

AUSAPE

Nº 51. Octubre 2017

AUSAPE celebra la primera Sesión Magistral en Madrid

Encara el último tramo del año con un buen número de grandes eventos

TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Entrevistamos a los líderes de nuestras dos nuevas Delegaciones: Norte y Galicia

¿Qué hay que saber sobre el Licenciamiento y los Audits de SAP?

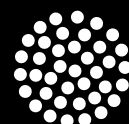
Resumen de la primera visita al GSC de SAP en Madrid

SAP® GLOBAL SERVICES PARTNER

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

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

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





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

Consejo Editorial

Xavier Ballart
Mónica García Ingelmo
Óscar Soler
José Ignacio Santillana
Miquel Miró Visa
Luis Miguel Martín
Sergio Gistàs

Revista AUSAPE

Dirección:

Junta Directiva AUSAPE

Colaboradores:

Roberto Calvo
Mercedes Aparicio
Rita Veiga
Jesús Álvarez
Reyes Alonso

Dirección de Arte

Tasman Graphics

Publicidad

gestor@ausape.es

Redacción

comunicacion@ausape.es

Depósito Legal:

M-10955-2007

Edita

AUSAPE

Impresión

Advantia

www.ausape.es

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



Óscar Soler

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

Apurando lo que queda de año con multitud de iniciativas

Estimado Asociado,

Ésta es la primera revista que editamos tras el verano y dedicamos su portada a uno de los próximos eventos que estamos organizando: la primera Sesión Magistral que se celebrará en Madrid, tras dos exitosas ediciones en Barcelona. Esta jornada, que reunirá a CIOs y altos ejecutivos de negocio, es un fiel reflejo de la transformación que ha experimentado esta Asociación en los últimos 24 meses, con eventos que llegan a nuevos perfiles empresariales y que abordan temáticas más amplias que tienen un punto común: el interés de las compañías asociadas.

Éste es un ejemplo del esfuerzo de AUSAPE por crear un entorno de colaboración entre nuestros miembros, pero no el único. Este último trimestre del año está repleto de iniciativas que tienen como objetivo ofrecer servicios de alto valor y de los que se beneficien un elevado número de empresas. Algunas de ellas, como el inicio de la ronda de visitas al Centro de Soporte SAP en Madrid o las jornadas sobre licenciamiento SAP celebradas en Madrid y Barcelona, ya ocupan páginas en esta edición de la revista.

Antes de que despidamos 2017, se celebrarán por segundo año consecutivo los SAP Days en nuestras Delegaciones, una iniciativa conjunta de SAP y AUSAPE en las que se pretende trasladar a nuestros Asociados una visión de las últimas novedades de SAP. También estamos ultimando los detalles de organización de un nuevo SAP Localization Day, que este año se celebrará en Barcelona, y una nueva Jornada de Coordinadores y Delegados, que será clave para planificar nuestras acciones de 2017.

Todos estos eventos se van a desarrollar a lo largo de octubre, noviembre y diciembre, sin descuidar los servicios habituales.

Quiero destacar también que este número incluye entrevistas con los responsables de las dos Delegaciones que han iniciado actividad en los últimos meses: la Delegación de Galicia y la Norte, que se abren para ofrecer servicios más directos a los Asociados de esas zonas. Con ambas aperturas reafirmamos nuestra intención de ser más cercanos y el compromiso de promover un ecosistema de cooperación e intercambio de mejores prácticas entre todas las empresas que confían en nosotros.

En su interior encontraréis mucha más información, novedades, un buen número de entrevistas y casos de éxito. ¡Disfrutad de la revista!



Nuestros colaboradores habituales

HELMAR RODRÍGUEZ

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

IGNACIO GONZÁLEZ GARCÍA

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

GONZALO M. FLECHOSO

Licenciado en derecho y Auditor Cisa (ISACA), con una larga experiencia en asesoramiento en tecnologías de la información y la comunicación, a través de MARZO ASESORES, sobre comercio electrónico, redes sociales, contratación informática, compliance, protección de datos. Profesor en distintos masters y cursos, y colaborador en publicaciones especializadas en tecnologías de la información. Puedes encontrarle en nuestro "Rincón Legal", en LinkedIn y en www.marzoasesores.com



DESTACAMOS A ... 03

NOTICIAS 04

REPORTAJE 13

Soporte SAP: ¿qué ofrece y qué es lo que viene?

¿Qué hay que saber sobre el Licenciamiento y los Audits de SAP?

AUSAPE GLOBAL / GLOBAL AUSAPE 20

Reg Barry, Presidente del Grupo de Usuarios de SAP en África / *Chairman of African SAP User Group (AFSUG)* y Presidente de la conferencia Saphila / *and Chairman of Saphila Conference*. Director de TI: Sistemas empresariales de Dimension Data / *IT Director: Business Systems at Dimension Data*

ENTREVISTA 22

Aitor Vinos, Vicepresidente de Digital HR Services de NGA HR

Jesús María Sousa Checa, Director de Recursos Humanos de Seidor

Javier Latasa, Presidente de Grupo VASS

CASO DE ÉXITO 28

Solución Integral en planificación, gestión y ejecución de proyectos

¿Cómo unificar tecnológicamente los procesos operativos para afrontar los retos del mercado?
El caso de Grupo Choví

EN PROFUNDIDAD 32

El ecosistema de Internet de las Cosas, una combinación delicada de tecnologías muy diferentes

Cómo elegir el mejor entorno Cloud para SAP HANA

Proceso de cuentas a cobrar: más información + más automatización = eficiencia sin igual

¿SAP en servicios Cloud Públicos?

Cómo maximizar la eficiencia de los tests

GRUPOS A FONDO 42

Los primeros pasos de la Delegación Norte de AUSAPE

La Delegación de Galicia, de reciente creación, ante el reto de afianzarse y crecer

Nuestros Grupos de Trabajo y las Delegaciones retoman sus actividades

EL VIRUS DE LA MENTE 48

El creador en su laberinto

RINCÓN LEGAL 50

El RGPD y sus implicaciones para Cloud

FIRMA INVITADA 52

Sara Antuñano Leicea, Responsable de Contabilidad de Gestión y proyectos Ecofin de Eroski
Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE



**AUSAPE GLOBAL /
GLOBAL AUSAPE
(pág. 20)**

Reg Barry, Presidente del Grupo de Usuarios de SAP en África / *Chairman of African SAP User Group (AFSUG)*

ENTREVISTA (pág. 22)

Aitor Vinos, Vicepresidente de Digital HR Services de NGA HR



ENTREVISTA (pág. 24)

Jesús María Sousa Checa, Director de Recursos Humanos de Seidor



ENTREVISTA (pág. 26)

Javier Latasa, Presidente de Grupo VASS



GRUPOS A FONDO (pág. 42)

Ander Aristondo Saracibar, Delegado Norte en AUSAPE

GRUPOS A FONDO (pág 44)

Jorge Nieto, Delegado de Galicia en AUSAPE





AUSAPE cierra los detalles de su primera Jornada para Directivos en Madrid

Tras dos ediciones celebrándose en Barcelona con éxito, AUSAPE organizará por primera vez en Madrid una Jornada para Directivos sobre “Los Retos de la Transformación Digital en las Empresas desde la perspectiva de Negocio y Organización”. El evento, que cuenta con la colaboración de la UST Global y la Universidad Complutense de Madrid, tendrá lugar el próximo 19 de octubre, en horario de 11.00 a 15:00 horas.

La Jornada incluirá una sesión magistral impartida por Santiago Niño-Becerra, doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y catedrático de la Universidad Ramón Llull, que ya nos ha acompañado en otras ocasiones. Es uno de los economistas con más proyección mediática en España y uno de los pocos expertos que intuyeron el crash económico de 2007-2008, un asiduo polemista y tertuliano de programas de análisis de la política y la economía nacional.

Este autor de libros sobre la crisis económica y financiera destaca por su visión polémica, sus explicaciones claras, su empeño en advertir constantemente sobre la naturaleza sistémica de la crisis y sus comentarios controvertidos. En su charla, nos dará las claves de las tendencias de la economía actual y, más importante, nos hablará de lo que está por llegar.

La Jornada incluirá una sesión magistral impartida por Santiago Niño-Becerra

La Jornada se completará con una mesa redonda en la que participarán, entre otros, Francisco Javier Sevillano, vicerrector de Planificación Económica y Gestión de Recursos de la UCM, y Xavier Ballart, IT Manager de Codorníu, que también será el encargado de inaugurar y clausurar el evento como presidente de AUSAPE.

El evento, sólo para clientes SAP asociados a AUSAPE, concluirá con un brunch. La asistencia está limitada a dos personas por empresa, una de TI y otra del área de negocio.

UN ESCENARIO DE EXCEPCIÓN

La Jornada se celebrará en las instalaciones del Paraninfo de la Universidad Complutense de Madrid, en la sala en la que fueron investidos “Honoris Causa” Albert Einstein y Alexander Fleming, entre otros.

Para más lujo y exclusividad la sala no tiene Wi-Fi y, por el espesor de los muros, tampoco ofrece una cobertura adecuada. La razón es que este edificio alberga la biblioteca histórica Marqués de Valdecilla, que cuenta con más de 700 incunables. Estos dos factores podrán ser un aliciente para no perderse este evento, ya que aseguran unas horas de tranquilidad al asistente para profundizar en los retos de sus empresas y, al ponente, una presentación con la máxima atención de éstos.

Xavier Ballart visita el Centro de Innovación de SAP en Israel

El Presidente de AUSAPE visitó el pasado 2 de octubre la sede de SAP en Israel, donde se encuentra el Centro de Innovación que la compañía tiene en Tel-Aviv. Al viaje asistieron diferentes miembros de SAP España, entre ellos João Paulo da Silva, Director General de SAP España, Portugal e Israel, y también directivos de TI de cuatro grandes empresas españolas.

El objetivo del viaje fue ofrecer una visión sobre el trabajo que se desarrolla en este centro, que forma parte de la Innovation Center Network de la compañía y que está situado en uno de los países con más potencia innovadora del mundo.

En los labs que la compañía tiene en Israel centra su trabajo en diversas áreas, algunas en torno a soluciones como SAP Cloud Platform Core, SAP Cloud Platform Services o SAP Business One, y otras dedicadas a innovar en ámbitos como Machine Learning y tecnologías visuales o el vehículo autónomo. También destinan esfuerzos al avance en monitorización Cloud, Fieldglass, servicios IT y operaciones de desarrollo.

Tras la visita, Xavier Ballart ha explicado que “este centro evidencia la vocación de SAP por innovar en áreas clave de disrupción digital como Cloud, Fiori, inteligencia artificial, etc. Y no se trata sólo de innovar en solitario, sino también de co-innovación con clientes y partners. En AUSAPE también estamos interesados en promover la innovación con nuestros Asociados”.



Nuevos Asociados

En este número damos la bienvenida a:



BIGCORE
Tecnología, Investigación,
Desarrollo, Innovación
www.bigcore.com



HISPACOLD
Fabricación y Producción
Industrial
www.hispacold.es



DATA COL
Fabricación y Producción
Industrial
www.datacol.com



IDILIA FOODS
Alimentación y Bebidas
www.idilia.es



GERTEK
Logística, Distribución,
Comercialización
www.gerteksa.com



uDEFINE
Consultoría y
Servicios Informáticos
www.undefine.net

Fijadas las fechas del Localization Day y los SAP Delegation Days



Durante octubre, noviembre y diciembre, están programados diversos eventos que repiten en la programación anual de iniciativas de AUSAPE, tras la buena acogida que tuvieron el año pasado. Éste es el caso de un nuevo Localization Day, y nuevas ediciones de los Delegation Days de SAP.

El 17 de noviembre AUSAPE organizará en Barcelona un nuevo SAP Localization Day, una jornada en la que se ofrecerá la visión de la estrategia y los servicios de la compañía en este ámbito. Este evento se celebró en Madrid por primera vez a finales del año pasado, y asistieron 130 personas, cifra que refleja la relevancia del tema para gran parte de las empresas asociadas.

Por otro lado, se está empezando a trabajar en la organización de nuevos SAP Delegation Days para las diferentes representacio-

nes de AUSAPE. Esta iniciativa nació el año pasado con el objetivo de ofrecer una visión lo más amplia posible sobre las soluciones SAP a las empresas asociadas con sede fuera de Madrid, y en ella participaron 95 profesionales.

La nueva edición tendrá lugar en la Delegación de Galicia el 19 de octubre; en Levante, el 8 de noviembre; en Canarias, el 16 de noviembre; en Andalucía, el 23 de noviembre y en la Delegación Norte, el 14 de diciembre.

Al cierre de esta edición se estaban cerrando los detalles definitivos de las agendas de estos eventos, por lo que recomendamos consultar periódicamente la sección de eventos de la web (www.ausape.com), que será actualizada en breve, así como el seguimiento de los próximos boletines de convocatorias.

Celebrada en Barcelona la última reunión de la Junta Directiva

La sede barcelonesa de Grupo Damm, empresa asociada a AUSAPE y con representación en la Junta, fue el lugar donde se celebró la última de las reuniones del equipo directivo de AUSAPE y la primera después de las vacaciones de verano.

La sesión, que tuvo lugar el día 14 de septiembre, sirvió para repasar las últimas iniciativas llevadas a cabo en todas las áreas: administración, comunicación, página web, actividad internacional y de los Grupos de Trabajo y Delegación, además de hacer seguimiento a la evolución del Plan Estratégico.

Además, se dedicó una parte de la reunión a la revisión de los temas SAP y a la planificación del último tramo del año, en el que se desarrollarán un buen número de eventos, desde la Sesión Magistral y la Jornada de Coordinadores, a los Delegations Days y el Localization Day, entre otros.





an NTT DATA Company



¿SABES QUÉ VENTAJAS PUEDE OFRECERTE SAP S/4HANA CLOUD EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE TU NEGOCIO?

**SOMOS LA RESPUESTA
EVERIS SAP BUSINESS UNIT.**

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing Professional Services



La inversión en competencias digitales impacta en el crecimiento del negocio, según un estudio de SAP

Según los resultados de un nuevo estudio, realizado conjuntamente por el grupo SAP Center for Business Insight y Oxford Economics, las empresas que han acometido proyectos de transformación digital que abarcan toda su organización muestran incrementos significativos en el compromiso de los empleados, en comparación con aquéllas cuyas iniciativas han sido más limitadas.

El informe, titulado “4 Ways Leaders Set themselves Apart”, señala que el 64 por ciento de los ejecutivos que han puesto en marcha iniciativas digitales de amplio espectro afirman que sus empleados muestran un mayor grado de compromiso, frente al 20 por ciento que apuntan las organizaciones que han completado proyectos de transformación digital en áreas de negocio determinadas o limitadas. Una de las conclusiones de la investigación es que el éxito de la transformación depende de las personas y destaca la importancia de la inversión en la plantilla.

Los resultados muestran diferencias considerables entre las organizaciones que han completado proyectos de transformación digital y aquellas que todavía no han adoptado estrategias digitales. Así, el 83 por ciento de los líderes de transformación digital esperan que la digitalización cambie la gestión del talento en los próximos 2 años. Esa cifra se reduce al 37 por ciento en el caso de las organizaciones que todavía tienen que iniciar su transformación digital.

Los participantes que han completado proyectos de transformación digital tienen una visión más clara del beneficio potencial a través de sus procesos de RRHH. De hecho, un 71 por ciento afirma que la digitalización facilitará la atracción y retención del mejor talento, frente al 54 por ciento manifestado por el resto de participantes.

Además, cerca del 52 por ciento de las empresas que han puesto en marcha proyectos de transformación digital manifestaron que tenían previsto crear nuevos roles que reflejen los imperativos tecnológicos, frente a solo el 32 por ciento en el caso de las empresas que no han adoptado la transformación digital.

El estudio pone de manifiesto que el compromiso con la transformación digital merece la pena. En comparación con otras compañías encuestadas, los líderes digitales registran un mayor crecimiento de los ingresos y de la rentabilidad y esperan que esa ventaja aumente en los próximos dos años. De hecho, los líderes digitales esperan un crecimiento de los ingresos un 23 por ciento superior al de otras compañías en los próximos dos años y el 80 por ciento de los líderes afirma que los esfuerzos en transformación han aumentado la rentabilidad, frente al 53 por ciento del resto.

Los datos de este informe se han dado a conocer durante la celebración de SuccessConnect, un evento que se celebró en las Vegas a finales del mes de agosto.



HANSE ORGA GROUP
FINANCE PROCESS AUTOMATION



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

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

TREASURY

CASH MANAGEMENT

CASH POOLING

LIQUIDITY PLANNING

CASH FLOW FORECASTING

IN-HOUSE BANKING

NETTING

CREDIT MANAGEMENT

COLLECTIONS

CASH APPLICATION

DISPUTES & DEDUCTIONS

PAYMENT FACTORY

BANK ACCOUNT MANAGEMENT

BANK FEE ANALYSIS

WORKING CAPITAL MANAGEMENT

BUSINESS INTELLIGENCE REPORTING



¡Beneficiéase – como nuestros más
de 2.000 clientes en todo el mundo
– de nuestras soluciones!

¡Contáctenos hoy mismo!

+34 810 522 502

www.hanseorga-group.com/es

AUSAPE acompañará a las empresas en su adaptación a GDPR

Un estudio global, en el que han participado empresas españolas, revela que existe una confusión generalizada sobre los criterios de cumplimiento del próximo Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) de la Unión Europea.

La entrada en vigor el 25 de mayo de 2018 será de obligado cumplimiento para toda empresa que almacene o procese información personal sobre ciudadanos de la UE. Sin embargo, un 37 por ciento de los encuestados por la consultora Vanson Bourne para WatchGuard no sabe si su compañía, un 37% de los encuestados simplemente no sabe si su organización necesita cumplir con GDPR, mientras que más de un cuarto (28%) cree que su organización no necesita cumplir en absoluto.

De los encuestados que no creen que la ley impacta en su organización, un 14 por ciento recopila datos personales de ciudadanos de la UE, mientras que el 28 por ciento de los participantes que no

estaban seguros sobre el cumplimiento de GDPR también recopila este tipo de información. Por lo tanto, el estudio constata no solo hay una falta general de concienciación sobre el nuevo reglamento GDPR, sino que los resultados de la investigación también ponen de relieve que las empresas están malinterpretando qué tipo de datos constituyen un mandato para el cumplimiento.

Aunque muchas organizaciones han sido conscientes de GDPR durante algún tiempo, sólo el 10 por ciento de los encuestados cree que su empresa está actualmente 100% lista para su entrada en vigor. En cuanto a la falta de claridad y comunicación en torno a GDPR, el 44 por ciento de los participantes declaró que en realidad no saben lo cerca que está su organización del cumplimiento.

Al igual que ha ocurrido con otras normativas, AUSAPE prepara ya iniciativas para informar a las empresas asociadas sobre los requisitos de la nueva norma y acompañarlas en su adaptación.

en breve

Los Departamentos de Finanzas ya confían en Cloud

Un estudio de Gartner, realizado entre ejecutivos de Finanzas, revela que el 36 por ciento de las empresas utilizarán en 2020 la nube para soportar más de la mitad de sus sistemas transaccionales. Así, señala esta firma de investigación que de los 439 ejecutivos entrevistados para el estudio, 410 ya habían implementado soluciones estratégicas en cloud y soluciones de gestión del rendimiento financiero y corporativo. Según el documento, en el futuro las principales iniciativas de inversión se llevarán a cabo en dos ámbitos: aplicaciones de negocio empresariales y soluciones de analítica.

La digitalización y la innovación están impactando en rol de CIO

Otra reciente investigación de la misma firma, realizada entre más 3.000 CIOs, revela que la digitalización y la innovación están impactando en el papel del directivo de tecnología en las organizaciones.

El principal de ellos es el director de TI está pasando de ser un ejecutivo que suministra soluciones y servicios tecnológicos, controla costes y procesos, a un ejecutivo de negocio que contribuye a los objetivos de negocio.

Según el estudio, el 95 por ciento de los CIOs esperan que su trabajo cambie debido a la digitalización. Aunque seguirá gestionando la entrega de tecnología, cada vez le dedicará menos tiempo. Y las dos principales transformaciones serán en que se convertirá en líder del cambio, y asumirá mayores responsabilidades, como la gestión de la innovación y el desarrollo del talento.

La seguridad, prioritaria para el futuro de IoT

Frost & Sullivan predice que la cifra de dispositivos de Internet de las Cosas pasará de los 12.440 millones que había a finales del año pasado a 45.000 millones en 2023. Por esta razón, advierte que la seguridad tiene que ser una prioridad principal para los fabricantes de componentes y dispositivos, por el riesgo que pueden suponer tanto para consumidores como para empresas.

Y, en este sentido, es tajante al considerar que ya es imperativo que ésta se implante durante las fases de diseño y fabricación, ya que una vez llevado a cabo su despliegue comercial es "extremadamente difícil" mejorar este ámbito, explica la consultora.

