

AUSAPE



EN ESTE NÚMERO

Pag 5 - 6

AUSAPE, presente en las nuevas ediciones de los masters SAP

Pag 11 - 12

Sesión Magistral, Experiencias SAP con ChatGPT

Pag 13 - 14

Exitosas jornadas del Grupo de Trabajo Financiero sobre la Ley Crea y Crece

Somos un referente de la consultoría SAP en el mundo

Con la ayuda de nuestros expertos, nuestros clientes ya dominan el *flow digital* mediante el diseño de estrategias que responden a sus desafíos en su propio ecosistema

Los números nos avalan:

- 2700 consultores SAP
- Más de 180 M€ anuales en servicios SAP
- 21 países con práctica SAP



Escanea el QR



inetum.
Positive digital flow

Patrocinador Especial Ausape Forum 2023
Patrocinador Gold SAP Sapphire 2023

EDITORIAL

Comenzamos el curso con energía



POR DAVID GRÀCIA

Vocal de Comunicación y Web en AUSAPE.
Eugin Group.

Estimado/a asociado/a,

Nuestra asociación ha comenzado el curso con energía, programando una agenda llena de eventos y reuniones para los asociados. Desde que retomáramos la actividad a principios de septiembre, hemos organizado una docena de sesiones de los Grupos de Trabajo, con un abanico de temas que abarca desde RISE with SAP a la sostenibilidad, pasando por las novedades en el campo de los recursos humanos, el análisis y mejora de procesos o la estrategia de integración de SAP.

Podemos decir, además, que nuestra apuesta por recuperar los eventos presenciales está teniendo éxito, a la vista de los buenos datos de asistencia a las dos jornadas del grupo Financiero que tuvieron lugar en Madrid y que congregaron a unas 300 personas en total. Sin olvidar la sesión magistral de Barcelona dedicada a la inteligencia artificial, que por el interés del tema y el nivel de los ponentes, ha sido uno de los eventos más destacados del año en AUSAPE.

Además, de aquí a final de año están previstos nuevos eventos de interés, como las reuniones presenciales del grupo de Recursos Humanos que tendrán lugar en Madrid y Barcelona, o las sesiones de Sector Público que abordarán la migración a SAP S/4HANA y la gestión del capital humano. Como siempre, intentamos diseñar la agenda de nuestras reuniones de forma que incluya los temas que más interés despiertan entre los asociados en cada momento.

En el área que me ocupa, Comunicación y Web, seguiremos trabajando para transmitir toda la información que os pueda



resultar de utilidad, tanto sobre la actividad de AUSAPE como sobre otros eventos y novedades del ecosistema SAP. Para ello, continuaremos con nuestras publicaciones habituales: la Revista, el Boletín mensual, los Boletines de Convocatorias semanales..., acompañadas de la renovada página web y las redes sociales, que nos permiten informar de nuestras actividades de manera más ágil e inmediata.

Quiero aprovechar estas líneas para presentaros el nuevo formato comunicativo que hemos puesto en marcha: los Talks by AUSAPE. Se trata de una serie de entrevistas a responsables de TI, de Recursos Humanos, de Innovación... de nuestros asociados, en las que podrán hablar de los aspectos más destacados de su ámbito profesional. Se difundirán en formato podcast a través de nuestro nuevo canal en Spotify. Con los Talks by AUSAPE buscamos dar más protagonismo a los asociados, al tiempo que adaptamos nuestra oferta comunicativa a los nuevos formatos y canales que están ganando más popularidad.

Empezamos la temporada con muchas cosas que contar y nuevos medios para contarlas. Espero que nuestras actividades os resulten atractivas y os invito a permanecer atentos a nuestros canales de comunicación, donde os iremos informando de los próximos eventos.

Un fuerte abrazo.

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

COLABORADORES
Paz Linares
Ana Encinas
Aida Bautista
Carolina Abundez
Agueda García
Alfonso Hervás

DIRECCIÓN
Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN
comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL
M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME
Lantegi Batuak

AUSAPE
www.ausape.com

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

AUSAPE, octubre de 2023

AUSAPE

Pag 03

Entrevista

Pag 16

Entrevista a Francesc Terrón, Director de la Fundació Barcelona Olímpica



Caso de Éxito

Pag 18

En profundidad

Pag 24

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

El virus de la mente

Pag 36

El Hacedor

Rincón Legal

Pag 38

Nuevo marco de privacidad de datos Unión Europea-Estados Unidos

Firma invitada

Pag 32

Gracias a los Juegos y a pesar de los Juegos



03 Lantegi Batuak, 40 años generando empleo para personas con discapacidad en colaboración con AUSAPE

04 AUSAPE continúa colaborando en el impulso de la formación SAP

05 Un año más, acudimos a la entrega de los Premios Byte TI

06 Nuevos Grupos de Trabajo se sumaron a la agenda de reuniones de AUSAPE

10 La inteligencia artificial, un acelerador para el negocio

12 Más de 300 personas se reunieron en las jornadas del Grupo de Trabajo Financiero sobre la Ley Crea y Crece

14 Nuevos Asociados

Lantegi Batuak, 40 años generando empleo para personas con discapacidad en colaboración con AUSAPE



Nacida en 1983 con el objetivo de generar oportunidades laborales para las personas con discapacidad de Bizkaia, Lantegi Batuak sigue siendo, cuatro décadas más tarde, una empresa social, que pone en el centro a la persona, y cuya actividad industrial y de servicios es la herramienta para contribuir a una sociedad más inclusiva.

40 AÑOS DE ACTIVIDAD

Actualmente, Lantegi Batuak cuenta con 20 centros industriales centrados en tecnología en transformación metálica, electrónica, cableados, montajes eléctricos y soluciones logísticas y de impresión y, fruto de su diversificación, una amplia red de servicios (jardinería, limpieza, gestión documental, vending, apoyo a la dependencia) en los que desarrollan su actividad 3.179 personas.

A sus clientes, tanto empresas como Administraciones Públicas, les ofrece una completa gama de soluciones personalizadas, integradas y flexibles en la cadena de valor, diversificadas en varios sectores.



La colaboración entre AUSAPE y Lantegi Batuak nos ha permitido avanzar en materia de sostenibilidad, eliminando el uso de plástico

Lantegi Batuak genera un Valor Social Integrado de 236 millones de euros y en sus 40 años de actividad ha facilitado la inclusión sociolaboral de más de 8.500 personas.

COLABORACIÓN CON AUSAPE

La colaboración con AUSAPE comenzó en noviembre de 2022, cuando confiamos a esta organización la impresión y envío de nuestra revista, servicio que lleva a cabo el equipo de Soluciones Gráficas y de Impresión en su Centro de Sestao (Bizkaia). Desde entonces, la relación sólo puede calificarse como satisfactoria, destacando la implicación de Lantegi Batuak en los resultados de sus clientes.

La colaboración entre AUSAPE y Lantegi Batuak nos ha permitido avanzar en materia de sostenibilidad, eliminando el uso de plástico para el envío de la revista y contribuyendo así a la mejora del medio ambiente y a la reducción de la huella de carbono.

Asimismo, trabajando con esta organización contribuimos a la inclusión social y laboral de las personas con discapacidad, en línea con la dimensión social que mantiene AUSAPE. ■

AUSAPE continúa colaborando en el impulso de la formación SAP

Siguiendo su compromiso con la formación y la empleabilidad en el ecosistema SAP, AUSAPE estuvo presente en la inauguración de las nuevas ediciones de los masters SAP que impartirán EOI Andalucía, la Universidad de Valencia y la Universidad de Sevilla.



El 19 de septiembre tuvo lugar la inauguración de la tercera Promoción del Máster de SAP S/4HANA y Programa Superior de Gestión Empresarial que imparte Teknus Academy con la colaboración de la Escuela de Organización Industrial (EOI), Ibermática-Ayesa y SAP España. Este máster ofrece formación en las áreas financiera y logística, complementada con el Programa Superior en Gestión Empresarial. Está abierto a cualquier persona que quiera formarse y desarrollar su carrera en el ámbito SAP y una vez finalizado, los alumnos podrán acceder a la certificación SAP por medio de un examen. Con esta iniciativa se da respuesta a la gran demanda de consultores de SAP que existe actualmente.

El responsable de la Delegación en Andalucía, Sergio Rubio, y la directora de Operaciones de AUSAPE, Paz Linares, tomaron parte en el acto de inauguración, al que acudieron más de 100 personas. Rubio explicó a los presentes la actividad de la asociación, destacando su función de divulgación y su papel a la hora de poner en contacto a las empresas y a los alumnos de programas como el Máster de SAP S/4HANA. Linares, por su parte, comentó los objetivos y el funcionamiento del Portal de Empleabilidad de AUSAPE, en el que los profesionales cualificados y las empresas

Paz Linares transmitió unas recomendaciones a los alumnos de cara a su futura vida profesional: que permanezcan siempre actualizados y atentos a las novedades de SAP y que se apoyen en la comunidad

que buscan talento SAP tienen un punto de encuentro donde cada parte puede conocer los intereses y fortalezas de la otra, a fin de alcanzar un acuerdo de contratación beneficioso para ambas.

Paz Linares transmitió unas recomendaciones a los alumnos de cara a su futura vida profesional: que permanezcan siempre actualizados y atentos a las novedades de SAP y que se apoyen en la comunidad. Dos buenas prácticas a las que AUSAPE contribuye

gracias a su dimensión formativa y su carácter de asociación facilitadora del networking. Por parte de SAP España, participaron en el acto Anna Oró, directora de Operaciones, y Juan Pedro García, director de Training and Adoption.

AUSAPE también intervino en la presentación de la 12ª edición del Máster en Gestión de Proyectos SAP de la Universidad Politécnica de Valencia, que se celebró el 25 de septiembre. Nuestro delegado en Levante, Óscar Valor, y Paz Linares acudieron al evento, en el que nuestra directora de Operaciones expuso a los asistentes el funcionamiento de AUSAPE y de su Portal de Empleabilidad.

El Máster en Gestión de Proyectos SAP orienta la carrera profesional de los alumnos hacia uno de los perfiles más demandados del mercado: la consultoría SAP. Consta de tres fases: una docente, en la que se desarrollan los contenidos teórico-prácticos y los casos de negocio; una práctica, en la que los estudiantes se integran en el equipo de implantación de un proyecto real dentro de una empresa de consultoría, y un trabajo final, en el que se desarrolla en equipo un trabajo de consultoría con formato real.

La Universidad de Sevilla, por su parte, presentó el 27 de septiembre la séptima edición de sus masters propios Consultor

SAP en Logística y Consultor SAP en Finanzas. En el acto académico de inauguración, realizado en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, participaron Sergio Rubio y Paz Linares por parte de AUSAPE, y Juan Pedro García como representante de SAP.

Rubio dedicó su intervención a AUSAPE y la labor de la Delegación en Andalucía, mientras que Linares se centró en el Portal de Empleabilidad de la asociación, que desde su puesta en marcha hace cinco meses pone en contacto a estudiantes que han finalizado su formación en cualquiera de las soluciones de SAP con las empresas asociadas a AUSAPE, tanto clientes como partners, que requieren profesionales certificados oficialmente en los productos del fabricante.

Los masters Consultor SAP en Logística y Consultor SAP en Finanzas de la Universidad de Sevilla tienen como objetivo principal formar a consultores especializados en el software de gestión empresarial SAP y capacitarlos para obtener la certificación expedida por la compañía. Los conocimientos impartidos se centran en los módulos de Materials Management, Distribución y Producción, en el caso del de Logística, y Finanzas, Controlling y Gestión de la Tesorería y el Riesgo, en el de Finanzas. ■

Un año más, acudimos a la entrega de los Premios Byte TI

Como cada año, la revista Byte TI entregó sus premios que destacan a los productos y personalidades más relevantes de la escena tecnológica, en esta ocasión en una fiesta celebrada el 29 de septiembre en el Museo del Traje de Madrid. Y como ya es tradición, AUSAPE quiso estar presente en la ceremonia. Nuestro vocal de Oficina y Personal, Fernando de la Fuente; los coordinadores de los grupos de trabajo Financiero y de Sector Público, Sara Antuña y José Javier Mediavilla; la directora de Operaciones, Paz Linares, y la nueva directora de Relaciones Institucionales, Ana Encinas, acudieron al evento estrella de uno de los socios mediáticos más relevantes de nuestra asociación. Allí tuvieron ocasión de conversar de forma distendida con el director general de MKM Publicaciones, editora de Byte TI, Nacho Sáez, y con Juan Pedro García, director de Formación de SAP España, entre otras personalidades del ámbito tecnológico y empresarial.

Como en anteriores ediciones, varios asociados de AUSAPE se encontraron entre los galardonados. Es el caso de Telefónica, que fue elegida Empresa TIC del Año; Viewnext, Mejor Empresa en Sostenibilidad, y Amazon Web Services (AWS), Mejor Proveedor Cloud. Cepsa fue premiada por su Innovación para el Negocio



bajo un Modelo de Consumo IT On Premise Flexible o de Nube Privada, mientras que Metro Madrid recibió el galardón al Mejor Proyecto de Gestión del Dato en Transporte Público, y Exolum el de Mejor Proyecto de Globalización de Soporte de Usuario y Operación de Infraestructuras.

Los Premios Byte TI 2023, que este año han reconocido a un total de 23 productos, proyectos, empresas, soluciones y personas, destacaron también la labor de Alberto Granados, presidente de Microsoft España, como Personalidad del Año. El resto de galardones fueron a parar a Beatriz Díaz (directora de Marketing de Samsung España), Ariadna Hernández (directora de Comunicación de la división española de Cisco), Teresa Calella (CIO de Banca March), Javier Torres (CISO de Allfunds Bank), Accenture, Ivanti, Emetel, Madrid Digital, el Liceo Europeo, Iryo, la Secretaría General de Administración Digital, Commvault, Zoom, el software de gestión empresarial Solmicro ERP de Zucchetti, la impresora Lexmark CX625 ADHE y el monitor Philips 45B1U6900CH. ■

Nuevos Grupos de Trabajo se sumaron a la agenda de reuniones de AUSAPE

Durante el mes de septiembre y la primera semana de octubre, la actividad de AUSAPE ha retomado el pulso con numerosas reuniones, presenciales y online, que se sumaron a los eventos del Grupo de Trabajo Financiero y la Sesión Magistral Experiencias SAP con ChatGPT. Así, durante estas semanas hemos asistido a las reuniones de los grupos de SAP S/4HANA, Recursos Humanos, BTP, Sostenibilidad y Soporte y Mantenimiento, junto a una sesión específica sobre SAP Signavio y la jornada de la Delegación de Levante.



SAP S/4HANA

La reunión del Grupo de Trabajo de SAP S/4HANA tuvo lugar el 12 de septiembre en las oficinas de AUSAPE en Madrid y estuvo presentada por Gerard Pasán, coordinador del grupo. El encuentro constó de dos partes diferenciadas. En la primera, de carácter más teórico, los especialistas de SAP abordaron aspectos relacionados con RISE, como el concepto de FUEs, el modelo de gobierno de RISE with SAP y los pasos del proceso y las mejores prácticas a la hora de preparar el paso a RISE. En la segunda parte de la sesión, Convista realizó un análisis económico de las alternativas a nivel de infraestructura, funcionalidad y contratación para la toma de decisiones en la transición a RISE with SAP, acompañado de un repaso a las principales ventajas e inconvenientes de RISE. Para concluir, mostró de manera práctica cómo convertir todo ello a factores económicos, basándose en el caso real de un análisis hecho con un cliente.

RECURSOS HUMANOS

El regreso a la actividad del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos trajo consigo una sesión online especial, el día 13 de septiembre, en la que se informó a los asistentes de las actualizaciones que

ha llevado a cabo SAP en respuesta a los cambios legales en este ámbito. Tras la presentación de Miguel Ángel Gámez, coordinador del grupo en Madrid, Rafael Schiavoni, desarrollador en SAP HCM España, comenzó exponiendo los últimos cambios anunciados en el Boletín RED 12/2023 y los establecidos por la Agencia Tributaria. Además, el Equipo de Desarrollo de HCM de SAP España abordó de forma más específica las modificaciones legales y las actualizaciones efectuadas por SAP en diversos aspectos relacionados con los recursos humanos: contratos en alternancia, embargos, layouts de contrato, la integración del soporte para el fichero FIE, la visualización del fichero CTR de Consulta de Trabajadores Rectificados y la protección de retroactividad en nómina. Asimismo, dio algunas instrucciones para cerrar incidentes y evitar que se cierren automáticamente y respondió a las dudas y preguntas de los asistentes.

SAP SIGNAVIO

Con el fin de conocer mejor las capacidades de SAP Signavio Process Insights Transformation Suite y comprender la manera en que ayuda a las organizaciones a transformar y potenciar sus procesos, AUSAPE y SAP prepararon el 26 de septiembre un webinar

SAP Process Insights es una solución plug-and-play disponible para todos los sistemas ERP y S/4HANA que proporciona una visión 360° de los procesos, facilitando detectar, comprender y corregir ineficiencias

dedicado al análisis y la mejora de los procesos con SAP Process Insights. Nicolás Piccagli y el resto del equipo de SAP Signavio para Latinoamérica explicaron brevemente qué es SAP Signavio y, más específicamente, en qué consiste la solución de minería de procesos SAP Process Insights. Se trata de una solución plug-and-play disponible para todos los sistemas ERP y S/4HANA que proporciona una visión 360° de los procesos, facilitando detectar, comprender y corregir ineficiencias. Los expertos de SAP condujeron un workshop dinámico, en el que ejecutaron junto a los asistentes un ejercicio enfocado en el proceso de compras con el objetivo de mejorar de forma continua dicho proceso. Para concluir, Jaume Manero, director de Intelligent Enterprise de T4S Advance, habló de cómo usar SAP Signavio en el paso a S/4, la mejora de procesos sin reingeniería, la mejora continua de procesos y la reingeniería de los mismos.

BTP: INTEGRACIONES CON SAP INTEGRATION SUITE

El Grupo de Trabajo de BTP de AUSAPE y SAP organizaron conjuntamente el 28 de septiembre una sesión presencial en las oficinas de la compañía en Madrid, para abordar las posibilidades de integración de SAP Integration Suite. Tras la bienvenida de César Martín, Digital & Technology Expert en SAP, David Ruiz Badía, coordinador del grupo de trabajo, presentó la sesión explicando a

los asistentes el funcionamiento y actividad del grupo y dio paso a Carles Viaplana, del equipo de Preventa de Business Technology Platform, que expuso la estrategia de integración de SAP.

SAP Integration Suite es una serie de servicios basada en hyperscalers que da respuesta a las necesidades de integración con aplicaciones SAP, apps de terceros, plataformas gubernamentales y partners B2B. El catálogo de servicios abarca API Management/Graph, Cloud Integration, Event Mesh, Integration Advisor/TPM, Open Connectors y Migration Assessment. Viaplana recomendó moverse de PI o PO a SAP Integration Suite, ya que esta permite construir integraciones con más facilidad que en las plataformas clásicas, es más flexible y más escalable. Para ayudar a los usuarios a planificar la migración, SAP ofrece distintos servicios y herramientas: Migration Factory, Migration Assessment, Migration Tooling e Integration Suite Testing Service.

En la segunda parte de la reunión, explicó el nuevo runtime de Integration Suite: la SAP Edge Integration Cell, cuya liberación está prevista en breve. Básicamente es un runtime de extensión de Integration Suite, a través del cual pasan los datos de apps SAP a aplicaciones no SAP on premise. Para concluir, la consultora Syniti, especializada en datos, presentó tres casos reales de integración: de SAP SuccessFactors con la plataforma de Syniti, de Salesforce desde SAP ERP y el paso de PO a Integration Suite.

LA SOSTENIBILIDAD COMO UNA APUESTA ESTRATÉGICA

El Grupo de Trabajo de Sostenibilidad contó con la presencia del movimiento B Corp para su sesión online del 28 de septiembre, en la que se planteó cómo las empresas pueden adherirse a los objetivos de desarrollo sostenible de una manera amigable y formando una comunidad. Ignacio Vicente, coordinador del grupo, presentó a Lucas Hunter, responsable del área de Standards & Impact Programs de B Corp en España, quien explicó qué es y cómo trabaja B Corp. Se trata de un movimiento global de empresas comprometidas con la sostenibilidad que ya cuenta con más de 7.000 compañías certificadas –220 de ellas en España– y desarrolla estándares y herramientas de evaluación para que los negocios puedan entender cuál es el impacto



ambiental de sus actividades y cómo pueden mejorarlo. Alicia Alegret, B Corp corporate officer de la compañía alimentaria Delafruit, que forma parte de B Corp, explicó a los asistentes su experiencia como integrante del movimiento.

SOPORTE Y MANTENIMIENTO

El webinar del 3 de octubre del Grupo de Trabajo de Soporte y Mantenimiento sirvió como introducción a la nueva herramienta Kernel Snapshot Analyzer, creada para analizar sistemas ABAP. La sesión, presentada por el coordinador del grupo, Sergio Sánchez-Carnerero, estuvo dirigida a personal técnico de los clientes y partners de SAP. Mercedes Fernández, del equipo de SAP Product Support, presentó Kernel Snapshot Analyzer, creada como respuesta a los desafíos que presentan los sistemas ABAP: lentitud, detenciones repentinas, bloqueo de los procesos de trabajo, cuellos de botella... Esta herramienta basada en Java, que integra más de 40 analizadores, visualiza los errores, proporciona informes acerca de lo que sucedía en el sistema cuando se produjo el incidente, permite chequear la configuración de perfiles y parámetros, automatiza el análisis y muestra a los usuarios una solución o un plan de acción directamente en su informe. Fernández presentó una demo de Kernel Snapshot Analyzer, en la que se pudieron seguir los distintos pasos para usar la herramienta, y mostró tres casos reales de uso ante diferentes problemas.

El webinar del 3 de octubre del Grupo de Trabajo de Soporte y Mantenimiento sirvió como introducción a la nueva herramienta Kernel Snapshot Analyzer, creada para analizar sistemas ABAP



DELEGACIÓN DE LEVANTE

La Delegación en Levante de AUSAPE, coordinada por Óscar Valor, organizó el 3 de octubre en la Fundación Universidad-Empresa de Valencia una jornada dedicada al licenciamiento SAP, a la que asistieron más de 30 personas.

La ponencia de Fernando Aguilar, socio director de MatchPoint, suscitó gran interés entre todos los asistentes. En ella, explicó los fundamentos del licenciamiento SAP y la importancia de realizar una gestión activa como vía para optimizar los costes y minimizar los riesgos, dada su complejidad. Incidió en la importancia de mapear cada producto con su contrato de compra y de conocer el uso de cada producto. De cara a abordar la migración del contrato de licencias a SAP S/4HANA perpetuo o RISE antes del fin de mantenimiento de ECC, señaló que MatchPoint cuenta con una metodología ampliamente probada, que incluye un análisis detallado de los diferentes escenarios posibles, así como el asesoramiento y acompañamiento en el proceso de negociación.

La visión jurídica de la relación contractual con SAP y los procesos de auditoría estuvo a cargo de Cristina Villasante, socia de TMT, y Alejandro Touriño, Managing Partner, de la firma jurídica especializada en TI Ecija. Ambos mostraron casos reales de asuntos precontractuales, license compliance y buenas prácticas en la gestión de la notificación y ejecución del procedimiento de auditoría, que suscitaron un debate con preguntas e intervenciones de los asistentes.

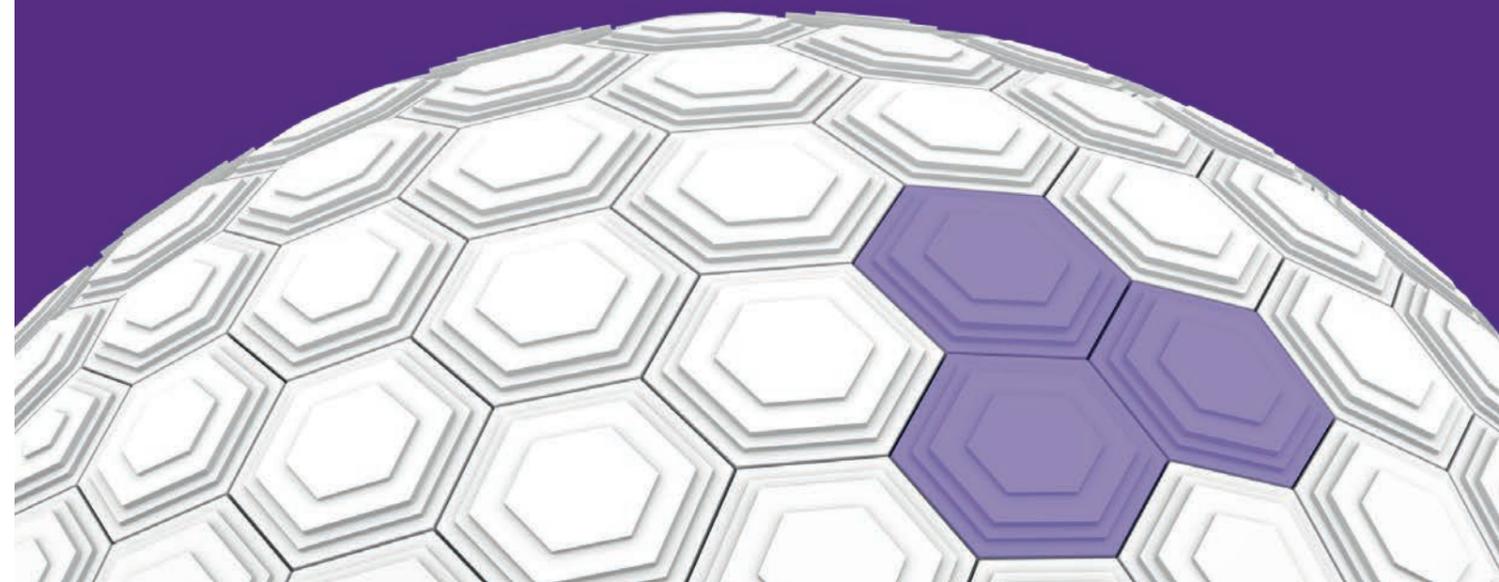
Además de Óscar Valor, por parte de AUSAPE estuvieron presentes Aida Bautista, responsable de Dinamización de Grupos de Trabajo, Relaciones Internacionales y Comunicación, y Ana Encinas Lorite, la nueva directora de Relaciones Institucionales, quien tuvo unos minutos para saludar a los asistentes. Encinas señaló que la asociación valora muy positivamente esta reunión por los importantes insights que deja en la comunidad de usuarios de SAP y anima a seguir en esta línea en próximas convocatorias, haciendo un llamamiento a todos aquellos clientes de SAP en la región de Levante que aún no conocen AUSAPE a ponerse en contacto para formar parte de la asociación. ■



-SAP RISE & SAP S/4HANA-

*somos
la solución*

look@spinnerIT.com | www.spinnerIT.com



La inteligencia artificial, un acelerador para el negocio

Si hablamos de tecnologías innovadoras, la que acapara más conversaciones en este momento probablemente sea la inteligencia artificial. Por ello, el área de Innovación de AUSAPE, coordinada por Nacho Santillana, quiso dedicarle una nueva Sesión Magistral, que con el título Experiencias SAP con ChatGPT, reunió a expertos de diversos ámbitos el 4 de octubre en el Museo Olímpico de Barcelona.



Francesc Terrón, director de la Fundació Barcelona Olímpica, dio la bienvenida a las cerca de 70 personas que asistieron a una jornada en la que se intentó abrir la inteligencia artificial a nuevas perspectivas que integren la visión tecnológica con la de negocio y con la dimensión humana. Terrón resaltó que el deporte en Cataluña siempre ha estado muy ligado a la innovación, incluyendo la innovación tecnológica, en los materiales, la ropa deportiva o los deportes de motor. Ya en los Juegos Olímpicos de Barcelona '92 se empleó un prototipo de coche eléctrico que acompañó la prueba de maratón y el recorrido de la antorcha olímpica.

El director de Innovación de SAP España, Jesús Martínez-León, analizó en su ponencia el impacto de la inteligencia artificial en el mundo de los negocios, centrándose en la alianza de SAP con Microsoft y otros muchos partners para construir el futuro de la IA y los datos abiertos para las empresas. Con este modelo de cocreación, aspiran a dar cada vez más servicios a las compañías, no sólo desde SAP sino con un número creciente de partners con los que mantiene alianzas. Asimismo, incidió en el papel que puede jugar la IA, a través de las soluciones de SAP, para generar eficiencia, elevar la productividad y mejorar la rentabilidad de los negocios.



La sesión Experiencias SAP con ChatGPT contó además con la participación de varios partners de AUSAPE. Jesús Otero, director de Innovación, y Javier Torrijos, responsable de SAP Transformation & Application Management Services, en Inetum España, presentaron un caso práctico de la aplicación de la inteligencia artificial a los procesos de negocio SAP, enfocado en la facturación y la gestión de pedidos. En la demostración se pudo ver cómo el uso de un sistema de IA multiplica la eficacia y la velocidad de procesamiento.

Por parte de T4S, su director de Intelligent Enterprise, Jaume Manero, profesor de Inteligencia Artificial especializado en Machine y Deep Learning, expuso cómo el AiA SAP, Asistente de Inteligencia Artificial para SAP, puede orientar a las organizaciones en uno de los desafíos que plantea el desarrollo de la IA. Concretamente, el de saber elegir, de entre los miles de aplicaciones de IA que existen en ámbitos como medicina, arquitectura, arte..., las que mejor responden a las necesidades de la compañía.

Rubén Alvarado, Technical Specialist en Microsoft, mostró casos prácticos de integración con SAP y los desarrollos de Open AI. SAP ha adoptado recientemente la IA generativa de Microsoft y Open AI, mientras que la corporación estadounidense dispone del Microsoft AI SDK, diseñado para proporcionar herramientas a los desarrolladores en SAP ABAP con las que crear aplicaciones para la empresa inteligente basadas en tecnologías de inteligencia artificial.



Rubén Alvarado, Technical Specialist en Microsoft, mostró casos prácticos de integración con SAP y los desarrollos de Open AI



La dimensión más humana de estas tecnologías vino de la mano de Juan Ignacio Rouyet, experto en tecnología y humanismo, y David Escamilla, comunicador y escritor, que mantuvieron una conversación bajo el tema "Más allá de los tópicos de la Inteligencia Artificial". En ella, intentaron desmontar una decena de tópicos muy frecuentes a la hora de hablar de la IA: si superará a la inteligencia humana, si nos quitará el trabajo, si su desarrollo supondrá un cambio en las relaciones entre países... Siempre desde una perspectiva humanista y poniendo el foco en la importancia del ser humano.

Para concluir, los asistentes disfrutaron de una visita guiada al Museo Olímpico de Barcelona, en la que contemplaron multitud de objetos -uniformes, material, trofeos, medallas, documentos gráficos y audiovisuales- relacionados con los Juegos Olímpicos de Barcelona, pero también con todos los deportes olímpicos y no olímpicos: motor, ciclismo, atletismo, baloncesto, boxeo, esquí, fútbol, gimnasia, hockey, natación... Terrón comentó que, siendo fieles a la citada relación entre deporte e innovación, el Museo tiene intención de abrir una nueva sección dedicada a los e-sports. ■

Más de 300 personas se reunieron en las jornadas del Grupo de Trabajo Financiero sobre la Ley Crea y Crece



Para el Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE, septiembre ha sido un mes de intensa actividad. El grupo coordinado por Sara Antuñano celebró dos jornadas en Madrid con la Ley de Creación y Crecimiento de Empresas, más conocida como Ley Crea y Crece, como tema principal. En las reuniones, que sumaron una asistencia total de 311 personas, participaron expertos del Ministerio de Economía y la Agencia Tributaria, de las firmas EY y Auren, y de diversos partners de AUSAPE: Inetum, Seidor, OpenText, Semantic Systems, Sothis, Brait, Cuviv y Stratesys.



Una preocupación a la que algunos partners de AUSAPE intentan dar respuesta con sus soluciones que contemplan la facturación electrónica, que presentaron durante la reunión

electrónica, más sencilla y dirigida principalmente a las empresas de menor tamaño, profesionales y autónomos. Las plataformas privadas deberán enviar una copia de cada factura a la pública, a fin de que la administración tributaria pueda monitorizar las operaciones y pagos. También deberán realizar una comunicación adicional de pagos de facturas a la AEAT a través del Suministro Inmediato de Información (SII).

Beraza, Antuñano y Rufino de la Rosa, socio de Global Compliance and Reporting en EY, tomaron parte en una mesa redonda abierta a los asistentes. De la Rosa comentó la preocupación existente en las áreas fiscales y tecnológicas de las empresas ante la entrada en vigor de la facturación electrónica. La adaptación de las plataformas de facturación internas, la conexión con la solución pública, la integración con el SII o la necesidad de remitir copias de las facturas a la solución pública destacan entre las principales preocupaciones.

Una preocupación a la que algunos partners de AUSAPE intentan dar respuesta con sus soluciones que contemplan la facturación electrónica, que presentaron durante la reunión. En el caso de OpenText, su catálogo de soluciones está encabezado por VIM (Vendor Invoice Management), que incluye funciones de captura,

La primera de las dos jornadas tuvo lugar el 5 de septiembre en la Facultad de Turismo y Comercio de la Universidad Complutense de Madrid y estuvo patrocinada por Inetum. Iker Beraza, vocal asesor del Ministerio de Economía y Transformación Digital, informó del estado actual del proyecto de implantación de la facturación electrónica B2B en España, establecido en la Ley Crea y Crece, que entrará en vigor en 2024. Beraza aseguró que la facturación electrónica ayudará al crecimiento de las empresas, agilizando el pago a proveedores, reduciendo la necesidad de circulante, ahorrando costes y liberando recursos para la inversión y contratación de nuevo personal.

Según explicó, el sistema de facturación electrónica se compondrá de dos subsistemas: las plataformas privadas que usan proveedores y clientes, y una solución pública de facturación

archivado y gestión documental, mientras que Semantic Systems ofrece la solución web Repron DPA de digitalización de procesos administrativos. Por su parte, Inetum detalló los tipos de proyectos existentes para adaptar los procesos de emisión y de recepción de facturas a la nueva ley e incidió en el valor añadido que se busca en esta adaptación, en términos de automatización, eficiencia y control de facturas.

La extensión de SAP DRC a las soluciones de factura electrónica protagonizó la ponencia de Sothis. En cuanto a Brait, analizó diversas claves para elegir entre una solución pública o una plataforma privada a la hora de emitir facturas electrónicas y presentó su solución Invictia, que permite conectar con plataformas privadas a la vez que se integra con portales de proveedores y gestores documentales. Por último, Cuviv y Cuatrecasas explicaron cómo la firma de abogados gestiona la facturación electrónica de todas sus filiales regionales con la solución estándar SAP DRC.

LOS DESAFÍOS DE LA LEY CREA Y CRECE... Y DE VERIFACTU La segunda reunión se celebró el 27 de septiembre en la Facultad de Comercio y Turismo de la UCM, con el patrocinio de Seidor, y combinó las soluciones orientadas a cubrir los requisitos que impondrá la Ley Crea y Crece con una explicación del estado actual del sistema de facturación Verifactu. Desde la Agencia Tributaria, Javier Hurtado, director del Departamento de Inspección Financiera y Tributaria, y José Borja, director del Departamento de Informática Tributaria, enfocaron Verifactu y la factura electrónica establecida por la nueva ley desde el punto de vista legal y normativo.

Así, mientras Verifactu se refiere a los empresarios y profesionales que facturen menos de 6 millones de euros, abarcando las facturas B2B y B2C, la facturación electrónica obligatoria establecida en la Ley Crea y Crece afecta a todos los empresarios y profesionales del ámbito B2B. El primero comprende sólo la emisión de facturas, mientras que la segunda establece obligaciones en la emisión, recepción e información de periodos de pago.

Hurtado y Borja también explicaron las distintas opciones del futuro sistema español de facturación electrónica, donde o bien se envía la factura a la Solución Pública de Facturación, o bien se utiliza una plataforma privada, que la reenvía a la Solución Pública y esta a su vez la remite a la plataforma privada de la empresa receptora. También puede usarse un modelo de plataformas



privadas, que añaden datos extra que enriquecen la factura y los intercambian entre ellas además de remitir una copia a la solución pública.

Desde SAP, su Localization Product Manager, Francisco Hurtado, repasó las novedades de su localización para España. En la parte de sostenibilidad, se hallan las relacionadas con el nuevo impuesto al plástico, la solución SAP RDP y el soporte para la Responsabilidad Ampliada del Productor de Producto. Asimismo, Hurtado destacó el Manage Electronic Documents y los Consistency Checks. El primero es una nueva funcionalidad en S/4 con utilidades como la notificación automática de errores en documentos electrónicos. Los segundos son un entorno creado para comprobar si hay discrepancias entre los documentos disponibles en los sistemas de la compañía y los que están en poder de la administración tributaria.

Por parte de Seidor, se mostraron el add-on e-Invoicing for SAP by Seidor, dividido en dos productos: para emisión y para recepción de facturas, y la solución Seidor-REF para el registro electrónico de facturas en el sistema de control de ingresos TicketBAL. Esta permite enviar en tiempo real el conjunto de declaraciones sobre servicios web oficiales de las Diputaciones Forales y el Gobierno Vasco y dispone de funciones de verificación e informes de seguimiento y control. Todo ello en el marco de una arquitectura homogénea y flexible, dentro del entorno SAP.

A continuación, Ignacio Vicente, coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad, dio paso a Rodrigo Gómez, socio responsable del área de Sostenibilidad y Cambio Climático de la firma Auren, que explicó en qué consiste la taxonomía verde de la Unión Europea. Esta establece unos requisitos para determinados sectores que indican a los inversores si las actividades de una empresa son sostenibles, basándose en aspectos como la eficiencia energética, las emisiones, el consumo de recursos o cuestiones sociales. Esto plantea retos, pero también oportunidades para las compañías.

Finalmente, Stratesys dio a conocer su enfoque para cubrir los requerimientos derivados de la Ley Crea y Crece. La firma da cobertura a todos los productos de SAP a los que afecta la nueva norma -Ariba, Fieldgrass, DRC...- y tiene comunicaciones directas con diversas plataformas privadas. Además, dispone de su propia herramienta, Fiscus, que se divide en dos módulos: Fiscus Messaging, orientado a la emisión y la comunicación con la Administración tributaria, y Fiscus Incoming, que integra las facturas desde todo tipo de fuentes de datos. ■





NUEVOS ASOCIADOS

En este número damos la bienvenida a:

NUEVOS ASOCIADOS



"Garantizamos seguridad y calidad en nuestros productos mediante controles diarios en laboratorio propio. Priorizamos la sostenibilidad ambiental al seleccionar proveedores y contar con certificación ISO 14001. Valoramos la seguridad y salud de nuestros colaboradores y buscamos mejorar la calidad nutricional de nuestros productos para el consumidor. Nuestro compromiso se centra en la seguridad alimentaria, calidad, sostenibilidad y bienestar de las personas."

ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



"ALDI es una de las principales cadenas de supermercados de España, con un modelo de negocio basado en el descuento. La entrada de ALDI en el mercado español se produjo en 2002 y actualmente cuenta con más de 400 tiendas y más de 7.000 empleados. ALDI orienta su actividad en ofrecer productos de alta calidad al mejor precio, que obtiene comprando a los mejores proveedores locales, estatales e internacionales y mediante sus marcas propias, que representan el 86% de su surtido y cuyos estándares permiten mantener la mejor relación calidad."

"Normon es un laboratorio farmacéutico español con más de 85 años de historia. Líder en medicamentos genéricos en España, cuenta con una de las mayores plantas de fabricación de medicamentos en Europa y una plantilla de más de 2.700 profesionales."



" La SGISE es una empresa pública de la Generalitat Valenciana que tiene como objetivo la gestión de medios personales y materiales que se derivan de los servicios de extinción de incendios forestales y de las emergencias que se producen en la Comunitat Valenciana. Actualmente cuenta con más de 950 trabajadores y atiende a más de 4000 emergencias anuales."

COLABORADORES ESPECIALES:

"El Grupo Global Omnium es un referente nacional e internacional especializado de manera eficiente en los diferentes procesos del Ciclo Integral del Agua, un sector en el que se ha forjado una trayectoria de éxito gracias a la innovación, desarrollando diversas líneas de negocio complementarias que generan las sinergias adecuadas para optimizar los recursos hídricos."



"LRS, multinacional de Software Certificado por SAP, garantiza que los procesos críticos SAP en todo el mundo no se interrumpan por problemas de impresión. LRS garantiza la entrega de documentos segura y cifrada con feedback a SAP de que la impresión ha sido correcta para cualquier dispositivo hardware de impresión de cualquier tipo, eliminando servidores de impresión y VPNs. LRS acelera la ejecución de proyectos SAP con un 30% de ahorros en tiempos del equipo de SAP Basis."

"Reconocidas empresas como Asics y la líder mundial en semiconductores ASML confían desde hace años en Swap Support, especialistas en alojamiento y soporte integrado de sistemas de gestión del rendimiento, reporting financiero e inteligencia de negocios (BPC, SAC, Group Reporting). Sus casi 40 consultores técnicos/financieros, conforman un Servicedesk proactivo y multilinguaje, que supera siempre los niveles de servicio más exigentes."



"Guillén Group, negocio fundado en 1895, ha evolucionado a lo largo de la historia hasta especializarse en la fabricación de semirremolques. Cercano, elegante y resistente, la marca Guillén es una perfecta combinación del gran activo humano y las nuevas tecnologías. En el año 2022, comenzó el año firmando un acuerdo con Wielton Group y TIP Group, dos de los grupos empresariales más grandes del mundo, en cuanto a fabricación y alquiler de semirremolques."

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

ENTREVISTA A FRANCESC TERRÓN, DIRECTOR DE LA FUNDACIÓ BARCELONA OLÍMPICA



“Intentamos que esté representada toda la historia del deporte a través de los años”

Inaugurado en 2007, el Museo Olímpico de Barcelona recoge cronológicamente la historia de todo el deporte, olímpico, paralímpico y no olímpico, desde ciclismo a deportes de motor, pasando por atletismo, baloncesto, boxeo, esquí, fútbol, gimnasia, golf, hockey o natación.

El museo cuenta con secciones como el Hall of Fame, donde se ven imágenes de todos los Juegos Olímpicos y de todos los deportes, o el espacio dedicado a Barcelona 92, en el que están expuestos los elementos más significativos de los Juegos de Barcelona: la flecha que se lanzó al pebetero, las antorchas o elementos de la ceremonia inaugural. También el espacio Juan Antonio Samaranch, que recoge la colección particular que el que fuera presidente del Comité Olímpico Internacional (COI) donó a la ciudad de Barcelona, y un apartado dedicado a los deportes de motor, para concluir con la muestra de todos los carteles de la historia de los Juegos Olímpicos y la exposición temporal que cambia cada seis meses. La Fundación Barcelona Olímpica tuvo la gentileza de ceder las instalaciones del Museo

a AUSAPE para celebrar la Sesión Magistral Experiencias SAP con Chat GPT, y su director, Francesc Terrón, conversó con nosotros sobre la historia, los fondos y los objetivos del Museo.

HABLEMOS UN POCO DEL ORIGEN DEL MUSEO. ¿CUÁNDO NACE? ¿Y POR QUÉ?

La Fundación Barcelona Olímpica nace en el año 1993, justo un año después de la finalización de los Juegos Olímpicos. A diferencia de muchísimos eventos, los Juegos Olímpicos de Barcelona 92 tuvieron un superávit económico y con los fondos del superávit se creó la Fundación Barcelona Olímpica. En un principio estaba la Galería Olímpica, un espacio expositivo en el propio Estadio Olímpico donde se exponían los elementos más importantes de Barcelona 92.

"La Fundación Barcelona Olímpica nace en el año 1993, justo un año después de la finalización de los Juegos Olímpicos. A diferencia de muchísimos eventos, los Juegos Olímpicos de Barcelona 92 tuvieron un superávit económico y con los fondos del superávit se creó la Fundación Barcelona Olímpica"

Posteriormente se vio la necesidad de hacer un Museo Olímpico y del Deporte con una categoría importante y en el año 2007 se inauguró el Museo actual, en la montaña de Montjuic.

¿QUIÉN COMPONE LA FUNDACIÓN?

La Fundación Barcelona Olímpica tiene cuatro patronos institucionales fundacionales, que son el Ayuntamiento de Barcelona, la Generalitat de Cataluña, el Estado español, a través del Consejo Superior de Deportes, y el Comité Olímpico Español. Y aparte hay patronos individuales: desde el primer día está Josep Miquel Abad, consejero delegado del Comité Organizador de los Juegos; está también Enric Truñó, que fue regidor de Deportes; Julio Pernas, antiguo director de la Fundación; María Teresa Samaranch, hija del presidente Samaranch; Beatriz Ferrer-Salat, y Pere Miró, como patrón honorífico.

TENÉIS UNOS FONDOS MUY INTERESANTES Y QUE ABARCAN TODOS LOS DEPORTES, ¿VERDAD?

Intentamos que esté representada toda la historia del deporte a través de los años. Por ejemplo, tenemos el primer trofeo de fútbol, la Copa Macaya, y vamos añadiendo a la colección las últimas piezas. Hay elementos míticos de este museo como la bicicleta con la que Indurain ganó el Tour, la moto de Ángel Nieto, los esquís de Blanca Fernández Ochoa, las zapatillas de Pau Gasol y las de Michael Jordan, las 23 medallas que ha ganado Ona Carbonell durante su carrera deportiva en campeonatos del mundo... Y por ejemplo, la primera silla de deporte adaptado que hizo

el Instituto Guttmann. Aquí hacemos un taller muy importante de deporte paralímpico para que los niños aprendan sobre los deportes para cualquier tipo de personas. Como veis, hay una pieza de cada deporte.

También hay un espacio que se llama Pioners, con elementos del nacimiento del deporte en Cataluña, que recoge la historia del deporte catalán desde sus inicios. Por ejemplo, un cartel original de la Olimpiada Popular que se realizó en el año 36 en Barcelona y fotos del primer gran evento deportivo que se hace en el Estadio Olímpico, que fueron los Juegos del Mediterráneo en 1955.

¿TENÉIS UN APARTADO DE E-GAMES TAMBIÉN?

Va a haber un espacio de e-games. Siempre hay una gran discusión sobre si son deporte o no son deporte, pero el COI los ha puesto en su programa y yo no voy a contradecir al COI. Por lo tanto, estamos remodelando un espacio para dedicarlo a e-games.

¿Y EL ESPACIO OLÍMPICO?

Este espacio lo hemos remodelado. Aquí se explica la historia de los Juegos Olímpicos. Aquí están todas las antorchas olímpicas que tenemos; nosotros tenemos muchas y cada vez que hay unos Juegos adquirimos la antorcha y la medalla. También los trajes de natación sincronizada y dos medallas de las medallistas españolas de los Juegos Olímpicos de 2012.

Y luego está el leitmotiv de la Fundación, que son los Juegos Olímpicos de Barcelona 92. En este espacio tenemos desde la tabla de Carl Lewis y la valla de la prueba firmada por los medallistas, a la bicicleta con la que se llevó la antorcha o la flecha de Rebollo con la que se encendió la llama olímpica. Otra cosa muy importante es la caja de la candidatura que se llevó a Lausanne en el año 86, con toda la documentación de la candidatura de Barcelona, y las votaciones.

O SEA, QUE ADEMÁS DE REUNIR FONDOS, HACÉIS MUCHA DIFUSIÓN.

Sí. Tenemos también pantallas interactivas con la historia de todos los Juegos Olímpicos; hemos reprogramado todos los elementos interactivos y antes de que acabe el año los tendremos disponibles. El Espacio Olímpico se va a remodelar porque vamos a ponerle más interactivos, más imagen, más vídeos. Las cosas evolucionan, hoy en día el concepto museístico es distinto que hace 20 años.

El año pasado, en el proyecto de 30º aniversario de los Juegos de Barcelona, hicimos un proyecto de memoria oral con los protagonistas de los Juegos: deportistas, diseñadores... Os invito a que vayáis a la web de la Fundación Barcelona Olímpica, donde están colgadas las grabaciones que hicimos. ■



Quimi Romar apuesta por SAP y SEIDOR para aprovechar toda la potencia del dato

POR **JUAN MIGUEL ROCHE**
Gerente de Consultoría en SEIDOR

La compañía ha implementado varios módulos integrados en SAP S/4HANA con los que ha mejorado la planificación de la producción, la gestión de costes y la obtención de analíticas.

Fundada en 1968, **Quimi Romar** es una empresa consolidada que pertenece al grupo **Romar Global Care** con 50 años de experiencia dedicados al sector de la droguería y la perfumería. Pese a que comenzó siendo una empresa familiar, en la actualidad cuenta con más de **400 empleados** y un catálogo de más de **800 referencias** distribuidas en casi **40 categorías** diferentes dentro de la droguería y la perfumería, lo que la ha convertido en una empresa de referencia en el mercado a nivel mundial con productos que se utilizan a diario en **más de 70 países**.

Inmersos en un proyecto de transformación digital, Quimi Romar tenía como objetivo mejorar el control y la gestión de todas

Inmersos en un proyecto de transformación digital, Quimi Romar tenía como objetivo mejorar el control y la gestión de todas sus operaciones, así como la conexión de la fábrica con sus proveedores y clientes



La compañía realizó este proyecto de la mano de SEIDOR por su amplia experiencia en el sector. Al ser su partner tecnológico de confianza, conocen todos los procesos de la compañía (productivos, comerciales, de aprovisionamiento, integración con proveedor y cliente, etc.) con lo cual ha sido fácil desarrollar el proyecto y trasladar su manera de trabajar a la herramienta.

sus operaciones, así como la conexión de la fábrica con sus proveedores y clientes. Tras implementar un nuevo ERP, decidieron integrar diferentes módulos (CO, FI, SD, MM, PP, WM, QM y SAC/BW) dentro de SAP S/4HANA con el fin de aunar a todos los departamentos bajo una misma herramienta, gestionar de forma global la cadena de suministro y tener un mayor control sobre los costes y el stock de la compañía.

¿POR QUÉ SAP? ¿Y SEIDOR?

Quimi Romar ya conocía SAP tras implantar su SAP S/4HANA en la nube con Google Cloud, por lo que decidieron continuar ampliando las soluciones que permite dicho ERP para conseguir mayor robustez y seguridad e integrar los diferentes módulos que necesitaban. Además, les ofrecía la coherencia del dato, rapidez, inmediatez de información y la agilidad que estaban buscando.

Quimi Romar ya conocía SAP tras implantar su SAP S/4HANA en la nube con Google Cloud, por lo que decidieron continuar ampliando las soluciones que permite dicho ERP



BENEFICIOS

Gracias a la asociación de SEIDOR y SAP, Quimi Romar redujo un 20% el stock circulante, todos los departamentos de la compañía trabajan bajo una misma herramienta, facilitando la comunicación y el intercambio de información, así como la velocidad de la información y la potencia del dato. Además, ahora también pueden obtener en tiempo real la información analítica sobre diferentes procesos y costes de la compañía.

Josep Vento, director de Operaciones de Quimi Romar, ha manifestado que "Estamos muy satisfechos con la implementación de SAP en la compañía gracias a la ayuda de SEIDOR. Hemos pasado de ser una empresa offline, a una totalmente conectada, con una gestión de la información, KPIs y un dato coherente, que nos ayudan a gestionar de manera global y en tiempo real nuestra cadena de suministro, desde el cliente hasta el proveedor, pasando por el proceso productivo". ■

Más información del caso de uso:





Cómo Tradebe redujo la carga administrativa de sus operadores y Business Finance Partners con dos aplicaciones SAP Fiori

Tradebe es una organización empresarial de amplia trayectoria en el ámbito industrial, que lidera distintos tipos de negocio, contruidos sobre una base común de 3 pilares principales: el compromiso con el planeta, el crecimiento empresarial sostenible y el bienestar humano. Tradebe proporciona soluciones sostenibles de calidad fomentando la economía circular y el bienestar de las personas.

Tradebe, a nivel organizativo, se estructura en cuatro líneas de negocio: **Environmental Services**, impulsando la economía circular y contribuyendo a la consecución de un mundo más sostenible, **Life Sciences**, proporcionando servicios especializados de destilación y purificación, además de la producción de aromas y fragancias, **Health & Nutrition**, líder en el sector de suplementos alimenticios. Además, y como parte de su estrategia de diversificación, Tradebe también cuenta con el negocio de **Port Services**, dedicado al almacenamiento de graneles líquidos.

Tradebe cuenta con un equipo de más de 2,700 personas en todo el mundo, opera en más de 90 instalaciones en dos continentes: Europa (España, Reino Unido, Francia, Alemania e Italia) y Estados Unidos, y cerró el ejercicio anterior con ventas de alrededor de los 700 millones de euros.

Tradebe ha establecido alianzas estratégicas con empresas líderes en tecnología y energía renovable con el objetivo de desarrollar soluciones innovadoras y sostenibles para sus clientes

Asimismo, Tradebe se ha comprometido a reducir el impacto ambiental de sus operaciones y promover prácticas sostenibles en todas las áreas de su negocio. La compañía ha implementado tecnologías avanzadas y procesos innovadores para minimizar la cantidad de residuos que se envían a los depósitos controlados y maximizar la recuperación de recursos. Además, Tradebe ha establecido alianzas estratégicas con empresas líderes en tecnología y energía renovable con el objetivo de desarrollar soluciones innovadoras y sostenibles para sus clientes.

PROBLEMA DE NEGOCIO

Antes de la implementación de las APP del proyecto de Fragnor, los operarios de Tradebe de las plantas de Vallbona y Amorebieta recopilaban datos de manera manual y estos se introducían en la báscula de SAP de forma manual cada final de mes. Eso tenía un impacto en la disponibilidad de información a tiempo real de los diferentes escandallos de la planta y, por tanto, el proceso de introducción de datos era muy mecánico y tedioso.

Como proceso adicional, los operarios realizaban fotos que servían de evidencia para atender posteriormente posibles reclamaciones de clientes, las cuales se almacenaban en el servidor de la planta sin ningún vínculo del proceso en el sistema.

PROBLEMAS DERIVADOS:

- ▶ Falta de información de los diferentes escandallos de la planta (en tiempo real).
- ▶ Proceso de introducción de datos muy mecánico y tedioso.
- ▶ Tiempos de respuesta lentos a reclamaciones de clientes debido a:
 - ┆ Desvinculación de las evidencias sobre el proceso.
 - ┆ Almacenamiento de información descentralizado.



Ejemplo de una de las aplicaciones: Gestión de información de la pesada con "pasos guiados".

EXPECTATIVAS DEL CLIENTE

El objetivo principal del proyecto era agilizar y digitalizar el proceso administrativo de los operarios y obtener en tiempo real la información de pesajes e imágenes y de esta forma poder agilizar la respuesta a las solicitudes de nuestros clientes y con ello mejorar nuestro servicio.

LA SOLUCIÓN

A través de la solución implementada por Zoi, se consiguió, agilizar, digitalizar y reducir la carga administrativa de los operarios y el Business Finance Partner, permitiendo así agilizar procesos, mejorar la calidad de los datos obtenidos y la posibilidad de dar foco a otras tareas de mayor valor para la compañía.

Para ello, se crearon 2 APP en Fiori, las cuales, permiten contar con un proceso ágil, controlado, con información en tiempo real y fiable. Entre las funcionalidades principales de las 2 aplicaciones se encuentran:



A través de la solución implementada por Zoi, se consiguió, agilizar, digitalizar y reducir la carga administrativa de los operarios y el Business Finance Partner

- ▶ Automatización de los registros de las pesadas y vinculación a los procesos de negocio, este control se ha realizado mediante un proceso guiado implementando las mejores prácticas de Fiori para una mejor experiencia de usuario.
- ▶ Uso de SAP BTP como plataforma para el alojamiento de las aplicaciones, así como los servicios de autenticación, autorización y conectividad al backend de SAP vía OData.
- ▶ Automatización de almacenamiento y gestión de las fotos de triaje. Conexiones Azure, SAP BTP y SAP ERP.
- ▶ Creación de formulario con visualización de las fotos vinculadas al proceso, con el objetivo de brindar un soporte de documentación a la gestión de reclamaciones.

BENEFICIOS:

1. Reducción del tiempo de entrada de datos para todas las partes.
2. Disponibilidad de información más rápida y validada prácticamente diaria.
3. Hemos eliminado el uso de papel.
4. El uso de la APP facilita la gestión y definición de los flujos.
5. Posibilidad de corrección en tiempo real, sobre los datos recogidos in situ. ■



NOMAC mejora el mantenimiento de sus plantas de energía y agua de la mano de T4S, a VASS Company

Hoy día, la mayor parte de las compañías apuestan por la implementación de un sistema SAP, con el fin de ganar eficiencia en la gestión de sus procesos. En la mayoría de los casos, lo hacen de la mano de un partner de referencia que les brinda el soporte adecuado para conseguir sus objetivos. Hablamos con Tomás Blazquez de ACWA Power sobre la apuesta por la integración de modelos SAP en NOMAC.

¿Qué es NOMAC?

Desde NOMAC (National Operation and Maintenance Company), subsidiaria de ACWA Power, brindamos servicios de gestión y operación de instalaciones para proyectos de generación de energía. Con presencia en 12 países, en NOMAC somos responsables de la operación y el mantenimiento de una cartera de más de 28,1 GW de generación de energía y más de 5,3 millones de m³/día de producción de agua desalinizada. Nuestros servicios incluyen supervisión, mantenimiento preventivo y correctivo, gestión de activos, gestión de proyectos y capacitación del personal, buscando optimizar el rendimiento de las instalaciones y maximizar la disponibilidad de energía y agua.

¿QUÉ RETO PRESENTABAI EN NOMAC? ¿CUÁL FUE EL MOTIVO QUE OS LLEVÓ A ELEGIR SAP Y ASSET MANAGER PARA EL PROYECTO DE MOVILIDAD (DIGITAL WORKER)?

El reto al que nos enfrentábamos en NOMAC era conseguir mejorar la eficiencia de nuestros procesos, así como digitalizar la gestión de las operaciones de nuestros equipos de mantenimiento. Al ser una empresa con una vocación Asset Centric, no dudamos en apostar por SAP y Asset Manager de la mano de T4S, a VASS Company con presencia en 26 países y con más de 4.700 profesionales.

¿CÓMO FUE LA ADOPCIÓN DE ESTOS NUEVOS SISTEMAS? ¿CÓMO OS HA AYUDADO T4S DURANTE TODO EL PROYECTO?

El equipo de T4S identificó rápidamente nuestras necesidades y llevó a cabo una reingeniería de los procesos de mantenimiento, simplificó nuestro mapa de sistemas e implantó la aplicación de movilidad SAP Asset Manager (Extensión SAP Asset Manager – Wrenchtime y Geofencing en SAP BTP) para la gestión de nuestros activos empresariales y órdenes de mantenimiento sobre SAP S/4HANA. Una solución disponible para dispositivos Apple iPad, iPhone y Android con funciones nativas móviles, como TouchID y servicios de ubicación. Además, cuenta con la capacidad para administrar datos de activos y trabajos existentes en línea, fuera de línea o con una conexión intermitente.

"El reto al que nos enfrentábamos en NOMAC era conseguir mejorar la eficiencia de nuestros procesos, así como digitalizar la gestión de las operaciones de nuestros equipos de mantenimiento"

Esto nos permite mantener informado al equipo de mantenimiento de la situación actual de la planta, sin la necesidad de desplazamientos innecesarios a la oficina o al centro de operaciones para registrar información o acceder a datos importantes.

¿QUÉ BENEFICIOS OS ESTÁ APORTANDO LA IMPLANTACIÓN DE ESTA SOLUCIÓN?

Son muchos los beneficios de estas mejoras tecnológicas y que han impacto de forma positiva en NOMAC. Además de la experiencia de usuario, en movilidad nos ha permitido que nuestro personal de mantenimiento y operaciones acceda a información crítica y realice tareas de mantenimiento en tiempo real. Del mismo modo, hemos podido automatizar muchos de los procesos y esto redundará en una mayor eficiencia. A ello, debemos sumar dos aspectos fundamentales en este campo de trabajo: la mejora de la calidad de los datos y el cumplimiento normativo y de seguridad.

¿CUÁLES SON LOS SIGUIENTES PASOS?

Nuestro próximo reto es extender la solución en cinco nuevas plantas este año y una veintena más en 2024. ■

Consultia **it**
Real business solutions

Si te propones llegar más lejos

podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos



SERVICIOS

Consultoría
Implantación
Mantenimiento

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

COMPETENCIAS

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

Oficina Madrid
Paseo del Pintor Rosales 44
Madrid, España

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

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

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

SAP® Partner
Open Ecosystem

www.consultia.biz

Mi plataforma de movilidad se queda obsoleta

POR CARLOS JODRA MARTÍN

Director de Consultoría y Tecnología SAP Consultia IT

Algunas empresas cuentan con plataformas de movilidad integradas con SAP para la gestión de las actividades de sus equipos de campo. Los fabricantes han dejado de invertir en estas arquitecturas descentralizadas y on-premise en favor de arquitecturas en la nube. Es necesario hacer un alto para valorar posibles alternativas que permitan dar continuidad a las operaciones minimizando el riesgo.

