenta que el LIVE Planning es compatible con el modelo BPC Embedded, al igual que con SAP BW IP donde los modelos deben estar disponibles dentro de un entorno BPC, para que la conexión en vivo para la planificación sea compatible. Este escenario solo es válido para modelos BPC Embedded, no clásicos.

La introducción de datos a través de la interfaz de usuario de SAC puede realizarse de dos maneras: creando formularios y aplicaciones web donde los usuarios ingresan datos desde la interfaz basada en navegador, o utilizando un complemento de MS Excel. En ambos casos, los datos se guardan directamente en el modelo de SAP BPC.

Escenario 3: ADD (Ampliación de BPC con SAC para nuevos planes funcionales)

En este escenario, podemos construir nuevas funcionalidades sobre SAP BPC con SAC y luego proporcionamos integración (los datos se replican en ambas direcciones entre SAP BPC y SAC). Un ejemplo sencillo de esta integración consiste en llevar nuestra versión inicial de previsión de ventas desde el modelo SAP BPC al modelo SAC (modelo - dimensiones y medidas con datos que se replican desde SAP BPC a SAC). En el siguiente paso, se aplica la previsión predictiva de series temporales sobre los datos de previsión almacenados en el modelo SAC. Si es necesario, los usuarios pueden realizar algunos ajustes o asignaciones manuales y una vez realizados la previsión actualizada se replica de nuevo en el modelo SAP BPC.

En conclusión, es posible llevar a cabo una estrategia de migración de SAP BPC a SAC adaptada a las necesidades de cada empresa, aprovechando la potencia que ofrecen los nuevos escenarios de planificación presupuestaria que ofrece SAC. ■

Cómo cambiará la IA los CRM tradicionales



Hace unas semanas fui de escapada a los Alpes y tuve la oportunidad de ir de excursión con una e-bike de última generación con IA integrada. No tenía experiencia previa y me imaginaba que iba a ser como ir en una especie de motocicleta... Y nada más lejos de la realidad: gracias a la "inteligencia integrada", el motor eléctrico de la bici empuja y ayuda en el momento que el recorrido se hace más difícil y percibe más presión en el pedal. Resultado: a pesar del escaso entrenamiento pude recorrer un circuito de 50 km cuesta arriba y cuesta abajo. Si lo pensamos bien, yo seguí haciendo lo que siempre he hecho: pedalear; la "inteligencia" hizo que mi acción fuese más eficaz con resultados tangibles. Esta experiencia me ha hecho reflexionar sobre el impacto que la inteligencia artificial puede tener en nuestro día a día y aún más en las actividades de negocio.

POR **PAOLO DUCI**
Head of CX Solution Advisor Southern Europe

Los sistemas de gestión de relaciones con Clientes (CRM) han experimentado una importante evolución gracias a la IA, al punto que según Gartner se prevé que 75% de las organizaciones de ventas B2B adoptarán la Inteligencia Artificial en estos sistemas para 2025. Aclaremos un aspecto importante: la IA no reemplaza la inteligencia y el ingenio humanos. La IA es una herramienta de apoyo. Si bien es posible que la tecnología no pueda completar tareas de sentido común en el mundo real, es experta en procesar y analizar grandes cantidades de datos mucho más rápido que un cerebro humano.

El software de IA puede tomar datos y presentar diferentes alternativas a los usuarios, ayudándonos a determinar posibles consecuencias y agilizar la toma de decisiones comerciales. (Adam Uzialko: How Artificial Intelligence Will Transform Businesses, 27

Agosto 2024). Otro de los aspectos importantes tiene que ver con la calidad de los datos. Sabemos por experiencia que el software CRM requiere una importante intervención humana para mantenerse actualizado y preciso.

Es por ello por lo que los mejores software CRM actuales aprovechan la IA para realizar gran parte del trabajo de fondo que tiene que ver con esta actualización continua de los datos de los clientes. Por ejemplo, SAP Sales Cloud y SAP Service Cloud ofrecen herramientas de inteligencia artificial para ayudar a redactar correos electrónicos o analizar un perfil de cliente para ofrecer al comercial o al agente de atención un resumen con los datos claves de la cuenta, los documentos comerciales relacionados y las incidencias asociadas a ese cliente.

La estrategia de SAP en materia de inteligencia artificial proporciona toda una serie de capacidades de IA embebidas en las diferentes soluciones con objeto de atender a los casos de uso más comunes. Adicionalmente, para aquellos clientes que quieren extender aún más sus casos de uso alrededor de la IA, SAP pone a disposición de las empresas el CX AI Toolkit (<https://www.sap.com/products/>

crm/ai-toolkit.html): se trata de una herramienta de IA generativa lista para usar que combina los datos de empresa (como SAP Sales Cloud y SAP Service Cloud) con modelos de IA propios y modelos de lenguaje de gran tamaño para ofrecer experiencias excepcionales. Aquí hay algunos cambios clave que la IA está trayendo a los CRM tradicionales:

- ▶ **1. Automatización de tareas repetitivas:** la IA puede capturar y registrar automáticamente la información de los clientes, eliminando la necesidad de entrada manual de datos; los sistemas de CRM impulsados por IA pueden también enviar recordatorios automáticos y alertas basadas en el comportamiento del cliente y los eventos clave.
- ▶ **2. Análisis y predicción del comportamiento del cliente:** utilizando modelos de aprendizaje automático, los CRM pueden predecir comportamientos futuros de los clientes, como la probabilidad de compra o abandono. la IA puede segmentar a los clientes en grupos más específicos y precisos, basándose en patrones complejos de datos.
- ▶ **3. Mejora de la personalización:** los CRM pueden utilizar algoritmos de IA para ofrecer recomendaciones de productos o servicios personalizadas a cada cliente. Los sistemas pueden adaptar automáticamente los mensajes y las estrategias de marketing en función de las preferencias y comportamientos del cliente.
- ▶ **4. Optimización de las interacciones con clientes:** la integración de chatbots inteligentes permite una atención al cliente 24/7, respondiendo preguntas frecuentes y resolviendo problemas básicos. Los CRM pueden analizar el tono y el sentimiento

de las interacciones con los clientes para ajustar las respuestas y estrategias de comunicación.

- ▶ **5. Mejora en la toma de decisiones:** la IA permite el análisis en tiempo real de grandes volúmenes de datos, facilitando la toma de decisiones rápidas y basadas en datos; los sistemas de CRM pueden generar informes y paneles avanzados que resaltan las métricas clave y las áreas de mejora.
- ▶ **6. Aumento de la eficiencia operativa:** la IA puede identificar oportunidades de ventas, optimizar rutas de ventas y priorizar los leads más prometedores. También los CRM pueden identificar y abordar proactivamente los problemas antes de que afecten significativamente a la experiencia del cliente.
- ▶ **7. Mejora de la experiencia del cliente:** la IA puede asegurar que los clientes tengan una experiencia coherente y de alta calidad a través de todos los canales de comunicación. Los CRM pueden diseñar y enviar encuestas inteligentes y analizar el feedback para mejorar continuamente la experiencia del cliente.

La IA está cambiando los CRM tradicionales, ofreciendo una usabilidad mejorada, automatizando tareas y llevando al alcance de los usuarios información clave y estratégica para una mejora toma de decisión; estos avances permiten a las empresas gestionar de manera más eficiente y efectiva sus relaciones con los clientes, mejorando la satisfacción y fidelización de los mismos. Justo como una e-bike, la IA del CRM da soporte y empuja el negocio según la necesidad del contexto operativo y de negocio: los usuarios seguirán pedaleando, pero alcanzarán distancias y resultados sobresalientes. ■

La estrategia de SAP en materia de inteligencia artificial proporciona toda una serie de capacidades de IA embebidas en las diferentes soluciones con objeto de atender a los casos de uso más comunes



Licenciamiento SAP: Importantes retos a futuro

Desde el inicio de nuestra actividad hace más de cinco años, MatchPoint ha ayudado a más de 50 empresas a optimizar sus costes y minimizar sus riesgos de Licenciamiento SAP.

