

# AUSAPE

Nº 59. Febrero 2019

**¡CUMPLIMOS 25 AÑOS!**



**ESPECIAL ASAMBLEA GENERAL**

**COORDINADORES Y DELEGADOS NOS  
AVANZAN SU HOJA DE RUTA 2019**

# SAP® Global services partner

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

Más de 2.600 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



minsait

An Indra company



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

### Consejo Editorial

José Ignacio Santillana  
David Arrizabalaga  
Sara Antuñano  
Sergio Gistàs  
Rafael Porrino  
Mario Rodríguez  
Asier Setien

### Revista AUSAPE

**Dirección:**  
Junta Directiva AUSAPE

#### Colaboradores:

Roberto Calvo  
Mercedes Aparicio  
Giovanna Marmo  
Jesús Álvarez

#### Dirección de Arte

Tasman Graphics

#### Publicidad

gestor@ausape.es

#### Redacción

comunicacion@ausape.es

#### Depósito Legal:

M-10955-2007

#### Edita

AUSAPE

#### Impresión

Advantia

[www.ausape.com](http://www.ausape.com)

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



**Asier Setién**

Miembro de la Junta Directiva en representación de EJE  
Vocal de Comunicación

# 2019: 25 años haciendo historia

Estimado Asociado,

2019 es un año muy especial para AUSAPE porque cumplimos 25 años haciendo historia juntos y no queremos dejar pasar la oportunidad de mostraros nuestro agradecimiento por la confianza depositada y por permitirnos trabajar enriqueciendo el ecosistema SAP.

Durante 2018 nos planteamos un plan estratégico que ponía el foco en la captación, fidelización, ampliación y mejora de los servicios al asociado, así como un plan de transformación digital y de ingresos para robustecer nuestras estructuras.

Acabamos de celebrar la XXV Asamblea General, que marca el inicio de este aniversario. Durante la misma realizamos la revisión del estado actual de la Asociación y la planificación de objetivos.

La Asamblea nos ha mostrado el estado de madurez en el que se encuentra la Asociación, que ha alcanzado cifras records en cuanto a número de asociados con 516 empresas, además de un crecimiento de 12,3% en cuanto a registros en la web. Adicionalmen-

te, contamos con 2.900 asistentes a nuestras reuniones, superando las cifras de 2017.

El Fórum también ha obtenido cifras record alcanzando 850 asistentes y 60 patrocinadores, consolidándose como evento de referencia dentro del ecosistema SAP.

Todos estos datos nos llevan a pensar que los objetivos del 2018 han sido cumplidos de manera satisfactoria, pero no por ello nos vamos a ser conformistas. En este 2019, ¡VAMOS POR MÁS! como bien dice nuestro logo del 25 aniversario.

En el interior de la revista encontraréis un especial sobre la Asamblea General, con un resumen de la jornada así como la presentación del Informe de Gestión 2018 y la revisión del plan de acción 2019.

Además hacemos un repaso a los temas relevantes del sector con un especial sobre la entrada en vigor del IGIC, entrevistas a personalidades del sector, casos de éxito y artículos en profundidad.

Esperamos que éste 2019 esté lleno de celebraciones y que podamos disfrutarlas con todos y cada uno de vosotros.



## 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.marpashills.com](http://www.marpashills.com) y [www.linkedin.com/home](http://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'.

### ANA MARZO

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



<b>DESTACAMOS A ...</b>	<b>03</b>
<b>NOTICIAS</b>	<b>04</b>
AUSAPE Apoya al Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas en su Lucha Contra el Cáncer	
El IGIC entra a formar parte de la familia del SII	
Nos aliamos con ASUG América y ampliamos nuestros servicios.	
Ya está disponible nuestra Memoria Corporativa 2018	
<b>XXV ASAMBLEA GENERAL</b>	<b>10</b>
Asamblea General	
Ausape en cifras	
Memoria 2018	
Un plan de acción a medida de un Aniversario	
Stranger Things 2 - Desmontando 6 mitos en Ciberseguridad	
Rafael Brugnini, nuevo Director General de SAP España, presente en la cita de AUSAPE	
Asamblea General en imágenes	
<b>ARTÍCULOS</b>	<b>26</b>
La Minería de Procesos nos ayuda a mejorar la eficiencia operativa	
JIT for Hana, una mejora a la Programación de la Producción en SAP S/4 Hana	
Tres pasos para tener éxito migrando soluciones SAP® a Linux	
<b>NUESTROS CIOs OPINAN</b>	<b>32</b>
Raúl Rivero, CIO de Acciona	
<b>ENTREVISTA</b>	<b>34</b>
Xavier Rovira: consultor por vocación y curioso por naturaleza	
<b>ASOCIADOS AUSAPE</b>	<b>38</b>
<b>CASOS DE ÉXITO</b>	<b>46</b>
El poder de la palabra.	
<b>EN PROFUNDIDAD</b>	<b>48</b>
Diferencias entre SAP S/4HANA Finance y versiones anteriores de SAP	
¿Qué retos plantea a las compañías la nueva legislación sobre arrendamientos NIIF16?	
Soluciones para empresas que trabajan por proyecto	
La migración de los sistemas de gestión, en la agenda de los CIO en 2019	
¿Estamos locos o cloud?	
El sector de hostelería y restauración experimenta una revolución tecnológica	
<b>GRUPOS DE TRABAJO</b>	<b>60</b>
<b>RINCÓN LEGAL</b>	<b>64</b>
<b>LA TRASTIENDA</b>	<b>66</b>
Francisco de Miguel Posada, director de sistemas & digitalización de Grupo Agora	
<b>FIRMA INVITADA</b>	<b>68</b>
Antonio Ramos, CEO- Stack Overflow	



**NOTICIAS (pág. 04)**

AUSAPE Apoya al Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas en su Lucha Contra el Cáncer



**ASAMBLEA GENERAL (pág. 13)** AUSAPE inicia su 25 aniversario con la celebración de su Asamblea General



**XXV ASAMBLEA GENERAL (pág. 20)**

Rafael Brugnini, nuevo Director General de SAP España, presente en la cita de AUSAPE



**NUESTROS CIOS OPINAN (pág. 32)**

Raúl Rivero,  
CIO de Acciona



**LA TRASTIENDA (pág. 66)**

Francisco de Miguel Posada,  
Director de sistemas & digitalización de Grupo Agora



**FIRMA INVITADA (pág. 68)**

Antonio Ramos Varon, CEO- Stack Overflow (A  
Computer Security Company)  
CTO- Mollitiam cyberintelligence  
Co-Fundador de la marca MUNDO HACKER

# AUSAPE Apoya al Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas en su Lucha Contra el Cáncer

Como es ya tradición durante la celebración de la Asamblea General, AUSAPE realizó un donativo al Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas CNIO.

CNIO es considerado como uno de los mejores centros de investigación contra el cáncer a escala global, debido tanto a sus desarrollos innovadores que dan lugar a nuevos fármacos y terapias; como al número y calidad de sus publicaciones y artículos científicos.

El mayor objetivo de CNIO es averiguar el origen o el por qué se produce el cáncer, seguido de extender las novedades y beneficios derivados de la investigación lo antes posible a los pacientes.

60% de los investigadores que trabajan para CNIO tienen menos de 40 años, y más de 20% de los jóvenes contratados postdoctorales proceden de universidades no españolas. Estos datos afirman que se trata de un centro joven, influyente e internacional al que acuden a formarse los mejores científicos y oncólogos del futuro.

A su vez, este centro colabora estrechamente con numerosos hospitales y compañías farmacéuticas, lo que proporciona un intercambio de conocimientos y tecnologías que empujan el desarrollo de nuevas terapias dirigidas a los pacientes oncológicos y refuerza la captación de fondos para seguir investigando. Por otro lado, una de sus iniciativas más significativas es la llamada "Amigos del

CNIO (¡Únete a nosotros!)", en la que invitan a empresas que proporcionan todo tipo de ayuda al centro de investigación, y cuyo apoyo hace posible la realización de numerosos proyectos de investigación y la ejecución de actos y programas de carácter educativo, divulgativo y artístico.

De esta forma, con la conmemoración de la Asamblea General, AUSAPE impone su presencia como "Amigo del CNIO" y refuerza su compromiso social empresarial.





marketing.spain@ust-global.com



TRANSFORMACIONDIGITAL.EXPERT



UST GLOBAL



@USTGLOBAL\_ES



TRANSFORMACIONDIGITAL.INFO

PartnerEdge SILVER in SAP HANA  
& Business All in One



SAP Partner Innovation Lifecycle Services  
in Machine Learning & Blockchain  
Development Challenge 2018



Our services cover the whole  
life cycle of SAP



# USTGlobal<sup>®</sup>

TRANSFORMING  
LIVES THROUGH  
SAP TECHNOLOGY

Global presence

SPAIN · USA · MEXICO · BRAZIL · COLOMBIA · ARGENTINA · CHILE · PERU · COSTA RICA · PANAMA · CANADA · DENMARK · UK · GERMANY  
SWITZERLAND · POLAND · INDIA · SINGAPORE · PHILIPPINES · MALAYSIA · CHINA · UNITED ARAB EMIRATES · ISRAEL · AUSTRALIA · SOUTH AFRICA

# El IGIC entra a formar parte de la familia del SII



El 1 de enero de 2019 ha entrado en vigor el nuevo sistema de llevanza de libros registro del IGIC, basado en el Suministro Inmediato de Información, que conocemos como SII.

Dicha obligatoriedad viene recogida en el artículo 49.5 del Reglamento de gestión de los tributos derivados del Régimen Económico y Fiscal de Canarias según redacción dada por el Decreto 111/2018, de 30 de julio, que modifica el Decreto 268/2011, de 4 de agosto, por el que se aprueba el citado Reglamento. La Agencia Tributaria Canaria ( ATC ) ha estado meses trabajando en la infraestructura técnica necesaria para la implantación del nuevo sistema, sobre la plataforma de la AEAT.

Dicho esto, estamos viendo, a día 02.01.2019, fecha de redacción del artículo, que el engranaje todavía está en fase de estabilizarse. Las empresas asociadas que han conseguido

llegar a la fecha de arranque, se han encontrado con que el sistema no les permitía trabajar con normalidad ( "Remote host closed during handshake IGIC" ). Esto a pesar de haber superado el periodo de testeo, en la máquina de pruebas de la ATC.

## EVOLUCIÓN CRONOLÓGICA

Desde el grupo financiero, al igual que ha ocurrido con la entrada del SII de la AEAT y de las Forales, hemos intensificado los esfuerzos, para hacer llegar los conceptos funcionales, técnicos y la solución completa de SAP, a los asociados. Para ello hemos contado con las figuras relevantes.

Tanto en las reuniones presenciales como en las webinars, hemos tenido la voz directa de SAP, por parte de Victoria Golobart. Horas y horas hemos hablado del tema, y desde este artículo no podemos más que agradecer su gestión.

En 2017, con el proyecto en pañales, contamos con la presencia de Pilar García Brugos, Subdirectora de Gestión Tributaria de la Agencia Tributaria Canaria, que nos avanzó cual era la idea de la ATC de cara al SII Arrancar en real el 01.01.2019. En esa reunión también participó Rufino de la Rosa, como representación de la AEAT.

En 2018, con el proyecto ya en curso, contamos con la presencia de Laura Díaz Mora, jefa de la Dependencia de Tributos Interiores y Propios y miembro del grupo de trabajo creado para la implantación del SII en el IGIC en la Agencia Tributaria Canaria. Ella nos detalló ya, más pormenorizadamente, los detalles del proyecto, y resolvió dudas de los asistentes

Con todo este trabajo previo, bien es verdad que creíamos ( igual ilusoriamente ) que la entrada del IGIC en el SII iba a ser más sencilla, por haber pasado ya por otras fases. La realidad es que no ha sido así.



La consulta que lancé nuestros asociados con fecha 20.12.2018 fue muy esclarecedora sobre cómo veían el futuro cercano de la entrada del IGIC en el SII. Sobre una base de 40 asociados:

- A un 26% de ellos no les afecta principalmente por:
  1. No tener establecimientos permanentes en Canarias
  2. Porque las sociedades del grupo implicadas, no llegaban al límite de importes requeridos
- De las empresas que veían problemas en llegar al 01.01.2019, el análisis general es el siguiente:
  1. El problema principal era que las notas de SAP se liberaban en fecha muy justa respecto a la entrada en vigor, y con amplios prerequisites
  2. Además, el entorno de pruebas de la ATC no ha estado del todo alineado, con las necesidades que se han ido requiriendo según se iban añadiendo empresas a las pruebas



**NOTAS Y FECHAS**

Respecto a las notas de SAP relativas al SII del IGIC, y en general para cualquier aspecto relacionado con localización de SAP lo mejor es consultar el Launchpad ( y crearse las alertas pertinentes en los temas de interés).

El SII del IGIC ha implicado estar al día en las notas del SII de la AEAT, que como se puede ver, en el pantallazo, tienen fechas muy cercanas al 01.01.2019. Además estas notas han ido teniendo errores, fruto en muchos casos, de la rapidez, como pueden ser definiciones de variables.

Con la entrada del SII en el IGIC, la solución de SAP hasta la fecha, se encontró con que un documento debía de poder enviarse, a varias administraciones. La resolución ha consistido en mantener la misma filosofía de la solución, pero desdoblarse la gestión del monitor con listas separadas. Para ello además, se crean tablas de parametrización propias, que permiten jugar con las clases de documentos e indicadores ( aunque siempre se recomienda limpieza y no mezclas raras ). La parametrización se mete ya en la SPRO, que facilita su gestión.

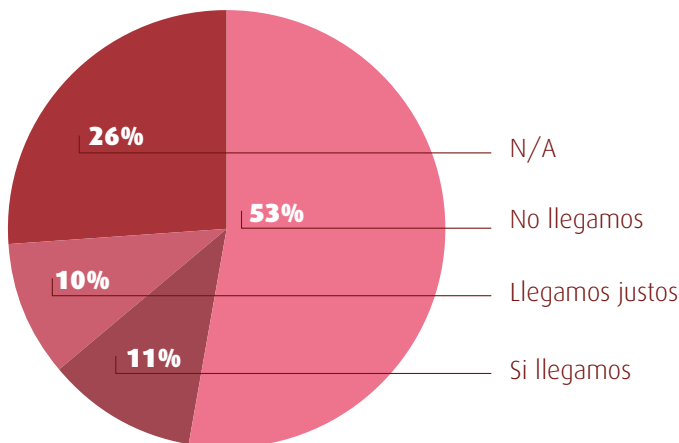
**IN EXTREMIS**

A las propias tareas de adaptación del sistema y pruebas, se ha añadido, in extremis, la publicación de la rebaja del tipo de gravamen general del IGIC al 6,5%.

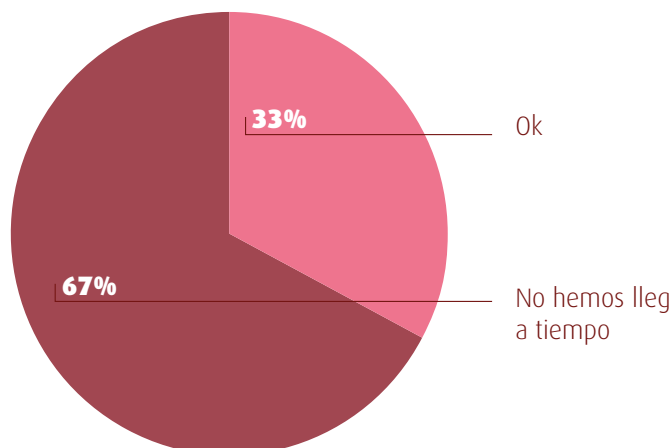
Con fecha de hoy, 31 de diciembre de 2018, ha sido publicada en el Boletín Oficial de Canarias la Ley 7/2018, de 28 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Canarias para 2019. Entre las medidas que se recogen en dicha Ley, a efectos del IGIC, destacan varias modificaciones que entraron en vigor con efectos 1 de enero de 2019. Este tema ha generado problemas en las empresas ya que genera problemas en las subidas a producción sin haberse publicado la norma. O dejarlo pendiente y no llegar a tiempo el 01.01.2019

**ENLACES DE INTERÉS**

- [http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/estatico/asistencia\\_contribuyente/pdf/Presentacion\\_SII.pdf](http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/estatico/asistencia_contribuyente/pdf/Presentacion_SII.pdf)
- [http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/estatico/asistencia\\_contribuyente/pdf/Preguntas\\_frecuentes\\_SII.pdf](http://www.gobiernodecanarias.org/tributos/portal/estatico/asistencia_contribuyente/pdf/Preguntas_frecuentes_SII.pdf)



Esto nos ha llevado a que a fecha 02.01.2019, la realidad sea que muchos no han llegado ( la consulta se centra ya en las empresas afectadas ). Por si a alguien le pica la curiosidad, el porcentaje de arranque en fechas es similar tanto entre las empresas que han optado por la solución completa de SAP, como los que tienen soluciones variadas, de otros terceros.



**SARA ANTUÑANO LEICEA**  
 COORDINADORA GRUPO FINANCIERO  
 Y JD VOCAL GRUPOS DE TRABAJO AUSAPE

# Nos aliamos con ASUG América y ampliamos nuestros servicios



Como parte de las acciones que AUSAPE lleva a cabo para ampliar sus servicios y ratificando su compromiso con sus asociados, AUSAPE ha firmado un nuevo acuerdo con la asociación de usuarios SAP de Estados Unidos y Canadá, ASUG en sus siglas en inglés.

Estados Unidos es uno de los países más grandes en cuanto a desarrollo SAP, y este nuevo convenio les permite a las empresas asociadas acceso ilimitado a la web. Esto representa una gran cantidad de información de todos los temas relacionados al ecosistema SAP, así como acceso a sus distintos eventos y webinars.

Desde el pasado mes de diciembre se ha invitado a los representantes de empresa a utilizar este nuevo servicio que al ser exclusivo se limita a dos usuarios por empresa asociada. Hasta la fecha contamos con más de 150 usuarios registrados.

Si aún no has enviado los datos necesarios para la invitación y posterior inscripción no dudes en escribir a Giovanna Marmo quien es la persona de la oficina encargada de los temas internacionales al correo [Giovanna.marmo@ausape.com](mailto:Giovanna.marmo@ausape.com)

Con el desarrollo de este tipo de alianzas, AUSAPE confirma su firme compromiso de brindar los mejores servicios a sus asociados.

## Ya está disponible nuestra Memoria Corporativa 2018

Durante la Asamblea General la Junta Directiva de AUSAPE ha presentado el Informe de Gestión 2018. En esa misma línea y para que nuestros asociados puedan tener una visión del estado de la Asociación así como de los eventos y servicios de los que pueden beneficiarse hemos preparado la Memoria Corporativa 2018 y ya se encuentra publicada en nuestra web para que nuestros

El documento está dividido en siete capítulos que resumen la intensa actividad llevada a cabo durante el año pasado, iniciando con la carta del actual presidente José Ignacio Santilla-

na, cubre los hitos, la información institucional, eventos, grupos de trabajo y delegaciones, publicaciones y redes sociales, para culminar con un listado de los asociados que nos acompañaron durante 2018.

La memoria de 2018 sigue la misma estructura que la de años anteriores, en un atractivo diseño para que su lectura resulte amena. Puedes encontrarla accediendo a este QR.



**MEMORIA  
DE ACTIVIDAD**

**2018**





*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®

# XXV ASAMBLEA GENERAL

## AUSAPE EN CIFRAS

AUSAPE inicia su 25 aniversario con la celebración de su Asamblea General

Un plan de acción a medida de un Aniversario

Stranger Things 2  
Desmontando 6 mitos en ciberseguridad

Rafael Brugnini  
Nuevo Director General de SAP España,  
presente en la cita de AUSAPE



## AUSAPE EN CIFRAS

# 515

EMPRESAS ASOCIADAS  
RÉCORD HISTÓRICO

> **424** PLENO DERECHO  
> **91** ESPECIALES

# 81

REUNIONES DE GTS  
Y DELEGACIONES

> **2.900** ASISTENTES

REUNIONES PERIÓDICAS CON LA DIRECCIÓN DE SAP Y CON LAS ÁREAS DE FORMACIÓN, COMERCIAL Y MARKETING DE LA COMPAÑÍA

2 REUNIONES ANUALES DE SUGEN Y PARTICIPACIÓN EN EL CONGRESO ANUAL DEL LOS GRUPOS DE USUARIOS DE SAP PORTUGAL (GUSP). VISITA DE LOS COORDINADORES Y DELEGADOS A WALLELDORF. PARTICIPACIÓN EN SAP TECHED Y SELECT Y MÁS...

