

# AUSAPE

Nº60. Abril 2019

Desvelamos los primeros  
detalles del...

## FÓRUM 25 ANIVERSARIO

### TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

- 01** Coordinadores y Delegados participan en la reunión anual de **Expertos en Walldorf**
- 02** Nuestros asociados opinan sobre la nueva alianza con **ASUG América**
- 03** Conversamos con **Sebastián Bamonde** Global Director de Business Management Solutions en Minsait
- 04** **Chabier Sanvicente**, co-fundador y CEO de Linke nos da las claves del crecimiento de la empresa



# 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  
Inés Chao

**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**

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.



**Rafael Porrino**  
Miembro de la Junta Directiva en representación de OHL  
Vocal de Plan Estratégico

# Nos internacionalizamos aún más

Estimado Asociado,

Este año nuestra asociación cumple 25 años. Con este motivo, estamos preparando un Fórum que va a ser muy especial para todos. Cada año intentamos superarnos, pero este vamos un paso más allá, ya que además de contar con vosotros, asistirán asociaciones de SAP de 21 países. El Fórum 25 aniversario se internacionaliza. 25 años dan para mucho, y como dice nuestro eslogan, ¡vamos por más!

La información relativa al Fórum, la podréis consultar en el minisite que aparece en la web de AUSAPE. Como todos los años, iremos actualizándolo hasta junio, con las novedades y presentaciones que se vayan cerrando. También estamos ultimando la APP que os servirá de apoyo durante el evento, y que tan buena valoración tuvo el año pasado.

En marzo por tercer año consecutivo los coordinadores y delegados de AUSAPE, participaron en la reunión anual de asociaciones europeas. Se celebra en Alemania, en la sede central de SAP en Walldorf. Este año componen el evento AUSAPE, FINUG, SAPENCE, SAPSA, SBNNORGE, UKISUG, USF y VNSG con un total de 131 asistentes.

Para la asociación es muy importante este tipo de eventos, por la información que se recibe

directamente de los expertos de SAP, y por los lazos que se crean con otras asociaciones cercanas, ya que todas son europeas.

Igualmente en el aspecto internacional, nuestra alianza con ASUG, nos permite acceder a una ingente cantidad de información del mundo SAP. Es un gran valor añadido para nuestros asociados. Consulta el artículo sobre "ASUG (nuestros asociados opinan)"

Respecto a la actividad de los grupos de trabajo, seguimos realizando las reuniones que podéis consultar en la agenda de la web. Especial relevancia han tenido en estas fechas, las reuniones de Licenciamiento y Financiero. Quiero aprovechar la oportunidad para invitaros a proponer temas que pudieran ser interesantes para las reuniones, desde la Junta Directiva estamos siempre abiertos a nuevas iniciativas en el ecosistema SAP.

De la misma forma, os animo a ver cómo funciona el servicio de soporte de SAP ya que tenemos de nuevo fechas para poder realizar la visita ¡Apuntaros en la web!

Para cerrar, el Fórum AUSAPE sin vosotros no es nada, por lo que esperamos veros las caras a la mayoría, en Zaragoza. No tardéis mucho en inscribiros, que seguro que contamos con una asistencia record.



## Nuestros colaboradores habituales

### HELMAR RODRÍGUEZ

"Transforming people and businesses"

Con una formación que combina el enfoque empresarial con una fuerte base humanista, imparte seminarios de desarrollo personal, comunicación, liderazgo e innovación en Europa, Oriente Medio, Asia y Latinoamérica. Le puedes encontrar en nuestra sección de la revista AUSAPE 'Virus de la Mente' y también en la web [www.marpas-hills.com](http://www.marpas-hills.com), [www.clearness.es](http://www.clearness.es) y en su cuenta de linkedin

### IGNACIO GONZÁLEZ GARCÍA

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

### GONZALO M. FLECHOSO

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





|                                                                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| DESTACAMOS A ...                                                                                                                       | 03 |
| NOTICIAS                                                                                                                               | 04 |
| Conoce los primeros detalles del FÓRUM AUSAPE 25 aniversario. El mini-site del Fórum.                                                  |    |
| AUSAPE INTERNACIONAL                                                                                                                   | 06 |
| GRUPOS DE TRABAJO                                                                                                                      | 12 |
| Los Grupos de Trabajo AUSAPE realizan sus primeras sesiones de 2019.                                                                   |    |
| ARTÍCULOS                                                                                                                              | 16 |
| Nuestros asociados opinan sobre la alianza con ASUG América.                                                                           |    |
| Curso de adopción de SAP S/4HANA para principiantes: tu plan de transformación en 90 días.                                             |    |
| Se establecen las fechas para las visitas al Centro de Soporte SAP de Madrid.                                                          |    |
| NUESTROS CIOs OPINAN                                                                                                                   | 22 |
| Alfredo García Lopez, CIO de FCC.                                                                                                      |    |
| ENTREVISTAS                                                                                                                            | 26 |
| Chabier Sanvicente, Co-fundador y CEO de Linke.                                                                                        |    |
| Sebastián Bamonde Bermúdez de Castro, Global Director Business Management Solutions.                                                   |    |
| NUEVOS ASOCIADOS                                                                                                                       | 38 |
| CASOS DE ÉXITO                                                                                                                         | 40 |
| Feníe Energía mejora sus sistemas de gestión de cobros con la implantación de SAP HANA de la mano de Common MS sobre la nube de Gigas. |    |
| La Minería de Procesos nos ayuda a mejorar la eficiencia operativa.                                                                    |    |
| Mémora se apoya en 3Hold Technologies para la migración y actualización de su SAP BW a HANA en AWS.                                    |    |
| Presentación de la información presupuestaria y de gestión en el Ayuntamiento de Barcelona.                                            |    |
| La industria auxiliar del automóvil, un sector que apuesta por la transformación digital.                                              |    |
| EN PROFUNDIDAD                                                                                                                         | 50 |
| Cloud es la ruta, pero cómo recorrer el camino es la clave.                                                                            |    |
| Navantia utiliza Celonis Process Mining para su transformación digital.                                                                |    |
| Industry 4.0: SAP Deep Learning y la evolución de la industria.                                                                        |    |
| i3s se enfoca en la Prevención 4.0 con SAP EHS en S/4HANA.                                                                             |    |
| Su camino hacia la nube.                                                                                                               |    |
| Próximo destino: S/4HANA.                                                                                                              |    |
| S/4HANA – Como abordar un proyecto sin riesgos. Desgranando el Business Case.                                                          |    |
| RINCÓN LEGAL                                                                                                                           | 64 |
| Las listas de exclusión.                                                                                                               |    |
| EL VIRUS DE LA MENTE                                                                                                                   | 66 |
| FIRMA INVITADA                                                                                                                         | 68 |
| Daniel Franco Puentes, Director de la Escuela de Ingeniería, Universidad Autònoma de Barcelona.                                        |    |



**AUSAPE INTERNACIONAL (pág. 06)**

Coordinadores y Delegados participan en la Reunión Anual de Grupos de Interés Especial en Walldorf



**GRUPOS DE TRABAJO (pág. 12)** Los Grupos de Trabajo AUSAPE realizan sus primeras sesiones de 2019



**NUESTROS CIOS OPINAN (pág. 22)**

Alfredo García Lopez,  
CIO de FCC



**ENTREVISTA (pág. 26)**

Chabier Sanvicente,  
Co-fundador y CEO de Linke.



**ENTREVISTA (pág. 30)**

Sebastián Bamonde Bermúdez de Castro,  
Global Director Business Management Solutions.



**FIRMA INVITADA (pág. 68)**

Daniel Franco Puntos, Director de la  
Escuela de Ingeniería, Universidad  
Autònoma de Barcelona



# Conoce los primeros detalles del FÓRUM AUSAPE 25 aniversario

Este año, con motivo del 25 aniversario de la Asociación el Fórum contará con un día más de actividades y tendrá lugar del 4 al 6 de junio en el Palacio de Congresos de Zaragoza.

Faltan menos de tres meses para que tenga lugar esta icónica cita anual para el ecosistema SAP y que este año busca celebrar los primeros 25 años de AUSAPE. Bajo el Leit-Motiv 5D and Beyond: Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y Desconexión Digital el Fórum AUSAPE 2019 contará con sesiones magistrales dedicadas a los audits y accesos indirectos así como al customer experience.

Como suele ser habitual, los casos de éxito expuestos por clientes SAP junto a sus Partners contarán con un especial pro-

tagonismo ya que se espera que la cifra ascienda a 60.

Este año, la celebración es mayor al tratarse del 25 aniversario de la asociación, por lo que se han seleccionado dos instituciones que recibirán los donativos como parte de las acciones de responsabilidad social de la asociación: Apascide Aragón y la Asociación Síndrome de Tourette.

Este año el Fórum pretende superar los 1.000 asistentes ya que además por primera vez contará con invitados internacionales. Representantes de 22 Asociaciones de Usuarios de todo el mundo estarán acompañando a AUSAPE en las celebraciones de su 25 aniversario, dando muestras del carácter internacional de la asociación y de su influencia en el ecosistema SAP.

## El mini-site del Fórum

AUSAPE continuará informando sobre el evento a través de todos sus canales de comunicación: boletines, web y revistas. No obstante, el mini-site del Fórum está ya habilitado y, como todos los años, será el punto en el que se concentre toda la información existente.

En él el visitante tendrá acceso a la agenda, datos sobre el lugar en el que se celebrará y cómo llegar, fichas relativas a las ponencias y sesiones paralelas, información sobre los patrocinadores, así

como los pormenores de todas las iniciativas que se pongan en marcha con motivo de la convocatoria.

Este espacio se irá completando a medida que se vayan ultimando los detalles, pero ya cuenta con una buena cantidad de datos, así como la información sobre el plazo de inscripción, que está ya abierta desde el pasado 11 de marzo.



## Palacio de Congresos de Zaragoza

### 5D AND BEYOND

DEMENCIA, DEPENDENCIA, DEBATE,  
DIETA Y DESCONEXIÓN DIGITAL

4-6  
junio





# 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)



SAP® Partner  
Open Ecosystem





# Coordinadores y Delegados participan en la Reunión Anual de Grupos de Interés Especial en Walldorf

Una quincena de responsables de nuestros Grupos de Trabajo, Delegaciones y Junta Directiva asistió al evento para líderes que organiza de forma anual SAP GUGO (Global User Group Organization) para las asociaciones de usuarios de la región EMEA. La cita tuvo lugar los días 26 y 27 de marzo en las oficinas centrales de SAP ubicadas en Walldorf, Alemania.

Como ya es habitual al evento asistieron los representantes de otros seis Grupos de Usuarios: SAPience (Bélgica), SAPSA (Suecia), SBN Norue (Noruega), UKISUG (Reino Unido e Irlanda), USF (Francia) y VNSG (Holanda).

131 expertos pertenecientes a ocho asociaciones de usuarios de la región EMEA se desplazaron a la sede de SAP en Walldorf los días 26 y 27 de marzo para asistir a la reunión de Grupos de Interés Especial (SIG Leads en sus siglas en inglés).

La delegación de AUSAPE estuvo compuesta por quince personas entre miembros de la Junta Directiva, Coordinadores, Delegados y representantes de la oficina.

José Ignacio Santillana, Presidente de AUSAPE acudió a la cita en representación de la Junta Directiva, en compañía de Sergi Gistas, tesorero, Sara Antuñano, vocal de Grupos de Trabajo y David Arrizabalaga, vocal internacional.

Por su parte, en representación de los Coordinadores y Delegados asistieron Pablo Juncosa y Carles Viaplana de Movilidad

y Fiori; Jorge Márquez de SuccessFactors; Javier Mediavilla de Sector Público; Joan Torre de Licenciamiento, Audits y Accesos Indirectos; Ander Aristondo de la Delegación de Bilbao y María José Cansado de la Delegación de Aragón. Adicionalmente, se unieron a este grupo Didac Moya y Ana Brossa, recientemente nombrados coordinadores de los grupos de Advanced Analytics y HANA respectivamente, así como Oscar Soler representante de la delegación Internacional.

El grupo estuvo acompañado por Giovanna Marmo, responsable de operaciones y comunicación de la oficina de AUSAPE, quién participó en sesiones especiales organizadas para los equipos de Back Office y soporte de los distintos Grupos de Usuarios.

Este encuentro de los Grupos de Interés Especial con expertos de SAP de las diferentes áreas de negocio tiene un doble objetivo: establecer relaciones personales con los distintos responsables ejecutivos y de desarrollo y, por otro, conocer a los líderes de otras Asociaciones de Usuarios para compartir experiencias y buscar futuras colaboraciones internacionales.

La agenda del primer día contó con la presencia de distintos directivos de SAP quienes expusieron la visión de la compañía en diferentes áreas como la transformación digital a través de la innovación.

Sobre este tema centró su intervención Timo Deiner, Innovation Guy de la multinacional. Deiner explicó que la innovación debe estar





centrada en las personas ya que, en la actualidad la normalidad se basa en el cambio constante.

La transformación debe tomar en cuenta a las personas y sus emociones ya que la experiencia de usuario es el driver principal de la innovación.

Para cerrar comentó que SAP está cambiando para poder integrar el negocio con las nuevas herramientas tecnológicas disponibles en el mercado y que todas las empresas deben innovar para poder mantenerse relevantes.

Seguidamente, Andreas Elting, gerente de Service Portfolio en SAP Alemania realizó una ponencia sobre SAP Model Company en la que presentó el estado actual de la propuesta de SAP respecto al Model Company y las distintas opciones disponibles actualmente.

Para finalizar, Indrajanto Müller-Gaska y Anja Weber, miembros del equipo que coordina los Programas de Influencia de SAP, presentaron una pequeña actualización sobre Pathfinder.

Durante el segundo día se llevaron a cabo las reuniones de expertos por temáticas de interés con los especialistas de SAP de cada área. En total hubo 27 sesiones que abarcaron contenidos desde Business Analytics y Data Management, pasando por Finanzas, Recursos Humanos, Retail y Machine Learning hasta sesiones de SAP S/4HANA, SAP Cloud Platform y User Experience.

Adicionalmente, participaron 68 expertos de SAP y se utilizaron 21 salas de reuniones para el desarrollo de estas sesiones.

El evento cumplió con las expectativas de los asistentes quienes pudieron maximizar las oportunidades de networking, establecer contacto directo con ejecutivos de SAP e intercambiar conocimientos e inquietudes los líderes de otros Grupos de Usuarios de la región.

Con la participación en este tipo de eventos, AUSAPE refuerza su presencia internacional y demuestra su compromiso con el desarrollo del equipo de líderes que acompañan su operación.

#### UNA MIRADA ESPECIAL A HEIDELBERG

Maximizando las oportunidades de networking y propiciando el Team Building entre Coordinadores, Delegados y Junta Directiva, la Oficina de AUSAPE organizó una visita guiada al Castillo de Heidelberg de manera de otorgar un valor adicional a la cita en las oficinas de SAP en Walldorf.

El castillo de Heidelberg es uno de los principales atractivos de la zona y es considerado “una de las ruinas más interesantes de Alemania”, ya que su construcción tomó unos 200 años, tomando detalles de distintos estilos arquitectónicos y además, sufrió las consecuencias de distintas guerras y saqueos.

Este paseo, le permitió a la delegación de AUSAPE en Walldorf, conocer más a fondo la cultura alemana y adentrarse en el sentimiento histórico de la zona así como crear lazos entre ellos.





# Walldorf en imágenes







# ¡ASÓCIATE!

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



# Walldorf en imágenes











# Los Grupos de Trabajo AUSAPE realizan sus primeras sesiones de 2019

Los Grupos de Recursos Humanos y Licenciamiento, tanto en Madrid como en Barcelona, así como los de Financiero y Soporte y Mantenimiento han sido los primeros en realizar reuniones este año, sumando una asistencia total de 336.

En el mes de enero, el grupo de Recursos Humanos llevó a cabo la primera reunión del año en Barcelona y seguidamente el grupo de Madrid hizo lo propio. Estos encuentros estuvieron centrados en temas de cambios legales, nuevas claves en el modelo 190 y cambios en el algoritmo IRPF, así como las notas más relevantes publicadas por SAP.

En el mes de febrero, los grupos de Recursos Humanos volvieron a reunirse para tratar temas de relevancia para los asociados, y el grupo de Soporte y Mantenimiento, coordinado por Sergio Sánchez, realizó su primera reunión el día 12 y se centró en SAP Solution Manager y los servicios de soporte.

Por su parte, el grupo Financiero se dio cita el día 27 en una sesión que contó con la presencia de Cofares y Stratesys, Ibermática, Rufino de la Rosa, experto en temas fiscales y SAP.

Sara Antuñano, vocal de grupos de trabajo y delegaciones de la Junta Directiva y coordinadora del grupo Financiero fue la encargada de inaugurar la sesión.

Seguidamente, Cofares y Stratesys presentaron el caso de éxito de la solución innovadora del SAP Quality Award que se apoya en SAP BCN (Bank Communication Management) y SAP Fiori.

Por su parte, Ibermática realizó una presentación centrada en el cambio a S/4 en el área de finanzas.

Como invitado especial, la reunión contó con la presencia de Rufino De La Rosa quién presentó las novedades fiscales que están en el horizonte desde su perspectiva de experto en la materia. Para finalizar, Noemí Díaz-Benito, Business advisor for Financial Solutions and Digital Ambassador Program de SAP, presentó las nuevas tendencias en la gestión de tesorería.

Esta sesión contó con 115 asistentes y obtuvo una valoración general de 4.42. Los comentarios fueron muy positivos, destacando de forma especial la organización del evento.

A inicios del mes de marzo fue el turno del grupo de Licenciamiento, Audits y Accesos Indirectos. Su coordinador Joan Torres organizó sesiones especiales de migración a HANA tanto para Madrid como Barcelona, que contaron con la presencia de nuestros partners UST Global, Deloitte y Penteo.

Penteo inició la reunión presentando la encuesta de situación con respecto a HANA y las perspectivas de migración a SAP S/4HANA.

Por su parte, Deloitte expuso las nuevas tendencias en el Licenciamiento SAP con HANA y para finalizar, UST Global hizo su presentación sobre Migración a HANA – La planificación es la clave para un proyecto de éxito.

En total, asistieron 114 profesionales y ambas reuniones obtuvieron una calificación general de 4.63 demostrando el alto interés por los temas compartidos y el nivel de las presentaciones.

Cabe resaltar que durante estas sesiones nos acompañó Felix Monedero COO de SAP España, demostrando el compromiso de la compañía con sus clientes y su implicación con la asociación.

Todas las presentaciones de las reuniones pueden encontrarse en la web de AUSAPE así como en el JAM.





# AUSAPE

## APÚNTATE A NUESTROS GRUPOS DE TRABAJO

|                                                                                     |                    |                                                                                      |                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
|    | HANA               |    | Industria 4.0           |
|    | Movilidad & Fiori  |   | Licenciamiento          |
|   | RRHH               |    | SuccessFactors          |
|  | Sector Público     |  | Finanzas                |
|  | Logistics & Retail |  | Soporte & Mantenimiento |
|                                                                                     |                    |  | Advanced Analytics      |

## CONOCE LAS DELEGACIONES



# Grupos de trabajo en imágenes





# gigas

The Cloud Computing Company

Javier Navarro  
Director de Soporte Técnico

más que servidores  
**más que cloud...**

El único IaaS que te acompaña  
en cada paso hacia la nube

[gigas.com](http://gigas.com)

SAP® Certified  
in Infrastructure Operations Services

Gartner  
Significant Provider  
Magic Quadrant

TOP FT  
FINANCIAL TIMES  
100 Most Innovative  
and Future Growth  
Enterprise Solutions

Proveedor oficial  
cloud de la UE

# Nuestros asociados opinan sobre la alianza con ASUG América

Recientemente AUSAPE ha firmado un 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. Ya contamos con más de 170 asociados registrados en la web de ASUG y a continuación presentamos las opiniones de algunos de ellos respecto a este nuevo servicio que ofrece la Asociación.



## Santi Graupera Balart

Gerent SAP – Consultor BI/Analytics / Consultia IT

Como consultor dentro del área de Analytics veía que correo tras correo, el boletín de convocatorias prácticamente siempre aparecía sin contenidos dentro mi área, el cual terminó provocando que el boletín dejara de ser un canal interesante donde

estar informado y fuera de utilidad para ver las novedades que van apareciendo sobre las herramientas de SAP.

Desde la existencia de la colaboración entre la AUSAPE y ASUG, he visto como han aparecido una serie de webinars de forma constante, que me permiten tener acceso a información necesaria para estar al día de las novedades que van apareciendo, pasando a ser de nuevo un canal importante para el consumo de este tipo de información especializada.

Desde el inicio de este año ya he podido atender a los siguientes webinars:

- BI: SAP Analytics Cloud Road map Update for Developer APIs

El valor de los webinars para la formación en SAP.

Una de las características de nuestra profesión es la continua necesidad de formación y actualización de conocimientos. Esta formación debe ser parte fundamental de la estrategia de cualquier consultora y para ello, aparte de la formación tradicional o la asistencia a congresos y conferencias tenemos una potente herramienta como son los webinars.

Estos webinars consisten en talleres y conferencias online donde desde la comodidad de nuestro puesto de trabajo podemos acceder a una gran variedad de conocimientos de mano de expertos, y comunicarnos directamente con los ponentes mediante chat ya sea durante la charla o en el turno de preguntas al final.

Hasta hace poco este tipo de formación no era muy habitual

and Integration

- BI: SAP Analytics Cloud for SAP BW and BW / 4HANA
- BI: SAP BW / 4HANA 2.0
- BI: SAP BI Platform Security Best Practices
- BI: Empowering Business Users with Analytics On The Go

Las presentaciones a las que he asistido, son de calidad con ponentes que conocen la temática, con explicaciones claras y concisas, soportadas con material gráfico, tanto presentaciones como demostraciones en directo, facilitando la comprensión de lo que se está explicando. También quiero destacar la flexibilidad que permite atender a los webinars debido a que se puede realizar tanto la visualización en directo como el visionado posterior, ya que se registran las presentaciones.

En resumen, la colaboración entre ambas asociaciones permitirá a los asociados de AUSAPE a tener una nueva fuente de información que hasta ahora no se disponía, fortaleciendo la palanca del conocimiento y siendo un nuevo valor a tener en cuenta por los asociados.