POR **FERNANDO AGUILAR FRESCO**
Socio Director de MatchPoint

Contamos con clientes de prácticamente todos los sectores de actividad y tamaños, desde empresas con 200 usuarios hasta grandes multinacionales presentes en todo el mundo con más de 50.000 usuarios SAP.

Conseguimos ayudar a nuestros clientes gracias a nuestra metodología, conocimiento especializado, las herramientas de nuestro partner VOQUZ Labs y, muy importante, a nuestra independencia de SAP, dado que no implementamos SAP ni vendemos licencias de SAP.

Gran parte de nuestros clientes se encuentran actualmente con el reto de la conversión a S/4HANA antes del fin del mantenimiento de ECC en 2027 (2030 con mantenimiento extendido).

Además del reto del proyecto de conversión en lo relativo a los recursos necesarios para la migración técnica y funcional, los clientes tienen que negociar con SAP el contrato de licenciamiento del nuevo entorno S/4HANA, ya sea en onPrem o en Cloud (RISE), e intentar que los costes no se disparen.

Y ¿porqué es esto un reto? Pues por varios motivos que indicamos a continuación:

- ▶ SAP suele presentar una oferta de RISE y resistirse a presentar una oferta de S/4HANA onPrem y si la presenta, no suele ser competitiva para poner el foco exclusivamente en RISE.
- ▶ La oferta RISE es compleja, aglutina costes de software, infraestructura y servicios que es necesario entender y analizar para contrastar que el alcance de los servicios equivale a las necesidades de mi empresa.
- ▶ Por lo tanto, es todo un reto conocer el TCO (Total Cost of Ownership) de los diferentes escenarios.
- ▶ Hay implicaciones muy importantes a nivel del modelo operativo que es importante analizar dentro del proceso, además de implicaciones financieras.

Y cómo ayuda MatchPoint en todo este proceso:

- ▶ Aportamos visibilidad sobre todos los costes, revisamos cada licencia, cada métrica, cada precio lo comparamos con los precios de lista para identificar los descuentos aplicados y estos los comparamos con el benchmarking de mercado.
- ▶ Elaboramos un BOM (Bill of Materials) detallado tanto de la situación actual como de los diferentes escenarios a analizar.



- ▶ Analizamos los contratos vigentes, los términos y condiciones acordados, los derechos de uso, las condiciones particulares, etc.
- ▶ Realizamos una medición detallada de todos los usos de SAP, siguiendo el compliance de SAP, para determinar el nivel de uso actual con respecto a las cantidades licenciadas. En este proceso de medición, el uso de samQ License Optimizer for SAP, la herramienta SAM para SAP de nuestro partner VOQUZ Labs, nos aporta un valor importante, principalmente gracias al reporte optimizado de la necesidad de licencias de usuario y al nivel de detalle diferencial que nos aporta de la medición de Acceso Digital.
- ▶ Revisamos las necesidades de nuevos productos a futuro, el posible crecimiento en los productos actuales, productos sin uso, etc.
- ▶ Elaboramos los escenarios de conversión detallados, tanto de S/4HANA onPrem como RISE, para su explicación y comprensión por parte de nuestros clientes.
- ▶ Gracias a nuestra experiencia, ponemos encima de la mesa todos los costes a considerar para evitar costes ocultos, los riesgos que es importante minimizar, así como las cláusulas ventajosas que es importante negociar.
- ▶ Asesoramos en el proceso de negociación con SAP, aportando datos y argumentos que permiten a nuestros clientes conseguir el mejor contrato posible con SAP, ya sean en la opción S/4HANA onPrem o RISE.

Con nuestra **metodología, herramientas y experiencia en múltiples negociaciones**, estamos a su disposición para ayudarle a tomar las mejores decisiones para su empresa, optimizando los costes y minimizando los riesgos.

Para más información, ponte en contacto con nosotros: info@matchpointconsulting.es. ■

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

Maximizando la eficiencia operativa: la integración de OPCENTER y S/4HANA como clave para la innovación empresarial

En un mercado empresarial cada vez más competitivo, la integración de sistemas como SIEMENS OPCENTER y S/4HANA se ha convertido en una necesidad imperante para las empresas que buscan optimizar sus operaciones y mantenerse a la vanguardia de la innovación tecnológica. La combinación de SIEMENS OPCENTER, la solución MES/MOM avanzada para la ejecución de las operaciones en planta, con S/4HANA, el ERP de última generación de SAP, y junto con la capacidad de IDOM de realizar un planteamiento integral, permite a las organizaciones sincronizar sus procesos de producción con sus operaciones comerciales y financieras, proporcionando una visión unificada y en tiempo real del estado de la empresa

POR JULIO DE MIGUEL

Director de desarrollo de negocio SAP en IDOM

y SAMUEL ALONSO PULIDO

Director de desarrollo de negocio Industria 4.0 en IDOM

La combinación del sistema MES/MOM de SIEMENS (OPCENTER) y el ERP de última generación de SAP (S/4HANA) permite una sincronización perfecta entre la planta de producción y la gestión empresarial, facilitando una toma de decisiones más rápida y basada en datos precisos. Esta integración es especialmente relevante en el contexto de la Industria 4.0, donde la interconexión y la inteligencia de datos son fundamentales para el éxito empresarial. Las empresas que adoptan esta integración están mejor equipadas para responder a las demandas del mercado, anticipar necesidades de mantenimiento y optimizar la cadena de suministro, lo que resulta en una ventaja competitiva significativa.

Además, la personalización intuitiva y las capacidades de adaptación de S/4HANA permiten que se ajuste a las necesidades específicas de cada empresa, proporcionando un marco que apoya la innovación continua y la mejora de procesos. La integración de todos los procesos en una única base de datos mejora la comunicación y facilita el control y la toma de decisiones, lo que es esencial para las compañías en crecimiento.

No obstante, la realidad es obstinada y en innumerables muchas ocasiones en IDOM nos encontramos en situaciones en el sistema ERP esta correctamente implantado, el sistema MES funciona correctamente, pero ambas herramientas están débilmente integradas, muchas veces incluso no están sincronizadas en tiempo real, por lo que se producen ineficiencias y discrepancias entre los datos suministrados por estas herramientas.

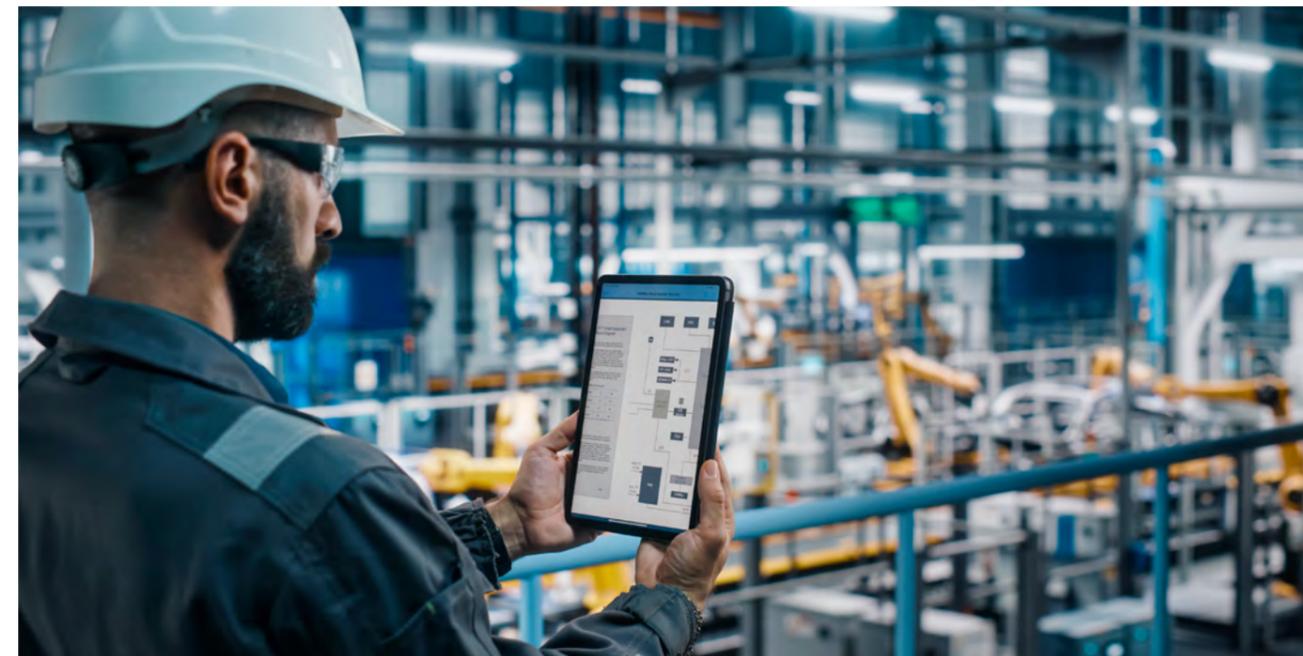
PRINCIPALES DESAFÍOS

La integración de OPCENTER y S/4HANA puede presentar varios desafíos que las empresas deben abordar para garantizar una