# 88

EVENTOS EXTERNOS DE SAP  
Y DE PARTNERS ASOCIADOS  
SOPORTADOS

> **2** NUEVOS ACUERDOS  
INSTITUCIONALES

# 5.661

USUARIOS REGISTRADOS  
EN LA WEB DE AUSAPE

> CRECIMIENTO DE  
UN 12,3%

2.278 SEGUIDORES EN **TWITTER**  
23.211 CONTACTOS EN **LINKEDIN**  
7.000 IMPRESIONES EN **FLICKR**  
29.500 VISITAS EN **YOUTUBE**  
LANZAMIENTO **INSTAGRAM**

# 850

ASISTENTES AL  
FÓRUM AUSAPE

> **60**  
> **2º**

> **78%** EMPRESA  
CLIENTE

PATROCINADORES

FORO DE EMPLEO

## SAP QUALITY AWARDS 2018

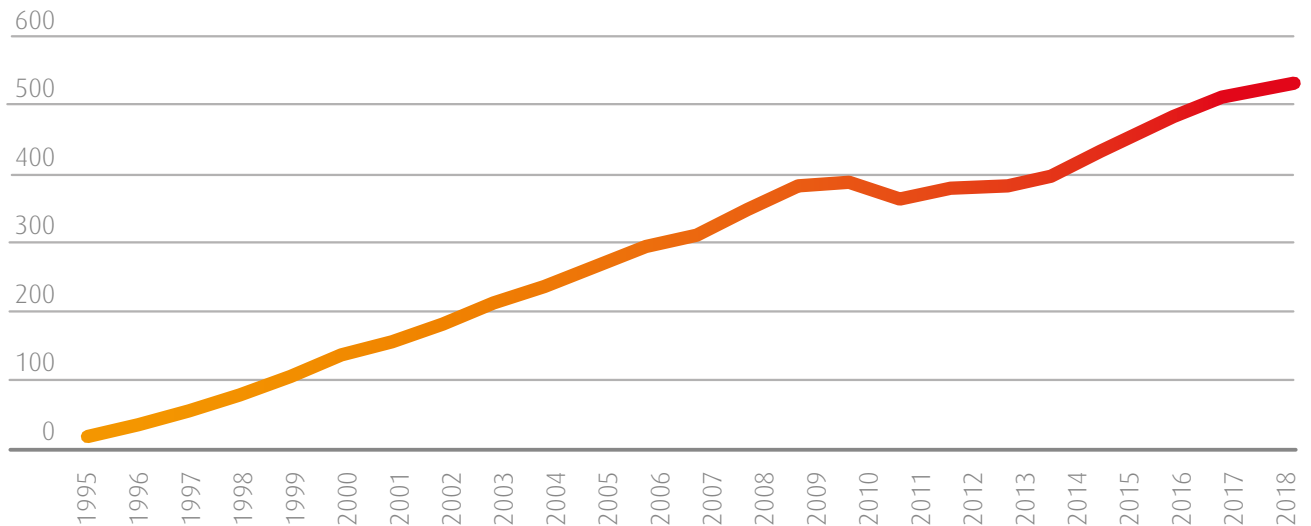
AUSAPE OTRO AÑO MÁS, FORMÓ PARTE DEL JURADO DE LOS SAP QUALITY AWARDS PARA LA REGIÓN DE IBERIA, DONDE 8 DE LOS 9 PREMIADOS SON ASOCIADOS DE AUSAPE. PARTICIPÓ EN EVENTOS CLAVE DE SAP COMO SAP FÓRUM

# 150

ASOCIADOS  
REGISTRADOS EN ASUG

6 REVISTAS EDITADAS  
1 QUIÉN ES QUIÉN DE ASOCIADOS  
12 BOLETINES MENSUALES  
+50 BOLETINES SEMANALES  
1 MEMORIA ANUAL

## EVOLUCIÓN HISTÓRICA

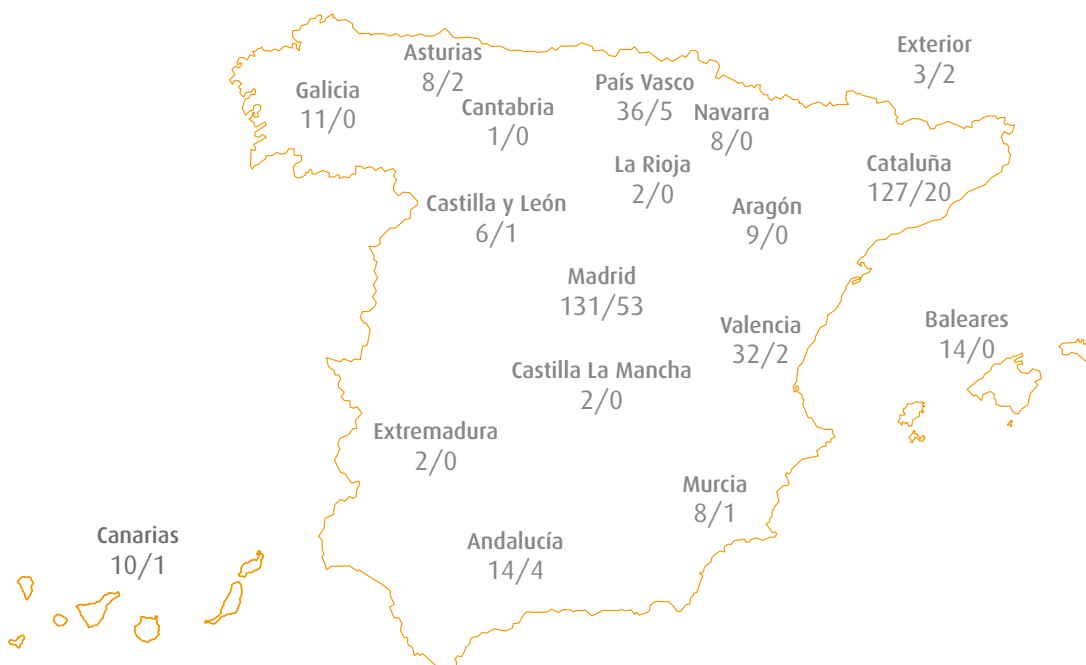


## EVOLUCIÓN ANUAL

	2017	2018	Alta	Baja
Pleno Derecho	413	424	32	21
Especiales	90	91	12	11
<b>Total Asociados</b>	<b>503</b>	<b>515</b>	<b>44</b>	<b>32</b>

## DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

### ASOCIADOS DE PLENO DERECHO/ESPECIALES





# AUSAPE inicia su 25 aniversario con la celebración de su Asamblea General

La Asamblea General de AUSAPE tuvo lugar el pasado 24 de enero en el hotel Ilunion Atrium en la ciudad de Madrid. Durante la jornada, la Junta Directiva presentó un repaso de la actividad realizada durante el año 2018 así como la presentación de objetivos de cara a 2019.

## PLAN ESTRATÉGICO

Rafael Porrino, miembro de la Junta Directiva en representación de OHL y vocal de Plan estratégico fue el encargado de presentar los primeros resultados del plan que se ha llevado a cabo desde 2018 y estará vigente hasta 2020.

El plan estratégico de AUSAPE está basado en cuatro pilares fundamentales: el plan de captación, fidelización, ampliación y mejora de los servicios a los asociados; el plan de comunicación y transformación digital; el plan de ingresos y finalmente el plan de apoyo y soporte a la oficina.

Con el objetivo de implementar y llevar a cabo un plan de fidelización, tanto para asociados de pleno derecho como para los asociados especiales, se determinaron dos acciones específicas para afrontar el año 2018.

- Primera edición revista Quién es Quién asociados pleno derecho. Por primera vez, y con motivo de nuestro 25 aniversario, se llevara a cabo la composición de una revista Quién es Quién enfocada a asociados de pleno derecho. Esta revista se compondrá de una ficha por cada asociado, en la cual se

solicitará una breve descripción de la empresa, destacando los valores, productos y servicios ofrecidos, una fotografía corporativa, el logo de la compañía y las cuentas de las redes sociales en caso de que estén presentes. Esta acción tendrá como fecha límite Febrero de 2019.

- Plan de llamadas, tanto a asociados especiales como a asociados de pleno derecho. Como parte del plan estratégico y con motivo de proporcionar soporte al plan de fidelización se estableció un seguimiento directo y personal a través de llamadas telefónicas, con motivo principal de recopilar feedback acerca de AUSAPE, apuntando las funciones que se podrían mejorar de cara al futuro, señalando si estaba en general satisfecho con la asociación, y solicitando datos que precisáramos en nuestra base de datos.

Este seguimiento telefónico se dividió en dos fases temporales: Asociados Pleno derecho (a partir de octubre) y Asociados Especiales (a partir de diciembre)



## LA JUNTA DIRECTIVA PRESENTANDO UN RESUMEN DE LAS ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2018 Y LOS OBJETIVOS DEL 2019

### GRUPOS Y DELEGACIONES

Sara Antuñano, miembro de la Junta Directiva en representación de Eroski, realizó el repaso de la actividad de los Grupos de Trabajo y Delegaciones que organizaron 81 sesiones logrando reunir a 2.900 asistentes.

Durante 2018, la asociación contó con 11 Grupos de Trabajo y 6 Delegaciones. Adicionalmente siguieron en marcha las Sesiones Temáticas que durante 2018 contaron con más de 490 asistentes.

Antuñano hizo especial énfasis en la creación del Grupo de Trabajo de Licenciamiento, Audits y Accesos Indirectos así como la creación de una delegación en Aragón, ampliando así

el ámbito de actuación de la asociación. También hizo mención a la realización de la IV Jornada de Coordinadores y Delegados AUSAPE en el marco de la Sesión Magistral en Madrid.

Otro hito importante fue la visita a la fábrica de Damm como parte de las iniciativas desarrolladas en el grupo de Industria 4.0.

Para finalizar este bloque la vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones agradeció a los coordinadores y delegados su dedicación y esfuerzo para alcanzar los objetivos trazados.

### INTERNACIONAL

Durante el año 2018 la delegación internacional asistió a los encuentros presenciales de SUGEN, la red ejecutiva de Asociaciones de Usuarios y participó por segundo año consecutivo en la visita de los Coordinadores y Delegados a la sede de SAP en Walldorf, Alemania.

David Arrizabalaga miembro de la Junta Directiva en representación de Grupo Damm informó que la asociación tiene un papel cada vez más activo en las reuniones de SUGEN ya que AUSAPE participó tanto en las sesiones de intercambio ejecutivo como en las pensadas para compartir experiencias y mejores prácticas entre las distintas Asociaciones.

Respecto a la visita de los Coordinadores y Delegados a Walldorf el vocal de internacional comentó: “es una experiencia muy enriquecedora que nos permite establecer contacto directo tanto con distintos responsables dentro de SAP como con nuestros pares en otras Asociaciones de Usuarios”.

Durante el año, la delegación se enfocó en dar continuidad a las relaciones institucionales con otros Grupos de Usuarios por lo que durante el mes de marzo, José Ignacio Santillana, Presidente de AUSAPE y Roberto Calvo, director





de operaciones, asistieron al II Congreso Anual de GUSP, la Asociación de Usuarios SAP de Portugal.

Respecto a la actividad en AUSIA, la Asociación de Grupos de Usuarios de SAP en Iberoamérica, se ha dado difusión a las sesiones e iniciativas de los nuevos Grupos de Interés creados: Innovation, e-Commerce & Social Media y Banking.

Adicionalmente, AUSAPE como miembro de AUSIA, firmó un acuerdo con la asociación de usuarios SAP de Estados Unidos y Canadá, ASUG en sus siglas en inglés que le permite a nuestros asociados acceso ilimitado a su web, lo que representa una gran cantidad de información de todos los temas relacionados al ecosistema SAP, así como acceso a sus distintos eventos y webinars.

Esta iniciativa tuvo gran acogida entre los asociados de AUSAPE ya que al finalizar el año ya contábamos con 150 registros en la web.

### COMUNICACIÓN

Asier Setién, vocal de Comunicación presentó los resultados del ejercicio 2018 tomando en cuenta los datos de las revistas, boletines y redes sociales.

Setién hizo mención a los boletines mensuales desarrollados con el fin de mantener informados a todos los asociados sobre las principales noticias de AUSAPE y la comunidad SAP.

Adicionalmente, semanalmente se realiza el envío de un boletín de convocatorias con el recuento de todas las sesiones tanto de Grupos de Trabajo y Delegaciones como de partners que estén en el calendario.

Durante 2018 la presencia de AUSAPE dentro de las redes sociales, ha continuado progresando hasta el punto de traer una gran novedad. Con motivo de mostrar a la comunidad la cara más humana de AUSAPE, sus valores y enseñar de primera mano cómo se desarrollan los días en los que se celebran eventos, la asociación se ha animado a crear su propia cuenta oficial de Instagram, la cual a pesar de su novedad, actualmente cuenta con más de 100 seguidores.

Para finalizar se hizo mención a los seis números impresos de la revista AUSAPE desarrollados durante 2018 y se invitó a los asistentes a seguir a la asociación en redes sociales para estar al día de todo el acontecer del ecosistema SAP

### INFORME ECONÓMICO

Estos datos llegaron de la mano de Sergi Gistàs, tesorero de AUSAPE en representación de Esteve, quien destacó que, desde el punto de vista económico, ha sido un año muy positivo, destacando que la Asociación es absolutamente solvente lo cual permite afrontar sin problemas el gran esfuerzo económico que supondrá el Forum 2019 con motivo del 25 aniversario o la adecuación de la estructura profesional de la Oficina así como el traslado de la sede actual de AUSAPE a una nueva ubicación con mayor espacio para la realización de reuniones.



# Un Plan de Acción a Medida de un Aniversario

Como cada año, AUSAPE refuerza el plan estratégico que tiene establecido de 2018 a 2021, incorporando nuevas actividades por año y resurgiendo aquellas que no pudieron llegar a completarse en años pasados. Es importante resaltar que tanto el Presupuesto 2019 como el Plan de Acción fueron aprobados por mayoría durante la celebración de la Asamblea General el pasado 24 de enero de 2019.



## PLAN DE CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE ASOCIADOS

Este es uno de los puntos principales del plan porque busca potenciar el networking entre empresas en los eventos AUSAPE.

La Junta Directiva comenzó comentando las acciones realizadas en torno a la fidelización de los asociados a través de llamadas, la encuesta de satisfacción, y la creación de una nueva edición de la revista Quién es Quién, esta vez, enfocada a asociados de pleno derecho.

Estas acciones son consideradas de gran importancia a la hora de situar al asociado en el centro de la definición del plan estratégico, lo que constituye un gran valor añadido hacia AUSAPE.

## INGRESOS

Se prevé un crecimiento en cuanto a número de asociados por lo que la Junta Directiva actual propone continuar con la línea de trabajo actual. Adicionalmente, destacaron que casi el 40% de los ingresos provienen de acciones de publicidad lo que ayuda a AUSAPE a diversificar sus líneas de ingreso permitiendo llevar a cabo todas las actividades planificadas. Se diseñará un nuevo modelo de facturación para la publicidad en medios digitales.

## ACCIONES

Debido a ser este un año de celebración para AUSAPE, las actividades principales se enfocarán en torno al 25 aniversario, teniendo como figura principal el Fórum 2019 a celebrarse en Zaragoza.

La Junta Directiva señaló que continuará el impulso a los casos de éxito y las experiencias de clientes dentro de las sesiones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones, y que potenciará el enriquecimiento de conocimiento funcional y de desarrollo personal con la participación de los llamados "gurús".

Adicionalmente se buscará aumentar la participación en actividades del área internacional.

## PLAN DE COMUNICACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

En cuanto a la transformación digital de AUSAPE, durante 2019 se realizará el lanzamiento formal de la revista AUSAPE, AUSAPE News en formato digital y se buscará aumentar la presencia de la Asociación tanto en medios de comunicación externos como en las redes sociales.

Continuarán la colaboración con eventos externos de gran prestigio dentro de la comunidad SAP y se potenciarán las acciones con SAP mediante la realización de los SAP Delegation Days, SAP Localization Day entre otros.

## SOPORTE Y OFICINA

La Junta Directiva junto a la firma especializada Penteo, ha estado desarrollando un plan para crear una estructura de profesionalización de la Oficina y así poder contar con los recursos necesarios para dar soporte a las distintas actividades que desarrolla la Asociación. Así mismo durante 2019 AUSAPE se mudará a una nueva oficina.

# Stranger Things 2

## DESMONTANDO 6 MITOS EN CIBERSEGURIDAD

Bajo el título "Stranger Things 2 – desmontando 6 mitos en Ciberseguridad", Antonio Ramos, nuestro ponente de excepción, nos presentó desde su perspectiva de hacker la realidad de ciertos mitos asociados a este ámbito de nuestro desarrollo en la red informática mundial (World Wide Web – WWW).



Antonio Ramos es director de contenidos y presentador del programa Mundo Hacker en el canal Discovery Max, además de desempeñarse como profesor de postgrados y masters universitarios sobre seguridad informática y hacking de sistemas en Universidad Complutense de Madrid, Universidad Alfonso X el sabio (UAX), Universidad Rey Juan Carlos, entre otras.

Vivimos en un mundo en el que tenemos que desmontar mitos, anteriormente la preocupación del sector era que las cosas funcionaran aunque no fueran necesariamente seguros pero en la actualidad podemos encontrar una gran cantidad de software que ni funciona ni es seguro con el tratamiento de los datos y la información.

Ramos puntualiza que hemos puesto servicios críticos de la raza humana en una red que por definición es insegura, fue desarrollada para ser funcional pero no segura, se puede interceptar, modificar, manipular... y es entonces cuando se da inicio a una serie de problemáticas. Ciertamente tenemos la capacidad de cargar documentos encriptados pero de base no es posible cambiar la red.

Se puede definir Internet como la mayor obra de ingeniería del ser humano. Allí hemos empezado a conectar servicios críticos como las finanzas, logísticas, aeropuertos, lo cual nos lleva a enfrentar un gran reto en cuanto a ciberseguridad.

### **CIBERSEGURIDAD FUTURO DE EMPLEABILIDAD Y ÉXITO PROFESIONAL**

Se precisan hackers pero no los tenemos, porque no contamos con planes universitarios para generar expertos en ciberseguridad

esto nos lleva a un vacío y según datos de estudios generados en Estados Unidos para el 2021 habrá 3.5 millones de trabajos de ciberseguridad que no podrán ser cubiertos, para 2029 ya hablamos de un gap de 6 millones.

Esto entonces representa un problema internacional ya que una crisis económica significativa podría desencadenarse si no contamos con estos profesionales expertos en ciberseguridad.

En esa misma línea es importante que nos demos cuenta de que los servicios deben pagarse por lo que valen, en España estamos perdiendo a grandes talentos que emigran a otros países en los que se valoran estos conocimientos profesionales como Reino Unido, Irlanda o incluso Latinoamérica explica el hacker.

### **LOS APT, UNA AMENAZA PERSISTENTE Y AVANZADA.**

En España muchas veces se vende por miedo y se habla de una amenaza persistente y avanzada. Esto en pocas palabras es malware con el que se busca tomar el control y los mismos describen unos ciclos que se basan en la simetría de la seguridad, se busca el área en la que la empresa es vulnerable para poder comprometerla. Una vez dentro, debido a los sistemas de mando y aprobaciones con los que cuentan las empresas es necesario desarrollar un posicionamiento para permanecer en el tiempo.

Se da el caso por ejemplo de Business Email Compromise en el que se hace fraude a través de correo electrónico con todas las aprobaciones necesarias y sin tener la capacidad de encontrar la vulnerabilidad.



“Un advanced persistent threats, es la manera en la que se han comprometido los sistemas desde que se comprometían los sistemas, o entras y te llevas todo o no logras entrar” explica Varón, por lo que es un mito referirse al malware como un APT.

#### **SOLUCIONES ANTIMALWARE, THREAT INTELLIGENCE DETECTION.**

Las soluciones que ofrecen threat intelligence detection, que prometen que ningún virus va a poder entrar en EL sistema son irreales porque no son infalibles.

Recientemente tuvimos a Wannacry y se usó la misma metodología que hace 10 años. No nos estamos enfrentando a malware sofisticado pero lo que sí es cierto es que en los últimos 10 años ha habido un crecimiento exponencial del malware y no tenemos la capacidad de contenerla por lo que es un mito decir que existe una threat intelligence detection.

Las soluciones antimalware hay que tenerlas y hay que contar con capas de seguridad en las comunicaciones, pero es importante saber que no son infalibles.

Es importante resaltar que el malware tiene como finalidad el secuestro de información y se hace para ganar dinero, el trasfondo siempre será económico.

#### **CLOUD**

Desde hace unos años se habla de la nube pero para Antonio Ramos este no es un concepto nuevo ya que servidores como Hotmail, Rapidshare o Gmail ya funcionaban en la nube desde antes de que se popularizara el término.

Simplificando el concepto, los Data Center te venden capacidad de cómputo, de procesos, escalabilidad, despliegue automático. Todo ha mejorado en los últimos años, pero la nube sea pública o privada es una infraestructura digital.

#### **LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL**

Ramos empieza este mito comentando que todos los modelos integrados del Big Data existen desde hace muchos años pero no teníamos poder de cómputo de grandes masas de datos. Esto es lo que verdaderamente hemos conseguido en los últimos 8 años.