## Raúl Garre Salmeron

Consultor SAP/ Consultia IT



en nuestro entorno pero desde hace un tiempo gracias a AUSAPE, en colaboración con ASUG, tenemos acceso a webinars con contenido variado y de calidad, con ponentes de experiencia contrastada y todo esto vía web sin necesidad de instalar ningún programa adicional en nuestros saturados ordenadores.

Personalmente no podemos hacer otra cosa que recomendar a todo el mundo que se informe de los próximos webinars y si encuentran alguno que le interese se apunte si miedo, nosotros llevamos tiempo asistiendo (virtualmente) y no podemos estar más contentos.





*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®



# Curso de adopción de SAP S/4HANA para principiantes: tu plan de transformación en 90 días

¿La evaluación de alto nivel para diseñar un panorama digital basado en SAP S/4HANA te supone un esfuerzo y una inversión considerables para tu negocio? ¿Crees que las herramientas y los servicios asociados son difíciles de secuenciar y alinear? ¿Te resulta difícil usar las herramientas de autoservicio?

Entonces el Curso de adopción de SAP S/4HANA para principiantes podrá servirte de ayuda. A través del curso, los clientes podrán obtener su plan personalizado de transformación digital 1.0, especialmente diseñado para adaptarse a sus necesidades comerciales en 90 días.

Durante el curso, los participantes podrán utilizar las herramientas disponibles bajo la supervisión de SAP para:

- Identificar objetivos estratégicos, supuestos, y requisitos marco específicos de la empresa
- Extraer conclusiones sobre sus requisitos para la transición a SAP S/4HANA
- Comprender los beneficios de SAP S/4HANA
- Definir su plan de transición a SAP S/4HANA
- Analizar el panorama de su sistema actual
- Acceder a un informe de decisiones para ejecutivos que resume su plan de transformación

## ¿TE INTERESA EL CURSO DE ADOPCIÓN DE SAP S/4HANA PARA PRINCIPIANTES?

En este curso, los clientes podrán obtener su plan de transformación digital 1.0 personalizado, hecho a la medida específica de sus necesidades. Juntos podemos desarrollar el camino distintivo de su compañía desde SAP

ERP hasta SAP S/4HANA a través de este workshop Self-Service de SAP.

## ENFOQUE Y METODOLOGÍA

A través de un enfoque guiado y una metodología estructurada en un aula virtual, los clientes pueden autogestionar los pasos para planificar el cambio a SAP S/4HANA.

## BENEFICIOS CLAVE


SAP continúa evolucionando. Los clientes no solo colaborarán con SAP para definir una ruta personalizada a SAP S/4HANA, sino que ayudarán a SAP a refinar los elementos individuales del compromiso, desde la introducción y la instrucción hasta los resultados.

Esta información ayuda a SAP a validar y optimizar continuamente la calidad de la documentación del plan de transformación final.

- Refinación de los elementos individuales del compromiso: desde la introducción y la instrucción hasta los resultados.
- Validación y optimización de la calidad del documento que detalla los resultados deseados.







## 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.

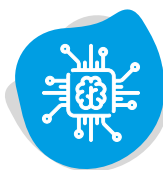


### **Tiempo Real**

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

# Se establecen las fechas para las visitas al Centro de Soporte SAP de Madrid

En AUSAPE, uno de nuestros principales valores es impulsar el contacto entre los asociados y SAP, con el fin de mantener un canal de información constante sobre las novedades que acontecen dentro del ecosistema SAP.

Por este motivo un año más se llevarán a cabo las visitas al Global Support Center (GSC) de SAP en Madrid. Esta acción busca informar sobre las diferentes herramientas que el CSS pone a disposición para así conseguir una mejor resolución de incidencias dentro de la plataforma, además de brindarle la oportunidad a las empresas de conocer al equipo de trabajo de SAP.

El ciclo de este año está compuesto por tres visitas, la primera fecha se ha cerrado para el 28 de mayo, específicamente para clientes SAP. Las siguientes visitas están programadas para el

segundo semestre del año, concretamente el 1 de octubre para asociados de pleno derecho y el 22 de octubre, exclusivamente para partners.

Os recordamos que como en anteriores ediciones, **el límite máximo por visita es aproximadamente entre 12 y 16 personas, dependiendo del tipo de evento**, y solo podrán asistir **dos personas por empresa**. En el caso de superarse este límite, se programaría otra visita para más adelante. Adicionalmente, para los asociados de fuera de Madrid, AUSAPE cubrirá la mitad del coste del traslado.

Desde AUSAPE, os animamos a todas aquellas personas interesadas a asistir a uno de los eventos más clásicos y eficientes para ponerse al día sobre las innovaciones del entorno SAP.

Próximamente publicaremos más información en nuestra web.



## ¡Apúntate a nuestras listas de distribución y no te pierdas ningún detalle!

Como bien conoceréis, en AUSAPE promovemos numerosos eventos, los cuales, están enfocados en diversas temáticas y propuestas de valor.

Dentro de nuestros grupos de trabajo, entre las principales categorías o contenidos a ofrecer, podemos destacar las siguientes:

Financiero, Recursos Humanos, Movilidad y Fiori, HANA, Sector Público, Industria 4.0

**Soporte y mantenimiento, Logistics & Retail, Successfactors o Sesiones Temáticas** entre otros.

Por otro lado, AUSAPE da soporte a este tipo de eventos, mediante diferentes medios de comunicación, entre los que podemos resaltar, el uso de las redes sociales o el envío de e-mails.

Este tipo de acciones buscan generar una mayor concienciación en los eventos organizados por AUSAPE y a su vez, aumentar el número de asistentes o personas interesadas en cada evento

teniendo como objetivo central el informar sobre novedades relevantes dentro del ecosistema SAP.

Para ello, y como sabemos que no queréis perderos las novedades de las temáticas que más os interesan, os invitamos a registraros en nuestras listas de distribución.

Siguiendo este código QR encontrareis una pequeña encuesta en la que podréis solicitar recibir información personalizada sobre los Grupos de Trabajo con temáticas afines a vuestros intereses.

Adicionalmente, si vuestra empresa es cliente de pleno derecho os invitaremos a AUSAPE JAM, el sitio perfecto para interactuar con el resto de miembros, mantenerse al tanto de nuevos eventos y revisar documentos de eventos pasados.





# Ayudamos a mejorar el rendimiento de tu negocio

Aplicamos soluciones tecnológicas e innovadoras



## CONSULTORÍA TECNOLÓGICA ESPECIALIZADA EN SAP Y CLOUD COMPUTING

En **3Hold Technologies** acompañamos a las empresas en la adaptación a los nuevos retos derivados de la era digital utilizando las mejores soluciones del mercado y mediante ellos transformando las tecnologías de la información en una ventaja competitiva.

### LA ESPECIALIZACIÓN NOS PERMITE UNA MAYOR CALIDAD

Como expertos en **SAP Retail** y **Cloud Computing**, tenemos el conocimiento y la experiencia contrastada para ayudar a las empresas a realizar sus proyectos más complejos con garantía total.



Ofrecemos un portfolio de servicios que van desde el asesoramiento estratégico, hasta la implantación, el mantenimiento, la evolución y la administración de soluciones alrededor de **SAP Retail**, diseñado para ayudar a clientes de los sectores de la gran distribución y retail.

#### SERVICIOS SAP RETAIL

Consultoría SAP - Desarrollo e Implantación -  
SAP Retail - Mantenimiento Soluciones SAP



Desde la estrategia de implementación hasta el despliegue y las operaciones, **3Hold Technologies** ofrece una multitud de servicios específicos de **Cloud Computing** para acelerar la adopción de la nube en las empresas y mejorar su rendimiento.

#### SERVICIOS CLOUD COMPUTING

Consultoría Cloud - Despliegue y Migración -  
Misión Crítica- Servicios Gestionados

### Soluciones tecnológicas diseñados para mejorar tu negocio



#### FraudHunter

**FraudHunter** es un sistema basado en Big Data para la detección de fraude en tienda.



#### Cloud Archiving for SAP

**CAS** archiva tus datos SAP de forma nativa, segura y económica en la nube de AWS o IBM Cloud.



#### HanaDrive

**HanaDrive**, es un servicio que te permite evaluar las ventajas de SAP HANA con tus propios datos.



#### On-Shelf Availability

**On-Shelf Availability** es un sistema de detección de roturas de stock en el lineal.



#### Cloud BigBrother

**CB2** es un Plugin que se integra con Nagios, la mejor herramienta de monitorización OpenSource.



#### Cloud TimeTable

**CT2** es un planificador para definir los horarios de servicio de sus servidores en la nube y ahorrar costes.

Alfredo García Lopez,  
CIO de FCC



# Excelencia en la ejecución de servicios

Hablamos con Alfredo García Lopez, CIO de FCC sobre las nuevas tecnologías y su rol en la transformación digital dentro de una organización. El Grupo FCC es uno de los primeros grupos de servicios ciudadanos, de referencia internacional presente en los sectores de servicios medioambientales, del agua y las infraestructuras. Ofrecen así un servicio global al ciudadano, desde el desarrollo de infraestructuras hasta la prestación de servicios medioambientales y de agua a la comunidad.



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

Recientemente recibimos una importante inyección de capital por parte del Grupo Carso, propiedad de Carlos Slim, lo que nos ha permitido alcanzar una estabilidad financiera. Nuestra estrategia actual está enfocada en lo que han sido los negocios core de FCC de forma histórica que serían cuatro: la construcción, la gestión de servicios medioambientales, la gestión del ciclo del agua y los cementos.

La filosofía del Grupo Carso a su vez, tiene que ver con un crecimiento basado en una ejecución excelente. Nuestra fortaleza principal está en que somos una empresa que busca la satisfacción de sus clientes, lo que nos permite tener proyectos rentables.

Actualmente buscamos un crecimiento basado en la experiencia y en las capacidades que conocemos.

## ¿Cómo contribuye el departamento de TI a materializar esa estrategia?

El departamento de TI contribuye desde una perspectiva de ejecución sólida, lo que nos permite ganarnos la confianza de nuestros clientes internos a los que proveemos de servicios básicos. Somos un equipo propositivo, intentamos ayudar a las distintas áreas de negocio a impulsar los cambios y ver cómo la tecnología aporta más valor en cada caso.

Nuestra propuesta de servicio para con el cliente interno tiene que ser sólida, tenemos que garantizar que satisfacemos las necesidades de las distintas unidades de negocio y son adecuadas para sus negocios, e intentamos ir un paso más allá. Proponemos mejoras y buscamos sinergias dentro del Grupo. Son negocios y sectores muy diferentes, pero suelen tener puntos comunes y es importante encontrar esos puntos de conexión que hacen que el conjunto mejore las partes.

## ¿Cómo se estructura su departamento de TI?

Somos un departamento tradicional en su enfoque. Tenemos una parte de servicios centrales y corporativos con la que dotamos de las capas básicas de infraestructura a todas las unidades de negocio de manera común buscando sinergias.

Tenemos otra gran responsabilidad que es aportar una visión unificada dentro de la seguridad de la información, pieza angular de nuestra estructura.

Sobre ello se apoyan servicios estándar de BackOffice de aplicaciones que son financiero, administración general, tesorería; los procesos basado fundamentalmente en SAP. Por encima de ella, la parte de gestión de RRHH y su administración.

Estas son las áreas troncales corporativas y luego el área se complementa con una capa de relación con los negocios, porque



la manera de aportar a cada negocio es diferente. Existen áreas de tecnología en los negocios que son más autónomas en los procesos que son diferenciales entre un proyecto y otro.

Es una estructura dual y la clave está en ser flexible para dar respuesta a los negocios de forma personalizada, y por otro lado mantener una estructura estándar.

Tenemos una externalización profunda de los servicios básicos de tecnología en todo su compendio porque creíamos que era la manera más lógica de garantizar un salto en el nivel de madurez de prestación del servicio.

Tenemos un departamento enfocado en la gestión del servicio y gestión de la demanda, es nuestro foco principal.

### ¿Qué iniciativas estarán llevando a cabo en 2019 ligadas a la transformación digital?

La tecnología en los últimos años ha cambiado con la entrada de los entornos cloud y tenemos una necesidad de proveer tecnología de una forma mucho más abierta. Estamos revisando ese modelo para poder ofrecer alternativas de negocio más maduras para nuestros colaboradores y poder abordar las nuevas tecnologías que ofrece la transformación digital.

Estamos haciendo cambios y aprovechando lo que nos ofrece el nuevo entorno tecnológico.

En ese sentido hemos puesto foco en tres áreas principales:

- Experiencia y productividad del empleado.
- Operaciones de negocio.
- Enfocada en el cliente.

En el mundo de la experiencia del empleado estamos haciendo una implantación de office 365 para cambiar la manera de trabajar y mejorar las capacidades que tiene el usuario para acceder a la información. Nuestro foco es conseguir que la adopción de la herramienta sea lo mejor posible con el empleado. El aprovisionamiento de la tecnología en este caso es fácil, lo difícil es cambiar la manera de trabajar de los empleados. Tenemos como meta lograr que los usuarios aprovechen la tecnología y los cambios que ofrece en movilidad, securización de la información, compartir información para trabajar de forma distinta. Buscamos virtualizar el puesto de trabajo para ser más ágiles.

En las operaciones de negocio tenemos dos proyectos relacionados con la implantación de robótica para mejorar la eficiencia y estamos implantando SAP On Hana para empezar a tener una capa que nos permita a futuro ir trabajando sobre esa nueva plataforma, para redefinir algunos procesos de BackOffice y poder más adelante abordar una migración a S/4HANA

### Una palabra para definir el proceso de transformación digital de FCC:

Pragmatismo.

### ¿Cuáles son los factores que determina su elección a la hora de elegir una nueva tecnología?

Cuando tomamos las decisiones de implantar una tecnología intentamos adecuarlas a las necesidades y obtener el mayor valor

posible. Hacemos un análisis profundo tanto internamente de nuestra compañía como del sector. Lo importante para nosotros es estar cerca del negocio para escuchar sus demandas y proponer las mejores capacidades.

Además, es importante estar muy cerca del mercado de la tecnología, porque hay que estar atentos a las mejoras, estar al día del mercado, para tomar ideas y valorar cual es la mejor opción para FCC.

Por lo tanto para resumir, es necesario conocer muy bien a tu cliente interno y estar a la par de las tendencias de mercado para combinar ambos entornos.

### Recientemente presentaron su nueva plataforma de e-movilidad ¿cómo fue el desarrollo del proyecto?

Detectamos una necesidad que teníamos en cuanto a las capacidades de las que podíamos dotar a los clientes con mejores experiencias. Buscábamos trasladar procesos internos a su entorno de movilidad y para ello tenemos varias iniciativas en curso. Unas relacionadas con los procesos de negocio estándar, acceso a información del empleado y otras que son operativas. Estamos desarrollando aplicaciones que nos permiten gestionar a los operarios y a los empleados que trabajan tanto en el área de aguas como en los servicios medioambientales.

Las apps están ayudando a homogeneizar los negocios, la tecnología antes era una barrera de entrada bastante alta pero ahora ha evolucionado tanto y con ella la sociedad, que se han

"Tenemos un departamento enfocado en la gestión del servicio y la gestión de la demanda, es nuestro foco principal"





abaratado costes y es fácil generar una aplicación para tener una relación más directa con el cliente. Esto nos permite gestionar mejor tanto a las personas como a nuestros clientes, lo cual era impensable hace 4-5 años.

El cambio en la tecnología es exponencial, la dificultad es seguir el ritmo y ver las cosas con perspectiva.

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

Vemos el mundo de una forma positiva, nuestra operación está creciendo, con una rentabilidad positiva. Tenemos una visión de crecimiento que está basada en un negocio sólido. FCC tiene un futuro optimista.

### 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?

Llevo poco tiempo como CIO pero siempre he tenido la fortuna de tener buenos mentores y maestros. Además he estado implicado en el área de tecnología desde el principio. Gracias a ellos he entendido cuál tenía que ser el rol, he podido aprender de los puntos fuertes de cada uno de los líderes con los que he trabajado. El papel del CIO no ha cambiado desde que se crea la función o nace la necesidad de tener una persona conocedora y gestora de tecnología, pero las circunstancias alrededor de las empresas y de la sociedad sí que han cambiado. En este momento la tecnología tiene una preponderancia mucho mayor.

En los últimos años la evolución ha sido hacia un impulsor de la tecnología, una persona que motiva y hace que el negocio pueda

adoptar mejor esa tecnología. Los CIOs actualmente tienen que ser buenos en la prestación de los servicios porque esto es lo que genera la confianza que les va a permitir ser impulsores de los cambios necesarios.

Es una función con una vertiente transgresora, disruptiva para que pueda impulsar el cambio, probar e introducir mejoras en los procesos. En algunos negocios el negocio está tan afectado por la tecnología que es el propio negocio el que lleva la tecnología.

### ¿Cuáles son las oportunidades del sector de servicios ciudadanos y cómo la tecnología ayuda a implementarlas?

Todos somos ciudadanos y por tanto vemos hoy en día como la tecnología nos permitiría mejoras. La problemática se presenta al valorar correctamente quién soporta el coste de esas mejoras. La tecnología que hoy en día se implanta de manera sencilla en el impacto directo con las ciudades, tiene que ver especialmente con la mejora de las operaciones. Estas son las mejoras más fáciles de vender e implementar.

Hay una gran cantidad de operaciones que tienen posibilidad de mejora, por ejemplo información en tiempo real de la ruta de los camiones lo cual nos permite ver la eficiencia de las rutas y por tanto mejorar costes.

En sensorización estamos en la parte incipiente, en el futuro los ciudadanos tendremos una participación más activa en decidir cómo queremos que se presten esos servicios. Estamos en ese cambio de ir proveyendo de infraestructura para que los ciudadanos tengan más poder de decisión y aportemos valor a las implantaciones de tecnologías.

### ¿Cómo estará su sector en cinco años y qué posición ocupará FCC?

Yo estoy convencido de que FCC estará en una buena posición porque tiene unos pilares sólidos tanto en ejecución de sus servicios actuales como en una estrategia basada en un crecimiento rentable y sostenible.

### ¿Qué porcentaje del presupuesto invierte FCC en TI?

Estamos en el entorno de 1% sobre las ventas, que suele ser el estándar. Es el combinado de las distintas áreas de negocio y las necesidades y demandas en las distintas unidades son muy diferentes. En el sector industrial las necesidades tecnológicas son menores, pero en cambio en una utility como Aqualia estos son mayores. El área de tecnología cree que puede aportar más valor al negocio.

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

AUSAPE es un caso sin precedentes de una asociación que en el ámbito de una tecnología específica como es SAP, brinda puntos de encuentro entre los clientes usuarios de esas tecnologías y facilita mucho el compartir experiencias. En el mundo de hoy, en el que la toma de decisiones tiene tantas variables el compartir esos puntos de experiencia es fundamental.

En ese sentido SAP ha facilitado que exista un mecanismo de compartir entre sus usuarios, lo que le permite tener cerca la voz del cliente. AUSAPE es un mecanismo de canalización de problemas, lo que le permite a SAP dar mejores respuestas. En pocas palabras es un caso de éxito. Si tiene una trayectoria tan larga es porque todas las partes han salido beneficiadas. Probablemente otros no tienen vocación de estar cerca del cliente como SAP.






# TU PARTNER DE CONFIANZA PARA SOLUCIONES CLOUD



Chabier Sanvicente,  
Co-fundador y CEO de Linke

linke



“Hemos consolidado nuestro proyecto empresarial como referente en llevar sistemas SAP a la nube”

Coincidiendo con el noveno aniversario de la empresa, entrevistamos al CEO de Linke, Chabier Sanvicente, que nos da las claves de su crecimiento y sus objetivos para 2019. Linke quiere crecer en aquellas empresas que ya son sus clientes y aumentar su base instalada, continuar con la expansión internacional y ampliar su oferta propia de soluciones y servicios cloud. Son sus tres principales objetivos en un momento en el que muchas empresas se plantean migrar a cloud cuando tienen que afrontar la renovación de sus sistemas.

#### ¿Cómo ha cambiado el sector desde que fundó Linke?

Al igual que el resto del mercado, el sector tecnológico se ha visto impactado por la transformación digital, incluso más que otros si tenemos en cuenta el papel protagonista que tienen las TIC en la puesta en marcha de las estrategias de digitalización.

Precisamente, Linke surgió hace ahora nueve años porque sus fundadores teníamos la inquietud de poder formar parte de la ola de innovación que llegaba de la mano de cloud e incorporarla al mercado SAP, en el que éramos expertos. Que

los sistemas SAP y su gestión se lleve a cabo en la nube ya dice mucho del cambio que se ha producido, pero no solo ha sido en este ámbito, sino en todas las tecnologías que habilita los procesos digitales, como la Analítica, Internet de las Cosas, Big Data, Inteligencia Artificial, Movilidad y un largo etcétera.

#### ¿Cuáles consideraría los principales hitos de estos años?

Son muchos los que hemos logrado como empresa pero, si tengo que mencionar alguno, diría que estamos muy orgullo-



osos de haber sido capaces de consolidar nuestro proyecto empresarial como referente en llevar sistemas SAP a la nube. Linke es una compañía que crece, con un gran equipo y con una fuerte apuesta por la innovación en sus dos campos de especialización.

### ¿Qué balance hace del ejercicio de 2018?

El año pasado ha sido muy positivo para la compañía, en términos económicos, de empleo y de proyectos en los que trabajamos. Nuestros ingresos han aumentado por encima del 60% hasta los 6,8 millones de euros. Además, el crecimiento ha sido muy equilibrado: por un lado, una vez que migran a la nube, nuestros clientes amplían su apuesta por cloud y el uso que hacen de nuestros servicios y, por otro, ha habido una importante cantidad de nuevas compañías que han confiado en nosotros para abordar proyectos de migración a la nube de sus sistemas SAP y de sus centros de datos corporativos.

En línea con esta progresión, también ha crecido nuestro equipo. Cerramos 2018 con más de 70 profesionales, lo que supone un aumento del 75% respecto al año anterior.

"Linke surgió hace ahora nueve años porque sus fundadores teníamos la inquietud de poder formar parte de la ola de innovación que llegaba de la mano de cloud e incorporarla al mercado SAP, en el que éramos expertos"

### ¿Qué expectativas tienen para este año y cuáles son los ejes de su estrategia para 2019?

Nuestro objetivo es seguir manteniendo un ritmo de crecimiento similar consolidando una estrategia que se centra en tres pilares: crecer en aquellas empresas que ya son nuestros clientes y aumentar nuestra base instalada, continuar con la expansión internacional y ampliar nuestra oferta propia de soluciones y servicios cloud.

### Háblenos de esos planes de expansión en el corto plazo.

Aparte de en nuestro mercado natural, España, donde se generan el 80% de nuestros ingresos, tenemos presencia en Francia, Inglaterra, Dubái, Noruega, Alemania, Egipto, Israel e Italia. Durante este año, queremos seguir creciendo de forma importante en todos ellos de forma que consolidemos el negocio internacional. Por eso, tenemos planes para abrir oficinas en varios países en los que ya estamos proporcionando servicios a nuestros clientes. Así lo hemos hecho hace tan solo unos meses en Fran-

cia, donde hemos creado un equipo experto de profesionales, y replicaremos la idea en otros a lo largo del ejercicio.

### El otro eje, como comenta, son las soluciones empresariales. ¿Cuál es su estrategia en esta área?

Efectivamente. Como resultado de apostar por la inversión constante en I+D+i, contamos con un conjunto de productos propios que nos permiten ofrecer una oferta diferenciadora a nuestros clientes y que refuerza nuestra propuesta de especialista en migraciones y operaciones de soluciones SAP basadas en AWS.

Ahora mismo, contamos con unas soluciones maduras que permiten a nuestros clientes acelerar sus despliegues de sistemas SAP a la nube y conseguir mejores resultados en rendimiento, agilidad y gestión de costes. En este ámbito seguimos trabajando para ampliar nuestra oferta de productos en nuevas áreas en las que pensamos que se pueden conseguir nuevas optimizaciones.

### ¿Están las estrategias cloud de las organizaciones lo suficientemente maduras como para migrar los sistemas de mayor criticidad?

No hay duda de ello. Ya hay un buen número de empresas que han realizado la transición de sus sistemas más core a la nube y en 2019 veremos muchas más.

Sin ir más lejos, los datos de IDC apuntan que más del 60 por ciento de las empresas españolas están abordando su proceso de digitalización, que es necesaria si quieren conseguir la agilidad y flexibilidad que se requiere para ser competitivas en una economía cada vez más digital. Y aquí todos coincidimos en que esa elasticidad de los sistemas y esa capacidad de respuesta viene de la mano de cloud, que es la tecnología que, además, permite sacar partido a otras tendencias, como la inteligencia artificial, Big Data o Internet de las Cosas, en el ámbito de los ERP.

La migración se está produciendo a medida que las empresas se plantean acometer la renovación de sus sistemas on-premise.

### Menciónenos algunas empresas que hayan confiado en ustedes para llevar a cabo la migración de sus sistemas SAP a la nube.

A lo largo de nueve años han sido muchas las empresas con las que hemos trabajado pero, por ejemplo, algunos casos de éxito recientes han sido los del operador turístico Ávoris, que redujo el 50% la duración de procesos de reporte SAP, o Barceló Hotel Group, que mejoró un 25% el rendimiento de sus ERP.

### ¿En qué ha radicado el éxito de estos proyectos?

En ambos casos se debió a una planificación rigurosa y una excelente capacidad de ejecutar, en parte porque somos una empresa con una clara apuesta por dos mercados: SAP y cloud. Esto se traduce en que contamos con la especialización en consultoría SAP en la nube y en que en cloud trabajamos con el líder indiscutible del mercado, AWS, empresa de la que somos el único integrador de sistemas no global que es Premier Consulting Partner con competencia de SAP a nivel mundial.

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

En líneas generales, las empresas tecnológicas tienen que seguir innovando y adaptando sus ofertas de producto y servicio

al entorno digital para acompañar a las organizaciones en su evolución a este nuevo escenario, y más cuando tienen que mantener su competitividad en un momento en el que los principales analistas ya hablan de una nueva desaceleración de la economía.

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

Es una tecnología con gran futuro que puede llegar a generar, según los pronósticos de Gartner, un valor para la economía de más de 3 billones anuales en 2030. Por sus características puede aportar confianza a las transacciones y los procesos en todos los sectores, no solo el tecnológico. En el futuro más cercano, hay obstáculos que tiene que superar, como incertidumbre regulatoria y la existencia de distintas cadenas de bloques que trabajan por separado.

"En líneas generales, las empresas tecnológicas tienen que seguir innovando y adaptando sus ofertas de producto y servicio al entorno digital para acompañar a las organizaciones en su evolución a este nuevo escenario"

En todo caso, no es objeto de nuestro negocio, muy centrado en SAP y cloud, pero siempre estamos atentos a las tecnologías disruptivas que surgen para aportar un valor adicional a nuestra propuesta para el cliente.

#### ¿Qué le aporta a Linke su pertenencia a AUSAPE?

Indudablemente, la asociación es un punto de encuentro para todo el ecosistema SAP, un buen lugar para que las empresas puedan exponer sus inquietudes para tratar de encontrar respuestas. Para nosotros es un foro que nos permite tomarle el pulso al mercado y, además, contribuye de forma natural las relaciones entre personas y empresas con intereses com-

plementarios en un momento de transformación para las organizaciones de TI y sus proveedores.





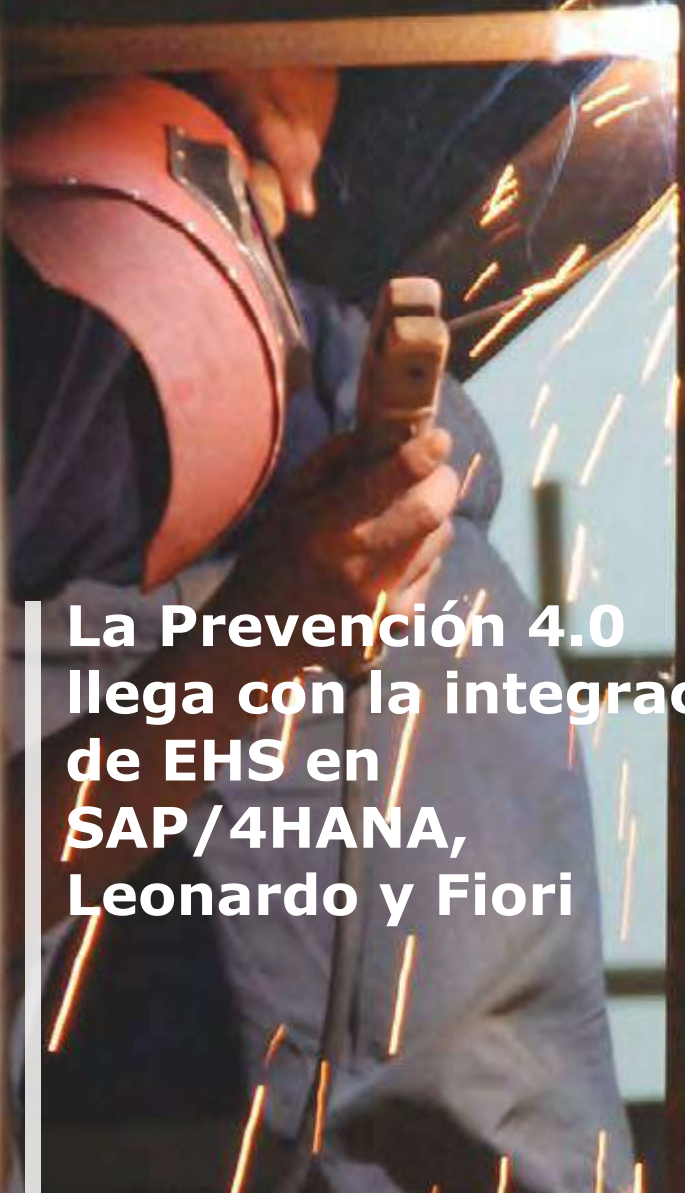


**SAP** EHS



**i3s**

**especialistas en la gestión inteligente de la seguridad y la salud en el trabajo**



**La Prevención 4.0  
llega con la integración  
de EHS en  
SAP/4HANA,  
Leonardo y Fiori**



**i3s**

Ingeniería en Integración  
de Sistemas de Información S.A.

[info@i3s.es](mailto:info@i3s.es)

[www.i3s.es](http://www.i3s.es)



Sebastián Bamonde Bermúdez de Castro,  
Global Director Business Management Solutions.

minsait

An Indra company

# Nuestro Objetivo: Ofrecer una propuesta de valor clara y diferencial focalizada en SAP HANA

El Global Director de Business Management Solutions de Minsait nos habla de la fusión de Indra y TecnoCom, la implantación de proyectos innovadores en el ámbito SAP y sus objetivos para 2019.

## ¿Qué balance hace del ejercicio de 2018?

Ha sido un año excelente, hemos crecido en doble dígito en ventas y a la vez hemos sido más eficientes. Hemos potenciado la relación con SAP en todos los niveles y fruto del compromiso entre ambos hemos renovado el número 1 en la matriz de partners horizontales. Además nos hemos focalizado en el mercado internacional, a través de una oferta con una propuesta de valor alrededor de SAP HANA. Hemos realizado implantaciones innovadoras como fue el caso de Pacha.

## ¿Dónde cree que radica la clave del éxito de la integración de TecnoCom dentro de Indra?

Partíamos de unas ventajas importantes, ambas compañías tenían unos equipos muy sólidos dentro del área de la gestión empresarial que además estaban focalizados en la misma estrategia de fabricantes, en este caso SAP. El éxito ha estado en la complementariedad. En las grandes cuentas hemos aumentado la capacidad y la especialización. Por el aumento del equipo, somos más capilares teniendo un mensaje mucho más completo. Esto ha dado lugar a una posición de liderazgo ya que contamos con un equipo de más de 2.600 personas dentro del ámbito SAP.

## ¿Cuáles están siendo los ejes de la estrategia de la compañía en 2019?

Para 2019 nuestro objetivo principal es mejorar el margen, inducido por un aumento de la contratación y las ventas. Si po-

demos ser más eficientes vamos a hacerlo. Queremos crecer potenciando el mercado internacional, con una propuesta de valor clara en torno al roadmap to HANA, implementaciones, Cloud, etc. Todo ello sostenido en el eje de las personas por su capacidad, especialización y compromiso, posicionando a Minsait como una empresa de referencia de liderazgo global.

## ¿Cómo ve el posicionamiento de Minsait en la matriz de partners de SAP?

Estamos donde queremos estar, como número 1 en la matriz de partners de servicio en soluciones horizontales, esto incluye las áreas de aplicaciones, analítica y Cloud. Además nos diferenciamos liderando los apartados de innovación y transformación digital, S/4HANA y Cloud.

Todo ello responde al compromiso estratégico entre Minsait y SAP que además potenciamos manteniendo desde el año 2011 la categoría de SAP Global Partner.

Brindamos una oferta completa y extensa que cubre las necesidades que pueda tener un cliente en su transformación digital en SAP HANA. En concreto asesoramos

## ¿Cuál es la oferta de valor que ofrece a sus clientes en cuanto a servicios SAP?

en la estrategia de evolución a HANA en Cloud pública o privada, y en la implementación de soluciones complementarias como SAP SuccessFactors, Arriba o Concur. Hacemos migraciones técnicas del ERP a HANA, apoyamos a nuestros clientes en la adopción de mejoras funcionales dentro de la suite S/4HANA, mejoramos su análisis de datos y en general su experiencia de usuario.

"El éxito ha estado en la complementariedad. En las grandes cuentas hemos aumentado la capacidad y la especialización"

en la estrategia de evolución a HANA en Cloud pública o privada, y en la implementación de soluciones complementarias como SAP SuccessFactors, Arriba o Concur. Hacemos migraciones técnicas del ERP a HANA, apoyamos a nuestros clientes en la adopción de mejoras funcionales dentro de la suite S/4HANA, mejoramos su análisis de datos y en general su experiencia de usuario.





**¿Cómo valora la propuesta que ofrece a sus clientes en cuanto el salto a HANA?**

Hago una valoración muy positiva porque es el puente hacia la transformación digital de la compañía. La plataforma debe impulsar a las empresas a hacer cosas que antes no podrían haber hecho. Por ejemplo el internet de las cosas (IoT), el análisis de datos en tiempo real, la movilidad o en el área de clientes la omnicanalidad.

**¿Están las estrategias Cloud de las organizaciones lo suficientemente maduras como para migrar los sistemas de gestión?**

Desde el momento en que los clientes están implantando y migrando, entendemos que sí. El paso no tiene que ser traumático, se pueden adoptar soluciones complementarias nativas en la nube como puede ser SuccessFactors, Arriba o Concur. En paralelo los clientes pueden tener un modelo híbrido en el que convivan estas soluciones Cloud con soluciones On Premise, para en el futuro pasarlo todo a la nube. El ecosistema está totalmente preparado y la mayoría de los clientes tienen alguna solución alojada en la nube.

**Actualmente están realizando la primera implementación en España de SAP Callidus ¿puede contarnos un poco sobre el desarrollo de este proyecto?**

Estamos en un proyecto de Customer Engagement en una de las principales comercializadoras de electricidad en España. Se trata de un proyecto pionero, innovador en el ámbito de Customer Experience en el que se implanta la suite de soluciones más modernas y más completas relacionadas con sales, customer service, marketing, pricing y comisiones. Incluye escenarios enteramente en la nube pública de C4C con Callidus que se integran con la solución vertical SAP ISU para Utilities, ésta última gestionada en la nube privada de SAP (HEC). Para todos los desarrollos usamos la tecnología SCP. El proyecto tiene un año de duración y se despliega en tres oleadas.

**¿Cómo ve la situación actual del mercado con la presión actual que hay en los recursos?**

Es una situación complicada, la necesidad de profesionales especialistas excede a la oferta del mercado laboral y genera una importante inflación. Esto implica que no se puedan atender todos los proyectos en curso.

Desde Minsait, siendo las personas uno de los ejes principales, queremos atraerles ofreciéndoles los mejores proyectos, una trayectoria profesional y un empleo de largo plazo.

Recientemente hemos sido reconocidos como Top Employer en España por lo que nos sentimos muy orgullosos de la gestión del talento.

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

Nuestra estrategia es crecer de modo sostenido aspirando al liderazgo global en el entorno SAP. Para ello tenemos 4 ejes:

- Potenciar la situación con SAP y todo el ecosistema, para posicionarnos como Partner de referencia.
- Ofrecer una propuesta de valor clara y diferencial focalizada en SAP HANA.
- Focalización internacional, seleccionando países sobre los cuales liderar y continuar desplegando nuestra oferta. Para ello estamos considerando: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Italia y Filipinas.
- Las personas: el mejor equipo con un sentido de pertenencia y con ganas de desarrollarse en una compañía número 1 como Minsait.

### Menciónenos algunos ejemplos de empresas que han confiado en ustedes para llevar a cabo la transformación de sus negocios y la aplicación de tecnologías punteras.

Trabajamos con las empresas más significativas, tanto de España como a nivel global y en casi todos los ámbitos de actividad. Con ellas colaboramos en sus procesos de transformación digital, negocio y despliegues internacionales.

También ayudamos a empresas líderes en su sector en el camino hacia HANA, a través de migraciones como es el caso de García Carrión o implementaciones desde cero o el S/4HANA Public de Pacha.

### Recientemente fueron galardonados en los premios SAP Quality Awards por su proyecto con Pacha ¿cómo fue el desarrollo del mismo?

Se trata de unas implementaciones pioneras en España sobre S/4HANA Public en las que la base es la estandarización del proceso y la supresión de desarrollos. En el caso de las integraciones se realizan todas a través de la plataforma SCP.

Buscábamos tener unas expectativas claras y concretas y que la implementación fuera rápida. A futuro, el mantenimiento es mínimo porque no hay desarrollos y las migraciones son inmediatas y transparentes para el cliente.

Fueron cuatro meses de proyecto, se cubrieron los procesos operativos, induciendo una mejora en la productividad y una capacidad de despliegue internacional.

### ¿En qué ha radicado el éxito de este proyecto?

El éxito del proyecto radicó en tres aspectos fundamentales: la estandarización, trazar unos objetivos claros desde el principio y el equipo de clientes Minsait. En este caso, el cliente tenía muy claro cómo quería abordar el proyecto y conocía de antemano las soluciones SAP.

Adicionalmente, la involucración del equipo de SAP de forma proactiva fue un elemento diferencial.

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

La transformación digital y dentro de esto el análisis de datos en tiempo real, hay soluciones como el SAP Analytics Cloud que va a tener bastante cabida.

Otro tema sería la seguridad cibernética y la protección de datos. Sumado a esto, los servicios y soluciones en la nube implementados de manera masiva.

Para finalizar, las mejoras en el ERP, entendidas como cliente, usuario, análisis de datos de clientes y la AI. Todo lo que tenga que ver con el Machine Learning.

### ¿Qué le aporta a Minsait su pertenencia a AUSAPE?

Poder conocer los problemas de los asociados, no solo de nuestros clientes, y aportar soluciones. El permitirnos compartir nuestra visión como recientemente en el caso de la divulgación de información a terceros y el networking. AUSAPE es un buen espacio para conocer a otros asociados especiales, otros asociados de SAP que no se conocen y asociados de otros países.

## FICHA PERSONAL:

#### Hobbies:

Viajar con mi familia, seguir el deporte de mis hijos, el windsurf y el surf.

#### Grupo o cantante favorito:

Bob Dylan, me gustan las letras de las canciones.

#### Un libro que recomiende:

Serían muchos y dependiendo del momento y a que persona. *El código Da Vinci*.

#### ¿Lee en digital o en papel?:

Digital.

#### Lugar de nacimiento:

A Coruña.

#### Ciudad favorita:

A Coruña.

#### Restaurante favorito:

El de Alberto.

#### Película o serie favorita:

Las de los 80.

"Trabajamos con las empresas más significativas, tanto de España como a nivel global y en casi todos los ámbitos de actividad. Con ellas colaboramos en sus procesos de transformación... "



En Exprivia ayudamos a conectar su empresa con clientes, proveedores y personas, compartiendo estrategias y conocimientos.

De esta manera optimizamos procesos y además desarrollamos nuevos modelos y oportunidades de negocio.

En Exprivia trabajamos con metodologías ágiles y tecnologías deep learning, lo cual nos permite ofrecer soluciones flexibles, rápidas e inteligentes.

Exprivia acompaña a las empresa en su transformación digital gracias a nuestra fuerte alianza con SAP y su solución SAP S/4HANA, adaptándolas con nuestra experiencia a las necesidades de cada sector.

Somos tu punto de referencia  
en el mundo digital

[info@exprivia.es](mailto:info@exprivia.es)

[www.exprivia.es](http://www.exprivia.es)



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

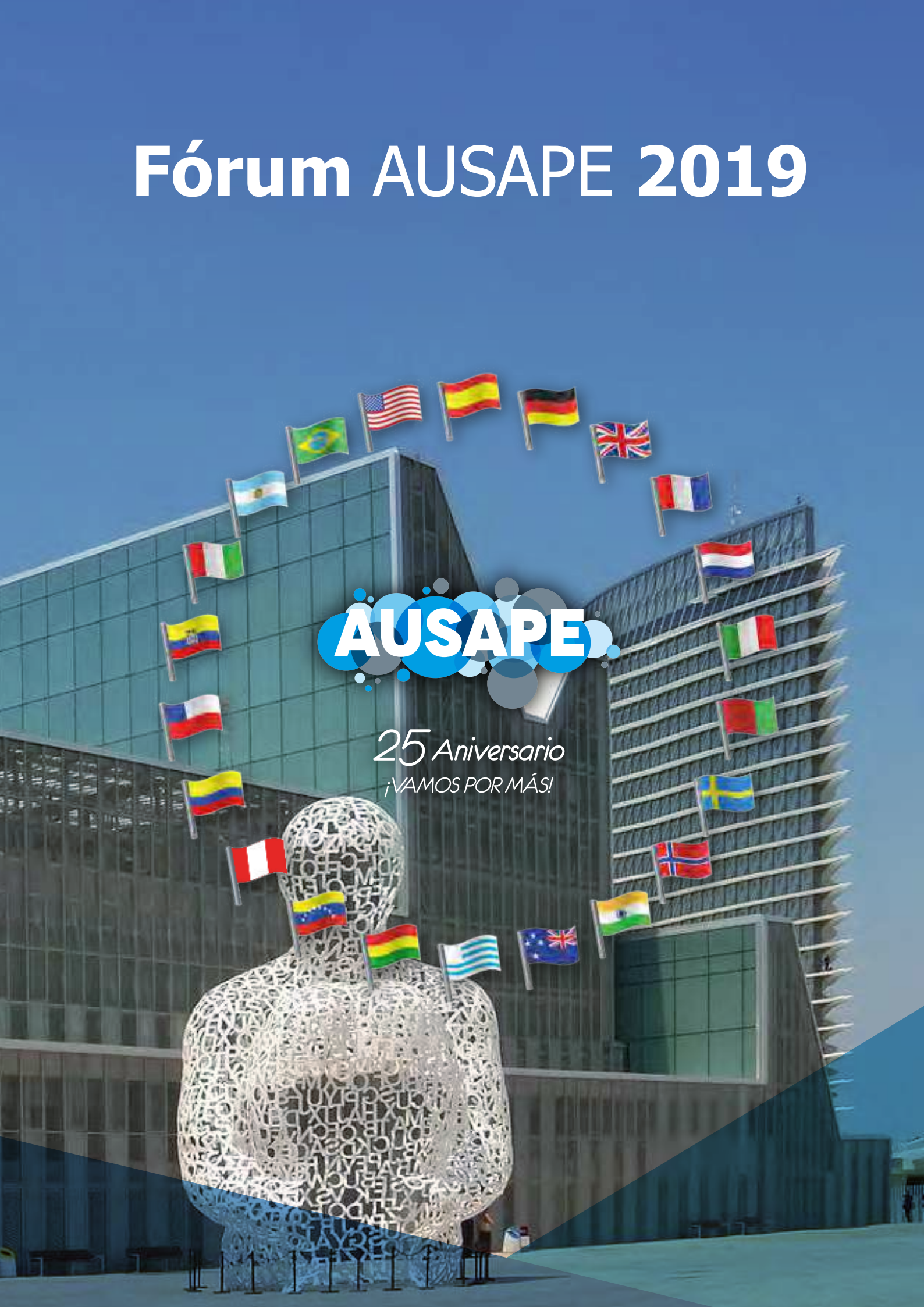


# Fórum AUSAPE 2019

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 entire logo is centered on the page.

**AUSAPE**

*25 Aniversario*  
*¡VAMOS POR MÁS!*



## Martes 4 de junio 2019

|               |                                                                |                                               |
|---------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 8:30 a 11:00  | Recepción de invitados en Hotel Hiberus                        | Supervisión organización y Montaje del Evento |
| 11:00 a 15:30 | Programa Social Invitados. Comida Hiberus                      |                                               |
| 15:30         | Apertura de Inscripción                                        |                                               |
| 16:30 a 17:45 | Sesión Best Practices. SUGEN & AUSIA                           |                                               |
| 17:45 a 19:00 | Sesión Plenaria. 8BELTS. Anxo Perez. La Inteligencia del Éxito |                                               |
| 19:00 a 20:00 | Networking. Visita a los Stands                                |                                               |
| 20:00 a 23:00 | Cena en Palacio y Traslado Hoteles                             |                                               |

## Miércoles 5 de junio 2019

|               |                                                                                                                                                                           |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|------------|-----------|-----------------------------|----------|----------|------------------------------|-------------------|--------------------------|---------------------------------|
| 8:00          | Inscripción, Networking y Traslado desde Hoteles y Estación a Palacio. Recogida de Maletas                                                                                |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 9:45 a 10:10  | Apertura del Congreso                                                                                                                                                     |          | Jose Ignacio Santillana. Presidente de AUSAPE<br>Reconocimiento Coordinadores y Delegados. Entrega de Donativos |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 10:10 a 10:50 | 5D and Beyond. Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y Desconexión Digital.<br>Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y Desconexión Digital - Guillermo Cánovas de EDUCALIKE |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 10:50 a 11:30 | Retomando el pulso del negocio<br>Raimon Trias. CFO de Nueva Pescanova                                                                                                    |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 11:30 a 12:00 | Café en Área de Exposición de Patrocinadores                                                                                                                              |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
|               | Hall - Exposición. Planta Baja/ Ground Floor                                                                                                                              |          |                                                                                                                 |                 |            |           | Primera Planta/ First Floor |          |          | Segunda Planta/ Second Floor |                   |                          | Business Meetings P13-20 S22-20 |
|               | B01-50                                                                                                                                                                    | B02-50   | B34-100                                                                                                         | B56-100         | B07-50     | B08-50    | B09-120                     | P11-120  | P12-50   | P14-100                      | S21-100 WORK Area | S23-120 Employment Fórum |                                 |
| 12:00 a 12:40 | VISTEX                                                                                                                                                                    | EXPRIVIA | TECHEDGE                                                                                                        | SOTHIS          | UST-Global | EPR-USE   | SEIDOR                      | MINSAIT  | BIRCHMAN | VIRTUAL FORGE                | HUAWEI            |                          |                                 |
| 12:45 a 15:00 | Aperitivo y visita a los Stands Comida y Café en Puntos de Encuentro                                                                                                      |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 15:00 a 15:40 | COMMON                                                                                                                                                                    | I3S      | LINKKIT                                                                                                         | DIGITAL FINANCE | ATOS       | CONSULTIA | SEIDOR                      | SERRALA  | EDICOM   | OPENTEX                      | *****             |                          |                                 |
| 15:45 a 16:25 | NGA                                                                                                                                                                       | CONVISTA | IBERMATICA                                                                                                      | STRATESYS       | GIGAS      | ENZYME    | SEIDOR                      | DELOITTE | GRI-ROFF | OXYA                         | *****             |                          |                                 |
| 16:30 a 17:00 | Café en Puntos de Encuentro                                                                                                                                               |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 17:00 a 18:00 | Sesiones Demo en los Stands                                                                                                                                               |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 18:00         | Traslado a los Hoteles                                                                                                                                                    |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |
| 20:00         | Traslado a la Cena. Foto de Grupo y Cena. Retorno a los Hoteles a partir de las 00:00h, cada 30 minutos hasta la 1:30h                                                    |          |                                                                                                                 |                 |            |           |                             |          |          |                              |                   |                          |                                 |

## Jueves 6 de junio 2019

|               |                                                                                                                                                                  |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------|---------------|-----------------|--------------------|---------------------|-----------------|------------|-----------------------------|---------------|------------|--|
| 8:00 a 9:00   | Traslado desde Hoteles. Recepción y Networking en Puntos de Encuentro                                                                                            |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
| 9:00 a 9:20   | SAP - Rafael Brugnini. Director General de SAP España                                                                                                            |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
| 9:20 a 10:00  | SAP - Alfonso Cossio - SAP Customer Experience Spain Leader                                                                                                      |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
|               | Hall - Exposición. Planta Baja/ Ground Floor                                                                                                                     |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            | Primera Planta/ First Floor |               |            |  |
|               | B01-50                                                                                                                                                           | B02-50         | B34-100   | B05-50        | B06-50          | B07-50             | B08-50              | B09-120         | P11-120    | P12-50                      | P14-100       |            |  |
| 10:00 a 10:45 | SOPORTE MANTO                                                                                                                                                    | SECTOR PÚBLICO | RRHH SSFF | INDUSTRIA 4.0 | MOVILIDAD FLORI | ADVANCED ANALYTICS | SAP CLOUD PLATTFORM | FINANZAS FISCAL | HANA       | SANIDAD                     | LIFE SCIENCES |            |  |
| 10:45 a 11:15 | Café y Networking                                                                                                                                                |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
|               | B01-50                                                                                                                                                           | B02-50         | B03-50    | B04-50        | B05-50          | B06-50             | B07-50              | B08-50          | B09-120    | P11-120                     | P12-50        | P14-100    |  |
| 11:15 a 12:00 | AMYPRO                                                                                                                                                           | SEMANTIC       | 3HOLD     | EY            | ALTIM           | SUSE               | IBM                 | DxC             | HONEY WELL | ACCENTURE                   | T-SYSTEMS     | ITELIGENTE |  |
| 12:00 a 13:15 | Mesa de Debate. Licenciamiento Audits y Accesos Indirectos<br>Representantes de AUSAPE, SUGEN Y AUSIA - Victor Domingos de SAP Global y Agustín Agudo SAP España |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
| 13:15 a 14:00 | 5D and Beyond. Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y Desconexión Digital<br>Desconexión Digital. CUATRECASAS Albert Agustino                                    |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
| 14:00 a 14:15 | Entrega de Premios y Clausura del Evento                                                                                                                         |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
| 14:30 a 16:30 | Comida                                                                                                                                                           |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |
| 15:45 a 17:00 | Traslado Estación AVE Zaragoza Delicias                                                                                                                          |                |           |               |                 |                    |                     |                 |            |                             |               |            |  |

\* Las temáticas asignadas a las salas son orientativas, esta agenda puede sufrir variaciones hasta su cierre final.

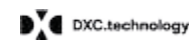


# FÓRUM AUSAPE 2019

## 5D and Beyond

Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y Desconexión Digital.

### PATROCINADORES



En este número damos la bienvenida a:

## NUEVOS ASOCIADOS



### LACASA

Alimentación y Bebidas  
[www.lacasa.es](http://www.lacasa.es)



### TELEFÓNICA

Telefonía y Telecomunicaciones  
[www.telefonica.com/es](http://www.telefonica.com/es)



### PLADUR

Soluciones de almacenaje  
[www.pladur.es](http://www.pladur.es)



### EUROFRED

Fabricación y Producción Industrial  
[www.eurofred.com](http://www.eurofred.com)



### SIMETRIA FIDENTIA

Construcción, infraestructuras,  
 inmobiliaria  
[www.obinesa.com](http://www.obinesa.com)



### DENTAID

Sanidad, Servicios Sociales, ONGs  
[www.dentaid.es](http://www.dentaid.es)



### RAMONDIN CAPSULAS

Fabricación y Producción  
 Industrial  
[www.ramondin.es](http://www.ramondin.es)



### STANDARD PROFIL

Fabricación y Producción Industrial  
[www.standarprofil.com](http://www.standarprofil.com)



### VOLKSWAGEN GROUP

Transporte: automoción,  
 aeroespacial, naval  
[www.volkswagengroupdistribution.es](http://www.volkswagengroupdistribution.es)



### CINFA

Química y Farmacéutica  
[www.cinfa.com](http://www.cinfa.com)



### VARMA

Alimentación y Bebidas  
[www.varmar.es](http://www.varmar.es)



### MECALUX

Construcción, infraestructuras,  
 inmobiliaria  
[www.mecalux.es](http://www.mecalux.es)



## NUEVOS ASOCIADOS ESPECIALES

The logo for Digital Finance features the words "DIGITAL FINANCE" in a bold, blue, sans-serif font. To the right of the text is a vertical bar composed of four colored squares: blue, red, blue, and red.

### **DIGITAL FINANCE**

Consultoría y Servicios Informáticos

[www.digitalfinance.pro](http://www.digitalfinance.pro)

The logo for KERN consists of a stylized, multi-colored triangle (blue, yellow, and red) to the left of the word "KERN" in a grey, sans-serif font.

### **EUROFRED**

Consultoría y Servicios Informáticos

[www.kern.ag](http://www.kern.ag)

The logo for WMD Group features the letters "WMD" in a large, bold, blue font above the word "GROUP" in a smaller, blue font. Below "GROUP" is a small, stylized graphic element.

### **WMD IBERIA**

Consultoría y Servicios Informáticos

[www.wmd-iberia.com](http://www.wmd-iberia.com)

The logo for GeneXus features the word "GeneXus" in a red, italicized, sans-serif font.

### **LSI-GENEXUS**

Consultoría y Servicios Informáticos

[www.genexus.es](http://www.genexus.es)

The logo for Cahoda Consulting features the word "cahoda" in a blue, lowercase, sans-serif font with a dot over the 'a', followed by "CONSULTING" in a smaller, blue, uppercase font below it.

### **CAHODA**

Consultoría y Servicios Informáticos

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

The logo for Loyic features the word "loyic" in a lowercase, sans-serif font with a gradient from purple to blue. Below it is the tagline "Always Innovating" in a smaller font.

### **LOYIC**

Consultoría y Servicios Informáticos

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

The logo for Anglobal features a large, stylized, teal letter "N" with a white outline.

### **ANGLOBAL**

Consultoría y Servicios Informáticos

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

The logo for Arrow features the word "ARROW" in a bold, black, sans-serif font with a stylized, jagged underline.

### **ARROW**

Consultoría y Servicios Informáticos

[www.arrowecs.es](http://www.arrowecs.es)





# Fenie Energía mejora sus sistemas de gestión de cobros con la implantación de SAP HANA de la mano de Common MS sobre la nube de Gigas

Fenie Energía es una compañía eléctrica española formada por medio centenar de asociaciones provinciales que comercializa electricidad, gas y servicios de ahorro energético a todo el territorio nacional y cuyo crecimiento se basa, entre otros, en proporcionar a sus clientes soluciones para la mejora continua de la gestión energética. Fenie Energía ha apostado por la tecnología para la puesta en marcha de un proyecto basado en SAP HANA, de la mano de Common MS y Gigas.

## EL DESAFÍO: MEJORAR LA OPERATIVA DIARIA Y LA GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS

El crecimiento del negocio de Fenie Energía supuso un incremento exponencial en el número de facturas mensuales que la compañía debía emitir a sus clientes. Hasta la fecha, dicha gestión se realizaba a través de soluciones excesivamente rígidas y sin capacidad de escalabilidad granular. Todo ello afectaba a la eficiencia económica de sus sistemas de TI y ampliaba en exceso los tiempos de implementación de nuevas soluciones para absorber dicho crecimiento.

El pasado año marcó un punto de inflexión en la estrategia tecnológica de Fenie Energía, con el inicio de un proyecto de migración a SAP HANA de la mano de Common MS. Esto supuso la implantación de una serie de nuevas funcionalidades que mejoran la actividad diaria de la compañía.

En opinión de **Paula Román, Directora de Desarrollo Comercial de Fenie Energía**, “necesitábamos mejorar nuestra eficiencia y disponer de sistemas que pudieran crecer a medida que lo hacían las necesidades de la compañía”.

## LA SOLUCION PLANTEADA POR COMMON MS: SAP HANA (SAP MM, SAP SD, SAP FI, SAP CO Y SAP TR)

Ante los nuevos retos tecnológicos que afrontaba Fenie Energía, la solución que propuso el integrador Common MS fue el diseño de un proyecto basado en plataformas de SAP HANA desde la nube. En concreto se desplegaron los siguientes módulos: SAP MM (Materials Management), SAP SD (Ventas y Distribución), SAP FI (Finanzas), SAP CO (Controlling), y SAP TR (tesorería).

El aspecto más destacado de este proyecto fue el cambio en el modelo de gestión de cobros de Fenie Energía, que a partir de este momento se realiza de forma end-to-end en todas las facturas emitidas por la compañía, con la complejidad que esto conlleva en una empresa de Utilities.

Además, se implantaron nuevas funcionalidades que mejoraron la operativa diaria de la energética y que se refieren a:

- La integración de la nueva plataforma con el CRM corporativo para la creación online de clientes como Business Partners y contratos vía Web Service.
- El diseño de nuevas interfaces con el sistema de facturación, para cumplir todos los requisitos de información en la gestión de cobro, incluyendo la posibilidad de consultar el PDF de la factura desde SAP.
- Configuración de un nuevo y mucho más eficiente circuito de cobros, y los medios utilizados, especialmente los cobros en formato SEPA por contrato y no por cliente, como es habitual en el estándar FI-AR de SAP.

El proyecto desarrollado para Fenie Energía por Common MS y Gigas, no sólo supone mejoras en el día a día de la compañía sino también de sus clientes y agentes. Algunas de estas mejoras son: la posibilidad de enviar reclamaciones y notificaciones vía email a terceros como a Servicios Sociales (en casos de solicitud tarifa de “pobreza energética”) o administraciones concursales. También permite el envío de ficheros con diferentes



protocolos, por ejemplo FTP para Equifax (Asnef), o CSV para distribuidoras en casos de cortes o restablecimientos de suministro. Por último, la nueva solución admite la clasificación de clientes y contratos según los criterios establecidos (pobreza energética, bono social, punto de suministro esencial).

En opinión de **Carlos Corrales, Director Financiero de Fenie Energía**, "este proyecto ha supuesto una mejora importante en el modelo de gestión de cobros de nuestra compañía".

### BENEFICIOS DE LA MIGRACION DE SAP HANA SOBRE GIGAS

Fenie Energía necesitaba alcanzar mayor eficiencia y, por lo tanto, disponer de sistemas escalables con la máxima granularidad. Para lograrlo, Common MS confió en la nube pública de Gigas, proveedor de servicios IaaS certificado por SAP, y más concretamente en la solución Cloud Datacenter bajo modelo SAP HANA TDI Compliant.

Este producto, diseñado a partir de un pool de recursos en el que se definen cores, memoria y disco, y al que se puede añadir cualquier otro producto de un entorno físico (VLAN, VPN, firewalls comerciales o balanceadores de carga, etc.), dispone de una arquitectura adecuada para escalar granularmente todos los elementos de computación y memoria.

Otros factores decisivos para la elección de Gigas como partner en este proyecto fueron la conveniencia de que los datos tratados no salieran de España, una alta disponibilidad y la seguridad que ofrecían las certificaciones tanto de SAP como estándares internacionales tipo ISO 27001 y, muy especialmente, PCI DSS Nivel 1 dado el volumen de facturación de la eléctrica.

En palabras de **Esteban Gebhard, Socio-Consultor de Common MS**, "la puesta en marcha de este nuevo proyec-

to en Fenie Energía ha supuesto un reto importante para Common MS y un paso más en el trabajo que llevamos desarrollando con la compañía desde hace tiempo".

"Otros factores decisivos para la elección de Gigas como partner en este proyecto fueron la conveniencia de que los datos tratados no salieran de España, una alta disponibilidad y la seguridad que ofrecían las certificaciones"

## Sobre Fenie Energía

Fenie Energía es una comercializadora independiente de electricidad, gas y servicios de ahorro energético con un modelo diferencial basado en una red comercial de más de 2.500 agentes energéticos que asesora al cliente en toda España, que además son socios de la compañía. Desde que comenzara su actividad en 2010 se ha consolidado como la comercializadora de energía independiente que más crece en el país gracias a su modelo diferencial con el que ha alcanzado los 4000.000 clientes y los más de 700 millones de euros de facturación.

Fenie Energía es una compañía comprometida con el desarrollo sostenible y la mejora continua. Frente a los retos presentes y futuros con el medioambiente y el cumplimiento de los requisitos de sus clientes, ha implantado una serie de Sistemas de Gestión para lograr sus objetivos de sostenibilidad y excelencia en el servicio.

Todos sus Sistemas de Gestión están basados en normas de prestigio, reputación y validez internacional (Estándares UNE-EN ISO) que le han permitido convertirse en un referente en cuestiones tan importantes como el medio ambiente, la eficiencia energética y la satisfacción de nuestros clientes, cada vez más exigentes con los servicios y productos comercializados en el mercado.





**Enrique Gonzalo Mecandez**  
SAP Manager HANA Business Development. Atos Iberia



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

La integración de SAP EHS en S/4HANA implica avances. Las mejores soluciones del mercado en Prevención de Riesgos, Medicina Laboral y gestión Medioambiental están en la nueva plataforma. Se ha dado un gran salto de calidad y también de facilidad a nivel de usuario. La propuesta tecnológica de SAP supera a cualquier herramienta del mercado si sumamos las soluciones que SAP Leonardo aporta a estos procesos.

Para sobrevivir a esta nueva oleada y asegurarse el crecimiento, las empresas necesitan ser capaces de crear un valor digital e innovar constantemente. Los departamentos de IT deben permitir una transformación empresarial inherente y centrarse en la correcta gestión y uso de los resultados. Por ese motivo surge la necesidad de disponer de plataformas o herramientas robustas, rápidas de implementar, y fáciles de usar y actualizar; para garantizar al negocio el acceso a la última oleada de innovación cuando sea necesario.

El nuevo concepto de SAP Model Company permite abordar estos requerimientos a esa velocidad. Ofrece soluciones o configuraciones pre-empaquetadas, “ready-to-use” listas para usar y que ayuden a cubrir de extremo a extremo los procesos de los negocios. Los objetivos fundamentales son ayudar a simplificar y aumentar la velocidad de los proyectos de transformación digital.

Actualmente ya existen clientes que están aprovechando y haciendo uso de los servicios del SAP Model Company, donde se han verificado mejoras en:

**80%**      **50%**      **40%**

*Mejora tiempos de implementación*      *Mejorar con los ajustes hacia el estándar*      *Mayor rapidez en la toma de decisiones*

## OBJETIVO PARA LA INNOVACIÓN

Las principales palancas de hoy en día son la agilidad y la capacidad de respuesta rápida a los diferentes escenarios empresariales que cambian constantemente. Mientras en el pasado la adaptación para ajustarse a los requerimientos más pequeños identificados por el negocio se veía como una ventaja clave competitiva, hoy en día esta personalización puede interponerse en el camino de la capacidad del negocio para adaptarse a un entorno siempre cambiante, en evolución.

Las empresas sufren cada vez más las limitaciones al intentar experimentar e innovar con nuevos modelos de negocio digitales sobre una infraestructura heredada. La modernización y digitalización de estos sistemas se hizo necesaria para eliminar los obstáculos y límites que les impiden innovar con el mercado.

Desde hace varios años Atos tiene totalmente identificados los elementos clave que ayudarán a todos los clientes en la decisión del nuevo camino de transformación:

- Solución ERP HANA basada en el Estándar. Como garantía del uso de los procesos funcionales y de negocio actuales de los clientes, y que permita abarcar nuevas soluciones, Atos ayudará a realizar la implantación basándose en las Best Practices de SAP.
- Metodología & Aceleradores. Atos dispone de una metodología propia basada en su larga experiencia en proyectos de implantación SAP y apoyada en herramientas y Aceleradores de Negocio que permiten simplificar y disminuir los tiempos de implantación y puesta en marcha.
- Escenarios empresas Intercompany. Utilizando este nuevo modelo los escenarios se pueden configurar para cualquier combinación de países utilizando un template global y prototipos que aseguren de forma rápida la toma de decisiones.

Los principales objetivos y beneficios de esta transformación o evolución de plataforma, donde actualmente Atos está ayudando a los clientes hacia la nueva Era Digital, son: Transformación digital global, Modernización del sistema, Sustitución de plataformas, Estandarización y Desbloqueo de la Innovación.

Más que nunca, las organizaciones medianas y grandes necesitan un socio estratégico que pueda guiarles a través de su viaje de digitalización. Este socio estratégico no sólo debe ayudarles a alinearse con las mejores prácticas y proporcionarles tecnología de vanguardia, deben permitir llevar a cabo su transformación de una manera rápida y ayudarles a planificar y prepararse para los constantes cambios que vienen por delante.





# ¡ASÓCIATE!

- GRUPOS DE TRABAJO
- ACCESO A INFORMACIÓN CERTIFICADA
- PARTICIPACIÓN EN FOROS



López de Hoyos, 155. Planta 3  
Oficinas 2-3. 28002 Madrid

Teléfono. 91 519 50 94 | [secretaria@ausape.es](mailto:secretaria@ausape.es)

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



**Narcís Mir**

Consultor Senior SAP Basis &amp; Cloud en 3Hold Technologies



# Mémora se apoya en 3Hold Technologies para la migración y actualización de su SAP BW a HANA en AWS

Mémora, es el primer grupo de la Península Ibérica de servicios funerarios, tanatorios, crematorios y gestión de cementerios. Con el objetivo de optimizar su plataforma SAP BW y hacerla disponible para todas sus oficinas, Mémora acudió a 3Hold Technologies, partner certificado tanto en SAP (SAP Silver Partner) como en AWS (Advanced Consulting Partner), para la realización de un proyecto de migración de on-premise a AWS, aprovechando el mismo para actualizar su SAP BW de la versión 7.4 a la versión 7.5 y migrar la base de datos de Microsoft SQL Server a SAP HANA. Como resultado del proyecto, Mémora ha podido mejorar significativamente sus procesos de gestión y tratamiento de información, disponiendo de los informes de dirección en el momento requerido.

## SITUACIÓN PREVIA

El aumento de la complejidad en los procesos de creación de informes de Mémora —debida, principalmente, a sus últimas adquisiciones de empresas y a su crecimiento en los últimos años—, hizo imprescindible que Mémora adaptase su plataforma SAP BW y la dotara de nuevas funcionalidades, así como de mayor velocidad en la gestión y tratamiento de la información.

Es en ese momento cuando se plantean la posibilidad de actualizar su SAP BW de la versión 7.4 a la versión 7.5 y la migración de la base de datos Microsoft SQL Server a SAP HANA.

Esa actualización requería de nuevas infraestructuras certificadas para HANA, pero Mémora estaba inmersa en un proyecto de renovación de su centro de datos que complicaba añadir en ese mismo momento nuevos entornos. Por otro lado, la dirección requería disponer de todos los informes de gestión lo antes posible para poder seguir tomando decisiones basándose en datos de calidad en el momento oportuno.

## RETO

El reto principal del proyecto fue lograr disponer del nuevo SAP BW 7.5 sobre HANA con los datos del cliente en menos de 2 meses, garantizando asimismo que el sistema cumpliera los altos estándares de seguridad, estabilidad y rendimiento exigidos por Mémora.

Esta nueva infraestructura en AWS tenía que ser una extensión de su red corporativa para poder interconectar el nuevo SAP BW con sus sistemas fuente (principalmente SAP ERP) ubicados en su centro de datos y, a su vez, que los usuarios de todas las oficinas de Mémora pudiesen acceder al nuevo sistema de una manera transparente.

“Con 3Hold conseguimos que una migración que preveíamos compleja se pudiera realizar de forma rápida y sencilla y dando continuidad de servicio al negocio de forma flexible.”

Albert Auset Marti, CIO en Mémora

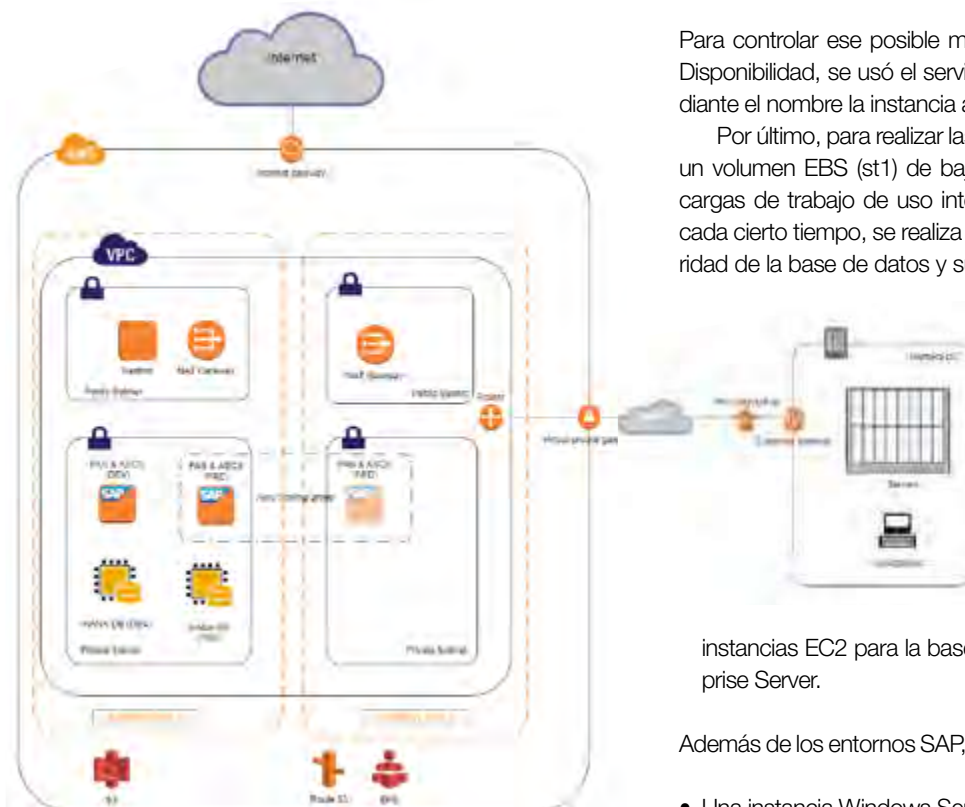
## SOLUCIÓN

Se creó una VPC y toda la infraestructura de base para el nuevo sistema SAP BW 7.5., que incluía: subredes públicas y privadas, NAT

Gateway, grupos de seguridad, cuentas IAM, etc.

Para realizar la migración desde el centro de datos del cliente, se creó una copia exacta del SAP BW 7.4 en AWS y, posteriormente, se realizó la actualización a la versión 7.5, al tiempo que se llevaba a





cabo el cambio de la base de datos a HANA mediante el procedimiento Database Migration Option (DMO) de la SAP SUM.

Para crear el sistema de transporte entre las instancias de desarrollo y de producción, se utilizó Elastic File System (EFS), que permite acceder simultáneamente a un sistema de archivos compartido utilizando un modelo de permisos de archivo tradicional, capacidades de bloqueo de archivos y una estructura de directorio jerárquica a través del protocolo NFS v4.

La instancia para el servidor primario de aplicaciones (PAS), junto con los servicios centrales (ASCS), se desplegó en un grupo de Auto Escalado, a través de dos Zonas de Disponibilidad, con un máximo y mínimo de una instancia activa. De esta manera, lográbamos que la propia plataforma de AWS supervisase que hubiese únicamente una instancia activa en alguna de las zonas de disponibilidad incluidas en el grupo.

## Sobre 3Hold Technologies

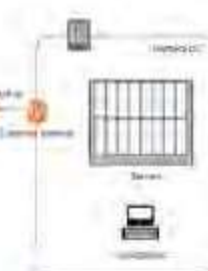
3Hold Technologies es una consultoría tecnológica especializada en la prestación de servicios de SAP y Cloud Computing mediante la explotación de soluciones tecnológicas aplicadas al negocio.

3Hold Technologies acompaña a la empresa en la adaptación a los nuevos retos derivados de la era digital utilizando las mejores soluciones del mercado y mediante ellas, transforman las tecnológicas de la información en una ventaja competitiva.

Como expertos en SAP Retail y Cloud Computing, tienen el conocimiento y la experiencia para ayudar a las empresas a realizar sus proyectos más complejos con total garantía.

Para controlar ese posible movimiento de instancias entre Zonas de Disponibilidad, se usó el servicio de Route 53 (DNS), resolviendo mediante el nombre la instancia activa en cada momento.

Por último, para realizar las copias de seguridad de SAP, utilizamos un volumen EBS (st1) de bajo coste con velocidad optimizada para cargas de trabajo de uso intensivo y de acceso frecuente. Además, cada cierto tiempo, se realiza una transferencia de las copias de seguridad de la base de datos y sus logs desde ese volumen hacia contenedores de S3 con el fin de reducir el coste de almacenamiento.



El alcance de las soluciones SAP incluyó la migración, actualización y configuración de una infraestructura compuesta por dos entornos (desarrollo y producción) de los siguientes productos SAP:

- Dos instancias EC2 SAP BW 7.5 sobre Windows Server y dos instancias EC2 para la base de datos HANA con Suse Linux Enterprise Server.

Además de los entornos SAP, se provisionó la siguiente infraestructura:

- Una instancia Windows Server para HANA Studio que permite a los usuarios técnicos administrar la base de datos SAP HANA, crear y administrar las autorizaciones de los usuarios y crear nuevos modelos de datos o modificar los existentes.

## Sobre Mémora

Mémora es el primer grupo de la Península Ibérica de servicios funerarios, tanatorios, crematorios y gestión de cementerios. En los últimos años, Mémora ha resultado adjudicataria de numerosos concursos públicos para la construcción y posterior explotación de tanatorios, crematorios y cementerios. Datos de empresa:

- 1.200 profesionales
- 125 tanatorios
- 26 crematorios
- 23 cementerios
- 130 oficinas de contratación
- Facturación: 153 millones

Mémora está presente en nuestro país en 21 provincias gracias a un esfuerzo en inversiones continuado realizado en los últimos años que se ha enfocado hacia la construcción de nuevas instalaciones, la adquisición de funerarias y la remodelación de instalaciones.

Además, el Grupo Mémora participa en Servilusa, Portugal, donde es también líder del sector con una cuota de mercado del 5,5%, cuenta con un equipo de 300 trabajadores y lleva a cabo más de 5.500 servicios al año.

Mémora pertenece desde julio de 2017 a Ontario Teachers' Pension Plan (OTTP), un plan de pensiones canadiense.



**Daniel Puche Hontanilla**  
Project Manager en Minsait

minsait

An Indra company

# Presentación de la información presupuestaria y de gestión en el Ayuntamiento de Barcelona

En la era de la transformación digital ya no es ninguna sorpresa la utilización de internet para la divulgación de información mediante los sitios web de las compañías, pero lo que si puede parecer más sorprendente es el uso de herramientas o aplicaciones más allá de las ofimáticas para confección de aquellos informes que se publican como el que se realiza a organismos oficiales (Registro Mercantil, CNMV, Ministerio de Economía y Hacienda). Desde Minsait entendemos que e igual de importante maximizar la eficacia y eficiencia en la elaboración de dicha información que se publica. Soluciones como SAP Disclosure Management contribuyen a facilitar este objetivo.

El provecho de la información financiera y de gestión obedece en gran medida a su inmediatez y a su disponibilidad por parte de terceros, ya sean estos públicos o privados. De poco sirven unos Estados Financieros o un presupuesto correctamente elaborado si no se establecen fórmulas que posibiliten el acceso ágil de los usuarios a su contenido. Estos usuarios pueden ser departamentos internos de gestión, organismos externos o los propios ciudadanos, tal y como acontece en el Ayuntamiento de Barcelona.

La Ley Orgánica 2/2012, de 27 de abril de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera regula una serie de obligaciones para los entes locales, a las que el Ayuntamiento de Barcelona añade su propio compromiso con la transparencia, y que se visualiza mediante la publicación en la web del denominado Presupuesto económico del Ayuntamiento de Barcelona (Libro Verde).

La edición y divulgación del Libro Verde ha sido encargada a la Dirección de Sistemas del Ayuntamiento de Barcelona, que ha puesto en marcha este compromiso con la ciudadanía mediante un proyecto específico de mejora de los procesos de información al ciudadano con los siguientes objetivos:

- Incremento de información en términos de claridad, transparencia, análisis y control.
- Reducción de los tiempos de recopilación, consolidación y publicación de los datos.
- Minimización de los errores humanos a la hora de enviar y publicar la información, evitando tareas de poco valor añadido.

Estos objetivos a su vez han estado claramente alineados y consensuados con todas las Gerencias del Ayuntamiento de Barcelona.

De la mano de Minsait, una compañía de Indra, el Ayuntamiento decide implementar la solución SAP Disclosure Management (SAP DM en adelante) que, según el análisis del entorno tecnológico del cliente, es el software que mejor se adapta a sus necesidades, por su integración nativa con SAP BPC (SAP Business Planning and Consolidation) y repositorio donde se elabora la información.

SAP DM es una herramienta fundamental en la revelación y divulgación de la información para las empresas del sector privado y del sector público como es el caso. Esta tecnología está siendo utilizada tanto para presentación de los canales tradicionales como los informes impresos, o en formato físico, como para la elaboración en formato electrónico eXtensible Business Reporting Language conocido por sus siglas XBRL y es utilizada por la propia SAP SE para la elaboración de sus Memorias Contables.

Minsait aborda el proyecto de implantación teniendo como primer reto la usabilidad por parte del usuario final, que se había enfrentado tradicionalmente a un número de tareas repetitivas y de poco valor añadido (como la introducción manual de formularios). Con SAP DM tiene ahora la posibilidad de generar los ficheros en XBRL necesarios sin tener conocimientos técnicos específicos y con el mínimo de esfuerzo posible, para todas las entidades públicas y privadas dependientes del Ayuntamiento de una sola vez. El segundo reto es tecnológico, y consiste en la adaptación de las taxonomías que ofrece el Ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría General



de Coordinación Autonómica y Local (SGCAL) para que puedan ser aceptadas y cargadas por medio de SAP DM.

Concretamente las taxonomías que se abordan en el proyecto son la PENLOC, TRIMLOC y LENLOC, para cumplir con su compromiso ante el Ministerio de Economía y Hacienda que obliga a las Entidades y Corporaciones Locales a presentar una serie de información de manera periódica:

- Taxonomía PENLOC: para la rendición de cuentas de presupuesto inicial. Taxonomía PENLOC2010 v2.01 de captura de los Presupuestos 2015 Penloc (Q0)
- Taxonomía TRIMLOC: para la rendición de la ejecución trimestral del presupuesto. Taxonomía TRIMLOC 2017 de captura de la ejecución presupuestaria trimestral. Trimloc (Q1, Q2, Q3, Q4)
- Taxonomía LENLOC: para la rendición de cuentas de los presupuesto liquidado. Taxonomía LENLOC v3 de captura de la Liquidación de los Presupuestos 2015 Lenloc (Q5)

"Internet contribuye al incremento de los objetivos de transparencia de instituciones como el Ayuntamiento de Barcelona y de organismos públicos y privados, para lo cual se hace necesario adoptar nuevas tecnologías"

La información contenida en cada uno de los tipos de taxonomías es elaborada con otras herramientas como SAP BPC (SAP Business Planning and Consolidation) pero, para su edición en XBRL, es SAP DM la que genera de forma automática los ficheros que luego se cargan en el portal web del Ministerio de Hacienda.

Los beneficios que el Ayuntamiento ha obtenido con la implementación de SAP DM han sido:

- Automatización del proceso. Generación del XBRL de forma inmediata sin necesidad de introducir datos de forma manual en cualquier tipo de soporte, para aquellos casos en los que Hacienda tiene una taxonomía definida

- Aumento de la colaboración entre todos los departamentos y gerencias que aportan información al documento final.
- Mayor control y validación. Permite la auditoría de los datos y control sobre las modificaciones de los mismos.

La facilidad de adaptación de taxonomías como XBRL mediante SAP DM permite divulgar la información de manera regulada y homogénea, y abre la oportunidad para adaptar otras taxonomías como las empleada por la CNMV, con un incremento de la fiabilidad en los sistemas de elaboración y publicidad de las cuentas empresariales o institucionales, según los expertos de Minsait.

El Ayuntamiento también está preparado con SAP DM para la edición de informes en formato físico, (archivos .PDF) del Libro Verde y la Libro de Memorias de programas (Libro Azul), cuyo proceso de elaboración se optimiza significativamente por medio de la generación automatizada de texto

narrativo, la automatización de hojas de cálculo unificadas, el origen unívoco del dato, así como la automatización del reporting y del proceso de revisión.

Todas estas mejoras pueden ser trasladadas indistintamente a la empresa privada para la elaboración de informes del tipo de las Memorias Contables, Informes de Sostenibilidad o de Responsabilidad Social Corporativa.

Como conclusión, no cabe duda de que internet contribuye al incremento de los objetivos de transparencia de instituciones como el Ayuntamiento de Barcelona y de organismos públicos y privados, para lo cual se hace necesario adoptar nuevas tecnologías como SAP DM, preparadas para trabajar en el nuevo entorno digital y alineadas con la nueva forma de prestar servicios a la ciudadanía y a la sociedad.





**David De los Reyes Cánovas**

Director del proyecto S/4HANA Cloud de Sothis en Grupo Segura



# La industria auxiliar del automóvil, un sector que apuesta por la transformación digital

Sothis integra una solución de éxito para este sector con SAP S/4Hana Cloud (MTE) en el Grupo Segura. La instalación tiene en cuenta y respeta una plataforma en la nube ya creada por el cliente dentro de su estrategia tecnológica interna

La industria del automóvil es dinámica y flexible a los cambios de la economía y la sociedad. Es un hecho que se constata con la continua adaptación a las necesidades y preferencias de los usuarios o a los cambios de paradigma en el mercado como el actual en el que el sector ha de asumir retos como la transición a motores eléctricos o los nuevos usos compartidos. Esta dinámica en el mercado también está presente “de puertas para adentro”, en cómo se fabrican los productos, su trazabilidad, y cómo se comunica el propio sector.

Prueba de ello es la apuesta por la transformación digital que se está haciendo en esta industria y como ejemplo la solución que ha aplicado Sothis en el Grupo Segura. “El objetivo del proyecto que hemos desarrollado para esta compañía es que todos sus departamentos cuenten con una herramienta única que haga homogénea la forma de hacer las cosas y que todo el mundo pueda acceder a todos los datos que quedan alojados en la nube”, explica David de los Reyes, consultor SAP de Sothis.

Esta solución pasa por la instalación de SAP S/4HANA Cloud (S/4HC) (MTE), el primer ERP inteligente del mercado, que unifica y controla toda la información y actividad

que se realiza tanto en el área logística, como de producción y financiera. “Hasta ahora, cada departamento tenía un ERP diferente, e incluso de varios fabricantes. Ahora todo se unifica bajo SAP y en el momento que un operario de un área concreta actualiza un dato, el resto del equipo de toda la compañía cuenta con esa nueva información de forma

inmediata”, explica. La integración realizada por Sothis ha tenido en cuenta la herramienta cloud desarrollada por el propio Grupo Segura.

La compañía del sector automovilístico hace tiempo planteó un plan estratégico interno de actualización tecnológica y creó KUMO, que se convierte en el elemento integrador de SAP con las

aplicaciones de las que ya dispone el Grupo Segura (como MAPEX o Siemens Preactor) o que implantará en un futuro. KUMO, plataforma cloud, es la apuesta por la Industria 4.0 del grupo y por la que pasa toda la información que se produce y analiza.

“Una apuesta muy importante y valiente porque la funcionalidad cloud de SAP es muy joven”

## DEL BIG DATA AL GOOD DATA

“Llevamos muchos años en los que ha habido un crecimiento de la facturación y de volumen de negocio y la evolución





de la tecnología en la compañía no siempre iba al mismo ritmo”, explica Alberto España, director de sistemas de Grupo Segura. “Es por ello que se apostó por crear una estrategia para una transformación digital de la empresa”, añade. “Queríamos tener la mejor solución para cada área de la empresa y, en cuestión de ERP, ésta es SAP. Con la integración de SAP en KUMO ya no hablamos de Big Data, sino de Good Data, porque vamos a tener una medición real con unos parámetros únicos para todo el trabajo que se realiza en la compañía. Para nosotros, la aportación de Sothis es muy alta”, señala Alberto España, quien apunta que se trata de “una apuesta muy importante y valiente porque la funcionalidad cloud de SAP es muy joven”. Desde la tecnológica, David de los Reyes recuerda que Sothis, como Lighthouse Partner, antes de ofrecer S/4HANA Cloud, la implantó internamente para su propia gestión, con magníficos resultados. “Con esta experiencia interna contamos con un amplio catálogo de dudas y soluciones para cada una de ellas”, apunta.

"El sistema aprende sobre diferentes procesos como por ejemplo la renovación de contratos en función del consumo realizado, o incluso realiza un mantenimiento predictivo"

#### ACTUALIZACIÓN CONTINUA E INTELIGENCIA

Mientras que en otras instalaciones clásicas las actualizaciones de funcionalidades o de la propia versión suelen demorarse hasta un año – incluso hasta tres en algunos casos-, con S/4HANA Cloud, el cliente puede disfrutar de novedades continuamente. Cada tres meses SAP ofrece

nuevas opciones y Sothis, en su tarea de acompañamiento, va advirtiendo al cliente de estas funcionalidades y aconsejándole sobre aquellas que le pueden ser interesantes para su empresa. Asimismo, Sothis le ofrece formación para poder asumir estas nuevas herramientas de forma óptima.

Además, S/4HC ha sido dotado de inteligencia, lo que se traduce en que el sistema aprende sobre diferentes procesos como por ejemplo la renovación de contratos en función del consumo realizado, o incluso realiza un mantenimiento predictivo, anticipándose así a las averías.

SAP ha integrado en esta nueva versión de S/4HC un asistente virtual con la capacidad de entender verbalmente instrucciones, que se traduce en la capacidad de crear notas o expedientes y pantallazos. También recoge comentarios y los comparte con compañeros de trabajo, realiza transacciones como pedidos o peticiones de servicio y alerta de hechos que requieran de la acción humana, como la aprobación de un pedido de compras.

“Hay que recordar que SAP ofrece todo lo que cualquier ERP del mercado ya tiene, pero además sumando más funcionalidades, más innovación y flexibilidad”. SAP se encarga del mantenimiento, de copias de seguridad o la migración y nosotros realizamos la integración, asesoría y formación. El cliente solo se tiene que preocupar de crear usuarios y disfrutarlo”, concluye David de los Reyes.



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



# Cloud es la ruta, pero cómo recorrer el camino es la clave

Por primera vez el gasto en infraestructura cloud realizado por las organizaciones de todo el mundo superó al realizado en soluciones tradicionales, según los datos de IDC del tercer trimestre de 2018. Hoy nadie duda de que la informática en la nube es el camino a seguir, pero ahora el reto es saber cómo realizar la migración para conseguir los mejores resultados, reducir los tiempos de despliegue y conseguir ahorros de costes.

Los datos han vuelto a confirmar el avance imparable del modelo cloud. Esta vez lo ha constatado la firma de análisis de mercado IDC que, en su último estudio sobre el tema, ha puesto de relieve que el mercado mundial de infraestructura tecnológica en entornos cloud creció en el tercer trimestre de 2018 un 47,2% hasta alcanzar los 16.800 millones de dólares. Más allá de las cifras, se evidencia que cloud ya supone el 50,9% de la facturación total por infraestructura.

Ésta es la primera vez que el gasto tecnológico que se deriva de la nube sobrepasa al producido en los entornos de TI tradicional. Es más, según sus expertos, la tendencia en el área no cloud será de decrecimiento hasta el punto de que en 2022 solo representará el 42,4% del gasto mundial en infraestructura tecnológica.

Los pronósticos de Gartner también apuntan hacia un desplazamiento del gasto hacia la nube, llegando a decir que "es una de las fuerzas más disruptivas desde el inicio de la era digital".

Por tanto, a estas alturas es complicado rebatir que

cloud no es la ruta, con empresas de todo el mundo planificando nuevas inversiones en este modelo en busca de mejoras en áreas como la agilidad, productividad, flexibilidad, simplificación de la TI o el ahorro de costes. Son, a grandes rasgos, las principales ventajas que puede aportar a los entornos corporativos y de negocio, que se conseguirán si se toman las decisio-

nes adecuadas a la hora de establecer el camino a seguir, máxime cuando las organizaciones están llevando ya sus aplicaciones más críticas a la nube.

Es el caso de los sistemas de gestión porque su migración va a permitir avanzar en los procesos de transformación digital y sacar partido de otras tecnologías habilitadoras de la digitalización como, por ejemplo, la inteligencia artificial.

Conscientes de la relevancia que tiene a día de hoy para cualquier compañía que las iniciativas cloud concluyan con éxito, en nuestra propuesta de valor, como único integrador de sistemas no global que es Premier Consulting Partner de Amazon Web Services (AWS) con competencia de SAP a nivel mundial, hemos apostado por invertir en I+D creando solu-

"Hemos apostado por invertir en I+D creando soluciones que aceleran los despliegues de tecnología en la nube y que, por supuesto, permiten optimizar los recursos, aumentar el rendimiento de las implantaciones y reducir el coste de operación y gestión de los sistemas SAP"



ciones que aceleran los despliegues de tecnología en la nube y que, por supuesto, permiten optimizar los recursos, aumentar el rendimiento de las implantaciones y reducir el coste de operación y gestión de los sistemas SAP que inician el viaje a este modelo.

### VIAJAR CON GARANTÍAS HACIA CLOUD

Los clientes de SAP ya pueden aprovecharse de las ventajas de mover sus sistemas SAP a AWS o integrarlos con esta plataforma de alguna manera mediante tres soluciones, que les permitirán operar más rápido y de forma más eficiente su entorno cloud:

- **Linke AWS Conector for SAP:** ésta es la incorporación más reciente al porfolio de soluciones de la compañía e introduce como principal novedad que permite integrar los sistemas SAP con servicios cloud nativos de AWS. Es un add-on ABAP compatible con la interfaz SAP ArchiveLink para el almacenamiento de documentos y datos archivados en Amazon Simple Storage Service (Amazon S3). De esta forma, las organizaciones pueden integrar el software, sea on-premise o cloud, con el servicio de almacenamiento de AWS, sin necesidad de aprovisionar nuevo hardware. Esta solución, además, se ha diseñado pensando en la securización de los da-

tos críticos que se transfieren a la nube. Sus funcionalidades vienen a resolver una cuestión que preocupa a los clientes de SAP: garantizar que los recursos tecnológicos que soportan sus sistemas SAP estén al máximo rendimiento, seguros y siempre disponibles.

- **SAP Pre-installed Systems:** se trata de un conjunto de AMIs (Amazon Machine Images) empaquetadas con el software necesario para desplegar sistemas SAP en cuestión de minutos. Están disponibles en el marketplace de AWS, y permiten ahorrar tiempo y dinero al correr los sistemas de forma instantánea sobre la plataforma cloud
- **Elastic SAP:** es una solución que permite integrar los sistemas SAP con el servicio de autoescalado de AWS, lo que facilita aún más la adaptación del número de instancias en función de la carga del sistema. Por tanto, ofrece una garantía adicional para adaptar la infraestructura a las necesidades de negocio de forma automática y en tiempo real. Se trata, en definitiva, de conseguir una mayor flexibilidad de la tecnología. Con este producto, las empresas pueden reducir sus costes de operación hasta un 55% y los de infraestructura en un 33%.

En breve, se sumarán a nuestro porfolio otras dos soluciones, diseñadas también para ofrecer un valor diferencial para las empresas que optan por llevar sus sistemas de gestión a la nube.



## 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.



**Joan Manel Guzmán Cañas**  
Sales Manager en CONVISTA

**CONVISTA**

# Navantia utiliza Celonis Process Mining para su transformación digital





COMPROMISO



LIDERAZGO  
TECNOLÓGICO



TRABAJO EN  
EQUIPO

“En tiempos de la transformación digital, la eficiencia operativa es una clara ventaja competitiva. Gracias a Celonis, el análisis y diagnóstico de nuestros procesos es más fácil y la implementación de mejoras, más eficaz ”

**Emilio Díaz Ramírez,**

Jefe de Dpto. de Sistemas corporativos y de Soporte (DTI)  
NAVANTIA (Grupo SEPI)

## PORQUÉ CELONIS

En la actualidad, donde la mayoría de los procesos se ejecutan digitalmente, es difícil para las empresas realizar un seguimiento del negocio solo visualizando y analizando datos históricos. Celonis brinda la posibilidad de analizar y mejorar los procesos de negocio.

Navantia, está inmersa en un profundo proceso de transformación orientado a la sostenibilidad de la empresa en el mercado del siglo XXI, el cual abarca todas las áreas de la compañía, donde la innovación tecnológica y la digitalización es un vector esencial de cambio. Es aquí, donde Navantia, de la mano de CONVISTA, aplicó la solución de Celonis Process Mining.

La clave de la transformación no solo está en la implantación de soluciones innovadoras, donde encaja Celonis, sino en la propia transformación de los procesos y de las personas; una organización más ágil, tanto de cultura como de estilo de gestión participativos y una renovada gestión del talento interno y externo son fundamentales para tener éxito.

La Dirección de Tecnologías y Transformación Digital de Navantia agrupa y coordina las áreas de I+D+I y de Tecnologías Digitales, las cuales son encauzadas hacia su confluencia en el Astillero 4.0. Sus actuaciones buscan las mejores referencias internacionales en esta materia,

Tanto en el ámbito de la construcción naval como en el de otras industrias, para crear unos cimientos que sean el estado del arte de la innovación.



Navantia intuía cuáles eran sus problemas, pero tenía dificultades para identificar claramente las causas fundamentales. La compañía reconoció algunas problemáticas en sus procesos que debían ser resueltas para alcanzar un mejor control de las acciones.

La solución de Process Mining de Celonis utiliza la información existente en los sistemas de TI para descubrir los procesos de negocio con el fin de proporcionar una transparencia total de la ejecución de los mismos y fomentar las capacidades analíticas basadas en hechos. Se puede implementar y utilizar fácilmente con datos de todos los sistemas de origen, SAP y No SAP.

### EL PROYECTO

La primera pregunta que Navantia tuvo que responder antes de implementar Celonis fue: ¿Qué procesos son cruciales para el éxito de la empresa? Se decidió implementar Compras, Cuentas a Pagar y Definición y Desarrollo de Producto (área de producción).

Una de las áreas foco fue el re trabajo, en particular los cambios en las órdenes de compra dentro del proceso de compras. Con la transparencia proporcionada por la Celonis, Navantia encontró que los cambios manuales ocurrían en un alto porcentaje de casos. Las causas principales varían y se abordaron una por una. Tras el proyecto, la pregunta de si la causa raíz está en el proveedor o en la compañía ahora puede ser respondida.

Dentro de Cuentas a pagar, el estándar de SAP ECC se combinó con el módulo SAP VIM, que permite no solo ver si las facturas están bloqueadas, publicadas y autorizadas, sino también los problemas reales en las etapas de aprobación.

Gracias a la nueva función de conformidad PI, el usuario puede obtener una comparación entre el proceso teórico y el real, así como la visualización de las principales causas de retrasos y desviaciones. Además, en base a históricos, Celonis puede establecer previsiones que ayuden en la toma de decisiones de negocio.

La verificación de conformidad es otro de los puntales del proyecto que permitió a Navantia visualizar a la empresa como procesos, no sólo como el simple registro de transacciones. Reconocer y trabajar sobre

procesos les permitió crecer como organización, permitiendo la ejecución de controles y auditorías, la visión de los circuitos, la proyección y definición de presupuestos, y la implementación de niveles de autorización, entre muchos otros.

### TRABAJO EN EQUIPO

El departamento TIC de Navantia está muy cerca de todos los procesos de negocio, para agilizarlos y simplificarlos y conseguir la distribución de la información a toda la organización, de la forma más eficaz posible.

Desde el departamento de sistemas se aporta una visión transversal de toda la compañía, revisando continuamente los procedimientos implementados, gracias al conocimiento de la tecnología y también del mercado e identificando áreas de mejora.

La colaboración estrecha entre los equipos técnicos y funcionales de Navantia y CONVISTA, permitió aprovechar el conocimiento y experiencia de negocio del equipo interno con el profundo conocimiento de la solución de Celonis, por parte del equipo de CONVISTA.

“Desde el departamento de sistemas se aporta una visión transversal de toda la compañía, revisando continuamente los procedimientos implementados, gracias al conocimiento de la tecnología y también del mercado e identificando áreas de mejora”

### SIGUIENTES PASOS

Navantia asume como desafíos principales para el futuro el crecimiento constante, la adopción de planes de mejora continua y alcanzar la plena satisfacción de sus clientes. Navantia sigue apuntalando su liderazgo en la industria y el resultado en muchas divisiones de la compañía será incorporar la minería de procesos e incorporar conceptos de Inteligencia Artificial y de Automatización de Procesos con “Robotic Process Automation” apoyados en las herramientas proporcionadas por Celonis y el valor de un partner especialista como CONVISTA.





**Félix Luna Castro**  
Director General de Exprivia | Italtel España y Portugal



# Industry 4.0: SAP Deep Learning y la evolución de la industria

Ya estamos inmersos en una nueva revolución industrial, denominada Industria 4.0 o Industria Conectada, basada en la interconexión masiva de sistemas y dispositivos, la gestión y procesamiento inteligente de los datos obtenidos y la aplicación de Inteligencia Artificial y Machine Learning como palancas competitivas, que permitirán eficiencias e incrementar cuota de mercado a las industrias que apuesten por la transformación digital como estrategia corporativa.

En el sector industrial existen dos mundos que se entienden por separado: IT (Tecnologías de la Información) y OT (Tecnologías de la Operación). El primero busca analizar datos para tomar decisiones de forma óptima, mientras que el segundo trata de asegurar la calidad de los procesos físicos. En la Industria 4.0 ambos deben converger de forma total e inclusiva produciendo un intercambio de información en tiempo real que permite identificar, analizar y resolver problemas para garantizar resultados o rendimientos predecibles, estandarizar procesos y asegurar la continuidad operativa.

Hace unos días además de compartir espacio con SAP en el Mobile World Congress de Barcelona, presentamos nuestra experiencia, servicios y soluciones Industry 4.0 y su integración con SAP Leonardo IoT.

SAP Leonardo potencia la transformación digital del IoT industrial y la Industria 4.0 innovando en procesos de negocio con inteligencia basada en datos. Y es que SAP Leonardo IoT permite combinar procesos y datos para habilitar aplicaciones con capacidades de internet de las cosas embebidas.

En función del grado de madurez de la fábrica, diferenciamos 4 etapas en el viaje hacia la transformación digital. Un primer paso es conectar las “things”, etapa básica para recoger información del estado de las máquinas, integrar los dos mundos que comentábamos (IT y OT) y generar el gemelo digital (es decir tener una

copia de la máquina OT en el mundo IT para poder explotar la información). El segundo paso es el “Monitorizar y Controlar”, etapa que nos permite elaborar patrones, interpretar el gemelo digital, aplicar analítica y saber cómo funciona la fábrica (relación entre procesos etc.). El tercer paso es “tomar decisiones impulsadas por el análisis de los datos”, es decir procesar, traducir y/o interpretar la información obtenida en los pasos anteriores para la toma de acciones que nos permitan ser más eficientes, optimizar procesos, mantenimientos predictivos, preventivos, innovar en el servicio y en definitiva monetizar el dato. Por último, distinguimos la “automatización” de acciones y máquinas, auto-optimización de sistemas, pasar desde el conocimiento a la acción, desde la predicción a la pro-acción etc. Hablaríamos de “smart autonomous factories”.



La propuesta del grupo Exprivia|Taltel para el sector de la industria es el paquete “IndySuite” formado por 6 soluciones que cubre los siguientes escenarios: máquinas conectadas, soporte a distancia, comunicación hombre-máquina, posicionamiento de activos, seguridad y salud de los trabajadores. Además, la oferta IndySuite se complementa y fortalece con 2 pilares básicos que forman parte del ADN del grupo: el networking y la ciberseguridad.

#### INDYMACHINE

Respalda la estrategia de las empresas en su camino hacia la Transformación Digital de los procesos de producción, facilitando la implantación de nuevos modelos tecnológicos y organizativos. La solución se caracteriza por: centralizar y simplificar las operaciones, optimizando los procesos y reduciendo los costes operativos; facilitar la integración entre las Tecnologías de la Operación (OT) y las Tecnologías de la Información (IT); minimizar drásticamente las entradas de datos “manuales” y en consecuencia los errores relacionados; construir la base para la automatización del flujo productivo; utilizar y analizar los datos recogidos de las máquinas para la toma de decisiones.

#### INDYCOUNTER

Es una solución aplicable en aquellas fábricas en la que no es posible conectar sus máquinas a la red, ya sea porque la maquinaria es muy antigua u otros motivos. Sin embargo, nos permite obtener y ofrecer información del proceso productivo que como venimos comentando es básico para el desarrollo corporativo. La solución es “plug & play” y permite mantener el control de la línea de producción facilitando información del tipo: piezas producidas; paradas de maquinaria; analítica y gráficos con alto valor para la producción.

#### INDYCHATBOT

Introduce el concepto “industrial collaboration” como nueva forma de comunicación industrial permitiendo el diálogo hombre-máquina a través del lenguaje natural. Los operarios pueden solicitar información a las máquinas utilizando una herramienta similar a las aplicaciones comunes de mensajería instantánea que se utilizan en la vida diaria. Además, el operario puede ser añadido en un chat de grupo, por ejemplo, junto con el técnico externo

y supervisores, y pedir información a la máquina. Este nuevo modelo reduce drásticamente el tiempo de alineación. Además de ser una excelente herramienta de mantenimiento predictivo, permite identificar y resolver problemas en el menor tiempo posible.

#### INDYEXPERT

Nuestra propuesta permite que un técnico con menor experiencia pueda ser guiado por un técnico experto a través de herramientas de colaboración integradas en dispositivos de realidad aumentada. Transmisión del video desde el operario “on-site” hacia el operario/técnico experto en remoto; colaboración remota eficaz; reducción de costes (formación y training); start/stop de videollamada con un simple “click”; monitorización, gestión de alarmas, diagnóstico y resolución de problemas en remoto.

#### INDYSAFETY

Otro de los aspectos clave es la seguridad en la fábrica, concepto importante y crítico en el sector que afecta y preocupa a las compañías industriales. Ejemplos prácticos serían la detección de “man down” y “control de uso del material”. En ambos casos las alarmas permitirían aplicar los protocolos oportunos de forma rápida minimizando las posibles consecuencias en la salud de los operarios.

#### INDYTRACKING

A través del uso de sensores de radio frecuencia la solución permite localizar, monitorizar y controlar activos de la compañía. En función del activo y el caso de uso concreto, la propuesta se integra con una u otra tecnología: WiFi o Bluetooth, Ultra Weid Band, Passive RFID o GPS. “Seguir la pista” (“asset tracking”) de los activos genera una información muy valiosa para poder mejorar la eficiencia de los procesos internos. Entre las funcionalidades que ofrece la herramienta destacamos: mapa de calor, localización, y seguimiento en tiempo real.

En este marco, las alianzas con referentes tecnológicos en el mercado como es SAP, hacen que nuestra propuesta de “Fábrica conectada” tenga capacidad de dialogar con sistemas ERP y MES. Siempre garantizando la máxima seguridad de los datos, gracias al control de acceso a la red, a servicios de verificación de la identidad de los usuarios y localización.





**Victoria de la Corte**  
Directora de Negocio i3s



# i3s se enfoca en la Prevención 4.0 con SAP EHS en S/4HANA

La integración de SAP EHS en S/4HANA implica avances. Las mejores soluciones del mercado en Prevención de Riesgos, Medicina Laboral y gestión Medioambiental están en la nueva plataforma. Se ha dado un gran salto de calidad y también de facilidad a nivel de usuario. La propuesta tecnológica de SAP supera a cualquier herramienta del mercado si sumamos las soluciones que SAP Leonardo aporta a estos procesos.

Tenemos una muy buena noticia para los técnicos en Salud y Seguridad de las empresas en relación a un sistema de gestión para sus procesos: SAP ha renovado los productos clásicos de EHS que ya tenía en su ERP, los ha transformado y mejorado, y ha creado nuevas soluciones y conectado con IoT. La nueva versión de EHS en S/4HANA está enfocada en mejorar el trabajo de los técnicos para que se dediquen a lo realmente importante, que es a través de los datos mejorar las condiciones de las plantillas lanzando medidas que aminoren el riesgo de los trabajadores y cuidando su salud.

Desde 2014 aproximadamente, SAP dejó de ampliar sus productos en el ERP y pasó a desarrollarlos en S/HANA. Para EHS, el Road Map en SAP ha sido difícil. Al principio no se sabía qué soluciones iba a tener esta nueva herramienta, incluso SAP tuvo sus dudas descartando algunas soluciones que ya tenía en su EHS clásico, pero la realidad es que SAP ha traspasado algunas soluciones mejorándolas y ha desarrollado otras nuevas.

En el caso de Prevención de Riesgos Laborales, EHS IHS se crean nuevos productos: Incidente Management, Safety Observations y Health and Safety Management. A partir de estos nuevos productos, los desarrollos tecnológicos que SAP tiene planificados son esperanzadores e innovadores, además de mejorar la experiencia de usuario y dotar a la solución con APP's estándar a través

de Fiori, le da un contenido analítico que antes no tenía, cuadros de mandos, analíticas predictivas y machine learning. Por otra parte, está el aporte que se puede obtener con la solución de "el trabajador conectado" (Connected Worker Safety) dentro de los escenarios de IoT con la monitorización de los riesgos. Comparándola con el resto de las soluciones de gestión de estos procesos que hay en el mercado, SAP aporta un avance importante tanto tecnológico como de procesos. Para los gestores de la seguridad, estas soluciones van a generar una información predictiva para tomar decisiones

acertadas, realizar medidas y generar buenas prácticas en el ámbito de Prevención. Con toda esta información, realmente la Prevención de Riesgos Laborales en vez de ser reactiva, como es hasta ahora, va a poder ser preventiva como su misma palabra indica.

Las ventajas de este nuevo sistema son desbordantes y van mas allá de cumplimientos legales, OSHA y requerimientos departamentales que indudablemente se necesitan y que la herramienta cubre. La ventaja principal es la que ya he comentado, realizar una verdadera prevención preventiva y predictiva. Los datos que se pueden obtener son ilimitados y el procesamiento de estos datos los podremos recoger con buenas analíticas, cuadros de mando y un posterior machine learning donde podamos buscar y profundizar en lo que realmente nos importe. Por todo esto, SAP EHS en S/4HANA está

## SAP EHS Solution Portfolio



de Fiori, le da un contenido analítico que antes no tenía, cuadros de mandos, analíticas predictivas y machine learning. Por otra parte, está el aporte que se puede obtener con la solución de "el trabajador conectado" (Connected Worker Safety) dentro de los escenarios de IoT con la monitorización de los riesgos. Comparándola con el resto de las soluciones de gestión de estos procesos que hay en el mercado, SAP aporta un avance importante tanto tecnológico como de procesos. Para los gestores de la seguridad, estas soluciones van a generar una información predictiva para tomar decisiones





dando un paso más dentro de esta gestión que tanto nos interesa a todos los trabajadores, está aportando una tecnología en donde podremos reportar un accidente, detectar riesgos en los lugares de trabajo de forma online a través de cualquier dispositivo, los EPIs que necesitamos, las buenas prácticas y la formación necesaria para utilizar cualquier herramienta a solo un clic a través de los dispositivos móviles. También los encargados, jefes, mandos podrán recibir información de donde esta el trabajador, si está en el sitio adecuado y esto hay que entenderlo bien, la localización de los trabajadores es importante a nivel de seguridad en el trabajo.

En definitiva, con SAP EHS S/4HANA + Leonardo con los escenarios de IoT (Connected Worker), se abre todo un nuevo mundo para la prevención de riesgos, en donde se facilitan todos los procesos y toma de decisiones.

En la Parte de Occupational Health en S/4HANA, se incorpora esta funcionalidad tal como estaba en el ERP mejorándola a nivel tecnológico y de procesos, pero la base es la misma que está en el ERP. Dichas mejoras se han realizado en la usabilidad de la solución y en algunos procesos como el de citas. Otra de las grandes mejoras es la parte de información y reports, las analíticas en general, utilizando las mismas herramientas transversales que SAP da en S/4 HANA para todas sus soluciones, como un sistema de información ágil, donde se pueda dar inteligencia a los datos, realizar avisos y mejorar todo el proceso de la Salud Laboral.

Por la parte de EHS Environment Management en S/4HANA,

SAP desarrolla nuevos productos, basándose en los ya existentes en el ECC, pero con muchas más funcionalidades y métodos: Regulatory and Permit Compliance, Emissions Management y Waste Water Management. Las diferencias más importantes en la parte medioambiental son:

- Rendimiento acelerado del procesamiento diario de datos ambientales.
- Interfaz gráfica de usuario para gestionar los datos de emisión.
- Importación de datos de emisión basados en archivos
- Soporte para cálculos por hora.
- Soporte de sinónimos de sustancia de lista y condiciones
- Ejemplo de metodologías entregadas para el cálculo de emisiones de gases de efecto invernadero.

Con estas soluciones, SAP aporta un gran sistema en donde gestionar los procesos medioambientales, que posteriormente con las herramientas transversales se podrá obtener el dato inteligente, machine learning o avisos, entre otros.

En definitiva, SAP ha dado un paso importante en el desarrollo de sus productos que tiene que ver con la seguridad y salud del trabajador y la gestión del medioambiente. I3s, como especialista en SAP EHS, se asocia a su estrategia con la implantación de estas soluciones. El aprendizaje e investigación de estas soluciones ha sido y es un gran esfuerzo y la clave fundamental se ha basado en la relación con SAP, con sus consultores y gestores, para entender las nuevas soluciones y conjuntamente con nuestra experiencia, poder ofrecer a nuestros clientes estas implantaciones y migraciones del sistema ECC anterior, con las mejores garantías.

En i3s estamos convencidos que las soluciones SAP EHS en S/4HANA son las mejores del mercado actualmente con una proyección al futuro que no se encuentra en otras herramientas similares.



**Juan Miguel Hernández**  
Digital Core Cloud Architect & Advisor SAP EMEA



## Su camino hacia la nube

Conforme el mundo empresarial comenzó a obtener beneficios palpables del uso de las nuevas tecnologías, el nivel de exigencia impuesto a los comúnmente llamados programas creció, lo que supuso el consiguiente aumento en su complejidad, necesidad de interconexión, seguridad, etcétera. La visión del software de empresa como herramienta necesaria para mejorar los procesos productivos y/o auxiliares comenzó a desaparecer, haciendo muy difusa la barrera entre lo puramente tecnológico y la propia actividad de la empresa a cualquier nivel.

Cuando se piensa en IT, el público en general tiende a considerar solamente el software, dejando a un lado o desconociendo el hecho de que para el mismo funcione, es preciso que existan otros elementos. Estamos refiriéndonos a infraestructura, comunicaciones, definición y administración software base...

Todo ello constituye el eje principal para que un usuario pueda trabajar, pero en la mayoría de las ocasiones no cuenta con el reconocimiento que debiera, reduciéndolo todo a una misma cosa, sintetizada en la palabra hierro.

Esto no supone sino hacer una simplificación empleando aquello que nos resulta más manejable o cercano, pero esa columna vertebral que posibilita el disfrute de una solución, no se compone sólo de los llamados servidores o máquinas, muy al contrario, hay todo un conjunto de elementos físicos y lógicos que deben engranar adecuadamente, y cuya supervisión y control requiere del trabajo

continuado de profesionales especializados en aspectos específicos de la ciencia informática. Todo esto junto es lo que permite preparar la base de ese pastel tan apetecible para los departamentos comercial, financiero o de marketing por citar tres ejemplos.

Pero volvamos por un momento la mirada a ese CIO, CTO o Responsable de Tecnología, que se ve en la obligación de responder a unas necesidades de negocio, cuya naturaleza obliga a cambios de paradigma, adopción de nuevas tecnologías y/o afrontar la adquisición de nuevos activos cuando los actuales no se han amortizado aún. Todo ello sumado a la contratación y/o reciclaje del

capital humano especializado.

Nuevamente se abre la pugna entre la necesidad de IT de asentar tecnologías y procesos, y las áreas de negocio de la compañía, que requieren nuevas herramientas y vías para el crecimiento de la organización.

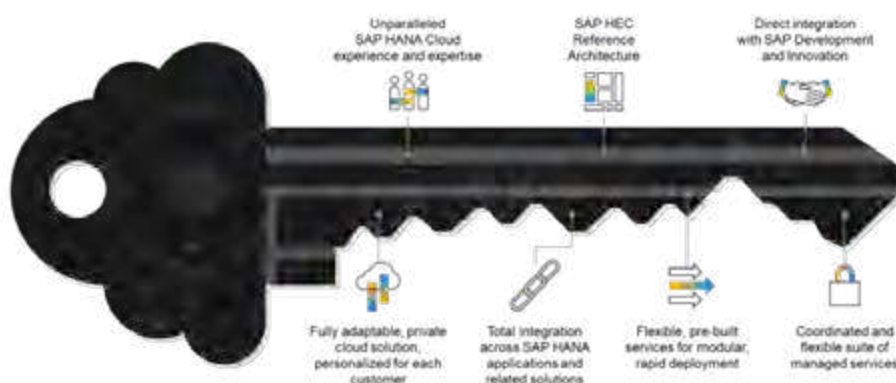
Como decimos todo ese denominado hierro

es el pilar que sustenta todo lo demás, con lo que no es en absoluto recomendable desestimar o difuminarlo a lo largo de un Business Case o un TCO puesto que de lo contrario acabará apareciendo ante nuestros ojos a modo de coste oculto cuando ya sea difícil de manejar.

Y ante un desafío de este calibre, ¿Cómo puede mi organización adquirir la cintura necesaria para minimizar el time to market?, ¿Cómo puedo dotarla de medios, para gestionar la incertidumbre asociada a la exploración de un nuevo segmento?

### SAP HANA Enterprise Cloud Gives You a Unique Key to Achieve Your Goals

Your SAP HANA Enterprise Cloud Value Key unlocks the full value of SAP HANA...







La respuesta de SAP es SAP HANA ENTERPRISE CLOUD, una plataforma cloud, que le permitirá liderar y controlar el gobierno de sus activos tecnológicos, puesto a que ha sido diseñada para actuar como una extensión de su IT corporativa.

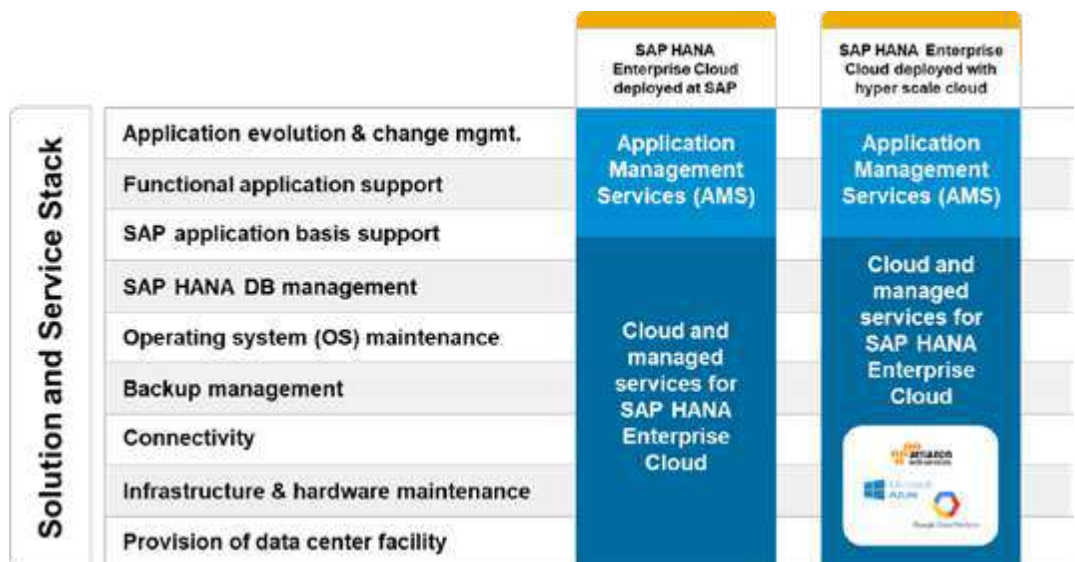
SAP HANA ENTERPRISE CLOUD es un escenario de nube privada que permite a los clientes SAP nuevos o existentes, contar con una plataforma de servicios gestionados a medida, sobre la que desplegar soluciones listas para su uso.

Esta plataforma, que es el estándar para la gestión privada de soluciones SAP, tiene los siguientes beneficios:

- Ecosistema SAP adaptado y cohesionado:
  1. Todos los sistemas se diseñan e instalan de acuerdo con una Arquitectura de Referencia, sólo disponible para clientes de SAP HEC. Esta permite proporcionar un escenario a medida de sus necesidades, y alineado con la hoja de ruta de los diferentes productos
- Reducir el tiempo necesario para la realización del valor.
  1. Usted puede concentrarse en la consecución de sus objetivos de negocio desde el principio, ya no tiene que invertir esfuerzo en obtener los recursos y el conocimiento técnicos para mantener las soluciones SAP dando servicio.
- Un modelo de operaciones adaptativo y escalable.
  1. Al tratarse un esquema de despliegue en “nube”, SAP HEC está orientado a la flexibilidad y escalabilidad en la provisión y gestión de infraestructura: puede disponer de ecosiste-

mas SAP en nuestros propios centros de datos, o en los principales hyperscalers del mercado (AWS y Azure son una realidad, y se espera que Google se una a lo largo del año).

- Riesgo reducido.
  1. El acuerdo de nivel de servicio de los sistemas en SAP HEC (ANS o SLA), está enfocado a proporcionar altos niveles de disponibilidad hasta el login del usuario final, es decir, la plataforma no garantiza únicamente disponibilidad de la infraestructura, los servidores o el software, sino que el usua-



rio final será capaz de entrar al sistema de acuerdo con el nivel de servicio identificado.

Todo esto, está permitiendo a muchas empresas dotarse de la cintura necesaria para satisfacer las necesidades de su negocio, sin renunciar al control, estableciendo su propio ritmo de innovación, y dedicando sus recursos a aquello que aporta un mayor valor para la organización.



**Marcial Chinchilla**  
Director de Consultoría Tecnológica de Seidor



## Próximo destino: S/4HANA

Todo a nuestro alrededor cambia y, cada vez, parece que a mayor velocidad. En el ámbito empresarial es necesario renovarse, reinventarse, en definitiva, evolucionar para poder adoptar e incorporar tanto los productos y servicios como las habilidades y las tecnologías que nos permitan destacar ante nuestros clientes y diferenciarnos de la competencia.

En este contexto, los sistemas de información que soportan los procesos empresariales no pueden quedarse al margen. Nuestro ERP debe evolucionar para dejar de ser un hándicap para la transformación y erigirse como el principal habilitador del cambio de la organización. Por este motivo, debemos adoptar y desplegar capacidades como: experiencia de usuario, información a tiempo real, capacidades de analítica avanzada, machine learning, internet de las cosas, seguridad, compliance, integración a nivel de procesos con otras soluciones... y ponerlas al servicio de las necesidades de la organización. La adopción de S/4HANA se convierte, así, en una gran oportunidad para las empresas pues SAP nos ofrece un ERP de última generación que le permitirá continuar liderando el mercado en los próximos años.

Nos encontramos, por tanto, en un momento clave en el que debemos decidir la hoja de ruta para la adopción de SAP S/4HANA más conveniente y alineada con las necesidades y estrategia de nuestra organización. SAP ha establecido el marco temporal dentro del que hacerlo (SAP ECC tiene soporte

hasta finales de 2025), pero cada organización debe analizar, planificar y realizar su viaje con destino a S/4HANA según su conveniencia, ya sea de forma directa o por etapas.

Gran parte del éxito de este viaje reside en la correcta elección de un partner que nos acompañe, que tenga experiencia y que conozca a la perfección todas las rutas posibles para poder recomendar la que mejor se ajusta a las particularidades de cada compañía.

En Seidor hemos diseñado un portafolio de servicios que pueda ayudar a nuestros clientes, sea cual sea el escenario de partida: desde los servicios de asesoramiento más estratégicos, hasta la realización de estudios técnicos, pruebas de concepto y los propios proyectos de adopción de S/4HANA, bien sea mediante la conversión de su actual SAP ECC (aproximación brownfield) o mediante la reimplantación (aproximación greenfield).

Antes de iniciar cualquier proceso de conversión, desde Seidor proponemos empezar realizando un planteamiento en el que dar respuesta a las siguientes cuestiones: ¿qué ha cambiado en nuestra compañía desde que implantamos SAP ECC y qué oportunidades de mejora nos ofrece ahora S/4HANA? ¿Tenemos en curso iniciativas de digitalización que podemos encauzar a través de S/4HANA o soluciones SAP Cloud Line of Business? ¿Queremos aprovechar este cambio para adoptar S/4HANA en modalidad cloud? La respuesta a este tipo de preguntas nos proporcionará una hoja

"Gran parte del éxito de este viaje reside en la correcta elección de un partner que nos acompañe, que tenga experiencia y que conozca a la perfección todas las rutas posibles para poder recomendar la que mejor se ajusta a las particularidades de cada compañía"

talización que podemos encauzar a través de S/4HANA o soluciones SAP Cloud Line of Business? ¿Queremos aprovechar este cambio para adoptar S/4HANA en modalidad cloud? La respuesta a este tipo de preguntas nos proporcionará una hoja





de ruta particular, que no puede, ni debe, ser la misma para todas las organizaciones, y en la que se establecerá el camino a elegir, los pasos a dar y a la velocidad a la que debemos darlos. S/4HANA en cloud

La actual necesidad de las compañías de disponer de sus aplicaciones 24x7, así como de hardware específico con grandes requerimientos de conmutación, hace que plantearse una solución cloud para el ERP sea una de las mejores opciones.

El cambio a un modelo cloud no es sólo económico, sino que también supone un cambio a nivel cultural en las organizaciones. El hecho de traspasar la gestión técnica de sus sistemas a un tercero, que a la vez se convierta en una extensión de su departamento IT, implica un importante cambio en la filosofía de la gestión de los servicios.

Además de las ventajas en materia de precio y rapidez en disponer de infraestructura (sea permanente o para casos puntuales), el cloud ofrece otros beneficios:

- El crecimiento o decrecimiento va asociado a la filosofía cloud; pagar únicamente por los recursos que realmente se necesitan.
- Renovación tecnológica continua. La ausencia de hardware legacy permite una evolución constante y poder disponer siempre de los últimos avances sin estar atado a una amortización de infraestructura.
- Continuidad de negocio. Las posibilidades que ofrecen las soluciones cloud, que resultarían muy costosas en situaciones on premise.
- Facilidad de integración con otros sistemas que ya tenga el cliente.
- Los más altos niveles de seguridad, compliance, rendimiento y disponibilidad que ofrecen las soluciones cloud vs soluciones on premise.

Cada vez más, los clientes necesitan, además de contratar una solución IaaS (infraestructura), un proveedor que les proporcione una solución que gestione sus sistemas de extremo a ex-

tremo. En este sentido, en Seidor apostamos por una solución que englobe todos los servicios necesarios, tanto para la gestión técnica de la plataforma SAP como para la administración

## POR QUÉ CON SEIDOR

El viaje a SAP S/4HANA es una gran oportunidad. Cuando lleguemos a destino dispondremos del mejor ERP del mercado, así como de todas las capacidades y funcionalidades que nuestra organización requiere y podrá requerir de sus sistemas de información.

Como la satisfacción una vez alcancemos el destino está asegurada, la clave del éxito en este viaje radica en la elección de la ruta y los compañeros de viaje.

Con más de 100 clientes S/4HANA a nivel mundial y casi la mitad de ellos en España, desde Seidor tenemos la experiencia y capacidad suficientes para mostrarte las diferentes rutas y etapas existentes en este camino hacia HANA. Juntos, trazaremos el plan de viaje que mejor se ajuste a tus necesidades. ¿Empezamos?







**Juan Maria Rodriguez**  
SAP Practice Manager



# S/4HANA – Como abordar un proyecto sin riesgos. Desgranando el Business Case

¿Debo abordar un Proyecto de S/4HANA?, ¿Qué beneficios aportará S/4HANA a mi organización?, ¿Qué pasará con todo mi código “Z”? ¿Qué ocurre si mi Sistema es NO UNICODE? ¿Qué hay de nuevo en S/4HANA? ¿Debo migrar primero a SAP on HANA o puedo migrar directamente a S/4HANA? ¿Cuánto me va a costar el proyecto de Migración a S/4HANA?

Seguramente que, en los últimos meses, se han planteado en innumerables ocasiones muchas de estas cuestiones y muchas veces no es fácil obtener las mismas respuestas a estas preguntas. Y sobre todo a la última; ¿Cuánto realmente me va a costar el proyecto de Migración a S/4HANA?,

Una vez clarificado todas las cuestiones técnicas, esta última cuestión de cuánto va a costar dicha migración, es la que la mayoría de los directores de IT deben abordar de cara a justificar la viabilidad de este proyecto.

Y, por tanto, dada la relevancia de esta, vamos a tratar de poner un poco de luz en cuales son aquellos aspectos clave que deben de considerarse en la elaboración de un Business case para la Migración.

Un proyecto de Migración a SAP HANA en cualquiera de sus versiones o variantes tiene 3 ejes a nivel de coste; la Infraestructura necesaria para soportar la base de datos SAP HANA, las Licencias de la nueva solución SAP HANA, y, por último, el coste de los proyectos de migración del entorno actual SAP.

Teniendo en cuenta lo comentado anteriormente, vamos a desgranar cuales son los pasos para construir el Business case.

## LA PRIMERO ES TENER CLARO CUÁL ES EL PUNTO DE PARTIDA.

Aunque pueda parecer obvio, esta pregunta no siempre tiene una fácil respuesta. Lo fundamental aquí es tener claro cuánto se está pagando a día de hoy por todas las partidas que afectan a la instalación SAP, partiendo de los costes de licenciamiento de SAP, y los costes de Infraestructuras, incluyendo sus mantenimientos asociados.

Una vez se han recopilado todos estos costes, lo importante es realizar una proyección de dichos costes al año 2025,

fecha fijada por SAP como límite para el cambio a las nuevas soluciones SAP.

En esta proyección de costes al año 2025, se deben de tener en consideración los proyectos de actualización tanto de base de datos, de renovación de infraestructuras actuales, actualizaciones de EHP de SAP, pero siempre bajo la configuración actual.

Lo que se pretende con esta proyección de costes es tener una visión clara de lo que costaría mantener la actual solución de SAP a la versión más actualizada sin tener en cuenta la evolución a HANA. Este primer escenario será contra el que se realizaran distintas comparativas a nivel Business case con escenarios donde se ha considerado la migración a nuevas soluciones SAP HANA.

## PLANIFICAR EL ESCENARIO FUTURO DE SOLUCIONES SAP

El siguiente paso es definir cuál sería el futuro mapa de soluciones SAP requerido por la organización y en base a ello, diseñar distintas planificaciones que permitan realizar esta evolución hacia las nuevas soluciones SAP. En esta fase, lo fundamental es construir y planificar esos escenarios en función del momento de cada una de las organizaciones. A modo de ejemplo, en el siguiente gráfico, se enumeran múltiples aspectos que deben de tenerse en consideración y que determinan el camino de evolución de la instalación SAP de la organización.

Una vez se han tenido en consideración todos los factores comentados anteriormente, se debe de desgranar proyecto por proyecto, y línea de coste por la línea de coste todos los pasos para poder llegar a cada uno de los escenarios que se han definido como viables para la migración a las nuevas soluciones HANA.



**COMPARATIVA DE ESCENARIOS**

| Escenario / Año | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | Subtotal1   | 2022        | 2023        | 2024        | 2025      | Subtotal2   | Totales     |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-------------|-------------|
| Escenario As IS | 1.004.369 € | 814.369 €   | 814.369 €   | 914.369 €   | 3.547.477 € | 1.014.369 € | 814.369 €   | 814.369 €   | 814.369 € | 3.457.477 € | 7.004.953 € |
| Escenario 1     | 1.245.700 € | 1.117.672 € | 1.117.672 € | 1.063.604 € | 4.544.647 € | 703.050 €   | 1.065.082 € | 1.065.082 € | 683.658 € | 3.516.871 € | 8.061.518 € |
| Escenario 3     | 904.369 €   | 814.369 €   | 1.032.980 € | 920.996 €   | 3.571.529 € | 691.050 €   | 695.082 €   | 1.415.082 € | 691.050 € | 3.492.263 € | 7.063.791 € |
| Escenario 4     | 1.245.700 € | 1.117.672 € | 1.117.672 € | 1.536.324 € | 5.017.368 € | 553.295 €   | 545.328 €   | 891.295 €   | 533.903 € | 2.523.822 € | 7.541.189 € |

En definitiva, se trata de realizar una proyección de todos los costes que se deben de tener en consideración para la evolución a las nuevas soluciones SAP HANA, una vez se ha tenido en consideración el punto de partida de cada una de las organizaciones, y cuáles son los aspectos que condicionan los proyectos de migración en función del momento y situación de cada compañía.

De esta forma, se puede obtener una visión comparativa de diferentes escenarios frente al escenario inicial, aquel que consistía en mantener la actual solución SAP ECC.

**CONCLUSIONES**

Una vez analizados los distintos escenarios, es el momento para las conclusiones. Es aquí, donde nos podemos encontrar con datos interesantes, y, sobre todo, con información detallada de costes para el Programa de migración a SAP HANA. Entre los aspectos más interesantes como consecuencia de este análisis, cabe destacar que, existen escenarios y siempre teniendo en cuenta el punto de partida de las organizaciones, donde la migración a las soluciones HANA, es incluso más rentable que mantener la situación actual, básicamente porque los CIOs tiene la posibilidad de consolidar y redefinir los entornos antiguos, donde en muchas ocasiones, se arrastraban situaciones heredadas y que condicionaban la evolución de la plataforma SAP ECC.

La migración a SAP HANA, por tanto, es una oportunidad para consolidar y redefinir al actual mapa de sistemas en un

nuevo mapa de sistemas moderno y actualizado acorde a las necesidades futuras de las organizaciones.

Es por ello importante contar con un socio que tenga claro su porfolio de Servicios orientado a las soluciones S/4HANA, de tal forma que pueda, no solo asesorar y apoyar a las organizaciones en el proyecto de Migración, sino en los futuros proyectos que surgiesen como consecuencia de la adopción de esta Transformación Digital.

Desde UST Global y en base a nuestra experiencia, metodología y herramientas, a través de este tipo de proyectos se facilita la identificación de los beneficios y la comprensión de los desafíos de una migración SAP S/4HANA.

En conclusión, las actuales organizaciones que conforman la base instalada SAP deben contemplar como una prioridad en sus agendas la Migración a las nuevas soluciones S/4HANA por los beneficios intrínsecos de esta tecnología y del impacto positivo para el negocio como parte del proceso de Transformación Digital.

El éxito de este proceso de Migración dependerá en gran medida de identificar el camino correcto, dimensionar adecuadamente los requisitos actuales y futuros, identificar y no menospreciar los riesgos y dotarse en todo momento de un Plan para abordar el proceso de Migración a las nuevas soluciones S/4HANA. Es por ello, que un proyecto de Asesoramiento, donde se analice el Business Case de dicha migración a las nuevas soluciones SAP HANA, es fundamental para alcanzar los objetivos comentados anteriormente.





**Gonzalo M. Flechoso**  
Marzo & Abogados

*Marzo & Abogados*  
SERVICIOS Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

## Las listas de exclusión

Las actividades de marketing directo, consistente en el envío de publicidad de forma personalizada a través de direcciones postales, email o el número telefónico, venían reguladas en la anterior ley orgánica de protección de datos, derogada por el Reglamento General de Protección de Datos, que regula ahora de forma generalizada el tratamiento de los datos personales, haciendo únicamente mención al uso de los datos con fines de mercadotecnia y al derecho de las personas a oponerse al uso de sus datos con fines de marketing directo en el tratamiento de sus datos, mediante una solicitud a quien pretenda utilizar los datos para hacer publicidad. Y ha sido la nueva Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, la que ha vuelto a incluir en su articulado la regulación de las listas de exclusión o listas robinsón, como registros genéricos donde poder inscribirse las personas para que quede constancia de la negativa a que se manejen sus datos con fines de publicidad.

Esta nueva regulación de las listas de exclusión o listas robinsón, de la ley orgánica, plantea algunas dudas en relación con los principios y condiciones establecidas en el Reglamento General de Protección de Datos, dado que si bien, todo tratamiento de datos personales, según el reglamento, debe llevarse a cabo con alguna base de licitud de las enumeradas en dicha norma, como pueden ser el consentimiento del individuo, una relación contractual, el cumplimiento de una obligación legal que exija este manejo de los datos o el interés legítimo de quien vaya a tratar estos datos personales. En el caso de la utilización de bases de datos para el envío de publicidad personalizada, ya sea por correo pos-

tal, electrónico o mensajes a través del móvil, deberá contarse con este consentimiento expreso de las personas, y en caso de no contar con este consentimiento, únicamente podrá alegar, quien pretenda realizar estos envíos relacionados con el marketing y la publicidad, el interés legítimo, que es otra de las posibilidades para llevar a cabo el uso de los datos personales con fines comerciales y promocionales.

Interés legítimo que puede entenderse como el argumento o justificación que pueden tener las empresas, para poder utilizar los datos personales, sin tener que pedir el consentimiento, pero teniendo en cuenta que al hacer uso de estos datos personales no pueden verse vulnerados los derechos y libertades de las personas, dado que en el caso de que puede existir algún derecho o libertad que se vea vulnerado, prevalece el interés de cada persona, al interés "legítimo" de cualquier empresa para utilizar los datos, sin recabar el consentimiento.

Por eso el interés legítimo, como argumento para utilizar los datos sin tener que pedir el consentimiento, no es absoluto, y debe tenerse en cuenta que datos se van a utilizar, para que se van a utilizar y las personas titulares de estos datos, con el fin de valorar si con este uso de los datos no se vulnera algún derecho o libertad de las personas, prevaleciendo entonces el interés de cada individuo, sobre el interés legítimo que puede tener la empresa para utilizar los datos sin tener que recabar el consentimiento.

Es por ello que la normativa de protección de datos, ha tenido en cuenta la creación de las listas de exclusión o listas robinsón, que son bases de datos en donde se puede apuntar cualquier persona, con el fin de que quien vaya a realizar algún envío publicitario, utilizando para ello bases de datos según su interés legítimo, es decir, sin recabar el consentimiento, previamente a la realización del envío, consulte estas listas de exclusión y con ello elimine de la base de datos publicitaria a quienes estén inscritos en estas listas de exclusión. Con ello se pretende evitar que cualquier persona reciba publicidad si previamente ha manifestado su negativa a ello, habiéndose registrado en las listas de exclusión.

Sobre la creación o existencia de estas listas de exclusión, la normativa habla de la posibilidad de crear diferentes sistemas generales o sectoriales, que deberán comunicarlo a la Agencia Española de Protección de Datos, así como los procedimientos que deben seguir las personas para inscribirse en las listas. Pero actualmente la Agencia solo informa de la existencia de una úni-





ca lista de exclusión, en la que es gratuito inscribirse para no recibir publicidad, pero donde la consulta de dicha base de datos, por las empresas, para llevar a cabo la exclusión conforme exige la ley, si tiene un coste, y ese importe del coste no viene regulado en la normativa. Pudiendo plantearse un problema de competencia y monopolio en este servicio de creación de las listas de exclusión, e incluso un problema para las empresas, en caso de existir diferentes listas de exclusión y no saber cuál o cuáles de ellas deben consultarse previamente antes de llevar a cabo los envíos publicitarios.

En el supuesto de que una empresa, a la hora de llevar a cabo su envío publicitario, recabe previamente el consentimiento expreso de las personas para manejar sus datos personales con fines publicitarios, la normativa no exige ya que se deban consultar estas listas de exclusión, dado que prevalece el consentimiento otorgado a la empresa que vaya a realizar las acciones comerciales y promocionales frente a la inscripción en las listas de exclusión. Si bien, este consentimiento debe otorgarse a quien vaya a realizar el envío publicitario, sin poder recabar los datos y el consentimiento una empresa para crear bases de datos y luego comercializar estas bases de datos con el fin de que sean otras empresas quien realicen las acciones de marketing personalizado, dado que en este caso, si deberá esta última empresa consultar las listas de exclusión antes de llevar a cabo los envíos publicitarios.

En el caso del envío de publicidad por medio del correo electrónico o mensajería móvil, aparte de la normativa de protección de datos existe una normativa especial que regula las comunicaciones comerciales por medios electrónicos, y que debe aplicarse a la hora de llevar a cabo la publicidad por email o mensajería móvil. Esta normativa establece dos posibilidades para llevar a cabo los envíos publicitarios a través del correo electrónico o el teléfono, una de ellas es que se haya pedido expresamente por el destinatario la recepción de esta publicidad, es decir, que se haya dado el consentimiento

expreso, y otra posibilidad es que el destinatario de estos envíos publicitarios por medios electrónicos sea un cliente de la empresa que envíe esta publicidad y dicha publicidad esté relacionada con productos o servicios que haya contratado anteriormente el cliente. No permitiéndose otros supuestos en los que poder llevar a cabo el envío de las comunicaciones comerciales por medio del correo electrónico o mensajes telefónicos.

Por tanto, estas listas de exclusión se deben consultar por todo el que vaya a realizar envíos publicitarios, cuando no cuente con el consentimiento expreso de las personas destinatarias de la publicidad y sea el interés legítimo el argumento para manejar los datos personales con fines de mercadotecnia. Teniendo

las empresas que solicitan a las entidades que gestionan estas listas de exclusión, los listados de quienes se apuntaron para no recibir publicidad, para proceder antes de cada envío a filtrar los registros de su base de datos y evitar que estas personas inscritas en las listas robinson reciban la publicidad.

Deben también tener en cuenta estas empresas que deben informar, a los destinatarios de las campañas de marketing personalizado, de los medios y procedimientos para retirar el consentimiento que hayan otorgado para recibir la publicidad y de cómo oponerse a que se les

envíe más publicidad, si esta se lleva a cabo en base al interés legítimo de la empresa. E informarles también de la existencia de estas listas de exclusión, para que puedan apuntarse, en caso de no querer que se utilicen sus datos personales para recibir publicidad.

Obligación ésta, de consultar las listas de exclusión antes de realizar los envíos publicitarios, que supone para las empresas un coste por la gestión y la disposición de dichas listas, y quien sabe, si en el futuro, no un problema, en caso de que existan diferentes listas de exclusión y no se sepa cuál de ellas se debe consultar, dado que, si son muchas, difícilmente y por el coste que puede conllevar, no se podrán consultar todas ellas.

"Estas listas de exclusión se deben consultar por todo el que vaya a realizar envíos publicitarios, cuando no cuente con el consentimiento expreso de las personas destinatarias"





**Helmar Rodriguez Messmer**  
Design Thinker / Changemaker  
www.marpashills.com  
www.clearness.es

# Consciencia

*En todos los seres humanos hay un saber espiritual innato que (con)tiene el poder de reparar las perturbaciones mentales ... mas no mediante el análisis de sus pensamientos, sino contemplando y comprendiendo el poder del pensamiento mismo.*

## Sydney Banks

### BUDA

Buda enseñó la forma de llegar al conocimiento a través de la experiencia mediante “revelaciones”. Una revelación, clarividencia o INSIGHT, es una luz, visión o un darse cuenta interno, un entendimiento profundo, sobre la naturaleza de nuestra propia existencia y que nos puede ayudar a encarnar y comprender el sentido de nuestra vida en esta tierra atravesando el sufrimiento.

Así Buda enseñó a buscar en nuestro interior, como dicen los escritos, a ser refugio para nosotros mismos, a despertar elevando la mirada, la consciencia, y encontrar nuestra sabiduría innata. Buda sabía que todos tenemos la capacidad de liberarnos por nosotros mismos desapegándonos de las ataduras de la mente ilusoria comprendiendo su verdadera naturaleza más allá de los fenómenos mentales. El libro tibetano de los muertos – lejos de ser un libro que sólo describe el tránsito de la vida a la muerte- muestra simbólicamente ese viaje del despertar.

De esta manera, las enseñanzas de Buda establecen las 4 Nobles Verdades que muestran las condiciones y las vías de liberación del hombre en su devenir existencial:

- La verdad del sufrimiento – DUKKHA (enfermedad, vejez y muerte)
- La causa del sufrimiento – SAMUDAYA (ignorancia, apego y aversión)
- El camino del cese del sufrimiento – NIRODHA (el óctuple sendero)  
El cese del sufrimiento – MAGGA (Nirvana)

Y son precisamente las 8 condiciones del mundo las que nos debaten, atropellan y confunden en nuestro ir y venir terrenal:

Queremos agarrar la Ganancia, el Éxito, el Halago y la Felicidad; las condiciones del apego. Queremos evitar la Pérdida, el Fracaso, la Crítica y el Sufrimiento; las condiciones de la aversión. He aquí la incesante rueda giratoria del Samara cuyo eje, la ignorancia, fija su eterna rotación.

A partir de aquí solo podremos superar el sufrimiento si somos capaces de disipar la ignorancia y comprender la verdadera naturaleza de las condiciones que nos atrapan.

El material del que están hechas esas condiciones siempre son las mismas: todas nuestras condiciones en esta vida terrenal están hechas del mismo material del que están hechos los sueños, puesto que

nuestra experiencia instantánea a instantánea se despliega simbólicamente en nuestra consciencia. Míralo por ti mismo.

Todo aquello de lo que huimos y nos hace sufrir se despliega en nosotros en forma de impresiones. La experiencia, por tanto, lejos de ser material, toma forma simbólica en nuestra consciencia. En la medida que reconocemos -no el contenido de las condiciones del mundo- sino su naturaleza ilusoria comienza, de golpe, el camino de la liberación. Ese es el mensaje fundamental del Bardo Todol en sus indicaciones para encontrar la liberación, evitar la Reencarnación y transitar hacia las “Tierras Puras”: Reconoce la verdadera naturaleza de la Mente.

### ATRAVESANDO LA ILUSIÓN

La ignorancia surge de nuestra incapacidad de MIRAR el mundo que se genera en nuestro interior de manera adecuada. El sufrimiento se detiene cuando dejamos de ver y empezamos a VER. Pero mirar y darse cuenta, VER en mayúsculas, no es algo obvio, porque la ilusión es tan poderosa que encubre su verdadera naturaleza. Nos atrapa Maya, el velo de Isis, el Sueño. Ese es el juego de Dios, del Universo o del Buda. Cuando comienzas a mirar en esta dirección, hacia la naturaleza de las condiciones del mundo, la JAULA de la que siempre quisiste escapar comienza a agitarse. Has identificado los barrotes -ilusorios- que te contienen. Has identificado la ilusividad de la existencia, su impermanencia y, por lo tanto, la profunda lógica de la insatisfacción de la existencia condicionada. Has aprendido a VER. Y caes inevitablemente en la Realidad. Y vuelves a Casa. Otra vez.

### DARSE CUENTA

Dos ejes determinan el progreso humano: una línea horizontal, que va anexando rizomáticamente territorio ignoto a nuestras capacidades y a nuestra comprensión del mundo, y una línea vertical, que va elevando la consciencia, ampliando la mirada hacia el mundo. Los ejes representan, por un lado, la evolución humana que se enmarca en el tiempo y en el espacio, lo existencial/horizontal- y la evolución de lo constante, permanente y eterno, lo esencial/vertical. Gurdjieff sostiene que las fuerzas de transformación reales actúan siempre sobre el eje vertical, es decir, que la evolución del hombre está condicionada a la evolución de su consciencia. Parece entonces, cuanto menos, interesante, adentrarnos en algunas claves de la consciencia.

Consciencia en inglés, “awareness”, significa “darse cuenta”. Parece obvio que, cuanto más ampliamos nuestro “darnos cuenta”, mayor la capacidad de ver, comprender y responder al mundo. Podríamos decir que el nivel/calidad de vida, en un sentido muy amplio, corresponde y responde al nivel/calidad de consciencia. Y todo ello en cualquier plano vital, tanto en el individual/intimo como el personal/familiar/social o el laboral/profesional.

## CONSCIENCIA

En mis retiros presento dos analogías poderosas, el círculo y el ascensor, para explicar qué es la consciencia, y lo que es más relevante, las vías de evolución de la consciencia.

La primera analogía, define la consciencia como una circunferencia, dividida en dos semicírculos -consciente e inconsciente, luz y sombra-, que despliega un mayor o menor diámetro de apertura. El círculo refleja aquello que queda dentro o fuera de nuestro territorio cognoscible: evidentemente, cuanto mayor el diámetro de esta circunferencia tanto mayor nuestra capacidad de ver, comprender y responder al mundo.

El límite del diámetro, el sí mismo o Atmán para los Hindús, lo llamo horizonte de consciencia que marca la frontera que separa dentro y fuera; lo que está a nuestro alcance o lo que queda fuera. Ese horizonte de consciencia determina cuánto nos “vamos a dar cuenta”.

Ese límite u horizonte está hecho de las tres cualidades básicas que nos conforman: energía, afectividad y lucidez. En cada momento actúo y vivo en el mundo con nivel de energía, de amor o de sabiduría cuya onda de probabilidad infinita colapsa instante a instante en un punto específico de esa frontera. Cuanto mayor mi nivel de energía, cuanto mayor mi capacidad de amar y/o cuanto mayor mi sabiduría, tanto “más consciente” será mi respuesta al mundo.

Las tres vías de desarrollo de consciencia por lo tanto estarán en marcadas en la vía de la energía, de la materia o del faquir quien atraviesa los límites del cuerpo; la vía del amor, de la afectividad o del monje quien atraviesa los límites del corazón y la vía de la comprensión, la sabiduría o del yogui quien atraviesa los límites de la mente. El cuarto camino, como dice Gurdjieff es el camino que integra los tres anteriores.

La segunda analogía representa la consciencia como un ascensor transparente en el que viajamos. Y desde las diferentes alturas divisamos distintos mundos. Cuanto más vamos ascendiendo mayor libertad voy adquiriendo y mayores posibilidades voy desplegando. Cada nivel de consciencia me va acercando a mayores niveles de Realidad.

En la planta baja divisamos la realidad objetiva: el mundo es tal cual lo vemos. El mundo corresponde y responde exactamente a lo que veo. Tu mente funciona como una cámara y todo lo que veo es exactamente lo que “hay allí fuera”. Es un mundo bastante peligroso de habitar. No siempre desde luego, pero muchas -quizá la mayoría- de las veces. Un mundo del que tengo que protegerme continua y convenientemente porque tiene acceso directo a mi experiencia vital. Si te quedas atascad@ en esa planta baja de la consciencia, donde

todo es real y objetivo, tu experiencia de la vida, probablemente, será en muchas ocasiones- bastante desdichada.

La mayoría de las personas no se quedan atrapadas allí sino siguen ascendiendo en el ascensor hacia la planta siguiente adquiriendo cierta perspectiva adicional sobre el mundo. Esta es la planta de la realidad subjetiva: la vida es tal y como yo la veo. Es la perspectiva de los estoicos de, marco Aurelio y de Epicteto quien dice que no son las cosas que nos inquietan sino las opiniones que tenemos sobre las cosas. Mi perspectiva o mi punto de vista determina mi experiencia. Hay un mundo allí fuera, pero tal y como lo veo, según las gafas que porte, es lo que va a determinar mi experiencia. Y así empiezo a tener posibilidades de elección: elijo mi actitud, elijo el ángulo de mirada del mundo. Y eso, evidentemente, me da mayor libertad y mayor capacidad de elección. El mundo es real, pero tengo opciones.

Pero el ascensor no para en esa planta. Y a medida que ascendemos vemos el mundo no como realidad objetiva o subjetiva, sino como realidad construida. En este nivel la mente deja de ser una cámara para ser un pincel que va dibujando en tiempo real el lienzo que vamos experimentando. Vemos que somos los creadores de nuestra experiencia y empezamos a vivir una experiencia de la realidad mucho más

líquida y fluida. En la medida que van cambiando las impresiones que van atravesando mi mente va cambiando la experiencia que estoy teniendo. Y el mundo, literalmente, es lo que pienso que es. Va cambiando mi experiencia del mundo y en el mundo y voy experimentando la vida de una forma más liberadora, porque estoy más alineado con “ lo que es”, con la realidad. Ya no tememos nuestra experiencia, nuestras emociones y nuestro sentir, porque somos creadores de nuestra experiencia. El mundo

empieza a ser un lugar más amable y menos amenazante. Si vemos un dibujo de un monstruo y nos damos cuenta que lo hemos dibujado nosotros, evidentemente, habremos desactivado el peligro. Es muy difícil angustiarse por el contenido de esa realidad.

## ILUMINACIÓN

Los místicos dicen que este no es el nivel más elevado de consciencia alcanzable. Hay plantas superiores que podemos llamar estados conscientes de la ilusión. Así, el mundo no obedece a una realidad objetiva, subjetiva o construida sino a una realidad ilusoria. Vivimos en un sueño divino suspendido en los confines del tiempo, del espacio y de la materia. En este momento la mente no es una cámara o un pincel, es un caleidoscopio. Es la resultante del haz de luz atravesando impresiones, continuamente cambiantes, que cruzan nuestra mente. Un prisma donde la luz blanca de la consciencia atraviesa las impresiones resultando en experiencias vitales con los colores que extiende el arco iris.

Y en ese nivel podemos ver, tal y como relatan lo místicos, la VERDAD de la existencia humana: somos UNO. Somos uno con la luz, somos la luz. Somo uno con el amor, como Amor. Somos uno con la Energía, somos Energía. Este es el gran mensaje. Es el mensaje de Ramana, de Buda, del Tao, de Viracocha, de Cristo... el mensaje de los grandes maestros de todos los tiempos.

[www.clearness.es](http://www.clearness.es)







**Daniel Franco Putes**  
 Director de la Escuela de Ingeniería  
 Universitat Autònoma de Barcelona



# La necesaria colaboración entre universidad y empresa



A raíz de mi experiencia en el cargo de Director de la Escuela de Ingeniería de la Universidad Autónoma de Barcelona, constato la necesidad de avanzar en la colaboración entre universidad y sociedad, concretamente el ámbito empresarial.

La universidad es una de las instituciones mejor reconocidas porque la sociedad donde actúa tiene claro la razón de ser de la misma. Desde la universidad se lleva a cabo la generación (investigación) y transmisión (docencia, transferencia de innovación) de conocimiento. Conocimiento que hoy en día, en lo que llamamos la sociedad del conocimiento o la información, consideramos que es un pilar fundamental del desarrollo de bienestar.

Hoy en día, la tecnología ha puesto el valor de los datos en el centro de toda actividad para cualquier disciplina y ámbito de nuestras vidas: gestión financiera, gestión empresarial, medicina personalizada, gestión de ciudades inteligentes y sostenibles, logística, industria conectada, ciencias sociales y geografía urbana, etc. El reto es convertir esos datos en información útil para poder planificar y predecir mejor los bienes producidos o servicios ofrecidos. Y en este intangible que son los datos y la información, la universidad y las empresas son unos actores principales. La universidad, en la generación de conocimiento, métodos y procedimientos, y las empresas, en la creación de bienes y servicios útiles para la sociedad.

La generación de conocimiento se lleva a cabo mediante grupos de investigación financiados con fondos públicos o pri-

vados, competitivos o finalistas. En la universidad española tenemos la principal parte de la actividad investigadora del país, y grupos del máximo nivel internacional en todas las disciplinas. El tejido empresarial español es un tejido exportador, como dicen las estadísticas, y también es innovador, presenta gran diversidad y dinamismo y espíritu emprendedor.

De todas formas, en este análisis también hay que incluir los puntos débiles y de mejora. En este sentido, tenemos ámbitos de actuación en varios frentes en la universidad, como son la modernización de estructuras, el rejuvenecimiento de personal, la mejora de la gobernanza y la financiación, ... También en el ámbito de la empresa, hay puntos de mejora, como mejor acceso a financiación o incremento de la innovación, entre otros.

Ambos actores, universidad y empresa, pueden favorecerse mutuamente vía la colaboración conjunta. En el ámbito de la formación, la empresa puede ayudar en la definición de los objetivos de los planes de estudios, pues van a ser destinatarios de las personas así formadas. También, durante la formación, con estancias en la empresa, se enriquece y ayuda al estudiante al tránsito entre la finalización de los estudios universitarios y la incorporación al mundo laboral. Hay competencias, actitudes... que son difíciles de transmitir desde la universidad y que son igualmente requeridas por las empresas. Asimismo, durante la formación continuada a lo largo de la vida, en másteres y cursos de especialización, la presencia de métodos, prácticas y tecnologías usados en las empresas, puede enriquecer esa formación.

En el ámbito de la investigación, constatando la importancia de la investigación fundamental, que tantos frutos ha dado a la Humanidad, creo que la investigación también ha de tener en cuenta las necesidades de la sociedad en la que se inserta y que la financia. Por eso, atender a las necesidades de las empresas, para desarrollar proyectos de investigación es fundamental. En este sentido, tenemos dos herramientas, como son los doctorados industriales, donde el tema de investigación lo define una empresa interesada y la administración financia la beca de estudio; y los convenios de investigación, donde una empresa contrata puntual y temporalmente los servicios de un departamento universitario para llevar a cabo una investigación o innovación. En este sentido, para la PYME, ese grupo de investigación puede considerarse como el departamento de I+D+i de la empresa, sin la necesidad de costear un gran equipo de experimentación o de investigadores.



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



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](https://twitter.com/playtheseidorpulse)