transición exitosa y el aprovechamiento óptimo de ambas plataformas. A continuación, se detallan algunos de los obstáculos más comunes y las estrategias recomendadas para superarlos:

- **Aceptación de la gerencia:** La obtención del apoyo de la alta dirección es fundamental. Este desafío implica asegurar la aprobación de los recursos necesarios y la alineación con los objetivos estratégicos de la organización.
- **Mantenimiento de controles efectivos:** La integración entre las plataformas requiere gestionar la complejidad derivada de personalizaciones e integraciones preexistentes. Es crucial mantener la integridad y seguridad de los datos, así como la continuidad de los procesos de negocio durante la transición.
- **Landscapes heredados complejos:** Muchas veces nos encontramos que adicionalmente a los sistemas MES y ERP existe un complejo ecosistema de aplicaciones que dificultan la realización de una integración limpia, y ante los cuales debemos plantearnos en todo momento si son realmente necesarios. Los sistemas heredados pueden ser un obstáculo significativo debido a su complejidad y la necesidad de personalización. La integración debe manejar estas complejidades sin interrumpir las operaciones existentes.
- **Datos maestros poco claros:** La calidad y claridad de los datos maestros son esenciales para una integración exitosa. El manejo de claves unificadas entre los sistemas facilita la integración entre los mismos.
- **Modificaciones complejas en productos standard.** La realización de desarrollos que modifiquen la funcionalidad estándar de los sistemas introduce una complejidad añadida en su mantenimiento y evolución, a la vez que dificulta la adopción de las nuevas versiones en las que cada fabricante introduce sus innovaciones (SAP y SIEMENS en nuestro caso), dejando nuestro landscape obsoleto en poco tiempo.

Para superar estos desafíos, desde la experiencia que manejamos en IDOM, conviene hacer un diagnóstico claro y preciso. Huimos de las soluciones “fáciles” y trazamos un plan integral que permita



trabajar de manera coordinada entre todos los sistemas. Nuestra estrategia puede incluir las siguientes actuaciones:

- Realización de un plan director que emita un diagnóstico de la situación actual y que establezca una situación objetivo, faseando en el tiempo las distintas actuaciones y priorizando las actuaciones con más alto impacto, o sea de las que se puede obtener un mayor beneficio
- Establecer estrategias de Clean Core, minimizando los desarrollos a medida sobre todos los que modifican la funcionalidad estándar y realizando dichos desarrollos alrededor de los sistemas, evitando modificar el núcleo de la aplicación
- Adoptar el uso de las nuevas funcionalidades de Inteligencia Artificial para la realización de las integraciones, analizando las discrepancias y contribuyendo a su detección temprana
- Asignar al proyecto un equipo especializado que incluya todas las disciplinas
- Aprovechar al máximo herramientas de automatización que evite la realización de pasos manuales
- Dado que las herramientas de planta son un entorno crítico, establecer distintos niveles de pruebas que aseguren un paso a producción sin interrupciones
- Establecer una estrategia adecuada de go-live teniendo en cuenta las ventanas de parada disponibles en la instalación y estableciendo estrategias de marcha atrás en previsión de posibles problemas.

PRINCIPALES BENEFICIOS

La integración de estas dos potentes herramientas ofrece múltiples beneficios y facilita la adopción de prácticas de Industria 4.0, permitiendo una mayor automatización y una mejor recopilación de datos para el análisis predictivo y la toma de decisiones estratégicas.

Las empresas que han implementado con éxito la integración de OPCENTER y S/4HANA han reportado mejoras significativas en la eficiencia operativa, reducción de costos y un incremento en la satisfacción del cliente, lo que demuestra el valor tangible de esta estrategia para el crecimiento y la sostenibilidad empresarial a largo plazo. Estas se concretan en las siguientes:

- **Eficiencia operativa mejorada:** La combinación de OPCENTER que proporciona una gestión avanzada de nuestras ope-

raciones de producción con S/4HANA que ofrece capacidades de ERP en tiempo real, resulta en una visibilidad más completa con una única fuente de verdad de las operaciones de la planta. Esto permite acelerar la toma de decisiones y basarla en datos en tiempo real, lo que reduce los tiempos de inactividad y mejora la productividad.

- **Reducción de costos:** Al integrar estos sistemas, las empresas pueden automatizar procesos previamente manuales, lo que reduce los errores humanos y el tiempo dedicado a tareas repetitivas. Además, la optimización de la cadena de suministro permite ajustar los stocks, tanto de componentes, como de producto final al poder responder de una manera más flexible y eficiente a la demanda de nuestros clientes.
- **Incremento en la satisfacción del cliente:** Con la capacidad de responder más rápidamente a las demandas del mercado y personalizar la producción según las necesidades específicas de los clientes, las empresas pueden ofrecer productos y servicios de mayor calidad, fomentando una relación más estrecha entre nuestros clientes y nosotros al mejorarse la experiencia de nuestros clientes.
- **Análisis y reportes avanzados:** La integración facilita la recopilación y análisis de grandes volúmenes de datos de operaciones. Las herramientas analíticas de S/4HANA, combinadas con la inteligencia de los sistemas en planta basados en OPCENTER (Data Driven Enterprise), proporcionan insights que pueden conducir a mejoras continuas y ayudar a identificar nuevas oportunidades de negocio.
- **Agilidad empresarial:** En un mercado cambiante, la capacidad de adaptarse con rapidez es crucial. La integración de OPCENTER y S/4HANA proporciona a las empresas la agilidad necesaria para ajustar sus operaciones y estrategias de manera eficiente ante cualquier cambio en el entorno de mercado.

En definitiva, la integración de OPCENTER y S/4HANA es una poderosa palanca para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo, proporcionando a las empresas las herramientas necesarias para competir en la economía global actual. Las mejoras en eficiencia, costos y satisfacción del cliente son testimonio del valor que esta estrategia puede aportar a las organizaciones que la implementan con éxito. ■

¿Estamos aprovechando la capacidad que ofrece SAP Ariba?

En un entorno empresarial cada vez más digitalizado, la eficiencia en los procesos de compra marcan diferencias significativas en la competitividad, rentabilidad y visión de una organización.