Hemos visto como se despliega un movimiento en el que consideramos que todo debe llevar IA y es ahí cuando nos encontramos con otro déficit de talento ya que quien verdaderamente es profesional del tema son matemáticos y físicos.

Socialmente nos enfrentamos al problema de que nos quedamos sin profesores de matemáticas y física porque este tipo de trabajos en AI son mejor retribuidos y el éxito en cualquier organización es la profesionalización.

Por otro lado, encontramos el fenómeno dentro de la industria 4.0 de que se contratan personas que no están capacitadas para afrontar el reto de machine learning, capacidad de computación distribuida, etc.

#### **MILLENNIALS**

Aparece una generación a la que llamamos Millennials que son aquellos que nacen con internet y tienen una nueva visión del mundo y de la sociedad digital. Esta persona está llegando a puestos directivos pero no cuenta con capacidades de liderazgo y de negocios integrados.


Al mismo tiempo, debido a la escasez de expertos en ciberseguridad, estamos viendo que se contratan personas que no cuentan con los conocimientos necesarios para desempeñar el puesto que están ocupando.

Hay un falso mito de los millennials, por lo que Ramos introduce un nuevo concepto: los cincuentennials. Estas son las personas que de acuerdo a Ramos se necesitan en las organizaciones por el valor que aportan.



Si te ves reflejado en:

- Procesos de cierre lentos y fuera de plazo
- Dificultad de la obra en curso
- Poca fluidez en el intercambio de la información de producto entre diseño y producción



**S/4 HANA presenta una suite completa que minimiza el impacto de estos problemas**

**i3s, especializados en procesos de producción por producto**

**i3s**

Ingeniería de integración  
de Sistemas de Información S.A.

[info@i3s.es](mailto:info@i3s.es) • [www.i3s.es](http://www.i3s.es)





## RAFAEL BRUGNINI

### NUEVO DIRECTOR GENERAL DE SAP ESPAÑA, PRESENTE EN LA CITA DE AUSAPE

El máximo responsable de SAP en España, Rafael Brugnini no dudó en acompañar a la asociación en su XXV Asamblea General.

Brugnini centró su intervención en presentar su visión para SAP en España y los objetivos principales que se plantea para 2019.

Rafael Brugnini, director general de SAP en España, comentó que desde su llegada a la compañía en octubre del pasado año está trabajando para llevar a la compañía, junto a su equipo y a los Partners, a un nivel más alto como organización, y siempre trabajando en pro de ofrecer un mayor valor a los clientes.

También resalto que el ecosistema de SAP España es uno de los mejores del mundo, y que cuenta con más de 13.000 consultores en nuestro país. Continuó haciendo mención al galardón que obtuvo España como la Mejor Market Unit de la región EMEA

South en 2018 en su categoría, y agradeció a los clientes por ser una parte importante de este reconocimiento.

En cuanto a las áreas estratégicas 2019 para SAP España mencionó que se centrarían en Customer Experience, en la plataforma de desarrollo de aplicaciones e integración SAP Cloud Platform y en apoyar a los clientes a migrar a S/4HANA. Situar al cliente en el centro del modelo es el objetivo para garantizar su máxima satisfacción en el 100% de los casos.

Para finalizar su intervención explicó que SAP se ha organizado por industrias para verticalizar su mensaje a sus clientes para “poder generar una sinergia de colaboración entre SAP, los Partners y los clientes para lograr una transformación digital exitosa”.

# Si te propones llegar más lejos

podemos  
ayudarte  
a alcanzar  
tus objetivos



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

## SERVICIOS

Consultoría  
Implantación  
Mantenimiento

## COMPETENCIAS

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

**Oficina Madrid**  
Paseo del Pintor Rosales 44  
Madrid, España

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

**Oficina Barcelona**  
Carrer València 231 Àtico 1ª  
Barcelona, España

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

**SAP**® Partner  
Open Ecosystem

[www.consultia.biz](http://www.consultia.biz)

# ASAMBLEA GENERAL: EN IMÁGENES







## ConVista le ayuda en la transformación digital del departamento de tesorería

### **Analítica “Big Data”**

Mejora el capital circulante, las previsiones de tesorería, cuentas de resultados, etc.

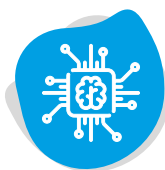


### **Tiempo Real**

Visión en tiempo real de todas las posiciones para mejorar la toma de decisiones

### **Minería de Procesos**

Análisis real de procesos para mejorar la eficiencia y el control



### **Automatización de Procesos**

Automatización de operaciones transaccionales y administrativas repetitivas

### **Digitalización**

Las nuevas tecnologías como DLT, IA, NLP y Biometría redefinen la Tesorería y la Gestión de Caja



### **Comunicación Bancaria**

Evolución y aumento de los sistemas de pago



# ¿SOLUCIONES DE MOVILIDAD?

## *Mejor con GeneXus*



### **Acelera la innovación**

La herramienta certificada por SAP a nivel mundial que te permite trabajar contra SAP directamente

Utiliza la forma **más rápida** de desarrollar aplicaciones nativas personalizadas

Realiza desarrollos en SAP por mucho menos tiempo y con mayores funcionalidades

Minimiza los costes de migración a SAP S/4 HANA

# GeneXus™ for SAP® Systems

**SAP S/4 HANA** Certified

# GeneXus™

Utiliza la mejor herramienta multiplataforma para SAP  
**[genexus.es/sap](http://genexus.es/sap)**



Laboratorio de sistemas informáticos S.A.  
BCN: c/ Aragó 383 8B, 08013 - Barcelona  
PM: c/ Ferrers 33 Oficina 319 edificio Vip Asima, 07019 - Mallorca

902 204 200 - [sap@genexus.es](mailto:sap@genexus.es)  
[genexus.es](http://genexus.es) - [lsisoluciones.com](http://lsisoluciones.com)

**GeneXus™**  
España



# La Minería de Procesos nos ayuda a mejorar la eficiencia operativa

En estos últimos años, nos hemos familiarizado con el concepto de Transformación Digital y hemos leído sobre los cuatro pilares sobre los que se sustenta:

- Experiencia de Cliente
- Capacitación de los Empleados
- Eficiencia de los Procesos
- Nuevas oportunidades en Productos/Servicios

En este artículo, os quiero hablar del rol que tiene la tecnología de Minería de Procesos (Process Mining) en la Transformación Digital en relación a la eficiencia de los procesos de negocio y en lo que se denomina La Empresa Inteligente.

La Transformación Digital consiste en la implementación de una cultura y estrategia de empresa que supone un cambio de mentalidad en las organizaciones. El uso de una serie de tecnologías aplicadas a los cuatro pilares anteriores permite transformar nuestro negocio en aspectos de agilidad, eficiencia e innovación que se convertirán en una mayor ventaja competitiva.

En la actualidad, disponemos de varias tecnologías que permiten mejorar la eficiencia de la operativa diaria, pero antes de implementar soluciones de movilidad de procesos, de automatización mediante RPA (Robotics Process Automation), de Inteligencia Artificial para la toma de decisiones o simplemente de mejora de Experiencia de Usuario (UX), se debe conocer bien cómo se ejecutan realmente los procesos y dónde se producen los cuellos de botella, las ineficiencias y los trabajos manuales.

La Minería de Procesos es una tecnología que mezcla las posibilidades del BPM (Business Process Management) con los algoritmos de Data Mining consiguiendo la visibilidad y transparencia de los procesos que se ejecutan en nuestros sistemas informáticos, mayoritariamente en nuestro ERP.

Nuestros sistemas ERP como en el caso de SAP, almacenan en bases de datos lo que llamamos “la huella digital”, consistente en logs y tablas que contienen información de la ejecución de nuestras transacciones que forman parte de nuestros procesos.

Los algoritmos de Process Mining, son capaces de averiguar a partir de esta huella digital cómo son nuestros procesos y visualizarlos en un formato comprensible como un diagrama de proceso con secuencias de actividades conectadas por flechas que indican la dirección de los flujos.

Las bases de datos de nuestros sistemas ERP están formadas por muchas tablas relacionadas entre ellas mediante campos clave. El software de Process Mining, en el que para este artículo nos hemos basado en Celonis (SAP Process Mining by Celonis), permite extraer de estas tablas la información relevante para poder ejecutar los algoritmos de Process Mining.

Esta información, de una forma muy simplificada, se limita a los siguientes campos:

ID del Caso, Actividad, Time Stamp. Es decir, para determinar un proceso, buscamos en nuestro ERP qué identificador nos permite determinar un caso en concreto. Por ejemplo, en un Proceso de Compras podría ser el Nº de pedido o más detalladamente el nº de línea de un pedido, en otros procesos como Cuentas a Pagar podría ser el nº de factura o en el Proceso de Producción el nº de orden de fabricación.

Celonis también se encarga de determinar las Actividades que se han producido cuando cambian determinados campos en nuestras tablas, obteniendo así de todo un entramado de tablas relacionales, una tabla más sencilla que denominamos Tabla de Actividades con los campos mencionados anteriormente. La tecnología de Process Mining, se basa en tres grandes áreas:

- Descubrimiento (Discovery)
- Conformidad (Conformance)
- Mejora continua (Enhancement)

Los algoritmos utilizados en el área de descubrimiento, son los que permiten descubrir el proceso a partir de la Tabla de Actividades. De pronto, con solo proporcionar una serie de tablas que disponemos en nuestro ERP descubrimos de forma transparente y muy rápida cómo son nuestros procesos en realidad.

Celonis permite que unamos a la Tabla de Actividades, todo tipo de atributos mediante tablas relacionadas como haríamos en cualquier base de datos relacional. De esta manera, Celonis se convierte en una herramienta analítica completa donde podemos unir la visualización de los procesos con el análisis multidimensional de la información.



La gran diferencia que tenemos entre Celonis y las herramientas tradicionales de Business Intelligence es la posibilidad de seleccionar tramos de nuestro proceso, secuencias de actividades, filtrar por nº de ejecuciones de una determinada actividad o por tiempos de ejecución.

Mediante todas estas posibilidades de selección, en la fase de descubrimiento podemos identificar nuestros cuellos de botella, las actividades candidatas a automatizar, ver los volúmenes y los distintos caminos que siguen las ejecuciones.

En el Content Store de Celonis, disponemos de muchos análisis predefinidos que nos permitirían una implementación muy rápida de procesos típicos como Purchase to Pay, Order to Cash, Account Payables, Account Receivables, Production, IT Services y muchos más.

Una forma interesante de ver nuestro proceso, es visualizar cada instancia del proceso, es decir cada ID de Caso cómo circula por las distintas actividades. Cada instancia se representa mediante un token de color rojo y la visualización nos permite ver dónde se producen cuellos de botella.

En resumen, SAP Process Mining by Celonis se convierte en una herramienta de diagnóstico especialmente útil para acometer



cualquier transformación en nuestra empresa puesto que nos da visibilidad de nuestros procesos basada en hechos y no en diagramas teóricos,

Una vez hemos logrado descubrir el proceso, podemos comparar el rendimiento y los distintos KPI obtenidos entre unidades organizativas (benchmarking).

El siguiente paso en nuestro análisis de procesos, es comprobar la conformidad del proceso descubierto con nuestro proceso ideal o teórico que queremos implementar o pensamos que tenemos implementado.

Los algoritmos de conformance check, realizan una comprobación del flujo de cada traza ejecutada en nuestros sistemas versus el flujo teórico e identifica todas las discrepancias y nos las ordena por volumen.

A partir de aquí, Celonis es capaz de analizar la correlación de estas discrepancias con las distintas dimensiones de análisis y descubrir patrones de comportamiento que nos facilitan el diagnóstico.

El tercer y último pilar de la tecnología Process Mining es la mejora continua (process enhancement).

En este aspecto, la herramienta de diagnóstico nos permite justificar las iniciativas y posibles proyectos de mejora mediante hechos e información contrastada en lugar de sensaciones e intuiciones.



Por otro lado, Celonis dispone de herramientas para el soporte inteligente mediante Inteligencia Artificial (IA) a los procesos en tiempo real, proporcionando soporte a las operaciones mediante recomendaciones o alertas en los distintos pasos del proceso.

Los casos de uso del Process Mining en el área de tesorería se centran en la cadena de pagos y el análisis de la información de entidades bancarias, vías de pago, flujos de aprobación, cambios en los datos maestros como condiciones, vencimientos, etc.

Desde Convista ayudamos a nuestros clientes a conocer e implementar la minería de procesos facilitando el camino de la transformación digital.

**ALFRED ROIG**

MANAGING PARTNER EN  
CONVISTA CONSULTING  
DIRECTOR DE INNOVACIÓN  
Y TESORERÍA

# JIT for Hana, una mejora a la Programación de la Producción en SAP S/4 Hana

La Planificación de la Producción es una tarea compleja para la que no existen “fórmulas mágicas” que conjuguen el alto número de variables que intervienen. En gran medida depende de la experiencia y habilidad del planificador. JIT for Hana ayuda a los planificadores a secuenciar y reprogramar las órdenes de producción en SAP S/4 Hana considerando la capacidad finita de las líneas de fabricación e integrándose en tiempo real con el resto de procesos de la cadena de suministro.

**Consultia it**

El principal objetivo del proceso de planificación de la producción es responder a las necesidades del cliente (cantidad, coste y servicio) con el menor gasto posible para la empresa, utilizando los recursos de manera eficiente.

A nivel operativo, la planificación de la producción se gestiona a través de la planificación de la demanda, planificación de necesidades y planificación de la capacidad de las líneas de producción.

## PLANIFICACIÓN DE NECESIDADES Y PLANIFICACIÓN DE CAPACIDAD

SAP S/4 Hana dispone de funcionalidad MRP que, en función de su configuración, permite realizar el cálculo de necesidades de producto terminado (Plan Maestro de Producción) y las necesidades de componentes en fecha (Planificación de Necesidades

de Material). A partir de las necesidades de producto terminado el MRP organiza el aprovisionamiento o la fabricación de dicho producto terminado y/o de sus componentes generando automáticamente propuestas de aprovisionamiento para el departamento de compras y producción. El MRP intenta optimizar el nivel de servicio con el menor coste posible (menor stock de almacén y en curso).

Sin embargo, los cálculos del MRP no tienen en cuenta la capacidad de los recursos, planificando necesidades a capacidad de planta infinita. Es la funcionalidad CRP (Capacity Planning) la que organiza los trabajos en los recursos, secuenciándolos según su capacidad disponible.

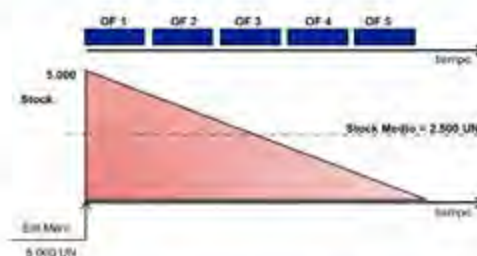
SAP S/4 Hana (al igual que SAP ECC) dispone de funcionalidades MRP y CRP integradas, de manera que tras la secuenciación de la producción, o cualquier ajuste en la misma (reprogramación),

la ejecución del MRP organiza el aprovisionamiento según el programa detallado de producción. Este alineamiento, permite reducir el tamaño de lote de aprovisionamiento (en busca del tamaño óptimo) aumentando su frecuencia, este hecho permite reducir el stock medio del almacén, sin afectar al nivel de servicio.

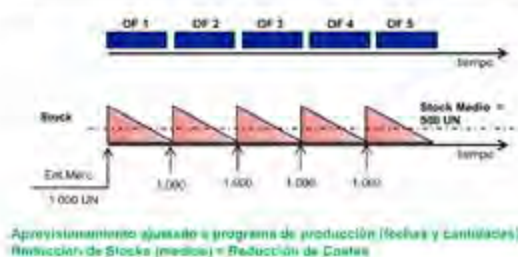
Sin embargo, las capacidades de SAP S/4 Hana para organizar la secuenciación (programación y reprogramación) de órdenes es limitada en funcionalidad y usabilidad, por lo que muchos planificadores optan por gestionar el programa de producción en aplicativos externos a SAP o ficheros MS Excel, perdiendo las bondades de trabajar en un único sistema con toda la funcionalidad integrada.

### Integración de Aprovisionamiento con el Programa de Producción

- MRP SIN ajuste de Capacidad** (capacidad de planta infinita)
- Planificación (secuencial) de OFs en Recurso sin informar su programación en SAP.
  - El MRP no considera la programación de las OFs y no ajusta el aprovisionamiento.
  - Aprovisionamiento de todas las necesidades al inicio del periodo.



- MRP CON ajuste de Capacidad** (considerando capacidad de planta finita)
- Planificación (secuencial) de OFs en Recurso en SAP (integrada con SAP en tiempo real).
  - La planificación de necesidades (en las siguientes ejecuciones del MRP) considera la programación de las OFs y ajusta el aprovisionamiento (en fecha y cantidad).
  - Aprovisionamiento de las necesidades según el programa de producción.





**EL PLANIFICADOR NECESITA HERRAMIENTAS: JIT FOR HANA**

En el año 2011, Consultia IT desarrollo la herramienta JIT para Programación de Órdenes integrada con SAP ECC en tiempo real. Actualmente desplegada en numerosas plantas de los sectores farmacéutico (Contract Manufacturing Organization, Química Fina,...) y gran consumo (Alimentación, Cuidado Personal,...).

Recientemente, ha generado una nueva versión compatible con SAP S/4 Hana, versión **JIT for Hana**.

**JIT for Hana**, es una aplicación **gráfica** que, de manera **ágil**, permite a los planificadores de planta realizar la **secuenciación de las órdenes** (previsionales o producción) **en las líneas** (recursos/puestos de trabajo) **considerando la capacidad** finita de las mismas. El resultado se graba directamente en SAP S/4 Hana integrando el plan detallado de producción con la planificación de necesidades estándar de SAP (PP-MRP). Esto permite ajustar el plan de aprovisionamiento conforme al programa de producción.

Tal y como mencionábamos, la planificación en sí es un "Arte" debido a la multitud de parámetros y restricciones que intervienen. En nuestra mano está el ayudar a los planificadores a realizar esta actividad con los medios adecuados, ya que darán como resultado una mejora de la cadena de suministro y, lo que es más importante, de la cuenta de resultados.

**BENEFICIOS**

JIT for Hana aporta al Área de Supply Chain:

- **Facilidad de programación/reprogramación de órdenes,**
- **Mejor capacidad de respuesta en la gestión de cambios e imprevistos,**
- **Mayor agilidad en la gestión de la secuenciación y seguimiento de la producción**
- **Visión a más largo plazo de las operaciones de fábrica, mejorando el aprovisionamiento y disminuyendo roturas de stock.**

Con los siguientes beneficios:

- **Reducción de inventarios y de pérdidas por obsolescencia.**
- **Incremento de capacidad de producción** de las líneas.
- **Mejora del cumplimiento de compromisos** adquiridos y la comunicación con los clientes.
- **Simplifica el trabajo del planificador**, liberándole para otras funciones de mayor valor añadido.
- **Eliminación de trabajo en MS Excel y reducción de trabajo administrativo.**

En resumen, en poder hacer más con menos: **mejorar el nivel de servicio reduciendo los costes.**

**De un vistazo**

Solución	JIT for Hana
Sistema Backend	SAP S/4 Hana
Integración	SAP Java Connector
Tecnología	ABAP y Java
Partner Tecnológico	Consultia IT

**Sebastián Martínez**

Responsable de desarrollo de negocio de SUSE en España



# Tres pasos para tener éxito migrando soluciones SAP® a Linux

Para los usuarios de SAP®, la plataforma sobre la que se ejecuta debe resultar transparente, y por tanto, es importante tener una plataforma que proporcione un entorno seguro, fiable y con el máximo rendimiento, que permita evitar cualquier interrupción y concentrarse en el negocio.

A pesar de ello los administradores de SAP® se enfrentan a decisiones importantes a diario. Muchas de estas decisiones impactan tanto en el rendimiento y fiabilidad del entorno como en el coste total de la propiedad de la infraestructura SAP de la empresa, incluyendo el coste de las tareas de operación de la plataforma. Una de las decisiones más importantes es la migración de la plataforma de las aplicaciones SAP de plataformas RISC/UNIX propietarias a Linux.

Esta operación es muy técnica y potencialmente arriesgada, por lo que lo principal es asegurarse de que se lleva a cabo sin problemas y con éxito. Para ello hay que tener en cuenta tres puntos: opciones de Linux disponibles, preparar un estudio de caso de negocio para la migración y seleccionar el partner de SAP certificado adecuado para la migración.

En primer lugar, solo hay tres proveedores de distribuciones de Linux aprobados y certificados para su uso en entornos SAP. Al evaluar estas tres opciones, es importante tener en cuenta que la opción a elegir debe contar con la certificación de SAP y un historial comprobado de éxito. Además, es necesario contar con una distribución adaptada específicamente para el rendimiento y la alta disponibilidad que requieren las soluciones SAP, con características que mejoren la continuidad del negocio. Sin olvidar características técnicas que van a reducir los costes operacionales y las incidencias de la plataforma. Características que reduzcan las ventanas de mantenimiento, con tecnologías como el parcheado sin reinicio y tecnologías de rollback, que provean la posibilidad de vuelta atrás de los cambios en la plataforma, o los asistentes y herramientas de auto-

matización, que eviten errores y simplifiquen tareas de mantenimiento como parchear. Pero no hay que cometer el error de solo evaluar el sistema operativo Linux, además dentro de esta evaluación del proveedor del sistema se debe incluir la colaboración existente entre este proveedor y SAP, lo que permita garantizar tener una infraestructura con todas las características que se necesiten actualmente y en el futuro. Y es que esta colaboración no solo provee soporte conjunto, largos ciclos de vida o mayor rendimiento del sistema operativo, si no que va a impactar decisivamente a la viabilidad futura de la plataforma, al poder proporcionar las características y tecnologías necesarias para proveer la infraestructura de las aplicaciones actuales y futuras de nuestra plataforma SAP. Es por ello que es importante elegir un proveedor que alinee su estrategia tecnológica en infraestructura con SAP en tecnologías PaaS, como Cloud Foundry, que colabore en el desarrollo de las aplicaciones futuras sobre entornos de contenedores y Kubernetes, o en tecnologías como el almacenamiento definido por software para entornos HANA.

En segundo lugar, es importante presentar internamente un estudio de caso de negocio detallado. Para muchas organizaciones, la principal motivación para migrar soluciones SAP a Linux es la reducción de costes. Según algunos especialistas en migración de soluciones SAP, esta medida puede reducir los costes en licencias de software y de mantenimiento del hardware hasta en un 70%. La tendencia de la industria hacia Linux es clara y estos datos pueden ayudar a la hora de presentar el caso de negocio para la migración. Según datos de IDC, los servidores UNIX experimentaron un descenso de los ingresos de un 14,2 % en el tercer trimestre de 2012, mientras que los ingresos de hardware de Linux aumentaron un 6,6 % por año en el mismo período. Además, la consultora señaló que los servidores Linux representan ya el 21,5 % de todos los



ingresos en servidores. Dado que el coste total de propiedad de la infraestructura SAP puede ser mucho menor con Linux en hardware x86, no es difícil reforzar el argumento comercial para la migración. También hay que tener en cuenta los costes menos visibles asociados a la infraestructura SAP, como los relacionados con la auditoría, la formación y la minimización de riesgos. Debido a que Linux en x86 es una infraestructura estándar, requiere menos conocimientos especializados para su administración, lo que ayuda a reducir el coste total de pro-

iedad. Por último, el caso de negocio debe incluir ejemplos de organizaciones que han realizado esta migración con éxito.

Por último, a la hora de seleccionar un partner, además de asegurar su certificación en SAP, también debe tener una experiencia sustancial en migraciones a Linux. El partner debe ser capaz de proporcionar una visibilidad completa del proceso de migración a través de una hoja de ruta que describa las posibles dificultades y la forma en que el equipo las abordará. También debería definir qué pasos se realizarán, cuánto tiempo durará la migración, cuándo se producirán los cambios críticos, cuándo se producirán las interrupciones del sistema de producción y cuánto tiempo durarán, y cómo los técnicos minimizarán el tiempo de inactividad y el riesgo durante la migración.

Cuando esté listo para transformar su entorno SAP y reducir drásticamente los costes asociados, podrá avanzar con confianza sabiendo que Linux y los servidores x86 actuales están más que preparados. Muchas empresas ya están ejecutando cargas de trabajo de SAP en Linux. Un sistema operativo maduro y sólido y un partner experimentado pueden hacer que su migración a Linux sea fluida y sentar las bases para un rendimiento excepcional y rentable para su entorno SAP.



Raúl Rivero,  
CIO de Acciona



# La energía renovable en acción

Conversamos con Raúl Rivero, CIO de Acciona, sobre los cambios que ha sufrido la figura del CIO en los últimos años y cómo la tecnología es habilitadora para el desarrollo tanto de energías renovables como de infraestructuras seguras.

## ¿Cuál es la estrategia dentro del departamento de TI de Acciona?

Durante 2018 hemos hecho un análisis de situación para definir las estrategias que nos permitan abordar la transformación digital. A partir de este punto, estamos desarrollando cuatro proyectos estratégicos o fundacionales que cimientan las bases de esa transformación.

## ¿Cuáles son los grandes proyectos de tecnología en Acciona?

- Proyecto Eva: estrategia de data center y modelo operativo que busca migrar a la nube. Una nube híbrida que apoye el pilar de internacionalización de Acciona y que le permita a la compañía desplegar y replegar proyectos rápidamente en cualquier lugar del planeta.
- Devops: supone un cambio organizativo y cultural por lo que Eva es la palanca para que este pueda ocurrir. Implica utilizar metodologías ágiles en el desarrollo y cambios en la cultura de trabajo. Para cambiar el desarrollo debes haber cambiado las operaciones.
- Proyecto Rubik: busca abordar la gestión documental de la empresa. En Acciona el acceso a la información es fundamental por lo que necesitamos una única herramienta que contenga toda la información que un colaborador de Acciona pueda necesitar en cualquier parte del planeta. Este es un proyecto habilitador que nos permitirá cambiar por ejemplo el puesto de trabajo, que ahora podrá ser móvil.
- Seguridad: si empezamos a tener accesos remotos a la información y a migrar a la nube es importante implementar todos los mecanismos de seguridad necesarios que nos permitan afrontarlo de una manera segura.

## ¿Cómo se estructura su departamento de TI?

Acciona tiene dos grandes divisiones en cuanto a negocios: energía e infraestructura. Actualmente somos el líder mundial únicamente centrado en energías renovables, especialmente trabajamos la energía eólica y la fotovoltaica.

En el área de infraestructuras tenemos tres compañías principales: construcción, agua y service (servicios). Adicionalmente, contamos con otras dos líneas: concesiones e industrial.

Mi equipo está estructurado en la misma línea para dar servicio a todas los negocios.

Tenemos un equipo central y un CIO por cada gran área: energía e infraestructura. Cada uno de estos CIOs tiene su propio equipo. En el caso de energía tiene un equipo de desarrollo potente porque no es posible llevar a cabo un proyecto de energía renovable sin tecnología.

De manera internacional, contamos con países plataformas que dan servicios a los países a su alrededor y cada uno de estos tiene un equipo TIC. Nuestros países plataforma son: Méjico, Chile, Australia, Estados Unidos y Canadá.

"Actualmente somos el líder mundial únicamente centrado en energías renovables..."

## Una palabra para definir el proceso de transformación digital de Acciona

Un proceso ilusionante.

## ¿Cómo contempla Acciona el futuro a corto plazo?

Muy retador, la tecnología cambia constantemente. Ha sido una gran revolución, especialmente en estos últimos cinco años, que nos enfrenta a una manera de hacer las cosas que hasta el momento no era posible. Las bases estaban pero ahora la potencia de cálculo permite hacer cosas impensables. Mi reto como CIO es definir cómo todo aquello relacionado con tecnología puede mejorar nuestro negocio. Ser capaz de anti-



ciparte a los cambios, aplicarlos e introducirlos en los procesos lo antes posible. Tener una empresa que esté preparada para afrontar la transformación.

Somos una empresa de desarrollo sostenible y lo hemos sido desde el principio, poco a poco el sector se ha ido transformando para ser cada vez más verde, por lo que ahora es importante no solo desarrollar de forma sostenible sino demostrarlo. Por esto les pedimos a nuestros proveedores que sean verdes como nosotros.

**Muchos estudios hablan de la evolución del papel del CIO en la estructura de las empresas ¿cuál es su experiencia, qué cambios se han producido en su caso?**

En términos generales, el CIO ha dejado de ser la persona de tecnología que se encontraba aislada y ha pasado a ser una parte fundamental del negocio con presencia en los consejos de administración. Ha ascendido dentro de la compañía como una de las palancas fundamentales para la transformación de la tecnología y se ha posicionado como uno de los baluartes necesarios para esa transformación. Es sencillo: o tienes tecnología o te quedas detrás.

**Recientemente se convirtieron en la primera empresa en aplicar tecnología blockchain para acreditar el origen 100% renovable de la energía ¿cómo fue el proceso de desarrollo de este proyecto?**

Es un proyecto que surge en innovación que no deja de tener una parte de componente tecnológico y que está muy ligado al negocio. Hemos sido la primera empresa en aplicar tecnología blockchain para acreditar el origen 100% renovable de la

energía inyectada en la red eléctrica a partir de dos instalaciones de almacenamiento en Navarra (España).

Por su propia naturaleza descentralizada y operativa, la tecnología blockchain permite no sólo acreditar las garantías de origen renovable de la energía producida a modo de un notario virtual, sino hacerlo en tiempo real y de forma transparente. Todos estos atributos son apuestas de valor para aquellos clientes corporativos o institucionales de energía renovable que han establecido compromisos de utilización de energía limpia en sus políticas de sostenibilidad.

**¿Cuál es la mayor problemática de las energías renovables y cómo la tecnología lo ayuda a afrontarlo?**

La energía ha necesitado IoT desde que se empezó a desarrollar de forma sostenible. Todo lo que antes era la sensorización y que ahora se llama IoT, no deja de ser un dispositivo que sensoriza todo aquello que antes se medía de una forma más analógica. Como dispositivo conectado debemos tomar medidas importantes para la seguridad. Esto implica que el mayor reto es la securización de las estructuras tecnológicas necesarias para gestionar la parte de operaciones. Como empresa somos infraestructura crítica del país.

**¿Qué le aporta a su empresa su pertenencia a AUSAPE?**

Definitivamente los grupos de trabajo son el mayor beneficio de pertenecer a AUSAPE. Esto nos permite estar al día de las diferentes temáticas de interés que podamos tener en un momento determinado. Además el networking es sumamente beneficioso.

"Somos una empresa de desarrollo sostenible y lo hemos sido desde el principio, poco a poco el sector se ha ido transformando para ser cada vez más verde por lo que ahora es importante no solo desarrollar de forma sostenible sino demostrarlo."



**Xavier Rovira,**  
Responsable Global de SAP &  
Enterprise Solutions

# Consultor por vocación y curioso por naturaleza

Conversamos con Xavier Rovira sobre la evolución del sector de la consultoría y la incorporación de tecnologías como el blockchain y la Inteligencia Artificial.

## ¿Cómo ha cambiado el sector de la consultoría desde que empezó?

Hace 20 años, las compañías buscaban tener sistemas únicos integrados. Los proyectos que se hacían eran grandes implantaciones de SAP para soportar todos los procesos de negocio y obtener en un sistema toda la información de gestión. Hoy sigue habiendo proyectos de transformación pero el panorama es mucho más complejo, con arquitecturas mucho más completas, y proyectos ágiles y soluciones sectoriales especializadas. Un buen ejemplo de esto es la llegada del Cloud que, entre otras cosas, ofrece nuevas ventajas a las compañías como la flexibilidad, la rapidez o el ahorro de costes.

## ¿Qué aptitud considera que ha sido esencial a lo largo de su carrera y que le ha ayudado a alcanzar su posición actual?

Ante todo sigo siendo un consultor, Xavi, y me gusta pensar con ese espíritu para tratar de ayudar a las organizaciones en sus transformaciones y necesidades de negocio IT.

Considero importante la capacidad de aprender en dos ámbitos:

adquirir conocimientos pero también disponer de habilidades relacionadas con el trabajo en equipo.

En estos 20 años ha sido importante la flexibilidad y la capacidad de adaptación. El negocio, los clientes y nosotros mismos como profesionales de la consultoría hemos cambiado mucho.

## ¿Qué le animó a especializarse en SAP?

En un proceso de selección del que formé parte, me dieron la posibilidad de trabajar en un gran proyecto de transformación. Me hablaron de un sistema que cubría procesos de negocio y que no requería de mayores conocimientos técnicos en programación. Al ser Ingeniero Industrial con inquietudes por la consultoría me interesó mucho ese concepto de ERP y pensé que debía aprovechar la oportunidad.

## Si no se hubiese especializado en SAP ¿en qué otra área se hubiera especializado?

Tengo vocación por la consultoría. Cuando estaba estudiando Ingeniería siempre tuve claro que quería ser consultor. Busqué que este fuera mi camino profesional porque me interesaba de-





Fotografía: Samantha Geraghty

sarrollar proyectos en distintas compañías y aprender de sus procesos clave. En definitiva, quería tener la posibilidad de trabajar para distintas organizaciones y aprender distintos negocios, procesos, etc. ¿Otra tecnología? No sabría qué otra, pero siempre consultor.

#### ¿Por qué su dedicación a la docencia y su interés por colaborar con instituciones educativas?

Como consultor el interés por aprender es muy importante, es otra cara de la misma moneda. Me gusta enseñar y explicar lo que sé, ayudar a otros a que aprendan. Me gustaría retomar la educación con más fuerza.

#### ¿Qué le aconsejaría a las nuevas generaciones que quieren especializarse en SAP?

Tener curiosidad y paciencia. Vivimos en la sociedad de la inmediatez, lo queremos todo para ya. Los procesos, las problemáticas, las soluciones tecnológicas son muy grandes y es necesario tiempo para dominarlos. Para aprender y considerarte experto necesitas años, hay que ganar experiencia.

#### Tomando en cuenta su background profesional ¿considera que la tecnología ayuda a la transformación de las empresas y la creación de nuevas líneas de negocio?

Esto no es mi opinión, es un hecho. Hace unos años las mayores empresas a nivel mundial eran industriales, mientras que en la actualidad o bien son tecnológicas o bien tiene un soporte tecnológico muy elevado.

Como consultor el interés por aprender es muy importante, es una parte de la misma moneda. Me gusta enseñar y explicar lo que sé, ayudar a otros a que aprendan. Me gustaría retomar la educación con más fuerza

Empresas y organizaciones de todos los sectores se han beneficiado de las tecnologías. Han podido automatizar procesos, reducir costes, entregar eficiencias al mercado. Y han surgido nuevos paradigmas como la Industria 4.0, la inteligencia artificial, etc. para ayudar a generar más valor y beneficios para el cliente y ciudadano final.

#### everis está trabajando con Inteligencia Artificial y Social Robots ¿cómo ve el futuro de la industria desde esta perspectiva?

Con software mejorado que facilite las tareas introduciendo más lógica en muchos procesos en los que hasta hora se necesitaba de la intervención humana. El reto está en los casos de uso y los escenarios de negocio.

En temas de A.I. la tecnología todavía ha de avanzar pero estamos en escenarios de negocio muy maduros en general. Contamos con herramientas de analytics muy potentes con capacidad de hacer cosas que antes no podíamos ni imaginar. Ahora nos hemos de plantear bien en qué situaciones las debemos usar.

#### ¿Qué opina sobre el blockchain y su aplicación en la industria?

Acabo de estar en un evento que hemos organizado con SAP para hablar sobre SAP y Blockchain. Sucede un poco lo mismo que con A.I., hay algunos interrogantes respecto a qué cadenas de bloques utilizar. Está pendiente aún la estandarización de algunos conceptos asociados al blockchain pero está claro

que nos aporta muchos beneficios como son la trazabilidad, la verificación de identidades, la rapidez, el hacer las cosas en red y esto aplica a muchos escenarios. Lo que necesitamos es enlazar procesos con una plataforma que nos autentique. De nuevo lo esencial es pensar en casos de uso y ponerlos en marcha.

### Recientemente realizaron el lanzamiento de la nueva appstore de everis ¿Cómo fue el desarrollo y qué objetivos se trazan para este primer año?

Uno de los aspectos que consideramos diferencial es la aportación del conocimiento que tenemos sobre determinados procesos y estandarizarlos sobre software para los clientes, es lo que llamamos Own IP solutions. Tener soluciones ya desarrolladas que resuelvan ciertos casos de negocio y empezar a comercializarlas. SAP tiene escenarios pre-configurados pero no puede cubrir el 100% de los casos. Por eso estamos desarrollando paquetes, siempre basados en la tecnología SAP. Hemos empezado con tres productos:

**everis epic:** conjunto de herramientas para la productividad del empleado, una serie de aplicaciones para usar en el dispositivo móvil integrado con SAP SuccessFactors y SAP HCM.

**everis drizzle:** framework que nos permite conectar sensores de una planta productiva o de una red distribuida de activos con su sistema de gestión, control o mantenimiento vía SAP Cloud Platform (SCP).

**everis readiness:** conjunto de herramientas para analizar el gap que pueda tener una organización respecto al salto de su ERP a S/4HANA.

### ¿Cuál es su estrategia en el área de soluciones empresariales?

En everis cubrimos todo el porfolio de soluciones SAP. Somos una compañía con capacidades globales en el ámbito de SAP que siempre busca responder a cualquier necesidad sectorial. Estamos invirtiendo especialmente en dos ámbitos:

- Por un lado, en S/4HANA ya que la mayor parte de los procesos de negocio de cualquier organización se basan en tecnología SAP y deben evolucionar hacia esta plataforma antes de 2025.
- Por otro lado, en SAP Leonardo y especialmente en SAP Cloud Platform puesto que la evolución natural de las organizaciones es que trasladen sus soluciones SAP a la nube. No en vano, ya somos uno de los partners SAP en España con más referencias en SAP SCP.

### Ahora que se encuentra en una posición global ¿cómo ve las oportunidades de negocio en Europa y Latam?

Aunque somos una compañía global, Reino Unido y Alemania siguen siendo los países europeos que más invierten en IT, además de Estados Unidos y Japón.

Respecto a Latinoamérica, Brasil y México son dos países clave para everis, tanto por tamaño como por inversión en tecnologías SAP.

### ¿Están sus clientes poniendo en marcha proyectos innovadores?

Cloud es ya una realidad en recursos humanos, la totalidad de las organizaciones asume la nube para la gestión del talento y en este ámbito SuccessFactors es el líder claro. Esto se está implantando desde hace algunos años ya pero ha habido un gran volumen de proyectos.

Otro escenario de clara adopción a la nube es el hosting, el IaaS, los clientes se están planteando de manera amplia no tener el sistema on premise en sus instalaciones.

Hemos tenido implantaciones innovadoras en analytics con distintos escenarios de negocio y distintas herramientas de SAP que son muy potentes.

En la parte de blockchain y SAP SCP estamos en proyectos muy preliminares buscando casos de uso y haciendo pruebas de concepto.

### ¿Cuáles son los mayores retos de la industria en 2019?

Estamos en un entorno cambiante, con mucha competencia entre organizaciones no solo en la consultoría. Las empresas luchan por diferenciarse y se apoyan en consultoras como everis para mejorar sus procesos.

Hay una demanda muy alta de personas cualificadas y tenemos iniciativas específicas de gestión del talento porque consideramos que es clave de everis para diferenciarnos respecto a otras compañías.

### ¿Qué le aporta a everis formar parte de una asociación como AUSAPE?

Es la asociación de usuarios de SAP en España y como partner implantador hemos de tener cierto pulso respecto a las inquietudes de los usuarios. Pertenecer a AUSAPE nos permite especialmente estar conectados a las empresas y los profesionales que utilizan SAP. Es interesante el feedback que se pueda recibir en diferentes temas de actualidad como ocurrió, por ejemplo, con la entrada en vigor del SII. No ya para vender sino para recibir feedback directo con las necesidades de los usuarios.

## FICHA PERSONAL:

### Hobbies:

Correr, pádel, y en especial, compartir tiempo con mi mujer y mi hijo.

### Grupo o cantante favorito:

Me gusta la ópera, el rock, los cantautores catalanes. Pero si tuviera que elegir a un grupo, elegiría a Queen.

### Un libro que recomienda:

*En defensa de la ilustración* de Steve Pinker. Ensayo en defensa del progreso que es una recomendación de Bill Gates. *La insostenible levedad del ser* de Kundera es de los que más me ha impactado.

### ¿Lee en digital o en papel?:

En ambos pero más en digital.

### Lugar de nacimiento:

Barcelona.

### Ciudad favorita:

Barcelona.

### Restaurante favorito:

Tramonti, un restaurante italiano en la Diagonal de Barcelona.



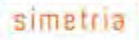
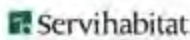
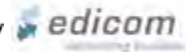
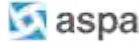
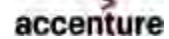
# ¡ASÓCIATE!

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





An Indra company









SALESLAND

Parc Sanitari Sant Joan de Déu

Mercedes-Benz

orange

quirónprevención

Sanfúcar

Grupo LYRSA

loyic

SAICA

unide

Allianz

tracasa

luckia

TRASMEDITERRANEA acciona

symtrax

CIUTAT DE LES ARTS I LES CIÈNCIES

PYRÉNÉES ANDORRA

SERVIJO EXTREMEÑO DE SALUD GOBIERNO DE EXTREMADURA

cellnex

RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA

VIEWNEXT

euskaltel

aena

LLADRÓ

Logista

IMI Institut Municipal d'informàtica

sesderma

ENAIRE

daba

NESPRESSO

MANGO

MIARCO

MESSER

Linde Abelló Linde S.A.

m memora

Sol Meliá HOTELS & RESORTS

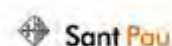
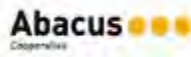
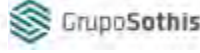
Lindt

Metro

ARIAS

VARMA









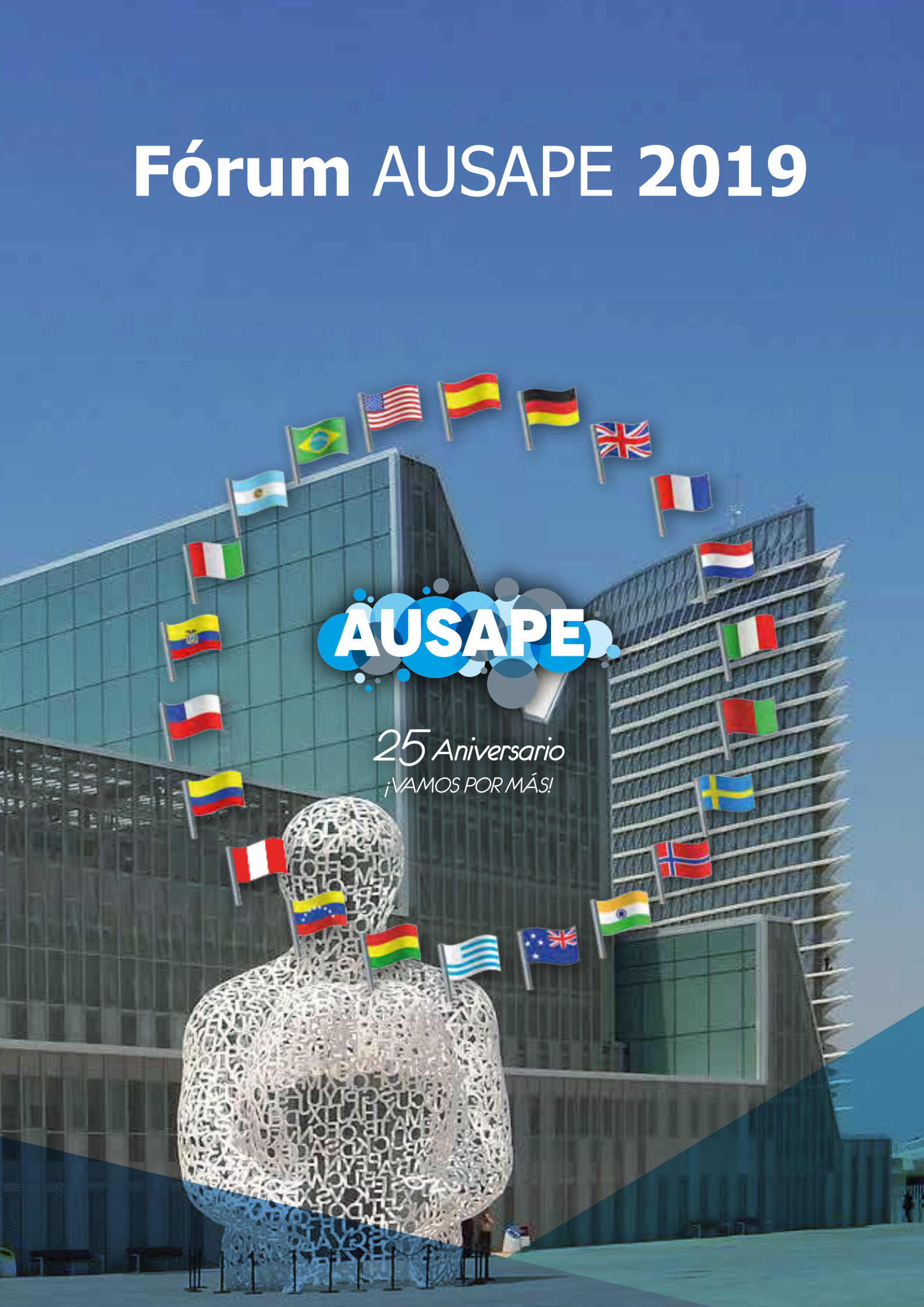
**ZARAGOZA 4 al 6 de junio**  
Palacio de Congresos

# Fórum AUSAPE 2019

The AUSAPE logo consists of the word "AUSAPE" in a bold, white, sans-serif font. The letters are set against a background of several overlapping, semi-transparent blue circles of varying sizes. The logo is positioned in the center of the image, over the building facade.

**AUSAPE**

*25 Aniversario*  
*¡VAMOS POR MÁS!*





**Manuel Ángel García**  
Data Intelligence Manager



# El poder de la palabra

No. No se preocupen. Este artículo no versará sobre religión. Un tema casi tan controvertido como la política en estos tiempos que corren.

Quién nos diría hace diez años que, en un mundo dominado por los unos y los ceros, la palabra comenzaría a tomar más y más relevancia. ¿Cuántos de nosotros no hemos hablado alguna vez con nuestro móvil, o con Alexa o con un Chatbot? Si Turing levantara la cabeza, su dilema quedaría resuelto al instante.

El porcentaje de los datos no estructurados y en lenguaje natural se acerca cada vez más al del dato estructurado. Esto ha obligado a que cada vez exista más la necesidad de algoritmos capaces de interpretar esta información: categorización de documentos, buzones de correo, análisis de sentimientos, impacto de campañas de marketing en el mercado, etc.

El procesamiento del lenguaje natural (NLP, por sus siglas en inglés) es una rama de la inteligencia artificial que ayuda a las computadoras a entender, interpretar y manipular el lenguaje humano.

Las lenguas humanas pueden expresarse por escrito, oralmente y mediante signos. Es ahí cuando tratar computacionalmente una lengua implica un proceso de modelización matemática. Dependiendo del caso de uso se utilizará un tipo de modelización:

- NLP para la traducción Automática de texto
- NLP para la recuperación y extracción de información.
- NLP para respuestas automáticas a preguntas.

- Clasificación de documentos por categorías.
- Análisis de sentimiento.

¿Por qué es tan necesaria esta tecnología? Los modelos de Machine Learning y Deep Learning permiten la automatización de tareas repetitivas que, tradicionalmente, se hacían de forma manual, además de dar solución en tiempo real a problemas que, anteriormente, suponían numerosas jornadas de múltiples recursos.

Uno de los casos más explotados es la interpretación de los textos de redes sociales. La comprensión del lenguaje emplea-

do en las mismas es extremadamente complejo para los ordenadores. Normalmente el lenguaje utilizado en este ámbito suele contener múltiples modismos, erratas, faltas de ortografía y construcciones específicas como pueden ser los hashtags o emoticonos.

Además, los seres humanos aprenden fácilmente nuevas palabras según el contexto en el que aparecen, mientras que este proceso en los ordenadores es mucho más

complejo. En las tecnologías Deep Learning este proceso puede realizarse de forma automática.

Dos factores han supuesto un gran progreso en PLN en los últimos años:

- Word Embeddings: traducción de palabras a un dominio matemático donde las palabras se representan con números que







tratan de capturar la semántica de la palabra. Este proceso se realiza automáticamente usando millones de dominios públicos. De este modo, las máquinas aprenden la representación de billones de palabras sin intervención humana alguna.

- Abstracción de más alto nivel de textos: gracias a Deep Learning, las representaciones de las palabras se combinan inteligentemente para obtener una visión semántica de documentos más complejos, como frases o documentos. Con esta información se puede obtener una comprensión del significado real de textos complejos, obteniendo así mejores resultados en comparación con sistemas de PLN previos que realizan análisis de sentimiento, traducción automática, detección de entidades, sistemas de pregunta/respuesta, etc.

Es importante reseñar en este punto un elemento importante del tratamiento de lenguaje mediante máquinas. Mientras que cuando un grupo de individuos analiza el contenido de un texto siempre existe un componente subjetivo (cada individuo, en función de su cultura, edad, lugar de procedencia lo interpretará de un modo) una máquina siempre tratará todos los textos analizados con la misma lógica. Con lo que los resultados de su análisis siempre seguirán esa misma lógica.

Las aplicaciones de este tipo de técnicas pueden ser infinitas. Pensemos, por ejemplo, en la cantidad de documentos legales que se deben revisar e interpretar en un juzgado diariamente. Buzones de correos en los que se reciben miles de envíos que quedan desatendidos por falta de personal.

Si vamos un poco más allá, las técnicas de machine learning pueden ayudar a un teleoperador a derivar la conversación ofreciendo un producto u otro en función de las respuestas que vaya realizando el interlocutor. O podría ser utilizado para analizar cuál fue el tratamiento del teleoperador frente al cliente evaluando así el desempeño de su trabajo.

La clave de toda esta tecnología es que somos los propios seres humanos (muchas veces sin darnos cuenta) quienes entrenamos los propios algoritmos a partir de nuestras conversaciones con máquinas o respuestas en chatbots.

Los humanos empleamos un lenguaje natural para comunicarnos y usamos decenas de fórmulas diferentes para efectuar la misma pregunta. Por ejemplo, antes para buscar la cartelera de cine en Madrid el fin de semana era necesario emplear las palabras: 'cine, Madrid, fin de semana'. Ahora, sin embargo, es posible decir '¿Qué película me recomiendas para este viernes?' o '¿Qué puedo ver en la gran pantalla el fin de semana?' y el asistente sabrá que estás preguntando por el cine y en la ciudad en la que vives.

Algo que nos podría parecer ciencia ficción hace unos años es real ya hoy en día. Existen soluciones de Business Intelligence a las que se puede preguntar del mismo modo que lo haría un ejecutivo sobre la evolución de las ventas el mes pasado y la solución nos mostrará un gráfico mostrando dicha evolución.

Se estima que el 80% de la información relevante para una empresa viene de algún tipo de datos no estructurados, con lo que la palabra está aquí para quedarse.





**Alejandro Gaete Castro**  
SAP Financial Consultant



# Diferencias entre SAP S/4HANA Finance y versiones anteriores de SAP

Pues que mejor forma para empezar el nuevo año 2019 que con un artículo donde se detallen las principales y más relevantes diferencias entre S/4HANA y versiones anteriores de SAP. Se enumerarán las principales o aquellas que entendemos que tienen mayor impacto, si bien es cierto, que por dimensiones del artículo no se podrán comentar todas.

## SAP S/4HANA FINANCE: CONCEPTO Y ANTECEDENTES

SAP S/4HANA Finance utiliza la base de datos HANA y, a raíz de esta nueva tecnología, puede ofrecernos toda una serie de funcionalidades (nuevas y mejorando las existentes) para los tres pilares de S/4 Finance:

- SAP Contabilidad
- SAP Cash Management
- SAP BPC

Simple Finance fue la primera parte de Business Suite que en 2014 que se reescribió para ejecutarse en la nueva y ultrarrápida base de datos SAP HANA. Le siguió como era de esperar, Simple Logistics y, posteriormente, el nuevo producto combinando las novedades que contenía Simple Finance junto con el New GL y New Asset Accounting, que se conoció como S/4HANA.

S/4HANA existe tanto en On premise como en la Nube en su opción S/4HANA Cloud (es decir, todos los clientes comparten la misma instancia de software, aunque los datos son seguros, estancos y privados) lo cual tiene sus pros y sus contras: las ventajas de tener la solución actualizada a las últimas versiones y el ahorro de costes. Frente a la falta de “auto gestión” sobre qué parches/actualizaciones se aplican y en qué momento (compartimos el sistema con otros usuarios).

Dentro de las opciones disponibles para S/4HANA, disponemos de la solución On Premise gestionada por cada cliente o la solución S/4HANA gestionada por SAP, dentro de infraestructura denominada SAP Hana Enterprise Cloud (SAP HEC). Donde esta última aporta mayor flexibilidad que la versión SAP S/4Hana Cloud, para personalizar como se estaba haciendo en las soluciones SAP ECC, junto con la flexibilización en la liberación de releases anuales opcionales, de igual forma, como con la solución SAP Fiori que se dispondría de manera opcional.

## NUEVAS TRANSACCIONES

SAP S/4 HANA Finance es más que solo un cambio en la base de datos: Gran parte de la funcionalidad de ECC todavía está disponible en S/4HANA en la GUI de SAP; algunas veces las transacciones se mejoran y se reconocen fácilmente y tanto lo antiguo como lo nuevo coexisten (por ejemplo, FAGLL03 y FAGLL03H), y algunas veces el sistema redirige a nuevas funciones automáticamente (por ejemplo, FK01-> BP).

## SAP FIORI: UNA NUEVA RELACIÓN CON EL USUARIO

Si tenemos en cuenta lo importante que en estos momentos es la interface con la cual el usuario se relaciona con el sistema, se puede entender el papel clave que desarrolla Fiori en esta evolución tan importante en nuestro mundo SAP. El objetivo está claro: estas interfases deben ser lo suficientemente claras e intuitivas para que cualquier persona de la compañía pueda obtener/manejar la información de forma rápida y eficiente, abriendo dicho canal a una variedad de dispositivos sin los cuales no se entendería el día a día de la empresa como son tablets, smartphones, portátiles...

Descrita como la nueva experiencia de usuario, Fiori reemplaza la mayoría de las transacciones SAP GUI, asemejándose a las aplicaciones de Smartphone más fáciles de usar en lugar de la estructura de menú tradicional propias y característica del SAPGUI.

## LIBROS DE CONTABILIDAD Y MONEDAS

Además de los libros normales de contabilidad paralelos que se introdujeron con el Nuevo GL, ahora hay Libros de Extensión. La diferencia es que, con un libro mayor paralelo, las contabilizaciones se realizan físicamente tanto para el libro principal como para el paralelo, con solo los ajustes realizados en el mayor paralelo. Ahora mediante la utilización de la extensión ledgers, se vinculan estos con un libro base y en ellos solo se realizan los apuntes delta. Cuando se ejecuta un informe para este, se obtiene la información del libro base y del libro mayor de extensión para mostrar así la imagen completa. Sin embargo, como limitación, los libros de extensión no se podrán utilizar en la contabilidad de activos.

Ahora hay 8 monedas adicionales libremente definibles disponibles, aunque es posible que no todas estén disponibles en

otros módulos y se requeriría un proyecto de conversión para garantizar que los datos históricos se traten de manera adecuada.

### ESTRUCTURA DE DATOS

HANA tiene el poder de realizar analítica y cálculos en tiempo real, lo que significa que para transacciones financieras, tablas de índice como BSIS, BSAS, BSID, BSAD, BSIK, BSAK, BSIM, FAGLBSIS y FAGLBSAS, así como las tablas agregadas GLT0, GLT3, FAGLFLEXT, KNC1, LFC1, KNC3, LFC3, COSS, COSP ya no son necesarios y se han eliminado. La tabla FAGLFLEXA y algunas otras tablas New GL ahora están obsoletas y también hay nuevas tablas de personalización.

Si se tienen informes desarrollados a la media utilizando estas tablas, no hay que preocuparse, ya que ahora hay vistas de compatibilidad con el mismo nombre. Estas recalculan los mismos valores que las tablas, permitiendo que cualquier programa personalizado que lea la información continúe funcionando tras esta adaptación que sustituye tablas por vistas de compatibilidad.

En cualquier caso, además del punto anterior, dispondremos de nuevas herramientas que puede ejecutar antes de la migración, que permiten verificar qué programas a medida son de solo lectura y seguirán funcionando y cuáles deben ser reescritos. En cualquier caso, también se puede dar el caso de que algunos de los programas a medida ya no sean necesarios, porque esa funcionalidad ahora está disponible como estándar o que, por el contrario, sea más eficiente reescribirlo usando las nuevas tablas y las capacidades de SAP HANA.

### UNIVERSAL JOURNAL: LA NUEVA TABLA ACDOCA

Con la llegada de S4 la fuente de datos principal de nuestros documentos financieros será el Universal Journal que contiene información adicional a la de FI: Información de Controlling, Activos Fijos, CO-PA...

Esta nueva tabla cambia la forma en que los datos de nuestras transacciones financieras se almacenan, y nos proporciona grandes ventajas a la hora de unificar (sin necesidad de procesos de conciliación durante los cierres) nuestros procesos de contabilidad interna y externa ya que se pasa a leer ambas informaciones de un mismo punto que contiene todos los campos que necesitamos.

Esto incluye todos los objetos de coste que tradicionalmente se encuentran en CO, tales como centros de coste, pedidos internos y elementos WBS, así como columnas para las características estándar de CO-PA y hasta cincuenta características adicionales. Toda esta información pasa a estar contenida en la nueva tabla ACDOCA.

FI y CO ahora se fusionan, eliminando las redundancias de datos y la necesidad de conciliaciones, y haciendo visibles también las contabilizaciones internas de CO en FI porque la información ya está almacenada en la nueva tabla.

### VENDEDORES Y CLIENTES: BP Y UTILIZACIÓN DE ROLES

Los clientes y proveedores solo pueden mantenerse utilizando la funcionalidad (heredada en cierto modo de FI-CA) de Business Partner (BP) y si se intenta usar los códigos antiguos, por ejemplo, FK01 /2/3 o XK01/2/3 o FD01/2/3 y XD01/2/3 el sistema se redirige a la transacción BP, utilizando la figura de los roles como elemento principal de esta nueva gestión de los vendedores y los clientes.

Muchas de las pantallas son bastante similares a las antiguas transacciones de datos maestros, pero hay muchos más datos disponibles y un Business Partner puede tener roles en MM, SD y FI, accesibles desde la transacción común BP. Los empleados, bancos y otros contactos también pueden configurarse como BP, asignando los correspondientes roles. Es muy importante tener en cuenta que se deberán de migrar clientes y proveedores a BP como parte de la migración si aún no se ha realizado.

### UNIVERSAL JOURNAL: LA NUEVA TABLA ACDOCA

Adicionalmente hay otras áreas que se han visto actualizadas con la llegada de S4 HANA como pueden ser (a modo de ejemplo de entre muchas que podemos encontrar):

- Gestión de Activos Fijos: Gestión de las diferentes áreas de valoración, procesos de cierre... Con S/4 HANA la nueva Contabilidad de Activos Fijos deviene obligatoria no opcional (por lo tanto, debe incluirse este cambio en todo proyecto de migración). Las áreas de valoración pasan a gestionarse como si fueran ledger completos, no como deltas, lo cual facilita sobre todo las tareas de reporting. Por otro lado, informes que antes era necesario lanzar en fondo ahora pueden lanzarse on-line debido a la potencia que HANA nos permite usar. Esto es especialmente valioso durante procesos como los cierres de mes/fin de ejercicio.
- Cash Management: Completamente revisado y adaptado a los nuevos requerimientos que la empresa actual requiere, y que han sufrido un cambio tan importante los últimos años, empezando por la introducción de SEPA (como modo de hacer homogéneas las transacciones dentro de Europa de tal forma que los pagos se realicen más rápidamente que en el pasado) y la aparición de las nuevas Fin Tech que ofrecen una nueva cartera de productos. Como resultado de esta adaptación S4 Finance nos ofrece:
  - 1 Bank Account Management
  - 2 Cash Operations
  - 3 Liquidity Management
- Material Ledger: Actual Costing continúa como opción en SAP S/4 HANA y no se contiene totalmente en el Universal Journal, sino que mantiene algunas tablas específicas de material ledger. Por el lado del Material Ledger (como el de activos, pero estructurado por sociedad, área de valoración y material) es obligatorio en SAP S/4HANA desde la versión 1511 (aunque había estado disponible antes).
- Central Finance: Como alternativa menos disruptiva en un cliente que se plantee el paso de ECC a S4 Hana, manteniendo operativa en el sistema antiguo y empezando a utilizar las ventajas que ofrece la nueva tecnología.
- BPC: El nuevo modelo de planificación como resultado de combinar la nueva tabla de planificación ACDOCP y un modelo de funcionamiento basado en cubos que usa la tecnología de SAP BPC
- Nuevas herramientas de reporting que facilitan la información sin tener que recurrir a extractores y modelos de datos BW.

Todos estos aspectos deben ser tenidos en consideración antes de abordar y de cara a planificar un proyecto de SAP HANA, pues son aspectos que pueden tener un alto impacto en un proyecto de Migración. Estamos encantados de profundizar en este y otros temas.



**José Mas**  
Gerente Consultoría SAP División Soluciones Financieras



# ¿Qué retos plantea a las compañías la nueva legislación sobre arrendamientos NIIF16?

El día 1 de enero de 2019 entró en vigor la nueva Norma Internacional de Información Financiera (NIIF 16) sobre arrendamientos. Las compañías que deben adoptar esta nueva legislación se enfrentan a grandes retos, ya que supone un cambio importante en la forma de contabilizar los arrendamientos y presentarlos en los estados financieros. En este artículo expondremos algunos aspectos que inciden en su gestión con SAP.

## ¿QUÉ ES NIIF 16?

El International Accounting Standards Board (IASB) emitió en enero de 2016 la nueva norma internacional de arrendamientos NIIF 16 en sustitución de la NIC 17. El objetivo de esta norma es ofrecer una imagen más fidedigna de las operaciones de arrendamiento operativo que, aunque implican unas obligaciones a largo plazo para la compañía, no quedaban reflejadas en sus balances hasta el momento.

Con esta norma desaparece la dualidad entre arrendamientos operativos y financieros, cuya principal diferencia radica en la propiedad del activo arrendado y el derecho de compra. Con la entrada en vigor de la NIIF 16 todos los arrendamientos serán registrados y gestionados con una operativa similar a la que se venía realizando para los arrendamientos financieros. Se pasa de contabilizar los arrendamientos como un gasto, a registrarlos como un activo y un pasivo.

La NIIF 16 considera que las sociedades deben reflejar en su balance las obligaciones que contraen al firmar un contrato de arrendamiento. Por ello, se deben de actualizar todos los pagos futuros de los arrendamientos al momento presente para obtener el valor actual neto (VAN) de la deuda. Como contraparte a este pasivo, las sociedades registran un activo por el derecho de uso que tienen sobre el bien arrendado.

Por el momento no todas las sociedades españolas deben aplicar esta normativa. Solo están obligadas las sociedades que tengan que presentar estados contables consolidados y que coticen en algún mercado de valores. Por otra parte, también pueden aplicar la norma de forma voluntaria aquellas grandes empresas no cotizadas que lo consideren oportuno.

## ¿CÓMO GESTIONAMOS NIIF 16 EN SAP?

Existen diferentes soluciones para sistemas SAP usando funcionalidad de los productos Real Estate o Nakisa.

En Seidor hemos desarrollado una solución alternativa que se relaciona con el módulo de activos y que nos permite tratar el nuevo escenario que plantea la norma NIIF 16. La aplicación es un repositorio en el que se registran los datos maestros de los contratos de arrendamiento, se calcula el valor actual neto (VAN) y se genera el cuadro de amortización. Adicionalmente, a partir de este cuadro, se generan individual o masivamente los asientos correspondientes: ajuste del gasto de arrendamiento y reclasificación de la deuda de largo a corto plazo.

## ASPECTOS A CONSIDERAR

- **Existencia de una dualidad entre la contabilidad nacional y la internacional:** Las compañías deben seguir los principios contables nacionales para la presentación de sus cuentas a las autoridades del país. Por otro lado, se debe de tener en cuenta la normativa internacional, ya que los estados consolidados que deben presentarse de forma periódica tienen que seguir los principios de la normativa internacional.

Los países tienen la libertad para adaptar la normativa internacional a sus legislaciones nacionales. Aunque es un proceso que muchos países llevarán a cabo, no existe una armonización sobre el momento de la convergencia.

Para los países en los que existe esta dualidad entre normas internacionales y normas nacionales se plantean dos posibles soluciones para recoger los dos procesos contables: una solución con cuentas creadas al efecto y otra solución con grupo de Ledgers.

En la solución con cuentas la normativa internacional se recoge en el mismo libro mayor (Leader Ledger) en el que se está registrando la contabilidad nacional y para distinguirlas de las nacionales se identifican con una letra o un número. Esta identificación nos permite marginar en los balances y reportes, de tal forma que podrán obtenerse informes para el país o para el consolidado NIIF 16.

En la solución con grupo de Ledgers, los asientos registrados en el libro mayor principal (Leader Ledger) también se registran a su vez en un libro mayor secundario (Non Leading Ledger). El libro mayor principal es utilizado para la presentación de las cuentas locales, mientras que el libro secundario es utilizado para presentar los estados consolidados según la normativa internacional.

Ambas alternativas nos permiten obtener una correcta gestión de la nueva norma internacional, sin embargo, no todas las compañías pueden elegir entre ellas. Mientras que todos los sistemas SAP soportan la solución para cuentas, solo

aquellas sociedades que tengan un Ledger secundario activado podrán utilizar la solución para Ledgers.

- **Modificaciones en los contratos:** Hay tres variables que pueden sufrir modificaciones a lo largo de la vida del contrato: el importe de la cuota, el tipo de interés de actualización y la duración de contrato. Cualquier cambio en alguna de las variables anteriores implica un recalcule del valor actual neto y del cuadro de amortización que la solución proporciona en forma de nuevos valores a partir de la fecha de modificación, creando una nueva versión del contrato.

Si estamos gestionando los activos a través del módulo estándar será necesario, no solo la configuración de una determinación de cuentas adecuada, si no también claves de amortización que reflejen adecuadamente la depreciación cuando se producen reducciones o aumento del valor actual neto.

- **Localización por país:** La pluralidad de países que componen los estados consolidados de un grupo empresarial internacional conlleva una serie de problemáticas adicionales. Las diferencias en las contabilizaciones locales requieren una aplicación polivalente donde se puedan gestionar el número de posiciones de un asiento, las cuentas contables utilizadas, las clases de documentos, el Ledger a utilizar, así como las imputaciones analíticas.

- **Reporting y consultas:** Es el aspecto más relevante ya que dispone de un buen sistema de consultas que nos permita analizar los nuevos datos registrados y contabilizados con la norma NIIF 16. Los informes nos deben permitir comparar las dos contabilidades del sistema (nacional e internacional) y presentar los estados contables consolidados de la compañía.





**Julio de Miguel**  
Director de Negocio de i3s

**i3s**

# Soluciones para empresas que trabajan por proyecto

La necesidad de personalizar nuestro producto para cada uno de nuestros clientes dificulta los procesos de producción y nos obliga a organizar mejor los sistemas. Para ofrecer a cada cliente su solución llave en mano, hemos de aunar productos con servicios complementarios. Nuestro departamento de Ingeniería desarrolla soluciones específicas para cada venta que complican el delivery y hacen que nuestro producto tenga una entrada mejor en el cliente.

Tanto si somos una empresa integradora como si somos nosotros los productores e integradores responsables del producto final, necesitamos tener control exhaustivo de todo el proceso, que tendrá un fuerte componente de producción por proyecto ya que cada solución final será única en una parte importante para cada cliente; involucrará en cada fase de producción a distintos departamentos y proveedores; y, en resumen, complicará la forma de gestión y control de costes del proceso.

## COLABORACIÓN ENTRE DISEÑO Y PRODUCCIÓN

La necesidad de ofrecer productos personalizados o instalaciones llave en mano conlleva que nuestro departamento de ingeniería tenga que trabajar mano a mano con el departamento de producción. Es necesario reducir, en la medida de lo posible, los plazos de entrega a la vez que se flexibiliza la con-

figuración del producto, lo que redundará en la consecución de mayores pedidos. Para ello, es necesario dotar a los departamentos de herramientas colaborativas y que cada responsable disponga de la información en tiempo y forma. Cobran especial relevancia aquellos productos que integran la información obtenida de nuestros sistemas de diseño, con la información que luego manejarán los departamentos de compras, comercial y producción. En este sentido, que nuestro PLM funcione de manera integrada y a la vez con los sistemas de diseño y con nuestro ERP.

## COLABORACIÓN CON PROVEEDORES

La información que intercambiamos con nuestros proveedores es vital para el cumplimiento de los plazos de ejecución de los pedidos. Por ello, se necesita disponer de herramientas que permitan a

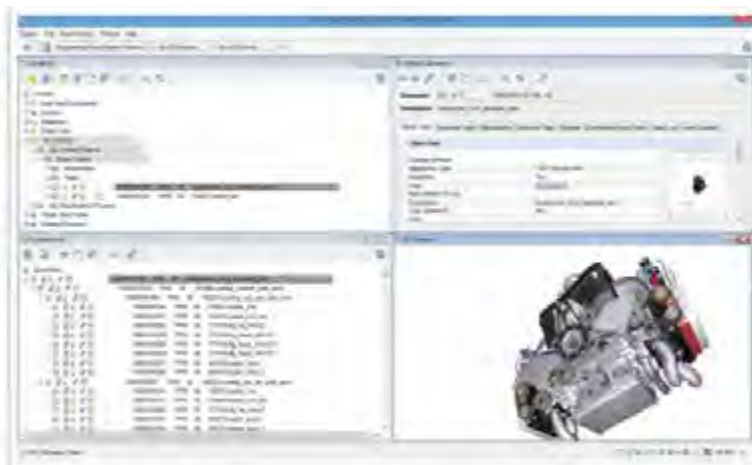
nuestro proveedor obtener información en tiempo real de las distintas fases de diseño de nuestros componentes. Intercambio de planos, de especificaciones, de cuadernos de carga, de planificaciones de entrega, de facturación... todo ello en el momento que se detecta el cambio y con control absoluto de

### Desktop

Acceso central a objetos, documentos y relaciones

### Assemblies

Navegador estructura del conjunto



### Object Browser

Información sobre los objetos seleccionados en Desktop. Incluye thumbnails

### 3D Viewer

Visualizador 3D

las versiones de documentación que dispone nuestro proveedor debiendo el sistema gestionar la documentación integrada con cada componente y documento relevante.

### GESTIÓN DE FACTURACIÓN

Cuando pasamos de hacer entregas de material a hacer certificaciones de proyecto, nuestro proceso de facturación varía sensiblemente, facturando por los hitos de implementación que hemos acordado. Aquí el intercambio de información entre el departamento de facturación y el responsable de proyecto es crucial para no retrasar la facturación innecesariamente.

### PROCESO DE CIERRE

En el proceso de cierre calculamos obra en curso, que debe tener en cuenta el estatus actual de cada pedido y su repercusión en el resultado mensual. Tener la posibilidad de establecer un método adecuado a nuestras necesidades para el cálculo del ingreso en cada mes es básico a la hora de poder calcular nuestra cuenta de pérdidas y ganancias, por proyecto, por responsable y para toda la compañía, cuando nuestros hitos de facturación no coinciden con las entregas que vamos realizando.

### GESTIÓN DE PLAZOS Y FASES DE PROYECTO

Cada fase de proyecto dispone de una serie de actividades que deben de ser cumplimentadas en tiempo y forma. Estas actividades pueden ser de distinta índole, desde la recepción de un material, la emisión de una factura, la emisión de un pedido de compra, operaciones de producción, calidad, subcontratación de operaciones, flujo de tesorería...

El retraso en una tarea debe desembocar en una replanificación completa de todas las actividades del proyecto, retrasando todas aquellas tareas dependientes a la que estamos replanificando y ofreciéndonos el sistema la visión completa del proyecto a partir de la información disponible en cada momento.

### ANÁLISIS DE COSTES

El poder ir avanzando el cálculo de coste de producto en fase de diseño, nos permite poder tener información para poder incidir desde fases tempranas de la concepción del proyecto en el coste final del mismo.

### SOLUCIÓN INTEGRADA S/4HANA

No voy a comentar en este punto las capacidades financieras, o de gestión de pedidos que tiene S/4HANA ya que considero

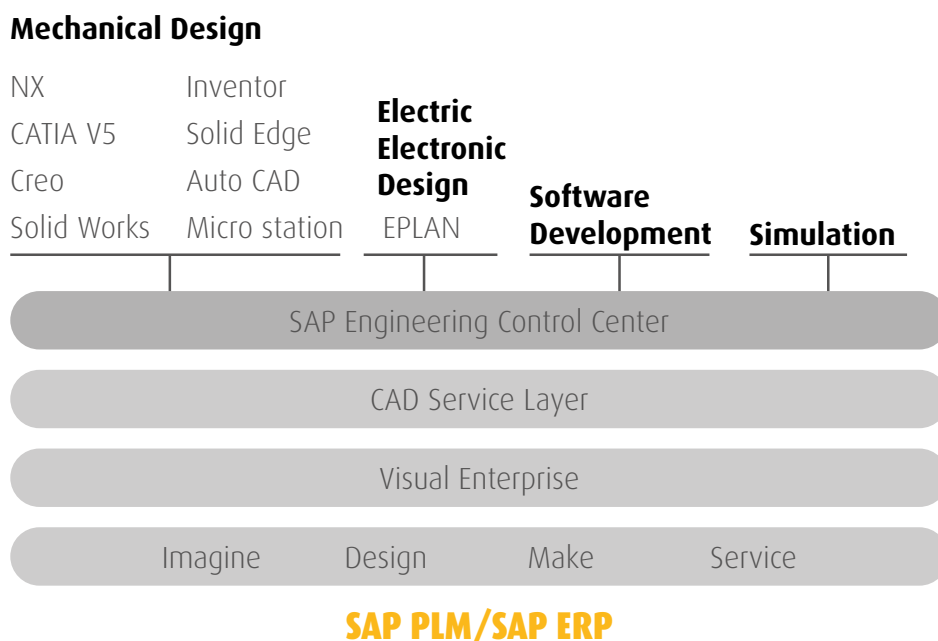
que son de sobra conocidas, aunque sí tengo que hacer hincapié en las herramientas derivadas de la gestión completa de la vida del producto (PLM) y su integración con las anteriores.

En una implantación exitosa de este tipo de productos ERP deberemos cumplir con las siguientes premisas.

- Deberemos implantar un sistema de compartición de información entre S/4HANA y nuestras herramientas de diseño. Nativamente el centro de control de Ingeniería (ECTR) y sus conectores a las principales herramientas CAD del mercado (katia, solidedge, solidworks, autocad) permite obtener en tiempo real el último estado de diseño de cada uno de los componentes de nuestro proyecto y poder emplear todas las herramientas de análisis de coste de producto de SAP desde las primeras fases de diseño, en donde todavía podemos intervenir en el 85% del coste de la pieza. Retrasar este análisis a fases más tardías supone solo poder reducir los costes

de producción lo cual nos dejaría un margen de maniobra mucho menor.

- Nuestro sistema de gestión de proyectos deberá estar perfectamente integrado con cada uno de los componentes a producir, sus costes, pedidos, y ofrecer información integrada y en tiempo real de cada una de las fases de cada uno de los proyectos, ofreciendo nuestro nivel de ocupación



por cada uno de los recursos de la empresa, e imputando todos y cada uno de los costes a la tarea correspondiente, de forma que podamos obtener información homogénea, por las distintas dimensiones que queramos analizar, a nivel de proyecto, a nivel de jefe de proyecto, de unidad, de división o de compañía.

- Los procesos de cierre son ágiles ya que, al estar toda la información ya en el sistema, no se producen desfases que retrasen nuestro proceso. El cálculo de la obra en curso se puede automatizar en función de distintos algoritmos y teniendo siempre en cuenta el criterio de la compañía al poder acometer dicho cálculo por diversos criterios.

El conocimiento del implantador resulta siempre fundamental para acometer este tipo de implantaciones. El partner que diseña la solución nos puede ofrecer informaciones valiosas de otras implantaciones, que pueden aplicarse a nuestro caso concreto. En este punto i3s cuenta con numerosas referencias exitosas de este tipo de implantaciones que le otorgan una especial capacidad para afrontar este tipo de proyectos con éxito.



**Ricardo Casanovas**  
Co-fundador y CTO de Linke



# La migración de los sistemas de gestión, en la agenda de los CIO en 2019

Que cloud computing es un modelo informático cada vez más consolidado es una realidad que nadie pone en duda ya que, por sus ventajas, la nube está en la estrategia de tecnología de toda organización que está abordando su transformación digital. Por eso, nuestro equipo ha identificado las tendencias que tendrán un mayor impacto en los proyectos cloud en los próximos doce meses y, entre ellas, destaca que los sistemas de gestión ganan velocidad en su viaje a la nube.



Son muchas las organizaciones que en los últimos años han dado el paso hacia estrategias cloud, basadas en el concepto de consumo de tecnología como un servicio para aprovecharse de ventajas como la flexibilidad y simplificación de las TI, los ahorros de costes o la conversión de gastos fijos en variables que, en combinación, les permiten aumentar la agilidad que hoy necesitan para responder a los retos de la era digital.

La informática en la nube es ya un estándar en las iniciativas de las compañías pero, como modelo de informática, sigue avanzando, y esos cambios tienen que ser tenidos en consideración a la hora de planificar los proyectos tecnológicos que se lleven a cabo en este ámbito.

En virtud de esa evolución que se está produciendo en el entorno cloud, nuestro equipo ha identificado cuáles serán las tendencias que tendrán un mayor impacto en las organizaciones a lo largo de 2019.

Y, por las ventajas que pueden aportar, las arquitecturas sin servidor, inteligencia artificial y machine learning, el modelo de cloud híbrida y la migración de los sistemas core deben estar en el punto de mira de los CIO.

## SERVERLESS COMPUTING

Las arquitecturas sin servidor se consolidarán como estándar de facto para desarrollar aplicaciones nativas cloud. Han ido ganando adeptos desde la incorporación a su oferta por parte de los principales proveedores de cloud pública: Amazon Web Services ya introdujo AWS Lambda en 2015, y le siguieron Azure Functions de Microsoft y Cloud Functions de Google.

Serverless Computing tiene futuro y seguirá avanzando porque permite a los equipos de tecnología olvidarse del aprovisionamiento de servidores, de su gestión y mantenimiento, que queda en manos del proveedor de servicios.

## INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y MACHINE LEARNING

Desde hace un par de años, los grandes proveedores de cloud han apostado por servicios de Machine Learning (ML) e Inteligencia Artificial (IA). La tecnología hoy está preparada, y durante 2019 se abordarán proyectos que les permitan automatizar procesos y ser más inteligentes. El creciente número de servicios en la nube especializados como, por ejemplo, Amazon Forecast o Amazon Personalize, y la disponibilidad de una amplia variedad de hardware optimizado para estas cargas de trabajo, ofrecen las bases para que las empresas y usuarios puedan abordar proyectos basados en AI y ML de forma rápida y eficiente en costes con el conocimiento en la materia de los grandes líderes del mercado.





### CLOUD HÍBRIDA

El anuncio del pasado noviembre de Amazon Web Services del nuevo servicio AWS Outposts es una clara muestra de la apuesta que todos los grandes proveedores en este ámbito están realizando por el modelo híbrido, muy orientado a empresas y negocios que disponen de cargas de trabajo que no pueden ser migradas a la nube, pero que quieren aprovechar las ventajas de la misma incluso en sus instalaciones.

En este ámbito, a lo largo de este año, las empresas prestarán especial atención a la forma de gestionar estos entornos así como los multicloud, para poder sacar un valor real de sus apuestas por la nube.

"Cloud es ya un estándar en las iniciativas de las compañías y, como modelo de informática, sigue evolucionando"

### ENTORNOS DE GESTIÓN

La evolución de la tecnología en todos los aspectos, incluido la seguridad, ha favorecido que las aplicaciones core, más críticas para cualquier organización, inicien su viaje a la nube. En 2018 hemos visto grandes migraciones de sistemas de gestión a la nube y, con toda probabilidad, en los próximos meses más empresas trasladarán sus sistemas transaccionales y la gestión de los mismos a plataformas cloud, con el objetivo de optimizar sus procesos de transformación digital y, de esta forma, poder sacar partido de otras tendencias, como la inteligencia artificial, en el ámbito de los ERP.

Si bien muchas organizaciones dieron sus primeros pasos en cloud poniendo en marcha pequeñas iniciativas por su escalabilidad o accesibilidad, hoy los proyectos basados en nube son cada vez de mayor envergadura, en los que la reducción de los costes de infraestructura, gestión y mantenimiento de los sistemas en cloud

se pueden ver reducidos considerablemente. Sin ir más lejos, en las páginas de esta revista se publicaron los resultados logrados por nuestros clientes Barceló Hoteles y Ávoris mediante las migraciones que realizaron a la nube de AWS.

La cloud de AWS ofrece una infraestructura global, centenares de servicios y funcionalidades que van más allá de una infraestructura virtualizada en modalidad de pago por uso (IaaS). Con una configuración óptima y servicios de AWS

en SAP se puede conseguir un impacto directo en los costes de infraestructura y reducir los costes de operación y gestión de los sistemas mediante la automatización.

En definitiva, cloud computing, que ya no está en sus inicios y ha entrado en una etapa de madurez, se ha convertido en clave para la evolución a modelos digitales de muchas compañías y ya no solo para sostener aplicaciones secundarias, sino también sistemas core, con los que plataformas como AWS ha servido de base para proyectos de éxito.

## LINKE, DE UN VISTAZO

Fundada en 2010 por un grupo de profesionales técnicos muy especializados en el mercado SAP, Linke es una compañía consolidada como proveedora de servicios de consultoría SAP en la nube, y es el único integrador de sistemas no global que es Premier Consulting Partner de Amazon Web Services con competencia de SAP a nivel mundial. Sus expertos reúnen 105 certificaciones de SAP y AWS.

Con su experiencia en la migración de servicios a la nube, ayuda a sus clientes fundamentalmente en España,

Europa y Oriente Medio a alcanzar las ventajas de cloud computing de una manera real, efectiva y sencilla. En 2018, llevó a cabo más de 50 migraciones de sistemas SAP a AWS y gestiona, a día de hoy, 140 instancias productivas de SAP en esta plataforma cloud.

Fruto de su inversión en investigación e innovación, Linke dispone también de tecnología propia que permite sacar más partido a las estrategias de cloud de las organizaciones y aporta un valor diferencial a su oferta.



**Mayte Vigil**  
Senior Manager SAP Cloud Platform



an NTT DATA Company

## ¿Estamos locos o cloud?

Recientemente, Dilipkumar Khandelwal, presidente de SAP HANA Enterprise Cloud, afirmó que “el mundo se está transformando en una red inteligente, habilitada digitalmente de personas, cosas y servicios, donde las líneas entre lo real y lo digital son realmente borrosas. Mientras tanto, los departamentos de TI de las empresas están luchando por modernizar su ERP heredado y armonizar dos mundos muy diferentes.”

Ciertamente, la transformación digital y la tecnología que la posibilita ya no es una opción para las empresas, sino una necesidad cada vez más evidente. Pero no todas las empresas se encuentran en el mismo punto de partida, ni sus posibilidades en el corto plazo son exactamente iguales.

En la implementación de las IoT y la conectividad inteligente esto se visualiza perfectamente: imaginemos una fábrica en la que las máquinas están desconectadas. Antes de pensar en un nuevo modelo de negocio basado en máquinas inteligentes interconectadas, deberíamos hacer que éstas fuesen conectables; luego, conectarlas y, una vez conectadas, que lo hagan inteligentemente para después poder integrarlas en un sistema común, quizá en la nube, e implementar el nuevo modelo.

En el mundo cloud, la cuestión ya no es si migrar o no a la nube, sino cómo hacerlo y a qué proveedor elegir para ello. Las empresas saben que quieren estar en la cresta de la ola en cuanto a innovación tecnológica, pero les hace falta una hoja de ruta personalizada a su caso particular.



La evolución de las distintas soluciones en la nube de los últimos años ha conseguido desmitificar toda una serie de problemáticas que las empresas habían asociado a la digitalización: la seguridad, la privacidad o la flexibilidad e inmediatez a la hora de implementar las modificaciones asociadas al cambio en la dinámica del negocio.

Por otro lado, también se ha conseguido reducir las barreras en áreas de negocio específicas, creando nuevos productos y servicios que amplían los límites para innovar.

Pero aparecen otros factores a tener en cuenta, que inciden directamente en los presupuestos de los departamentos de IT, y ponen en riesgo la credibilidad de las decisiones de los CIOs. Porque la transformación digital no es simplemente un cambio tecnológico sino de mentalidad, lo que implica que el cliente debe confiar en la solución propuesta ya que ha de vencer su aversión al cambio y tener claras las ventajas tanto operativas como económicas

para ser capaz de demandar el cambio y no percibirlo como una amenaza o imposición.

Así, la verdadera opción de las empresas es planificar una transformación adaptada a las necesidades y velocidad de cada una de ellas, optimizando recursos, costes, procesos y, sobre todo, generando confianza en las posibilidades que se abren para ser mucho más eficientes e innovadores.

Así que, ¿cómo encontrar la solución adecuada a la idiosincrasia de cada una de las empresas? Distintas expectativas de

clientes requieren adaptar los procesos de manera específica para poder mejorar la eficiencia sin modificar el valor añadido de cada una de ellas. Sectores como el farmacéutico, el logístico o el industrial buscan seguir ofreciendo valor a sus clientes de manera óptima, sin perder sus características individuales. Si a esto le añadimos que debemos migrar nuestros sistemas a HANA en un plazo de cinco a siete años, la decisión se hace todavía más compleja.

Por fortuna, en el mundo SAP nos encontramos que el propio proveedor de producto está impulsando su transformación, haciendo cada vez más fácil la adopción del cloud con soluciones en formato SaaS (Software as a Service), donde se consume un servicio, no un producto.

Pero, como decíamos al principio, el punto de partida no es el mismo para todas las empresas, ni tampoco sus posibilidades inmediatas. Por ejemplo, ¿qué hacemos con los sistemas tradicionales que se quieren o deben conservar? En estos casos existe un mundo de posibilidades intermedias bien en formato IaaS (Infraestructure as a Service) o PaaS (Platform as a Service), que pueden hacer de puente hasta que sea posible implementar una solución definitiva en la nube.

¿Cuál debe ser el papel de un partner en este proceso? Desde nuestro punto de vista, no sólo se trata de asesorar sino también de acompañar al cliente en su proceso de transformación, ayudándole a entender estas diferencias y opciones, y a personalizarlo para su negocio, de manera que una vez realizado el business case, pueda disponer de un roadmap para que la adopción al cloud sea lo más transparente y organizada posible, y la empresa se adapte a este cambio de manera sencilla.

Las principales características y objetivos de este tipo de servicio deben ser:

- Ayudar a decidir la mejor estrategia: gracias a que SAP está impulsando el cambio a HANA, es el mejor momento para cambiar la forma de pensar en el IT y migrar al cloud.
- Business case de costes: definición de coste de inversión y

tiempo de retorno.

- Acompañar en la decisión: una vez se decida el camino a seguir para adoptar el cloud, debemos acompañar a nuestros clientes hasta el final de la transformación.
- Involucrar a los proveedores necesarios: es necesario tener acuerdos con los mejores proveedores de cloud, privado y público, para ponerlos al servicio de nuestros clientes.
- Ayudar a asimilar la nueva forma de trabajar: con sesiones de formación y demos que hagan más fácil la asunción del cloud.
- Mejora continua mediante contratos a largo plazo: ya que estamos hablando de una tecnología innovadora, que cambia constantemente, hemos de ayudar a que los clientes estén siempre informados y actualizados, utilizando las mejores prácticas del mercado.

Por fortuna, en el mundo SAP nos encontramos que el propio proveedor de producto está impulsando su transformación, haciendo cada vez más fácil la adopción del cloud con soluciones en formato SaaS (Software as a Service), donde se consume un servicio, no un producto.

Everis ha creado el servicio SAP Cloud Advisory Service donde, a través de un enfoque bottom-up, utilizamos nuestras propias herramientas de gestión de activos para la adopción al cloud, estudiando unos atributos determinados para obtener una puntuación en cada una de las aplicaciones que relaciona el grado de dificultad de la migración frente a los potenciales beneficios. Por cada producto SAP existente (presente o futuro) se estudian y catalogan los siguientes parámetros:

- Situación actual (hardware actual, versiones base, complejidad).
- Opciones de migración para cada sistema.
- Roadmap con los pasos a seguir para cada uno.
- Inversión y proceso de retorno de la misma.



**Patricia Cubells**  
Senior Manager Hospitality en Minsait

minsait

An Indra company

# El sector de hostelería y restauración experimenta una revolución tecnológica

Los empresarios y profesionales de este sector tan relevante para la economía están cada vez más comprometidos en ofrecer soluciones de calidad para sus clientes, sin perder de vista que se trata de un mercado global y competitivo. Mediante las nuevas tecnologías ahora disponen de información fiable y centralizada en tiempo real, se conectan eficazmente con agencias y turoperadores y emplean dispositivos móviles para mejorar sus servicios

En los últimos tiempos el sector ha sabido mantener sus señas de identidad, mediante la combinación de tradición y modernidad y se ha situado a la vanguardia de un mercado global sumamente competitivo. Mucho ha tenido que ver la aplicación de las mejores prácticas y el uso de la tecnología para lograr la excelencia en la operación en las cadenas hoteleras y de restauración. Algunos de los retos más importantes que han tenido que afrontar son:

- Optimizar la gestión integral de los procesos en propiedad, crear operaciones eficientes de venta, eventos y convenciones.
- Digitalizar las operaciones asociadas a los negocios de restauración, ocio y housekeeping.
- Incrementar los ingresos con una distribución dinámica de precios y potenciar la oferta con una central propia de reservas omnicanal, multinegocio y adaptada a la política comercial y a la disponibilidad de la cadena.
- Implementar productos para la optimización de las relaciones con proveedores y socios y acelerar el proceso financiero dando visibilidad de resultados.
- Conectar con los nuevos ecosistemas multiempresariales en el sector hotelero a través de soluciones para la optimización de procesos B2B.
- Optimizar los medios de pago para que el cliente pague como, cuando y donde quiera
- Impulsar el alta y autenticación móvil con una nueva experiencia sencilla, segura, contextual, en tiempo real y desatendida.

## SAP ENTRA EN ESCENA

El líder en soluciones de gestión empresarial no podía quedarse al margen de estos cambios e inicia en 2011 una renovación tecnológica con la plataforma HANA. A partir de aquí, desarrolla un nuevo portfolio de productos, empezando por el ERP tradicional que pasa a denominarse SAP S/4HANA, el nuevo corazón digital que se complementa con soluciones para la gestión de recursos humanos, cadena de suministro, compras, CRM, analítica y una nueva plataforma digital en la nube.

Sobre esta base hacía falta adaptar las mejores prácticas del sector e implementarlas en la nueva plataforma para ponerlas a disposición de los clientes del sector hotelero. De hecho, ya existe una solución especializada para cadenas hoteleras que opera sobre la versión ECC de SAP y que con el nombre de TMS es comercializada desde hace más de quince años por Minsait, la compañía tecnológica de Indra y cuenta con una gran base instalada de cadenas hoteleras.

## SUITE ONESAIT HOSPITALITY DE MINSAIT

En este contexto Minsait ha presentado recientemente su nueva oferta de soluciones para empresas hoteleras, de restauración y turísticas, una apuesta única en el mercado que, desarrollada en SAP S/4HANA, permite la aplicación de esta tecnología emergente a los nuevos procesos de negocio y soluciona parte de los retos que el sector afronta, tales como la centralización del cliente, el acceso e interconexión de dispositivos y la trans-

formación digital de los establecimientos, que se han convertido en elementos clave para crecer e incrementar la competitividad. La empresa tecnológica ha evolucionado su suite Onesait Hospitality, capaz de ofrecer una gestión centralizada de todas las operaciones que forman parte del negocio turístico, y ha incorporado nuevos productos y soluciones que enriquecen y potencian la capacidad de gestión, así como mejoran el servicio a los clientes y redundan en una mayor rentabilidad.

Entre las principales novedades, Minsait ha lanzado nuevas versiones de sus sistemas de reservas (Hospitality Booking) y gestión de la propiedad (Hospitality Properties), disponibles ya en SAP S/4HANA. El primero permite mayor simplificación y corrección de errores, búsquedas más exhaustivas, comisiones flexibles, mayor personalización, y una conexión mucho más eficiente con los Sistemas de Distribución Global (los conocidos GDS, entre los que se encuentran las agencias de viajes en Internet- OTA-, los distribuidores online, los turoperadores más importantes o cualquier centro de llamadas que esté conectado al hotel). Por su parte, los sistemas Hospitality Properties de Minsait han incorporado las últimas tecnologías para facilitar el auto registro digital así como dotar de una gestión móvil a los servicios de Housekeeping estructurando de una forma más eficiente las labores de limpieza en las habitaciones, y cualquier otra cuestión que forme parte de las estancias y que permita dar un servicio de valor al cliente de la forma más sencilla y accesible.

Minsait ha evolucionado también su sistema de Punto de Venta (POS), con el que los negocios pueden facturar sus ventas, llevar el control de su flujo de caja, inventarios, proveedores,

compras, cuentas por cobrar y pagar, gastos y costos fijos, o utilidades y pérdidas, entre otras funciones. Además, el nuevo sistema POS de la compañía también se puede implementar en otros entornos, como restaurantes, cadenas de comida y tiendas, dando lugar a una gestión centralizada y eficiente, lo que contribuye a mejorar la experiencia de los clientes y optimizar las operaciones en el negocio.

Asimismo, y dentro de su apuesta por la innovación, Minsait presenta el producto Hospitality Operations, para ofrecer a la cadena hotelera el control presupuestario, la simulación y gestión del negocio con herramientas avanzadas y accesibles desde cualquier momento en tiempo real, permitiendo a los responsables del alojamiento conocer el estado de los principales indicadores del hotel en todo momento, a la par que destaca la facilidad con que estas nuevas soluciones pueden integrarse con los sistemas originales.

### **SOBRE EL PAPEL DE MINSAIT EN EL SECTOR HOSTELERO Y EL ECOSISTEMA SAP**

Indra, a través de Minsait, es una de las compañías líderes en el ámbito global para la transformación tecnológica de la industria hotelera y turística. Sus sistemas han sido implementados en más de 4.000 hoteles y su suite Onesait Hospitality ha logrado gestionar más de 20 millones de reservas de 33 países, en un constante esfuerzo por que sus soluciones lleguen a todo el ámbito global. Por otra parte, con más de 2.600 consultores SAP y proyectos en 40 países, aparece además en el número 1 de la matriz de partners de servicios en soluciones horizontales de SAP en España y cuenta con una importante presencia en Latinoamérica.





## Coordinadores y delegados preparan su hoja de ruta para 2019 y revisan el camino recorrido en 2018

Los Grupos de Trabajo y Delegaciones cerraron 2018 con 81 sesiones en las que reunieron a más de 2.900 profesionales del ecosistema SAP. Para este especial, hemos conversado con sus responsables para que nos cuenten cómo plantean los objetivos para este año 2019 en el que AUSAPE celebra su 25 aniversario.

### LOS OBJETIVOS DE LA JUNTA DIRECTIVA

En 2019 tendremos nuevas caras en algunos grupos de trabajo ya consolidados, y se asentaran las delegaciones de más reciente creación. En todos los casos, tenemos que ofrecer a nuestros asociados la oferta de sesiones presenciales y webinars que sean de su interés. Para ello vamos de la mano de nuestros partners y SAP, conociendo sus necesidades.

“Esta labor altruista que realizan los coordinadores y delegados de AUSAPE, es uno de los pilares principales de nuestra asociación”, comenta Sara Antuñano vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones en la Junta Directiva. .

### CAMBIOS EN LAS COORDINACIONES

Empezamos el año 2019 con nuevas caras liderando nuestros grupos de trabajo.

José Domingo Mouriz, Responsable Sistemas de Información de la Diputación de Barcelona ha estado desde finales de 2018 liderando el grupo de Recursos Humanos Barcelona haciendo equipo con Miguel Ángel Gámez quien es el coordinador de Madrid.

Por su parte, Carles Viaplana sustituirá a Joan Carlos Puig al frente del grupo de Movilidad y Fiori en Madrid.

### ADVANCED ANALYTICS

El grupo de Advanced Analytics realizó 5 sesiones durante el 2018, 3

en Barcelona, una en Madrid y otra en el Fórum AUSAPE en Málaga.

La temática central ha girado en torno a SAP Analytics Cloud, cómo implementar la solución, cuál ha sido y es su recorrido, en qué ámbitos podemos usar dicha solución, etc. Se hizo una sesión especial en la que solo intervinieron clientes para debatir abiertamente las problemáticas con las que se han enfrentado o deben afrontar en el uso de ambas soluciones.

El resto de las sesiones contaron con el soporte de SAP para estar lo mejor informados de las soluciones Analytics. Los asociados de AUSAPE siempre han valorado estas sesiones como un canal para estar bien informados del roadmap de SAP en el área de Analytics.

### FINANCIERO

Durante el 2018 este grupo se ha centrado en los cambios normativos, por la adhesión de las Forales, y Canarias, con el IGIC, al SII.

Sara Antuñano, coordinadora del grupo nos comenta: “El 2019 seguro que también conlleva cambios normativos, como el que parece que se aprobará respecto a los impuestos especiales, pero intentaremos dar cobertura a funcionalidades financieras y su migración a S/4 HANA”.

### INDUSTRIA 4.0

A lo largo de 2018 se realizaron un total de 4 sesiones de trabajo de índole muy variado, siendo la más icónica la sesión en la fábrica principal de DAMM en el Prat en Barcelona, que se completó con una visita guiada de la fábrica, haciendo hincapié en los elementos Industria 4.0 existentes.

Daniel Weisbrod coordinador del grupo espera fomentar el grupo en 2019 con el objetivo de conseguir un grupo más estable y con más asistencias.



### LICENCIAMIENTO

Este grupo recientemente creado en 2018 continuará impulsando los objetivos trazados durante su creación y buscará tener una mayor proyección internacional.

### SECTOR PÚBLICO

En el año 2018 se realizaron tres sesiones de este grupo donde se abordaron muy diversos temas. Teniendo aun presente la migración a SAP HANA, otros temas importantes tratados en el año fueron la Gestión de la Recepción de Subvenciones en SAP, La Gestión Tributaria en el Ayuntamiento de Bilbao, así como la Rendición de cuentas y edición en SAP DM.

Las reuniones del grupo en el 2019 van a seguir estando enfocadas en presentar las experiencias y proyectos de los asociados de Sector Público en su uso de SAP. Javier Mediavilla, el coordinador del grupo indica: "Me gustaría aprovechar para hacer un llamamiento a los asociados que estén interesados en contar su experiencia para que se pongan en contacto conmigo. Otros años hemos hecho reuniones sobre la migración a S/4 HANA pero este año tengo especial interés en presentar algún caso de uso de S/4 HANA en Sector Público, para que podamos conocer de primera mano las ventajas y los inconvenientes que nos vamos a encontrar y poder así valorar con datos reales si es conveniente plantearse una migración a corto plazo o si conviene esperar algún tiempo".

### SOPORTE Y MANTENIMIENTO

Sergio Sánchez, coordinador del grupo nos comenta sus objetivos para 2019.

"Desde el grupo de trabajo de Soporte y Mantenimiento, seguiremos dando a conocer los servicios y posibilidades que nos ofrece SAP, incluidos dentro del contrato de SAP Enterprise Support. En particular, seguiremos exponiendo las funcionalidades más destacadas que nos ofrece SAP Solution Manager 7.2, como pueden ser: Change Request Management (ChaRM) , IT Service Management (ITSM), Data Volume Management (DVM) o Custom Code Management (Gestión del código).

Por otro lado, expondremos las diferentes herramientas y servicios con los que SAP nos puede ayudar para realizar la transición de nuestro landscape a S4HANA de una forma lo más liviana y controlada posible.

También seguiremos manteniendo actualizados a nuestros asociados del portfolio de formación existente en SAP Enterprise Support Academy a través de nuestro Grupo de AUSAPE Jam".

### MOVILIDAD Y FIORI

El grupo de trabajo de movilidad y Fiori gira alrededor de la experiencia de usuario y su interacción con las aplicaciones SAP, sean propias de SAP o de productos certificados. Es por eso que los objetivos de partida del grupo pasan por conocer la estrategia SAP UX para Fiori y las diferentes soluciones SAP en Cloud, presentar nuevas herramientas de diseño e implantación o la evolución de las ya existentes, y compartir experiencias entre asociados en soluciones que mejoren la accesibilidad del usuario a entornos SAP. Todo esto sin perder de vista las novedades que puedan surgir a lo largo de año y adaptando el contenido las inquietudes que aparezcan en las sesiones.

Adicionalmente, dada la transversalidad de la temática de este grupo, como novedad este año se plantea realizar alguna sesión conjunta con otros grupos de trabajo para aquellos temas que sean de interés común, como puede ser SAP Analytics Cloud o C/4Hana.

Esto nos plantean Carles Viaplana y Pablo Juncosa, coordinadores del grupo en Madrid y Barcelona respectivamente.

### RECURSOS HUMANOS MADRID

Este grupo trabajó en torno a las modificaciones legales relacionadas con la Seguridad Social, SLD, impuestos, novedades Impuesto IRPF y 190 etc. que surgieron en 2018, además de compartir temas de interés. Los participantes también recibieron la visita del equipo de soporte de SAP que explicó su demo Pavroll Control Center. También contó con una sesión específica sobre Principales aspectos de GDPR para HR que impartió la asesoría legal de AUSAPE.

Miguel Ángel Gámez coordinador del grupo expuso que como viene siendo habitual, este año seguirá atento a los cambios legales que se produzcan.

### RECURSOS HUMANOS BARCELONA

Este grupo sigue centrado, fundamentalmente, en la aplicación de los constantes cambios normativos, procedentes en su mayoría tanto de la Tesorería General de la Seguridad Social como de la Agencia Tributaria. A destacar la estabilización de la solución aportada por

SAP en el Sistema de Liquidación Directa.

“De cara a 2019, el deseo es elaborar una lista de mejoras a elevar a SAP de aquellos temas que sean prioritarios para los participantes”, apunta José Domingo Mouriz coordinador del grupo.

### DELEGACIÓN ANDALUCÍA.

En la delegación andaluza, durante todo el año 2018, se realizaron cuatro reuniones, todas ellas en la Universidad de Sevilla. Destacamos el Workshop GDPR realizado en el mes de febrero y el SAP Delegation Day en noviembre. Aparte AUSAPE participó en la apertura y la clausura del Master SAP en la U.Sevilla.

### DELEGACIÓN DE BALEARES

Desde la Delegación de Baleares se impulsaron reuniones de cara a poder unir y compartir diferentes puntos de vista en torno a SAP, durante 2018 aumentó el número de reuniones y de asistentes. Además, se realizó con éxito el primer SAP Delegation Day.

### DELEGACIÓN DE CANARIAS

Durante 2018 se hizo énfasis en dos aspectos muy importantes para los asociados, por un lado en GDPR y su entrada en vigor y por otro lado en el SII para las empresas de Canarias que tributan IGIC. A la vez, con el SAP Delegation Day se intentó trasladar a los asociados de Canarias cuál es la estrategia de SAP para los próximos años, con el objetivo de acercar a los miembros de la delegación las últimas novedades del ecosistema SAP.

Valentín Santa Delegado de Canarias nos comenta: “2019 llega lleno de interesantes propuestas para impulsar un año más la participación de los asociados de delegación de AUSAPE en Canarias, ofreciendo como siempre a los asociados un punto de vista cercano de lo que se mueve en el mundo SAP”.

### DELEGACIÓN DE GALICIA

El 2018 ha sido para la Delegación de Galicia un año de estabilización disponiendo de dos eventos, una el Workshop Gdpr y el SAP Delegation Day en el mes de diciembre, donde la temática ha sido variada, desde temas legales como GDPR a soluciones Cloud de SAP.

“En el 2019 haremos un esfuerzo por incrementar nuestras sesiones en la Delegación, teniendo ya planificada una de ellas para el primer trimestre del año. Animamos también a nuestros asociados de la Delegación a participar en las sesiones a fin de poder darle

continuidad con temas de actualidad o de gran interés para todos”, nos explica su Delegado Jorge Nieto

### DELEGACIÓN DE LEVANTE.

A principios de año se realizó un Workshop sobre el nuevo Reglamento General de Protección de Datos en España.

En octubre se organizó un Desayuno AUSAP con los Asociados de Pleno Derecho para compartir experiencias y debatir sobre el Nuevo Modelo de Licenciamiento de SAP y el tratamiento de los Accesos Indirectos.

Oscar Valor, delegado de Levante tiene como objetivo 2019 continuar realizando reuniones en el formato Desayuno AUSAPE, para los Asociados de Pleno Derecho. Además considera que la migración de la base instalada al S4 HANA es un tema que interesa mucho y que espera tratar durante el año.

### DELEGACIÓN NORTE

Durante 2018 se ha ido consolidando la delegación a través de contactos y colaboraciones. Con la presentación AUSAPE sobre del GDPR en febrero quedó claro que los asociados de la zona quieren participar y quedó posteriormente confirmado con la gran asistencia en el SAP Day y en la sesión monográfica sobre HANA.

“Para 2019, además de los eventos habituales de AUSAPE (Fórum, SAP Day), queremos añadir más sesiones locales sobre temas específicos, como la de este año pasado sobre el paso a HANA) donde lo que mejor se valoró fueron las demostraciones prácticas sobre los módulos a los que se hacía referencia. Estamos trabajando ya en ello”, expuso Ander Aristondo responsable de la delegación.

### DELEGACIÓN ARAGÓN

La Delegación de AUSAPE en Aragón abrió sus puertas el 20 de Junio de 2018, con una sesión inaugural a la que asistieron la mayoría de las empresas que trabajan con SAP en esa región. Durante la sesión, tuvimos la oportunidad de adentrarnos en el mundo de Success Factor y de Hana Cloud, de la mano de SEIDOR y Deloitte. La inauguración fue un éxito de participación, y pudimos comprobar el interés por todas las empresas en participar en futuros eventos, y poder compartir experiencias.

Para María José Cansado delegada de Aragón, en el 2019 la ilusión y los esfuerzos se van a centrar en ayudar a que el Foro 25 Aniversario de AUSAPE sea un éxito de organización, participación y ponencias







# Acelera tu transformación digital migrando SAP a **Amazon Web Services**

Gana en rendimiento y seguridad  
optimizando recursos y costes



Único integrador de sistemas  
no global AWS Premier Partner  
con la SAP Competency



105 certificaciones  
SAP y AWS



140 instancias productivas de  
SAP gestionadas en AWS



Presencia en  
+9 países  
de EMEA



5 productos tecnológicos  
únicos que mejoran la  
integración de SAP en  
AWS



52 migraciones SAP a  
AWS en 2018

## Exprime las ventajas del cloud para tu empresa

[contact@linkeit.com](mailto:contact@linkeit.com)  
[www.linkeit.com](http://www.linkeit.com)



Premier  
Consulting  
Partner

SAP Competency  
DevOps Competency  
Nonprofit Competency  
Solution Provider  
Channel Partner

SAP® Partner  
Open Ecosystem



**Ana Marzo**  
Marzo & Abogados

*Marzo & Abogados*  
DISEÑO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

## ¿Soy corresponsable con Facebook?

Las redes sociales siguen dando guerra en el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) y los pronunciamientos jurídicos deberían empezar a dar mucho dolor de cabeza a las empresas para compatibilizar el cumplimiento de la normativa de protección de datos con los intereses de marketing y negocio.

Las conclusiones del Abogado General Bobek en su pronunciamiento prejudicial en el caso Fashion ID GmbH & Co.KG (Fashion ID) no pueden dejar impasibles a los responsables de cumplimiento de la normativa de protección de datos, quienes deberían comenzar a valorar su alcance y consecuencias en cualquier organización.

Las valoraciones realizadas por el Abogado General traen causa de la denuncia de Verbraucherzentrale NRW eV (Asociación de Consumo), una asociación alemana de protección de los intereses de los consumidores que ejerció una acción de cesación contra Fashion ID, una empresa de comercio electrónico dedicada a la venta de artículos de moda que en su página web insertó un plug-in: el botón «Me gusta» de Facebook.

De esta forma, cuando un usuario accedía a la página web de Fashion ID, en el momento de carga del citado sitio, automáticamente se transfería a Facebook información sobre la dirección IP del usuario y la secuencia del navegador, con independencia de si el usuario había clicado o no el botón «Me gusta» o de si tenía o no cuenta en Facebook.

Ante la denuncia realizada por la Asociación de Consumo al Tribunal Superior Regional de lo Civil y Penal de Düsseldorf (Alemania) contra la empresa Fashion ID, dicho Tribunal solicitó la interpretación de diversas disposiciones de la Directiva 95/46/CE (en adelante también Directiva de protección de datos) Entre ellas y en cuanto al fondo del asunto, la cuestión fundamental planteada fue si Fashion ID debía tener la consideración de «responsable del tratamiento» con respecto al tratamiento de datos del botón "Me gusta" y, en caso afirmativo, cómo han de cumplirse concretamente en tal situación las obligaciones individuales que impone la Directiva 95/46.

Concretamente las dudas planteadas por el Tribunal Alemán al TJUE fueron las siguientes:

- En un caso como el presente, en que alguien inserta en su página web un código de programación que hace que el navegador del usuario solicite contenidos de un tercero, transmitiendo para ello datos personales a ese tercero, ¿quién inserta el código es "responsable del tratamiento" aunque él mismo no pueda influir en dicha operación de tratamiento de datos?.
- ¿A qué "interés legítimo" se ha de atender en una situación

como la presente en la ponderación que debe realizarse para valorar su aplicabilidad? ¿Al interés propio del titular del sitio web en la inserción de contenidos de terceros o al interés de Facebook?.

- ¿A quién debe darse el consentimiento para llevar a cabo la actividad de tratamiento en una situación como la presente?.
- ¿Ha de cumplir la obligación de información en una situación como la presente también el operador de la página web que ha insertado el contenido de Facebook, dando lugar así al tratamiento de los datos personales por el tercero?.

En el curso del procedimiento y con carácter previo al pronunciamiento del TJUE (que todavía no se ha producido) el Abogado General del citado Tribunal tiene claras las respuestas a dichas cuestiones que, casi con toda seguridad, se contemplarán en el futuro pronunciamiento judicial del TJUE:

*Respecto de la pregunta de si tiene Fashion ID la condición de responsable del tratamiento*, el Abogado General indica que, conforme a la Directiva de Protección de Datos, el administrador de una página web (como Fashion ID) que ha insertado en su página web un plug-in de un tercero (como el botón «Me gusta» de Facebook) que genera la recogida y transmisión de datos personales del usuario, debe ser considerado corresponsable del tratamiento, conjuntamente con dicho tercero (en el presente asunto, Facebook Ireland).

Pero con matices: su responsabilidad (conjunta con Facebook Ireland) se limita a las operaciones respecto de las cuales efectivamente Fashion ID decide conjuntamente sobre los medios y los fines del tratamiento de los datos personales.

Así que, las operaciones de tratamiento respecto de las cuales Fashion ID y Facebook Ireland deciden conjuntamente los medios y fines de tratamiento, son concretamente la recogida y transmisión de los datos del usuario a Facebook Ireland. Por tanto, es para estas actividades de tratamiento para las cuales surge una corresponsabilidad entre ambas empresas.

*Respecto de la pregunta de si no existe un consentimiento del interesado puede aplicar el interés legítimo del tratamiento y a cuál de los dos responsables*, el Abogado General indica que, a título preliminar, debe señalarse irrelevante la cuestión porque el consentimiento del usuario debe prestarse de todas maneras en virtud de la legislación de tratamiento de los datos personales y protección de la intimidad en el sector de las comunicaciones electrónicas. Así que, puesto que se trata de la inserción de cookies en los



dispositivos de los usuarios, hay que remitirse al consentimiento. Aunque el Abogado General indica que el tema de si se instalaron cookies o no es una cuestión que debe debatirse ante el órgano jurisdiccional nacional, por otro lado explica que, en lo que no hay duda es que los datos transmitidos a Facebook a través del botón «Me gusta» de Facebook, son de carácter personal y esta cuestión sí que precisa un examen más profundo.

En relación con ello, el Abogado General recuerda que son tres requisitos acumulativos los que deben concurrir para que el tratamiento de datos personales resulte lícito al amparo del interés legítimo: primero, que el responsable del tratamiento o el tercero o terceros a quienes se comuniquen los datos persigan un interés legítimo; segundo, que el tratamiento sea necesario para la satisfacción de ese interés legítimo y, tercero, que no prevalezcan los derechos y libertades fundamentales del interesado en la protección de los datos.

Y lo que concluye el Abogado General para este caso es que, a los efectos de valorar la posibilidad de tratar datos personales con base jurídica en el interés legítimo, debe tenerse en cuenta el interés legítimo de ambos corresponsables del tratamiento y ponderarse con los derechos de los interesados.

Finalmente, *respecto de la pregunta de si la entidad Fashion ID debería obtener el consentimiento de los interesados y facilitarles información sobre el tratamiento de sus datos*, el Abogado General indica que, en una situación como la del presente asunto, si debe otorgarse el consentimiento del interesa-

do al operador de una página web, como la demandada Fashion ID, que ha insertado el contenido de un tercero (Facebook) para la recogida y transferencia de los datos. Asimismo, la obligación de informar se aplica también a ese operador de la página web.

Por ello, es responsabilidad del operador del sitio web obtener el consentimiento e informar del tratamiento al interesado, antes de que los datos sean recabados y transferidos (se trate o no de usuarios de Facebook).

Concretamente el Abogado General además aclara que, Fashion ID está en condiciones de informar sobre la identidad de los corresponsables del tratamiento, sobre el fin de cada fase del tratamiento (la operación u operaciones sobre las cuales ejerce un control conjunto) y también sobre el hecho de que los datos van a ser transferidos.

En cambio, por lo que respecta al derecho de ac-

ceso y rectificación, considera que la demandada no dispone ella misma de tal acceso a los datos transferidos a Facebook Ireland, ya que no participa en modo alguno en la actividad de conservación de los datos y por lo tanto, cabría afirmar, por ejemplo, que dichos aspectos tendrían que ser objeto de un acuerdo con Facebook Ireland.

Aunque ello significaría de nuevo una ampliación de las obligaciones y responsabilidades del responsable (conjunto) del tratamiento a unas operaciones de las que no es responsable. Si responsabilidad conjunta significa responsabilidad por la operación u operaciones para las que existe una unidad de fines y medios entre los responsables conjuntos del tratamiento, lógicamente las demás obligaciones derivadas de la norma de protección de datos, como el consentimiento, la información, el acceso o la rectificación deberían circunscribirse al ámbito de la obligación original.

En definitiva, aunque habrá que esperar al pronunciamiento definitivo del TJUE, pese a las dificultades prácticas que plantea el llevar a cabo la regulación del sitio web de la demandada según lo prescrito por el Abogado General, parece que sus conclusiones están en línea con la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 5 de junio de 2018 que ya consideraba a las empresas con página oficial en redes sociales, responsables de los tratamientos llevados a cabo en ellas, alcanzando por tanto dicha consideración, al administrador de una página oficial (o página fan) alojada en una red social.

## NUESTROS ASOCIADOS

### INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Astorga (León).
- **Aficiones en su tiempo libre:** Practico Kitesurf, me gusta viajar y pasar tiempo con mi familia.
- **Un restaurante de la ciudad en la que nació, que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:** Os recomiendo uno de sus alrededores Casa Lucinio, en un pueblecito, Santiagomillas, a 5 minutos de Astorga, por supuesto hay ir con hambre y probar el cocido Maragato.

Astorga es pequeña pero lleva su tiempo visitarla, tiene una muralla romana en buen estado, una catedral espectacular, un palacio episcopal de Antonio Gaudí y una serie de tesoros escondidos pero visitables que realmente sorprenden, desde una ergástula hasta unos baños romanos.

- **Escritor preferido y la mejor de sus obras:** Leo mucho y de casi todo, así que no sé, podéis pasar un muy buen rato con Cicatriz de Juan Gómez-Jurado.
- **¿Lee en papel o en digital?:** Me gusta más leer en papel.

# Francisco de Miguel Posada

## Director de sistemas & digitalización

### ¿Cuáles son los pilares de la estrategia de su compañía?

Grupo Agora es una corporación de empresas totalmente independiente y 100% familiar, fruto de 160 años de experiencia cervecera. Hoy la quinta y sexta generación siguen

desarrollando el negocio con un portfolio de marcas auténticas y de gran calidad.

A lo largo de los años se ha convertido también en un grupo de compañías diversificadas, y estructuradas para impulsar el corazón del negocio, la cerveza.



De izquierda a derecha: Eduardo Anadón (Responsable área SAP), Francisco de Miguel Posada (Director de sistemas & digitalización) y David de la Ossa (Responsable área BI)

### ¿Cómo está estructurado su departamento de TI?

Lo primero decir que estoy encantado con el equipo, a partir de ahí y teniendo en cuenta que la información fluye de manera transversal, nos organizamos por áreas de especialización, SAP, BI, Herramientas Back, Administración de hardware y redes y soporte a usuario.

### ¿Desde cuándo es su compañía usuaria de SAP y por qué eligió a SAP como su proveedor de software?

El año 2000, en el grupo, se tomó la decisión de integrar en SAP sistemas que hasta entonces se tenían descentralizados, antes de ese año

cada centro tenía sus aplicaciones comerciales y de gestión de almacén para transmitir los datos a un aplicativo contable. Se hizo un análisis de necesidades y se llegó a la conclusión de que SAP era la opción adecuada.

**Háblenos de su experiencia con las soluciones de la compañía.**

Utilizamos SAP de manera intensiva prácticamente en todas las áreas de nuestra compañía, como en casi todo en esta vida los principios fueron muy duros pero sinceramente ha merecido la pena, a día de hoy contamos con un equipo humano realmente preparado para afrontar los nuevos retos que surgen a diario con un conocimiento y madurez considerables.

**¿Cuáles son los principales beneficios que ha obtenido su empresa con la tecnología SAP?**

Trabajar con un sistema integrado y realmente solido te per-

mite centrarte en la evolución del negocio, tienes seguridad en la consistencia y disponibilidad de la información

**¿Qué proyectos tecnológicos tienen pensado priorizar en 2019?**

Nuestro mundo se mueve rápido, tenemos varios importantes, pero por citar alguno, queremos dotar a nuestro reparto de herramientas de movilidad que les permitan dedicar más tiempo en reabastecer correctamente a nuestros clientes simplificándoles las tareas administrativas. A final de 2019 queremos tener un reparto que no tenga que gestionar ni un papel.

**¿Desde cuándo está su empresa asociada a AUSAPE y qué le aporta la Asociación a su empresa?**

A pesar de que hemos estado en algún Fórum, estamos asociados desde hace unos pocos meses, esperamos poder compartir experiencias con otros asociados y partners así como estar al corriente de las novedades del mundo SAP.

## DE UN VISTAZO

**Nombre de la empresa:**

Grupo Agora

**Sector:**

Fabricación y distribución.

**Facturación:**

198 millones de Euros.

**Número de empleados:**

+1000

**Web site:**

[www.agoragrupo.com](http://www.agoragrupo.com)





**Antonio Ramos Varon**  
 CEO- Stack Overflow (A Computer Security Company)  
 CTO- Mollitiam cyberintelligence  
 Co-Fundador de la marca MUNDO HACKER

Stack Overflow



# Sociedad 4.0 y la transformación digital – Bienvenidos al infierno digital

Antes de comentar a mi entender dos de las fuertes deficiencias que presenta la sociedad digital 4.0: su funcionalidad y su seguridad informática o ciberseguridad como la llaman actualmente, debo de comentar al lector que el software y sistemas son la pasión de mi vida, siempre han estado fuertemente ligados a mi profesión y de ellos he vivido profesionalmente durante los últimos 20 años.

Es cierto que la sociedad 4.0 va a llegar y se quedará, como llego Internet y se quedó en nuestras vidas, pero ¿Estamos ya ante esa sociedad 4.0? pues muchas veces al ver como los sistemas y servicios funcionan pienso que nunca hemos pasado de la versión 1.0 Beta, es decir me he perdido sin darme cuenta 3 versiones de la evolución digital del mundo en que vivimos. No olvidemos que tanto el mundo de las soluciones informáticas y de la ciberseguridad son negocios multimillonarios ya medidos y estimados en algunos despachos, que a esta industria hay que estimularla y por supuesto a sus consumidores empresas y usuarios. La máquina de hacer dinero no puede para como nunca ha parado.

Alguna definición que encontramos sobre esta nueva sociedad podría ser algo como: “la eficiencia y la mejora del servicio/productos a los consumidores tanto internos como externo mediante tecnologías digitales”. O sea un mundo idílico donde todo va a ser mejor para usuarios, empresas y el global de la sociedad, algo muy distinto de lo que muchos podemos experi-



mentar en nuestro día a día con las compañías que dicen estar sumergidas en esta nueva revolución digital. Para que un discurso se vuelva una realidad debe estar sustentando en hechos demostrables para sus espectadores (nosotros) mediante dos ejes fundamentales.

## LA FUNCIONALIDAD

Que las cosas funcionen correctamente, que la aplicación, el apps, el servicio online, que la plataforma con sus prestaciones funcionen correctamente. Cuantos de nosotros sufrimos a diarios la inestabilidad, la falta del correcto funcionamiento de decenas de servicios que quieren que obligatoriamente consumamos digitalmente: finanzas online, booking online, aplicaciones de móvil, gobierno en línea, plataformas digitales de atención al cliente o cita previa, terminales de pago que rechazan la transacción en el último momento por falta conectividad, sistemas de incidencias que parece no haber nadie detrás de ellos, etc. Antes una década atrás el problema podía ser la seguridad pero las cosas funcionaban aceptablemente, ahora las cosas ya no funcionan de manera aceptable.

## LA CIBERSEGURIDAD

Bonito termino en un mundo donde ahora todo es ciber: ciberinteligencia, ciberacoso, ciberamenazas, ciberriesgo, ciberamigos, cibercriminal, ciberespacio, etc. Pues resulta que este mundo ciber ha sido construido sobre una red llamada Internet que por definición y arquitectura de ingeniería es insegura. Esto ya lo alerto la fuerza de ingeniería de internet en los años 70 al M. de Defensa Norteamericano “internet es funcional pero no es segura”, no es segura porque se diseñó con otro propósito no el de la seguridad y eso no se puede cambiar de manera trivial, implicaría un cambio de su arquitectura no asumible económicamente. Pues en esta red insegura por naturaleza hemos puesto servicios vitales para el desarrollo de la raza humana: pensiones, finanzas, telecomunicaciones, centros de logística, el comercio, sistemas de abastecimiento, impuestos, etc. La seguridad digital para la protección de nuestra civilización tal y como la conocemos a día de hoy es quizás uno de los desafíos más grandes de esta sociedad 4.0

Y a todos Happy hacking!!!!!!



an **NTT DATA** Company




**TE PROPORCIONAMOS LA  
RESPUESTA MÁS ADECUADA.  
SOMOS LO QUE TU NEGOCIO NECESITA.**

**EVERIS**  
SAP BUSINESS UNIT

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing Professional Services

Una vez más, Seidor recibe  
el máximo reconocimiento de 

# 2018



SAP Partner of the Year –  
Analytics & Insight



SAP Cloud Partner of the Year –  
Small and Midsize Companies

La alianza de SAP y Seidor, cada día más fuerte.  
¡Muchas gracias SAP por la confianza!

#playtheseidorpulse