AUSAPE participa en la inauguración de los Másteres SAP de la Universidad de Sevilla

Al igual que hizo el año pasado, la Asociación ha estado presente en la inauguración de los Másteres homologados SAP que imparte para formar a consultores en las áreas de Finanzas y Logística.

En esta ocasión, hasta Sevilla se desplazó el 26 de septiembre Óscar Soler, vocal de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de la Universidad Complutense de Madrid, quien ofreció a estos alumnos, que dan sus primeros pasos en el ecosistema SAP, una visión de lo que AUSAPE como punto de encuentro para los clientes de la compañía en España, y para sus partners.

En una presentación eminentemente práctica, explicó el valor que aporta AUSAPE a este entorno en un momento en el que las

compañías necesitan trabajar en colaboración para abordar los cambios y retos de la economía digital. En este sentido, destacó el papel que la Asociación como foro que potencia el networking y las relaciones en los Asociados, lo que permite “compartir experiencias y aprender de los demás, lo que puede suponer en muchas ocasiones ahorro de tiempo en la implantación de proyectos y no incurrir en errores y costes adicionales a la hora de abordarlos”.

AUSAPE mantiene un acuerdo de colaboración con la Universidad de Sevilla en el marco de las Enseñanzas SAP que se desarrollan en la institución educativa.



La Asociación asiste a la convención anual del Grupo de Usuarios de SAP en Francia

Javier Mediavilla, Coordinador del Grupo de Sector Público, y Rita Veiga, Ejecutiva Comercial y de Gestión, han representado a AUSAPE durante la celebración en la ciudad de Lille de la convención anual de USF, el Grupo de Usuarios de SAP en Francia.

Esta Asociación ha celebrado los días 4 y 5 de octubre su evento, que ha tenido como lema “La innovación digital al servicio de los profesionales y usuarios”. La cita ha contado con sesiones plenarias matinales, donde se han abordado distintos retos que afectan a las estrategias de las empresas; 70 talleres en los que los clientes han contado sus experiencias y buenas prácticas en el uso de diferentes soluciones SAP, y un área de exposición con más de 80 stands.

SAP anuncia su primera iniciativa de co-innovación en Blockchain para IoT

La firma ha puesto en marcha una iniciativa de co-innovación en Blockchain, y tiene previsto convertir el sistema de contabilidad digital en parte integrante de sus soluciones de Internet de las Cosas, fabricación y cadena de suministro digital, utilizando el servicio SAP Cloud Platform Blockchain.

Entre las empresas que colaboran en el programa figuran Capgemini, Deloitte, GrainCopr, HCL Technologies, HERE Technologies, Moog Inc, Natura Cosméticos S.A., NetApp y PeerNova.

Atos | Atos ofrece más eficiencia operativa, seguridad, agilidad y reducción de costes a sus clientes de SAP

Atos, como líder en transformación digital, ofrece a sus clientes el **Atos Customer Journey**, la propuesta de valor más amplia y convincente de extremo a extremo para los clientes de SAP. Una experiencia completa que comienza con el análisis de la situación, la definición de la estrategia y diseño del camino correcto, despliegue y simplificación en función de las directrices de la transformación digital y, por último, la ejecución del proyecto y la entrega del Roadmap.

Esta experiencia se ve reforzada con el **acuerdo con Invenity**, un innovador editor de software para soluciones SAP que proporciona a los clientes de información de un enorme valor que incluye Cálculos de KPI, benchmarking y ROI de manera ágil, segura y con un coste asumible.

La asociación del Atos Customer Journey e Invenity representa un gran paso adelante en la transformación digital de grandes empresas y organizaciones públicas.



en breve

SAP Hybris LIVE: Global Summit, en Barcelona

Del 17 al 19 de octubre, se celebrará el SAP Hybris LIVE: Global Summit en el recinto Fira Barcelona Gran Via, un evento que reunirá a clientes, partners y expertos de la industria para explorar el actual universo de datos disponibles y el papel que estos juegan para revolucionar la experiencia del cliente. Entre los directivos de la firma que asistirán, figuran Carsten Thoma, presidente y co-fundador de SAP Hybris, que ofrecerá una conferencia sobre el poder transformador de convertir la información en acción, y Rob Enslin, presidente de SAP Cloud Business Group y miembro del Consejo de Administración de la compañía, que hablará sobre la transición de SAP a la nube y detallará lo que significa para los clientes.

Nueva responsable de RRHH en SAP España

Procedente de L'Oréal, Alba Herrero se ha incorporado a SAP España como responsable de RRHH. Desde esta posición tendrá bajo su responsabilidad la gestión de un capital humano de más de 700 profesionales. Coordinará todas las actividades relacionadas con este ámbito y desarrollará la estrategia necesaria para fortalecer la atracción y la retención del talento de la compañía. Entre sus prioridades está crear las condiciones necesarias para la innovación, la creatividad y la excelencia en aras de mejorar la experiencia del empleado. La directiva deberá impulsar en España la amplia variedad de programas con que cuenta SAP, como SAP Talks, un sistema de planes de carrera individualizados.

El Arsenal elige Hybris Commerce

El Arsenal Football Club ha transformado su tienda online ArsenalDirect.com para permitir a los aficionados realizar compras más rápidas desde cualquier lugar y en cualquier momento, y que puedan elegir entre diversas opciones de moneda. Lo ha hecho con SAP Hybris Commerce. Tras la implantación, ha aumentado las transacciones móviles en un 86 por ciento y las ventas fuera de Reino Unido han crecido un 48 por ciento. Además, las ventas globales se han incrementado un 42 por ciento, y ha reducido un 57 por ciento el tiempo de carga de la página.



Soporte SAP: ¿qué ofrece y qué es lo que viene?

El 19 de septiembre tuvo lugar la primera de las tres visitas programadas al Global Support Center (GSC) de SAP en Madrid. Ésta es una iniciativa en la que colaboran AUSAPE y SAP desde 2015, y que tiene como objetivo ofrecer una visión de los recursos de soporte que pueden ayudar en el día a día a resolver dudas o incidencias relacionadas con la tecnología y soluciones del proveedor.

AUSAPE y SAP han vuelto a sumar fuerzas para poner en marcha esta iniciativa conjunta para que las empresas que emplean las soluciones de la multinacional puedan conocer las diferentes herramientas y recursos que tienen a su disposición para resolver incidencias, además de divulgar la forma de trabajo del equipo de soporte.

Bajo la coordinación de Bernhard Luecke, responsable del Centro de Soporte, diferentes miembros de su equipo ahondaron en la “nueva cara de SAP” en esta área, que ha evolucionado “desde un concepto clásico de soporte a uno más ágil al que el cliente tenga acceso sin esfuerzo a la hora de solucionar una duda o incidencia en todo momento, desde cualquier lugar e independientemente del dispositivo desde el que se conecte”, señaló José Francisco Fernández, Coordinador de Presentaciones a Clientes.

En línea con esta filosofía, este portavoz explicó que los trabajos de SAP en este ámbito se están centrando en los aspectos de anticipación al problema, generando información de alto nivel y al que se accede de forma sencilla; de aceleración a la hora de resolver incidencias y, finalmente, en establecer una relación de colaboración entre los ingenieros de soporte y los equipos de los clientes.

En el terreno operativo, esto se plasma en que la firma ha puesto a disposición de los clientes una serie de herramientas de autogestión y prevención de incidencias; otras que impulsan la interacción en tiempo real, y también está trabajando en lo que denomina “Digital Support Experience” o experiencia de soporte digital, paraguas sobre las que ya dispone de nuevos recursos en beta, de los que dio un avance a lo largo de la visita.

AUTOGESTIÓN Y PREVENCIÓN

En este capítulo se engloban un conjunto de recursos a disposición de los clientes, que pueden utilizar para acceder a información en caso de duda. Se trata de la SAP Community, Support Portal, los KBAs o Knowledge Base Articles y las SAP Guides, todos ellos de fácil acceso.

Dentro de la SAP Community, la red social profesional de SAP de la que forman parte tanto miembros de su plantilla, como profesionales que trabajan con partners de SAP, en empresas clientes y SAP Mentors, José Francisco Fernández destacó que es un buen medio para “acceder a distintos foros por áreas de interés, establecer contacto con expertos y compartir conocimiento”. En este punto destacó las Wikis o documentación de SAP que puede



resultar muy útiles a los equipos de soporte del cliente, y recordó que el apartado Discussions ha sido sustituido por Q&A, y que sus temas están clasificados por tags o etiquetas para que el usuario pueda seguir aquellos temas que le interesan y preocupan, y acceder de forma más directa a la información.

En lo que respecta a Support Portal, a través del cual las empresas acceden a todos los servicios de soporte a través de distintas pestañas (My Support, Release, Upgrade and Maintenance, Tools, Offering & Programs y SAP Solution Manager), permite hoy más opciones de personalización en función del perfil, y facilita el acceso mediante un solo clic a todas las herramientas de soporte, así como a búsquedas más ágiles.

No en vano, en este portal se encuentran el rediseñado One Support Launchpad desde el que se accede, entre otros muchos recursos, a los KBAs, que proporcionan información específica generada por el equipo de soporte sobre incidentes experimentados por clientes SAP. Una preview sobre la sintomatología y el entorno también está accesible desde Google. “Se pueden puntuar e incluir comentarios y eso es de suma utilidad para nosotros para conocer la relevancia que tiene para nuestros clientes”, aseguró Bernhard Luecke.

Por último, también están a disposición de las empresas las Guided Answers, que ofrecen respuestas paso a paso en torno a un problema o proceso.

INTERACCIÓN CON EL USUARIO

En este ámbito destaca Expert Chat, un servicio al que se accede a través de One Support Launchpad y que conecta a los ingenieros de soporte con el equipo del cliente. Tras un año en funcionamiento, las estadísticas muestran un índice de resolución de incidencias dos veces más rápido que por el cauce habitual.

A día de hoy, sólo el 4 por ciento de las 800.000 incidencias que se producen al año, se abren por esta vía, pero la pretensión es que este porcentaje aumente, a medida que se conozca porque la acogida en el cliente está siendo muy positiva.

Otro de los recursos a disposición del cliente es Schedule an Expert, que permite planificar una reunión de 30 minutos con un experto SAP. Ésta se reserva con tres días de antelación y se realiza vía Skype for Business. Previamente la empresa usuaria tiene que describir su problema y el área de experiencia de la que necesita ayuda.

Ambos servicios son para temas técnicos. Para temas no técnicos, como acelerar la resolución de un problema, se encuentra el CIC, un centro operativo 24x7, 365 días al año.

DIGITAL SUPPORT EXPERIENCE

Otro de los bloques estuvo dedicado a los medios que permiten el contacto digital u online entre los usuarios y la organización de soporte, con un anticipo de los que vendrán en un futuro no muy lejano.

José Francisco Fernández resaltó la relevancia de SAP One Support Launchpad para acceder a herramientas para agilizar las búsquedas de notas y corrección de errores de forma más automatizada y que pueden servir a los clientes para ser más autónomos en la resolución de problemas como, por ejemplo, ANST, PANKS y ST22.

No obstante, el futuro vendrá marcado todavía por una mayor interacción digital y, en este punto, se trabaja ya en lo que SAP llama Built-in Support, que está en la actualidad en Beta, y que ofrecerá las herramientas y contenidos de soporte de todos los productos a través de un asistente digital.

En beta también se encuentra el Cloud Availability Center, que proporcionará dashboards personalizados para cada empresa con información sobre los estados de disponibilidad de todos sus productos Cloud.

Y lo que es ya una realidad es la interacción a través de redes sociales, como explicó Chusa de Castro, responsable del área. En estos momentos, el equipo de soporte cuenta con amplias comunidades en Twitter, WhatsApp, Facebook y YouTube.

La sesión también incluyó una visita guiada a las instalaciones del Centro, con la participación de los Support Team Managers de las distintas áreas (Tecnología, Financiero, Recursos Humanos, CRM, etc.), para conocer su forma de trabajo desde que se abre una incidencia hasta que se resuelve.

La nueva edición de las visitas, que se desarrollan en un formato de mañana con catering de despedida, vuelve a ser sufragada en parte por SAP y AUSAPE, para disminuir los costes para las empresas asociadas.

Esta primera visita reunió a nueve empresas de Madrid y una de Barcelona. Las siguientes dos visitas están programadas para los días 24 de octubre y 21 de noviembre. Los interesados se pueden registrar en la sección de eventos de la web: www.ausape.com

Direcciones de interés

<http://go.sap.com/community.html>

<http://support.sap.com>

<http://launchpad.support.sap.com>



Inspiring Trust. Globally.

SOLUCIONES DE NEGOCIO Y SERVICIOS TI PARA TU TRANSFORMACIÓN DIGITAL

ANALÍTICA Y EPM | CUSTOMER ENGAGEMENT
INDUSTRIA 4.0 | SOLUCIONES CLOUD
SAP S/4 HANA®



¿Qué hay que saber sobre el Licenciamiento y los Audits de SAP?

Conjuntamente con SAP, AUSAPE organizó dos nuevas Jornadas de Licenciamiento, una en Barcelona y otra en Madrid, durante el mes de septiembre. En total, asistieron a estos eventos 82 personas, que recibieron información muy útil para entender la forma de licenciar de SAP, los usos indirectos y cómo afrontar un proceso de auditoría abierto por la firma.

Consciente de la relevancia que este tema tiene para los clientes de SAP, AUSAPE ha dedicado en los últimos meses varios workshops sobre el tema. El último esfuerzo en este ámbito ha sido la organización de sendas Jornadas en Barcelona, con 40 asistentes, y en Madrid, con 42.

Ambos eventos tuvieron como objetivo profundizar en el conocimiento de los modelos y los principales elementos que componen el licenciamiento de SAP. La agenda también incluyó, como uno de sus temas principales, los usos indirectos con los diferentes escenarios básicos, cuyo entendimiento es crucial a la hora de calcular costes. Finalmente, el último tramo de la sesión se dedicó a la preparación y ejecución de un proceso de auditoría.

Joan Torres, CIO de Grupo Miquel en representación de AUSAPE, introdujo la sesión explicando la relevancia del Licenciamiento. “la gestión del licenciamiento en SAP y en otros proveedores es importante y tiene que tener visibilidad en tanto que impacta en los presupuestos, en los que tiene que haber una partida que identifique los costes de licenciamiento”, destacó

La relación entre SAP y cada cliente se rige por contratos, y parte del problema radica en que existen muchos que han sido firmados hace años, por lo que no incluyen determinadas métricas. En consecuencia, “bastantes compañías con contratos antiguos no tienen por escrito toda su relación con SAP, pero la firma sí que tiene esas métricas”, advirtió.

Las métricas son dinámicas y, además, los nombres de los productos no son estáticos y muchas veces se paquetizan. La solución es que “las empresas tienen que dominar la dinámica de la relación

comercial”, recomendó. Asimismo, mencionó que hay que considerar también los productos comprados y no activados para llevar a cabo una correcta gestión y evitar el pago del mantenimiento.

En definitiva, se hace necesaria mucha transparencia, comunicación y conocimiento, así como cuidar la relación con el partner de SAP, porque “el licenciamiento forma parte del Top 3 en los presupuestos”.

MODELOS DE LICENCIAMIENTO

Para explicar los modelos de licenciamiento de SAP, el evento contó con Pilar Martínez Santamaría, veterana en la compañía tras pasar por múltiples departamentos y ahora Directora de Licensing Compliance para las filiales de España, Portugal e Israel.

La responsable de esta área de la compañía dedicó una parte de su intervención a explicar la evolución de las políticas a la hora de licenciar en función de los diferentes productos, desde R/3 en 1990, a mySAP.com y mySAP Business Suite en 2002, SAP Applications a partir de 2006, hasta llegar a SAP S/4HANA en 2015. Lo lógico, por la fecha en la que estamos, es que los clientes de SAP hoy ya no estén en los primeros modelos.

Los modelos predominantes serán SAP Applications y SAP S/4HANA, en los que las empresas licencian por bloque funcional, número de usuarios por categoría y los productos complementarios o extensiones que cada cliente compra en función de sus necesidades.

Como señaló Pilar Martínez, “los derechos de uso de soluciones SAP se definen por categoría de usuario y modelo de licen-

ciamiento que está en el contrato". No se trata sólo de la cantidad de licencias y productos licenciados, sino que también se tiene en cuenta para qué se utiliza y quién lo utiliza, y aquí es importante que los usuarios son nominales, sean internos o externos.

Aunque hay bastantes más según el sector y casuística de cada empresa, se centró en una serie de categorías de usuarios:

ESS (Employee Self Service) User:

aquel que accede al sistema para realizar tareas personales como empleado, como visualizar los datos bancarios, introducir bajas, ausencias, ver nóminas, etc.

Employee User: engloba los usos anteriores y, adicionalmente, los gastos de viajes o temas como la autorización de vacaciones. Se trata de la aprobación de workflows relacionados con Recursos Humanos.

Limited Professional User: es una categoría que no figura en los nuevos modelos, pero que sí continúa vigente para los usuarios que ya la tienen contratada. Incluye los anteriores usos y permite realizar tareas concretas limitadas de funcionalidad como, por ejemplo, aprobación de flujos de trabajo, gestión de órdenes de mantenimiento, etc.

Professional User: entra en escena en el momento en el que el usuario hace una operación en el sistema. Puede realizar operaciones relacionadas con funciones de administración/gestión del sistema.

Business Expert User: es más amplio, permite todo lo anterior, y el acceso a productos, incluyendo SAP BusinessObjects, pero no puede incluir modificaciones.

Developer User: estos usuarios pueden acceder a herramientas de desarrollo, y pueden crear y modificar código.

Adicionalmente, para usos más concretos de funcionalidad, ha surgido la categoría de Worker User, que viene a cubrir determinados perfiles o tipo de usuarios, como el logístico, de retail, de sanidad, etc. Pueden realizar una funcionalidad concreta y tiene los derechos otorgados al Employee User.

También es nuevo el Platform User, que está pensado para personas que de forma indirecta pueden estar conectándose a las soluciones.

A la hora de pasar una auditoría, la directiva advirtió del abuso del multi-logon, es decir, que con un mismo código de usuario, se conecten varias personas de forma simultánea. "Esto no está permitido y habría que regularizarlo", señaló.

USO POR FILIALES

Se entiende por filial cualquier entidad legal dentro del territorio de la que el cliente firmante tiene más del 50 por ciento de las acciones o derecho a voto. Pilar Martínez de Santamaría recomendó que las compañías tengan en cuenta tres supuestos cuando se firman los contratos.



A la izquierda Pilar Martínez, acompañada de Teresa Mínguez y Joan Torres.

Por un lado, si existe un único contrato con la cabecera del grupo, todo estaría correcto; en el caso de una filial contase con un contrato independiente, podría dar lugar a problemas porque software contratado por el grupo no pueda ser empleado por la subsidiaria. El tercero es que si el software es contratado por la filial, sólo puede ser utilizado por ésta y no por el resto de empresas que componen el grupo.

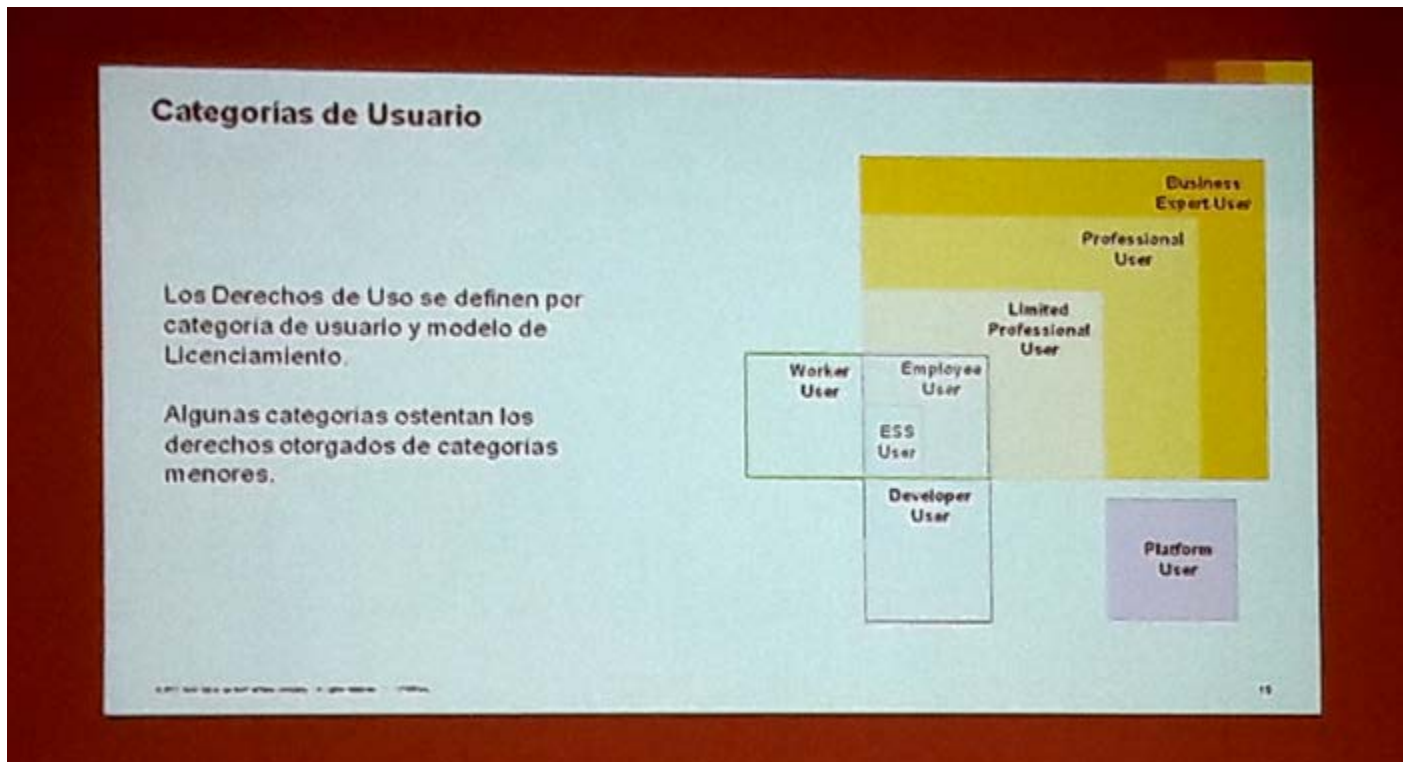
EL USO INDIRECTO

Hoy por hoy, las organizaciones trabajan en entornos colaborativos y disponen de entornos de sistemas mixtos que interactúan entre sí. Pudiera suceder que una empresa que, a priori, una empresa que está convencida de tener su escenario de licenciamiento bajo control, porque en algunos casos cuando se accede al sistema de forma indirecta, tendría que asumir un coste de uso. Por eso, es importante diferencia entre un acceso directo, que son los que realizan los usuarios que se conectan a través de la GUI de SAP, y un acceso indirecto, que es el uso que se realiza a través de un software no SAP intermediario o un front-end no SAP. Cada empresa tendría que revisar su casuística.

La directiva de SAP también trasladó el anuncio realizado por Bill McDermott en el pasado SAPPHERE Now!, sobre los tres nuevos escenarios de precios para SAP ECC y S/4HANA, relativos a los procesos al proceso de pedido a caja (Order-to-Cash), y compra a pago (Procurement-to-Pay), que se medirán por métricas de negocio. En el primer caso, lo que se tendrá en cuenta es el número de pedidos de ventas de productos o servicios procesados por el sistema al año, mientras que el segundo se medirá por el número de pedidos de compras procesados anualmente.

El tercer escenario es la lectura de datos estáticos, que se exportan desde un sistema SAP a uno no SAP. Los datos son propiedad del cliente y sólo por el hecho de estar en el sistema, no significa que tenga que pagar por verlo. Si no está relacionado con una petición en tiempo real y no requiere procesamiento en SAP, además de no volver al sistema, no será acceso indirecto.

No obstante, para extraer datos, cada cliente debe estudiar sus propias circunstancias y hay excepciones, ya que deben disponer de extracción de datos apropiada: XI, PI ó PO, siempre que no se exporte la información desde BW, SBOP Enterprise, SBOP Lumira o SBOP Predictive Analytics, que necesitan otras herramientas.



PROCESO DE AUDITORÍA

Por su parte, Teresa Mínguez, miembro del equipo de auditoría Global Licensing Audits Service durante más de ocho años, explicó que SAP tiene derecho a auditar todo su software y el software de terceros adquirido por la compañía. “Si bien no todos se auditen actualmente, todos son susceptibles de ser auditados”, matizó.

La frecuencia de una auditoría (ya sea estándar o, como complemento, es posible realizar una extendida) puede variar, pero “debe realizarse al menos cada doce meses, aunque hay excepciones”, aclaró.

El Audit abarca todos los sistemas de desarrollo y producción en todas las instalaciones en uso, y todos los productos (ERP, NetWeaver, Solution Manager, SRM, BOBJ, Sybase, OpenText), excepto los sistemas Java.

Durante su intervención, repasó los pasos a seguir desde la apertura del proceso y solicitud de los datos, pasando por la me-

dición, consolidación de datos, verificación y evaluación, hasta el cierre, y aportó algunos consejos prácticos. En ellos, insistió en la relevancia de que el cliente informe siempre a la persona de contacto para Audits, de forma que esté siempre garantizada la comunicación, que los mandantes incluidos sean clasificados adecuadamente, que utilicen para consolidar los datos LAW2 y que antes de hacerlo revisen su landscape y lo actualicen en el portal de soporte, etc.

En todo caso, desdramatizó el tema explicando que, en todo momento, son guiados por el equipo de auditoría de SAP.

Finalmente, Pilar Martínez recordó que el equipo de Licensing Compliance español está a su disposición para comentar este tipo de temas, y que puede ayudar a los clientes como el soporte en el proceso de auditoría y licensing compliance, soporte en el ámbito de licenciamiento SAP, revisión proactiva y evaluación de escenarios de uso, transparencia de licencias, gestión de periodos de transición de licencias, y conversiones y migraciones de contrato.

Sesiones temáticas para abordar un tema clave

La intención de AUSAPE es seguir analizando éste y otros temas de elevado interés mediante la organización de sesiones temáticas.

En concreto, sobre este asunto que causa no pocos dolores de cabeza a las empresas, la Asociación ya ha organizado a finales de marzo dos workshops en Madrid y Barcelona, a los que asistieron 118 profesionales de compañías que emplean las soluciones de SAP.

Hasta ambas ciudades se trasladó Gianmaria Perancin, Vicepresidente de Relaciones Internacionales de USF (el Grupo de Usuarios de SAP en Francia) y también Presidente de SUGEN (la red ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP), de la que también

forma parte AUSAPE. Ésta ha sido una iniciativa de colaboración de ambas asociaciones en la que Perancin realizó un análisis durante una mañana completa sobre los retos que encaran los clientes cuando tienen que enfrentarse a una auditoría de software SAP, y los problemas que pueden acarrear los accesos indirectos.

En la misma línea, tuvo lugar también un webinar el 28 de junio, en el que participaron Joan Torres y el propio Gianmaria Perancin, para tratar de identificar los retos asociados al Licenciamiento y a los accesos.

Las principales conclusiones se han publicado en la revista 49, y las presentaciones están disponibles en el SAP Jam de AUSAPE, dedicado a este asunto.

Sumérgete en el mundo digital de la mano del líder



Consultoría estratégica



Diseño y usabilidad



Ventas y servicios



Marketing y comunicación



Comercio electrónico

SAP Hybris: La omnicanalidad hecha realidad



Si quieres asistir al evento contacta con info@vass.es



7 de noviembre de 9:45 a 13:30



The Principal Madrid Hotel

REG BARRY

Presidente del Grupo de Usuarios de SAP en África /
Chairman of African SAP User Group (AFSUG)
 y Presidente de la conferencia Saphila / *and Chairman of Saphila Conference.*
 Director de TI: Sistemas empresariales de Dimension Data /
IT Director: Business Systems at Dimension Data



“SAP y AFSUG trabajamos en estrecha colaboración”

“We have huge collaboration between SAP and AFSUG”

Reg Barry nos cuenta la evolución del Grupo de Usuarios de SAP en África, y sus objetivos en el corto y medio plazo. Algunos de los más remarkable son el aumento de la afiliación de directivos, la creación de un Foro directivo y el crecimiento del Grupo de Usuarios en el resto de África.

Reg Barry tells us the evolution of African SAP User Group, and its objectives in the short and medium term. Some of the most remarkable of them are to increase membership to C-Level Executives, launch a C-Level Forum and grow into the Rest of Africa.

¿Quién fue el impulsor de la creación del Grupo de Usuarios y en qué fecha se fundó?

Fue George Oertel en 1983. En aquel momento era el Director General de SAP para África del Sur.

Who was the person who triggered the User Group creation and when?

In 1983, George Oertel, the MD SAP South Africa at the time.

¿Cómo ha evolucionado el número de miembros desde su creación?

Empezamos con cinco miembros y ahora hay 140 clientes y partners. Todos los trabajadores de estas empresas disfrutan de las ventajas de formar parte de AFSUG.

How has the evolution of the number of members been since its foundation?

From 5 members to 140 customers and partners. Within these member companies, all employees enjoy the benefits of being part of AFSUG.

¿Cuál es su perfil?

Hay empresas muy diversas, desde PYMES hasta grandes empresas del África subsahariana.

Which is their profile?

There are very diverse companies that range from SME to large corporate organisations in sub-Saharan Africa.

Desde su punto de vista, ¿cuál es el valor estratégico que ofrece el grupo de usuarios a sus miembros?

Nuestros objetivos son ofrecer un marco constitucional y operativo para que los clientes de esta región africana obtengan la condición de miembros acreditados; ofrecer un foro para el aprendizaje mutuo y el intercambio de ideas e información entre los miembros, así como para fomentar el buen uso y profesional de los sistemas de SAP, y dirigir, e influir en las actividades de actividades, productos, políticas y servi-

From your point of view, what is the strategic value that the User Group offers to its member companies?

Our objectives are to provide a constitutional and operational framework for customers within the African region to gain accredited member status; to provide a forum for mutual education and exchange of ideas and information among member organizations and promote sound and professional SAP systems usage and best practices, and to provide the direction, and influence of development activities, products, policies and

cios de SAP AG y proveedores relacionados en beneficio de todos los miembros para satisfacer los requisitos de los usuarios.

Por supuesto, también queremos optimizar el soporte de SAP África y SAP AG a las necesidades específicas de la legislación y los procedimientos empresariales de cada país.

¿Cuáles son los hitos clave de su Grupo de Usuarios?

Celebramos el principal evento bianual de TIC en África llamado Saphila (parecido a la conferencia Sapphire), que permite que un gran número de clientes y posibles clientes de SAP conecten, creen y colaboren compartiendo conocimientos sobre innovación, implementación y prestación de servicios.

Además, dirigimos distintos Grupos de Interés Especial (SIGs) exitosos a lo largo del año, en 9 agrupaciones.

¿Cómo es la relación entre el grupo de usuarios y SAP a nivel local y con SAP SE?

Magnífica. SAP y AFSUG trabajamos en estrecha colaboración. Todos nuestros SIGs cuentan con representación de SAP y somos grandes partidarios de compartir las hojas de ruta de SAP. También contamos con un ex consejero de SAP que asiste a las reuniones de nuestro consejo.

¿Cuáles son sus principales objetivos para los próximos 2-3 años?

- El aumento de la afiliación de directivos.
- La creación de un Foro directivo (en este momento AFSUG no tiene).
- El crecimiento del Grupo de Usuarios en el resto de África. Nuestro primer objetivo es el este y, a continuación, el oeste. SAP está ahora impulsando esta iniciativa con nosotros.

¿Qué ventajas tiene el Grupo de Usuarios al participar en SUGEN?

Por un lado, haber conocido a personas clave de otros Grupos de Usuarios y, gracias a ello, poder compartir y colaborar con lo que hacen de forma distinta a nosotros.

Por otro lado, las personas SAP clave que conocemos en las reuniones presenciales comparten con nosotros información muy valiosa que, a su vez, compartimos con nuestros Grupos de Usuarios locales.

¿Conoce la labor que llevamos a cabo en AUSAPE?, ¿qué cambios nos recomendaría teniendo en cuenta su experiencia nacional e internacional?

Desde mi punto de vista, los eventos presenciales son clave para crecer, y también es importante compartir historias de éxito de clientes para que cualquier Grupo de Usuarios crezca y ofrezca un valor significativo.

services of SAP AG and related vendors in the interest of all member organizations to meet user requirements.

Of course, we also try to optimize SAP Africa and SAP AG support for the specific needs of individual country laws and business procedures.

Which are the key milestones of your User Group?

We host the biennial premier ICT event for Africa named Saphila (similar to the Sapphire conference) that allows a large number of SAP clients and prospects to connect, create and collaborate, through sharing knowledge about innovations, implementation and service delivery.

Additionally, we run multiple very successful Special Interest Groups (SIG's) throughout the year across 9 groupings.

How is the relationship between the User Group and SAP at a local level and with SAP SE?

Brilliant. We have huge collaboration between SAP and AFSUG. All of our SIG's have SAP representation and we are extremely supportive of SAP's Roadmaps being shared. We also have an SAP Exco member that attends our board meetings.

What are your main goals for the next 2-3 years?

- Increase membership to C-Level Executives
- Launch a C-Level Forum - at this time AFSUG does not have one
- The user group to be grown into the Rest of Africa. Objective is first East and then West Africa. SAP is presently driving this initiative alongside us.

What are the advantages for the User Group of being part of SUGEN?

On one hand, having met key individuals in other user groups and through this being able to share and collaborate on what other user groups do differently.

On the other hand, key SAP individuals that we meet at F2F meetings share very valuable information with us, which is in turn shared with our local user groups

Do you know some of the work we do in AUSAPE? Which changes can you recommend us, from your national and international experience?

From my point of view, in person events are key to grow, and customer success stories shared are integral to any user group growing and being of significant value.



AITOR VINOS, VICEPRESIDENTE DE DIGITAL HR SERVICES DE NGA HR

“Los profesionales de RRHH tienen la oportunidad de liderar la transformación de las organizaciones”

El directivo de NGA HR nos da su visión de cómo está evolucionando la función de Recursos Humanos en las empresas, una transformación en la que la tecnología tiene un papel clave. Desde su perspectiva europea, nos comenta cómo están reaccionando las empresas españolas en su adopción de estrategias de RRHH, basadas en gestión del talento, y nos ofrece consejos sobre cómo encarar la digitalización de esta área clave.

¿CÓMO HA CAMBIADO LA FUNCIÓN DE RRHH CON LA APORTACIÓN DE LA TECNOLOGÍA?

Entendemos que nos encontramos en un momento único en el que los profesionales de Recursos Humanos tienen la oportunidad de liderar una transformación de las organizaciones. La tecnología permite acelerar esta transformación y mejorar las compañías para hacerlas más ágiles y eficaces, dando mayor capacidad de decisión y visión estratégica a la función de RRHH.

En muy pocos años estamos viendo cómo la atención de los departamentos de RRHH se mueve desde el trabajo transaccional (administración de personal y nómina) a la aportación estratégica (gestión del talento).

¿QUÉ NIVEL DE USO DE LA TECNOLOGÍA TIENEN LOS DEPARTAMENTOS DE RRHH EN ESPAÑA?

En general, las compañías tienen bien cubierta esa parte transaccional de administración de personal y nómina, pero en la parte de gestión de talento, la adopción de tecnología es muy desigual a día de hoy.

En España, y en general en el sur de Europa, encontramos que la mayoría de empresas están en una fase inicial de adopción de las nuevas tecnologías pero, en cualquier caso, las tecnologías Cloud en RRHH en España están creciendo de forma exponencial en los últimos años.

¿EN QUÉ ASPECTOS O ÁREAS ESTÁ REALIZANDO NGA HR MAYORES INVERSIONES?

En ese contexto de Digitalización, hemos actualizado y adaptado todo nuestro portafolio de servicios, y estamos invirtiendo mucho en cinco áreas fundamentalmente. Por un lado, desarrollando apps (similar al concepto App store de Apple) para expandir la funcionalidad de los sistemas Cloud y cubrir procesos de negocio específi-

cos del cliente que no cubre el sistema en la nube. En este sentido, acabamos de lanzar la línea de negocio XtendHR, que se anunció en noviembre durante el SuccessConnect de Viena.

También hemos reforzado las áreas de Fast Track, Cloud Payroll, Cloud Support Services y Business Transformation.

¿QUÉ TIPO DE SOLUCIONES DEMANDAN EN ESTOS MOMENTOS LOS DIRECTIVOS DE RRHH?

No hay duda de que el hecho de encontrarnos con una fuerza laboral muy heterogénea, en la que conviven cinco generaciones diferentes, hace que el principal foco sea atraer, desarrollar y retener el talento.

Las soluciones que demandan los directivos son aquellas que permitan cubrir estos puntos de la forma más eficaz, ágil y flexible posible. Las aplicaciones Cloud nos ayudan en este contexto, ya que el ratio ‘time to value’ se reduce mucho, ya que es realmente cuestión de pocos meses implementar una funcionalidad y desplegarla por toda la empresa. Por poner ejemplos, tenemos casos de sistemas de evaluación del desempeño o de gestión de la compensación funcionando en menos de tres meses.

¿QUÉ DEBEN TENER EN CUENTA LAS EMPRESAS A LA HORA DE ELEGIR UNA SOLUCIÓN?, ¿QUÉ CONSEJO LES DARÍA?

Lo principal es que tengan muy clara su estrategia y una visión a medio y largo plazo, y que busquen soluciones flexibles, líderes en el mercado, y que ofrezcan un valor añadido. Y, sobre todo, que sean escalables y les ayuden a crecer sin comprometer su inversión inicial.

En nuestro caso, para lograrlo, contamos con nuestros consultores en ‘Business transformation’, un área desde la que ayudamos a nuestros clientes a diseñar su particular ‘Camino hacia la



¿CUÁLES CREEN QUE SERÁN LAS TENDENCIAS DIGITALES QUE MAYOR REPERCUSIÓN TENDRÁN EN LOS PRÓXIMOS AÑOS EN LAS ÁREAS DE RRHH?, ¿POR QUÉ?

Definitivamente la automatización de tareas transaccionales y la llegada de la Inteligencia Artificial a nuestro día a día. Los equipos de Recursos Humanos se centrarán en ser catalizadores del cambio y en liderar estratégicamente las organizaciones con foco en aquellas actividades de alto valor añadido.

De hecho, NGA HR colabora activamente con la Universidad de Granada en varios proyectos de investigación alrededor de la Inteligencia Artificial.

También hemos desarrollado conjuntamente con la Universidad de Granada un Máster para tender puentes entre el mundo académico y el empresarial. Se titula 'La digitalización en RRHH' y recorre en profundidad todos los temas que estamos tratando en esta entrevista.

¿CÓMO SE ESTÁN ADAPTANDO LOS DEPARTAMENTOS DE RRHH A LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL QUE ESTÁN VIVIENDO SUS COMPAÑÍAS?

Como mencionaba antes, el grado de adopción es aún bajo en España, pero la tendencia es imparable a nivel mundial. Los departamentos de RRHH entienden que están ante una oportunidad histórica de liderar decisiones estratégicas y poner el foco en lo principal: las personas y cómo desarrollar su talento. Y creemos que con nuestra experiencia podemos ayudarles en este camino que ciertamente no es sencillo.

¿DE QUÉ FORMA ESTÁ CAMBIANDO EL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN LA SELECCIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO?

Completamente. El acceso a todo tipo de información es inmediato con las redes sociales y soluciones como LinkedIn han cambiado la forma de comunicarse. La selección de candidatos es mucho más específica y todos podemos trabajar o buscar oportunidades de forma colaborativa y con acceso a mucha más información.

Toda la innovación y mejores prácticas en el área de la gestión del talento están recogidas en las nuevas aplicaciones Cloud. No solo eso, sino que por su naturaleza, reciben actualizaciones trimestrales con los nuevos avances tanto a nivel funcional como tecnológico.

Aquellas empresas que no adopten la tecnología y las soluciones existentes como parte de su estrategia en el corto y medio plazo, estarán en desventaja competitiva, ya que tendrán muchas más dificultades para desarrollar y retener el talento.

¿SE HA PERDIDO YA EL MIEDO A TRABAJAR EN LA NUBE?

Sí, definitivamente. Hoy en día hay suficientes garantías para trabajar en un entorno Cloud con total confianza, tanto a nivel de seguridad de datos como a nivel de rendimiento, integración, etc.

Las soluciones y socios con los que trabajamos son definitivamente sólidas y seguras. Es cierto que aún existen ciertas reticencias, pero entendemos que vienen por la complejidad técnica de estas soluciones, y para eso precisamente contamos en cada una de las diferentes áreas involucradas con expertos, que ponemos a disposición de nuestros clientes para resolver cualquier duda que se pueda tener.

nube' y, dependiendo de sus necesidades, su entorno tecnológico y la disponibilidad de recursos, diseñamos conjuntamente un plan estratégico de implementación de aplicaciones Cloud para HR.

¿CUÁLES SON LAS TENDENCIAS EN RRHH ACTUALMENTE?

La tendencia es la digitalización de los Recursos Humanos y, en ese contexto, toda la inversión se centra alrededor de las aplicaciones Cloud, que se orientan mucho más hacia el empleado, versus los sistemas on premise que se orientaban a los departamentos de Recursos Humanos.

Toda la innovación que se está produciendo en el sector se está implementando en las soluciones Cloud, que por definición tienen unos plazos de implementación y despliegue muy cortos, acortando el tiempo de acceso a esa innovación.

Adicionalmente, las nuevas soluciones Cloud permiten empresas más abiertas y transparentes hacia sus empleados, con interfaces de usuario muy sencillas y accesibles, donde la conectividad y las posibilidades de desarrollo personal y de participar activamente en el día a día de la compañía, son cada vez más demandadas. Las nuevas soluciones en la nube como SAP SuccessFactors o Workday facilitan esta interacción y aportan soluciones de alto valor añadido para las empresas.

JESÚS MARÍA SOUSA CHECA, DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS DE SEIDOR

“Ya no es posible gestionar una organización de RRHH efectiva sin hacer un uso extensivo y eficaz de la tecnología”

Jesús Sousa ha asumido en abril de este año la dirección de Recursos Humanos de Seidor. Con larga trayectoria en esta posición tras haber sido el máximo responsable de esta área en empresas como EDS, Nortel, Bull y SAP, reflexiona con nosotros sobre el impacto de la digitalización en RRHH, y sobre los objetivos que su Departamento se plantea en el corto-medio plazo.



¿CÓMO ESTÁ IMPACTANDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LOS DEPARTAMENTOS DE RRHH DE LAS EMPRESAS?

Me gusta poner las cosas en términos muy simples y creo que hay que reducir este aspecto a una idea básica: todo lo que puede ser digitalizado, debe ser digitalizado. Ya no es posible gestionar una organización de recursos humanos efectiva sin hacer un uso extensivo y eficaz de la tecnología. Las empresas necesitan cada vez más personas que comprendan plenamente la naturaleza de los procesos de recursos humanos y cómo aprovechar la tecnología para apoyarlos. Hoy, todos tenemos encima de la mesa ciertas preguntas críticas a las que debemos dar la mejor respuesta de acuerdo a las necesidades específicas de cada una de nuestras organizaciones: ¿cómo identificar y recomendar la tecnología para mejorar nuestras capacidades de gestión de RRHH?, ¿cómo acceder a las mejores prácticas e innovaciones de diseño de procesos de RRHH y hacer el mejor uso de las capacidades de los sistemas de gestión de RRHH?, ¿qué deberíamos estar midiendo más efectivamente? De nuestra capacidad para dar una respuesta eficaz a estas cuestiones depende nuestra posibilidad de gestionar plantillas globales, cada vez más variadas en edad, sexo y procedencias, totalmente conectadas y tecnológicas.

EN LÍNEAS GENERALES, ¿QUÉ BENEFICIOS PUEDE TRAER ESTA EVOLUCIÓN PARA LAS COMPAÑÍAS?

Estamos teniendo la posibilidad de acceder a sistemas globales, homogéneos, fáciles de usar y muy efectivos. Son sistemas de alta fiabilidad que producen una mayor satisfacción en los usuarios y facilitan una transformación acelerada, con apoyo en la tecnología. Si diferenciamos por áreas de impacto, podemos observar:

- En la gente, avanzamos en la posibilidad de tratar a los empleados de forma individualizada, cada uno de nosotros pasa a ser un talento con acceso a sistemas muy sociales, en cualquier momento y en cualquier dispositivo.



- Los líderes están mejor equipados para liderar, con mejor visibilidad y mayor capacidad de decidir en el momento oportuno.
- Las áreas de RRHH adquieren una nueva imagen y pueden conseguir esa vieja aspiración de convertirse en un socio estratégico de negocio, dando valor real frente al tradicional foco en la tarea.

SE HA INCORPORADO HACE POCOS MESES A SEIDOR. ¿CUÁLES SON LOS RETOS DEL DEPARTAMENTO A CORTO-MEDIO PLAZO?

La máxima prioridad es la transformación del equipo para ser una organización de RRHH orientada al negocio. Además, tenemos que abordar nuestra propia transformación de la tecnología de gestión de RRHH, ayudar a la compañía a afrontar la creciente escasez de talento, avanzar en las prácticas de retención de empleados y, siendo ya muy efectivos, mejorar -si cabe- nuestros sistemas de selección.

¿CUÁL ES EL PERFIL DEL EMPLEADO DE SEIDOR?

Joven, cualificado y muy formado, capaz de responder a las muy variadas necesidades digitales de nuestros clientes.

¿CUÁNTOS EMPLEADOS CONFORMAN LA PLANTILLA Y QUÉ EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO TIENEN?

Actualmente Seidor tiene una plantilla formada por unos 3.800 empleados, de los cuales, cerca de 2.000 están en España. Nuestra expectativa es crecer, una vez más, por encima del doble dígito.

HABLANDO YA DE ESTOS TAMAÑOS, ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES LÍNEAS DE ACCIÓN DE LA COMPAÑÍA A LA HORA DE GESTIONAR EL TALENTO?

Hemos desarrollado un plan de Recursos Humanos con el que vamos a abordar diversos temas entre los que destacan la mejora de nuestra marca como empleadores y dotar a la compañía de la ima-

gen que se merece, tanto por entorno de trabajo como por creación de empleo. Queremos también gestionar de mejor forma el plan de acogida de nuestros empleados, tener más comunicación interna, crear cultura de "feedback" aprovechando las herramientas de SuccessFactors que ya tenemos, o ampliar nuestras capacidades de retención de empleados. Como digo, algunos ejemplos de un plan integrado de RRHH, que ya hemos empezado a poner en marcha.

¿QUÉ SOLUCIONES TECNOLÓGICAS UTILIZAN?

Además de las soluciones de SuccessFactors para algunas áreas de gestión de nuestros empleados, empleamos SAP para nuestra administración de Recursos Humanos.

¿QUÉ TIPO DE PROGRAMAS O PRÁCTICAS ESTÁN PONIENDO EN MARCHA EN ÁREAS COMO ATRACCIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO, FORMACIÓN, ETC?

Además de las ya mencionadas, desarrollamos prácticas que nos aportan un alto valor. Por ejemplo, en nuestra área de Consultoría tenemos programas recurrentes de contratación y formación de consultores "junior". Además, este año se ha puesto en marcha un completo programa de desarrollo de liderazgo para la primera línea de responsables de equipo que, precisamente, acaba de terminar, pero tenemos la intención de seguir entregando para otros colectivos.

¿CONCILIACIÓN DE LA VIDA FAMILIAR Y LABORAL ES POSIBLE EN UNA TECNOLÓGICA COMO SEIDOR?

Es posible y deseable. No perderemos nunca nuestra orientación al servicio de nuestros clientes y esta ambición hoy, con la tecnología a nuestro alcance, no tiene que ser un obstáculo para ese otro objetivo primordial de trabajar con la mayor satisfacción, lo que incluye necesariamente la conciliación.

JAVIER LATASA, PRESIDENTE DE GRUPO VASS

“Venimos a aportar a AUSAPE todo nuestro conocimiento del mundo digital, orientado a las tecnologías SAP”

Nos reunimos con Javier Latasa, fundador y Presidente de Grupo VASS, un grupo empresarial que progresa a buen ritmo en el mercado y que tiene una sólida estrategia de crecimiento para los próximos años. A lo largo de la entrevista, desgrana estos planes que tienen su base en dos de sus pilares, el talento y la innovación, combinados con una fuerte especialización en tecnologías digitales.

COMÉNTENOS SU PROGRESIÓN EN EL MERCADO, ¿CUÁLES HAN SIDO SUS RESULTADOS EN 2016 Y CUÁL ES LA PREVISIÓN PARA 2017?

Las cuatro empresas que forman Grupo VASS en España y sus siete filiales internacionales facturaron el año pasado 81,6 millones de euros, lo que supuso un elevado crecimiento si se compara con el año anterior. Las perspectivas para 2017 son también muy altas, ya que queremos situar los ingresos en torno a los 90 millones de euros, con un incremento de alrededor del 10 por ciento en España, y un equivalente del 8-10 por ciento en el mercado internacional.

SEGURO QUE ESTAS EXPECTATIVAS NO SON FRUTO DE LA CASUALIDAD...

Hace dos años diseñamos un ambicioso plan estratégico, denominado VASS@200, que ha marcado un cambio en nuestra forma de organizarnos y de trabajar, con el objetivo de dar un salto cualitativo y cuantitativo en nuestra propuesta al mercado. Es una visión con la que queremos que VASS llegue a ser, en el plazo de cuatro ó cinco años, una empresa con un negocio de 200 millones de euros, repartidos al 50 por ciento entre el mercado español y el internacional.

Este plan está activo, y gracias a él, se ha llevado a cabo una transformación muy profunda de la compañía. VASS@200 es nuestro proyecto transformacional que nos está permitiendo dar el salto desde la empresa de servicios que éramos, a una empresa de soluciones, que es lo queremos ser. En los últimos cuatro años hemos cambiado mucho, desde las personas hasta el producto que ofrecemos, cómo lo ofrecemos y a quién.

VASS ES UNA DE LAS 100 MEJORES EMPRESAS PARA TRABAJAR, SEGÚN EL RANKING QUE ELABORA ACTUALIDAD ECONÓMICA. HÁBLENOS SUS POLÍTICAS DE GESTIÓN DEL TALENTO.

Hoy somos una organización de 1.200 empleados y, lógicamente, desde la fundación de la compañía en 1999 ha evolucionado muchí-

simo la manera en la que gestionamos el talento, si bien siempre se ha hecho de una manera muy personal y también diferencial. Creo que estar situados dentro de las 100 mejores empresas en las que trabajar en España, y de esas 100 empresas, la única del sector de TI de capital español, refleja muy bien el tipo de compañía que somos. Para que los lectores se hagan una idea, yo no dedico la mayor parte de mi tiempo a nuestros clientes, la dedico a mi gente.

Hoy en día, las compañías debemos ser plataformas a las cuales el talento quiera venir a trabajar y, como directivos de empresas, nuestro trabajo es crear ese ecosistema donde el mejor talento se sienta cómodo.

En este sentido, hemos puesto en marcha multitud de iniciativas encaminadas a facilitar la experiencia del candidato cuando entra en contacto con la organización, el proceso de onboarding o integración de la persona en la compañía, y otras que tienen que ver con la forma en la que remuneras o el ambiente de trabajo.

Ésta es una lucha por el talento, y competimos con el resto de marcas. Por eso, intentamos ser una compañía más sexy que las grandes compañías para trabajar, y creo que lo conseguimos.

¿QUÉ PAPEL JUEGA LA INNOVACIÓN EN SU ESTRATEGIA?

Tanto el talento, del que acabamos de hablar, como la innovación, forman parte de nuestro ADN. La innovación es clave en nuestra propuesta de valor porque, si no, estaríamos muertos. A nosotros no nos contratan por dar un servicio general y, por tanto, estamos buscando continuamente nuevos modelos de negocio y tecnologías. Para nosotros, es un estado de ánimo, es estar en un estado de escucha continua.

Tenemos un centro de innovación (Innovation Depot), donde generamos todo tipo de eventos y actividades para que gente del ecosistema, ya sean de la Universidad, de startups o proveedores internacionales, venga y nos cuente cosas. Y de ese contar cosas, salen iniciativas.

CUÉNTENOS ALGUNA DE ELLAS.

Dos ejemplos de iniciativas exitosas que surgieron de una conversación dentro del ámbito de innovación son Clarive y Next Best Target (NBT).

Clarive es líder mundial en tecnologías DevOps, con clientes en todo el mundo. Es el único software hecho en España posicionado actualmente en el Cuadrante Mágico de Gartner y está en tercera ronda de inversión en el mercado americano. La segunda compañía, NBT, nace de la iniciativa de varios emprendedores y está especializada en el Análisis Predictivo (Data Science). Nos gustó, invertimos en la empresa y los acompañamos al mercado.

VASS ES UNA CONSULTORA QUE OFRECE SERVICIOS MUY ESPECIALIZADOS Y MANTIENE ALIANZAS CON UN BUEN NÚMERO DE PROVEEDORES DE TI DE PRIMER NIVEL. ¿DESDE CUÁNDO TRABAJAN CON SAP Y EN QUÉ SOLUCIONES SAP TIENEN MAYOR INTERÉS?

Somos partners de SAP desde siempre. Cuando creamos la compañía, la tecnología de SAP estaba ya muy extendida, si bien es verdad que nosotros, que hemos nacido en el mundo digital, no hemos sido una empresa muy conocida en el ámbito SAP porque hemos estado inmersos todos estos años en otras tecnologías.

Es ahora que SAP ha hecho una apuesta fuerte por nuevas tecnologías como S/4HANA y plataformas de front-office y Cloud, cuando el 'matrimonio' entre una compañía tecnológica digital como VASS y SAP está siendo muy fuerte.

Actualmente existen dos tipos de partners en el ecosistema SAP: los de toda la vida y los que somos puramente digitales, como VASS. SAP ha hecho una enorme transformación de su plataforma orientada al cliente, y es ahí donde nos consideramos líderes. Una compañía como VASS aporta a una experiencia de más de 18 años trabajando sobre estas tecnologías a aquellas empresas que querrán optar por este tipo de soluciones modernizadas.

ENTONCES HOY SOLUCIONES COMO S/4HANA, SAP CLOUD PLATFORM O HYBRIS SON DE GRAN INTERÉS PARA VASS...

Hemos trabajado siempre con este tipo de plataformas, y somos una compañía 100 por cien centrada en ellas. Por tanto, nuestra apuesta por S/4HANA es total y, además, en torno a esta solución hay una estrategia de migración de plataformas. En ese modelo de ir hacia una plataforma en Cloud, VASS tiene mucho que decir y tenemos muchas iniciativas con clientes.

Por otro lado, Hybris (tanto en el ámbito de e-commerce como en el de marketing) es una apuesta estratégica, es un producto que está 100 por cien en nuestro core de negocio y ya veníamos trabajando con esta solución antes de su adquisición por parte de SAP.

¿CUÁLES SON SUS CLIENTES DE REFERENCIA EN SOLUCIONES HYBRIS?

Contamos con múltiples referencias en este ámbito. Por citar algunos ejemplos, hemos implantando en casi todas las operadoras de Telefónica en Latinoamérica una plataforma basada en Hybris para gestionar su área online; hemos implementado la suite de e-com-

“VASS@200 es nuestro proyecto transformacional que nos está permitiendo dar el salto desde la empresa de servicios que éramos, a una empresa de soluciones, que es lo queremos ser”



merce en Grupo Noria, especializado en la venta, suministro y distribución de material eléctrico, y estamos realizando para la Generalitat de Cataluña la consultoría de transformación de su modelo digital de atención al ciudadano basado en Hybris.

DESDE HACE BASTANTES AÑOS HAN APOSTADO POR LA EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y YA TIENEN PRESENCIA EN EE.UU., REINO UNIDO Y CENTRO Y SUR DE LATINOAMÉRICA. ¿ESTÁN SATISFECHOS CON SU EVOLUCIÓN EN ESTOS MERCADOS?

Sin duda. Actualmente el 30 por ciento de nuestros ingresos vienen de internacional y nuestra estrategia es consolidar nuestro modelo en los países en los que estamos presentes, cada uno con modelo diferente.

Toda nuestra expansión se ha realizado por crecimiento orgánico y tenemos una presencia real con clientes importantes en proyectos muy relevantes. La clave del éxito de nuestra actividad internacional es que siempre que vamos a un país, lo hacemos con vocación de permanencia, de crear un ecosistema y trabajar con el mercado existente en cada uno de ellos. Eso marca la diferencia: no vamos con el objetivo de realizar proyectos para las empresas españolas, aunque lógicamente también colaboramos con las grandes empresas de aquí.

Otro elemento diferencial es que siempre nos hemos centrado más en el mercado anglosajón que en el latinoamericano, y esto da como resultados que nuestro mayor mercado fuera de España sea Reino Unido, y el segundo, Estados Unidos.

¿DÓNDE RESIDE EL VALOR QUE APORTA A VASS SU PERTENENCIA A AUSAPE Y VICEVERSA?

¿Qué esperamos de AUSAPE? Que nos permita poder interactuar con otros partners, con otros socios, con clientes para poder debatir y proponer valor dentro del ecosistema SAP desde nuestra visión y experiencia en tecnologías digitales.

Por otro lado, creo que el hecho de que nosotros, una compañía 100 por cien digital, seamos miembros de AUSAPE y empecemos a estar muy activos, es algo muy positivo para los clientes de SAP que forman parte de la Asociación, ya que venimos a aportar todo nuestro conocimiento del mundo digital, orientado a las tecnologías SAP.



Daniel Puche Hontanilla
Responsable SAP BPC de Indra



Solución Integral en planificación, gestión y ejecución de proyectos

Desde 2010, el Ayuntamiento de Barcelona viene realizando un importante esfuerzo para impulsar un proceso de transformación digital, apoyado, sobre todo, en la implantación de las soluciones de SAP para el área de Planificación y Consolidación Económica.



Como parte de este proceso de transformación, Indra ha desarrollado para la Gerencia de Empresa, Cultura e Innovación, una solución integral, con la herramienta SAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC) que facilita la planificación, gestión y ejecución de proyectos financiados mediante el Fondo de Fomento de Turismo.

Dicho Fondo se obtiene mediante la recaudación de la tasa aplicada sobre las estancias en establecimientos turísticos, y cuyo objetivo, en el caso de Barcelona, es la promoción, impulso, preservación, fomento y desarrollo de las infraestructuras y actividades turísticas.

La solución desarrollada por Indra permite a los gestores centralizar la planificación, seguimiento y análisis de los proyectos en una sola herramienta tan familiar para los usuarios como Excel, que se encuentra integrada en la solución BPC. Se obtiene así, una total trazabilidad del ciclo de vida de los distintos proyectos, que se integra, a su vez, con las distintas bases de datos de las diferentes Áreas Municipales.

El proyecto, con una duración de cuatro meses, ha permitido responder al reto de adaptar BPC para ofrecer una solución a un fin distinto al del estándar de planificación y consolidación, añadiendo funcionalidades novedosas que permiten facilitar la interacción del usuario con la herramienta, como son la creación de datos maestros o el anexo de documentación desde la plantilla Excel que con la solución estándar no se permite.

Entre las ventajas aportadas a la Gerencia, podemos destacar:

- Máxima automatización de procedimientos y tareas. El usuario realiza esta actividad con Excel y, desde esta herramienta, lanza los procedimientos y tareas que apliquen sin la necesidad de tener un conocimiento técnico de BPC para llevarlo a cabo.
- Centralización de toda la información dentro de una misma herramienta.
- Integración con SAP R3.
- Creación y mantenimiento de datos maestros desde los Formularios Excel.
- Gestor documental, que permite subir la información más relevante de cada proyecto al servidor desde el propio Excel.

Uno de los próximos pasos será la integración de las propuestas de proyectos que realizan las distintas Áreas Municipales con la solución Offline que ofrece SAP BPC, de forma que cada dirección registre sus propuestas en la herramienta, lo que ahorrará tiempo a los gestores y supondrá una ventaja adicional para ellos.

Como conclusión, podemos determinar que, después de afianzar y maximizar el rendimiento de la herramienta, la solución aporta un mayor valor añadido al usuario. Por un lado, permite conocer el grado de ejecución en tiempo real de todos los proyectos y certificar el estado de los realizados a las distintas instituciones en un menor tiempo. Y, por otro, optimiza la planificación de proyectos futuros, lo que se traduce en una reducción de los tiempos de gestión y de elaboración de la información, y en la obtención de un mayor margen para el análisis de dicha información, de una forma eficiente, ágil y veraz.



Sobre Indra

Indra es una de las principales compañías globales de consultoría y tecnología, la empresa líder en tecnologías de la Información en España y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Dispone de una oferta integral de soluciones propias y servicios avanzados y de alto valor añadido en tecnología, que combina con una cultura única de fiabilidad, flexibilidad y adaptación a las necesidades de sus clientes. Indra es líder mundial en el desarrollo de soluciones tecnológicas integrales en campos como Defensa y Seguridad; Transporte

y Tráfico; Energía e Industria; Telecomunicaciones y Media; Servicios Financieros; Procesos Electorales; y Administraciones Públicas y Sanidad. A través de su unidad Minsait, Indra da respuesta a los retos que plantea la transformación digital. En el ejercicio 2016, Indra tuvo unos ingresos de 2.709 millones de euros, 34.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países. Tras la adquisición de TecnoCom, Indra suma unos ingresos conjuntos de más de 3.200 millones de euros en 2016 y un equipo de cerca de 40.000 profesionales.



¿Cómo unificar tecnológicamente los procesos operativos para afrontar los retos del mercado? El caso de Grupo Choví



Desde su fundación en el año 1950 en Benifaió (Valencia), Grupo Choví se ha dedicado a la fabricación de salsas alimentarias y platos preparados. Gracias a su filosofía de trabajo, creatividad e innovación, la compañía ha sido capaz de mantener un crecimiento constante. Con el fin de prolongar esta proyección positiva, afrontar los nuevos retos del mercado e impulsar la eficiencia en los procesos de análisis de información y toma de decisiones estratégicas, desde Grupo Choví se decidió poner en marcha un proyecto de renovación del ERP para el que contaron con Seidor como partner tecnológico, consiguiendo la implementación de la plataforma SAP S/4HANA en un tiempo récord.

Grupo Choví disponía de un ERP antiguo que, a pesar de facilitar el día a día administrativo de la organización, representaba un hándicap a la hora de analizar la información y poder tomar decisiones estratégicas debido a que la plataforma era pesada y lenta. Por este motivo, para la compañía era indispensable disponer cuanto antes de una nueva solución versátil y adaptada a las particularidades de su modelo de negocio. Tras analizar las diferentes posibilidades, los responsables de Choví decidieron apostar por SAP y, en concreto, por la última versión de SAP S/4HANA. La funcionalidad y robustez de la plataforma, su probada eficacia en el sector de la alimentación y la estandarización fueron los principales factores que motivaron esta decisión.

“Antes de implementar SAP S/4HANA, disponíamos de un ERP rodeado de software satélite para cada tipo de proceso operativo. Este modelo había quedado obsoleto tecnológicamente por lo que decidimos que había llegado el momento de actualizarnos. En el marco de nuestra voluntad de convertirnos en una compañía 4.0 capaz de afrontar los retos del mercado de forma ágil y con garantías, decidimos que era necesario disponer de un único software que nos permitiera abarcar todas las necesidades operativas. Nuestra voluntad es que la tecnología no solo no suponga una limitación a nuestro crecimiento, sino que siga convirtiéndose en una herramienta clave para impulsar el negocio”, explica Ximo Marco, director TIC de Grupo Choví.

SEIDOR, PARTNER TECNOLÓGICO PARA DESARROLLAR UNA MIGRACIÓN EN MODELO BIG BANG

Para materializar el proyecto, los responsables de Grupo Choví decidieron apostar por Seidor como partner tecnológico porque, además de ser una compañía internacional, tiene presencia local, posee amplia experiencia sectorial y demostró un elevado nivel de compromiso desde el principio.

Seidor y Grupo Choví comenzaron a diseñar de forma conjunta la implantación de SAP S/4HANA utilizando el formato Big Bang

con el objetivo de evitar trabajar con dos softwares en paralelo. La migración se realizó apagando el antiguo sistema en la fecha elegida, el 31 de diciembre, y comenzando a trabajar el día 1 de enero con la nueva plataforma de SAP. La implantación cumplió todas las expectativas, realizándose en el tiempo previsto.

Con esta implementación, Grupo Choví dio un paso más en la búsqueda de la agilidad apostando por un modelo cloud, renovando los servidores sobre los que se implantó la solución e instalándolos en la sede de Seidor, quien se encarga también de su gestión. De esta forma, Choví puede centrarse por completo en su negocio.

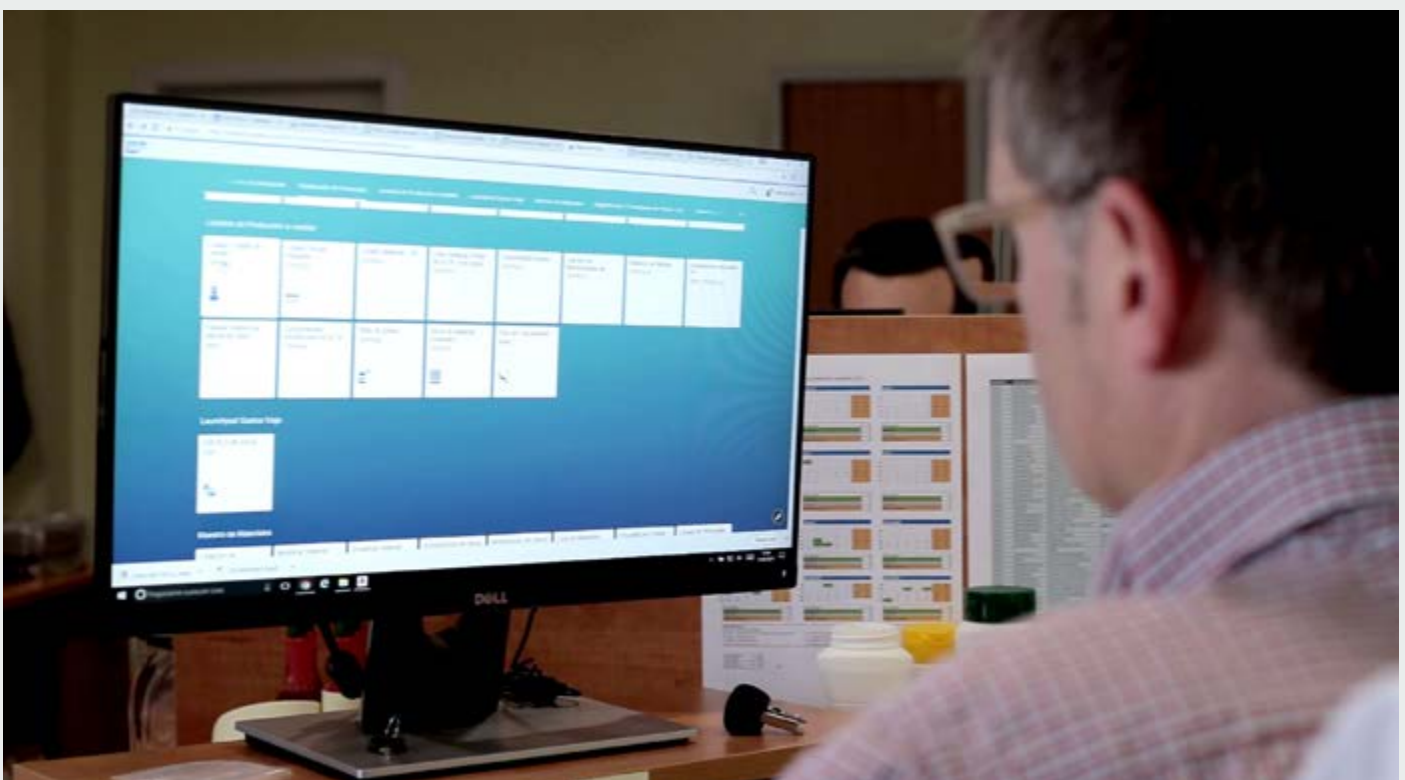
Por otro lado, Seidor se responsabilizó de los procesos de parametrización, integración, formación y carga de datos en las dos sociedades que componen el grupo Choví: Choví, S.L. y Ensaladassana, S.L.

Tras el arranque de la nueva plataforma, se puso en marcha el servicio de soporte al usuario y se sustituyó el antiguo sistema de gestión de almacenes con el que trabajaba la empresa por la plataforma SAP Warehouse Management, para disponer de un único proveedor y mejorar la comunicación con el ERP central.

PRIMEROS RESULTADOS: MEJORAS EN EL ÁREA DE REPORTING Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Pese a que la implantación de la nueva plataforma tecnológica es todavía muy reciente, Grupo Choví ya ha podido experimentar importantes ventajas en el trabajo con SAP S/4HANA. Las más evidentes están relacionadas con el área de reporting, ya que la cantidad de información que la compañía obtiene es mucho mayor y veloz que la que aportaba el sistema antiguo.

Al disponer ahora de un único sistema de software, Grupo Choví cuenta con datos agrupados y accesibles para todas las áreas de la empresa, lo que ha mejorado notablemente la realización de cuadros de mando. Gracias a la confianza en SAP y Seidor, Grupo Choví cuenta ahora con una solución tecnológica de calidad y que aporta una cobertura total a sus necesidades.





Carlos Chicharro

Experto en conectividad e Internet de las Cosas de SAP



El ecosistema de Internet de las Cosas, una combinación delicada de tecnologías muy diferentes

Se necesita superar la aversión y el escepticismo a invertir en lo desconocido y aprender a combinar multitud de componentes de diferente índole para que Internet de las Cosas continúe avanzando y arranque una expansión exponencial.

Han pasado más de cinco años desde que oímos hablar de Internet de las Cosas (a partir de ahora "IoT", por sus siglas en inglés) y lo cierto es que en España, y en general en todo el mundo, ya se empiezan a ver inversiones en este tipo de proyectos.

Pero, para que esta nueva ola tecnológica despegue de manera global, aún hace falta trabajar -en mi opinión- principalmente en dos ámbitos que suponen un reto para el mundo IoT:

- La necesaria combinación de diferentes tecnologías para llegar a un escenario productivo y eficiente de IoT.
- La aversión y escepticismo a invertir en lo desconocido y de lo que las empresas tienen pocas pruebas y ejemplos tangibles.

En este artículo se va a tratar la primera de ellas. Y es que el entrelazado y combinación de productos de software y hardware que hay que implementar en un proyecto IoT para que el beneficio conseguido sea tan grande como se espera; es complejo y delicado. Por ello SAP, con su nuevo sistema de innovación SAP Leonardo, debido al extenso portfolio de soluciones tecnológicas (plataforma, captación de información e integración) y aplicaciones integradas entre sí, metodología y alianzas, se posiciona de manera única en el mercado al poder proporcionar escenarios IoT end to end o, por el contrario, colaborar en ciertas partes.

IoT, por su definición y aspecto más general, empieza por la gestión de la conectividad, ingesta y procesamiento de información proveniente de sensores u otros sistemas que recojan datos de activos físicos, máquinas, personas, sistemas, etc. (Edge Computing). Los conectores y soluciones que forman parte de SAP Leonardo IoT Edge cubren este tipo de procesos, tanto para conexiones de manera directa desde sensores

o a través de gateways o colectores, como de repositorios de información.

Una vez se ha recolectado la información, entra en juego una de las piezas más importantes y nuevos conceptos más extendidos hoy día en el mundo del software. Es el caso de la plataforma, y en este caso con un foco para IoT. Normalmente en la nube, es el recurso con el que poder utilizar microservicios o funcionalidades independientes que ayudan a completar una arquitectura con infinidad de posibilidades y necesidades según el objetivo final buscado. Con SAP Cloud Platform, se puede trabajar con un amplio abanico de ellos: almacenamiento de datos, mensajería, procesamiento, colaboración, interfaz de usuario, movilidad y muchos más.

Además, y muy importante en el día a día de IoT, dispone de conexiones nativas para trabajar con R, Python, TensorFlow, Hadoop (con SAP Vora) y demás tecnologías externas que están presentes en muchas empresas y se hacen imprescindibles para que cada una de ellas.

Con esta herramienta, se pueden crear, diseñar y utilizar aplicaciones que dotan a las compañías de lo necesario para empezar a innovar de manera ágil y comprobar los beneficios del IoT.

Como mucha gente habrá escuchado o leído, es seguro que a partir de 2020 el volumen de información generado por este tipo de sistemas habrá crecido de manera exponencial y continuará haciéndolo. En SAP Cloud Platform o en la plataforma en memoria On Premise SAP HANA, se dispone del alto nivel de procesamiento que requiere este ingente volumen de información.

Es importante entender que de nada sirve recopilar toda esa información y almacenarla, si no se puede a continuación procesarla en el rango de tiempo que el negocio necesita. Si, por

ejemplo, estamos utilizando algoritmos predictivos para calcular la demanda de un determinado producto en tres días, necesito que mis sistemas puedan calcular a la velocidad necesaria para que nunca me quede sin stock.

También es muy importante gestionar de manera adecuada la seguridad. IoT introduce nuevos riesgos para los dispositivos y sistemas con los que se integran, plataformas, sistemas operativos y comunicaciones. Específicamente, en relación a los dispositivos, surgen grandes retos de seguridad ya que muchos de ellos tienen una capacidad limitada de procesamiento y funcionalidad, por lo que no se pueden aplicar estrategias y protocolos avanzados de protección. SAP cuenta con los mecanismos más avanzados en seguridad para cada aplicación y pieza tecnológica que ofrece, que se suman a las soluciones puramente dedicadas a la seguridad (autenticación, control de amenazas, control de accesos, análisis de vulnerabilidades, etc.)

Y, por último, y uno de los más relevantes: qué se quiere conseguir con esos datos. Mientras la mayoría de grandes proveedores relegan casi todo el peso en una plataforma donde explotar los datos y construir el escenario buscado, SAP lleva ya varios años con aplicaciones en el mercado con funcionalidad ya desarrollada que sirve para los casos de uso que más demandan los clientes. Es el caso de mantenimiento predictivo, producción conectada o Industria 4.0, vehículos conectados y gemelo digital, entre otras. Y todo

ello se añade a las potentes capacidades que SAP posee en el ámbito de la analítica con SAP Analytics Cloud y la analítica embebida en la SAP Cloud Platform.

Como consecuencia de toda esta combinación, las alianzas en IoT son fundamentales. Por ello, un ecosistema sólido y amplio de partners es imprescindible en IoT. Iniciativas, estándares, integraciones y contenido de industria serán realizados por terceras empresas y, por ello, el tejido de alianzas con el que cuenta SAP en todos los ámbitos juega un rol ganador en muchos proyectos.

Además de estos componentes, SAP Leonardo brinda diferentes metodologías de trabajo donde combina en paquetes específicos por industria: servicios de ayuda a empresas para definir y diseñar un caso de uso, servicios de implementación y el software necesario para diferentes escenarios IoT completos. Con esta metodología es más sencillo empezar en el mundo de IoT optando por ciclos cortos de innovación donde poder ir

implementando, validando y escalando. Esto pone en manos de las empresas recursos para empezar a trabajar en el segundo de los factores que se detallan al comienzo de este artículo.

Por eso, animo a todas las personas y empresas que están dándole vueltas a adentrarse en el apasionante mundo de IoT a lanzarse sin dudar a lo que será una revolución. Como se ha visto, ya existen formas de comprobar el valor que aporta de una manera sostenible y controlada.

Como consecuencia de toda esta combinación, las alianzas en IoT son fundamentales. Por ello, un ecosistema sólido y amplio de partners es imprescindible.





Mayte Vigil
Senior Manager SAP Cloud Platform en everis



SIETE PREGUNTAS CLAVE QUE AYUDAN A TOMAR LA DECISIÓN MÁS APROPIADA PARA CADA EMPRESA

Cómo elegir el mejor entorno Cloud para SAP HANA

Cada vez son más las empresas vinculadas a SAP HANA que, dentro de su proceso de transformación digital, deciden subir su negocio a la nube. Sin embargo, cuando dan el paso se encuentran en un contexto de dudas y demasiadas variables que les impide tomar la decisión más acertada.

Por un lado, los proveedores Cloud compiten en certificaciones y capacidades para llevarse el mayor número de clientes a sus plataformas. Por otro, SAP utiliza Cloud para ofrecer en formato SaaS (Software as a Service) muchas de sus aplicaciones. Además, debido a las nuevas versiones de sus productos, los proveedores tienen que adaptarse constantemente a los requisitos de esta tecnología.

A esto le unimos el hecho de que cada empresa debe elegir al proveedor de Cloud que mejor se adapte a sus necesidades.

Actualmente podemos hablar de dos grandes competidores en el área de Cloud público: AWS (Amazon Web Services) y Microsoft Azure, sin olvidarnos de Google, que ha entrado tarde pero que, en breve, será un gran competidor. Mientras que el primero

de ellos cuenta con un amplio abanico de posibilidades respecto a tipos de hardware certificado, Azure ofrece una serie de servicios adicionales a esta infraestructura que pueden hacer muy interesante su elección.

Para dar respuesta a éstas y otras cuestiones con las que se encuentran las compañías a la hora de elegir un proveedor, ofrecemos en este artículo **siete preguntas clave**, que se deben tener en cuenta para elegir la mejor opción.

1. ¿Dónde están mis datos? Es curioso que, aunque el concepto Cloud signifique “no sé dónde están mis datos”, tengamos que tenerlo en cuenta por temas legales o de normativa interna.

Los proveedores Cloud más importantes tienen presencia internacional y abarcan prácticamente todos los continentes. Por este motivo, debemos exigir que nuestros datos se encuentren en la región que consideremos correcta, así como los costes que esto implica.

2. ¿El tamaño de mi BBDD SAP HANA está certificado por todos los proveedores? Hay que prestar atención con los tamaños y asegurarnos de que realmente están certificados por SAP para Cloud. Hasta ahora sólo se pueden utilizar unos pocos para los entornos productivos y no siempre cubren las necesidades de nuestro sistema.

3. ¿Estarán seguros mis datos? Aunque se trata de un aspecto que preocupa mucho, estos proveedores tienen una seguridad igual o mayor que la que pueda tener cualquier cliente. No obstante, es importante preguntar sobre el tratamiento que le dan a los datos de sus clientes, en especial en cuatro parámetros. El primero de ellos hace referencia a los mecanismos de autenticación. Para ello, es recomendable utilizar Single Sign-on (SSO), puesto que al reducirlo a un entorno de inicio de sesión único, disminuye el número de posibles debilidades de seguridad.

En segundo lugar, es importante implementar cifrado end-to-end, puesto que reduce la probabilidad de que los datos sean robados.

Un tercer aspecto a tener en cuenta son las configuraciones por defecto. Es necesario prestar atención a la hora de aceptar las condiciones de uso. Por ejemplo, el pasado mes de marzo la plataforma iCloud de Apple fue hackeada. Los afectados desconocían que habían aceptado que se realizasen por defecto tres copias de seguridad de sus datos de forma automática, una de las razones que permitió que los hackers accediesen a sus datos, puesto que se mantenían en la nube.

Por último, hay que tener en cuenta la robustez de las líneas de código SAP. Para ello se debe aumentar la seguridad en el código fuente y los desarrollos a medida, utilizando controles

como Authority check. Esto garantiza que la ejecución de la lógica de negocio en remoto esté debidamente protegida.

4. ¿Cómo puedo hacer para pagar justo lo que necesito? No todos los proveedores Cloud dan flexibilidad total a la hora de aumentar o disminuir recursos. En SAP, además, hay que contar con la posibilidad de arrancar más o menos servidores de aplicación, dependiendo del momento en el tiempo que nos sea necesario. Por ejemplo, para clientes cuya mayor carga de trabajo se concentra en determinada franja horaria del día o del mes, es conveniente utilizar este tipo de servicios. Esto es lo que permite hacer una configuración a medida y también contribuye al ahorro de costes.

5. ¿Puedo reducir los costes sin perder calidad en el almacenamiento? Es importante elegir en qué tipo de discos se almacenan nuestros datos. Mientras que algunos deberán estar en discos de alta velocidad (SSD), como puede ser una base de datos, otros pueden estar alojados en discos menos rápidos y, por lo tanto, más baratos.

6. ¿Cómo puedo garantizar la disponibilidad a mi plataforma? Los acuerdos de nivel de servicio actuales (ANS) de casi todos los proveedores Cloud son muy altos, pero el compromiso se queda en la infraestructura. Hay que pedir igual nivel de disponibilidad para el almacenamiento y las comunicaciones. En un IaaS (Infraestructure as a Service) nunca nos van a ofrecer este nivel de servicio para el aplicativo, por lo que esto debemos pedirselo a nuestro proveedor de servicios SAP.

7. ¿Resulta sencillo cambiar de proveedor? Una vez elegido y consolidado el negocio en un Cloud, nuestra empresa puede necesitar cambiar. ¿Tengo que volver a pensar en un proyecto de migración, con lo que ello implica en riesgo y coste? Ese problema está resuelto y cualquiera de los “grandes” cuenta con procedimientos y servicios de migración que nos aseguran el traspaso de uno a otro con total transparencia y agilidad.



Nils Strachanowski

Arquitecto de Soluciones Senior de Hanse Orga Group



Proceso de cuentas a cobrar: más información + más automatización = eficiencia sin igual

Al buscar oportunidades de mejora de la eficiencia, muchas compañías tratan de mejorar el ciclo completo de clientes que va desde la venta al cobro. Un área que suele presentar un importante potencial de optimización es el proceso de aplicación de tesorería, donde se asignan los cobros a las partidas abiertas de clientes en el sistema ERP de la empresa.

Aunque la aplicación de tesorería suele ser muy manual, puede haber oportunidades para automatizar el proceso y, por tanto, reducir los costes asociados. En la práctica, muchas compañías no logran un nivel considerable de automatización, pero existen muchas soluciones disponibles para las organizaciones que desean abordar esta área. Una de las tareas más importantes es evaluar, y en caso necesario mejorar, la calidad de la información disponible de la compañía.

LA INFORMACIÓN IMPORTA: ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN Y OPTIMIZAR SU PROCESAMIENTO

Si las empresas no tienen acceso a una información completa y precisa sobre cobros, es probable que éstos se asignen mal o que se requieran procesos manuales y llamadas (con la pérdida de tiempo que implican) para obtener los detalles necesarios de los clientes. La información necesaria para asignar pagos varía para cada compañía, pero es posible que incluya lo siguiente:

- Número de referencia.
- Número de cliente.
- Nombre de cliente.
- Detalles bancarios del cliente.
- Información de envío adicional remitida aparte.

Las compañías quizás no necesiten todos estos datos para asignar cobros a las partidas abiertas de clientes correctamente, pero no es raro que se combinen diferentes fuentes de información, sobre todo cuando la información recibida está incompleta. Así, las empresas deberían tratar de obtener la máxima cantidad de información posible sobre los cobros recibidos.

Aunque esto implica asegurarse de que los clientes proporcionan la información correcta, también es importante comprender que la información incorrecta a veces procede de la compañía receptora del cobro. Si la información incluida en una factura es incorrecta, habrá repercusiones sobre la información transmitida con el cobro. Por tanto, las organizaciones deberían evaluar sus propios procesos, así como el comportamiento de sus clientes, para identificar posibles áreas de mejora.

USO DE LOS FORMATOS CORRECTOS

Una consideración importante son los formatos con que se suministra la información. Muchas compañías toman medidas para armonizar los formatos de sus extractos bancarios, por ejemplo optando por recibir todos los estados de cuentas como mensajes XML ISO20022 o MT 940. Sin embargo, pese a que este enfoque presenta ventajas, quizás no ofrezca la mejor información desde el punto de vista de la aplicación de tesorería.

En algunos casos, los formatos específicos de países o bancos pueden llevar información clave no disponible en otros formatos. En Reino Unido, por ejemplo, las compañías que usan el formato BACS pueden recibir los datos bancarios del cliente que se pueden emplear para automatizar la asignación de partidas abiertas a cobros. No obstante, esta información no está disponible al usar mensajes MT 940.

De igual manera, las empresas en EE.UU. pueden elegir entre archivos lockbox electrónicos o de extractos bancarios para obtener datos de sus cobros electrónicos y ACH entrantes. Sin embargo, existen diferencias importantes entre los dos tipos de estructuras de archivos, y muchas compañías escogen centrarse en archivos lockbox y estructuras EDI que no tengan en cuenta las diferencias en vías de pago, tipos de pago y estructuras de informes suministradas por los bancos.

EL TRABAJO CON BANCOS PARA OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA

Otra consideración es que los bancos pueden variar en términos de calidad y cantidad de información suministrada. Aunque esto no suele ser un factor diferenciador para las empresas durante el proceso de selección de bancos, en realidad debería serlo. Las compañías podrían evaluarlos de diferentes maneras, por ejemplo pidiéndoles que proporcionen archivos de ejemplo, o hablando con las empresas o los expertos del sector para tener más claras las diferencias entre los bancos. Existen asimismo divergencias claves incluso dentro de grupos bancarios o de las regiones cubiertas. Por ejemplo, los bancos globales de gestión de tesorería trabajan con servidores y normas regionales que buscan, sobre todo, proporcionar estructuras útiles a los departamentos de tesorería corporativa. Sin embargo, carecen del grado de detalle que se suele requerir para respaldar un proceso eficiente de aplicación cuentas a cobrar.

CÓMO ACCEDER A LA INFORMACIÓN DE FORMA ÓPTIMA, Y AGILIZAR Y FACILITAR AL MÁXIMO EL PROCESAMIENTO

Aunque contar con información precisa es ciertamente importante, las compañías también necesitan poder acceder a la información relevante de forma rápida y sencilla para poder lograr una aplicación de cobros a partidas abiertas de cliente automática. En realidad, ésta es un área complicada para muchas compañías: es posible que la información se reciba manualmente, o se haya enviado a diferentes personas o ubicaciones en la empresa.

Con el fin de automatizar el proceso de cuentas a cobrar, las organizaciones deben asegurarse de que la información relevante se envíe en su conjunto a una ubicación central, es decir al equipo de cuentas a cobrar. En este proceso hay herramientas que pueden ayudar a recuperar automáticamente la información sobre cobros de un buzón de e-mail y reenviarla al sistema financiero de la compañía. También se podría descargar la información automáticamente de los portales web de un cliente. Una vez recibida, la información se debería almacenar de manera que se pueda recuperar de forma rápida y sencilla.

Además, contar con la información adecuada resulta valioso sólo si las compañías pueden usarla de un modo efectivo. Por tanto, necesitan tener un sistema de cuentas a cobrar que soporte todos los formatos relevantes y que pueda combinar toda la información disponible, como recibos, datos de envío y extractos bancarios.



Mejores prácticas

Ante estas consideraciones, las organizaciones que busquen automatizar el proceso de cuentas a cobrar deberían dar estos tres pasos:

- 1. Evaluar su proceso de cuentas a cobrar.** Se trataría de incluir el análisis de la conducta de pago de los clientes y la identificación de cualquier información que falte. Como parte del proceso, deberían obtener una comprensión clara de por qué falta información, así como analizar los formatos y estructuras usadas actualmente para los avisos de cobro. También tendrían averiguar el coste empresarial que supone la existencia de información incompleta, cuantificando el número de transacciones que se deben asignar manualmente.
- 2. Evaluar las oportunidades de mejora.** La siguiente fase es identificar mejoras que se puedan efectuar para lograr mayores niveles de automatización. Las empresas pueden abordar esta tarea consultando a expertos y obteniendo una mejor comprensión de las mejores prácticas en los países y sectores pertinentes. Al mismo tiempo, deberían tener en cuenta si hay soluciones disponibles capaces de gestionar la información pertinente de forma más efectiva.
- 3. Implementar las mejores prácticas.** Tras poner en marcha los dos primeros pasos, las empresas se hallarán en mejor posición para seguir avanzando, modificando sus procesos y probando nuevos formatos o sistemas. Se deberían seguir los resultados de los posibles cambios con el fin de cuantificar cualquier mejora concreta lograda.

Los beneficios de una mejor información y más automatización

En resumen, obtener información precisa y completa (y poder usarla de forma efectiva) es esencial si las compañías buscan automatizar el proceso de cuentas a cobrar. Aunque esta tarea no es fácil, las compañías disponen de varios pasos prácticos para superar estos problemas y lograr mayores niveles de automatización. La aplicación de cobros a partidas de abiertas de clientes es un área en el ciclo de pedido a cobro donde las compañías pueden conseguir grandes y rápidas mejoras de la eficiencia. Al aplicar las mejores prácticas y automatizar el procesamiento de la información, por ejemplo, normalmente es posible reducir la carga de trabajo manual en hasta un 75 por ciento.



Francisco Javier González Martín
Arquitecto SAP en Techedge



Inspiring Trust. Globally.

¿SAP en servicios Cloud Públicos?

En estos tiempos en los que la “Transformación Digital” y la “migración a la nube” se han convertido en las principales tendencias estratégicas de las organizaciones que afectan de lleno a IT, la tecnología SAP, como core de muchas empresas, no podía quedarse fuera. Es por ello que son muchas las organizaciones que están o bien considerando la migración de los sistemas SAP de sus plataformas on premise a Cloud o directamente se encuentran ya planificando o realizando estas migraciones. En este artículo vamos a intentar resumir el "estado de arte" de las diferentes alternativas de cloud público para SAP, así como a destacar los puntos clave a tener en cuenta en este tipo de procesos.

Actualmente, SAP da soporte a cuatro proveedores IaaS públicos: AWS (Amazon), AZURE (Microsoft), GOOGLE Cloud Platform (Google) e IBM Bluemix (IBM).

La evolución de cada uno de ellos ha sido diferente: SAP ofrece soporte en AWS desde 2012, AZURE desde 2014 y Google e IBM desde 2017. AWS y AZURE dan soporte a la mayoría de Sistemas Operativos y a la mayoría de las Bases de Datos soportadas por SAP NetWeaver y otros productos SAP no NetWeaver. Es por este motivo por el que son los dos proveedores de Cloud con más clientes desplegados en su infraestructura. Google e IBM ofrecen un soporte de Sistemas Operativos y Base de Datos soportadas por SAP más limitado.

Como podemos ver en el siguiente gráfico, los cuatro proveedores son los más grandes a nivel mundial.

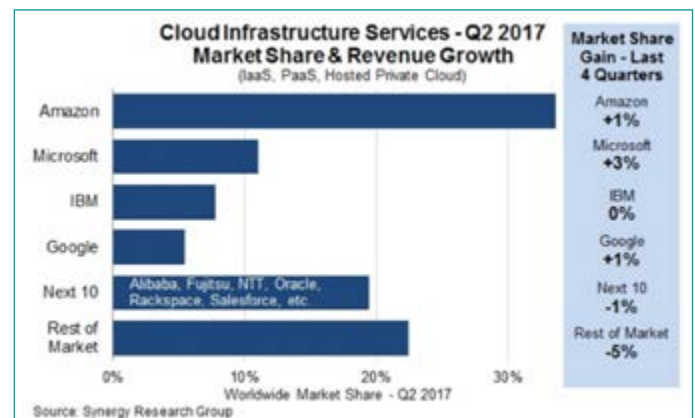
A la hora de seleccionar uno o varios proveedores de Cloud, existen una gran cantidad de factores importantes a considerar entre los que podemos destacar: las características del despliegue, costes, seguridad, etc.

En primer lugar, y para mí el factor principal, está el **soporte** de SAP. Es importante asegurar que la plataforma que hemos escogido para desplegar nuestros sistemas esté soportada en modalidad Cloud.

En segundo lugar, el pilar básico del proyecto de migración suele ser el **coste**. Todos los proveedores ofrecen en su portal un calculador de costes de su infraestructura IaaS.

Sin embargo, no es una tarea sencilla estimar exactamente el coste final, ya que existen muchos factores que varían de un proveedor a otro y métricas, como el tráfico de subida o bajada, que hacen difícil la comparación directa de costes entre proveedores.

En tercer lugar, otro factor importante antes de realizar la migración a la nube es la necesidad de disponer del conocimiento adecuado de los requerimientos para desplegar nuestros sistemas



en el proveedor de Cloud. Cada proveedor de Cloud posee una nomenclatura específica para identificar los diferentes elementos que debemos desplegar y configurar para obtener nuestro Landscape de SAP dando servicio en la nube. Los portales que ofrecen los proveedores para gestionar nuestros recursos son cada día más completos y sencillos de utilizar. Incluso disponemos de aplicaciones que podemos instalar en nuestros dispositivos iOS o Android para administrar las instancias y, entre otras cosas, apagar y encender las mismas de forma manual.

Otro punto a tener en cuenta a la hora de elegir a nuestro proveedor de Cloud es el de las comunicaciones. Cuando migramos nuestros servicios a Cloud, debemos analizar si podemos disponer de una línea dedicada entre el proveedor de Cloud y nuestro “CPD” o elegimos la otra opción más habitual, que es crear una VPN IPSEC para desplegar de una forma más transparente nuestros servicios en la nube.

Una vez seleccionado el proveedor de Cloud, tenemos que planificar el proyecto de migración. El primer paso es tener en cuenta los diferentes productos soportados por SAP en los cuatro proveedores.

En la siguiente tabla se muestran qué Bases de Datos y en qué Sistemas Operativos están soportados por los proveedores de Cloud.

En general, existen cuatro reglas básicas a tener en cuenta en un proyecto de migración:

Primera. Seleccionar la estrategia de migración más adecuada a nuestros objetivos. Principalmente, existen tres aproximaciones:

- Migración Sin Transformación. Se trata de hacer un Shift&Lift intentando reducir los cambios en los sistemas y acelerando el proyecto.
- Migración Sin Transformación de Plataforma. Se realiza una migración en la que se actualizan versiones de SAP, Sistema Operativo o Base de Datos pero sin cambiar el fabricante.
- Migración Con Transformación de Plataforma. Se incluye dentro de la migración un cambio mayor de plataforma, como puede ser la introducción de HANA o S/4HANA.

Segunda. Leer las diferentes notas publicadas por SAP antes de desplegar cualquier sistema en la Cloud pública, ya que debemos comprobar si nuestro Sistema Operativo y nuestra versión de Base de Datos están soportados por SAP. En más de una ocasión nos hemos encontrado con sistemas SAP desplegados en Clouds públicas no soportados por SAP y esto es un problema muy grave si el cliente tuviera que abrir un caso a SAP.

Tercera. Planificar qué máquinas van a estar encendidas en un horario de 24/7 y qué máquinas van a disponer de un horario diferente para dar servicio. Con esta medida podemos ahorrar bastante dinero en la factura mensual. Aquí nos hemos encontrado con clientes cuya factura de su “CPD en la nube” es más alta que su “CPD on premise”.

Cuarta. Implementar todas las configuraciones recomendadas por el proveedor y SAP para disponer del mejor performance en nuestras máquinas donde se ejecutan las instancias de SAP. Además, es necesario estudiar a fondo qué elementos de seguridad es necesario desplegar junto a nuestras instancias SAP para evitar pérdidas de servicio relacionadas con las intervenciones programadas del proveedor de Cloud.

Una mención especial y que quería dejar para el final es aprovechar y realizar la migración a SAP HANA con la puesta en marcha de nuestros sistemas SAP en la nube. Cuando se planifica la migración de nuestros sistemas a SAP HANA, la inversión en hardware en el 95 por cien de los casos está asegurada. Además, este hardware debe estar soportado por la versión de SAP HANA que vayamos a instalar, que puede ser la versión 1.0 con unas necesidades de hardware diferentes a la versión 2.0.

Actualmente, SAP HANA está soportado en los cuatro Clouds públicas que estamos analizando y en dos Clouds adicionales que son: Alibaba Cloud Computing Limited y Huawei Technologies Co., Ltd. En el primero solo está soportado ejecutar SAP HANA con una única configuración OLAP con un máximo de 480 GB y en SLES 12 SP1. En el segundo está soportado con dos configuraciones, una configuración OLAP con un máximo de 480 GB y otra con una configuración OLAP con un máximo de 512 GB, el sistema operativo soportado es el SLES 11 SP3.

En **Azure**, podemos desplegar sistemas SAP HANA principalmente con dos tipos de instancias. La primera es con las instancias IaaS soportadas por SAP. En este caso, está soportado únicamente la instancia de tipo GS5, para sistemas SAP HANA OLAP con un máximo de 448 GB. Pero SAP también soporta instalar SAP HANA

Base de Datos	Windows	Linux
SAP ASE	AWS*, AZURE*	AWS*, AZURE*
Microsoft SQL Server	AWS*, AZURE*, GCP*	
Oracle	AZURE*	AWS*, AZURE*
MaxDB	AWS*, AZURE*	
SAP HANA		AWS*, AZURE*, GCP*, IBM*
IBM DB2	AWS*, AZURE*	AWS*, AZURE*, GCP*, IBM*

*Es necesario revisar las notas para validar las versiones de las bases de datos.

en infraestructura física ejecutada en Azure. Microsoft identifica estas instalaciones con el nombre “Large Instances”. Así podremos desplegar nuestros sistemas SAP HANA en arquitectura Azure gracias a servidores físicos que despliega Microsoft.

En **GCP**, podemos desplegar sistemas SAP HANA en dos tipos de instancias. Las instancias se identifican con las siguientes características. La primera se denomina n1-highmem-32 con 208 GB de RAM y la otra instancia se denomina n1-highmem-64 con 416 GB de RAM. Los sistemas SAP HANA que podemos ejecutar son OLAP (BWoH y BW/4HANA) y OLTP (SoH y S/4H) sobre SLES 12 SP1.

En **AWS**, el proveedor de Cloud con más tiempo dando soporte a SAP, podremos desplegar nuestros sistemas de SAP HANA hasta en 12 tipos de instancias diferentes. La variedad de hardware es la mayor de entre todos los proveedores de Cloud. Además de nuestros sistemas OLAP y OLTP, podemos desplegar nuestros sistemas SAP Business ONE sobre HANA.

Toda esta información la actualiza SAP en su web Certified and Supported SAP HANA® Hardware. Dispone de unas tablas en las que podremos validar todo el hardware que soportan todas las versiones de SAP HANA para desplegar nuestro landscape en nuestros CPD on premise, desde los appliances hasta las cabinas de almacenamiento. Es en este directorio donde podemos encontrar todas las instancias soportadas por el Cloud público.

Como vemos, elegir un proveedor único de Cloud no es fácil y en muchos casos lo ideal sería una solución mixta, por ejemplo, construir un sistema de DRS en un proveedor diferente al principal. Por este motivo, en Techedge prevemos que en el futuro los clientes tendrán que gestionar varios proveedores para poder sacar todo el partido a los servicios de cloud público, es por ello que en los últimos años hemos trabajado en dos:

- Desarrollo de una metodología propia de migración de sistemas a Cloud Público.
- Desarrollo de una suite de software para la gestión centralizada de sistemas independiente del proveedor cloud.

Techedge es reconocida como uno de los principales partners de tecnología SAP y tenemos una experiencia de más de 15 años realizando migraciones masivas de sistemas SAP que impliquen cambios de CPD, de plataforma o versión de SAP. Esto nos ha permitido adaptar todo nuestro conocimiento en procesos de este tipo para desarrollar una metodología específica para el mundo cloud que nos permite tener un auténtico fast track para llevar sus sistemas a la nube.

Una vez desplegados los sistemas es imperativo conseguir una operación eficiente para evitar que los ahorros que podamos obtener en cuanto a Infraestructura sean dilapidados por una mayor complejidad en la operación. Para ello Techedge ofrece la suite Connmove, un desarrollo propio que permite centralizar la mayoría de operaciones de scripting para los sistemas SAP unificando la gestión de credenciales y códigos fuente, todo ello independiente del proveedor Cloud.

**Julio Lozano**

SAP Technical Consultant & SAP Test Management Consultant



Cómo maximizar la eficiencia de los testeos

¿Cómo abordar el testing en empresas que presentan problemáticas específicas por la complejidad del entorno SAP?

Desde UST Global ofrecemos un enfoque profesional que permite dar respuesta a los riesgos tecnológicos en los escenarios SAP para poder gestionar las pruebas y la seguridad del sistema de forma óptima, impulsando un cambio del testing tradicional hacia un enfoque más centrado en la identificación directa de las modificaciones en SAP y reduciendo considerablemente los esfuerzos que supone realizar las pruebas. Para ello empleamos SAP Solution Manager automatizando el análisis del impacto en SAP y, de esta manera, gestionar los cambios de forma más eficiente, identificando los GAPs y garantizando una fase de testeo ágil.

¿ES SOLUTION MANAGER LA PIEZA FINAL DEL PUZLE?

Bajo nuestro punto de vista, SAP Solution Manager sí es la pieza final. Durante la fase de pruebas de un proyecto, ésta es la menos respetada. A menudo, en esta última etapa es reducido el tiempo para dárselo a otras, y es entonces cuando se dejan pruebas por el camino. Gracias a *SAP Solution Manager* formalizamos este proceso y se consigue un mayor control e integridad de las pruebas.



¿POR QUÉ ELEGIR SAP SOLUTION MANAGER?

Utilizar Solution Manager aporta principalmente:

- 1. Reutilización:** *SAP Solution Manager* puede ser considerado como un repositorio de documentos. Para cada proyecto se van a necesitar *scripts* SIT (*System Integration Testing*), UAT (*User Acceptance Testing*) y de pruebas de regresión, los cuales se tendrán que almacenar en algún sitio. Empleando *SAP Solution Manager*, se podrán reutilizar en fases posteriores del proyecto, lo cual ahorrará tiempo y esfuerzo al equipo.
- 2. Rápida comunicación:** el proceso de encontrar un bug y solucionarlo puede ser lento, pero gracias a *SAP Solution Manager* será más eficiente. Podremos asignar directamente al desarrollador un error para que lo solvante. Una vez se haya solucionado, el desarrollador lo reasignará de nuevo al tester para que pruebe de nuevo. La comunicación entre tester-desarrollador se hace a través de *SAP Solution Manager*.
- 3. Control:** con *Solution Manager* podremos planificar las pruebas *script a script*, asignando cada una de ellas a un integrante del equipo. Cuando se lanza el plan de pruebas, los testers dispondrán una lista con sus tareas definidas. Cada tester será responsable de actualizar su avance para poder tener un control directo por parte del *Project Manager*.

Es cierto que inicialmente se tendrá un impacto monetario y de tiempo al implantar *SAP Solution Manager* como repositorio central para nuestras fases de pruebas, pero a largo plazo obtendremos un ahorro de los mismos.

¿Cómo puedo asegurarme de que SAP Solution Manager se usa de forma eficiente?

SAP Solution Manager soporta distintas áreas de procesos dentro del *Application Lifecycle Management*, proporcionando una gestión más eficiente y estructurada.



SI TODAVÍA NO ESTÁ CONVENCIDO...

Si a pesar de haber leído este artículo, no está convencido de los beneficios que puede aportar *Solution Manager*, los puntos fundamentales que se deberían tener en cuenta son éstos:

- Ahorro de tiempo y, por tanto, dinero, construyendo un directorio de pruebas que podrán ser aplicadas a nuevos proyectos y su posible reutilización.
- Ayuda al equipo de testeo mediante la automatización de las pruebas y, por consiguiente, un menor esfuerzo y mayor control de las mismas.
- Una fase de pruebas más ágil gracias a una comunicación directa entre desarrolladores y testers.

Desde UST Global, acompañamos a nuestros clientes en la evolución de sus aplicaciones, diseñando contratos que se adaptan a su volumen de trabajo, mejorando la calidad de servicio, poniendo a su disposición un equipo multidisciplinar en las áreas de Consultoría funcional, Desarrollo y Gestión de Infraestructuras SAP desde nuestro Centro de Testing, pudiendo atender tanto a clientes con una complejidad media o baja, como a los más exigentes.

Es por ello y basándonos en los aspectos comentados anteriormente que los servicios del área de SAP Testing de UST Global aportan un enfoque ágil para no sólo cubrir los requerimientos de día a día, sino también para las mejoras continuas que demandan las compañías para fortalecer sus sistemas.



Los primeros pasos de la Delegación Norte de AUSAPE

AUSAPE ha expresado su voluntad en reiteradas ocasiones de ofrecer servicios de calidad y más cercanos a los Asociados lo que, sin duda, pasa por la puesta en marcha de nuevos Grupos de Trabajo y por la apertura de nuevas Delegaciones, para servir de punto de encuentro del ecosistema SAP en las distintas geografías. El camino se hace andando: la última de las representaciones que ha iniciado operaciones es la Norte, con una primera reunión en Bilbao.



El pasado 15 de junio tuvo lugar la primera reunión de esta Delegación, cuya actividad se suma a las existentes en Andalucía, Baleares, Canarias, Galicia y Levante.

Ander Aristondo Saracibar, del Departamento de Technical Architecture de ArcelorMittal Downstream Solutions, es quien lidera esta Delegación, y nos explica que la iniciativa surge para “acercar la actividad de AUSAPE a los asociados de la zona y conocernos entre nosotros, que por cercanía resulta más fácil compartir problemáticas concretas (normas forales,...), compartir experiencias, necesidades, soluciones adoptadas, etc. Es algo que ya ocurría antes en más o menos todos los ámbitos de las organizaciones, pero desde la Delegación evidentemente nos centraremos más en el entorno SAP.

La nueva Delegación se encuentra aún en una etapa muy temprana, pero está teniendo una buena acogida. “Algunos contactos que he tenido se han mostrado interesados en la idea precisamente de cercanía; se echaban de menos eventos relacionados con SAP a los que se pudiera asistir sin tener que hacer grandes desplazamientos”, señala Ander Aristondo.

En su opinión, será clave en el despegue de esta representación el SAP Day que se celebrará el 14 de diciembre, ya que “permitirá comenzar a andar de verdad, con la presencia directa de SAP que nos hará ver la realidad de esa cercanía”.

En su opinión, “será una buena oportunidad para recoger ideas, sugerencias, sensibilidades y necesidades de los Asociados y de todo el ecosistema SAP de empresas, usuarios, personas,... A partir de ahí podremos buscar la forma de dar respuestas mediante fórmulas como compartir entre nosotros experiencias (positivas o negativas), soluciones, ideas, etc.”.

Para el nuevo Delegado, lo primero es conocernos realmente entre nosotros puesto que “algunos asociados nos conocemos y otros no tanto”. Por eso, es importante, en su opinión, “ponernos cara para generar confianza y realmente compartir lo que nos preocupa y las experiencias positivas”. En este sentido, considera que es positivo aprovechar las dinámicas propias de AUSAPE como, por ejemplo, organizar eventos y jornadas específicas para los miembros de la Delegación, y aprovechar todos los ámbitos posibles para darse a conocer.

También tendrán lugar unas jornadas específicas sobre SII en las administraciones forales, en Bilbao (9 de octubre) y Pamplona (10 de octubre).

TEMAS A TRATAR

Respecto a los temas que se abordarán en las próximas reuniones o eventos, está claro que los temas legales y financieros son siempre una fuente de nuevos proyectos e inquietudes, por lo que se hará énfasis en esas temáticas. Sin embargo, Ander Aristondo es consciente que, además de los temas normativas, en las distintas organizaciones existen muchos intereses internos por los que avanzar en temas de digitalización (Fiori, Movilidad, Hybris,...), adaptación de los sistemas de gestión a los entornos que gestionan los procesos productivos específicos (IoT, SAP Leonardo), herramientas de visualización, comprensión y manejo de Big Data, etc. Por este motivo, la Delegación dedicará esfuerzos a “soluciones que, en definitiva, nos permitan estar en la mejor posición corporativa para tomar las



Ander Aristondo.

decisiones más adecuadas al entorno del mercado en continuo cambio”.

SUMAR EN LA DIVERSIDAD

Si hoy Ander Aristondo abandera las actividades de esta Delegación que da sus primeros pasos es porque comparte los valores y objetivos de AUSAPE. “Para mí fue una gran experiencia la visita al centro de soporte de SAP de la mano de AUSAPE. Siempre he intentado asistir a eventos en los que descubres las muchas ventajas de participar, ver, compartir experiencias con otras organizaciones cercanas físicamente, con las que podemos aprender y mejorar todos de forma más fácil y directa. Todo ello te lleva a ver las ventajas y estar dispuesto a aportar mi granito de arena para que funcione más y mejor”.

En su experiencia personal como Delegado, se muestra sorprendido de que “a pesar de que entre los asociados hay una fuerte “tradición industrial”, propia del tejido empresarial de la zona, también hay muchos asociados que vienen de otros ámbitos pero también con mucha presencia (Sanidad, Química, Seguros, Servicios, Sector Público,...). Esta diversidad es también una fuente importante de riqueza. El conocimiento mutuo nos hace más grandes a cada uno de nosotros.

La Delegación de Galicia, de reciente creación, ante el reto de afianzarse y crecer

Esta Delegación, junto con la Norte, son las dos que han iniciado actividad en 2017. Su Delegado, Jorge Nieto, nos habla de la relevancia que puede tener esta nueva representación para las empresas gallegas y asturianas que utilizan las soluciones de SAP.

Jorge Nieto, Finance & HR Applications Lead de Votorantim Cimentos España, ha asumido el compromiso de liderar las iniciativas de la nueva Delegación para “acercar AUSAPE y sus servicios a todos los Asociados de la zona noroeste, principalmente Galicia y Asturias”.

Esta representación inició actividad el pasado 6 de abril con una sesión que tuvo lugar en A Coruña, en la sede de IESIDE, el Instituto de Educación Superior Intercontinental de la Empresa.

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

En este tema ahondaron Tecnocom, con una ponencia sobre las implicaciones y los modelos de implantación del SII con SAP, y Sara Antuñano (Eroski), Coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE, que centró su intervención en el análisis de la normativa y el enfoque de SAP. Y la jornada se completó con una presentación de SADIM sobre “GPI: la gestión patrimonial integral”, y el caso de éxito de la implementación llevada a cabo por HUNOSA.

“Los Asociados mostraron mucho interés en esta primera sesión”, indica el Delegado, y espera que ese interés, reflejado en la asistencia, se mantenga en las siguientes reuniones. De hecho, su próximo evento está fijado para el próximo 19 de octubre, fecha en la que se celebrará en Galicia el primero de los SAP Delegation Days que tendrá lugar este año y en el que SAP ofrecerá una amplia visión de sus soluciones.

Ésta es una iniciativa puesta en marcha por AUSAPE el año pasado en la mayoría de las Delegaciones y, en opinión de Jorge Nieto, “con este evento estamos acercando a los Asociados servicios de los que no disponían hasta ahora”.

Su intención es organizar varios eventos anuales que den respuesta a las necesidades de los Asociados en la zona y, al mismo tiempo, AUSAPE para incrementar el número de empresas asociadas que participen en los mismos. De esta forma, a medida que las compañías se conozcan más, se podrá consolidar un entorno de confianza y colaboración en el que se compartan experiencias y mejores prácticas.

Para que esto ocurra, cree que se hace necesario poner el énfasis en sesiones centradas en cambios legales, puesto que



Jorge Nieto.

“suelen ser los temas más demandados, dado que suelen verse afectadas la mayor parte de las empresas. Sirva como ejemplo el SII, tema que ocupó gran parte de la primera sesión, mostrando información muy valiosa para todos los asistentes”. En este sentido, de cara al futuro, con toda probabilidad se organizarán reuniones en torno a IFRS 16, la normativa internacional a nivel contable, o el nuevo Reglamento General de Protección de Datos de la UE.

La principal razón por la que Jorge Nieto asumió la coordinación de la Delegación fue su convicción de que existía la necesidad de que existiese una representación directa de AUSAPE que diese servicio en la zona noroeste de España. “En la decisión también fue muy importante el apoyo ofrecido por parte de la



Junta Directiva y el resto de Delegados y Coordinadores de Grupos de Trabajo”.

Ahora llega el momento de afianzar la Delegación y cuenta para

ello también con el soporte del personal de la oficina de AUSAPE, “que será de gran ayuda en las comunicaciones con SAP y los Asociados, así como en la planificación de eventos”, concluye.

Si quiere realizar alguna sugerencia o incorporarse a uno de estos dos grupos, contacte con secretaria@ausape.es

aprovechar la potencia de SAP

en todas las facetas de su empresa

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

Nuestros Grupos de Trabajo y las Delegaciones retoman sus actividades

Tras el paréntesis vacacional, son ya varios los Grupos de Trabajo que retomaron sus sesiones en septiembre.

Por una parte, los de Recursos Humanos de Madrid y Barcelona, que organizaron sendas reuniones los días 13 y 29 de dicho mes, respectivamente. En su agenda hubo un tema común, Legal Change Notification as a Service o LCNaaS y se repasaron las novedades y notas más relevantes de julio y agosto. En Madrid, también tuvo lugar una presentación por parte de SAP de todos los Business Case HCM.

Por su parte, los participantes en el Grupo de Movilidad y Fiori se desplazaron hasta las oficinas barcelonesas de Enzyme Advising Group para profundizar en la movilización de los procesos críticos en SAP. En la reunión hubo una presentación del caso de éxito de BSH Home Appliances Group, realizada por Jordi Campabadal, de Movilizer, y Víctor Martínez, de BSH.

Además, el partner Enzyme llevó a cabo una presentación sobre Neptune, y la sesión se completó con la exposición de otra experiencia con esta solución, que corrió a cargo de Rosana Blanco, de Puig.

SESIONES DE OCTUBRE

Este mes está repleto de actividades. El día 9 de octubre en Bilbao y el 10 en Pamplona han tenido lugar dos reuniones del Grupo Financiero, con la Delegación Norte como anfitriona, para informar de las novedades y el estado de la situación de SII para las administraciones forales. Y también el 11 de octubre, han celebrado reuniones el Grupo de Recursos Humanos en Madrid y el de Advanced Analytics en Barcelona.

El día 26 en Madrid será la primera reunión del Grupo de Sector Público tras el verano, una sesión que abordará, entre otros, temas como "S/4HANA y Public Sector Management, la solución de sector público como parte del core digital" o "El sector público más allá del control presupuestario". Esta reunión es sumamente importante porque contaremos con la presencia de Gerardo Kobeh, Chief Product Owner Public Services, el mayor experto de SAP en este ámbito.

Por último, el 31 de octubre, también en Madrid, el Grupo de Advanced Analytics analizará el papel de la analítica predictiva en la transformación digital. La agenda también incluye una introducción a la plataforma analítica de SAP y una presentación sobre la estrategia



Imagen de la reunión de septiembre del Grupo Movilidad y Fiori.

analítica con SAP Analytics Cloud. La sesión se completará con una demo de sistemas de Recomendación y su impacto en la mejora de la experiencia de usuario.

Además de estas iniciativas, hay que tener en cuenta que el próximo 19 de octubre se celebrará la Sesión Magistral o Jornada para Directivos, y que el día 24 tendrán lugar la tercera Jornada de Coordinadores y Delegados de AUSAPE y una nueva visita al Centro de Soporte SAP para asociados de fuera de Madrid.

Y en noviembre...

De momento, están ya programadas las siguientes reuniones y eventos:

Día 8: SAP Delegation Day (Levante)

Día 10: SAP HANA (Barcelona)

Día 15: Movilidad y Fiori (Madrid) y Advanced Analytics (Barcelona)

Día 16: SAP Delegation Day (Canarias)

Día 17: SAP Localization Day (Barcelona)

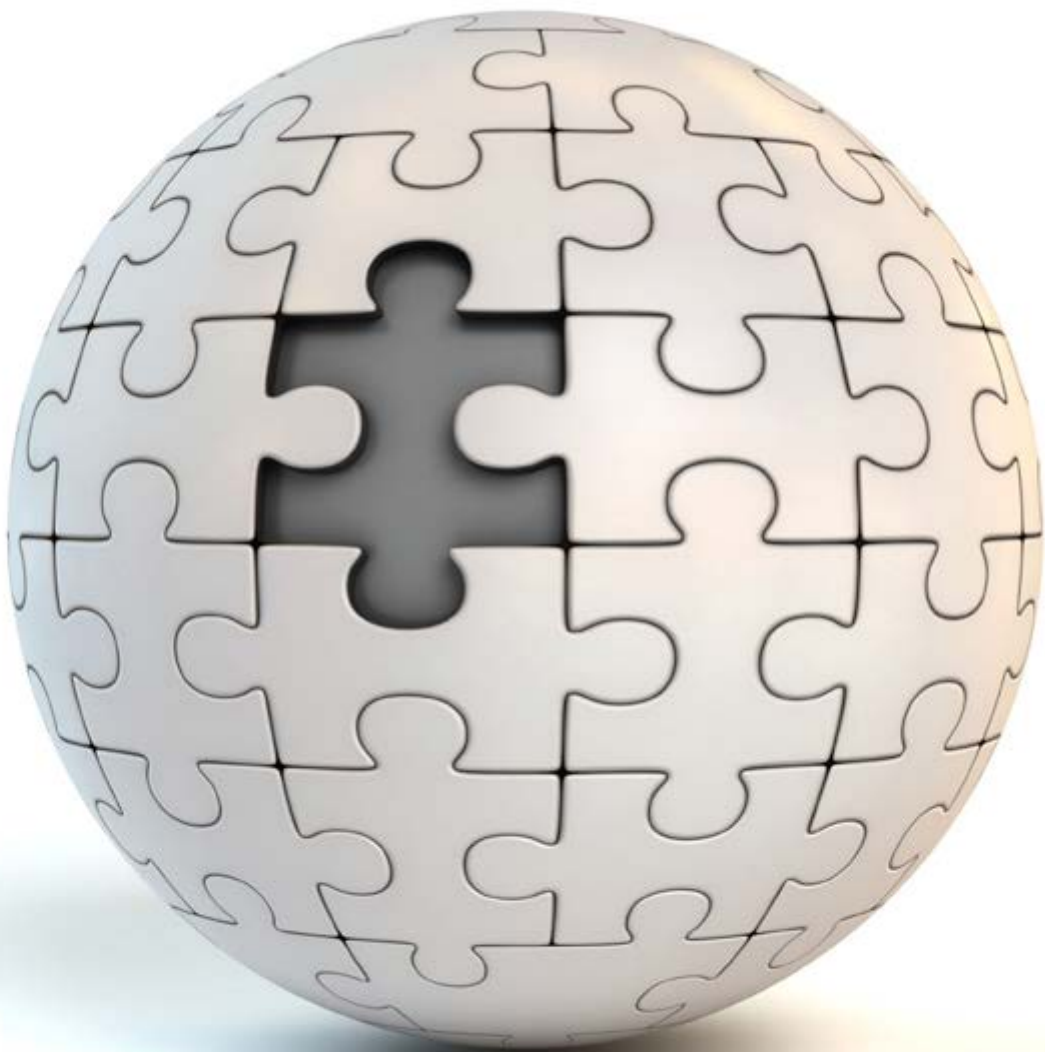
Día 21: Visita al Centro de Soporte SAP y Reunión de Advanced Analytics (Madrid)

Día 23: SAP Delegation Day (Andalucía)



¡ASÓCIATE!

Grupos de trabajo • Acceso a formación certificada • Participación en foros





Helmar Rodriguez Messmer
Design Thinker



Ignacio González García
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología

El creador en su laberinto

"¿Sabes lo que más miedo da? No saber cuál es tu misión en este mundo. No saber por qué estás aquí".

Bruce Willis, El Protegido

Los pensadores, filósofos o no, han tendido a visualizar el mundo como una lucha entre opuestos, porque parecía natural (el día vence a la noche) y es fácil de entender. Urano y Gea, Horus y Seth, el principio oscuro y el lumínico, Liberalismo o Socialismo, Materialismo o Idealismo. Ante los ojos de los contendientes se desarrolla la perpetua danza de Shiva, el eterno ciclo de nacimiento, destrucción y resurrección y se reconocen misterios como los de Osiris, Adonis, Dionisio, Perséfone, Mitra o el del mismo Cristo.

En esa disputa los *buscadores*, en su afán de encontrar su sentido, persiguen la Utopía, el Santo Grial, el Vello de Oro, las Hespérides, la Iluminación, la Revolución, la Igualdad, los derechos de los animales y cada uno experimenta los efectos de una solución a la pregunta del sentido que siempre permanecerá abierta y volverá a resonar en todo corazón humano.

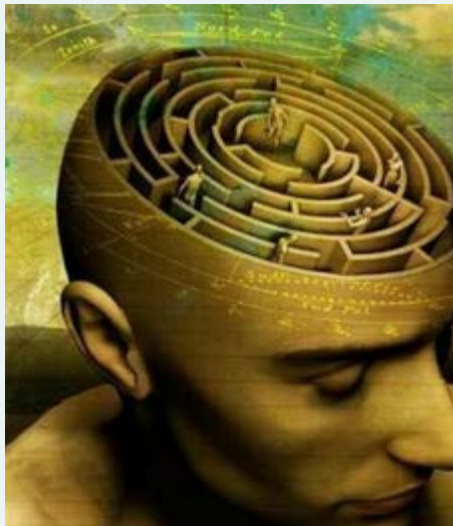
Es muy frecuente. Así le sucede al protagonista de la película que hoy comentamos, que no puede identificar con claridad esa particular misión y, por tanto, su sentido en el mundo. Una solución simple y desafortunadamente frecuente consiste en identificar una pelea en curso, social, política o deportiva, auto-incluirse en uno de los bandos y dejar transcurrir la vida entretenidos en el posible triunfo de ese devenir que les arrastra.

EL VIAJE DEL HÉROE

Al buscador se le ha equiparado al héroe clásico en la literatura. Aquel que es más que un hombre y menos que un dios, y cuya búsqueda -en ascenso- le señala y dignifica muy por encima de su mera condición humana. Los héroes son siempre viajeros, es decir, inquietos; para ellos permanecer en lugares conocidos es morir. Viajar es buscar. Buscar, crear, hasta agotar todas las posibilidades del ser.

Y no existe viaje del héroe sin laberinto; sin un mundo, allí fuera, que tienta, prueba y desafía a quien lo atraviesa.

El héroe creador debe dar el primer paso en el laberinto del mundo que es, en esencia, el laberinto de su mente, y para ello conviene disponer, al iniciar su viaje, de un mapa.



MAPA DEL INCONSCIENTE

El gran descubrimiento de Freud fue atribuir al despreciado inconsciente la condición de causa. Aunque los filósofos presocráticos ya lo señalaran, Freud lo nombra en el contexto de la psicología y la función de la mente. Sin embargo, hubo un investigador que se esforzó por ir mucho más allá de las funciones fisiológicas que explican el comportamiento del individuo. Carl Gustav Jung transportó el psicoanálisis a un plano en el que los fenómenos ancestrales que se producen a nivel colectivo en las diferentes culturas y sociedades dan forma a nuestra manera de ser. Y lo hizo a través de un concepto llamado "arquetipo".

Los arquetipos pasan a ser patrones emocionales y de conducta que tallan nuestra manera de procesar sensaciones, imágenes y percepciones como un todo con sentido. De alguna manera, para Jung los arquetipos se acumulan en el fondo de nuestro inconsciente colectivo para formar un molde que le da significado a lo que nos pasa.

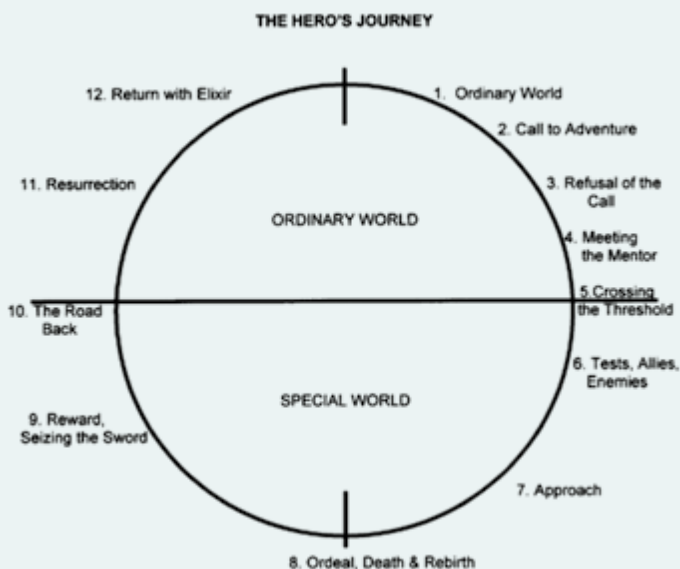
Los arquetipos de Jung son, de alguna forma, patrones de imágenes y símbolos recurrentes que aparecen bajo diferentes formas en todas las culturas y que tienen una vertiente que se hereda de generación en generación. Un arquetipo es una pieza que da forma a una parte de este inconsciente colectivo que es parcialmente heredado.

Por definición, dice Jung, estas imágenes son universales y pueden ser reconocidas tanto en manifestaciones culturales de distintas sociedades como en el habla, el comportamiento de las personas y, por supuesto, en sus sueños. Esto significa que pueden localizarse y aislarse en todo tipo de productos del ser humano, ya que la cultura afecta a todo lo que hacemos, incluso sin darnos cuenta.

Su esencia queda reflejada en las historias que nos traen los mitos. Oliver Stone en "Alejandro Magno" muestra cómo Filipo II de Macedonia revela a su hijo estos secretos en un paseo por las catacumbas en cuyas paredes se inscriben a base de ilustraciones estos relatos. Bien sabía Filipo del valor y del poder de conocer los hilos que mueven y condicionan los laberintos de la mente y, por tanto, de la vida humana.

LA ESTRUCTURA DEL LABERINTO

Joseph Campbell, (1904-1987) el profesor y mitólogo americano, escribió en 1949 *El héroe de las mil caras*, un libro donde enseña la estructura común a los *viajes del héroe*, a los recorridos que todo héroe realiza desde que se convierte en protagonista e inicia un viaje hasta que retorna a casa. Consistente en un patrón de 12 pasos, una estructura que se territorializa en cada época y lugar, y que refleja la evolución del psiquismo del héroe. Un gran narrador que ha utilizado el esquema fue George Lucas al describir en la "Guerra de las Galaxias" el viaje del héroe, Luke Skywalker, que atraviesa todas las etapas, desde la llamada hasta el final, el retorno a casa.



EL PROTEGIDO

En esta ocasión no nos centraremos en una película conocida como la de Lucas sino en una película de culto que protagonizó Bruce Willis "El protegido" (2000). Cuenta la historia de David Dunn (Bruce Willis), un guardia de seguridad que se convierte en el único superviviente de un letal accidente ferroviario. Un amante de los cómics de superhéroes llamado Elijah Price (Samuel L. Jackson), que padece una rara enfermedad productora de una extrema debilidad en su estructura ósea, le provoca la duda de si es, sin saberlo, un superhéroe inmune a la enfermedad y a las lesiones, el extremo opuesto en la biología a su fragilidad.

Es una película colmada de sabiduría y detalles preciosos sobre la existencia humana y sobre los problemas de saber quién somos realmente y por qué estamos aquí. El protagonista, el primero que habla, para mostrar su doblez, se ve enfrentado a entrar en un laberinto, creado por las sorprendentes pero creíbles afirmaciones de Elijah, con los vericuetos que suponen el comportamiento de su hijo y su mujer. Se produce una confrontación ante el coro, el público, de los *agonistas*, entre el personaje blanco y el de color, entre la luz y la sombra. En la extraordinaria fotografía de Eduardo Serra, el personaje



de David Dunn pasa de tonos apagados a mucho más cálidos a medida que el héroe se encuentra a sí mismo, mientras que en Elijah sucede todo lo contrario y pasa de esos tonos cálidos a prácticamente azulados (con tonos cercanos a su color favorito: el violeta) a medida que va llegando su hora final.

Aunque de gran fuerza física, Dunn, como el Rey Anfortas en Parsifal, siendo jugador de rugby quedó herido por el mago después de un accidente de automóvil. La película sugiere, con detalles su situación de *impotencia*, que encaja con el rechazo a la violencia, a cualquier violencia de su mujer y a la recuperación tras enfrentarse a la agonía de una lucha final, al encuentro con la barra de hierro, la espada y su resurrección.

Al final del Laberinto siempre acecha el Minotauro, el Ego del buscador, su Sombra, aquella que tapa el brillo de la Esencia, y la lucha acaba mágicamente cuando Dunn y Elijah se dan la mano; cuando la luz abraza su sombra, cuando Horus abraza a Seth.

EL LABERINTO COMO ALIADO

¡Lector! Cada vez que en tu creación te enfrentes a la soledad o a la confusión, te encuentras en la situación del héroe, en el *viaje del laberinto*. Un laberinto es cualquier realidad que convoca las sombras, las dudas, los miedos y obliga a seguir, a ir hacia delante, sin saber si cada uno de esos pasos, que pretenden llegar a un centro, son el fundamento de un futuro extravío, de la perdición. Cada vez que dudas sobre invertir o no en un proyecto con pérdidas, en insistir en encontrar la solución, cada vez que debes elegir y dudas si seguir en una dirección u otra y, además, piensas que la maldita decisión viene arrastrada, *posiblemente*, por una decisión pasada, *posiblemente*, equivocada, estás en un laberinto.

Los problemas son difíciles, los monstruos peligrosos, y los laberintos son *arduos*. Son terribles porque en cada paso aumenta nuestra inseguridad. Es malo el laberinto engañoso, el de las señales del mercado, el de las modas, el de las distintas ofertas, el de los reproches, pero el mayor laberinto, lo comprendió bien Borges, es el desierto, la soledad sin referencias, porque nos deja completamente solos con la inseguridad, porque nos obliga a hablar los primeros, porque no tenemos la fácil solución de elegir amigo y enemigo.

Si te encuentra así, recuerda a Campbell: "por lo demás, ni siquiera tenemos que aventurarnos solos, pues los héroes de todos los tiempos lo han hecho antes que nosotros. El laberinto es exhaustivamente conocido. Sólo debemos seguir la huella del paso del héroe, y dónde habíamos pensado hallar una abominación, encontraremos un dios. Y donde habíamos pensado matar a otro, nos mataremos a nosotros mismos. Donde habíamos pensado viajar al exterior, llegaremos al centro de nuestra propia existencia. Y dónde habíamos creído estar solos, estaremos con todo el mundo".

La solución fácil del perdido es tomar bando, para matar a otro. La solución buena es matar al que está perdido en el laberinto. Llegar al centro de nosotros mismos.

¡Lector! Para salir de un laberinto no hay que girar los ojos hacia los lados. Hay que girarlos hacia dentro.



Gonzalo M. Flechoso
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

El RGPD y sus implicaciones para Cloud

En mayo de 2018 se empezará a exigir el cumplimiento del Reglamento Europeo de Protección de Datos (RGPD) dejando sin efecto la actual Ley Organiza de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD) y publicándose antes de esa fecha de mayo de 2018 una nueva Ley Orgánica que desarrolle el RGPD. La nueva normativa establecerá nuevas obligaciones en el ámbito de Cloud, según el tipo de datos personales que se manejen y los tratamientos que se lleven a cabo con ellos.

Con el nuevo Reglamento, las empresas deberán tener en cuenta desde el momento de implantar, ya sea de forma propia o por la prestación de un servicio/producto de un tercero, el procesamiento de información a través de Internet o en la nube.

Por de pronto, una de las novedades del RGPD es la protección de datos desde el diseño de las infraestructuras y por defecto. Esta nueva obligación conlleva que a la hora de determinar qué herramientas, recursos y medios se aportarán para el procesamiento de la información personal, éstos deberán ser los adecuados y previstos para cumplir las obligaciones impuestas por el Reglamento Europeo. No se pretende sólo la seguridad de los datos personales, sino que se deberán tener en cuenta también la forma del almacenamiento de la información para poder atender del derecho de acceso, el de rectificación y limitación al tratamiento, el derecho al olvido y, sobre todo, el nuevo derecho a la portabilidad de los datos. Por tanto, a la hora de utilizar cualquier infraestructura, recursos o medios en Cloud, las empresas deberán tener previsto el cumplimiento de los requisitos del RGPD.

Incluso el RGPD incluye como obligación el cumplimiento proactivo, lo cual es novedoso y afecta a la decisión de qué sistemas y/o herramientas Cloud se utilizan. Por tanto, no sólo se

deberá cumplir con los principios y obligaciones del tratamiento de los datos personales, sino que la empresa tendrá que disponer de todas las medidas técnicas y organizativas apropiadas para poder demostrar, en cualquier momento, que los tratamientos de datos son conformes con este Reglamento. Esto supondrá, en la práctica, que la infraestructura y medios utilizados para procesar la información en la nube cuenten ya con las suficientes medidas, controles, registros y demás elementos que prueben que se cumple la normativa.

Asimismo, influirá en la contratación del proveedor que vaya a prestar estos servicios de Cloud a la empresa, dado que en caso de que se maneje información personal, el Reglamento exige que la proveedor contratado ofrezca garantías suficientes en cuanto su cumplimiento, es decir, que disponga y pueda demostrar, que cuenta con todos los medios necesarios para cumplir sus obligaciones como encargado del manejo de los datos

Con el nuevo Reglamento, las empresas deberán tener en cuenta desde el momento de implantar, ya sea de forma propia o por la prestación de un servicio/producto de un tercero, el procesamiento de información a través de Internet o en la nube.

personales de su cliente. Para ello el responsable de los datos personales no sólo deberá tener el contrato con el proveedor de Cloud, donde se establezcan sus obligaciones en el manejo de los datos, sino que deberá establecer en el proceso de selección de los proveedores los mecanismos para poder determinar que el proveedor, que finalmente sea contratado, cuenta con estas garantías suficientes para cumplir el Reglamento y la protección de los derechos de los interesados.

Otra de las novedades que se incluyen, es la realización de evaluaciones de impacto, en las cuales se debe analizar la información que se vaya a manejar para determinar qué riesgos puede suponer para los derechos de las personas, siempre que se traten datos personales para elaborar perfiles o sea un gran número de datos de categoría especial los que se traten, en concreto los relativos al origen racial, religión, afiliación sindical, genéticos y de salud. Si la empresa debe llevar a cabo esta evaluación, tendrá que conocer todas las operaciones realizadas con los datos, las herramientas y mecanismos utilizados y las medidas de seguridad implantadas. Por tanto, si cuenta con un proveedor externo que le facilita alguna infraestructura o medios para el Cloud, convendrá tener en cuenta, a la hora de contratarlo, que el proveedor deberá facilitar esta información a su Cliente.

También se exigirá ahora el nombramiento de un Delegado de Protección de Datos (DPO: Data Protection Officer) por todas las administraciones o entidades públicas, y todo el que trate datos a gran escala y de categoría especial. La misión del DPO será la de informar, asesorar, supervisar el cumplimiento del Reglamento y actuar como contacto con la Agencia Española de Protección de Datos. En consecuencia, esta figura en las entidades que procesen la información personal a través de Cloud, deberá conocer la infraestructura y medios utilizados, para poder prestar este asesoramiento y supervisión del manejo de los datos. Si es una empresa externa la que suministra Cloud, deberá estar en contacto con el proveedor para poder asesorar y supervisar el cumplimiento del RGPD, salvo que éste cuente con su propio DPO, en cuyo caso ambos tendrán que coordinarse.

La nueva norma establece ahora que las medidas de seguridad que deben implantarse, deberán ser acordes con el riesgo para los datos tratados, pudiendo incluirse la seudonimización y cifrado de éstos para garantizar la confidencialidad, integridad y resiliencia de los sistemas y servicios que tratan los datos, la capacidad de restaurar la disponibilidad y el acceso a los datos de forma rápida. Por tanto, la empresa o entidad que implante el

procesamiento en la nube, deberá evaluar qué riesgos para los datos existirán e implantar las medidas acordes para garantizar la seguridad de los datos, no siendo entonces todas las medidas iguales y comunes para todo el Cloud, dado que los riesgos podrán depender de la forma en la que se utilizarán los servicios o

cómo dispondrán de ellos los usuarios. Incluso para los casos en los que se cuente con un proveedor externo que proporcione los medios y la infraestructura Cloud, las valoraciones del riesgo para la empresa y el proveedor podrán divergir, con la consiguiente diferencia en medidas de seguridad que entienda uno u otro que deben implantarse. En consecuencia, convendrá acordar en el contrato cuáles serán estos riesgos y, al menos, las medidas que deban implantarse.

También surge una obligación para la empresa o entidad responsable de los datos que pueda manejar en la nube, para los casos en los que se haya producido una viola-

ción de la seguridad en los datos, y exista un riesgo para los derechos y libertades de las personas. La vulneración tendrá que ser notificada a la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) en el plazo de 72 horas desde que se haya conocido. Por ello, el proveedor externo de Cloud deberá comunicar esta violación de la seguridad a la empresa o entidad responsable de los datos a la mayor brevedad posible, para que ésta lo pueda notificar a la AEPD. En este punto, las empresas tendrán que establecer algún procedimiento que determine qué violaciones de seguridad se notificarán, el mecanismo para notificarlas y también, en su caso, la forma en la que el proveedor de Cloud deberá comunicar a la compañía la violación de seguridad que se produce en sus sistemas o infraestructuras y que afecta a los datos de la compañía, para que ésta lo pueda notificar.

Finalmente, esta comunicación también se deberá realizar a las personas cuyos datos hayan sufrido un alto riesgo desde el punto de vista de sus derechos y libertades, aunque el RGPD sólo indica que haga sin dilación indebida, sin establecer un plazo concreto. Ante esto, la empresa tendrá también que incorporar en su procedimiento de notificación de violaciones de seguridad a la Agencia Española de Protección de Datos, el mecanismo para comunicarlo a las personas, tras determinar si se produjo un alto riesgo para sus derechos y libertades.

En conclusión, el nuevo Reglamento debe de ser tenido en cuenta a la hora de implantar una estrategia Cloud o a la hora de revisar el modelo ya implantado, para cumplir con las nuevas obligaciones sobre el tratamiento de los datos personales que impone.



Sara Antuñano Leicea

Responsable de Contabilidad de Gestión y proyectos Ecofin de Eroski
Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE



Ante los retos, soluciones

Tenemos una asociación cada vez más punto de encuentro, más plataforma de colaboración que nunca y que ante los retos de las empresas, aporta soluciones. Así percibo hoy AUSAPE.

En el año 2002 comencé a asistir a las reuniones del Grupo de Trabajo Financiero, que coordino desde 2013. Parece que no, pero el tiempo pasa volando. En los últimos cuatro años, todos nosotros, juntos, hemos hecho viajes complejos: como el emprendido hacia la adaptación de SEPA o más recientemente, el tránsito hacia el SII, que nos ha generado no pocas preocupaciones.

Cuando pienso en SEPA o en SII, no puedo evitar recordar el trabajo que ha supuesto para los equipos multidisciplinares de las empresas, intentar llegar a cumplir las exigentes fechas que teníamos. En mi caso, ha representado un esfuerzo adicional, ya que como coordinadora del Grupo Financiero tenía el compromiso de acompañar, desde AUSAPE, a las empresas asociadas ante estos retos.

Y en este viaje ha estado la Asociación, asegurando la interlocución con SAP, organizando sesiones online y eventos presenciales en Madrid, Barcelona, Canarias, Andalucía, Valencia, etc. para informar de los requisitos, los problemas y las soluciones que los resolvían. Nos hemos movido mucho, muchas horas a las espaldas, porque creíamos que había que hacerlo. Y seguimos haciéndolo ahora, en el SII para las Administraciones Forales, motivo por el cual acabamos de celebrar reuniones en Bilbao y Navarra. Éste es el ejemplo de que hay que buscar soluciones versátiles e integradas, que permitan la adaptación rápida a diversos entornos, en este caso, a los de la AEAT, Hacienda Navarra, y Diputaciones de Vizcaya, Guipúzcoa y Álava.

Mirando al futuro, sin haber acabado con SII, ya tenemos que pensar en IFRS 16, la norma de contabilidad internacional, cuyo impacto tendrá que ser objeto de análisis y actuaciones, por par-



te de nuestros asociados. No lo afrontaremos solos, porque lo trataremos en el Grupo de Trabajo, junto con SAP.

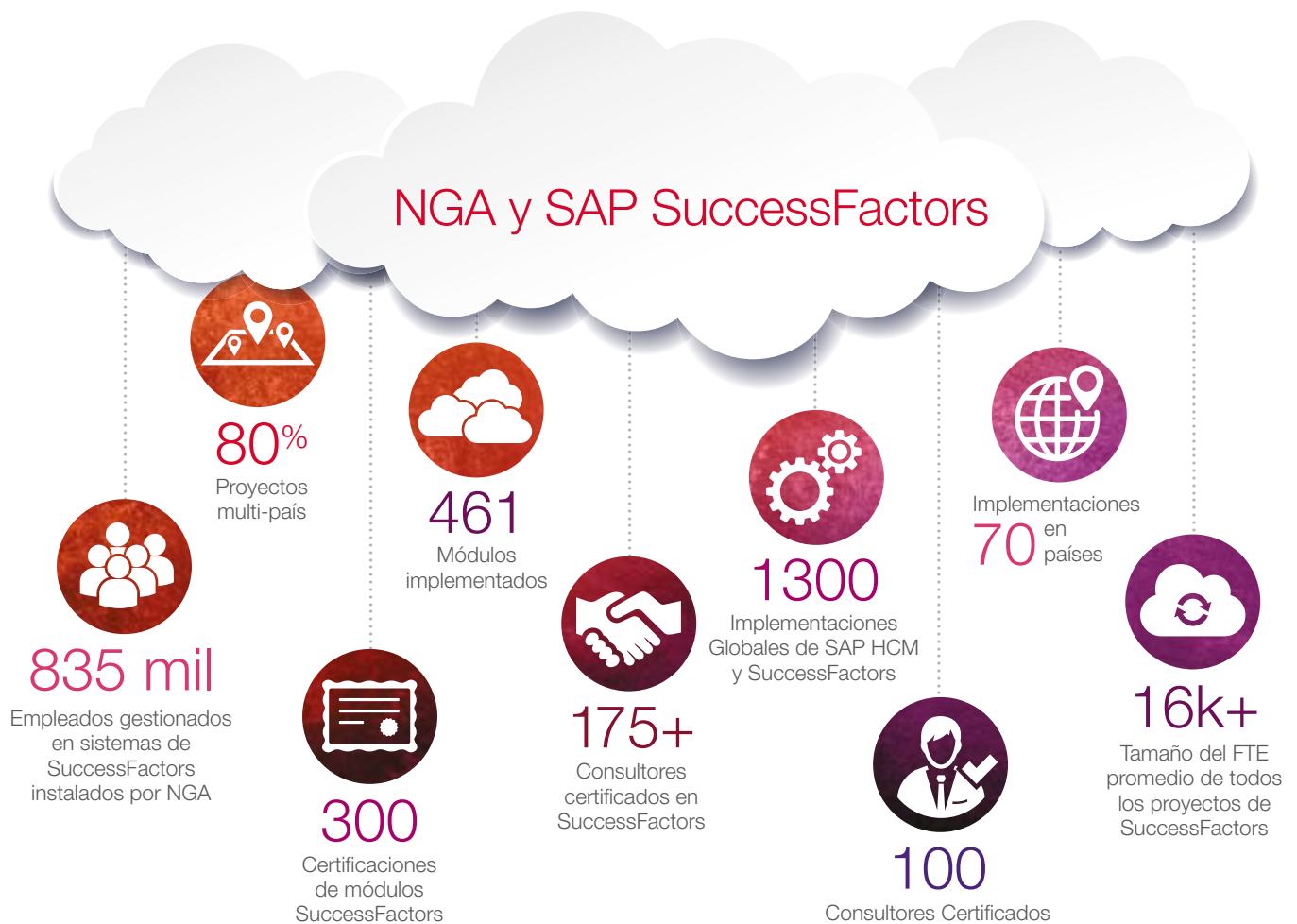
Tenemos que ser conscientes de la necesidad de ser ágiles e innovar, en un momento en el que las organizaciones nos vemos obligadas a cumplir con exigentes normativas legales de carácter local y europeo, penalizando al mínimo nuestra capacidad competitiva. Y es bueno saber que disponemos de un soporte adicional, esta Asociación que es de todos, que se ha constituido en un entorno de colaboración, que contribuye al networking, al intercambio de conocimiento y a la búsqueda de soluciones para aquellos retos que nos son comunes.

Esta misma experiencia, que yo vivo desde el Grupo Financiero, se traslada a muchos otros Grupos de Trabajo. Cuando pienso en ello y tras años de implicación con esta Asociación, creo que hoy está más preparada que nunca para atender a los intere-

ses de las empresas españolas que utilizan SAP, aportando recursos y poniéndolos a su servicio. En este devenir de temas, tenemos una interacción continua con SAP y, además, hemos creado nuevos Grupos de Trabajo, y nuevas Delegaciones, para ser más completos y cercanos. Este esfuerzo vemos que tiene su vuelta, con el incremento de asociados, que perciben el valor de la pertenencia a nuestra Asociación.

Si las compañías estamos hoy abordando nuestra evolución hacia modelos digitales, AUSAPE también ha realizado una profunda transformación para adaptarse a las nuevas necesidades del ecosistema SAP y, tras haberla vivido en primer plano, puedo decir que nuestra nueva cara y la forma de enfocar los retos, me gusta!

Deposita tu confianza en nosotros y deja que te guiemos por el mundo de los RRHH digitales.



Let's Make HR Work — Better

www.ngahr.com



DigitalPulse

La transformación
comienza aquí

Toma el pulso digital a tu negocio
y a tu organización.

Diseña y ejecuta tu estrategia digital
centrada en las personas.

Ellas son el cambio.

—

Nosotros te impulsamos

seidordigital.com