POR JAVIER MARTÍNEZ PINIELLA

Intelligent Enterprise SAP Cloud - Logistic Practice Lead de Inetum

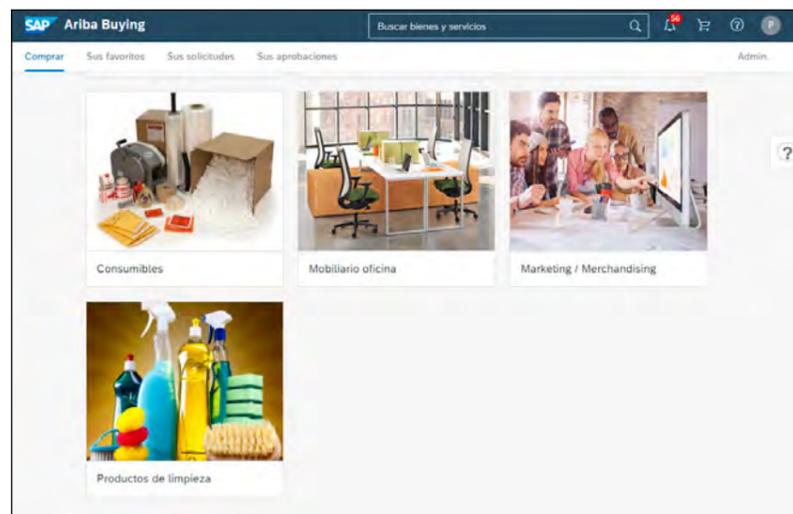
SAP ISBN - SAP Ariba, una de las soluciones líderes en la gestión de compra, ha sido implementada por muchas empresas con la expectativa de transformar sus procesos de gestión internos. Sin embargo, desde Inetum hemos observado que muchas organizaciones no se están aprovechando lo que esta solución les puede aportar, utilizándola solo de manera básica y, en ocasiones, en procesos aislados.

En este contexto, os invitamos a explorar y mejorar, de la mano de los profesionales del equipo de Procurement Cloud de Inetum, la utilización de SAP Ariba a fin de optimizar los procesos de compra y obtener como resultado el máximo valor de esta solución.

Así, uno de los problemas más comunes que hemos identificado es el uso fragmentado de la aplicación. Muchas empresas operan los módulos de forma independiente, lo que lleva a una falta de integración, comunicación y a la pérdida de sinergias entre departamentos para mejorar la eficiencia y la efectividad del proceso de compra. Para abordar esto, es fundamental adoptar un **enfoque integral** que permita aunar una visión global de la solución, conectando los distintos módulos y funciones de SAP Ariba con nuestra empresa, facilitándonos implementar procesos en todas las áreas. Y para ello es importante potenciar la colaboración entre las diferentes áreas enviando mensajes claros y sencillos a nuestros usuarios.

Otra de las áreas clave es la **centralización de la información sobre proveedores y licitaciones**. En lugar de manejar datos dispersos en diferentes sistemas o documentos, SAP Ariba nos permite consolidar toda la información en un solo punto. Esto no solo facilita la búsqueda y organización de datos, sino que también permite un análisis más exhaustivo.

Tener acceso a la información histórica de licitaciones y proveedores permite a las empresas reciclar y reutilizar datos, ahorrando tiempo y mejorando la toma de decisiones (en este sentido, cabe recordar, que hablamos de una solución que crece con su uso y con las personas, por lo que es aconsejable aprovechar el trabajo ya realizado previamente).



La **automatización** de la generación de contratos es otra función que a menudo se infrutiliza quedando relegada a un mero repositorio. SAP Ariba no solo facilita la generación automática de contratos a través de cláusulas, sino que también vincula estos contratos directamente con el proceso de compra, permitiéndonos ser más eficientes en la redacción de los contratos, asegurando que las cláusulas y términos sean claros, estén actualizados y evitar errores.

Además, la integración de los contratos en el flujo de trabajo de compra facilita la supervisión y el cumplimiento de los términos contractuales, permitiendo al departamento legal saber que cláusulas aplican en determinados contratos.

OPTIMIZACIÓN DE LICITACIONES Y EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

Desde SAP Ariba podemos definir criterios tanto visibles como ocultos para clasificar y evaluar proveedores. Sin embargo, muchos clientes no utilizan estos escenarios de adjudicación personalizados, lo que limita la capacidad para realizar comparaciones teniendo que recurrir en muchos casos a la exportación



de datos y al uso de otras herramientas, como hojas de cálculo, que pueden contener errores, creando escenarios de adjudicación complejos.

En Inetum tenemos personas especializadas en estos casos, lo que nos permite como organización controlar de una manera homogénea y estándar el proceso. Dicho de otra manera, la implementación de fórmulas y parámetros personalizados para la evaluación de licitaciones en SAP Ariba puede revolucionar el proceso de adjudicación al proporcionar una evaluación más detallada y ajustada a las necesidades específicas de nuestra empresa.

Tener acceso a la información histórica de licitaciones y proveedores permite a las empresas reciclar y reutilizar datos, ahorrando tiempo y mejorando la toma de decisiones (en este sentido, cabe recordar, que hablamos de una solución que crece con su uso y con las personas, por lo que es aconsejable aprovechar el trabajo ya realizado previamente)

Al definir estos criterios, los compradores pueden obtener una visión más completa y matizada de cada proveedor, lo que facilita una selección más informada y precisa. Pero la falta de utilización de estos escenarios avanzados, por parte de muchos clientes, impide la realización de comparaciones más significativas y la optimización de las decisiones, lo que podría resultar en oportunidades perdidas para mejorar el rendimiento.

Aprovechar al máximo estas funcionalidades permite a las empresas mejorar la calidad de sus decisiones y alinear mejor las ofertas de proveedores con sus objetivos estratégicos y futuros.

FLUJOS DE TRABAJO ESPECÍFICOS

La creación de flujos de trabajo específicos para la clasificación y gestión de proveedores puede optimizar significativamente el proceso de compra.

Implementar lo que en SAP Ariba se denomina Process workflows permiten una evaluación continua y un balance adecuado de los proveedores; ayudándonos, también, en la identificación de oportunidades y en la implementación de estrategias de mejora con nuestros proveedores a través de datos concretos.

Para las empresas que han invertido en SAP Ariba es crucial ir más allá del uso básico y explorar el potencial completo de la solución.

Al adoptar un **enfoque integral, centralizar la información, automatizar la gestión de contratos, optimizar la evaluación de proveedores y mejorar la gestión del catálogo**, las organizaciones logran una mayor productividad y un rendimiento significativo en su proceso de compra.

Por eso proponemos a las empresas que revisen y ajusten sus prácticas actuales con nosotros para así aprovechar al máximo las capacidades de SAP Ariba.

Solo a través de una utilización completa y estratégica del proceso tecnológico y funcional, nuestra empresa puede superar la frustración de usar soluciones fragmentadas y lograr una mejora real en sus procesos de compra. ■



Un análisis eficaz del entorno SAP permite tomar decisiones informadas e impulsar el éxito empresarial. En este artículo profundizamos en las mejores prácticas y herramientas para ilustrar su impacto transformador.

Para agilizar las operaciones, gestionar los recursos e impulsar el crecimiento, las organizaciones dependen en gran medida de sus sistemas SAP. Sin embargo, garantizar el rendimiento, la seguridad y la eficiencia óptimos de estos sistemas no es algo sencillo. Los análisis de sistemas son fundamentales para comprender las complejidades de los entornos SAP, identificar obstáculos y diseñar mejoras estratégicas. Resulta esencial en la preparación de escenarios de transformación complejos, como el paso a SAP S/4HANA.

En el contexto de estudios previos, un análisis exhaustivo del sistema proporciona una importante perspectiva de abajo a arriba, es decir, nos permite ver la "sala de máquinas" de la plataforma empresarial. El análisis empírico también es esencial en la toma de decisiones para garantizar la precisión, minimizar los riesgos y mejorar la comunicación. El éxito radica, por tanto, en tomar decisiones informadas basadas en pruebas y no en intuiciones.

La eliminación de unidades organizativas SAP obsoletas y sus correspondientes datos es indispensable para asegurar la eficiencia del sistema, la integridad de los datos, la seguridad y el cumplimiento de las normativas. Sin embargo, la identificación de unidades organizativas SAP obsoletas y sus vínculos con otras unidades organizativas tal vez aún activas es un proceso que requiere mucho tiempo.