Historicamente, SAP no ha contado con una plataforma de movilidad suficientemente sólida y adecuada como para que las empresas delegasen en ella la gestión de sus fuerzas comerciales y equipos de mantenimiento. Tal es así que, desde hace más de 30 años, muchas empresas usuarias de SAP cuentan con plataformas específicas para movilizar sus procesos de negocio.

Estas plataformas nacieron como sistemas de gestión comercial basados en un middleware de movilidad on-premise combinados con dispositivos móviles que facilitaban a los comerciales las actividades preventa, autoventa, etc ... La información viaja desde SAP ERP a los dispositivos y viceversa a través de su middleware, mediante integraciones complejas con SAP que duplican en él la información que necesitan los comerciales.

Poco a poco, los fabricantes de estos sistemas fueron potenciando dicho middleware convirtiéndolo de facto en un BackOffice Comercial, extendiendo su funcionalidad hacia CRM, relegando al ERP de SAP a un mero sistema de administración comercial y de facturación. En los últimos años dichos fabricantes han invertido en el desarrollo de un BackOffice Cloud, con el objetivo de migrar a sus clientes on-premise a la nube y aplicar un modelo de licenciamiento SaaS por suscripción.

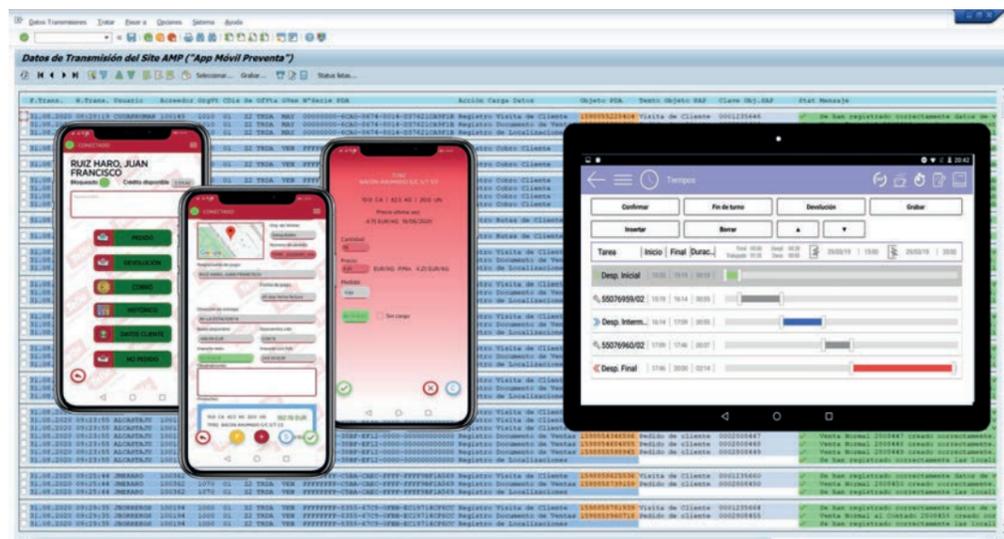
Esta apuesta implica la discontinuidad en el tiempo de la plataforma on-premise, forzando a los clientes a migrar a la solución SaaS. Para el cliente supone una difícil decisión, por un lado renunciar a la inversión que ya se ha realizado en una infraestructura, software y servicios, además del coste de migración

y gasto recurrente de suscripción, o por otro mantener una solución condenada a la obsolescencia por falta de soporte.

En este contexto, es conveniente realizar un alto y analizar el estado del arte en cuanto a las posibilidades que hay en el mercado para movilizar procesos de negocio integrados con SAP sin necesidad de contar con estos middleware intermedios.

Consultia IT lleva 15 años desarrollando soluciones de movilidad (offline y online) sobre sistemas SAP. Ayudamos a las compañías a gestionar ventas, comerciales, técnicos de mantenimiento y distribuidores mediante aplicaciones móviles instaladas en dispositivos, particularizadas para sus procesos y totalmente integradas con SAP, sin necesidad de servidores/middlewares intermedios en cloud u on-premise. Es el propio sistema SAP quien hace de middleware de movilidad.

Este enfoque permite centralizar toda la información en el ERP de SAP, potenciando sus capacidades de gestión más allá de la mera administración comercial o registro de notificaciones.



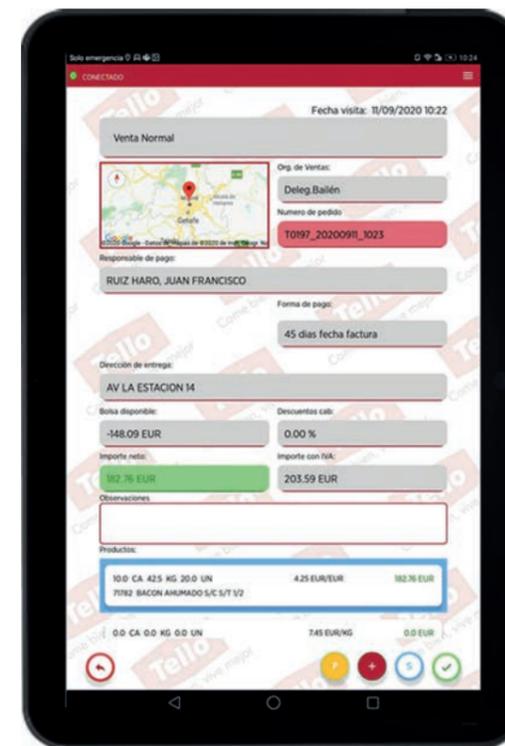
App móviles integradas con SAP

Consultia IT lleva 15 años desarrollando soluciones de movilidad (offline y online) sobre sistemas SAP

A continuación, se describen algunas aplicaciones desarrolladas por Consultia IT para la movilización de procesos comerciales y de mantenimiento/field service totalmente integrados con SAP. La integración se basa en el **Conector EMX/BCP**, desarrollado en ABAP y concebido como un add-on que complementa a SAP con funcionalidad para gestionar y distribuir la información que ha de intercambiar con aplicaciones móviles (en escenarios offline y online).

APLICACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL

Es una app para tablets y teléfonos que trabaja en modo ONLINE/OFFLINE con los datos sincronizados de SAP ECC (y SAP S/4).



App de Gestión Comercial para Tablet

Funcionalmente, la aplicación permite a cada comercial trabajar con la misma información y reglas que hay en SAP ECC (o SAP S/4), pudiendo realizar acciones como:

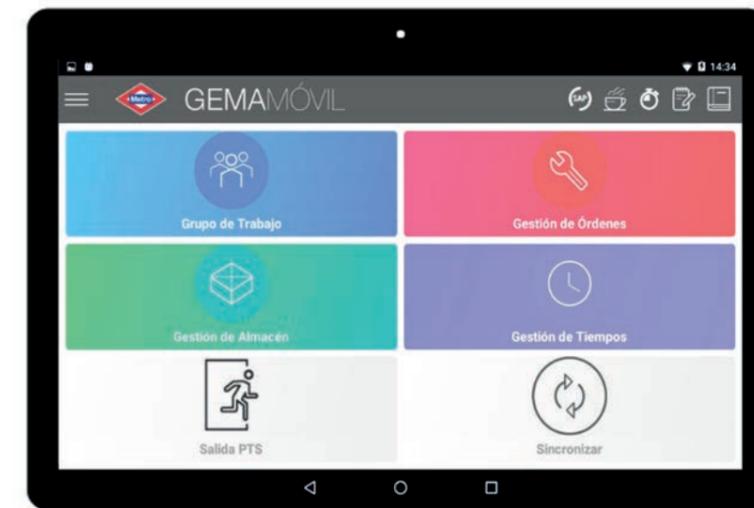
- ▶ Consultar información referente a su ruta, visitas, clientes, productos, pedidos del día, pedidos históricos (y estados), ...
- ▶ Organizar sus rutas de visita.

- ▶ Gestionar la visita al cliente: localización, situación de crédito, situación de últimos pedidos, motivo de no-pedido, ...
- ▶ Realizar la captura de pedido (y devoluciones) con funcionalidad de propuesta de productos, disponibilidad de stock, gestión de promociones, bonificaciones y descuentos realizando el cálculo del precio de la venta al cliente en tiempo real.
- ▶ Consultar el estado de la deuda pendiente, las partidas abiertas y realizar cobros (totales o parciales) al cliente.
- ▶ Capturar y representar gráficamente las coordenadas del cliente y de la visita.

Al sincronizar durante la jornada, esta información se transmite a SAP, facilitando realizar seguimiento de la actividad del equipo comercial (visitas, ventas, ...) y organizar la gestión de expediciones.

APLICACIÓN DE GESTIÓN DE MANTENIMIENTO / FIELD SERVICE

Es una app para dispositivos Tablet que trabaja en modo ONLINE/OFFLINE con los datos sincronizados de SAP ECC (y SAP S/4).



Gestión de Mantenimiento

Funcionalmente, la aplicación permite a cada técnico de mantenimiento trabajar con la misma información y reglas que hay en SAP ECC (o SAP S/4), pudiendo realizar acciones como:

- ▶ Consultar información referente a los trabajos asignados (avisos, órdenes, equipos, ubicaciones, trabajos históricos, prioridades, ...)
- ▶ Consultar y Gestionar repuestos
- ▶ Notificar el trabajo realizado (estados, operaciones, tiempo, consumos de repuestos, adjuntar imágenes, ...)
- ▶ Consultar documentación de la orden o el equipo sobre el que está trabajando.

Al sincronizar, durante o al final de la jornada, esta información se transmite a SAP, facilitando a los responsables de cada equipo de mantenimiento el seguimiento del trabajo en curso, así como una visión clara del estado de las órdenes, consumos y tiempos dedicados. ■

Nuestro Viaje con SAP Ariba, más que un proyecto

POR **JAVIER MARTINEZ PINIELLA**
Responsable Práctica SAP Ariba en Inetum

Cuando comenzamos nuestro viaje con SAP Ariba ya veníamos de trabajar un tiempo con otras soluciones de SAP y, aunque con muchas preguntas, una parte de nosotros estaba emocionada por las posibilidades que esta solución ofrecía. Controlar el gasto, mejorar la interacción con los proveedores, digitalizar procesos, todas razones obvias y fundamentales. Pero a medida que avanzábamos en más proyectos nos dimos cuenta de que había algo más profundo que necesitaba abordar para mejorar la experiencia de los clientes: el "por qué".

El "por qué" no se trata solo de metas y objetivos, sino de la esencia misma de lo que hacemos. Nos ayuda a definir una estrategia sólida y un mapa de futuro. Así que, ¿por qué decidimos adentrarnos en el mundo de SAP Ariba? Porque entendimos que la gestión de compras es la columna vertebral de cualquier empresa, y una adopción efectiva puede impulsar la eficiencia y la efectividad de este proceso crucial.

LA IMPORTANCIA DE SAP ARIBA

SAP Ariba es una plataforma que ofrece una amplia gama de funcionalidades y herramientas para optimizar las operaciones de compras y adaptarlas a las necesidades de nuestros clientes. Esta solución no solo es una herramienta tecnológica, es un catalizador de cambio en la gestión de compras de una organización. Pero, como consultores y partners, debemos recordar que esta herramienta es solo una parte de la ecuación. Debemos equilibrar el factor humano con el tecnológico. No sólo se trata de conocer las capacidades técnicas, sino también las limitaciones y necesidades de diferentes áreas de negocio y personas.



EL ENFOQUE HUMANO EN LA IMPLEMENTACIÓN

La implementación de SAP Ariba va más allá de una metodología estándar. No estamos hablando solo de un proyecto de software, sino de un cambio en la forma en que las personas trabajan. Esto nos lleva a tener que crear un entorno de trabajo que se adapte a los diferentes roles y momentos del proyecto.

Un proyecto es como una entidad viva y orgánica. En Inetum creemos en abordar estos proyectos de manera humana y orgánica, donde los clientes son el corazón de todo. La confianza es fundamental. Debemos entender las razones detrás de las acciones y políticas de una organización. Debemos ser sus socios y guías, señalando posibles mejoras y construyendo juntos un futuro más eficiente.

LA IMPORTANCIA DE LA EVALUACIÓN Y COMPRENSIÓN DEL CLIENTE

¿Recuerdas la analogía de las capas de la Tierra? La corteza representa a nuestros usuarios y debemos comprender su diversidad, necesidades y formas de interactuar. El manto, en constante cambio, son los procesos y políticas internas que debemos entender y respetar. Y el núcleo es la base del negocio del cliente, algo que no podemos mover pero que debemos conocer profundamente.

Entender todo esto es la base de nuestro éxito del proyecto. Abordar un proyecto de SAP Ariba no es un desafío temible, sino una oportunidad emocionante para crear un cambio positivo. Desde Inetum, estamos comprometidos en hacer que nuestros clientes sean el centro de su proyecto, creando un ambiente de confianza y trabajo que nos llena de orgullo.

CONCLUSIONES Y PROMESAS FUTURAS

En el viaje con SAP Ariba, entendimos que más allá de las complejidades técnicas y las soluciones, existen lecciones profundas que dan forma a cómo abordamos los proyectos. Estas lecciones las podemos resumir de la siguiente forma:

- ▶ **La Estrategia como Brújula**
Imagina comenzar un viaje sin un destino claro en mente. Sería como navegar en un mar abierto sin una brújula. Así es como llegamos a apreciar la importancia de comprender el "por qué". Este "por qué" no es solo una pregunta, sino una brújula que nos guía. Nos dice hacia dónde vamos y por qué es importante llegar allí. Proporcionándonos una visión y un propósito.
- ▶ **La Humanización de la Tecnología**
SAP Ariba era más que solo una herramienta tecnológica. Es una pieza que tiene que encajar en el rompecabezas más amplio que es una organización. Las personas son el corazón de esta implementación. La empatía y la comprensión hacia las personas que interactuamos es esencial para su éxito. La tecnología se vuelve efectiva cuando las personas la utilizan de manera efectiva.
- ▶ **Adaptabilidad y Flexibilidad**
Cada proyecto es como un paisaje nuevo y desconocido. Las metodologías estándares no siempre encajan perfectamente. A veces es necesario doblar las reglas y ajustar la estrategia para abordar los desafíos específicos que surgen en el camino. La adaptabilidad y la flexibilidad son esenciales para navegar por estos territorios cambiantes.

Estos pilares se convirtieron en los cimientos de nuestra forma de trabajar. Cada proyecto se convierte en una historia única que incorpora lecciones y aprendizajes nuevos, que nos recuerdan que estos proyectos son más que la configuración de una herramienta de trabajo; se trata de comprender y empoderar a las personas que la utilizan. Los pilares



El éxito de la implantación de un proyecto de compras de SAP Ariba no se trata sólo de números y códigos, sino de comprender y empoderar a las personas que lo utilizan

de la estrategia, la humanización de la tecnología y la adaptabilidad nos han de guiar en cada paso del camino, y estamos comprometidos a continuar aprendiendo y creciendo juntos con nuestros clientes a medida que avanzamos hacia el futuro.

Y así, nuestro viaje avanza con nuevas ideas y acciones en el horizonte. Cada proyecto es una nueva aventura y, en Inetum, estamos listos para enfrentar los desafíos que el futuro nos tiene reservados, Ley crea y crece, ESG...

La implementación de SAP Ariba es más que un proyecto, es un compromiso con nuestros clientes que abrazábamos con entusiasmo y determinación. ■





Consultoría basada en ABC (Asset Based Consulting)

POR MARÍA ELENA FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ
Directora Digital Services

En un entorno de mercado cada vez más competitivo, las empresas intentan mejorar continuamente, dar un mejor producto o servicio al cliente y diferenciarse de la competencia apoyándose en la tecnología.

Hoy en día las empresas están buscando un uso flexible de sus sistemas de información, a través de la optimización en sus desarrollos, la evolución tecnológica y soluciones de software empresarial en sus negocios. Para ello los principales retos en nuestros clientes son:

- ▶ Transformación Digital
- ▶ Optimización de sus costes
- ▶ Simplificación y estandarización de procedimientos
- ▶ Simplificación de modelos de negocio
- ▶ Repositorio centralizado de procesos de desarrollo, implementación y gestión de ciclo de vida de sus aplicaciones.

LOS TRES PILARES EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Nos encontramos en un momento en el que las tecnologías inteligentes y el mundo Cloud están tomando mayor relevancia y SAP es un actor clave en este proceso ya que ofrece y apuesta por la transformación en la arquitectura, la eficiencia operacional y la aceleración de la innovación. La combinación de la tecnología en la nube (Cloud), el ecosistema de soluciones SAP y la metodología

basada en ABC (Asset Based Consulting) puede ayudar a las empresas a realizar una gestión más eficiente y precisa. ¿Por qué y en qué consiste cada una?

- ▶ **Tecnología Cloud:** la adopción de soluciones basadas en la nube, como infraestructura de servicio (IaaS), plataformas como servicios (PaaS) o software como servicio (SaaS), permite a las organizaciones acceder a recursos de cómputo y software de manera escalable y rentable. Además, los proveedores de servicios en la nube suelen ofrecer altos estándares de seguridad de datos y escalabilidad.
- ▶ **SAP:** es uno de los principales proveedores de software empresarial con una suite de aplicaciones con una amplia gama de funciones empresariales.
- ▶ **Metodología ABC:** se centra en la creación y gestión de activos o aceleradores y la identificación de las mejores prácticas para la optimización de los procesos. La combinación de metodología ABC y SAP permite una gestión más exacta y efectiva de los activos de una empresa, lo que puede tener como resultado una mayor eficiencia operativa, una reducción de costes y una mayor velocidad en la implantación de nuevas soluciones.

SIMPLICIDAD Y ESTANDARIZACIÓN PARA LAS MEJORES PRÁCTICAS

La estandarización en el contexto SAP y la metodología Asset Based Consulting se refiere a la práctica de aplicar estándares y mejores prácticas. Para ello los consultores de NTT DATA trabajan en la creación de paquetes preconfigurados y aceleradores que permiten ser más eficientes, basados en la reutilización de pre-configuraciones, aplicación de estándares, diseño de nuevos activos que permiten ser más eficientes en proyectos de migraciones, implantaciones y/o servicios de mantenimiento.

Todo ello gracias a la tecnología SAP con sus herramientas de Low-code, Inteligencia Artificial, automatización y paquetes preconfigurados de la plataforma SAP Business Technology (BTP) unidos a nuestro mayor valor: la experiencia de nuestros arquitectos, nuestros servicios de advisory y la práctica adquirida en nuestros proyectos.

INNOVACIÓN BASADA EN ASSET BASED CONSULTING

En NTT DATA aprovechamos las capacidades avanzadas de la plataforma de SAP para la consultoría, desarrollo de negocio y evolución de los procesos empresariales. Para el despliegue de soluciones ABC usamos todo el potencial que nos ofrece SAP y las nuevas tendencias tecnológicas, como son:

- ▶ **Automatización avanzada:** implementación de soluciones donde se aplica el uso de procesos robóticos (RPA) o el uso de inteligencia artificial (IA) para la identificación de patrones y tendencias en los datos.
- ▶ **Análítica avanzada:** implementación de soluciones de análisis predictivo que ayuden a prever problemas y/o prevenirlos.

EN NTT DATA hemos reunido los mejores activos digitales, servicios y fortalezas de consultoría en un ecosistema donde, combinados, cada uno multiplica su valor y desempeño en costes y tiempo de comercialización gracias a la tecnología SAP

- ▶ **Integración de sensores:** integración con sistemas de IoT (internet de las cosas) para recopilar datos en tiempo real.
- ▶ **Estrategias Cloud y movilidad:** permitiendo el acceso a los datos desde cualquier lugar y en cualquier momento.
- ▶ **Aprendizaje automático:** integrar modelos y entrenamiento para optimizar los procesos.

EN NTT DATA hemos reunido los mejores activos digitales, servicios y fortalezas de consultoría en un ecosistema donde, combinados, cada uno multiplica su valor y desempeño en costes y tiempo de comercialización gracias a la tecnología SAP.

La consultoría basada en activos sobre tecnología SAP ayuda a nuestros clientes a la transformación hacia la empresa inteligente, estandarización de sus aplicaciones/soluciones, reducción de los tiempos de desarrollo, disminución de costes y una mejora en la evolución y mantenimientos de sus sistemas. ■



“People Analytics by Minsait”: Claves para la gestión del talento

POR ALBERTO HERMIDA MOURIÑO
Project Manager en Minsait



La gestión eficiente de la fuerza laboral, en equilibrio con el impulso de su talento, son los objetivos prioritarios para las compañías que compiten por incorporar y mantener en sus plantillas a los mejores profesionales. Para afrontar estos retos Minsait, una compañía de Indra, ha desarrollado un acelerador que incorpora cuadros de mando desarrollados sobre SAP SuccessFactors.

LA FUERZA LABORAL Y LA TOMA DE DECISIONES

Tanto la **competencia** para atraer el mejor talento como la **fideli-** **zación** del mismo deben estar alineados con los objetivos estratégicos de las compañías. Por tanto, es crucial “jugar y ganar” en este escenario global que exige la nueva sociedad digital. Este contexto no es nuevo y la toma eficaz de decisiones determinará si estos objetivos son alcanzables y realistas.

Además de ello, la plantilla de una compañía es cada vez más global y diversa como consecuencia del aumento del número de variables sociodemográficas involucradas; género, habilidades, competencias, conocimientos y aptitudes o edad son algunas de ellas, lo que obliga a contar con sistemas y funcionalidades muy dinámicos, por lo que debe llevarse a cabo un correcto análisis de los datos para que la toma de decisiones sea eficaz y eficiente. Esta coyuntura empuja de forma natural a tener que anticiparse a situaciones complejas, de forma que pueda llevarse a cabo una identificación temprana de los posibles problemas o cuellos de botella para paliar y mitigar sus efectos o evitarlos en el mejor de los casos.



¿QUÉ ES PEOPLE ANALYTICS BY MINSAIT?

En estrecha colaboración con diversas compañías que han confiado en Minsait para la gestión de las personas, nuestros expertos han identificado una serie de mejoras en el Centro de Informes de **SAP SuccessFactors** (AKA People Analytics), que es la herramienta que dota de capacidades analíticas a los gestores de las compañías que han optado por esta solución.



En Minsait se analizaron en profundidad estas capacidades con el objetivo de dotar a las organizaciones de herramientas eficientes para la toma de decisiones, dentro de un marco de creciente “democratización” de su uso. Se consideró básico facilitar la información operativa y también una visión analítica a los roles intermedios que la necesitan dentro de su ámbito de competencia o responsabilidad.

En este contexto nace **People Analytics by Minsait**, un paquete que incluye una serie de cuadros de mando que utilizan herramientas estándar y que permiten tomar el pulso de los departamentos de Personas, sin que suponga en la mayoría de los casos un desembolso adicional en licencias de producto. Estos cuadros de mando permiten evaluar los principales indicadores de plantilla en diferentes vertientes, complementando la oferta que el fabricante tiene de base, con unas funcionalidades avanzadas:

- ▶ Información en tiempo real, ya que no existen procesos de extracción, transformación o estructuración de la información más allá de los existentes en los propios cuadros de mando.
- ▶ Evaluación de KPIs alineados con las funcionalidades de la herramienta.
- ▶ Navegabilidad gracias a las capacidades “drill down” para llegar al dato origen.
- ▶ Capacidades móviles, al ser accesibles desde cualquier dispositivo.

LA INFORMACIÓN ADECUADA PARA CADA RESPONSABLE

Presentamos a continuación los tres cuadros de mando más significativos que aportan las funciones avanzadas ya mencionadas:

Gestión del Desempeño y Objetivos

Desarrollado a partir de SAP SuccessFactors Performance & Goals, es un cuadro de mando estructurado en tres grandes bloques: análisis de los procesos de desempeño, objetivos y mapa competencial de plantilla.

Gobierna la información y los principales KPIs relacionados con la gestión del rendimiento, la consecución de objetivos y la gestión de competencias: desde el estado de los procesos de gestión

del desempeño y objetivos midiendo el avance de los mismos, al análisis de resultados, distribución de las clasificaciones con atención a la diversidad de género, edad, etc. pasando también por las analíticas por puesto y las evaluaciones de competencias ligadas a los diferentes roles.

Formación

A partir de SAP SuccessFactors Learning, se estructura también en tres áreas: estado general de la formación, asignación y completitud de programas formativos.

Con estos cuadros de mando podemos consultar el estado y evolución de los aspectos ligados a la formación de los empleados con diferentes métricas que nos permiten conocer cuestiones como el éxito de la oferta formativa, el avance en la capacitación planificada o el grado de completitud de los programas formativos desde múltiples puntos de vista atendiendo a aspectos como el tipo de cursos, género, función, duración, etc. Con la asignación y la completitud podemos medir el estado

y eficacia de nuestros planes de formación en todo momento y, dado que son procesos de larga duración, obtener la evolución de los mismos en cualquier etapa.

Selección de personal

En este caso está basado en el módulo de Recruiting de SAP SuccessFactors. Se han diseñado cuadros de mando para poder evaluar diferentes aspectos del proceso de selección y sus actores involucrados. Nos hemos centrado en la gestión de la vacante, los creadores o solicitantes, los reclutadores, los candidatos, las inscripciones y las ofertas, cubriendo así todo el ciclo de vida del proceso.

Métricas y mediciones que son tan básicas como la cantidad de vacantes existentes segregadas por niveles organizativos, pasando por rankings de los puestos más demandados, vacantes por cubrir, vida media de los procesos, índices de inscripción de candidatos, estado de las inscripciones, departamentos con mayor demanda, fuente de origen por el que los candidatos llegan a la plataforma, analítica temporal de los estados, etc.

Todo ello permite medir la salud de los procesos, identificando aquellos puestos más críticos y determinando los cuellos de botella existentes como suelen ser las cadenas de aprobación internas. De esta manera se identifican los ámbitos de optimización en los que se debe poner mayor atención.

LAS CLAVES

Con el objetivo de disponer no solo de una herramienta para los Departamentos de Personas hemos diseñado cuadros de mando accesibles por diferentes roles y conforme a su nivel de responsabilidad: Managers, Business Partners y demás perfiles del departamento.

Con todo ello, Minsait ha puesto a disposición de las compañías una herramienta dinámica con la que obtener múltiples beneficios. Además de ayudar a definir, alcanzar y medir los objetivos, permite a las organizaciones optimizar las políticas internas, dotar de visibilidad a diferentes áreas sobre procesos corporativos clave para el crecimiento de la compañía y contribuye a cumplir con el reto de atraer y fidelizar el mejor talento. ■

Gestionando el Cambio Empresarial como un Equipo de Fútbol

Entre finales de los 90 y principios de los 2000, los domingos por la tarde se llenaban de emoción con la icónica banda sonora de los partidos de la Liga en Canal+. En mi caso, esperaba ansioso que no cortaran la imagen y el sonido y así poder disfrutar del partido, pero ocurría, mientras que los afortunados suscriptores continuaban deleitándose con la melodía y los comentarios previos al partido de Michael Robinson y Carlos Martínez.

POR VÍCTOR ORTEGA
Sales Executive Convista

Este período marcó uno de los primeros ejemplos de suscripción televisiva, un concepto que ha evolucionado significativamente con el tiempo. Hoy en día, la simplicidad de iniciar sesión en un dispositivo para disfrutar de nuestro contenido favorito desde cualquier lugar parece rutinaria. Sin embargo, esta transición no ha resultado tan sencilla para todos. Por ejemplo, para mis padres, comprender que no era necesario un "decodificador" físico y que podían acceder desde diferentes dispositivos compartiendo una cuenta resultó ser un desafío.

Este ejemplo ilustra la velocidad vertiginosa a la que hemos tenido que adaptarnos a nuevas formas de hacer negocios en un período de tiempo sorprendentemente corto.

ESTRATEGIAS EMPRESARIALES INSPIRADAS EN EL FÚTBOL
Imagina gestionar el cambio empresarial como si fueras el director técnico de un equipo de fútbol. Para alcanzar la victoria en el campo de los negocios, deberíamos:

- **Designar al Capitán del Cambio.** Al igual que en un equipo de fútbol, en una organización necesitas un líder inspirador, el "capitán del cambio" hacia la transformación digital. Encuentra a alguien que encarne la pasión por la tecnología y tenga la capacidad de influir en otros. Ponle el brazalete de capitán a tu Cristiano Ronaldo, Alexia Putellas o Lionel Messi en el mundo de la tecnología.



- **Comunicar de forma efectiva.** Imagina que estás preparando a tu equipo para una final crucial de fútbol. La comunicación es clave. Explica el "porqué" detrás de la transformación y respalda tu caso con datos concretos, como un entrenador que presenta estadísticas para respaldar su estrategia.
- **Entrenar continuamente.** Los futbolistas no se convierten en estrellas de la noche a la mañana; necesitan entrenamiento constante y dedicación. Del mismo modo, la transición tecnológica requiere capacitación rigurosa. Proporciona programas de formación personalizados para que cada miembro de tu equipo adquiera las habilidades necesarias.
- **Utilizar tu pizarra de estrategias.** En el mundo del fútbol, las estrategias se ajustan según el rival y las circunstancias. En el mundo empresarial, la flexibilidad también es clave. Conforme avanzas en la transformación, permítete cambiar de rumbo según el feedback y las nuevas oportunidades, siempre manteniendo la vista en el objetivo final.

Este ejemplo ilustra la velocidad vertiginosa a la que hemos tenido que adaptarnos a nuevas formas de hacer negocios en un período de tiempo sorprendentemente corto

EL GOL DE LA TRANSFORMACIÓN

En este emocionante partido de la transformación digital, el capitán está al mando de dirigir el juego para lograr que el equipo adopte el cambio, pero necesita la ayuda del entrenador. Desde Convista nos presentamos como tu aliado de confianza. No solamente ofrecemos tecnología de vanguardia sino el apoyo necesario para gestionar todo el cambio, trabajando hombro con hombro y defendiendo los mismos colores de tu empresa.

Como jugadores expertos en el campo empresarial, sabemos lo importante que es ser el equipo ganador y te invitamos a unirte a nosotros. Permítenos ser tu entrenador tecnológico en esta emocionante temporada de transformación. El pitido inicial ya ha sonado, y estamos listos para el juego. ■

CONVISTA:

Su partner para la transformación digital



convista.es

El avance de la IA y como puede afectar los modelos de negocio

POR CARLES VILAPLANA
SAP Solution Advisor

El Banco UBS estima que en 3 meses ChatGPT consiguió 123 millones de usuarios únicos. Para poner en contexto esta cifra, TikTok necesitó 9 meses para llegar a los 100 millones. Y, a pesar de este crecimiento exponencial, inicialmente la mayoría de los usuarios de ChatGPT lo utilizamos para fines principalmente particulares. ¡Seguro que somos muchos los que lo hemos usado para organizar un viaje de fin de semana!

La Inteligencia Artificial no es algo que ha aparecido recientemente en nuestras vidas y ya hace años que la estamos usando, consciente o inconscientemente. Siri o Google Assistant son ejemplos de servicios de Inteligencia Artificial que todos conocemos y tenemos en nuestros dispositivos móviles.

Sin embargo, ha sido la rama de Inteligencia Artificial Generativa, con ChatGPT a la cabeza, y su capacidad para crear contenidos originales a partir de datos existentes y en respuesta a indicaciones, la que podríamos decir que a finales de 2022 cambió las reglas del juego.

Se trata de una rama relativamente reciente y poco conocida para los profanos de la Inteligencia Artificial, aunque ya tuvo cierta repercusión mediática en 2018, cuando en Christie's de Nueva York se subastó la obra de Arte generada con Inteligencia Artificial "Edmond de Belamy", siendo vendida por 432.500 dólares. No está nada mal si tenemos en cuenta que inicialmente su valor se estimó entre 7.000 y 10.000 dólares.

Así pues, las oportunidades que se han ido abriendo con la Inteligencia Artificial para la economía y la sociedad son tremendas: Automatización de tareas repetitivas, análisis de grandes volúmenes de datos para toma de decisiones, chatbots de soporte a usuario 7x24, análisis predictivo, etc. Incluso aportando una ventaja competitiva en innovación para desarrollar nuevos productos y servicios, adaptándose más eficazmente al mercado.

En este sentido, la misión de SAP es acelerar la adopción de la Inteligencia Artificial para crear valor en los procesos de negocio. Y para cumplir esta misión la estrategia de SAP en Inteligencia Artificial se basa en tres pilares:

- **Incorporar la Inteligencia Artificial en las aplicaciones de SAP:** la Inteligencia Artificial debe ser una característica integral que aumente el valor de las aplicaciones SaaS de SAP a través de la automatización, la interacción natural entre humanos y máquinas, y la información estratégica.
- **Exponer servicios de Inteligencia Artificial centrados en el mundo empresarial a través de SAP Business Technology Platform:** con el objetivo de ofrecer servicios de Inteligencia Artificial que permitan personalizar y extender las características

de Inteligencia Artificial incorporadas de forma nativa en las aplicaciones SaaS de SAP, incluyendo alojamiento y gestión.

- **Construir capacidades para escalar la Inteligencia Artificial empresarial, que faciliten la adopción y generen confianza:** esto incluye principalmente el desarrollo de capacidades internas necesarias para transformar SAP en un desarrollo alrededor del dato. Y la confianza incluye, entre otros, la gestión del ciclo de vida y los estándares de producto que los clientes esperan de SAP.

La rama de Inteligencia Artificial Generativa, con ChatGPT a la cabeza, y su capacidad para crear contenidos originales a partir de datos existentes y en respuesta a indicaciones, es la que podríamos decir que a finales de 2022 cambió las reglas del juego

Así se entiende que ya sean muchos los clientes de SAP (más de 26.000) los que se están aprovechando de esta estrategia con las capacidades de Inteligencia Artificial disponibles en SAP. Por ejemplo, una compañía ha automatizado el 70% del proceso de gestión de tickets; otra, ha conseguido ahorrar 18 millones de euros anuales en el procesamiento de órdenes de venta; una tercera ha creado planes de formación interna personalizados permitiendo cubrir el 77% de posiciones abiertas con personal interno. Y podríamos seguir un buen rato con más ejemplos.

Pero esto no acaba aquí, y desde SAP se ha fijado el ambicioso objetivo de ser el líder de la Inteligencia Artificial empresarial en 2025, realizando acciones clave en esta dirección como:

- Incorporando ya LLMs (Large Language Models, en los que se basa ChatGPT de Open AI) básicos en el software de SAP, así como



participando en iniciativas como LEAM (Large European AI Models) o explorando nuevos casos de uso empresarial

- Definiendo unos principios rectores de Ética en la Inteligencia Artificial, siendo la primera compañía tecnológica europea en lanzar un manual para su uso ético, permitiendo reforzar de los clientes en SAP, así como asegurar el cumplimiento de las regulaciones existentes y futuras
- Invirtiendo en empresas del sector, como recientemente se ha hecho en tres empresas líderes en Inteligencia Artificial generativa, profundizando el compromiso de SAP en esta rama de la Inteligencia Artificial. O al integrar startups en su ecosistema de partners a través del programa SAP:iO Foundries

En general, las aplicaciones de la Inteligencia Artificial tienen el potencial de transformar varios aspectos de las operaciones de negocio,

lo que llevará a una mayor eficiencia, una mejor toma de decisiones, mejores experiencias de cliente y, en última instancia, mejores resultados de negocio. Y a medida que la tecnología avanza podemos esperar ver usos aún más innovadores de la Inteligencia Artificial en varias industrias.

Es por eso por lo que debemos quedarnos en el lado positivo de la Inteligencia Artificial y, como dice Thomas Saueressing, del Board de SAP, "Si bien necesitamos barandillas adecuadas en áreas de alto riesgo, también necesitamos asegurarnos de que la innovación pueda prosperar. Para mí personalmente, este equilibrio es exactamente lo que necesitamos para sacar lo mejor de la IA".

Para finalizar, dicen que una imagen vale más que mil palabras. Así que, para ilustrar las capacidades de la inteligencia artificial un párrafo ha sido generado con Inteligencia Artificial. ¿Sabrían identificarlo? ■

El Hacedor



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**

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

En algún momento, todos hemos buscado, o seguimos buscando, tener el control sobre lo que acontece en el transcurso de nuestras vidas. Fijamos resoluciones de Año Nuevo, compromisos para dejar de fumar, adelgazar o asistir regularmente al gimnasio, y metas para crear empresas, escribir libros o plantar árboles. Convivimos con la idea de que podemos manejar nuestras acciones o influir en las de los demás, o incluso dominar y someter nuestras emociones o pensamientos a nuestro libre albedrío.

Este impulso se ve alimentado y fortalecido por el vasto mundo del desarrollo personal, que refuerza estas creencias ofreciendo una amplia gama de cursos, talleres y seminarios que prometen en su menú una eficaz gestión de las emociones, ajustes en nuestras creencias y actitudes, la adopción de un pensamiento más positivo y constructivo o incluso, directamente, la creación ad-hoc de tu particular realidad personal. Todo ello. Evidentemente, con el fin de evitar dolor y sufrimiento y diseñar y obtener (supuestamente) la vida que se quiere vivir.

Paralelamente, autores renombrados, como ejemplo, Daniel Goleman o Howard Gardner, promueven y consolidan paradigmas tales como la inteligencia emocional, en un intento (¿fallido?) de brindarnos herramientas sólidas para gestionar nues-

tras emociones y nuestra psicología de manera más efectiva y consciente. Si fracasamos en crear la realidad que deseamos, tratemos de domar nuestras frustraciones y depresiones.

En el terreno empresarial, la situación no es muy diferente. Ejecutivos y líderes empresariales, armados con múltiples y avanzados modelos y cuadros de mando, buscan controlar, prevenir e intervenir con acierto en las dinámicas del mercado y en la gestión de sus equipos; todo con el objetivo de alcanzar el éxito empresarial deseado.

Y parece que cuanto mayor la incertidumbre y la inseguridad, mayores medidas de control se requirieren en un viaje imparables hacia una, cada vez, mayor complejidad organizativa y de gestión para lidiar con VUCA. Y a mayor control, menor creatividad, agilidad y bienestar de los equipos. A mayor control ... ¿menor rentabilidad!?

LA SOCIEDAD DEL CONTROL

En una era marcada por la aceleración tecnológica y la interconexión global, emergemos así, como habitantes de la sociedad del control. Esta tendencia hacia el dominio excesivo, presente tanto en ámbitos personales como profesionales, a menudo desemboca en una tangible frustración y en desenlaces contraproducentes. La ironía de nuestro tiempo yace en el afán de control total, un deseo que, en lugar de brindar claridad y dirección, genera caos y desconcierto.

Este fuerte deseo de control viene de nuestro anhelo profundo por más seguridad y más estabilidad, en definitiva, el anhelo de evitación de la muerte. Aspiramos a tener algún grado de control sobre nues-

"Antes de la iluminación, cortar leña, llevar agua; después de la iluminación, cortar leña, llevar agua."

Proverbio ZEN

tras vidas para evitar el dolor, el sufrimiento y la incertidumbre. Por eso, buscamos ayuda de gurús, maestros, y psicólogos. Queremos estrategias, herramientas, y técnicas que prometan ayudarnos a manejar nuestras emociones, pensamientos y acciones, con la esperanza de obtener el bienestar que deseamos en lo personal y profesional.

Pero, incluso con todos estos esfuerzos, la vida sigue siendo impredecible. La vida, la realidad, la verdad, siempre se impone a las imaginaciones, confabulaciones y conjuros de la persona. A pesar de nuestros mejores intentos, se nos escapa el control. Y cuando los esfuerzos por dominar la vida fallan, siempre nos quedará el Prozac, el Whiskey o Netflix para encontrar un respiro entre tanto malestar.

¿MÁS ALLÁ DEL CONTROL?

La realidad es que la vida es un incesante flujo de cambios y transformaciones. Aunque intentemos ponerle límites, siempre se desborda, desafiando cada intento de confinamiento. Entonces, ¿qué pasaría si, en lugar de intentar controlarlo todo, aprendemos a fluir con la vida, a abrazar la incertidumbre, y a aceptar que no todo está bajo nuestro control?

Enfrentar la vida con una actitud de apertura y aceptación puede ser un camino revelador. Al dejar de aferrarnos a la necesidad de control, podríamos empezar a experimentar la vida tal como es, no como quisiéramos que fuera. Este enfoque nos permite encontrar paz en medio del caos y entender que cada experiencia, buena o mala, es parte del gran tapiz de nuestra existencia.

Aprender a fluir con la vida también puede potenciar nuestra resiliencia. Cuando aceptamos que el cambio es una parte natural de la vida, nos volvemos más adaptativos, flexibles y capaces de enfrentar los desafíos con gracia y fortaleza. En lugar de resistirnos a cada cambio, aprendemos a ver cada situación como una oportunidad para crecer y aprender.

La realidad es que la vida es un incesante flujo de cambios y transformaciones

Tal vez, al hacerlo, descubramos un camino más genuino y satisfactorio hacia el bienestar y la realización personal. Un camino donde el disfrute surge no de intentar imponer nuestra voluntad al mundo, sino de una sintonía armoniosa con el fluir de la vida, abrazando cada momento con presencia y gratitud.

Sin embargo, al abordar el tema del control desde esta perspectiva, nos enfrentamos a una comprensión incompleta que no aborda el concepto del "hacedor", un aspecto esencial para entender la verdadera naturaleza del control en nuestras vidas.

NO HAY HACEDOR

En la visión tradicional del mundo, nuestro esfuerzo por comprender la lógica de los acontecimientos, los patrones y las correlaciones se sitúa en el primer plano de nuestra búsqueda de entendimiento. Dedicamos una cantidad exorbitante de energía y tiempo tratando de descifrar el rompecabezas de la vida, analizando sus múltiples piezas en busca de un cuadro coherente y completo.

Pero en medio de este esfuerzo, a menudo olvidamos cuestionarnos sobre el portador del relato, el supuesto "hacedor" detrás de las acciones, decisiones y pensamientos que pueblan nuestra experiencia cotidiana.

Esta es la cuestión fundamental que se desliza entre las sombras de nuestra investigación: ¿Quién es el hacedor? ¿Quién es el que cree tener el control, el que se identifica con el relato personal, el que afirma ser el autor de las acciones y pensamientos? ¿Quién tiene el supuesto control de toda situación? En la exploración profunda de estas preguntas, nos encontramos frente a la desconcertante pero liberadora realización de que no hay un hacedor separado, no hay un "yo" autónomo y aislado que dirige el espectáculo.

NO SELF NO PROBLEM

En el concierto contemporáneo de la literatura que busca fusionar ciencia y espiritualidad, el libro "No Self, No Problem" de Chris Niebauer lleva a los lectores a un profundo viaje de autoexploración y comprensión a través del lente de la neurociencia moderna, destilando conceptos abstractos en un análisis legible y accesible sobre la naturaleza del "yo" y su relación con la realidad que nos rodea.

Argumenta que el cerebro humano, con su inigualable complejidad, está inherentemente diseñado para construir un sen-

tido de identidad personal o "sí mismo", una construcción que, aunque funcional en la vida cotidiana, es en última instancia, una ilusión.

Niebauer analiza cómo el cerebro humano crea un "sí mismo" y cómo ese proceso puede oscurecer nuestra percepción de la realidad, sumiéndonos en un estado de dualidad donde las divisiones artificiales separan al "yo" del "otro", el "interior" del "exterior".

Niebauer concluye, por tanto, en consonancia con el Vedanta-Advaita, que la noción del hacedor es una ilusión. No hay un ser separado enfrentándose al mundo buscando alcanzar la felicidad, paz y plenitud. Este entendimiento es un guiño directo hacia la perspectiva no dual, donde las separaciones se desvanecen y la unidad fundamental de la existencia se revela en toda su claridad.

LA NO-DUALIDAD Y EL HACEDOR

En el contexto de la no-dualidad, el hacedor es reconocido como una ilusión persistente, un constructo mental que aparece dentro de la vasta y sin límites realidad de la consciencia pura. Esta comprensión deshace las cadenas de la identificación con el pequeño "yo", el personaje, buscador o supuesto hacedor, permitiéndonos reconocer nuestra verdadera naturaleza como la consciencia misma, la presencia ilimitada e inmutable en la que todos los fenómenos vienen y van, incluidos los pensamientos, las emociones, las percepciones, las imágenes y las acciones.

Al soltar la identificación con el hacedor, nos abrimos a la experiencia directa y no filtrada de la vida tal como es. La vida se vive a sí misma, fluyendo con una inteligencia y armonía inherente que no requiere la intervención de un agente separado.

Al soltar la identificación con el hacedor, nos abrimos a la experiencia directa y no filtrada de la vida tal como es

Las acciones ocurren, los pensamientos surgen y se desvanecen, las emociones fluyen, todo dentro del espacio abierto de la consciencia, sin un hacedor que los reclame como propios.

RETORNO AL CONTROL: LA ILUSIÓN DESENMASCARADA

Así, en la luz clara de esta comprensión, resurge la cuestión del control, esa búsqueda interminable de dominio que ha ocupado

el centro de la vida humana durante milenios. Frente a la visión revelada de que no hay un hacedor separado, ¿cómo se alinea esta insaciable sed de control? Se torna evidente que el control, al igual que el hacedor, es solo otra cara de la ilusión, un intento frenético de aferrarse a una identidad y una autonomía ilusorias, un esfuerzo por dirigir el flujo intrínseco e incontrolable de la vida.

Al descubrir que no hay un hacedor, que no hay un yo separado al mando, la búsqueda de control se desvanece naturalmente. Este desvanecimiento no es una pérdida, sino una liberación. Sin la carga del hacedor, sin la necesidad de controlar cada aspecto de la vida, emerge una libertad auténtica y sin obstáculos, una apertura para que la vida fluya de manera natural y armoniosa. La vida, despojada de la necesidad de un control ilusorio, se despliega con una gracia y una belleza inimaginables, revelando un orden inherente que siempre ha estado presente, más allá de las capas de la ilusión.

Al descubrir que no hay un hacedor, que no hay un yo separado al mando, la búsqueda de control se desvanece naturalmente

En este espacio de liberación, la vida es vivida plenamente, en su riqueza infinita, sin restricciones ni resistencias. Cada momento se abre como un campo de posibilidades ilimitadas, donde la acción fluye sin esfuerzo, sin la interferencia de un hacedor ilusorio. Aquí, en el corazón de la no-dualidad, el mito del control es finalmente visto por lo que es: una sombra que ha oscurecido la luz radiante de la consciencia pura, una cadena que ha atado la inmensidad de nuestro ser verdadero. Al romper estas cadenas, al despejar estas sombras, nos encontramos en casa, en la plenitud de nuestro ser, más allá del hacedor y del control, en la danza eterna de la vida que se vive a sí misma.

Dice el proverbio ZEN: "Antes de iluminarme, cortar leña, llevar agua; después de iluminarme, cortar leña, llevar agua". ¿Dónde radica la sutil diferencia? Reside en que la segunda parte se despliega de forma impersonal. Ya no existe una acción atribuida a un yo personal, ya no hay un hacedor, sino el libre fluir de lo que emerge en este instante presente. Todo acontecimiento se desdobra sin la etiqueta del yo, en la armoniosa sinfonía de la vida que simplemente es. ■



Nuevo marco de privacidad de datos Unión Europea-Estados Unidos

POR **ICIAR MARZO PORTERA**
Abogada y Mediadora

Primero fue el Acuerdo de Puerto Seguro (Safe Harbour), después el Escudo de la privacidad (Privacy Shield) y desde julio de 2023 el Marco de Privacidad de Datos, también conocido como Data Privacy Framework o DPF. Al igual que sus predecesores, el Marco de Privacidad de Datos es el acuerdo alcanzado entre la Unión Europea y los Estados Unidos para poder realizar transferencias de datos personales desde la Unión Europea a empresas estadounidenses que autocertifiquen que cumplen los principios establecidos por el citado marco, basados todos ellos en los principios relativos al tratamiento y en los

derechos de las personas interesadas regulados en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).

Este nuevo marco que será revisado en un año y posteriormente, al menos, cada cuatro, pone fin a tres años de ausencia de un acuerdo de protección con eficacia jurídica para que las empresas europeas pudieran transferir datos personales a empresas estadounidenses basándose en el Escudo de Privacidad, declarado inválido en julio de 2020 por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Desde ese momento, muchas empresas europeas tuvieron que suspender, de forma inmediata, cualquier tipo de servicio contratado a entidades estadounidenses, siempre que no contaran con otra herramienta para realizar la transferencia y no tener que pedir autorización a las autoridades de control, tales como las normas corporativas vinculantes,

Este nuevo marco pone fin a tres años de ausencia de un acuerdo de protección con eficacia jurídica para que las empresas europeas pudieran transferir datos personales a empresas estadounidenses

las excepciones recogidas en el RGPD como el consentimiento de la persona interesada o la suscripción de las cláusulas contractuales tipo.

Pero ahora nos encontramos ante un panorama diferente ya que, según concluye la propia Decisión de adecuación de la Comisión Europea que aprueba el referido Marco de Privacidad de Datos, a efectos del artículo 45 del RGPD, Estados Unidos garantiza un nivel adecuado de protección de los datos personales transferidos desde la Unión Europea a organizaciones certificadas en los Estados Unidos conforme a dicho marco. Por tanto, cualquier empresa europea está habilitada para transferir datos personales, sin necesidad de obtener ninguna autorización ni garantía adicional, a cualquier entidad estadounidense que se encuentre certificada en virtud del Marco de Privacidad de Datos.

De hecho y para garantizar la transparencia, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos ya ha publicado la relación de empresas estadounidenses que se encuentran adheridas al Marco de Privacidad de Datos por lo que, antes de realizar cualquier transferencia a Estados Unidos, basta consultar el listado accesible en la web del programa Data Privacy Framework, para saber si la transferencia a una entidad estadounidense puede realizarse en base al nuevo DPF porque la empresa importadora de los datos personales figura en dicha lista. A partir de la fecha de inclusión en la lista, las empresas podrán recibir datos personales de la Unión Europea sobre la base del DPF aunque anualmente tendrán que volver a certificar su participación en el Marco de Privacidad de Datos.

Y en el caso de empresas estadounidenses que ya estuvieran adheridas al inválido Privacy Shield, tienen de plazo hasta

Otra cuestión destacable de este nuevo marco, son las condiciones, al parecer más limitadas, en las que las autoridades públicas estadounidenses podrían acceder a los datos personales transferidos de la Unión Europea a Estados Unidos

el próximo 10 de octubre de 2023, para autocertificarse conforme al citado marco, siendo el Departamento de Comercio de los Estados Unidos el encargado de tramitar las solicitudes de autocertificación y de supervisar que tales empresas cumplan los principios del Marco de Privacidad de Datos.

Otra cuestión destacable de este nuevo marco, por ser sin duda de las más importantes, son las condiciones, al parecer más limitadas, en las que las autoridades públicas estadounidenses podrían acceder a los datos personales transferidos de la Unión Europea a Estados Unidos, siempre que dicho acceso se realice para fines, exclusivamente de aplicación penal y de seguridad nacional y basado en los principios de necesidad y proporcionalidad. Y es que, a día de hoy, sigue habiendo mucha incertidumbre sobre el acceso indiscriminado por parte de las autoridades públicas de los Estados Unidos a los datos personales de los ciudadanos europeos importados por empresas estadounidenses.

Precisamente, al hilo de lo anterior, debe recordarse que el motivo que llevó al Tribunal de Justicia de la Unión Europea a anular el ya invalidado Escudo de Privacidad (acuerdo anterior entre la Unión Europea y Estados Unidos para poder transferir datos personales) fue que el Derecho nacional estadounidense y en concreto, algunos programas de inteligencia utilizados con fines de seguridad por las autoridades públicas de los Estados Unidos, imponían limitaciones a la protección de datos ya que podían acceder a los datos personales transferidos desde la Unión Europea sin una razón con-

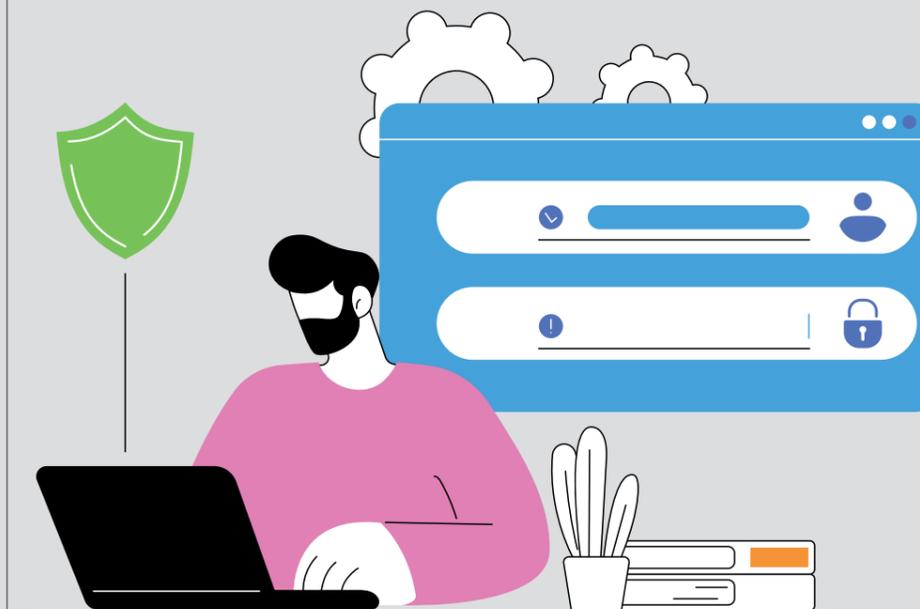
creta y sin garantías para los ciudadanos europeos lo cual suponía una injerencia en sus derechos fundamentales.

No obstante, a partir de ahora, los ciudadanos europeos afectados por el incumplimiento del Marco de Privacidad de Datos por parte de las empresas estadounidenses, dispondrán de nuevas vías de recurso tal como, mecanismos gratuitos e independientes de resolución de litigios y el arbitraje vinculante.

Y en la práctica, ¿en qué se traduce este nuevo acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos? Pues, principalmente, en que cualquier empresa europea exportadora de los datos podrá contratar, o seguir contratando en el caso de que ya lo hiciera, con empresas estadounidenses los servicios relacionados con el almacenamiento en la nube, envío de comunicaciones comerciales por email; redes sociales; plataformas o sistemas de gestión o configuración de cookies; servidor de correo electrónico o cualquier otro servicio, sin más requisito que la importadora de los datos transferidos conste como entidad certificada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos y adherida al Marco de Privacidad de Datos. De manera que, cuando la prestación de un servicio conlleve la transmisión de datos personales a cualquier empresa ubicada en países fuera de la Unión Europea, será necesario para asegurar el cumplimiento de la exigencias legales, el análisis pormenorizado de los servicios contratados, la identificación y los datos de las

empresas intervinientes en la relación comercial y contractual, su rol desde el punto de vista de la normativa sobre protección de datos como responsables o encargados y subencargados del tratamiento y, por supuesto, su adhesión al Marco de Privacidad de Datos.

Finalmente, conviene aclarar que también se podrán realizar, y serán válidas, las transferencias de datos a empresas estadounidenses que no estén adheridas al Marco de Privacidad de Datos y por tanto, que no figuren en la lista publicada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, siempre que para llevar a cabo la transferencia, las entidades exportadora y receptora de los datos utilicen cualquiera de los mecanismos del artículo 46 del RGPD y aporten otras garantías de protección como, entre otras, las normas corporativas vinculantes aplicables sobre todo para las transferencias de datos entre entidades de un mismo grupo empresarial establecidas en terceros países o las cláusulas contractuales tipo aprobadas por la Comisión Europea; y, a falta de dichas garantías, si cumplen algunas condiciones, como por ejemplo, que la persona interesada haya dado su consentimiento explícito a la transferencia, o que dicha transferencia sea necesaria para ejecutar un contrato en interés de la persona interesada o para la defensa de reclamaciones y, por citar más supuestos establecidos en el RGPD, porque exista un interés vital para la persona interesada que haga necesaria la transferencia de sus datos a los Estados Unidos. ■



Gracias a los Juegos y a pesar de los Juegos



POR ANTONIO LUCIO GIL
PATRONO DE CONAMA
Y PROFESOR DE EOI,
FUE DIRECTOR DE
MEDIO AMBIENTE DEL
MADRID 2012

Nunca deja de estar de actualidad alguna expectativa de gran competición deportiva. En ese contexto, es habitual escuchar discursos, de algunos políticos y empresarios, sobre los efectos beneficiosos para las ciudades y los países de organizar Juegos Olímpicos o grandes eventos deportivos similares, porque actúan como palanca y catalizador de energías, recursos, planes y consensos. Sobre esta confianza se promueven y se afanan las candidaturas oficiales y los proyectos elegidos. Es recurrente la cuestión. Y siempre se pone de manifiesto la experiencia exitosa de Barcelona 92. Me encuentro de manera constante con esta referencia desde que en 2003 me vi implicado profesionalmente en estos asuntos, y ya no he dejado de interesarme por los avatares de las ciudades olímpicas, de las ciudades que lo quisieron ser, por los procesos en que compitieron, por los procesos en los que las elegidas ejecutaron sus planes y promesas, y por la manera en que, en esa tarea, los organizadores se relacionaron y dialogaron con sus propias comunidades, con sus grupos cívicos locales, con la inteligencia colectiva dispersa en la ciudad, en el país.

En España seguimos sintiéndonos orgullosos por lo que hicimos entonces, con un protagonismo excepcional de la sociedad y las autoridades barcelonesas. En líneas generales hay motivo para ello. Pero mi percepción de lo que ha pasado en otros muchos casos, en la mayoría de ellos, es la contraria.

Las grandes exceptivas de los Mundiales de Fútbol de Sudáfrica 2010 y Brasil 2014, narradas en los discursos inspiradores de Mandela y Lula, acabaron en frustraciones de las que se prefiere no hablar. En ellos se sentía el mismo espíritu optimista con que el Barón de Coubertin imaginó el nuevo olimpismo a finales del siglo XIX. Que nadie piense que el hecho de estar ante países emergentes, con numerosas fallas en su gobernanza, fue la causa de ese descarrilamiento. Lo mismo cabe decir de los Juegos Olímpicos de Londres 2012 y los grandes proyectos de transformación social del East End con los que soñó el alcalde Ken Livingston "The Red".

En el caso de Londres 2012, la gran promesa fue la mejora de la calidad de vida de las comunidades que vivían en el East End, donde se proyectaron el estadio olímpico de Stratford y la villa olímpica. Sin embargo, el resultado final ha sido un desarrollo urbano de calidad para nuevos residentes pudientes. Entre tanto se expulsó a gran parte de los residentes previos. La profesora Juliet Davis, de la Escuela de Arquitectura de la Universidad de Cardiff, cartografió en el 2006 los usos del territorio llamado

a ser olímpico. Identificó más de 280 empresas radicadas en la zona que empleaban a unas 5.000 personas, en oficios de lo más variados; una comunidad de viviendas cooperativas de bajo costo -la más grande de Europa en su tipo-, *Clays Lane*; los cientos de huertos urbanos centenarios de *Manor Garden*, etc. Tras unos procesos de negociación bajo sospecha, que tuvieron la maña de hacer aceptar a miles de afectados compensaciones o permutas, aún unas 1000 personas fueron desalojadas forzosamente de sus casas o de sus lugares de trabajo, en lo que constituye la aplicación de mayores dimensiones en la historia de Reino Unido de las denominadas *Compulsory Purchase Orders* (CPO). Las cosas sucedieron, malamente, de arriba-abajo en este caso.

Pero junto a ese lado oscuro, no dejaron de generarse proyectos luminosos. Entre ellos, nos gusta destacar el que, bajo el nombre de *Keep on Running* se impulsó por las autoridades de *Transport for London* en colaboración con los departamentos de recursos humanos del 80 % de las empresas de más de 100 empleados de la ciudad, para conseguir un cambio masivo de hábitos en la movilidad diaria al trabajo (las 4Rs: *reduce, reroute, retime, remode*), con efectos excelentes. Casi no se amplió la capacidad del sistema transporte público de Londres, dedicándose la inversión (unos 6000 millones de libras) a la mejoría en accesibilidad de lo existente, y pese a ser su uso diario en horas punta el máximo posible (15 millones de viajes), se consiguió dar cabida a los tres millones añadidos de viajes de los visitantes olímpicos. Este "milagro" fue posible gracias a la generación de un entorno estimulante, proactivo, innovador, desafiante, propicio a la colaboración, inspirado por los Juegos. Este aprendizaje fue decisivo posteriormente para responder a los escenarios dramáticos de la pandemia. Las cosas sucedieron, exitosamente, de abajo-arriba en este caso.

En conclusión, cómo gestionar el ying y el yang de los impulsos voluntariosos que rodean a los Juegos Olímpicos, mundiales de fútbol y similares es la gran cuestión que se plantea a los responsables de los mismos. Barcelona, España, lo supo hacer bien una vez, conscientes de que no existen los productos milagrosos, ni las hadas madrinas, y que el resultado depende de uno mismo. Aquellos del 92 fueron unos Juegos *endógenos*, y por eso fueron un éxito. ■

Descubre al líder de soluciones SAP en España



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



minsait

An Indra company

SEIDOR

#HumanizandoLaTecnologia



seidor.com