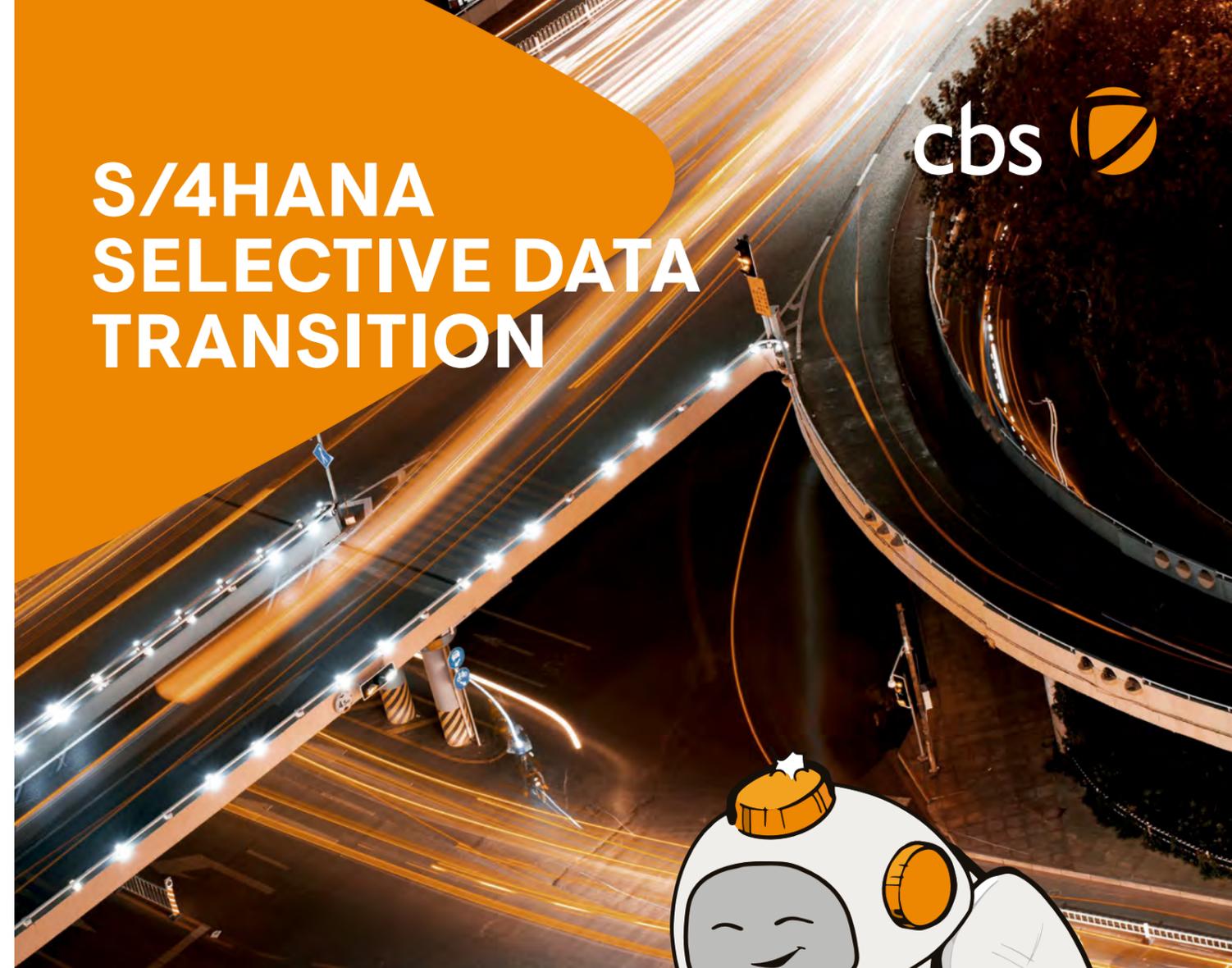
Dada la complejidad de los entornos de sistemas modernos es preferible realizar el análisis del sistema con la ayuda de un software como cbs EA Enterprise Analyzer. El EA examina sus sistemas SAP y extrae información para visualizarla, lo que es muy útil en la toma de decisiones y teorización de escenarios hipotéticos porque ayuda a comprender las complejidades del entorno de sus sistemas y a gestionar datos e información.

cbs EA, Enterprise Analyzer, ofrece una amplia gama de análisis y visualizaciones:

- **Estructura Organizativa:** cbs EA permite visualizar las unidades organizativas de forma ágil, usando filtros para años y entidades legales con el objetivo de facilitar el análisis del impacto que tienen decisiones de alcance específicas en el panorama de su sistema.

- **Mapamundi:** Muestra el efecto que las decisiones de alcance tienen tanto en relación con las unidades organizacionales, como con las dimensiones geográficas, proporcionando una visión integral de sus repercusiones.
- **Uso de Programas:** Identifica programas no utilizados en SAP, optimizando recursos y costos, y asegurando la estabilidad y seguridad del entorno. El uso del cbs EA permite visualizar la frecuencia y uso de programas y transacciones en el sistema.
- **Objetos de Negocio:** Basado en la experiencia de 2000 proyectos de transformación, encapsulada en objetos de transformación empresarial, cbs EA permite analizar el uso de módulos y componentes SAP e identificar datos relevantes para futuros negocios.
- **Aprovecha el poder de un análisis de sistemas:** Los insights obtenidos a través del cbs EA sirven como base para workshops que impulsan la toma de decisiones estratégicas y el diseño de la transformación, respaldada por nuestros servicios de consultoría y software propio Enterprise Transformer. Con la información proporcionada por el EA, el ET reduce significativamente el esfuerzo y posibilita proyectos de transformación complejos y selectivos.
- **Cómo conseguir el Enterprise Analyzer:** cbs EA se puede licenciar como un producto independiente o como parte de nuestros servicios de consultoría. Con una interfaz intuitiva basada en SAP Fiori, BTP e informes de extracción creados con ABAP, permite una implementación sencilla sin necesidad de usuarios externos. Disponible en la SAP Store. ■

Dada la complejidad de los entornos de sistemas modernos es preferible realizar el análisis del sistema con la ayuda de un software como cbs EA Enterprise Analyzer



S/4HANA SELECTIVE DATA TRANSITION

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

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

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



Trayectos



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**
Design Thinker / Changemaker
www.marpashills.com
www.clearness-retiros.es
www.i-cq.com

La búsqueda de la felicidad, esa búsqueda incansable y perpetua que parece guiar nuestros días, se convierte en la fuente misma de nuestra insatisfacción. Nos han enseñado a perseguir ideales, a mirar siempre hacia adelante, a construir trayectos que nos prometen alivio, paz, plenitud. Y en esa búsqueda, ignoramos lo más simple, lo más evidente: la felicidad no está en el futuro, no es una meta lejana, ni un lugar al que llegar. La felicidad o la plenitud no es un estado. La felicidad es "aquí y ahora", la felicidad es "este momento", la felicidad "eres tú". También podríamos decir que la felicidad es lo que sostiene, permea y crea este momento.

Sin embargo, la mente, en su afán por controlar y proyectar un futuro ideal, crea ilusiones de trayectos hacia algún destino utópico. Nos enseña a pensar que, si logramos controlar nuestras circunstancias, alcanzaremos la felicidad. Pero en esa ilusión de alcanzar algo más allá de este instante, nos perdemos en la idea de que hay algo que arreglar o mejorar para finalmente estar en paz. Este mecanismo de la mente nos desconecta del reconocimiento de que la felicidad ya está aquí, que somos nosotros mismos en este momento.

ILUSIÓN DEL TRAYECTO

La condición humana, en su naturaleza de buscadora incansable, construye trayectos. Creemos que cuando alcancemos cierto estado, cuando logremos tal objetivo, final-

mente estaremos completos. Pero, en ese acto, negamos el presente, negamos la plenitud que ya existe en nosotros. Nos decimos: "cuando esto cambie, cuando consiga aquello, cuando logre superar esto...". Así, tejemos un trayecto ilusorio que nos promete algo mejor. Sin embargo, esa promesa no es más que una sombra, un espejismo en el desierto. La paz que buscamos no está en el futuro, sino aquí mismo, en el reconocimiento de que este momento es suficiente.

La ilusión del trayecto se manifiesta en cada aspecto de nuestra vida: en nuestras relaciones, en nuestras carreras, en nuestra búsqueda de bienestar físico y emocional. Creemos que hay algo que necesitamos alcanzar para ser completos, pero esa creencia es la que perpetúa nuestra insatisfacción. Nos mantenemos atrapados en la ilusión de que la felicidad es algo a lo que llegamos después de haber recorrido un trayecto. Sin embargo, la búsqueda misma niega la felicidad que ya somos. Mientras persigamos un destino fuera de este instante, estaremos condenados a la insatisfacción perpetua.

EL MITO DE LA HUIDA

En nuestra cultura, la incomodidad es vista como algo que debe ser evitado a toda costa. Aprendemos a huir del malestar, a corregir rápidamente cualquier emoción o circunstancia desagradable. Este condicionamiento nos lleva a una constante búsqueda de soluciones, a un intento perpetuo de cambiar nuestra experiencia para que sea más cómoda o "agradable". Creemos que, si logramos escapar de lo que nos molesta, finalmente estaremos en paz. Pero la realidad es que no hay escapatoria de este momento. Cualquier intento de huir del presente -de lo que ES- es, en sí mismo, la negación de la vida, la negación de uno mismo.

La búsqueda de la felicidad es la principal fuente de infelicidad. La felicidad surge espontáneamente cuando dejas de buscarla y vives el momento presente tal como es.

ECKHART TOLLE

La huida no solo es inútil, sino que perpetúa nuestro sufrimiento. Cada vez que intentamos evitar una emoción o situación incómoda, reforzamos la creencia de que hay algo malo en este momento, algo que debe ser corregido. Esta actitud nos coloca en una posición de constante resistencia, siempre en guerra con la realidad tal como es. En lugar de aceptar el malestar como una parte natural de este momento y de la experiencia humana, nos embarcamos en un trayecto ilusorio que promete alivio, pero que nunca cumple, porque la oposición a lo que es, deviene inmediatamente en sufrimiento. No hay futuro perfecto al que podamos escapar, porque el futuro no existe sino como proyección mental. Lo único real es este momento.

RESISTENCIA: EL NÚCLEO DEL SUFRIMIENTO

El sufrimiento humano surge de una fuente principal: la búsqueda y la resistencia a lo que es. Cuando nos encontramos con situaciones que no se alinean con nuestras expectativas, la primera reacción es resistir. Esa resistencia es, en sí misma, la causa de nuestro sufrimiento. No es la situación en sí la que nos produce dolor, sino nuestra negativa a aceptarla tal como es. En esa lucha por cambiar lo que es, creamos fricción, y esa fricción es lo que nos mantiene atrapados en el ciclo de la insatisfacción.

La resistencia se manifiesta en nuestra insistencia en que la vida debería ser de una manera distinta a la que es. Pensamos que hay algo que debe ser cambiado, algo que debe ser añadido o eliminado para que finalmente podamos descansar en paz. Pero esta lucha contra la realidad no solo es inútil, sino que es la raíz misma de nuestra insatisfacción. La vida es un flujo continuo de experiencias, y cuando intentamos controlar ese flujo, cuando intentamos fijar la vida en un estado ideal, nos desconectamos de la paz que ya somos y que está presente en el momento.

Aceptar lo que es no significa resignarse a una vida de sufrimiento, sino sol-

tar la necesidad de controlar cada aspecto de nuestra experiencia. Al dejar de resistir, nos alineamos con la naturaleza cambiante de la vida, y en esa alineación encontramos con la paz incausada... con una paz que no depende de las circunstancias.

LA FALSA PROMESA DEL FUTURO

El futuro, tal como lo concebimos, no es solo una ilusión porque creemos que todo estará resuelto en él; la ilusión más fundamental es que el futuro, como realidad última, no existe. El tiempo, como experiencia, aparece porque los objetos, al ser limitados y tener cualidades definidas, surgen y se disuelven en una secuencia temporal. Los objetos tienen duración, ubicación, están sujetos a cambio. Sin embargo, aquello que conoce las experiencias y los objetos—la consciencia que los conoce—no está atrapado en el tiempo, ni tiene lugar. Esa consciencia, o realidad esencial, trasciende el tiempo. Es eterna, fuera del tiempo.

Vivimos siempre en el presente, en un ahora sin tiempo, aunque las experiencias parecen desplegarse en una línea temporal. Esta es la naturaleza de la ilusión: los objetos y eventos aparecen en el tiempo, pero la realidad última, la que conoce estas experiencias, no pertenece al tiempo. La mente, sin embargo, se aferra a la idea de que en algún momento del futuro todo estará en su lugar. Esta creencia nos mantiene atrapados en una búsqueda perpetua, siempre proyectándonos hacia adelante. Pero el futuro nunca llega, porque nunca es más que una proyección mental. La verdadera paz no se encuentra en un futuro imaginado, sino en la aceptación radical de este instante presente, el único lugar donde la realidad eterna se revela.

Soltar la falsa promesa del futuro no implica negar el tiempo como experiencia, sino comprender que no es la realidad esencial. Implica reconocer que no necesitamos que nada sea diferente para estar en paz, porque la plenitud y la eternidad ya están aquí, en la esencia de lo que somos, esperando ser reconocidas en el presente.

SOLTAR: EL CAMINO A LA PLENITUD

Soltar no es un acto, ni una decisión que se toma, ni un esfuerzo que se realiza. En realidad, no hay nada ni nadie que pueda soltar. Tú eres la vida que intentas soltar, eres el río que intentas cruzar. Soltar es, simplemente, el reconocimiento de que no hay separación entre tú y la vida. No es un "hacer", porque no hay "hacedor". Es un movimiento natural de la vida, un flujo que ocurre cuando dejamos de oponernos a lo que ya es.

No hay nada que controlar, nada que aceptar, porque incluso la aceptación implicaría un "aceptador", alguien que realiza la acción. Pero no hay tal persona, no hay tal entidad separada que pueda o deba acep-

tar. Todo es parte del movimiento de la vida, fluyendo en perfecta coherencia con el reconocimiento que tienes de tu verdadera naturaleza.

Soltar, entonces, no implica cambiar tus circunstancias ni ajustar tus expectativas. No se trata de modificar la realidad o de adoptar una nueva actitud. Es más bien el cese de la resistencia, la disolución del intento de controlar o cambiar lo que ya es. Es ver con claridad que la vida se despliega por sí misma y que cualquier intento de cambiarla es ilusorio.

En este reconocimiento, surge una profunda paz, no porque hayamos "hecho" algo, sino porque hemos dejado de luchar contra lo que ya somos. No hay nada que cambiar, nada que arreglar, porque la plenitud no está en el futuro ni en nuestras circunstancias. Está aquí, en el reconocimiento de que la vida, tal como es, ya es completa. Y esa plenitud no se encuentra al final de un trayecto imaginario, sino en el simple hecho de ser, en la quietud de la vida que se despliega momento a momento.

LA UNIDAD DE LO QUE ES

La vida no está dividida en partes separadas; no hay un "yo" y "lo otro", no hay un observador y lo observado. Todo es un flujo continuo, una expresión indivisible de la vida. La ilusión de separación nos hace creer que hay un "yo" individual separado de la totalidad, pero en realidad, solo hay vida desplegándose, sin un hacedor que la controle. Cuando esta ilusión se desvanece, empezamos a reconocer la vida tal como es: una totalidad unificada. No hay nada fuera de nosotros, porque somos esa totalidad. Somos la vida misma en su esencia más pura.

La unidad de lo que es no requiere esfuerzo. No es algo que debamos alcanzar o crear, porque ya está presente, siempre ha estado aquí. La vida es completa en este mismo instante, y nosotros no somos una parte de esa vida; somos la vida misma. No hay nada que añadir ni que quitar, porque lo que somos no está fragmentado. La paz, la plenitud y la felicidad que buscamos no están fuera de nosotros, ni son algo que debamos encontrar. Son intrínsecas a nuestra verdadera naturaleza.

Al dejar de identificarnos con la ilusión de separación, descubrimos que siempre hemos estado en casa. Nunca ha habido un viaje que recorrer, ni un destino que alcanzar. Como dice Hafiz: "Tu separación de Dios es el trabajo más difícil del mundo". Este esfuerzo de sentirnos separados es lo que perpetúa nuestra búsqueda. En el reconocimiento de la unidad, todo esfuerzo cesa, porque no hay separación entre el buscador y lo buscado. La paz emerge naturalmente, no como algo que hay que lograr, sino como la expresión espontánea de la vida que somos.

LA DANZA DE LA IMPERMANENCIA

La vida es cambio constante, un flujo interminable donde cada momento, ya sea de alegría, tristeza, plenitud o vacío, es efímero. Nada permanece igual, porque esa es la naturaleza de la vida. Nos aferramos a las experiencias placenteras y rechazamos las incómodas, pero en ese afán de controlar lo que sentimos, ignoramos la impermanencia que subyace en todo lo que vivimos. NO hay nada fijo en la experiencia, aunque hay constancia en aquello que conoce lo impermanente. La verdadera libertad no surge del intento de fijar la vida en un estado permanente, sino del reconocimiento y de la apertura a lo que es, tal como es.

Cada emoción, cada experiencia, es como una ola que se levanta y se disuelve en el vasto océano de nuestra consciencia. Aparece, se mueve y finalmente desaparece. Comprender profundamente esta danza de la impermanencia nos libera del miedo a perder lo que tenemos o a no alcanzar lo que deseamos. No hay nada que aferrarse, porque todo fluye y cambia. En ese reconocimiento, nos convertimos en testigos y participantes activos de la vida misma, sin resistencia, sin apego. Aceptamos cada movimiento, cada transformación, con apertura y presencia, porque sabemos que la esencia de la vida no está en lo que cambia, sino en lo que siempre está.

EPILOGO

Al final de este recorrido, lo que parecía un trayecto hacia un lugar o un estado ideal se revela como una ilusión creada por la mente. La felicidad y la plenitud no son algo que se alcanza al final de un camino, ni dependen de que nuestras circunstancias sean diferentes. Están siempre presentes, esperando ser reconocidas en el simple reconocimiento de lo que ya es.

Soltar el control, dejar de resistir, no implica renunciar a la mejora ni a la evolución, porque no hay nada que deba ser "mejorado" en un sentido final. Es una apertura natural a la vida tal como es, sin el esfuerzo de oponerse o querer cambiarla. Es en esta apertura donde encontramos la verdadera libertad. La vida es un flujo continuo, un proceso de cambio y transformación. No es algo que debamos controlar, ni algo que pueda ser controlado. No hay un hacedor detrás de ese control. Solo hay vida, y aprender a vivirla momento a momento es reconocer que siempre hemos sido parte de ese flujo.

La verdadera plenitud no está en el futuro, ni en un destino lejano. Está aquí, ahora, en la unidad de todo lo que es. Cuando dejamos de buscar fuera de nosotros, cuando dejamos de proyectarnos en un futuro imaginado, descubrimos que siempre hemos estado en casa. Este instante, tal como es, ya es suficiente. En este instante, somos completos. La vida, en su constante danza, en su impermanencia, nos muestra su eterna plenitud. ■

Consecuencias legales de un “error o fallo humano”

POR ICIAR MARZO PORTERA
Abogada y Mediadora

Pensando en el significado de “error o fallo humano”, lo primero que nos viene a la mente son palabras como descuido o equivocación y puede que también, en el caso de una conducta derivada de un “error o fallo humano”, la falsa creencia de que la misma no es sancionable porque se ha realizado sin mala voluntad, dolo ni culpa de su autor.

Sin embargo, nada más lejos de la realidad, ya que realizar cualquier conducta susceptible de una infracción normativa, aunque sea provocada por un “error o fallo humano”, puede tener consecuencias muy negativas para la empresa dónde se produce el incidente, no sólo por la imposición de cuantiosas sanciones económicas sino por los no menos importantes daños reputacionales y de imagen corporativa que de todo ello se deriva para la empresa.

En particular y centrándonos en el ámbito de la protección de datos personales, si la conducta realizada por “error o fallo humano” afecta a datos de personas físicas identificadas o identificables y, llegado el caso, cualquiera de estas personas presenta una reclamación ante la Autoridad de Control Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), dicho incidente podrá dar lugar a la iniciación del correspondiente expediente de solicitud de información seguido de la apertura de un procedimiento administrativo que finalice con la imposición por la AEPD de una sanción económica a la empresa cuya cuantía puede superar los trescientos mil euros de multa (300.000 €).

En este sentido, son muchas las conductas derivadas de un “error o fallo humano” que han sido denunciadas ante la AEPD provocando sanciones a empresas responsables de tratamientos de datos personales por causas tan diversas como, entregar un informe médico de una paciente a otra persona distinta; extraer de los sistemas

de la empresa información con datos personales y proporcionarlos a una persona distinta de la destinataria de la misma; o, por citar uno de los casos más recientes y de mayor multa, enviar, desde el departamento de recursos humanos, un correo electrónico con un documento pdf adjunto que contenía la nómina del destinatario de dicho email y la de 446 personas trabajadoras más de la plantilla de la empresa, dando lugar a la imposición de una sanción de cuatrocientos cincuenta mil euros (450.000 €).

En estos casos y otros similares, a pesar de alegarse “error o fallo humano”, la Autoridad de Control ha considerado una falta de diligencia debida a la hora de tratar los datos personales por no haberse adoptado las medidas de seguridad necesarias y suficientes para impedir que la conducta infractora se llevara a cabo y por vulnerarse el deber de secreto y confidencialidad respecto de tales datos; y, ello, a pesar de que en la mayoría de los casos, la empresa aportara a la AEPD las medidas técnicas y organizativas con las que contaba para cumplir con la normativa.

Por su parte, el Tribunal Supremo ha establecido diversos criterios para considerar cuándo existe imprudencia en caso de que una persona actúe sin la debida diligencia, previsión o cuidado que las circunstancias exigen y como consecuencia de esa conducta se produzca un daño o un resultado lesivo que podría haberse evitado; así, diferencia entre, “imprudencia grave”, relativa a conductas extremadamente descuidadas o negligentes donde la persona actúa de manera temeraria sin considerar los riesgos evidentes que podrían derivarse de sus acciones; “imprudencia leve”, cuando las conductas negligentes o descuidadas no alcanzan el nivel de gravedad de la imprudencia grave, teniendo las mismas mero reproche y siendo sancionadas también, como los accidentes de tráfico; y finalmente, la “imprudencia profesional”, como un tipo específico de imprudencia en el que la persona que la comete lo hace en el ejercicio de una profesión o actividad técnica que requiere un grado especial de diligencia o cuidado, teniéndose en cuenta los conocimientos que la persona

debe poseer por su profesión para reprochar esta imprudencia.

Por ello, en el ámbito profesional o laboral, teniendo en cuenta que el riesgo cero no existe y que ninguna empresa está exenta de que cualquiera de sus empleados pueda cometer un “error o fallo humano” en el uso de los datos que maneja durante el desempeño de sus funciones provocando serias consecuencias negativas para la organización, hay que ser conscientes de que todas las medidas son pocas y de que no basta con adoptar cualquier medida sino que es necesario que las medidas que se implanten, partiendo del catálogo de medidas exigidas por Ley, deben ponerse en práctica y ser lo más efectivas posible para proteger el derecho fundamental de protección de datos de las personas físicas.

A continuación, me referiré a algunas acciones (no todas), que cualquier empresa debe implantar en su organización, no sólo para intentar evitar que se produzcan imprudencias derivadas de “errores o fallos humanos” cometidos por las personas empleadas, sino lo que es igual de importante para que, en caso de producirse estos, las consecuencias legales para la empresa sean las menos dañinas posibles.

La empresa debe tener identificadas, en la correspondiente política de gobernanza de datos, a cada una las personas con responsabilidad en la gestión de los datos personales, sus roles y funciones debido a que, al producirse un incidente con datos personales, mediando o no “error humano”, hay que saber si la persona empleada tenía permiso para acceder y tratar tales datos.

Asimismo, cualquier persona con autorización para llevar a cabo el tratamiento de datos durante el desempeño de sus funciones, debe haber suscrito el correspondiente documento de confidencialidad y deber de confidencialidad respecto a dichos datos y aceptado unas normas de seguridad acordes con el nivel de riesgo para los derechos y libertades de las personas por el manejo de sus datos personales.

Igualmente, y una vez conocida toda la información derivada del incidente, habrá que analizar si hay datos personales afectados, así como la necesidad de comunicar la brecha a la Autoridad de Control y, en su caso, a las personas físicas titulares de los datos personales afectados. A tales efectos, la empresa debe disponer de un protocolo en esta materia.

Pero, además, cualquier empresa debe tener tantas políticas, procedimientos y protocolos como resulte necesario para cumplir con los principios de protección de datos, entendiendo las mismas, no como

documentos en los que simplemente se reproduce el articulado del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD), así como el compromiso de la empresa de cumplir el marco normativo, sino como conjunto de normas, pautas y principios de actuación, tanto de la empresa como de todo el personal a su cargo, para verificar que efectivamente se cumplen dichos principios creando una cultura de respeto y cumplimiento de la protección de datos. Estas políticas deben ser comunicadas al personal y puestas a su disposición públicamente ya que, ante cualquier requerimiento, la AEPD solicita la acreditación de la difusión y traslado de las políticas al personal.

A todo lo anterior, debe añadirse el aseguramiento de los daños y perjuicios que puedan derivarse para la empresa por cualquier conducta imprudente cometida por las personas que utilizan datos personales para el desempeño de sus funciones en la empresa.

No obstante, cualquiera de las medidas descritas no tendrá plena eficacia sin que la empresa disponga de planes continuos y específicos de formación al personal en materia de protección de datos, manteniendo un registro de la formación recibida por cada persona empleada.

La empresa debe tener identificadas, en la correspondiente política de gobernanza de datos, a cada una las personas con responsabilidad en la gestión de los datos personales, sus roles y funciones

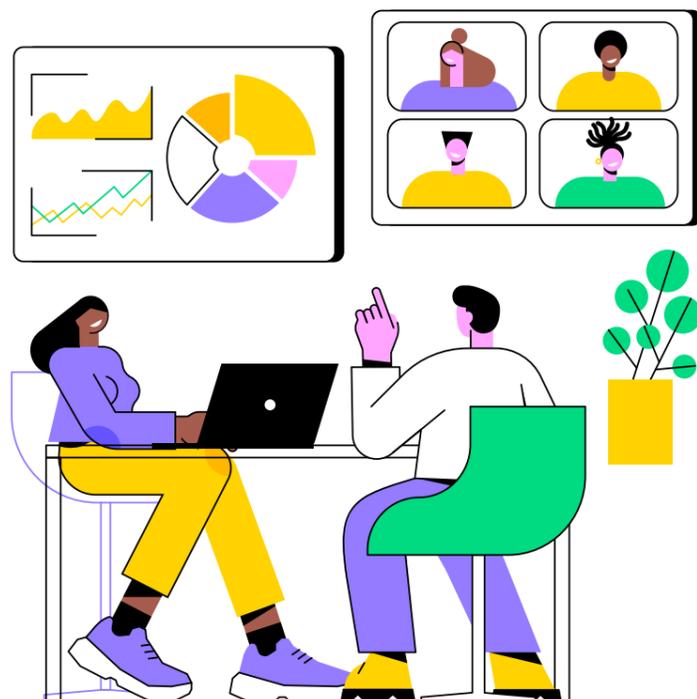
Así las cosas, sólo a partir del momento en que estas medidas hayan sido implantadas por la empresa y exigidas a las personas trabajadoras, la empresa podrá dirigirse contra cualquier persona empleada que, por su imprudencia, haya ocasionado un daño a la empresa. A este respecto, tanto la normativa laboral como la jurisprudencia en la materia contemplan la responsabilidad del empleado frente a la empresa, si bien dicha responsabilidad no podrá derivarse de simples errores o negligencia leve en el

desarrollo de sus funciones, sino que deberá ser grave o con dolo para que el trabajador sea responsable de los daños causados a la empresa. Entre las posibles sanciones para el trabajador, según el grado de imprudencia, se encuentran la amonestación, la suspensión de empleo y sueldo, el despido disciplinario o, incluso, si el daño causado a la empresa es considerable, podrán reclamarse los daños y perjuicios, bien de forma negociada con el trabajador y/o a través de una reclamación judicial.

En cualquier caso, no hay que perder de vista que la empresa es la única responsable frente a la Autoridad de Control de cualquier infracción administrativa derivada de la conducta imprudente cometida por la persona trabajadora, ya que, según la normativa sobre protección de datos personales, sólo los responsables y los encargados del tratamiento están sujetos al régimen sancionador establecido en el RGPD y la LOPDGDD.

Finalmente y como conclusión podría decirse que, a pesar de los problemas que un incidente relacionado con datos personales genera a cualquier empresa, todo “error o fallo humano” puede llegar a tener su valor, siempre que sirva para que la empresa mantenga una actitud vigilante en lo relativo a protección de datos personales y lleve a cabo una continua revisión y actualización de sus medidas de responsabilidad proactiva, tanto organizativas como técnicas, implementadas a fin de garantizar y poder demostrar, en todo momento, que sus tratamientos de datos personales son conformes y se encuentran adecuados a la normativa vigente en esta materia. ■





POR **ALBERT FERRER ARTIAGA**
IT TALENT ACQUISITION
EN CONSULTIA IT

Mi vivencia en el Foro de Empleo AUSAPE-SAP

El pasado 19 de septiembre tuve la oportunidad de asistir al Foro de Empleo AUSAPE-SAP, en el marco del I Congreso Potencial Digital, celebrado en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Cáceres.

¿Qué me motivó a participar en el Foro de Empleo AUSAPE-SAP, viajando expresamente desde Barcelona hasta Cáceres? La posibilidad de conocer el talento recién formado en SAP, gracias a la iniciativa de la Junta de Extremadura y la formación proporcionada por Experis Academy.

El objetivo del Foro de Empleo fue organizar un speed dating de entrevistas breves, de entre 5 y 7 minutos. Participaron 11 empresas para conocer a más de 70 candidatos. En mi caso, tuve la oportunidad de entrevistar a 46 de ellos. Los perfiles de los candidatos fueron muy diversos, tanto en edad como en formación y trayectoria profesional, provenientes de sectores como el financiero, logístico, agrícola y la Administración Pública.

Como IT Talent Acquisition en Consultia IT, nos interesaba identificar a futuros consultores/as funcionales de SAP en módulos como FI, CO, SD, MM y SCM. Fue igualmente relevante observar el creciente interés por la ciberseguridad en SAP por parte de algunos candidatos, un campo que seguramente adquirirá el protagonismo que demandan los tiempos actuales.

Durante la feria de empleo AUSAPE-SAP, pude ver de primera mano cómo, con el interés y la motivación adecuados, el ecosistema profesional que SAP y la Asociación de Usuarios de SAP en España, AUSAPE,

Iniciativas como ésta nos permiten abrirnos a otras regiones donde se puede encontrar talento y conectarlo con las empresas

han construido, junto con la colaboración público-privada, permite ofrecer oportunidades tanto a quienes buscan su primer empleo como a aquellos que desean reorientar su carrera. Me quedo con la sensación de que es un entorno donde el talento y la motivación por aprender se valoran tanto como la experiencia previa, creando un espacio de oportunidades para diferentes perfiles profesionales.

Iniciativas como esta nos permiten abrirnos a otras regiones donde se puede encontrar talento y conectarlo con las empresas. Pero no sólo eso, sino que también nos brindan la posibilidad de contar a medio plazo con profesionales especializados en SAP, capaces de afrontar los retos del momento.

Recomiendo encarecidamente, por último, la participación de las empresas asociadas a AUSAPE en las próximas ediciones de Foro de Empleo AUSAPE-SAP que sin duda se celebrarán por toda España. Nos esperan años intensos de trabajo y contar con este espacio es fundamental para todos. ■

Descubre al líder de soluciones SAP en España



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



minsoit

An Indra company

SEIDOR

Humanizando la Tecnología

seidor.com

Síguenos en:

