



# AUSAPE

Nº61. Junio 2019

## Colaboración Internacional

---

### TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Todo listo para el **Fórum 25 Aniversario**. Zaragoza 4-6 de junio

Participamos en un nuevo **F2F de SUGEN**

SBN, el **grupo de usuarios de Noruega**, felicita a AUSAPE por su 25 Aniversario

Conversamos con **Alberto Renedo y Enrique Zorrilla** de Digital Finance

01

02

03

04

# 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





López de Hoyos, 155 - 3º  
Oficinas 2 y 3. 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.



**David Arrizabalaga**  
Miembro de la Junta Directiva en representación de DAMM

# Más networking, más colaboración, más Fórum AUSAPE

Estimado Asociado,

El Fórum AUSAPE 25 Aniversario llega los días 4, 5 y 6 de junio. Lo hace en una edición especial que este año contará con un día más de duración, reafirmando así su posición como evento de referencia para la comunidad SAP y el sector TI. Esto se debe al alto nivel de sus sesiones magistrales y los contenidos, pero especialmente porque ha logrado convertirse en un espacio de colaboración e intercambio de experiencias entre las empresas asistentes y los partners.

Con mucho esfuerzo y dedicación hemos creado una agenda con ponencias de gran interés para el sector bajo el lema: Más allá del 5D, haciendo un guiño al 5G pero conversando sobre la Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y Desconexión Digital.

Tendremos además ponencias técnicas de la mano de SAP sobre Customer Experience y el tan comentado tema del Pricing, Licenciamiento y Accesos Indirectos en SAP.

A esto se suman también: las reuniones de nuestros Grupos de Trabajo, sesiones demos en los Stands y hasta 45 sesiones paralelas. Estas sesiones representan un escaparate para que los clientes, con sus partners

tecnológicos, presenten sus soluciones y casos de éxito utilizando la tecnología SAP para mejorar sus procesos.

Serán tres jornadas pensadas para que los asistentes puedan adquirir las herramientas necesarias para que sus empresas sean más competitivas en un ambiente internacional de networking. Es importante resaltar que este año hemos invitado a los Grupos de Usuarios de todo el mundo y hemos recibido la confirmación de 22, por lo que esta edición del Fórum será la más internacional.

En esta revista podréis conocer los detalles del trabajo de preparación que se ha estado realizando durante los primeros meses del año para el Fórum 25 Aniversario, así como la actividad tanto nacional como internacional de nuestros Grupos de Trabajo.

En la portada resaltamos el hecho de la internacionalización del Fórum y de la presencia de AUSAPE en las distintas reuniones de las redes globales, SUGEN y AUSIA, en las que presentamos mejores prácticas y buscamos establecer espacios comunes de cooperación.

Disfrutad de todo el contenido que hemos preparado para vosotros.

¡Nos vemos en el fórum!



## Nuestros colaboradores habituales

### HELMAR RODRÍGUEZ

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

### IGNACIO GONZÁLEZ GARCÍA

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

### ANA MARZO

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



DESTACAMOS A ...	03
AUSAPE	04
¡Ya está aquí! Descárgate la app del Fórum AUSAPE 25 Aniversario.	
Innovación y casos de éxito copan las más de 60 sesiones paralelas del Fórum 25 Aniversario	
GRUPOS A FONDO	08
Los grupos de trabajo se preparan para el Fórum AUSAPE 25 Aniversario.	
AUSAPE INTERNACIONAL	10
SBN Felicita a AUSAPE por su 25 Aniversario	
¡Volvemos a Walldorf! AUSAPE presente en el último F2F de SUGEN	
NUEVOS ASOCIADOS	14
NOTICIAS	16
El lado más social de AUSAPE	
ENTREVISTA	18
Alberto Renedo y Enrique Zorrilla de Digital Finance.	
CASOS DE ÉXITO	22
ENCE Transforma su analítica para impulsar el crecimiento de su negocio	
EN PROFUNDIDAD	24
Migrar los sistemas SAP a la nube: ¿y por qué?	
¿A qué esperas para dotar a tus pagos en SAP del más alto nivel de seguridad?	
Transformación a la nueva solución SAP S/4HANA y la cuarta revolución industrial	
Prepararse para un upgrade a S/4HANA	
¿Cómo podemos cuidar del engagement en el día a día?	
El foco continuo en la calidad es un factor clave para el éxito de los proyectos y la mejora en la satisfacción del cliente.	
Gigas S/4 HANA Cloud Privado en modalidad “coste por usuario”, una solución al alcance de todas las empresas	
La Experiencia de Cliente Inteligente: la oportunidad para liderar su sector	
Las complejidades de las organizaciones en un contexto de transformación digital	
S/4HANA – Migración sin riesgos mediante el Framework de Migración de UST Global.	
Dentaid confía en 3Hold Technologies para la migración de su SAP ECC 6 (ERP) a AWS	
REPORTAJE	50
APASCIDE-ARAGÓN, impulsora de la calidad asistencial en Sordoceguera.	
RINCÓN LEGAL	54
La seguridad de los datos personales analizada por la Agencia Española de Protección de Datos	
ARTÍCULO	56
Los líderes tienen que estar al servicio de las personas	



**AUSAPE (pág. 06)**

Innovación y casos de éxito copan las más de 60 sesiones paralelas del Fórum 25 Aniversario



**AUSAPE INTERNACIONAL (pág. 12)**

¡Volvemos a Waldorf! AUSAPE presente en el último F2F de SUGEN



**NOTICIAS (pág. 16)**

El lado más social de AUSAPE



**ENTREVISTA (pág. 18)**

Alberto Renedo y Enrique Zorrilla de Digital Finance



**REPORTAJE (pág. 50)**

APASCIDE-ARAGÓN, impulsora de la calidad asistencial en Sordoceguera



**ARTÍCULO (pág. 56)**

Los líderes tienen que estar al servicio de las personas

# ¡Ya está aquí! Descárgate la app del Fórum AUSAPE 25 Aniversario

Debido a la gran acogida que tuvo durante el evento 2018, este año regresa la app del Fórum con el objetivo de ofrecer una mejor experiencia a los asistentes al evento, quienes podrán acceder desde su móvil a toda la información relativa al Fórum 25 Aniversario.

La nueva app, ha refrescado su imagen para celebrar el 25 aniversario de la asociación. Al igual que el año pasado tendrá toda la información sobre el evento, los planos del Palacio de Congresos, direcciones de interés, la agenda y detalles de los hoteles y las cenas. Adicionalmente, los asistentes podrán encontrar los datos de las sesiones, los ponentes, y toda la información sobre la donación de sangre. De esta manera, cada asistente podrá crear su agenda personalizada y guardarla en su dispositivo.

Como novedad, este año el aplicativo móvil permitirá el contacto entre los asistentes, para ofrecer otra vía de networking a los más de 1.000 profesionales que se espera asistan al evento en Zaragoza el próximo mes de junio.



Para esto, al descargar la aplicación habrá que iniciar sesión e identificarse. Existirá la opción de enviar mensajes privados y adicionalmente, un chat que funcionará como foro. Por otro lado, AUSAPE preparará unos chats de grupo específicos para cada grupo de trabajo o delegación, de manera de que los asistentes puedan identificarse fácilmente y se promueva el intercambio.

Al igual que el año pasado, los asistentes podrán contactar directamente con los más de 60 patrocinadores del evento, relacionarse con AUSAPE a través de las redes sociales, acceder a las fotos y vídeos del Fórum y valorar las sesiones.

La aplicación enviará notificaciones push para informar en tiempo real de las principales actividades que estén sucediendo como por ejemplo, inicio de sesiones magistrales, llegada de autobuses, etc.

Este año, al tratarse de un Fórum internacional al que hemos invitado a los grupos de usuarios de más de 22 países, la aplicación también estará disponible en inglés.

Los usuarios pueden buscar en los diferentes sistemas operativos la aplicación con el nombre Fórum AUSAPE 2019, la misma estará disponible tanto en la Play Store como en la Apple Store.

## Las redes sociales se visten de aniversario

Nuestros perfiles en redes sociales han estado muy activos durante los últimos meses ya que, desde esa ventana se han dado a conocer todas las novedades relativas al Fórum. Ahora están listos para mantener a nuestros seguidores informados durante las 3 intensas jornadas de evento.

El equipo AUSAPE está a punto para haceros llegar todas las claves del evento más importante del ecosistema SAP a través de nuestras redes sociales.

¿Qué esperas para seguirnos?





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

Gana en rendimiento y seguridad  
optimizando recursos y costes



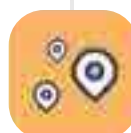
Único integrador de sistemas  
no global AWS Premier Partner  
con la SAP Competency



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)



# Innovación y casos de éxito copan las más de 60 sesiones paralelas del Fórum 25 Aniversario

La agenda del evento contará con sesiones técnicas por parte de SAP, demos en los stands y sesiones paralelas de la mano de nuestros patrocinadores. Además, nuestros Grupos de Trabajo contarán con un espacio para reunirse.

Como novedad, las comidas y breaks de networking se realizarán en el área expositiva, en la que nuestros patrocinadores presentarán sus últimas soluciones y podrán a su vez, realizar demos.

Además de las seis sesiones plenarias que AUSAPE ha preparado para este Fórum 25 aniversario, durante los 3 días de evento se presentarán 42 casos de éxito de empresas que, en compañía de sus partners tecnológicos, expondrán cómo están utilizando la tecnología de SAP para mejorar sus procesos e innovar en la era digital.

Como ya es habitual, expertos de SAP se desplazarán a Zaragoza para presentar sesiones técnicas que este año se centrarán en Customer Experience y Pricing, Audits y Accesos Indirectos, ambos temas novedosos y de alto interés para nuestros asociados.

Siguiendo la buena práctica establecida durante el evento 2018 en Málaga, AUSAPE le dará protagonismo a sus Grupos de Trabajo que el día 6 realizarán sus reuniones. Habrá reunión de Recursos Humanos para resolver dudas y preguntas; el equipo financiero centrará su reunión en el caso de Central Finance en

Cobega con EY; SAP Analytics Cloud será la temática del encuentro del grupo de Advanced Analytics; El principio del viaje de las empresas a S/4 (S/4 HANA); Visión de SAP para UX (Movilidad y Fiori); el sector público rumbo al modelo digital (Sector Público); Enterprise Support Academy a través de SAP Learning Hub (Soporte y Mantenimiento).

Como novedad, se llevará a cabo el kick-off del nuevo grupo de SAP Cloud Platform, que estará liderado por David Ruiz, quien anteriormente se ha desempeñado como Presidente de AUSAPE.

Todos estos datos y toda la información del evento están disponibles en el mini-site del evento.



## Una agenda a la medida de un aniversario

El evento contará a su vez con cuatro ponencias magistrales y dos mesas de debate. Anxo Pérez, creador de 8belts.com, será el encargado de promover la innovación con su presentación de la inteligencia del éxito. Por su parte, Guillermo Cánovas, director del observatorio para el uso responsable de la tecnología, EducaLIKE, presentará las claves para superar el 4D y alcanzar el 5D. Su exposición, junto a la de Albert Agustino, socio de CUATRECASAS, que se centrará en la Desconexión Digital, responden al leitmotiv del Fórum.

Por su parte, una de las mesas de debate se centrará en el tema de mejores prácticas para los Grupos de Usuarios y contará con la presencia de David Arrizabalaga, miembro de la junta directiva en representación de Damm, como moderador así como directivos de SUGEN y AUSIA, las redes

internacionales de grupos de usuarios SAP.

La segunda mesa, volverá a contar con David Arrizabalaga como moderador pero en este caso se centrará en el tema de Pricing, Licencing y Accesos indirectos. Por parte de AUSAPE participará Joan Torres, CIO de GM Foods y coordinador del Grupo de Trabajo de Licenciamiento, por parte de SAP estarán presentes Dirk Kaestner S/4HANA Business Development Chief Expert y Agustín Agudo, Pricing Expert EMEA Region de SAP

José Ignacio Santillana, Presidente de AUSAPE en representación del Ayuntamiento de Barcelona, será quien inaugure el Fórum AUSAPE 25 aniversario, edición que también contará con la intervención de Rafael Brugnini, Director General de SAP España.



# NT4F

New Technology for Finance

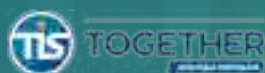


digitalizar tu función financiera  
con las tecnologías del futuro  
integrando las mejores soluciones del mercado

## había que hacerlo, no?

# DIGITAL FINANCE ®

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





# Los grupos de trabajo se preparan para el Fórum AUSAPE 25 Aniversario

Durante este período, Aragón inició la actividad en las delegaciones con la celebración de su SAP Delegation Day. Adicionalmente llevamos a cabo las sesiones temáticas de Liderazgo en Tiempos de VUCA tanto en Madrid como en Barcelona y estrenamos un nuevo método de valoración de las sesiones con el objetivo de seguir mejorando.



Iniciamos el mes de abril con un webinar organizada por el grupo financiero basada en el tema de abonos y el modelo 349. En total asistieron 190 profesionales que se conectaron desde diversos puntos del país para conversar con Victoria Golobart, Localization Product Manager de SAP, quien fue la encargada de hacer la presentación correspondiente.

Seguidamente, los días 5 y 10 de abril, los grupos de Recursos Humanos de Barcelona y Madrid respectivamente, desarrollaron sus reuniones mensuales en las que contaron con la presencia de Gemma Moraleda como representante de SAP, quién comentó temas de interés entre asociados y solventó las dudas y preguntas abiertas de las sesiones anteriores.

Este mismo mes, el grupo de Industria 4.0 liderado por Daniel Weisbrod realizó sus primeras sesiones del año, en Barcelona el día 11 y en Madrid el día 8, estrenando así las nuevas oficinas de la asociación ubicadas en la calle Lopez de Hoyos 155.

Durante los encuentros, Techedge presentó diversos casos de uso sobre su visión de la Industria 4.0 así como dos casos de experiencias cliente. En concreto en lo referido a producción, el Caso Whirlpool, la digitalización del Shopfloor. En Mantenimiento, caso Daimler: El camino digital del mantenimiento y en logística, el caso Gonvarri: Sistema inteligente de gestión de camiones.

Adicionalmente, Francisco Fernández presentó la estrategia de Digital Supply Chain de SAP.

Esa misma semana, el grupo financiero liderado por Sara Antuña no realizaba su segundo webinar del mes, en esta oportunidad para

conversar sobre cómo afectan los cambios de tipo impositivos de IVA y presentar diversos escenarios.

Seguidamente, llevamos a cabo tanto en Madrid como en Barcelona las sesiones temáticas de Liderazgo en Tiempos de VUCA de la mano de Helmar Rodríguez, design thinker y changemaker, las cuales recibieron valoraciones muy positivas por parte de los asistentes.

Cerrando el mes de abril, la delegación de Aragón celebraba el primero de los SAP Delegation Days del año en el cual se trataron temas como S/4HANA, SAP Cloud Platform, SuccessFactors y las nuevas redes de negocio empresarial.

Iniciando el mes de mayo, el grupo de Soporte y Mantenimiento, liderado por Sergio Sánchez, realizaba con éxito un webinar sobre las herramientas de soporte para impulsar la transición a S/4HANA.

Durante este mes además, Levante celebrará su SAP Delegation Day, Zaragoza recibirá a los expertos de SAP en una mesa de debate sobre el tema de Licenciamiento y los grupos de Recursos Humanos continuarán con sus reuniones regulares.

## Los Grupos de Trabajo presentes en el Fórum

Durante el Fórum AUSAPE 25 aniversario que se celebrará del 4 al 6 de junio en Zaragoza, los Grupos de Trabajo estarán presente con encuentros agendados para el día 6. Habrá reunión de Recursos Humanos para resolver dudas y preguntas; el equipo financiero centrará su reunión en el caso de Central Finance en Cobega con EY; SAP Analytics Cloud será la temática del encuentro del grupo de Advanced Analytics; El principio del viaje de las empresas a S/4 (S/4 HANA); Visión de SAP para UX (Movilidad y Fiori); el sector público rumbo al modelo digital (Sector Público); Enterprise Support Academy a través de SAP Learning Hub (Soporte y Mantenimiento).

# CONVISTA

Le ayudamos en  
la transformación  
de su empresa



## Minería de Procesos

Análisis real de procesos para mejorar la eficiencia y el control con Celonis Process Mining



## Comunicación Bancaria

Evolución y aumento de los sistemas de pago



## Tiempo real

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



## Automatización de Procesos

Automatización de operaciones transaccionales y administrativas repetitivas con una estrategia acertada de RPA



## Digitalización

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





## SBN Felicita a AUSAPE por su 25 Aniversario

Este es un hito para la Asociación de Usuarios de España y estamos muy emocionados de conocer todos los detalles de la histórica conferencia anual por motivo del 25 aniversario que se celebrará en el Palacio de Congresos de Zaragoza el 4 al 6 de junio.

El Grupo Noruego de Usuarios SBN se enorgullece de formar parte de la misma Red Ejecutiva de Grupos de Usuarios SAP que AUSAPE. En SBN siempre esperamos con interés el intercambio de información, la difusión de las mejores prácticas entre los Grupos de Usuarios de SAP que tenemos en SUGEN. Nuestros miembros valoran altamente los resultados de la colaboración que tenemos entre los Grupos de Usuarios SUGEN con SAP en temas estratégicos y estamos muy satisfechos de haber coincidido con AUSAPE dos veces en lo que va de año. La imagen muestra la Colaboración en el último evento SUGEN de abril de 2019.

Durante estos últimos años también hemos tenido la oportunidad de reunirnos en marzo junto con los Coordinadores y Delegados de los Grupos de Interés Especial. En la imagen queremos resaltar a los Líderes de equipo



noruegos y mis colegas en Adfahrer frente al edificio de SAP en Walldorf en la reunión del pasado marzo a la que también asistieron los líderes de AUSAPE.

¡Les deseamos lo mejor y una fantástica celebración!

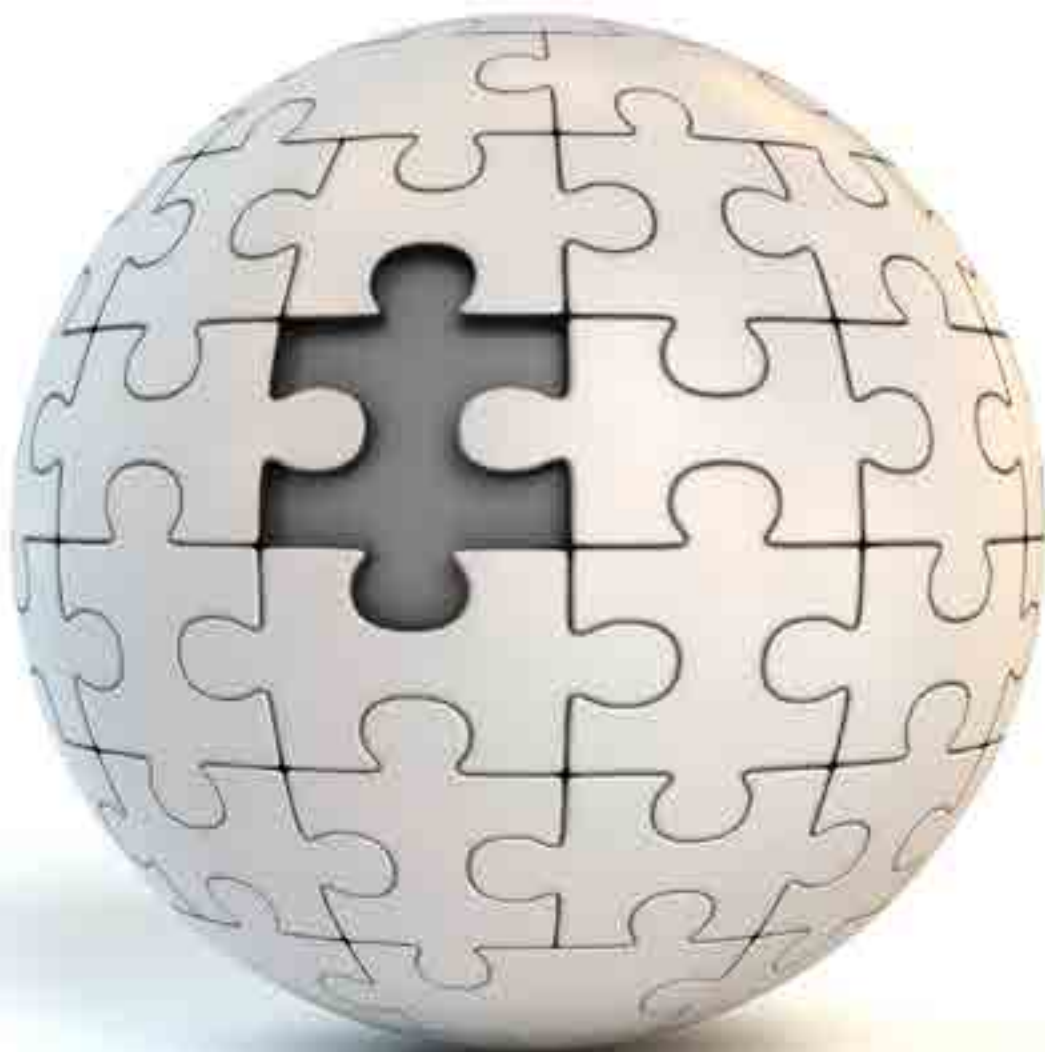
Eva-Maria Fahrer con SBN CLT, los colegas de Adfahrer y nuestros líderes de equipo.

# 25



# ¡ASÓCIATE!

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



# ¡Volvemos a Walldorf! AUSAPE presente en el último F2F de SUGEN

El pasado mes de abril tuvo lugar en la sede central de SAP en Walldorf, la primera reunión del año de SUGEN, la red ejecutiva de grupos de usuarios SAP.

Dieciséis países se dieron cita en Alemania del 8 al 10 de abril para tratar temas como la estrategia de actualización de HANA o el nuevo portafolio del software.

La agenda del primer día estuvo centrada en mejores prácticas e iniciativas relacionadas con el back office. Giovanna Marmo, responsable de comunicación y operaciones de la oficina, junto a Joan Torres, coordinador del grupo de Licenciamiento, aprovecharon la oportunidad para presentar formalmente el Fórum AUSAPE 25 aniversario a los miembros de SUGEN. La gran mayoría de los países asistentes, acompañarán al grupo de usuarios de España en Zaragoza del 4 al 6 de junio durante el Fórum más ambicioso que ha organizado AUSAPE hasta la fecha.

Adicionalmente, se presentó el estado de los distintos charters y proyectos que impulsa SUGEN como el de licenciamiento, localización, crecimiento; y se acordó la creación de un nuevo proyecto

de formación en SAP para poder cubrir la demanda de profesionales en el sector, ya que se estima que en el futuro cercano habrá un déficit de unos 100.000 – 150.000 empleos relacionados con el área tecnológica.

Como cierre de la primera jornada los representantes de los grupos de usuarios pudieron compartir con Michael Kleinemeier, miembro de la Junta Directiva de SAP SE y líder de SAP Digital Business Services.

Durante el segundo día, el equipo de GUGO, Global User Group Organization, presentó una actualización referente a su trabajo. En este sentido, se crearon o reactivaron 6 grupos de usuarios en Asia entre los que están Singapur, Indonesia, Vietnam y Malasia.

En lo referente a la iniciativa de “knowledge transfer” o transferencia de conocimiento, se llevaron a cabo 1.008 webinars con más de cien mil participantes en temas como SAP HANA, Soporte y Mantenimiento y Tecnología. Se hizo referencia también al programa de MOVE: curso de adopción de S/4HANA para principiantes que se desarrolló como iniciativa conjunta entre GUGO y el DSAG, el grupo de usuarios de Alemania.

A nivel tecnológico, SAP anunció el lanzamiento de su soporte next-generation, que aprovecha el aprendizaje automático y la inteligencia artificial para mejorar la experiencia del cliente.

Las mejoras en este servicio incluyen desarrollos de funciones dirigidas por Inteligencia Artificial, como por ejemplo el ofrecimiento de recursos de soporte en tiempo real. A través de la integración del aprendizaje automático y la inteligencia artificial (AI), estas herramientas inteligentes —dicen en SAP— ayudarán a automatizar la experiencia de soporte al cliente y a ofrecer resultados específicos en un período de tiempo más corto.

Con la participación en el Face to Face de SUGEN, AUSAPE reafirma su presencia internacional y su rol activo en el ecosistema SAP tanto dentro como fuera de España.



# Si te propones llegar más lejos

podemos  
ayudarte  
a alcanzar  
tus objetivos



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

## SERVICIOS

Consultoría  
Implantación  
Mantenimiento

## COMPETENCIAS

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

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

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

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

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

**SAP® Partner**  
Open Ecosystem

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

En este número damos la bienvenida a:

## NUEVOS ASOCIADOS



### MECALUX

Estanterías metálicas y sistemas de almacenaje  
[www.mecalux.es](http://www.mecalux.es)



### ALLIANCE HEALTHCARE

Química y Farmacéutica  
[www.alliance-healthcare.es](http://www.alliance-healthcare.es)



### ITALFARMACO

Química y Farmacéutica  
[www.italfarmaco.es](http://www.italfarmaco.es)



### PROUDLACES

Logística, Distribución, Comercialización  
[www.sivasdescalzo.com](http://www.sivasdescalzo.com)



### UQUIFA

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



### DOGA

Producción de componentes de automoción  
[www.doga.es](http://www.doga.es)



### AGROVIN

Materias Primas y Maquinaria  
[www.agrovin.com](http://www.agrovin.com)



### VARMA

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

## ASOCIADOS ESPECIALES



### DIGITAL FINANCE

Consultoría y Servicios Informáticos  
[www.digitalfinance.pro](http://www.digitalfinance.pro)



### KYVOR

Consultoría y Servicios Informáticos  
[www.kyvor.com](http://www.kyvor.com)



### KERN

Consultoría y Servicios Informáticos  
[www.kern.ag](http://www.kern.ag)





# ¡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)



## El lado más social de AUSAPE

Este año representa un hito muy especial y emblemático para AUSAPE. Al cumplir 25 años, la asociación llevará a cabo una gran cantidad de actividades para conmemorar este acontecimiento. Entre ellas, el FÓRUM constituye el principal hito a resaltar ya que este año además se pretende realizar el más grande y ambicioso fórum hasta la fecha.

Este Fórum 25 aniversario, en el cual se tiene previsto acoger a más de 1000 invitados, promete sorprender a los asistentes con numerosas acciones.

Este año, en colaboración con el Banco de Sangre y Tejidos de Aragón, la asociación quiere promover la donación de sangre entre los asistentes del Fórum y superar las cifras de donación de años anteriores.

La iniciativa busca alcanzar los 30 litros de sangre para su uso en tratamientos de pacientes en aquellos casos en los que sea necesario. El objetivo se logrará con la participación de más de 60 voluntarios asistentes al Fórum entre los cuales estarán personal de la Junta Directiva y la oficina como donantes.

El Banco de Sangre y Tejidos de Aragón, facilitará el cometido al acondicionar la sala 2008 del Palacio de Congresos de Zaragoza, para convertirla en sala de donaciones. La actividad tendrá lugar el día 05 de junio desde las 9:00 de la mañana hasta las 5:00 de la tarde, por lo que los asistentes podrán acercarse a la hora que mejor se ajuste a su agenda.

Adicionalmente, la sala dispondrá de refrigerios para que los donantes puedan recuperarse.

La Asociación quiere agradecer desde ya a todos aquellos que se animen a colaborar con esta noble causa.

A su vez, fruto de su compromiso con las comunidades con las que se relaciona, AUSAPE desarrollará diversas acciones de responsabilidad social corporativa.

Este año y por primera vez, parte de la recaudación obtenida por las inscripciones a Fórum AUSAPE 2019 se destinará a dos asociaciones en lugar de a una sola como suele ser tradición.

En primer lugar, APASCIDE, una organización que presta ayuda a las familias de personas con sordoceguera y cuya misión es conseguir el bienestar y la integración de las personas sordociegos dentro de la sociedad, a la vez que apoyar y facilitar el máximo desarrollo de sus capacidades.

En segundo lugar, la Asociación de Síndrome de Tourette, una entidad que trabaja para las personas con síndrome de Gilles de la Tourette, especialmente niños. Para ello, ofrece servicios de orientación, atención personalizada y ayuda psicológica para dar soporte al afectado y su familia, en su periodo de adaptación y desarrollo de aptitudes con el fin de sacar el máximo provecho de

sus habilidades y poder formarse en un entorno laboral.

Esta iniciativa se complementa con diversas acciones emprendidas para dar a conocer estas enfermedades de baja prevalencia entre la población y las actividades que llevan a cabo ASPACICE y la Asociación de síndrome de Tourette entre sus empresas asociadas con el fin de impulsar la colaboración en esta entidad.

Ambas recibirán un donativo en metálico sobre el porcentaje de inscripciones al Fórum.

Con el desarrollo de estas actividades, AUSAPE refuerza su firme compromiso con el desarrollo de la sociedad española, especialmente de las localidades en las cuales realiza su actividad.



INTEGRA, GOLD PARTNER DE SAP-SUCCESSFACTORS, DISPONE DE UN ACUERDO EXCLUSIVO CON SAP PARA OFRECER SERVICIOS DE:

# Externalización de nómina sobre la plataforma Employee Central Payroll.

Integra le ofrece externalización de nómina sobre la plataforma SuccessFactors Employee Central Payroll, integrada tanto con el resto de módulos de SuccessFactors, como con SAP Finanzas; con los siguientes beneficios:

- Disponer de una plataforma líder de mercado en cuanto a Gestión de Personal y Nómina.
- Descentralizar una parte del proceso de gestión de personal (altas, bajas y cambios).
- Poner a disposición de todos los colaboradores un servicios de portal del empleado que permitirá entre otros: gestión de datos personales, vacaciones, beneficios o incidencias.
- Disponer de una de las mejores plataforma de talento según todos los analistas (Gartner, IDE, etc)
- Disfrutar de una plataforma CLOUD, que ofrece mejora continua de funcionalidad, a la vez que reduce al mínimo el coste de soporte y mantenimiento de la aplicación

El core HR, la nómina y el talento, **integrados.**



Selección e incorporación



Formación



Evaluación del desempeño



Gestión de la remuneración



Sucesiones y planificación

## CORE HR: EMPLOYEE CENTRAL

Registro de empleado, Estructura organizativa, Servicios corporativos

Más info: [bpo@integra-soluciones.net](mailto:bpo@integra-soluciones.net)



**Madrid**  
Calle Musgo, 5  
La Florida 28023 Madrid  
T. (+34) 91 708 01 20  
F. (+34) 91 708 01 21

**Bruselas**  
Sq. de Meeus, 37. 4th Floor  
B-1000 Brussels  
T. (+32) 2 502 70 10  
F. (+32) 2 791 95 74

**Ciudad de México**  
Calle Darwin 32 Col. Anzures,  
Ciudad de México. 11590  
T. +52 (55) 9155-1512

**integra**

Alberto Renedo y Enrique Zorrilla,  
Digital Finance



# La transformación digital de las finanzas corporativas

Conversamos con Alberto Renedo y Enrique Zorrilla de Digital Finance sobre lo que implica este nuevo camino que emprenden juntos, los objetivos que se han trazado para la compañía y cómo plantean la relación con SAP.



**Cualquiera de los dos podría estar trabajando para una gran corporación, ¿por qué habéis creado Digital Finance? ¿cuál es vuestro objetivo?**

**Enrique:** Bueno, (risas) la verdad es que cuando Alberto vino con la idea me entusiasmé desde el primer momento. La visión de la consultoría como un ejercicio de compromiso, integridad y trabajo en equipo fue nuestro primer punto de encuentro.

Queremos demostrar la viabilidad de un modelo de consultoría al que los clientes elijen por la confianza en sus capacidades y el compromiso mostrado, las relaciones con terceros se basan en el respeto y la colaboración y nuestras personas encuentran un marco que los anima a desarrollarse personal y profesionalmente.

Así que, partiendo de esas bases, ofrecer una propuesta de valor novedosa y muy especializada

era imprescindible para ser capaces de irrumpir en un mercado tan competitivo, de ahí nace Digital Finance.

**¿Y en qué consiste Digital Finance? ¿qué es lo que hace?**

**Alberto:** La función financiera ha estado un tanto abandonada en el proceso de Transformación Digital. La mayor parte de los esfuerzos de transformación de los últimos años estaban ligados a funciones de marketing o de contacto directo con consumidor. Las finanzas corporativas siguen ancladas a modelos de gestión básicos con procesos manuales pesados y poco tecnificados.

Hoy por hoy, en muchas de las empresas el CFO y su equipo trabaja la mayor parte de su tiempo en asegurar la rutina de la función financiera; cerrar a tiempo y evitar errores en la información que maneja la compañía. Mientras tanto, su rol como analista estratégico, que es en lo que

"En Digital Finance creemos en un práctica financiera automatizada, eficiente y enfocada a la toma de decisiones para la mejora del negocio"

les gustaría y debieran poner foco apenas queda cubierto con el tiempo restante. Esta situación crea una tremenda presión y hay que romper esa dinámica perversa.

En Digital Finance creemos en una práctica financiera automatizada, eficiente y enfocada a la toma de decisiones para la mejora del negocio, más que a la explicación de los resultados pasados. Y ayudamos a nuestros clientes a construir esas nuevas prácticas financieras, mediante la aportación de soluciones específicas que aprovechan las nuevas tecnologías para optimizar las operaciones.

Se trata de soluciones Cloud, que se integran con facilidad con el ERP y lo complementan. Como la intervención no es invasiva, no compromete recursos internos de TI y logra unos tiempos de implantación realmente cortos, proporcionando un retorno de la inversión casi inmediato.

### Pues parece un enfoque muy acertado, ¿por qué no se ha hecho hasta ahora?

**Enrique:** Por un lado, porque en su mayoría son tecnologías que han madurado recientemente, por ejemplo, la inteligencia artificial y su uso en RPA no tiene más que unos pocos años. Y hay que añadir que en España vamos todavía bastante por detrás en su adopción.

Por otro lado, está el cambio de paradigma en la concepción del ERP. Mientras que en décadas pasadas, el ERP aspiraba a una cobertura funcional de las operaciones holística, rígida y propietaria, en nuestros días el ERP ha dejado de ser un elemento aislado y ha devenido en una plataforma digital abierta, en la que integrar vía API soluciones que lo complementan en muchas áreas, incluida por supuesto la financiera.

### ¿Y como ha encajado SAP este paradigma?

**Enrique:** Como no puede ser de otra forma, SAP lidera el nuevo paradigma. Supieron leer muy bien el futuro y anticipar la transición a Cloud y su transición hacia plataforma multiproducto. Si miramos el portafolio actual de SAP, sus nuevas líneas de "Digital Platform", "Intelligent Technologies" o "Digital Supply Chain" apuntan en esa dirección. Por cierto, en ese contexto, el ERP se denomina "ERP and Digital Core" toda una declaración de principios.

Hace pocos días, tuvimos ocasión de escuchar en Londres a Thomas Popp-Madsen, del COE Finance de SAP en una presentación titulada "Finance in the Digital Era" en la que incidió en la visión de la función financiera como generadora de valor y centro de análisis y control de riesgos, habló de la eminente automatización de procesos financieros críticos y remarcó la posición del ERP con la siguiente frase: FINANCE ORGANIZATIONS WILL IMPLEMENT FINANCE PLATFORMS, NOT ERP SYSTEMS.

Así que sí, SAP va por delante en esta carrera y ofrece una solución ganadora a su base de clientes con su nuevo portafolio de soluciones, tanto propias como certificadas.

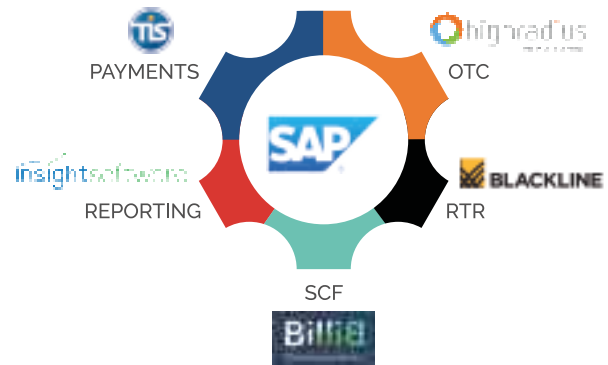
### Hablemos más de Digital Finance, ¿cuál es esa propuesta de valor diferencial?

**Alberto:** Tenemos tres propuestas de valor, una es claramente S4/HANA, con foco exclusivo en finanzas, ayudando a nuestros clientes a aprovechar al máximo sus posibilidades, guiándoles en el laberinto de opciones de conversión.

La segunda, que es sin duda nuestra propuesta diferencial es NEW TECHNOLOGY FOR FINANCE, NT4F: nuestra Suite de Soluciones Financieras globales. Hemos buscado y comparado distintas soluciones de optimización de procesos para cada

área de la función financiera. Las hemos elegido por su capacidad para optimizar su área financiera específica en tiempos, costes y calidad de la información y nos hemos asegurado de su madurez a través de las referencias proporcionadas por los propios clientes, referentes mundiales en sus respectivos sectores tales como, Adidas, P&G, Unilever, BMW, Zurich, Hyatt y muchos otros.

Todas tienen en común un enfoque de especialista en su función, una arquitectura cloud integrada con SAP, modelo SaaS o por suscripción, el uso de inteligencia artificial y el estar certificadas por SAP con la correspondiente garantía y seguridad.



Tal vez no sea este el sitio para explicar cada una de ellas, pero sí al menos nombrarlas, son:

- **BlackLine** para RTR, simplifica, automatiza y digitaliza los cierres contables gracias al uso de nuevas tecnologías como RPA y Machine Learning. Además SAP ya la incluye en su portafolio como componente clave para automatizar los cierres financieros.
- **TIS** para Payments, centraliza todos los pagos corporativos en una sola plataforma, integrando todas las comunicaciones bancarias con más de 10.000 bancos en todo el mundo, y aportando una amplia librería de formatos de pago que evita estar continuamente reinventando la rueda.
- **HighRadius** para OTC, lleva el tradicional componente de SAP, FSCM al siguiente nivel. Sus soluciones de Credit Management, Collection, Deduction y Cash Application, se apoyan en las nuevas tecnologías de AI, RPA y Machine Learning y automatizan todo el proceso hasta el cobro de la factura, integrado en tu ERP, ya sea en entornos ECC como S4HANA.
- **Excel4apps** para Reporting, que facilita el acceso de tus hojas de cálculo a las tablas de SAP, permitiendo a los usuarios continuar usando sus propias plantillas, pero en un entorno mucho más seguro donde eliminamos el riesgo de pérdida y filtración de información mientras que nos aseguramos de que siempre se accede a información actualizada.

Cerramos el círculo con la solución de SCF, **BilliB**, también integrada en tu ERP, y que permite actuar y rentabilizar tu circulante a un solo "click" de distancia, enviando propuestas de "pronto pago" a tus proveedores, controlando el cliente todo el proceso desde la plataforma, con el impacto positivo inmediato en nuestro EBITDA y contentando a nuestros proveedores, sencillamente genial.

Nuestra larga experiencia en finanzas y en SAP y el partnership desarrollado con los fabricantes de cada una de estas soluciones, nos permite ayudar a nuestros clientes a lograr una transformación digital de su función financiera eficaz, que en la práctica rinde tremendas mejoras en los KPIS de la función, sean KPIS de coste de operación, de plazos o de riesgo.

Y por último, contamos con **DIGITAL FINANCE academy**, nuestra propuesta de formación a los nuevos profesionales en tecnologías digitales de la Función Financiera.

#### Desde luego NT4F es una propuesta atractiva, ¿cuál ha sido la reacción de los clientes hasta el momento?

**Alberto:** Pues increíblemente positiva, dimos a conocer el proyecto hace pocas semanas en los eventos anuales de Tesorería organizados por ASSET (Asociación de Directivos Financieros de España) y desde entonces hemos establecido colaboraciones con un buen número de clientes tanto en Madrid como en Barcelona. La propuesta de valor es muy bien recibida tanto por los usuarios financieros como por los responsables de tecnología, que ven que pueden ofrecer a su cliente interno mejoras inmediatas sin necesidad de consumir sus escasos recursos internos.

#### Cambiamos de tema, ¿cómo ven el futuro de la consultoría SAP?

**Enrique:** Bueno, es una pregunta muy abierta y hay muchos factores que considerar. Por elegir un punto de vista, empezamos por considerar que lo que hasta ahora se ha considerado como consultoría SAP en España, no era sino la mera implantación del ERP y algunos satélites como Hybris o Ariba. Solo últimamente se intuye que quién quiera manejarse de forma autónoma en SAP va a tener que dominar un panorama de tecnologías y aplicaciones mucho más complejo y extenso. Por otro lado, el ritmo de innovación se dispara y lo que antes era aceptable en términos de "time to market" y de "amortización" deja de serlo.

Las empresas usuarias de SAP vuelven a buscar en las consultoras la guía y el expertise que necesitan para navegar en este contexto, pero incluso las grandes consultoras tienen problemas para mantenerse al día de todas las evoluciones del mercado. Todo ello, conduce inevitablemente a la especialización y la cooperación entre consultoras.

Por si fuera poco, por motivos por todos conocidos la demanda de profesionales capacitados en estas nuevas tecnologías crece exponencialmente y no acaba de ser cubierta, al menos no con los costes a los que está acostumbrado el sector, por lo que la guerra por el talento está servida. Ya lo estamos viendo, no es solo que los profesionales tienen donde elegir, es que equipos y compañías cambian de alianzas o son absorbidos para cubrir esas demandas, con consecuencias evidentes en modelos de negocio y cultura de empresa.

"Nuestra larga experiencia en finanzas y en SAP y el partnership desarrollado con los fabricantes de cada una de estas soluciones, nos permite ayudar a nuestros clientes a lograr una transformación digital de su función financiera eficaz que en la práctica rinde tremendas mejoras en los KPIS de la función, sean KPIS de coste de operación, de plazos o de riesgo. "

#### Ya que estamos hablando de tecnología y futuro, ¿cómo veis el impacto que puede tener BlockChain en las finanzas corporativas?

**Enrique:** BlockChain es una tecnología con un tremendo potencial, reconocido y algo mistificado en mi opinión, pero no deja de ser una tecnología, una herramienta. Y dejando de un lado la tecnología, hay que tratar con cuidado los aspectos no tecnológicos que pueden limitar disrupción y sobre todo, no tratar de "solucionar" con blockchain aspectos del negocio que pueden optimizarse con tecnologías más adsequibles.

Hecha esta advertencia, si es cierto que la inversión que se está dirigiendo no ya a la tecnología blockchain, sino a encontrar modelos de uso soportados por ella es inmensa y acabará cuajando en numerosos casos. En nuestro entorno,

tenemos empresas con una visión muy ambiciosa sobre lo que se puede lograr en finanzas sobre blockchain como es Centrifuge, (centrifuge.io) cuya visión puedo asegurar que no deja a nadie indiferente.

Y por último, recordar que como pasa en todo "hype" tecnológico, el cambio llega más tarde de lo previsto, pero tiene mucho más alcance del estimado.

#### Para finalizar, ¿qué le aporta a Digital Finance formar parte de AUSAPE?

**Enrique:** Esta es la pregunta que no nos esperábamos (risas)... Alberto, toda tuya ;-))

**Alberto:** AUSAPE se ha convertido en un agente imprescindible del ecosistema SAP. Por un lado fomenta el intercambio de ideas y experiencias entre sus miembros y por otro, canaliza hacia SAP las necesidades y las reflexiones de los mismos.

Para Digital Finance, AUSAPE es un punto clave de acceso a nuestros clientes en un contexto de diálogo abierto, de construcción de soluciones a partir de experiencias y necesidades concretas de su día a día. Ese contexto de colaboración para buscar mejoras entre la comunidad de usuarios es de gran valor para nosotros que estamos continuamente analizando procesos y soluciones.



# Informática El Corte Inglés ganadora de los **SAP Pinnacle Awards 2019**

Categoría:

**SAP S/4HANA  
CLOUD MULTITENANT**

**Partner of the year  
Small and midsize companies**

Los Pinnacle Awards reconocen la excelencia de Informática El Corte Inglés en impulsar tanto el negocio de SAP como la innovación conjunta.

Más información:

[www.iese.es/iecm](http://www.iese.es/iecm)





**Pablo Marcos Alarcón**  
Project Manager en Minsait



# ENCE Transforma su analítica para impulsar el crecimiento de su negocio

Como empresa recién estrenada en el IBEX 35, Ence afronta nuevos desafíos desde su posición de empresa líder en Europa en producción de celulosa de eucalipto. La toma de decisiones con información totalmente fiable y la disposición de herramientas analíticas ágiles y flexibles para la simulación de escenarios de negocio se antojan necesarias para mantener una ventaja competitiva en el mercado frente al resto de empresas del sector.

En el año 2013, Ence comienza de la mano de Minsait, una compañía de Indra, una reingeniería de sus procesos de negocio y de las áreas corporativas mediante la implantación de la Suite ERP de SAP como vehículo de dinamización de este cambio. El objetivo primario consiste en simplificar y homogeneizar todos los procesos operacionales y corporativos de la compañía y hacer más eficiente la gestión de recursos mediante la aplicación de las mejores prácticas del sector y de la industria. Fundamentalmente, Ence pretende desarrollar un modelo completamente escalable y sostenible que sirva para impulsar su crecimiento como compañía global, con una capacidad de producción que supera el millón de toneladas al año y de las cuales el 85% se exporta principalmente a Europa.

En un escenario en evolución tecnológica constante y con unas necesidades de información crecientes por parte del negocio, el trabajo del día a día debe apoyarse en herramientas que permitan una rápida adaptación a los cambios y que fluya con el dinamismo propio de la compañía, una de las señas de identidad de Ence.

## ENCE TRANSFORMA SUS SISTEMAS ANALÍTICOS CON SAP

La transformación de los sistemas analíticos supone para Ence desarrollar los siguientes objetivos:

- Simplificar mediante herramientas y procesos que proporcionen una adaptación sencilla ante cambios de normativas, regulaciones o nuevos requisitos de negocio, así como la aplicación de inteligencia a la capa analítica del negocio.
- Integrar a través de la homogeneización de los datos de diferentes orígenes para proporcionar una única fuente de ver-

dad, y así garantizar un alto nivel de integración con el resto del ecosistema de herramientas SAP, aumentando la fiabilidad de los datos.

- Automatizar las tareas de bajo valor añadido para reducir errores humanos y aumentar el tiempo invertido en el análisis y la toma de decisiones, gracias a un conjunto de herramientas de reporting intuitivas y completas, destinadas a todo tipo de usuarios.

Para el cumplimiento de dichos objetivos, y teniendo presentes los desafíos que conllevan, Ence decide apoyar la mejora de sus sistemas analíticos en SAP Business Warehouse (en adelante SAP BW), SAP Business Planning and Consolidation (en adelante SAP BPC) y SAP Analytics Cloud (en adelante SAC).

## ENCE SUBE SU APUESTA EN LA ANALÍTICA SAP

En esta línea, y con SAP BW ya integrado con el ERP SAP y en paralelo con proyectos en SAP BW para cubrir las necesidades de información analítica, se acomete la implantación, en el año 2017, de la herramienta de consolidación. Este proyecto se lleva a cabo en SAP BPC 10.1 NW, dado que permite, no solo cubrir las necesidades propias de un proyecto de consolidación, sino que sirve de punto de partida para disponer de una herramienta de última generación, altamente contrastada en el mercado, ágil, flexible, escalable y de rápida implantación que permite sentar las bases de la nueva analítica en la compañía. Además, la integración nativa con SAP BW facilita el acceso a datos del ERP, transformándolos y homogeneizándolos de manera nativa y aportando las funcionalidades de reporting del sistema.

El éxito de este proyecto permite a Ence apoyarse en esta mis-





ma tecnología, también con la colaboración del equipo de Min-sait, para realizar la implantación de las soluciones de presupuesto, seguimiento y control de diferentes áreas:

- **Forestal:** en el negocio de la gestión forestal, es imperativo disponer de una solución que integre los datos de diferentes orígenes y permita el análisis de datos con alto nivel de detalle, pero que a su vez permita flexibilidad para adaptarse a los cambios que se producen en las condiciones del negocio.
- **Administración laboral:** Ence es una empresa con más de 1.000 empleados repartidos en 10 plantas, con otras dos actualmente en desarrollo. En este escenario, los empleados pertenecen a multitud de colectivos y están sujetos a diferentes convenios. El desarrollo de una solución que tenga en cuenta todas las posibles casuísticas y otorgue flexibilidad a la hora de incorporar nuevas es fundamental para eliminar el trabajo manual y altamente propenso a errores que supone el análisis de datos y el seguimiento en esta área.
- **Ventas:** en el ámbito comercial de una compañía con más de 200 barcos y 130.000 camiones, que distribuyen el producto terminado a través de diferentes rutas comerciales, una buena optimización de los recursos supone la diferencia entre la obtención de beneficios o la generación de pérdidas. Debido a esto, es clave para el negocio disponer de una herramienta que permita la creación de simulaciones de escenarios en base a un amplio abanico de parámetros del negocio y proporcione informes en tiempo real con los resultados de cada simulación.

A estos proyectos se añaden los de producción y logística, entre otros, que terminan de automatizar y agilizar la gestión y el

análisis de todas las áreas de la compañía, todos ellos haciendo uso de SAP BPC.

#### ENCE AVANZA EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La realización de las diferentes herramientas de gestión de forma independiente permite un alto nivel de granularidad específico para cada una de las áreas, así como la creación y cálculo de indicadores e informes independientes, para posteriormente agregarse con un nivel de detalle común, y de esta forma integrarse para llevar a cabo la gestión corporativa.

La reciente implantación de SAC para la creación de cuadros de mando facilita la toma de decisiones y la aplicación de inteligencia predictiva sobre los datos generados tanto en SAP BPC como en SAP BW, que aglutina datos de las diferentes áreas de operación de la compañía. El acceso mediante conexión "live" permite mantener el gobierno de los datos en SAP BW, aprovechando la amplia configuración de estructuras y seguridad implantada en este sistema, y facilitando la creación de historias a medida.

Además, las capacidades de planificación de SAC ayudan a la creación de escenarios híbridos con SAP BPC, permitiendo la integración de ambos modelos y la explotación de los datos mediante historias intuitivas, visuales y dotadas de inteligencia.

Durante estos años Ence ha ampliado su negocio con nuevas fábricas y aumentado notablemente su presencia en Europa, lo que le ha llevado a entrar en el IBEX 35. En este contexto la analítica de negocio se percibe como una herramienta crítica para la consecución de sus objetivos. El camino hacia la digitalización completa de los procesos analíticos está lleno de desafíos que superar, y Ence avanza con paso firme para conseguir una analítica dinámica, automatizada, integrada e inteligente.

“El camino hacia la digitalización completa de los procesos analíticos está lleno de desafíos que superar.”



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



# Migrar los sistemas SAP a la nube: ¿y por qué?

Los analistas de mercado no dejan de constatar día tras día e informe tras informe que cloud computing es el nuevo estándar informático. Las inversiones de las empresas en este modelo están registrando importantes crecimientos y el objetivo ahora es transferir las ventajas de cloud a la gestión de los procesos y de las operaciones diarias.

Una vez transcurrido el primer trimestre del año se constata que las empresas están recurriendo al modelo cloud de forma recurrente. Según el último informe de Gartner al respecto de la evolución de este mercado, en torno a un tercio de las empresas tienen a la nube entre sus tres principales prioridades de inversión y, de hecho, esta consultora observa que, incluso, los proveedores de tecnología están evolucionando de un enfoque 'cloud-first' a 'cloud only', lo que podría suponer un desplome del consumo de infraestructuras tecnológicas tradicionales y software mediante licencias.

Se cumpla o no esta predicción, lo cierto es que actualmente casi un 20% de los presupuestos que se destina a cloud, se dirigen a servicios como consultoría, implementación, migración y servicios gestionados, y todo apunta que ese ratio habrá aumentado en diez puntos porcentuales en solo cuatro años.

Desde el punto de vista de Linke, tanto los crecimientos que se están registrando en la inversión en infraestructura cloud como en servicios, se debe a que el modelo está sirviendo para que organizaciones de todos los tamaños puedan acelerar sus procesos de digitalización, y de pequeños despliegues de aplicaciones no críticas se ha pasado a iniciativas de envergadura que implican el viaje a cloud de soluciones de las que dependen gran parte de las operaciones diarias de las compañías.



En nuestros propios pronósticos para 2019, elaborados a partir de la experiencia de nuestros especialistas, nos mostramos convencidos de que la evolución que ha registrado cloud computing en todos los aspectos iba a suponer un impulso para

que las empresas llevaran sus aplicaciones más críticas a la nube. En 2018 ya vimos un buen número de migraciones de sistemas de gestión a plataformas cloud y este año está siendo decisivo para muchas organizaciones que quieren acelerar sus procesos de transformación digital y sacar partido de otras tecnologías, como la inteligencia artificial en el ámbito de los ERPs.

## PRINCIPALES MOTIVOS

Linke acumula nueve años de experiencia acompañando a empresas en sus migraciones de sistemas SAP a la infraestructura cloud de

Amazon Web Services (AWS), y percibimos en nuestro día a día los motivos que llevan a una compañía a trasladar sus cargas de trabajo SAP a esta plataforma.

Un gran peso en la decisión recae sobre la infraestructura global de Amazon Web Services, formada por 20 regiones y 61 zonas de disponibilidad alrededor del mundo, que se está convirtiendo en la nueva norma en el mercado empresarial, al aportar ventajas como las siguientes:

- **Escala global:** la infraestructura de AWS está disponible en los cinco continentes y permite a las empresas disponer de ella de forma unificada, desde una misma consola. Además, dispone de una capacidad de cómputo y almacenamiento siempre creciente que garantiza la disponibilidad de recursos para todas las empresas a escala global.
- **Automatización:** la plataforma cloud de AWS se basa en servicios totalmente automatizados, sin intervención humana. Esto permite a las empresas acelerar sus operaciones y proyectos en la nube, lo que conlleva una mayor capacidad en la innovación dentro de las empresas.
- **Seguridad y cumplimiento de regulaciones:** siendo uno de los pilares más críticos de todo proveedor de cloud pública, AWS ofrece los mayores niveles de seguridad y cumplimiento de regulaciones de sus infraestructuras y servicios a la vez que pone a disposición de los clientes un amplio porfolio de servicios orientados a cubrir las necesidades en temas de seguridad de las empresas más exigentes.
- **Pago por uso:** el modelo de tarificación y costes basado en el uso, permite a las empresas asociar el coste de su infraestructura al uso y demanda real de la misma.
- **Servicios cloud:** existe una amplia oferta complementaria a la infraestructura de servicios cloud, listos para ser usados en ámbitos como la Inteligencia Artificial, Machine Learning, Internet de las Cosas, Big Data, etc. Todo ello conlleva una reducción de los costes realmente interesante y una aceleración en las oportunidades de innovación y creación de nuevas soluciones que ayuden a las empresas a destacar en sus mercados y ofrecer mejores productos y servicios a sus clientes.

### MIGRACIONES CON GARANTÍAS

Trasladar un sistema SAP desde un entorno on-premise a la nube, y concretamente a la de AWS, no tiene por qué ser traumático si se planifica y se realiza con partners certificados que dispongan de las soluciones y servicios necesarios para llevar a cabo la implementación y para asimilar los nuevos procesos desde el primer día.

Elegir al socio adecuado puede suponer una reducción de alrededor del 70% los costes operativos del 70% y que la velocidad del proyecto se incremente en torno a un 80%.

A las ventajas competitivas que puede aportar tener el ERP y otros sistemas SAP en la nube, se suman los beneficios que, a nivel general, se obtienen de este modelo en términos de fle-

## Cloud, en la hoja de ruta del sector público para avanzar en servicios digitales

Las instituciones y organismos públicos han iniciado también su camino hacia un modelo digital, según Gartner, que ha confirmado que proyectos, antes en estado incipiente, están tomando forma. De hecho, de acuerdo con sus datos, más de la mitad (53%) de las iniciativas digitales de las organizaciones gubernamentales han pasado de la etapa de diseño a las primeras etapas de desarrollo y entrega de resultados. Esto es un 40% más que el año pasado.

Para esta firma de investigación de mercados, el sector público avanza hacia un modelo XaaS, siglas de todo-como-servicio, que será la forma en la que se adopten y soporten el 80% de las nuevas soluciones. Y, en este contexto, los servicios en la nube acapararán buena parte de las inversiones que realice este sector durante 2019.

Por tanto, al igual que ha ocurrido en el sector privado, las empresas públicas han tomado conciencia de las ventajas que puede aportar cloud computing a la hora de desplegar nuevos servicios digitales para el ciudadano.

A nadie se le escapa que en ese 'todo-como-servicio' tiene un papel relevante la gestión y, de la mano de nuestros especialistas, ya están en marcha las migraciones de los sistemas transaccionales y otras soluciones críticas a la nube. La nueva realidad digital está aquí, y la Administración también quiere beneficiarse del valor que aporta.

xibilidad, escalabilidad, rendimiento y eficiencia en los procesos y control de costes.

En definitiva, la respuesta a la cuestión con la que iniciábamos este artículo es sencilla: cualquier organización, ya sea privada o perteneciente al sector público, tendría que plantearse ya la migración porque actualmente es imperativo avanzar en los procesos digitales para mantener la competitividad.

## 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 tecnológica SAP en la nube, y es el primer 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.



**José Manuel Martínez Carpintero**  
Lead Consultant en CONVISTA

**CONVISTA**

# ¿A qué esperas para dotar a tus pagos en SAP del más alto nivel de seguridad?

Una reciente encuesta a nivel mundial, dirigida a los departamentos de Tesorería, sobre fraude y los controles llevados a cabo para combatirlo, ha arrojado las siguientes conclusiones:

- Un 56% de los encuestados han experimentado fraude cibernético o robo de información en los últimos 12 meses.
- Un 79% de las corporaciones han padecido fraude vía BEC (Business Email Compromise). Este tipo de ataques, generaron unos costes en el ejercicio 2018 por valor de 8.000 millones de euros
- El 69% de las empresas utilizan un doble factor de autenticación, a la hora de autorizar transacciones en sus plataformas de pago o ERP.
- Un 41% de las compañías encriptan información dentro de la red interna y al menos un 39% cifra la información en tránsito.



Si bien estos datos, transmiten cierto grado de concienciación, que, en materia de seguridad, están adoptando las corporaciones a nivel mundial, los mismos, se reducen drásticamente en el ámbito local.

El mejor plan de seguridad es aquel que es global y que integra elementos como la protección de información mediante encriptación/firma digital, doble factor de autenticación en procesos/tareas clave, continua formación interna a empleados (evitar BEC fraude, phishing, ...) alta segregación de roles y delimitación de funciones, entre otros.

Las empresas tienden a focalizarse en un único elemento de los citados, haciéndolas vulnerables.

Lógicamente, la dinamización de los factores de protección en una compañía requiere de dedicación de recursos. Inversión, que, por otro lado, debe de ser mayor cada año, ya que como arrojan los datos de las encuestas, el número de amenazas crece anualmente de forma exponencial.

Del análisis de esta encuesta también se han extraído importantes inputs, sobre los cuales, las empresas deberían poner el foco y emprender acciones, en pos de reducir su exposición a la estafa y al robo cibernéticos.

Analizaremos todos ellos, desde el punto de vista de su aplicación concreta, en el ERP de SAP.

## MAYOR SEGREGACIÓN DE ROLES Y MENOS PERMISOS POR USUARIO

Una correcta segregación de roles debe ocupar un lugar destacado en toda estrategia integral de seguridad y en el departamento de Tesorería, más si cabe, ya que permite reducir de forma significativa, el riesgo de amenaza de fraude dentro de la organización. A través de SAP GRC, pueden automatizarse controles y alertas sobre transacciones Z “bespoke”, incorrectas asignaciones de transacciones incompatibles con determinados roles, roles template no funcionales, etc.

## MONITOR DE ANOMALÍAS /SANCTIONS SCREENING

En el área de pagos, es recomendable tener una herramienta que habilite a la corporación, la posibilidad de establecer un circuito de aprobación, que involucre a diferentes perfiles del área

financiera y que permita el acceso y navegabilidad del pago a las facturas registradas, así como trazabilidad del mismo una vez que el pago sale de la organización. Ambas posibilidades, las ofrece el módulo de comunicación bancaria de SAP (Bank Communication Management SAP BCM).

La existencia de "listas negras" dentro de la propia organización o la explotación de servicios de "Santions Screening" que ofrece la plataforma SWIFT u otros terceros, permiten alertar a los departamentos de tesorería sobre beneficiarios y cuentas bancarias susceptibles de sospechas fundadas.

Disponer de una integración con este tipo de servicios a través de BCM, permite a los responsables financieros poder anticipar el bloqueo o cancelación de un pago que haya salido como consecuencia de una amenaza BEC, phishing, ....

El propio módulo de comunicación bancaria de SAP permite establecer el envío de alertas personalizadas, en función del resultado de la validación de la información recogida en los ficheros, contra esas "listas negras", incrementando la capacidad y velocidad de reacción.

Las nuevas modalidades de pago como faster payments o SEPA Instant Transfer no dejan mucho margen de actuación para cancelar una transacción, por lo que este tipo de integraciones en tiempo real, pueden evitar quebraderos de cabeza al área tesorera.

### FORMACIÓN AL PERSONAL

Los expertos en seguridad coinciden, en que el factor humano constituye el eslabón más frágil de la cadena de seguridad. Motivo por el cual, el esfuerzo en el aprendizaje del equipo humano para la detección y ejecución de procedimientos de actuación frente a este tipo de amenazas, se presume clave en una correcta resolución de las mismas. El casi 80% de los encuestados confirmaban que el fraude BEC, era la amenaza más generalizada a la que se enfrentan en el día a día sus compañías. BEC basa su éxito en la vulnerabilidad del factor humano, lo cual está teniendo un efecto devastador en la industria de pagos.

Esta formación tiene que ser continua y recurrente. Las amenazas evolucionan a una velocidad sorprendente y la capacitación del personal tiene que ir de la mano.

### PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN (ENCRIPCIÓN)

La encriptación está ligada a la comunicación y constituye la principal herramienta de protección de información.

Una simple transformación de un texto, clave de cifrado mediante, convirtiéndolo en incomprensible para aquellos que no dispongan de la clave de descifrado. Garantizando que el texto solo será accesible para los agentes que quiera el emisor.

En el marco del departamento de tesorería, el volumen de información intercambiada con los bancos es elevado, estratégico y de máxima criticidad por el impacto que puede tener la vulneración de dicha información. SAP ofrece herramientas, en el propio ERP, para encriptar los ficheros de pago generados utilizando la funcionalidad de Secure, Store and Forward. Con un certificado y la utilización de librerías de cifrado estándar, estaremos en disposición de proteger la información intercambiada.

### DOBLE FACTOR DE AUTENTIFICACIÓN

A la hora de aprobar una transacción financiera, se antoja necesario implementar un proceso de doble verificación que garantice la autenticidad de la persona que ejecuta la acción. SAP BCM, aparte de desplegar un circuito de aprobación acorde a la estrategia de apoderamiento de cada empresa, habilita la posibilidad de integrar durante el proceso de autorización un doble factor mediante token y smartcard a través del servicio SAP Authentication 365 o productos de terceros especializados en materia de seguridad.

SWIFT a través de su servicio 3SKey, ofrece la alternativa STP ("straight through processing") más segura: un token único para las entidades bancarias a través del cual establecer un doble factor,

insertar firma digital e encriptación soportada por los bancos. Siendo los bancos los únicos poseedores de la clave de descifrado para convertir en claro la información de los ficheros de pago recibida.

### CONCILIACIÓN TESORERA

Un aspecto que puede erigirse como fundamental en la rápida identificación de operaciones bajo sospecha, está en la correcta conciliación de las operaciones bancarias en nuestro ERP de SAP. Disponer de una herramienta que de forma automatizada nos facilite propuestas diarias de conciliación, repercutirá de forma positiva en diferentes ámbitos de la empresa (estados de origen y aplicación de fondos, cash application) y no en menor medida, puede contribuir a la rápida detección de anomalías, previniendo de futuras y recurrentes actuaciones de fraudulencias. Para alcanzar altas cuotas de conciliación en las cuentas transitorias de tesorería, CONVISTA dispone dentro del catálogo de soluciones de la Treasury Suite (CTS), una específica para ayudar a las compañías a alcanzar ratios de conciliación (matching) del 90%. Herramienta testada en clientes de muy diversa índole de negocio y avalada por los mismos.

Podemos concluir, que SAP ofrece mecanismos de protección en cada uno de los elementos clave en el marco de seguridad. Factores que permiten contrarrestar y agilizar la actuación del equipo de Tesorería, frente a los ataques de agentes externos e internos a la organización.

"El factor humano constituye el eslabón más frágil de la cadena de seguridad. Motivo por el cual, el esfuerzo en el aprendizaje del equipo humano para la detección y ejecución de procedimientos de actuación frente a este tipo de amenazas, se presume clave"

## MARTES 4 DE JUNIO

15:30	Apertura de Inscripción
16:30 - 17:45	<b>Sesión Best Practices.</b> Modera DAMM - David Arrizabalaga. AUSAPE: UCM - Óscar Soler, SUGEN: LUFHTANSA - Paulo Moraes y AUSIA: ISA - Jorge Eduardo Montoya
17:45 - 19:00	<b>Sesión Plenaria.</b> 8 BELTS. Anxo Perez. La Inteligencia del Éxito
19:00 - 20:00	Networking. Visita Stands
20:00 - 23:00	Cena en Palacio en la <b>Sala 2008</b> y Traslado Hoteles

## MIÉRCOLES 5 DE JUNIO

08:00	Inscripción, Networking y Traslado desde Hoteles y Estación a Palacio. Recogida de Maletas
09:30 - 09:45	<b>Apertura del Congreso.</b> José Ignacio Santillana. Presidente AUSAPE. Reconocimiento Coordinadores y Delegados. Entrega Donativos
09:45 - 10:20	<b>AIMC.</b> Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación. Datos Dependencia Digital, José Andrés Gabardo
10:20 - 11:00	<b>5D and beyond. Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y Desconexión Digital.</b> EDUCALIKE, Guillermo Cánovas
11:00 - 11:30	<b>Retomando el pulso del negocio.</b> Raimon Trias. CFO de Nueva Pescanova y Félix Monedero - CCO de SAP
11:30 - 12:00	Café en Área Exposición de Patrocinadores

	Hall Exposición (Planta Baja / Ground Floor)						1ª Planta (1st Floor)			2ª Planta (2nd 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 y S23 Foro Empleo
12:00 - 12:40	VISTEX	EXPRIVIA	TECHEDGE	SOTHIS	UST-GLOBAL	EPI-USE	SEIDOR	MINSAIT	BIRCHMAN	VIRTUAL FORGE		
12:45 - 15:00	Aperitivo y visita Stands. Comida y Café en Puntos de Encuentro											
15:00 - 15:40	COMMON	CIBER EXPERIS	LINKKIT	DIGITAL FINANCE	ATOS	CONSULTIA	SEIDOR	SERRALA	EDICOM	OPENTEXT		
15:45 - 16:25	NGA	CONVISTA	IBERMATICA	STRATESYS	GIGAS	ENZYME	SEIDOR	DELOITTE	ROFF	OXYA		
16:30 - 17:00	Café en Área Exposición de Patrocinadores											
17:00 - 18:00	Sesiones Demo en los Stands de Patrocinadores											
18:00	Traslado a los Hoteles											
20:00	Traslado a la Cena. <b>Foto de Grupo y Cena en la Finca La Alqueria.</b> Retorno a los Hoteles a partir de las 00:00 cada 30 minutos hasta las 01:30h											

## JUEVES 6 DE JUNIO

08:00 - 09:00	Traslado desde Hoteles. Recepción y Networking en Puntos de Encuentro											
09:00 - 09:20	SAP - Rafael Brugnini, Director General de SAP España											
09:20 - 10:00	SAP Customer Experience Spain Leader. SAP - Alfonso Cossio											
	Hall Exposición (Planta Baja / Ground Floor)								Primera Planta (1st 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 - 10:45	SOPORTE MANTO	SECTOR PÚBLICO	RRHH SSFF	INDUSTRIA 4.0	MOVILIDAD FIORI	ADVANCED ANALYTICS	SAP CLOUD PLATTFORM	FINANZAS FISCAL	HANA	SANIDAD	LYFE SCIENCES	
10:45 - 11:15	Aperitivo y visita Stands. Comida y Café en Puntos de Encuentro											
	B01 50	B02 50	B03 50	B04 50	B05 50	B06 50	B07 50	B08 120	B09 120	P11 120	P12 50	P14 100
11:15 - 12:00	AMYPRO	SEMANTIC	3HOLD	EY	ALTIM	SUSE	IBM	DXC	HONEY WELL	ACCENTURE	T-SYSTEMS	ITELIGENCE
12:00 - 13:15	<b>Mesa Debate Pricing.</b> Modera DAMM - David Arrizabalaga. SAP SE - Dirk Kaestner, Business Development Chief Expert. SAP EMEA - Agustín Agudo KPMG - Rob van den Mark, por AUSAPE: GM Food - Joan Torres, SUGEN: LUFHTANSA - Paulo Moraes y AUSIA: ISA - Jorge Eduardo Montoya											
13:15 - 14:00	<b>5D and beyond. Demencia, Dependencia, Debate, Dieta y D+D17esconexión Digital</b> Desconexión Digital. CUATRE CASAS - Albert Agustinoy											
14:00 - 14:15	Entrega de Premios y Clausura del Evento											
14:30 - 16:30	Comida en los Puntos de Encuentro											
15:45 - 17:00	Traslado Estación AVE Zaragoza Delicias											

## Patrocinadores

The image displays a collection of logos for various sponsors, organized into a grid. The logos include:

- seidor
- UST Global
- techedge
- VIRTUALFORGE
- minsait
- Sothis
- SAP
- HO LD
- accenture
- altim
- AmyPro
- Atos
- birchman | Idm
- ciber
- Common
- Consultia
- CONVISTA
- Deloitte
- DIGITAL FINANCE
- DXC technology
- edicom
- enzyme
- EPI-USE
- ENDEVA
- STALTEL
- EY
- gigas
- Honeywell
- Ibermática
- IBM
- itelligence
- linke
- NGA
- open text
- oxya
- ROFF
- semantic
- SERRALA
- stratesys
- SUSE
- Systems
- Vistex
- CUVIV
- HUAWEI
- HR Path
- integra
- SAPiMSA
- WMD GROUP
- Syniti
- Brücke
- cahoda
- clariba
- INFORMÁTICA
- KERN
- KYVOR
- loyic
- SEEBURGER
- thewhitteam
- AIMC
- ORGANIZACIÓN
- byte
- CIONET
- PENEO
- Waterrevive
- CUATRECASAS
- LIKE
- P
- KPMG
- UNIVERSIDAD
- UNIVERSIDAD

# Da el salto a la transformación digital con SAP S/4HANA

<http://bit.ly/iecisa-diagnosticogratis>

En IECISA te acompañamos en el camino para migrar de una manera exitosa a SAP S/4HANA

INICIO



**01** Diagnóstico gratuito de la situación actual



**02** Definición de la estrategia a seguir y hoja de ruta



**03** Recomendaciones generales a tener en cuenta



**04** Proyectos de adaptación y/o pre-requisitos



**05** Migración a SAP S/4HANA

GO-LIVE

SAP S/4HANA

**06** SAP S/4HANA



Mira el vídeo

mkt@iecisa.com  
91 387 47 00



# 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





**Aitor Sánchez**  
Supply Chain & Industry 4.0 Practice Director en Techedge



# Transformación a la nueva solución SAP S/4HANA y la cuarta revolución industrial

Los diferentes colaboradores de la familia SAP no entendemos de fronteras. Todos aportamos nuestras reflexiones sobre el proceso de transformación a realizar antes del 31 de diciembre del 2025, el punto de inflexión para migrar definitivamente a SAP S/4HANA. En estos momentos, es tarea del CIO dar un paso hacia adelante como cabeza de la transformación digital, pero ¿cómo facilitarle el proceso y diseñar la solución más adecuada para cada negocio?

En los últimos años, son muchos los departamentos que están involucrados en llevar a la empresa hacia la ola de la cuarta revolución industrial. Los procesos inteligentes cada día ganarán mayor presencia en nuestros procesos corporativos y la usabilidad es prácticamente una obligación.

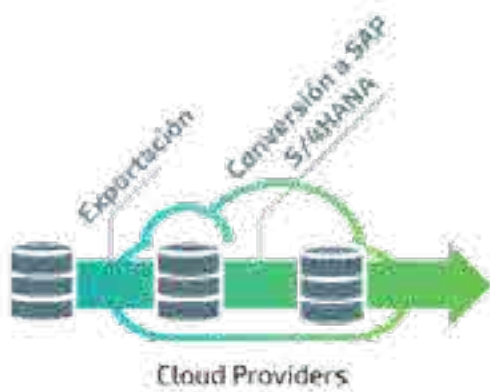
En este escenario, el CIO o Director de Sistemas es quien tiene la misión de ayudar al negocio que representa y por tanto el proceso de transformación a realizar ha de incluir las necesidades de estos y el plan de entregas por fases. Esta es la primera pregunta que ha de resolver y la que posicionará a los departamentos de negocio.

Las expectativas pueden ser altas, pero esto no ha de ser un freno a la hora de avanzar en la identificación de la estrategia de transformación. Busquemos objetivos por fases que nos ayuden a desarrollar una estrategia viable y ayudaremos a resolver la segunda pregunta del CIO en este proceso de transformación: ¿cómo hacemos la transformación?, ¿hacemos una conversión o aprovechamos y hacemos una nueva implementación? ¿necesito organizar esta transformación por países?

Un proyecto de conversión hacia SAP S/4HANA conlleva, para el CIO y la compañía, beneficios como los que mencionamos a continuación:

- El negocio pasa a disponer de los datos históricos de la compañía.
- Supone un impacto menor para la misma en términos de formación y gestión del cambio.
- Repercute en un mayor ahorro económico debido a que la carga de recursos internos y externos, como la duración del proyecto, es menor.
- Además, hemos de considerar que no necesitaremos gestionar sistemas legacy o archivos con información histórica disponible para su consulta.





**S/4H DISCOVERY** es un paquete de servicios que incluye la configuración de una copia de tu sistema SAP ECC en la nube y la ejecución de una conversión del sistema a SAP S/4HANA.

**ENTREGADO EN 8 SEMANAS:**

- Guía de la conversión a SAP S/4HANA**  
Lista de actividades de Cut-over con su respectiva duración
- Listado de correcciones de código custom**  
Análisis de impacto de código personalizado
- Comprobaciones previas de conversión a S/4HANA**  
Lista de inconsistencias en datos y configuraciones
- Lista de problemas de migración de datos financieros**  
Lista de inconsistencias en la migración de datos financieros
- Prueba de uso con tus propios datos de negocio**  
Ejecución de las transacciones y aplicaciones en el ámbito
- Sistema SAP S/4HANA para la evaluación de nuevas oportunidades**

**APOSTAR POR PARTNERS QUE APORTEN VALOR**

La mayoría de los clientes SAP no han empezado a cerrar presupuestos para este proyecto y es por ello que nuestra misión más que nunca se ha de centrar en generar relaciones de confianza y así ser de ayuda en este momento de dudas, miedos y cierta confusión. El año 2025 está a la vuelta de la esquina y hemos de dar valor a nuestros CIOs, facilitándoles la venta interna y diseño de la solución requerida por negocio.

Este momento es importante para todos, y las consultoras SAP estamos focalizándonos en identificar los beneficios para el negocio. Hemos de involucrarnos en las reuniones estratégicas de nuestros clientes, y una recomendación para este proceso es identificar algunos KPIs y que sean parte de la misión de este proceso de transformación.

Por otro lado, se ha de asegurar que esta transición sea lo más liviana posible y reducir el riesgo. La utilización de aceleradores en las diferentes fases del proyecto ha de aportar inteligencia, automatizar tareas y con ello asegurar la calidad del entregable.

Algunos ejemplos de ello son: generar una propuesta automática de beneficios para el negocio, automatizar la identificación de impactos técnicos así como los ajustes de código ABAP y las fases de pruebas para facilitar la aceptación del usuario de negocio; y en lo que respecta al equipo, agilizar las formaciones y la gestión del cambio.

**EL SERVICIO DE DISCOVERY CON TECHEDGE**

En Techedge contamos con la experiencia de llevar a SAP S/4 HANA la instalación de FGC (Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya) que incorpora procesos financieros y logísticos. Además de esta positiva experiencia hemos de seguir analizando y aprendiendo de las necesidades que nos plantean nuestros clientes:

- Ayudar en la definición de la mejor estrategia de transformación incluyendo despliegues por olas según países o sociedades.
- Identificar las actividades que se puedan adelantar reduciendo riesgos del futuro proyecto y permitiendo consumir presupuestos disponibles.
- Ejecutar con garantías estas transformaciones.
- Atender al volumen de proyectos que se espera realizar en los próximos años y que la disponibilidad de recursos sea gestionable.

Fruto de este trabajo, en Techedge hemos definido un Servicio de Discovery que además está certificado por SAP y que tiene una duración de 8 semanas.

En Techedge hemos entendido la importancia de esta fase y por ello hemos creado un servicio de exploración donde poder enseñar a nuestros clientes cómo sería su nueva solución SAP S/4HANA con sus propios datos. Esta fase nos ayuda a acercar la nueva solución a los responsables de los departamentos financieros, logísticos y fábrica. El descubrimiento de las nuevas capacidades nos ayudará a seleccionar las mejoras que queramos incluir en nuestra solución, localizar estas a lo largo del tiempo e identificar impactos sobre nuestra solución y operativa actual.

El servicio consta por tanto de una conversión de los sistemas SAP del cliente en uno de los entornos cloud con los que trabajamos. Posteriormente se llevarán a cabo una serie de workshops con negocio donde enseñar las nuevas capacidades que sean relevantes para ellos, algunas apps FIORI que faciliten o empoderen a los responsables financieros y logísticos así como reporting en tiempo real que facilite el seguimiento del negocio sin esperar a disponer de ellos con un día de retraso en alguno de los datawarehouse con los que trabajemos. Todo ello con los datos del negocio del cliente.

No es objetivo solventar todos los retos técnicos que pudiésemos encontrarnos en un proyecto sino identificar estos y lo que es más importante: que negocio participe en el diseño de las nuevas capacidades deseadas.

Con el resultado de este estudio hemos de poder responder a la segunda pregunta del CIO: ¿Hacemos una conversión de nuestro sistema SAP ECC o planteamos una nueva implementación? y para ello nos haremos la siguiente reflexión: “¿Crees que tu solución permitiría incorporar las necesidades identificadas con tu negocio?”.

Si la respuesta es no, plantearemos un proyecto de nueva implementación. Si la respuesta es sí, su proyecto es una nueva conversión. Y finalmente, si obtenemos un “sí, pero”, analizaremos la viabilidad de iniciar el proceso con una conversión incorporando las mejoras deseadas bien durante el proyecto o en sucesivas fases.

En definitiva, el servicio de Discovery te ayuda a llevar tu solución SAP actual hacia una situación futura de la mano de los responsables de negocio y permite cruzar al CIO los primeros metros de esta transformación digital con total confianza.





**Rosa Gracia**  
Directora de la Oficina de Barcelona  
Consultia IT

Consultia **it**

# Prepararse para un upgrade a S/4HANA

## EL CONTEXTO Y LOS OBJETIVOS

S4 HANA se lanzó como la nueva versión de SAP “de futuro” en el 2015, tras cinco años de existencia y capacidad de explotación de la base de datos HANA. Desde entonces, SAP ha hecho una labor de concienciación a usuarios y clientes de que el nuevo paradigma está aquí para quedarse y ha marcado un deadline al ECC tradicional para finales del año 2025.

Es obvio que la fecha es lo suficientemente lejana en el tiempo como para poder tomar la decisión con tranquilidad y con todos los condicionantes sobre la mesa, pero hemos de tener en cuenta que el paso a S4 HANA no es un upgrade tradicional y a que nos acercamos inexorablemente al 2025, posiblemente tenemos que hacer una reflexión al respecto de la conveniencia o no de planificar el Upgrade en los próximos dos años.

- Se trata de un proceso complejo, que puede tomar tiempo de realizar, por lo que hay que considerar el periodo de upgrade y estabilización antes del 2025.
- Las versiones de SAP S4 HANA actualmente liberadas (SAP S/4HANA 1909, on premises y 1902 en cloud se liberan en Septiembre del 2019) tienen en consideración la permanencia de ciertas soluciones (WM, HCM tradicional, impresión a través de sistema de mensajes) que SAP es posible que deje de soportar en versiones futuras, complicando más el upgrade “big bang”.
- Un cambio estructural especialmente de modelo de datos como el que comporta S4 HANA implicará la modificación de muchos desarrollos, durante el compás de espera los nuevos desarrollos se realizarán sobre un modelo que cambiará lo que implicará un doble esfuerzo de desarrollo y de adaptación posterior.
- Hay condicionantes relativos a la inversión en HW o la gestión del cambio propios de cada instalación que pueden implicar la necesidad de acelerar el proceso.

Aunque estos motivos pueden alentar a la decisión de realizar un upgrade, en muchos casos la decisión, tanto de abordar el upgrade, como de cuándo y cómo abordarlo dependerá del esfuerzo necesario para realizarlo. Este artículo pretende compartir la metodología de Assesment / estudio previo de upgrade que ha llevado a cabo en diversos entornos y empresas.

Se trata de un proyecto breve, de tres o cuatro semanas, dependiendo de la complejidad de la implementación, que basado en las herramientas de SAP y en una serie de herramientas y metodologías heredadas de nuestra experiencia en Upgrades, permite determinar:

- Los puntos críticos y mayores dificultades que encontraremos en el proceso de upgrade.
  - o Módulos / Add on a los que deberemos renunciar
  - o Costes adicionales en licencias
- Las decisiones que se han de tomar antes de la realización del upgrade
  - o ¿Realizamos un upgrade (brownfield) o realizamos una nueva implantación (greenfield)?
  - o ¿Apostamos por el Cloud o por una versión inhouse?
  - o ¿Realizamos un upgrade previo a BBDD HANA?
- La mejor metodología a seguir
  - o ¿Creamos un piloto previo?
  - o ¿Podemos parar desarrollos?
- Los esfuerzos necesarios para llevar a cabo la conversión a S4 HANA. Esfuerzos a calibrar en tiempo de proyecto, dedicación de la organización y costes, explícitos y ocultos.

## EL CONTEXTO Y LOS OBJETIVOS

SAP ha definido una fase de preparación previa al upgrade que puede ser ejecutada en cualquier momento, sin necesidad de realizar un upgrade posterior esta fase se compone de:



Para complementar esta información es conveniente ejecutar la transacción SCMON (puede ejecutarse desde SSM) que nos permitirá obtener información detallada sobre los programas y transacciones utilizados.

La información de SCMON nos permite determinar qué programas son verdaderamente críticos en base a la información recolectada a lo largo del tiempo en el sistema, es por ello que la información obtenida es tanto más realista cuanto más tiempo se haya mantenido el programa activo recogiendo logs.

Adicionalmente proponemos utilizar la herramienta de Sizing de SAP para determinar qué máquina (small, medium, large) necesitaremos.

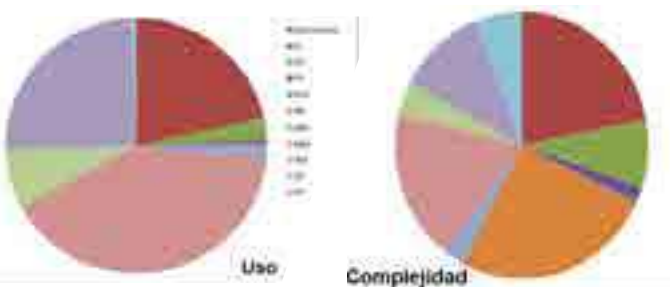
A estas herramientas añadimos otras desarrolladas por Consultia IT que permiten:

- Referenciar la utilización de programas y código: detectando qué funcionalidades globales se ven afectadas por módulos de función, BADI's o includes.
- Detectar desalineamiento de maestros, enfocado a la posible conversión a BP (revisión masiva en base a coincidencia de códigos de cliente / proveedor / empleado y NIF por país)

**METODOLOGIA DE TRABAJO**

La metodología que aplicamos para dar cuerpo a esta información y obtener una foto realista del alcance del proyecto de conversión a S/4 HANA se basa en el cruce de datos y en la interpretación de los mismos.

- Cruces de datos:
  - o Cruzamos los programas afectados y el resultado de SI-Check: han de ser coincidentes los módulos a los que pertenecen los programas erróneos y los módulos afectados como por ejemplo Credit Risk.
  - o Cruzamos los programas afectados y ejecutados.



- Interpretación:
  - o En este punto el conocimiento es básico, tenemos que centrarnos en dar respuesta a las preguntas más básicas:
    - ¿Está activo el nuevo entorno Especial Ledger / paquete EA-FIN?
    - ¿Es necesario convertir terceros a Business Partner?
    - ¿Se ven afectados los sistemas de mensajes de impresión e interfaces Idoc por BRF+?
    - ¿Se utilizan módulos inexistentes en la actualidad como EHS – Incident management?
    - ¿Se ha desarrollado a medida en módulos que van

- o cambiar como Credit Risk o Cash Management?
  - ¿Es factible adaptar la implantación de WM a EWM o se debe optar por mantener las opciones actuales?

- Calibrar cambios
  - o Entendemos que hemos de calibrar el impacto del cambio, la gestión del cambio a realizar debe ser definida previamente al proyecto. El cambio para los usuarios que puede significar la conversión a S4 HANA será mayor o menor dependiendo de:
    - La estrategia a seguir: cambios mínimos o “aprovechamiento total del nuevo SAP”.
    - Los módulos implementados ¿Tenemos el nuevo CR, EA-FIN, ¿trabajamos con BP?
    - Todos los pequeños cambios que afectan a usuarios.

Este estudio nos permitirá calibrar esfuerzos y definir la factibilidad de la conversión en base a la dificultad y cantidad de ajustes, implementación de nuevos módulos, integraciones, etc... que deban abordarse obligatoriamente o deseablemente, durante la conversión.

**CONCLUSIÓN**

El upgrade a S4 HANA es en realidad una compleja conversión, no simplemente un cambio técnico, la decisión de abordarlo requerirá de conseguir información detallada de:

- o Recursos HW necesarios
- o Coste en nuevas licencias
- o “Sacrificios a realizar” (módulos que desaparecen o se transforman)
- o Código a adaptar
- o Cambios funcionales a los que hay que adaptarse
- o La gestión del cambio que es necesaria
- o El plan de actualizaciones de SAP prevista en los próximos tres años

La realización de un estudio previo para calibrar el impacto y coste es necesaria antes incluso de tomar la decisión de realizar o no la conversión y nos ayudará a obtener un roadmap preciso de nuestro entorno de aquí al 2025.



**Patricia Delgado**  
Leader Coach

integra

## ¿Cómo podemos cuidar del engagement en el día a día?

La gran mayoría habréis oído la frase “right people in the right places”. Cuidamos los procesos de selección para encontrar a la persona idónea. Y una vez contratada, ¿cómo aseguramos su evolución? ¿Cómo mantenemos en el tiempo ese encaje entre las funciones, competencias, habilidades del puesto con el desempeño de la persona? ¿Qué acciones llevaremos a cabo para que el nuevo empleado siga escogiendo quedarse en la compañía?

¿Cómo podemos enfocar este problema? La fórmula con respecto a selección – onboarding – performance – desarrollo tiene distintas variables y múltiples soluciones. Me gustaría poner 3 sobre la mesa que me parecen muy relevantes:

- Managers involucrados en los procesos de desarrollo de sus equipos, con una exquisita capacidad de escucha activa y empática
- Cultura organizacional fundamentada en la metodología agile
- Estrategias formativas con el empleado como protagonista, alineadas con los objetivos de la compañía

Con respecto a la primera, ¿cuál es el papel del manager? Muchas veces estamos tan sobrepasados de trabajo que un manager no se puede permitir parar y escuchar. Si lo hace pone en riesgo entregas, asistencia a reuniones, avance de proyectos, resolución de incidencias de sus departamentos. Él podría parar, pero, ¿qué ocurre con el resto? No es fácil, es cierto, pero es necesario. Hemos contratado a la persona idónea para el puesto, no lo olvidemos, y en algunos momentos precisará de una escucha limpia, sin móvil, sin portátil, en definitiva, sin interrupciones. Necesitará de una entrega plena nuestra. Nuestro equipo debe ser lo más importante en esos momentos, puesto que ellos también aspiran a ser mejores en su día a día, y un buen feedback de desarrollo garantizará su éxito. Sin atajos. Debe existir la posibilidad de diálogo, el colaborador debe encontrar su propio plan de acción, puesto que, de ser así, nacerá del compromiso personal, de su voluntad de mejora, y para que eso ocurra debemos escuchar, no sólo hablar, no sirve sólo con dirigir la conversación sobre “eso que espero

de ti y que quiero que hagas”. Nos llevará tiempo, sí, pero los frutos serán sorprendentes. Mario Alonso Puig, eminencia en el mundo de la medicina y experto en liderazgo y comunicación, expone en su libro “¡Tómate un respiro! Mindfulness” qué cambios experimenta el cuerpo de alguien cuando se siente escuchado. Lo que ha descubierto es muy interesante, puesto que cuando alguien se siente escuchado y comprendido su química cambia, se siente mejor. La escucha en si misma es sanadora. Y para que haya escucha debe haber silencio. Silencio interior, silencio entre tu colaborador y tú, para darle un espacio a la reflexión.

¿A qué nos referimos con cultura organizacional y agile? En muchas empresas tienen expertos en agile. Hemos podido observar que no es suficiente, que el despliegue debe ser desde el CEO, y llegar a todas las capas de la compañía. Supone un reto cultural. Agile quiere decir ir a lo esencial, tener la capacidad de identificar lo importante de esa misión o proyecto y ponerlo lo primero. Tiene que ver con el cuadrante 2 de Stephen Covey, con un enfoque claro. Y como no, para ello se requiere unos niveles de escucha altos. Cuando estoy con un colaborador, con mi responsable o con un cliente, no sirve que me quede con esa frase o esa acción que me lanza, debo saber leer entre líneas qué necesita en realidad. ¿Cómo lo enlazamos con la retención del talento?

- Es importante que entendamos la diferencia entre deseos y necesidades de un colaborador
- Un equipo agile tiene claros los objetivos de un proyecto y el rol de cada uno. Aunque el proyecto se fragmente en tareas y se realicen asignaciones, cuando un equipo tiene claro que



su esfuerzo tiene un fin, aquello que hace cobrará sentido. Se da cobertura a la necesidad de realización de los empleados.

- La forma de trabajar es colaborativa (todos a una), flexible (aceptamos que puede haber cambios, por ello la importancia de las revisiones) y autogestionada (cada uno sabe qué tiene que hacer y lo lleva a cabo, de forma responsable).

En el magnífico libro “la Paradoja”, James C. Hunter nos identifica las competencias básicas que debe desarrollar un buen líder. Creo que precisamente son las que necesita para poder trabajar en formato agile.

¿Cómo podemos empoderar a managers y colaboradores? ¿Cómo podemos transformar la cultura corporativa usando la metodología agile? Con una estrategia formativa enfocada en dar respuesta a estos retos. Como decía Séneca, “Ningún viento es favorable para quien no sabe a qué puerto va”.

- ¿Es la escucha una competencia importante a desarrollar?
- ¿Es agile una metodología que puede encajar en mi compañía?
- ¿Cómo puede el empleado comprometerse con su plan de aprendizaje?

Por un lado, desde el Departamento de Personas, primero debemos tener clara la misión y visión de nuestro plan estratégico formativo, para crear iniciativas coherentes y robustas a lo largo del tiempo. Eso nos dará la fuerza necesaria para empujarlo, para hacerlo llegar a toda la compañía, para venderlo internamente. Por otro lado, para que el empleado se comprometa con su plan de aprendizaje, debe ser el protago-

nista. Él mismo debe explorar qué necesidades tiene, con el acompañamiento de un buen líder, en una sesión 1:1, con las condiciones necesarias para que afloren (confianza, escucha, comunicación fluida).

En conclusión, aunque no hay una respuesta concreta al problema de la rotación, tenemos un abanico de posibilidades que pueden sernos de ayuda si le dedicamos el tiempo y el cuidado que requieren. Como decía el gran Einstein “Ningún problema puede ser resuelto en el mismo nivel de conciencia en el que se creó”.

- ¿Qué retos quiero afrontar este año?
- ¿En qué punto de partida estoy?
- ¿Qué obstáculos me puedo encontrar? ¿Cómo los superaré?
- ¿Dónde ponemos el punto de llegada?
- ¿En qué plazo de tiempo espero ver resultados?
- ¿Cada cuánto voy a volver a pararme a analizar si el modelo funciona?
- ¿Cómo voy a saber si las acciones escogidas están dando sus frutos?

Parar, observar, escuchar, recoger datos, analizar y evaluar, para pasar a la acción. Contar con escalas evaluativas adecuadas puede resultarnos muy útil para medir nuestro avance, y poder identificar los desvíos, anticiparnos y actuar en pro de los resultados que esperamos obtener. Será importante realizar revisiones intermedias para asegurar que vamos alineados. Todo ello requiere de una buena planificación.

Y tú, ¿cómo cuidas del talento en tu empresa?



**Jose Rausell**  
Quality Director, SAP España



# El foco continuo en la calidad es un factor clave para el éxito de los proyectos y la mejora en la satisfacción del cliente

A muchos de los que están leyendo estas páginas probablemente les resulte extremadamente aburrido tener que hablar de planes de calidad, metodologías de proyecto, gestión del cambio, o identificación y mitigación de riesgos. Da igual si eres amante de la tecnología o de la estrategia empresarial, sin duda será más fácil captar la atención del amable lector mediante las últimas novedades en inteligencia artificial, en lo más impactante sobre blockchain, o en profundizar en por qué las más reputadas firmas de análisis prevén un incremento exponencial de la inversión de las empresas en todo lo que rodea a la experiencia de cliente.

Siento decepcionar a ese amable lector. De lo que voy a hablarle es algo muy diferente a convencerle de que tiene que empezar a incluir chatbots en sus call centers, o que los animales de sus granjas deben estar geolocalizados, o que todas las máquinas de sus fábricas deben incorporar sensores que envíen todo tipo de información en tiempo real para realizar análisis predictivos. Quiero hablarle de esa otra parte que le dirá que, si aborda alguno de los proyectos mencionados, la clave de su éxito dependerá en gran medida de qué metodología utilice, de cómo eduque a sus empleados en el cambio, de cómo lleve a cabo una adecuada gestión de riesgos, o de cómo valide que tanto funcional como técnicamente su proyecto está preparado para entrar en producción.

Parafraseando a uno de los mejores profesores que recuerdo haber tenido durante el bachillerato, que machaconamente nos repetía siempre que tenía ocasión que “saber es saber lo fácil”, quiero fijar la atención sobre una serie de principios básicos cuya práctica adecuada nos conducirán al éxito de los proyectos que abordamos.

Es un hecho corroborado por muchos de los insignes estudios que analizan las causas de por qué los proyectos (a veces)

fallan, que un 70-80% de las mismas no tienen que ver directamente con la tecnología como tal, sino con todo lo que tiene que ver con factores humanos relacionados con la organización del proyecto y la gestión del cambio.

Vamos a hablar sobre qué hacen los mejores proyectos para convertirse en proyectos de éxito. Alcanzar la excelencia en las implantaciones de proyectos SAP no ocurre porque sí. Tiene su origen en metodologías, herramientas, experiencias y buenas prácticas. Y en una cultura relacionada con la calidad que impregne a toda la organización. SAP resume todo ello en nuestros 10 Principios de Calidad. En el cuadro que se muestra en estas páginas están enumerados. A nadie acostumbrado a participar en proyectos de implantación de alguna solución le sorprenderá su lectura, más bien todo ello le resultará muy familiar. Es “lo fácil”. Lo que quizá sí les sorprenda es la facilidad con que, en la vorágine del proyecto, los perdemos de vista.

El cumplimiento y desarrollo fiel de todo lo que estos principios implican es la clave para asegurar el éxito de nuestro proyecto. Si está interesado en profundizar algo más, les recomiendo acceder a la web de SAP en la siguiente dirección [www.sap.com/qualityawards](http://www.sap.com/qualityawards) e ir a la pestaña “SAP Quality Principles”:

- Encontrará un documento “Driving excellence in implementations” en donde se explican las circunstancias que rodean a cada uno de los principios, y al concepto de calidad en general.
- Si tiene algo más de tiempo, en el mismo lugar se ha puesto a disposición de todo el mundo unos webinars para cada uno de los principios. Cada sesión tiene entre 15-30 minutos de duración y una estructura similar: en qué consiste el principio, mejores prácticas, errores típicos, ejemplos y otras fuentes de referencia para más información. Estos webinars se van actualizando periódicamente con las experiencias y feedback de



nuestros clientes, especialmente de las informaciones compartidas en los casos de éxito que suponen las candidaturas de los SAP Quality Awards.

Una vez al año, estos principios tienen su momento de gloria en SAP en un evento muy especial para y en el cual estoy especialmente implicado dada mi condición de Director de Calidad en España: los SAP Quality Awards.

Los SAP Quality Awards llevan teniendo lugar ininterrumpidamente desde 2010 en España. Es por ello que este año celebramos nuestra 10ª edición a nivel local.

Lo mejor de estos 10 años es haber podido disponer de una plataforma para hacer partícipes al ecosistema SAP de clientes y partners de las lecciones aprendidas acerca de por qué hacer las cosas bien hechas, “con calidad”, tiene recompensa. Al igual que en años anteriores, los SAP Quality Awards 2019 premiarán con Oro, Plata y Bronce las 3 categorías a las que podrán aplicar los diferentes proyectos: Rapid Delivery Implementations, Business Transformation Implementations, e Innovation.

Como novedad, este año habrá adicionalmente un premio especial al Mejor Proyecto de Innovación relacionado con las soluciones de CX Customer Experience.

Todos los proyectos que se alcen con el Oro a nivel local de Iberia, pasarán a competir a nivel regional con el resto de galar-donados en SAP EMEA.

El jurado de los premios está formado tanto por directivos internos como externos a SAP, con representación específica de las asociaciones de usuarios de España y Portugal, AUSAPE y GUSP, respectivamente.

El plazo para presentar las candidaturas finaliza el 13 de Septiembre de 2019. Consulte los detalles y todas las novedades en la página oficial de los premios: [www.sap.com/qualityawards](http://www.sap.com/qualityawards).

Como corolario, y por si llegado a este punto el amable lector todavía está en disposición de escuchar alguna recomendación (“Learn from the best and guide the rest”), aquí les dejo algunos mensajes clave basados en la experiencia de los últimos años:

- Construya el mejor equipo de proyecto posible, interno y externo. Para los internos, especialmente los usuarios clave de negocio, considere cómo liberarlos de la carga de trabajo adicional.
- Todos los proyectos más exitosos tienen una fuerte esponsorización de algunos de los ejecutivos de más alto nivel de la compañía. Deben tomar parte activa a lo largo de la vida del proyecto
- Ponga especial foco en la gestión y migración de los datos, en los procesos de integración y en el testeo de los sistemas.
- La gestión del cambio es muy importante. Mucho más en las aplicaciones en la nube. Considere el nombrar un gestor del cambio en su proyecto.
- Hay una tendencia cada vez mayor al uso de metodologías Agile, tanto más cuanto menor sea el tamaño del proyecto.
- Utilice las Best Practices existentes, en sus muchas variantes, como las Model Company de SAP, y, especialmente trate de adaptarse al máximo a lo que las aplicaciones le ofrecen. Evite desarrollos salvo que sean estrictamente necesarios.

También en los principios de calidad se puede innovar y ser disruptivo. ¿Por qué no hacer algo que no se ha puesto en práctica hasta ahora? Una compañía nos contó que habían incluido a un psicólogo externo para tratar entre otras cosas los aspectos

de motivación del equipo. Otra construyó un divertido juego competitivo online para animar a los usuarios finales a validar una serie de datos durante el cutover y de paso asegurar su autoformación. Incluya eventos de team building (mejor fuera del lugar de trabajo), estrategias de comunicación diferentes (hoy las redes sociales y herramientas colaborativas como SAP JAM permiten hacerlo). Y muchos más.

Y sí, amable lector, piénsese lo de los chatbots, las posibilidades del blockchain, la implantación de sensores, la geolocalización de animales, disfrute conversando con Siri o Alexa, y dedíquele mucho tiempo a pensar cómo mejorar la experiencia de sus clientes. Pero guarde también en un rincón bien visible los 10 principios de calidad. Le harán falta.

## Los 10 principios de calidad: asegurar implantaciones exitosas

1. Tener en cuenta permanentemente los objetivos de negocio que se persiguen con el proyecto
2. Determinar todo tipo de requerimientos lo antes posible
3. Cooperar con todas las partes interesadas y utilizar el modelo de gobierno más apropiado para el proyecto
4. Asegurarse de que los entregables se realicen a tiempo así como de su correcta monitorización
5. Dotar al proyecto de recursos con suficiente conocimiento y motivación
6. Aplicar una metodología apropiada y un plan de calidad
7. Identificar y gestionar riesgos conjuntamente
8. Asegurar que el equipo de proyecto entienda cómo la funcionalidad estándar de SAP y las mejores prácticas se adaptarán mejor a sus necesidades
9. Alcanzar la disponibilidad operativa del sistema
10. Utilizar la gestión del cambio para transformar el negocio

En la página de los SAP Quality Awards, podrá encontrar explicación detallada de los mismos, así como accesos a webinars explicativos

[www.sap.com/qualityawards](http://www.sap.com/qualityawards)





**Ángel Zarramera**

Director de Ingeniería Preventa para España y Latinoamérica

**gigas**

# Gigas S/4 HANA Cloud Privado en modalidad “coste por usuario”, una solución al alcance de todas las empresas

Gigas presenta una innovadora solución multitenant para sistemas SAP basados en HANA entregado en modalidad “coste por usuario”, que consigue importantes ahorros conservando todas las ventajas de los despliegues on-premise y los beneficios del cloud

La mayoría de las organizaciones tienen que considerar los costes de infraestructura como una parte importante de su plan de implementación de SAP S/4HANA, especialmente debido a las necesidades de recursos para soportar esta nueva generación de aplicaciones basadas en memoria.

Igualmente, para actualizar los sistemas tradicionales SAP ERP a las últimas versiones disponibles sobre SAP HANA, es necesario contemplar las necesidades extra de infraestructura que requiere tal proceso. Dichos costes, especialmente para las pequeñas y medianas empresas, constituyen una barrera importante que penaliza de forma considerable el coste total de propiedad y lastra el caso de negocio económico del proceso de migración o implementación de las aplicaciones SAP basadas en HANA.

SAP, en su apuesta por las aplicaciones Cloud, ofrece la alternativa a sus clientes de utilizar SAP S/4HANA en modo SaaS (SAP S/4HANA Cloud), evitando una inversión inicial, tanto en infraestructura como en licencias, y proporcionando un único coste mensual por usuario en la cloud pública de SAP. Aunque esta alternativa puede ser válida para algunos clientes, presenta ciertas limitaciones e inconvenientes, tanto en la cobertura funcional de procesos de negocio, como en la capacidad de personalización de dichos procesos y, por ende, en el desarrollo de soluciones y procesos a medida, así como en

la operativa de actualizaciones sobre el cloud público de SAP.

## GIGAS S/4 HANA CLOUD PRIVADO EN MODALIDAD “COSTE POR USUARIO”

Gigas presenta la solución multitenant para sistemas SAP basados en HANA que ofrece lo mejor de ambos mundos (on-premise y cloud), proporcionando las siguientes ventajas competitivas:

- Optimización de costes de infraestructura al utilizar la tecnología SAP HANA Multitenant Database Containers: compartiendo ciertos recursos de la infraestructura entre varios entornos y clientes se obtienen **economías de escala**, muy importantes para clientes de tamaño medio y entornos más reducidos, sin sacrificar la seguridad y privacidad de los datos y obteniendo ventajas a nivel de costes de las soluciones basadas en cloud pública, manteniendo los beneficios de una cloud privada.
- Servicio gestionado por un partner para los sistemas SAP en un **cloud privado**: coste fijo mensual que incluye los recursos de infraestructura necesarios para los sistemas SAP basados en HANA junto con los servicios de monitorización, operación y gestión requeridos en un entorno 24x7.
- Ampliación o reducción de recursos necesarios bajo deman-

da: **flexibilidad** total a la hora de configurar y evolucionar la infraestructura del sistema en base a las necesidades reales de recursos, evitando realizar grandes inversiones iniciales y tener recursos infrautilizados durante largos periodos de tiempo. Los tenants SAP HANA pueden escalar, desde un mínimo de 64 GB hasta la cantidad requerida, con absoluta granularidad y mayores ventajas económicas.

- El cliente mantiene la misma flexibilidad a la hora de adaptar, modificar e integrar la solución SAP, como si lo tuviera instalado en su propio CPD, con los costes de infraestructura de un cloud público, y con la máxima seguridad y privacidad proporcionada en un cloud privado.

“Con esta solución además de importantes ahorros en la infraestructura, instalación y gestión, se consigue una mayor flexibilidad y la granularidad suficiente para crecer usuario a usuarios”

**VALORES DIFERENCIALES DE LA SOLUCIÓN**

- Modeo híbrido que permite una mayor personalización de las necesidades del cliente
- Gestión simplificada de distintos entornos y aplicaciones HANA del cliente
- Facilidad de integración en una única infraestructura
- Valores diferenciales propios del modelo Cloud
  1. Pago por uso
  2. Seguridad en la nube
  3. Disponibilidad, inmediatez del servicio
  4. Escalabilidad
  5. Flexibilidad
  6. Rendimiento

**Incluido en el coste de la infraestructura**

- Firewall
- VLAN por cliente
- Monitorización
- Backup
- Servidor frontal
- Servidor base de datos
- Licencia del sistema operativo
- Alta disponibilidad del HW
- Alta disponibilidad de BBDD HANA

**Servicios disponibles en la solución**

- Infraestructura
- Instalación
- Capa Servicios Básicos (BBDD HANA, Backup y Monitorización)
- Capa Servicios Avanzados (Servicios "Basis")
- Implementación Funcional

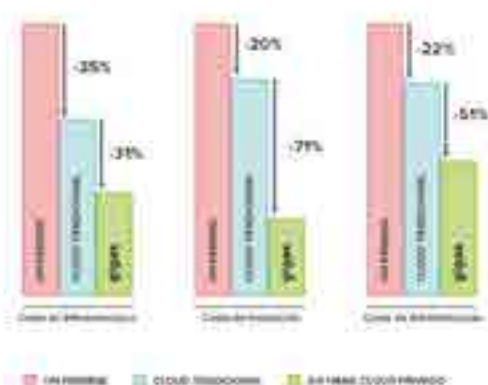
\* El precio de cada parte

**UN MODELO DE ENTREGA CON LAS MÁXIMAS GARANTÍAS**

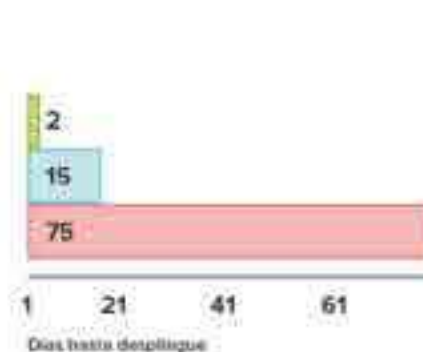
La solución Gigas S/4 HANA Cloud Privado ofrece las máximas garantías en cuanto a certificaciones, privacidad de los datos, seguridad y alta disponibilidad de las soluciones SAP HANA:

- **Hardware** certificado para SAP HANA en modalidad TDI Compliant (servidores HPE, almacenamiento NetApp, Sistemas operativos SUSE/Red Hat for SAP HANA, Entorno virtualizado con VMWare)
- **Consultores certificados** para la instalación, gestión y operación SAP HANA
- **Encriptación de las comunicaciones** entre los servidores de aplicación y cualquier acceso a la información de los tenants HANA
- **Encriptación de todos los datos** at-rest: volúmenes de datos y log, y backups cumpliendo con los procedimientos de máxima seguridad del RGPD
- **Alta disponibilidad** del hardware inherente a los entornos virtualizados en cloud: ante la caída de cualquier servidor físico, las aplicaciones afectadas se reiniciarán de forma automática en pocos minutos en otro servidor físico disponible.
- **D&R (Add-on)** alta disponibilidad garantizada mediante el uso de la tecnología de replicación de HANA a nivel de tenant, proporcionando un nivel adicional de disponibilidad de servidor activo-pasivo.

**Ahorros por modelo de entrega**



**Time to Market**





**Carlos Martín García**  
Especialista Senior – SAP CX



# La Experiencia de Cliente Inteligente: la oportunidad para liderar su sector

Un estudio reciente de Havas Media afirma que el **77% de las marcas son prescindibles** para los consumidores, y el motivo principal son los rápidos y continuos cambios en el comportamiento de los clientes.

La transformación digital no sólo nos ha traído extraordinarios avances tecnológicos, sino que ha provocado un gran cambio en el comportamiento del cliente/consumidor: están **hiperconectados**, son **impacientes** (según un estudio de Google, entre el 2015 y 2017, se registró un incremento del 300% en búsquedas de la frase “open now”). Además, esperan la máxima **personalización** en todas sus interacciones con las marcas, por lo que la marca debe conocerlos y siempre ofrecerles lo que buscan, en el momento y lugar adecuado; pero al mismo tiempo **exigen control y transparencia** sobre sus datos. Sin embargo, si tuviéramos que resaltar una característica principal sobre todas ellas, buscan **experiencias**. Los productos o servicios de calidad ya no son suficientes, y las marcas deben ofrecer interacciones de valor alineadas con su promesa de marca y constantes a lo largo de la vida del cliente. Este conjunto de interacciones es lo que conforma la percepción de marca y en definitiva la experiencia de cliente

Este cambio en el comportamiento del cliente/consumidor hace que las marcas deban enfrentarse a un nuevo paradigma de negocio que gira en torno a la gestión de la experiencia de cliente, es lo que se denomina **Economía de la Experiencia (EX)**.

Empresas de cualquier sector o tamaño, sean B2B o B2C, deben adaptarse rápidamente y encontrar la forma de ser competitivas en este nuevo escenario en el que la clave para triunfar se encuentra en la excelente gestión de la experiencia de cliente.

Según Forrester, las empresas líderes en gestión de la experiencia de cliente crecen un 15% más rápido anualmente comparadas con aquellas que no lo son. No hay duda de las ventajas que tiene ser líder en experiencia de cliente, y los directivos lo sa-

ben, el 71% considera la experiencia de cliente como una de sus mayores prioridades para este año. Sin embargo, sólo el 20% de las empresas proporcionan una buena/muy buena experiencia de cliente, quedando todavía mucho por hacer.

Entonces, ¿qué debo hacer para formar parte de esa élite del 20%? ¿Cuáles son las áreas clave en las que invertir para ser líder? Las respuestas pasan por proporcionar una **Experiencia de Cliente Inteligente**: conjunto de mejores prácticas, procesos y herramientas que permiten poner al cliente en el centro, desarrollando una relación basada en la confianza, la personalización y experiencias memorables, dando como resultado una fuerte vinculación emocional entre cliente y marca. La gestión inteligente de la experiencia de cliente abarca los siguientes conceptos:

En un tiempo en el que el nivel de **desconfianza** de los clientes hacia las marcas tuvo su valor más alto en el 2018, el factor diferencial para recuperarla está en empoderarles ofreciéndoles el control sobre sus datos, siendo totalmente transparentes sobre el uso que se va a hacer de ellos e informándole sobre el beneficio que puede obtener por el hecho de compartirlos con la empresa. Según un estudio de Adweek, las empresas estadounidenses pierden 2,5 trillones de dólares al

año debido a incidentes relacionados con la falta de confianza.

Una vez ganada la confianza del cliente, tratémoslos como lo que son, y no como una simple y fría oportunidad de venta. **El cliente debe sentirse escuchado, comprendido**. Y para ello debemos, en primer lugar, capturar información de calidad sobre su comportamiento y preferencias, después contextualizar, y, por último, anticiparnos a sus necesidades, para siempre entregarle lo que necesite en el momento y lugar más adecuado. Esto es posible gracias al trabajo coordinado de herramientas analíticas y de segmentación avanzada, Inteligencia Artificial y Machine Learning (SAP Marketing, Analytics y Leonardo). El objetivo, es que estas interacciones sean coherentes con la pro-





mesa de marca y consistentes a través de todas las etapas del camino del cliente, consiguiendo así forjar un vínculo emocional a largo plazo.

Si le preguntáramos al CEO de una organización por el nivel de experiencia proporcionado a sus clientes, seguro que nos diría que es excelente. El 80% de los CEOs encuestados así lo creen. Pero ¿y si le dijera que únicamente el 8% de esos clientes así lo perciben? (Bain & Company, The Experience Gap). Esto se debe principalmente a que la mayoría de las empresas se centran en la información operacional de su negocio, ignorando, o no siendo capaces de capturar la 'información experiencial'.

**La gestión avanzada de la experiencia (XM)** es la capacidad de medir satisfacción de cliente, aplicar procesos analíticos, inteligencia artificial y Machine Learning para asociar el dato operacional, el **qué** ha ocurrido (ej.: abandono de carrito en eCommerce) con el dato de experiencia percibida por sus clientes, el **por qué** ha ocurrido (ej.: nivel de satisfacción de sus clientes con las formas de pago ofrecidas). Este análisis permite generar conocimiento de negocio de alto valor estratégico, siendo este el factor diferencial entre aquellas empresas líderes en experiencia de cliente y el resto.

La tendencia está clara, la Economía de la Experiencia demanda cambios importantes, pero al mismo tiempo ofrece grandes oportunidades. Aquellas empresas que decidan transformar su negocio poniendo al cliente en el centro y alineando sus procesos con estrategias de experiencia, serán líderes en sus respectivos sectores. Por suerte para estas empresas, no están solas a la hora de realizar esta transformación. SAP es líder en gestión de la experiencia gracias a su Suite SAP C4/HANA. Una plataforma con las soluciones más avanzadas del mercado para la gestión total de la experiencia de cliente:

- Identificar, y gestionar el consentimiento del tratamiento de datos de clientes (SAP Customer Data Cloud)
- Entender/segmentar a sus clientes y comunicar con ellos de la manera más eficaz (SAP Marketing Cloud)
- Gestión avanzada de oportunidades, y optimización de fuerza de ventas (SAP Sales Cloud)

- Optimización de ventas por canales digitales (SAP Commerce Cloud)
- Servicio a clientes, y de mantenimiento/instalaciones excelentes (SAP Service Cloud)
- Captura y análisis de la experiencia percibida por el cliente durante todo su trayecto (SAP Qualtrics).

Una de las ventajas únicas de SAP es que gracias a la total integración de SAP C/4HANA y SAP S/4HANA, y con las soluciones inteligentes de SAP Leonardo, somos el único proveedor capaz de ofrecer una solución completa para la gestión del Lead-to-Cash, desde la gestión de la oportunidad, hasta la gestión de los ingresos desde el ERP.

En definitiva, los triunfadores en esta Economía de la Experiencia se determinarán en función de su rápida capacidad para adaptarse al cambio, poniendo realmente al cliente en el centro de su negocio, y ofreciéndoles experiencias memorables.





**Isabelle Andrieu**  
Sales Manager Customer Experience.



# Las complejidades de las organizaciones en un contexto de transformación digital

## CUANDO EL CLIENTE RETA LAS EMPRESAS...

En su gran mayoría las empresas, grandes o pequeñas, están en pleno proceso de transformación digital. Integrar las Tecnología de la Información en todos y cada uno de sus procesos de negocio y sacar provecho del Internet Of Things y del Big Data, son algunas de las herramientas en las que se intentan apalancar para conseguir la deseada ventaja competitiva.

El cliente es quien ha generado este cambio acelerado. Él mismo, en pocos años, se ha digitalizado, hecho que le ha permitido estar mejor informado. Se ha vuelto más autónomo en su decisión de compra y su nivel de exigencia se ha incrementado. Utiliza todos los medios y canales a su alcance para conseguir información, comparar y nutrirse de la opinión de otros clientes. ¿Pero cuál es la realidad actual de las compañías?

## LAS EMPRESAS NO ESTÁN PREPARADAS PARA OPERAR EN MODO OMNICANAL

Las empresas se esmeran en adaptarse a este cambio, en cumplir con las expectativas de sus clientes, focalizando sus esfuerzos en lograr la omnicanalidad. Los departamentos de marketing han entendido que el cliente desea recibir mensajes homogéneos, pertinentes y relevantes, es decir acordes con sus intereses y preferencias, sea cual sea el canal utilizado.

Una cosa es conocer esta expectativa; otra cosa es poder cumplirla. Independientemente del tamaño de la compañía, los directivos de Marketing expresan su frustración: falta de información del cliente, falta de herramientas para poder sacar rendimiento de la información de la que se dispone, falta de alineamiento entre los diferentes departamentos... por mucha transformación digital, la realidad de muchas compañías se resume en las siguientes palabras: falta de alineamiento de los equipos de Ventas, Marketing y Atención al Cliente. Cada equipo es receloso de su información, compra soluciones para cubrir sus necesidades específicas además de trabajar con sus hojas Excel.

Información no compartida y, por lo tanto, duplicada entre departamentos, complejo mapa de tecnología, alta complejidad de integración que representa un verdadero reto para IT... Muchas

ineficiencias alejan las organizaciones de la visión 360° del cliente, y de unas interacciones coherentes y homogéneas. Cuesta vender más... y no se puede vender más sin conocer mejor al cliente.

## SAP CUSTOMER EXPERIENCE AYUDA A LAS COMPAÑÍAS A TRANSFORMARSE...

En Seidor sabemos la complejidad que conlleva la transformación de los procesos internos. En realidad, se trata de transformar las organizaciones por completo. Desde Seidor digital, proponemos un servicio de consultoría estratégica cuyo objetivo es ayudar a los clientes a entender las implicaciones de la digitalización en su negocio, a definir su estrategia de transformación digital, a desarrollar las competencias y conocimientos que necesitan en el nuevo mundo digital y a desplegar y operar las tecnologías que van a dar soporte a la transformación digital. Mediante servicios de asesoramiento, capacitación e implantación tecnológica, Seidor digital está realizando proyectos en empresas de todos los sectores para mejorar su competitividad mediante su transformación de negocio, organizativa y tecnológica.

Dentro de esta misma área, Seidor apuesta por ayudar a sus clientes proponiendo el portafolio de Customer Experience de SAP.

¿Qué beneficio ofrece este portafolio? Se trata de una suite de soluciones totalmente independientes, que permite a cada organización empezar con el módulo que responda a su necesidad prioritaria, y que pueda ir complementando hasta cubrir el conjunto de necesidades relacionadas con la experiencia del cliente, con la garantía de poder ofrecer a sus clientes una experiencia omnicanal.

- **COMMERCE** es la plataforma de venta online que le permite proponer sus productos a través de una tienda online.
- **MARKETING**, en cambio, permitirá al equipo de marketing gestionar su proceso desde la gestión de los datos del cliente, pasando por una potente segmentación, lanzando campañas omnicanal y auto-aprendiendo de cada campaña con el fin de incrementar de forma continua la eficiencia de sus acciones.
- **SALES** está destinado a ayudar a un Director Comercial a ho-

mogeneizar el proceso de venta de sus comerciales y a disponer de la información del pipeline en tiempo real con el fin de descubrir las partes del proceso a mejorar.

- **SERVICE** es la solución de Atención al Cliente, basada en una visión 360° del cliente y alimentada por el conjunto de canales de la compañía. Permite ordenar la resolución de incidencias o peticiones, así como la gestión de contratos de mantenimiento.
- **CUSTOMER DATA** está enfocado a la gestión de la identidad, del consentimiento y del perfil del cliente.

Siendo todas las soluciones cloud, el cliente se asegura un enriquecimiento continuo de las funcionalidades en cada ámbito.

Por otra parte, SAP sigue completando su portafolio comprando soluciones líderes en el mercado.

- **Callidus Cloud** completa el módulo SALES con su solución de CPQ (Configure, Price and Quote), haciendo más ágil, fácil y fiable la elaboración de propuesta de productos configurables. De la misma manera, su solución COMMISSION permite incluir la gestión de retribución variable de los comerciales, dándoles la máxima visibilidad sobre lo que les supondrá cada una de las ventas en su cartera de oportunidades
- **Core Systems** refuerza las funcionalidades de asignación de recursos y la gestión de servicios en campo.
- **Qualtrics** añade la gestión de encuestas a clientes.

## CONSIGUIENDO UNA ORGANIZACIÓN ALINEADA Y CON UN OBJETIVO COMÚN

Gracias a este portafolio de soluciones, los equipos de Marketing, Ventas y de Atención al cliente podrán trabajar en una plataforma compartida. La primera fase del proyecto consiste en crear un repositorio común de clientes a partir del cual cada uno de los departamentos podrá beneficiarse de una visión 360° del cliente y atenderle conociendo las interacciones previas que la compañía haya tenido con él, enviarle una información en consonancia con sus intereses y preferencias del momento incrementando, en consecuencia, la efectividad de cada interacción y consiguiendo mayores ventas.

" Independientemente del tamaño de la compañía, los directivos de Marketing expresan su frustración: falta de información del cliente, falta de herramientas para poder sacar rendimiento de la información de la que se dispone, falta de alineamiento entre los diferentes departamentos... "

## SEIDOR, UN PARTNER DE REFERENCIA DE SAP EN EL ÁMBITO DE CUSTOMER EXPERIENCE

Seidor dispone, hoy en día, del mayor equipo de Customer Experience de toda Europa del sur, con más de 140 personas dedicadas a los diferentes módulos y repartidas en sus cuatro centros

de competencias ubicados en Valencia, Barcelona, Lima (Perú) y Taichung (Taiwan, en proceso de apertura). Cuenta con más de 50 clientes a nivel nacional e internacional, desde la pequeña empresa a la multinacional, en diferentes sectores abordando todos los aspectos del Customer Experience en ámbitos de B2C como de B2B.



**Juan Maria Rodriguez**  
SAP Practice Manager



# S/4HANA – Migración sin riesgos mediante el Framework de Migración de UST Global

## LAS EMPRESAS NO ESTÁN PREPARADAS PARA OPERAR EN MODO OMNICANAL

Pues como no podía ser de otra manera, vamos a abordar ahora desde otro punto de vista más técnico un tema de máximo interés por todos los clientes de la base instalada de SAP. ¿Cómo debe de ser la estrategia de Migración a S/4 Hana? y desde un punto de vista práctico, ¿Cómo debe realizarse esta migración a nivel técnico?

Y es seguro que, como no puede ser de otra forma, en los últimos meses, se han planteado en innumerables ocasiones estas preguntas para las que ciertamente, no hay una estrategia igual para cada cliente. La estrategia viene determinada por la situación actual del sistema SAP de cada una de las organizaciones, así como por la situación actual de cada una de las compañías en el momento de abordar este proceso de migración a S/4 Hana.

No obstante, vamos a tratar de poner un poco más de luz sobre este aspecto. Desde un punto de vista técnico, actualmente podemos hablar de 3 caminos válidos para la migración a S/4 Hana tal y como puede verse en grafico siguiente:

Como puede determinarse del gráfico anterior, la decisión sobre que escenario, viene condicionada por la situación de partida en lo relativo al sistema SAP ECC y que se ha tenido que analizar en la fase de Assessment, así como por otros aspectos inherentes al negocio, aspectos funcionales y organizativos que han determinado el escenario TO BE y el Roadmap de migración a la solución S/4 Hana.

Una vez analizado el grafico anterior, si se determina que el método de migración a S/4 Hana que mejor se adapta a las necesidades de la compañía es la Conversión del Sistema, es importante analizar cómo debe ser la migración a la nueva versión. Con la aparición en escena de esta nueva versión de S/4 Hana la 1809, SAP ha desplegado una serie de herramientas y buenas prácticas, con las que es posible con ciertos matices, realizar una migración de modo “directo” de los actuales sistemas SAP Business Suite tradicionales a esta nueva versión de SAP S/4 Hana y que entre otras cosas proporcionan información detallada que permite obtener el consiguiente ahorro de tiempo y costes.

Los prerequisites para poder realizar esta migración directa son los siguientes:





- Que el sistema Origen se encuentre en Unicode
- Que solo exista la pila ABAP
- No se requiere disponer de una Base de Datos Hana, se puede estar en cualquier versión de Base de Datos.
- Clientes con sistema SAP ERP on Hana, deben realizar un upgrade de Hana 1.0 a Hana 2.0

Adicionalmente, como se ha comentado anteriormente, existen una serie de herramientas y buenas prácticas para esta nueva versión SAP S/4 Hana 1809. Tomando como base esas mejores prácticas y herramientas que SAP ha liberado en esta versión a tal efecto, UST Global ha desarrollado un **Framework de Migración** cuyo principal valor es la detallada información que aporta y que se traduce en una reducción considerable de riesgos y esfuerzos.



Este **Framework de Migración adaptado por UST Global** es especialmente útil en las fases previas al proceso técnico de migración, sobre todo en la fase de preparación, ya que el mismo proporciona información relevante y útil que reduce considerablemente el riesgo del proyecto de migración.

Entre la principal información que se puede obtener a través del Framework de Migración de UST Global destacamos la siguiente:



- La solución de UST Global detectará cuáles serán las diferencias de funcionalidad entre el sistema SAP Business Suite actual y el nuevo SAP S/4 Hana 1809. Se facilitará un informe donde se puede determinar cual es el GAP existente entre la funcionalidad existente del sistema SAP ECC y el nuevo sistema S/4 Hana. Adicionalmente también se proporciona

un análisis de compatibilidad de aquellos Add-on's y Business Functions que actualmente se encuentran configurados y desplegados en el sistema ECC.

- Otro tema relevante es la información en lo relativo al código ABAP personalizado del sistema ECC. En SAP S/4 Hana, una gran cantidad de código ha sido simplificado y, en algunos casos, se ha modificado de una manera no compatible con el consiguiente riesgo si dicho código no se identifica. La solución de UST Global permite realizar un análisis del código personalizado donde se obtiene una visión completa de aquel código que puede ser adaptado para ser reutilizado por sistema SAP S/4 Hana, así como información sobre todo el código personalizado debe de ser valorado para su reconstrucción mediante SAP Cloud Platform por no ser compatible.

- Adicionalmente otro de los aspectos fundamentales que deben tenerse en consideración y facilitado por el Framework de UST Global, es la información detallada sobre sizing de la nueva infraestructura para SAP S/4 Hana 1809 a partir de los datos actuales del sistema SAP ECC.

**CONCLUSIONES**

Para poder asegurar que la migración a SAP

S/4 Hana, se realizará con éxito y sin riesgo, es necesario tener una estrategia clara y analizar multitud de información que nos permita conocer cada uno de los múltiples aspectos que se ven afectados en el proyecto de migración. Por tanto, la realización de un Análisis previo, así como todas las tareas relativas a la fase de Preparación, deben de tener su lugar en la Agenda para la migración a S/4 Hana.

Es por ello importante contar con un socio que tenga claro su portafolio de Servicios orientado a las soluciones S/4 Hana, 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.

Como hemos comentado en otras ocasiones, 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/4 Hana.



**Antonio Giménez**  
Consultor Cloud y SAP Basis en 3Hold Technologies



# Dentaid confía en 3Hold Technologies para la migración de su SAP ECC 6 (ERP) a AWS

Dentaid, es un laboratorio especializado en la investigación, desarrollo y comercialización de productos para mejorar la salud bucal. Con el objetivo de homogeneizar los procesos de sus filiales con la central y de estas entre sí, Dentaid acudió a 3Hold Technologies, partner certificado tanto en SAP (SAP Silver Partner) como en AWS (Advanced Consulting Partner). Además 3Hold cuenta con la competencia SAP de AWS, para la realización de un proyecto de migración de SAP On-Premise a la nube de Amazon Web Services. Como resultado de la migración, que se realizó de forma totalmente transparente para los usuarios, se consiguió que la que la plataforma creciese acompañando al negocio y que se dispusiera de un sistema de DR con un RTO menor de 1 hora y un RPO menor de 15 minutos.

## EL RETO

Dentaid quería poner a disposición de sus filiales SAP ERP, para homogeneizar sus operaciones, facilitar la movilidad de sus empleados y, optimizar sus procesos.

3Hold Technologies aconsejó desde un primer momento que la plataforma residiese en AWS como punto central de la red para facilitar el acceso de sus filiales internacionales, evitar realizar costosas inversiones y, por último, acelerar la migración. Esta estrategia encajaba a la perfección con los planes de Dentaid, ya que la migración debería estar realizada en tres meses.

Por último, gracias a nuestra propuesta de instalar la plataforma SAP en alta disponibilidad con nuestro software ScaleSAP, que permite el auto-escalado de los servidores de aplicación, se lograban dos objetivos más del departamento de TI, esto es, que la plataforma creciese acompañando al negocio y que se dispusiera de un sistema de DR con un RTO menor de 1 hora y un RPO menor de 15 minutos.

## REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

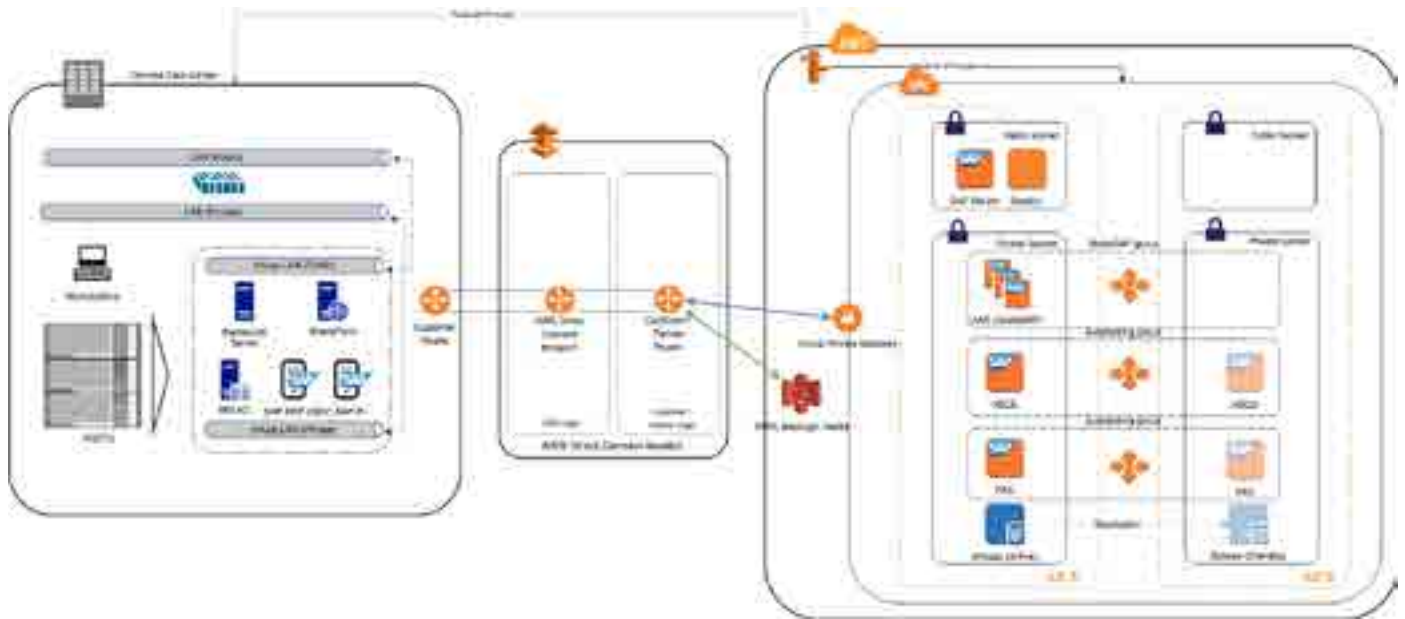
Toda migración de SAP ERP se debe analizar cuidadosamente y con una visión holística, ya que es una aplicación clave para el negocio y tiene múltiples dependencias con otras soluciones de gestión e integración (SGA, CRM, PI, SOA, BI etc.).

En 3Hold Technologies consideramos que es de vital importancia para los clientes seleccionar socios de negocio que no solo entiendan las implicaciones técnicas de estas plataformas, sino que puedan entender los retos de negocio subyacentes y aconsejar consecuentemente las soluciones que deben ser o no objeto de la migración, el orden de migración, el momento ideal para realizar la misma, etc. Con este enfoque, no solo se evitan los

“Gracias a la experiencia de 3Hold con sistemas SAP, hemos podido migrar nuestro SAP on premise a AWS de forma totalmente transparente para los usuarios.”

Rafael Sarrión, TIC Director en Dentaid

problemas técnicos, sino que también se minimizan las incomodidades que puede suponer para el negocio un proyecto como el descrito a continuación.



**LA SOLUCIÓN**

Es importante contar con técnicos que tengan asimilados los conceptos avanzados de SAP incluidos en un correcto diseño del mapa de aplicaciones SAP en AWS. Se deberá decidir, por ejemplo, cuándo usar las medidas de seguridad que incluye la propia plataforma de AWS y cuándo usar las de la propia SAP.

La infraestructura de SAP tiene diferentes tipos de instancia y la solución que garantiza la alta disponibilidad es diferente en cada una de ellas:

**BASE DE DATOS**

Respecto a los servidores de base de datos para entornos SAP en AWS, es el arquitecto cloud quien tiene la responsabilidad de establecer la estrategia de alta disponibilidad y/o Disaster Recovery para la base de datos al no poder utilizar clusters en AWS.

En este caso, apostamos por la configuración de dos servidores de base de datos, uno en cada zona de disponibilidad de AWS, dentro de la misma región, configurados con la solución de SAP HADR opción Synchronous Data Replication with the SAP Replication Server (Hot Standby), que nos garantiza y automatiza el balanceo a un servidor secundario de la BBDD en caso de fallo del servidor principal. Esta tecnología permite balancear en ambas direcciones entre los servidores de base de datos de forma automática.

**INSTANCIAS CENTRALES**

Las instancias de servicios centrales se desplegaron en un grupo de autoescalado, en dos zonas de disponibilidad, con un máximo y mínimo de una instancia activa. De esta manera, la propia plataforma de AWS supervisará que haya únicamente una instancia activa en alguna de las zonas de disponibilidad incluidas en el grupo.

Para controlar ese posible movimiento de instancias entre zonas de disponibilidad se usa el servicio de AWS Route 53 (DNS) sincronizado con el Active Directory del cliente, resolviendo la ip del servidor usando el nombre la instancia.

**SERVIDORES DE APLICACIÓN SAP**

Para poder utilizar varios servidores de aplicación SAP nos apoyamos en los grupos de logon de SAP que garantizan que, siempre y cuando exista al menos un servidor de aplicaciones activo, el usuario accederá al sistema.

Para que existiese al menos un servidor de aplicaciones activo usamos ScaleSAP, que es un producto de 3Hold Technologies que es capaz de escalar automáticamente las instancias de diálogo de SAP en función de la demanda. ScaleSAP se configuró inicialmente en un grupo de autoescalado repartido en dos zonas de disponibilidad con un mínimo de 2 y un máximo de 4 instancias. De esta manera, se le dotó a la plataforma de la debida escalabilidad, sin que se disparasen los costes.

**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.

**Sobre Dentaid**

Desde 1980, el Grupo Dentaid se ha centrado en mejorar la salud bucal de las personas a través de soluciones de vanguardia desarrolladas de la mano de dentistas, higienistas dentales y farmacéuticos. Innovación, exigencia, compromiso y responsabilidad son los atoda la población.

La compañía tiene una fuerza de trabajo de más de 400 personas, y en 2017 superó el umbral de 100 millones de euros de facturación por primera vez en su historia.

Gemma Sinués,  
mediadora en sordoceguera de APASCIDE-ARAGÓN



## APASCIDE-ARAGÓN, impulsora de la calidad asistencial en Sordoceguera

APASCIDE-ARAGÓN, asociación pionera en España en la atención específica a las necesidades de personas con sordoceguera. Actualmente cuenta con el C.R.S. Jorge, centro de referencia asistencial, prestando servicio directo a socios, familias y profesionales vinculados. Proyecta expandir su labor en atención residencial y formativa, innovando en tecnología, calidad de vida y autonomía personal.

### ¿Qué es APASCIDE ARAGÓN?

Somos una Asociación sin ánimo de lucro y declarada de utilidad pública dedicada a la atención de personas con sordoceguera, sus familias y entorno cercano. Sensibilizando a la sociedad y formando a distintos profesionales en la atención especializada que se requiere.

Quien viva con sordoceguera padece un doble déficit sensorial: auditivo y visual, que le va a dificultar el acceso y la comprensión de su entorno. La merma de dichos sentidos es una complejidad funcional, que interfiere en todo el desarrollo de la persona. Esta merma no tiene porque ser total, es decir, ser sordociego puede referir a quien aún ve y oye, pudiendo existir restos sensoriales aprovechables o no, dependiendo de cada caso.

Nuestra asociación fue creada debido a la falta de asistencia social en las distintas entidades, que diese apoyo especí-

fico para educar y potenciar a la persona con sordoceguera. Nuestra presidenta María Jesús Morales, como madre de un sordociego congénito se enfrentó a dicha carencia, la experiencia de desatención fomentó su deseo de abrir camino para que el resto de familias no se encontraran en una situación similar de abandono, la sensación de encontrar profesionales que te inicien en el camino a seguir es un pilar fundamental para no crear indefensión en las personas y así enfocar sus esfuerzos en el progreso de sus familiares.

### ¿Qué consecuencias tiene para la persona sordociega esta discapacidad sensorial?

Dependiendo de su afectación las consecuencias abarcan desde: la complicación hacia el acceso a la información, al desarrollo personal, la dependencia de mediadores comunicativos para realizar las actividades cotidianas, o hasta la falta de

soporte comunitario y asistencial para dar respuesta a sus necesidades.

Por ejemplo, si yo no tengo esta discapacidad, fácilmente encontraré profesionales que sepan ayudarme a sumar, explicarme qué es la historia, los planetas, cómo y cuando estoy capacitada para entender la sexualidad, la tolerancia a la frustración, porqué es necesario que realice deporte,...¿pero como explicas estos conceptos sin apoyo especializado, sin un soporte visual y/o auditivo? ¿desde qué marco entiendes que la persona está preparada para adquirir estos conocimientos?

Se necesita un alto grado de especialización e individualización para poder llevar a cabo esta atención. Y socialmente no está tan contemplado como se necesita. Lo que conlleva a un riesgo de aislamiento profundo si no se interviene adecuadamente.

Los profesionales de la sordoceguera trabajamos para encontrar la manera de acceder a su mundo interior, creando un camino que nos permita acceder a sus necesidades, a sus deseos y emociones, entendiendo sus intereses personales; estableciendo metas para fomentar su potencial humano en igualdad de condiciones al resto de personas.

### ¿Y cómo conseguís que este camino se configure?

Nos mantenemos en continuo contacto con la persona con la que creamos un vínculo muy especial, conociendo a sus familias, y recursos de los que dispone para fomentar ante todo su autonomía y bienestar.

Nosotros somos los artífices de enseñar sistemas alternativos de comunicación, favorecer el máximo contacto de la persona en su contexto y la adaptación de los entornos.

Nuestra formación es altamente específica, y activa, en continuo aprendizaje, porque los casos profesionales que nos encontramos requieren soluciones en ocasiones a problemas muy dispares.

En Zaragoza existe una formación específica básica que se imparte a través del Ciclo Formativo de grado superior de mediación comunicativa, el resto, la más específica, debemos hacerla fundamentalmente por medios telemáticos, (ya que no existe una entidad que lo proporcione), y aprendemos de Instituciones mucho más avanzadas en la investigación, que fundamentalmente están en otros países europeos o americanos.

Nuestro deseo sería poder abarcar esta necesidad social y así garantizar que se formen profesionales con el suficiente bagaje de conocimiento necesario para intervenir en sordoceguera.

### Ese es un gran objetivo, ¿tenéis otros en proceso?

Falta mucha estructura social de asistencia, por ejemplo: desde APASCIDE ARAGÓN nos gustaría poder dar respuesta a un sistema de vivienda adaptado a las personas con discapacidad sensorial que no puedan permanecer en sus domicilios, y construir un espacio, una casa de convivencia, adaptada a sus necesidades que les garantice bienestar y comodidad.

Así mismo, estamos trabajando en el apoyo a personas que ni siquiera solicitan recursos por su sordocegue-



"Los profesionales de la sordoceguera trabajamos para encontrar la manera de acceder a su mundo interior, creando un camino que nos permita acceder a sus necesidades, a sus deseos y emociones, entendiendo sus intereses personales "

ra, la mayor parte, dentro del grupo de nuestros "mayores", que viven la merma de sentidos como algo propio de la edad, aceptando las consecuencias que les acarrea sin conocer que podemos aportarles asistencia y soluciones.

Y ya, más en nuestro día a día, crecemos con nuestros usuarios, buscamos actividades de ocio cultural, lúdico, para que puedan participar con nuestra intervención; planificamos deporte adaptado y que se sientan ganadores. Contamos con el primer sordociego español (Jorge España) que ha realizado en dos ocasiones la Ruta de Almasora a nado, camino de la tercera, que además está preparándose para poder realizar un

paratriathlon. Su esfuerzo nos ha permitido aplicar los beneficios de la natación a otros usuarios, estableciendo una colaboración con Stadium Venecia, iniciando el proyecto: Escuela de Estimulación Acuática.

En nuestro Centro de Recursos de San Jorge organizamos sesiones de musicoterapia, hacemos talleres, enseñamos métodos de comunicación....

### ¿Cómo se puede colaborar en que estas actividades continúen y llegar a estos objetivos que proyectáis en el futuro?

Nosotros estamos abiertos a propuestas de colaboración empresariales, estrategias que ayuden y fomenten el cumplimiento de los objetivos de RSC que sean coherentes con nuestra entidad.

- Además, como es habitual, se pueden hacer donativos a través de nuestra cuenta bancaria: Ibercaja ES08 2085 0115 5103 0025 3801. Adquiriendo uno de los cuadros donados amablemente para nuestra causa por BBVA, y la pintora Clara Sancho Arroyo, que forman parte de la colección " Más allá de los sentidos", que se pueden ver en la Plataforma de venta online Artened, <http://www.artened.com/> o a través de la página de facebook de APASCIDE-ARAGÓN
- Patrocinando uno de nuestros eventos extraordinarios: Carretería de difusión, Carrera Popular...
- Donando material, (especialmente informático)
- Ofreciendo y/o organizando la venta de productos solidarios.
- Participando en el voluntariado con nuestras actividades, u ofreciendo servicios.

Me gustaría despedirme agradeciendo en nombre de toda nuestra entidad la elección y posibilidad de participación en el Forum Ausape 2019, especialmente a Roberto Calvo por creer en nuestra labor y ejercer de artífice en que sea posible. Gracias a vosotros podemos crecer.



# Ayudamos a mejorar el rendimiento de tu negocio

Aplicamos soluciones tecnológicas e innovadoras



## CONSULTORÍA TECNOLÓGICA ESPECIALIZADA EN SAP Y CLOUD COMPUTING

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

### LA ESPECIALIZACIÓN NOS PERMITE UNA MAYOR CALIDAD

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



Gracias a nuestra experiencia contrastada trabajando en el sector, ofrecemos una gama de servicios especializados alrededor de las soluciones **SAP para Retail**, diseñado para ayudar a los clientes, tanto del sector de venta minorista, como de gran consumo a optimizar sus procesos de negocio.

#### SERVICIOS RETAIL

Consultoría · Desarrollo e Implantación · Retail · Mantenimiento



Ofrecemos un portfolio de servicios que van desde el asesoramiento estratégico, hasta la implantación, el mantenimiento, la evolución y la administración de **soluciones SAP**.

#### SERVICIOS SAP

Consultoría SAP · Desarrollo e Implantación · Mantenimiento Soluciones SAP



Desde la estrategia de implementación hasta el despliegue y las operaciones, 3Hold 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 diseñadas 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 la base de datos en memoria de SAP 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.



**Ana Marzo**  
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados  
BIENES Y NEGOCIOS TECNOLÓGICOS

# La seguridad de los datos personales analizada por la Agencia Española de Protección de Datos

Va a hacer un año desde la aplicación efectiva del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y ya queda lejos aquél “bombardeo de mensajes” que tanto los medios de comunicación como las organizaciones nos enviaban advirtiendo de las cuantiosas y elevadas multas económica recaerían sobre los incumplimientos de la normativa.

Pese a ello, el informe elaborado conjuntamente por la Agencia Española de Protección de Datos y CEPYME y presentado a los medios el pasado mes de julio de 2018, dejó de manifiesto que un importante porcentaje de empresas, casi cuatro de cada diez, no tenían aún conocimiento de esta normativa.

Tras un año “a la carrera” por implantar las medidas y los principios exigidos por el RGPD, empezamos a ver el fruto de los resultados a través de las actuaciones de investigación que realiza la Autoridad de Control, desbordada por el aluvión de consultas y denuncias que recibe, trabajando a destajo distintos temas tan diversos como actuales.

Nos centramos ahora en una resolución que consideramos de interés, recientemente publicada por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), en relación con una brecha de seguridad.

El pasado mes de septiembre la Directora de la AEPD, inició de oficio actuaciones de investigación en relación con una noticia difundida por los medios de comunicación (y denunciada por una organización de consumo), relacionada con la posibilidad que tendrían los clientes de las tiendas Xiaomi Mi Store Sol y Xiaomi Mi Store La Vaguada (en adelante, tiendas Xiaomi) cuando utilizaban terminales móviles a su disposición expuestos en las tiendas, de acceder a los correos electrónicos remitidos desde estas tiendas con datos personales de empleados y clientes. Se trataba de una brecha de seguridad que hacía accesibles los datos personales tanto de clientes como de empleados.

“Tras un año “a la carrera” por implantar las medidas y los principios exigidos por el RGPD, empezamos a ver el fruto”

Tras las investigaciones oportunas, la AEPD comprobó efectivamente que las Tiendas Xiaomi habían incurrido en una infracción del RGPD como consecuencia de la existencia de una brecha de seguridad, derivada de la defectuosa configuración de una cuenta de correo desde un terminal para uso de gestiones internas de la tienda, que provocó la visibilidad de los correos enviados desde dicho terminal cuando los clientes accedían a la aplicación de correo instalada en los terminales móviles de exposición en las tiendas.

Concretamente, durante la investigación se pudo constatar por la AEPD que la brecha de seguridad fue debida al descuido de un dependiente producido en la configuración de la cuenta de correo “de demostración” asignada a los dispositivos de exposición desde un terminal para uso de gestiones internas de la tienda. Este descuido provocó que los correos enviados desde este terminal fueran visibles en algunos dispositivos expuestos en la tienda. Los correos podían ser visualizados cuando los visitantes de la tienda accedían a la aplicación de correo instalada en los móviles.

Dos meses más tarde de estos hechos, la incidencia quedó resuelta por las Tiendas Xiaomi mediante la aplicación (entre otras) de las siguientes medidas: (i) se eliminó la cuenta de Gmail de los dispositivos en exposición; (ii) se nombró un Delegado de Protección de Datos; (iii) se inhabilitó el uso de Gmail; (iv) y se dio formación a todos los trabajadores.

Concretamente y con más detalle, veamos a continuación qué otras medidas de carácter organizativo se adoptaron.

Se informó a todo el personal con acceso a los datos personales de sus obligaciones con relación a los tratamientos de datos personales y sus obligaciones, proporcionándoles siguiente “información mínima”:



- Su deber de confidencialidad y secreto con el fin de evitar el acceso de personas no autorizadas a los datos personales.
- Su obligación de evitar dejar los datos personales expuestos a terceros (pantallas electrónicas desatendidas, documentos en papel en zonas de acceso público, soportes con datos personales, etc.).
- La prohibición de que las pantallas que se utilicen para la visualización de imágenes del sistema de videovigilancia estén expuestas a terceros.
- La obligación de que, en caso de ausencia del puesto de trabajo, se proceda al bloqueo de la pantalla o al cierre de la sesión.
- La exigencia de que los documentos en papel y soportes electrónicos se almacenen en lugar seguro (como armarios o estancias de acceso restringido) durante las 24 horas del día.
- Que no se desechen documentos o soportes electrónicos (cd, pendrives, discos duros, etc.) con datos personales sin garantizar su destrucción.
- Que no se comuniquen datos personales a terceros, prestando especial atención en no divulgar datos personales protegidos durante las consultas telefónicas, correos electrónicos, etc.
- Y el mantenimiento del deber de secreto y confidencialidad incluso aun cuando finalice la relación laboral del trabajador con la empresa.

En cuanto a las medidas técnicas, se adoptaron por las Tiendas Xiaomi las siguientes medidas:

- Cuando un mismo ordenador o dispositivo se utilice para el tratamiento de datos personales y fines de uso personal debe disponerse de varios perfiles o usuarios distintos para cada una de las finalidades, manteniéndose separados los usos profesionales y personales del ordenador.
- Además, se implantaron distintos perfiles con derechos de administración para la instalación y configuración del sistema y para usuarios sin privilegios o derechos de administración para el acceso a los datos personales.
- El acceso a los datos personales en sistemas electrónicos se garantizó mediante la existencia de contraseñas de, al menos 8 caracteres con mezcla de números y letras y en el caso en que a los datos personales accediesen distintas personas, para cada persona con acceso a los datos personales, se dispuso de un usuario y contraseña específicos (identificación inequívoca).
- Se garantizó la confidencialidad de las contraseñas, evitando su exposición a terceros y se prohibió la compartición de las contraseñas, prohibiendo igualmente que estas se dejaran anotadas en lugar común.
- Los dispositivos y ordenadores utilizados para el almacenamiento y el tratamiento de los datos personales debían mantenerse actualizados en la medida posible.
- En los ordenadores y dispositivos donde se realizaba el tratamiento automatizado de los datos personales se dispuso de un sistema de antivirus que garantizase en la medida posible el robo y destrucción de la información y datos personales, con un sistema de antivirus de actualización periódica.
- Para evitar accesos remotos indebidos a los datos perso-



nales se garantizó la existencia de un firewall activado en aquellos ordenadores y dispositivos en los que se realizaba el almacenamiento y/o tratamiento de datos personales.

- Periódicamente se debía realizar una copia de seguridad en un segundo soporte distinto del que se utiliza para el trabajo diario, quedando almacenada la copia en lugar seguro, distinto de aquel en que este ubicado el ordenador con los ficheros originales, con el fin de permitir la recuperación de los datos personales en caso de pérdida de la información.
- Y cuando se requiriese extraer datos personales fuera del recinto (bien por medios físicos o por medios electrónicos) con carácter previo se obligaba a valorar la posibilidad de utilizar un método de encriptación para garantizar la confidencialidad.

A la vista de todo lo actuado, la AEPD tuvo en cuenta que, pese a que la brecha de seguridad fue un hecho, además de noticiable, denunciado, las Tiendas adoptaron una serie de medidas resolviendo la quiebra producida en sus sistemas, justificando la adopción de las citadas medidas, entre las cuales, además de las mencionadas antes de carácter organizativo y técnico, se eliminó la cuenta de correo instalada en los dispositivos expuestos al público, inhabilitando el servicio de correo electrónico asignado, todo ello, para evitar incidencias futuras.

En consecuencia y, pese a que la vulneración del artículo 32 RGPD "Seguridad del Tratamiento" está considerada por el RGPD como una infracción de carácter grave, la AEPD resolvió aplicar sus poderes correctivos sancionando a las Tiendas con un apercibimiento (y no una multa de cuantía económica) a la vista de que, tras el requerimiento efectuado por la AEPD a la denunciada, esta acreditó haber adoptado con una razonable diligencia medidas de carácter técnico y organizativas reforzando la seguridad de los datos, de cara a evitar que en el futuro volviese a producirse una quiebra como la producida.

Para ello, la AEPD tuvo en cuenta que pudo acreditarse por parte de las Tiendas Xiaomi la adopción de medidas tanto técnicas como organizativas, incluida la concienciación y formación de sus empleados, junto con una clara ausencia de intencionalidad en los hechos por parte de los responsables de las Tiendas así como la ausencia de daños y perjuicios.



## “Los líderes tienen que estar al servicio de las personas”

El pasado 12 de abril, se llevó a cabo el evento “Empresas y Liderazgo en tiempos de VUCA” con Helmar Rodríguez en Barcelona. Personal de la oficina de AUSAPE tuvo la oportunidad de asistir y poder formar parte de una de las experiencias más especiales y diferentes que fomentamos para nuestros asociados a lo largo del año desde AUSAPE.

Este evento destacó por su singularidad al permitir a cada asistente participar y exponer su punto de vista de forma individual con el fin de conocerse mejor a sí mismo y poder aplicar todo lo aprendido en la sesión en su entorno laboral.

La agenda se dividió en dos bloques. En el primero, Helmar Rodríguez se enfocó en la lógica sistemática (orden, caos y complejidad), la organización como sistema vivo y la evolución organizativa. Después de una pausa para el café, se continuó con el segundo bloque el cuál se orientó hacia la figura del líder consciente, el cambio fundamental en el paradigma del aprendizaje organizativo para crear equipos de alta contribución y el camino hacia un liderazgo sin fronteras.

En la primera parte de la sesión, Helmar nos explicó el significado del término “Insight”, que se traduciría directamente como una idea, concepto o revelación que aparece en el momento preciso y nos permite desarrollar todas nuestras capacidades para poder llegar así al punto máximo de nuestra efectividad.

Surgían preguntas sobre cuál era aquel momento exacto donde aparecía un insight. La respuesta era, en el más absoluto silencio, porque en el silencio, es donde te buscas y te encuentras a ti mismo.

El poder del insight reside en atravesar cualquier barrera posible ¿Y qué tipos de ambientes fomentan la aparición de este tipo de revelaciones? Pudimos comprobar que había dos formas

diferentes de impulsarlo, siendo una de ellas el silencio y la calma absoluta y la segunda manera, los momentos de alta tensión. Para este segundo ejemplo, Helmar puso como ejemplo la película de Sully: Hazaña en el Hudson, en la que el actor Tom Hanks interpreta la historia real del capitán Chesley Sullenberger, el piloto que se convirtió en un héroe al realizar un aterrizaje de emergencia en el río Hudson. Este ejemplo nos demuestra que, en situaciones de alta tensión, también podemos avivar la aparición de insights o según

palabras textuales de Helmar “la mejor idea posible en el momento preciso”.

Otro de los mejores instantes a destacar de la sesión fue cuando Helmar explicó el papel que tienen que desarrollar los líderes en el sistema de organización basándose en un sistema de cooperación y valoración de las facultades de los miembros que la componen, con el fin de explotar sus habilidades al máximo y mejorar de esta forma el ecosistema laboral establecido. También se charló sobre la mejor forma de hacer desplegar el sistema, y la repuesta se encontraba en una mayor rentabilidad, mayor motivación, menos estrés y más lealtad hacia los clientes.

Por último, tuvimos la oportunidad de entrevistar a alguno de los asistentes y preguntarles acerca de su experiencia e impresiones personales sobre la sesión impartida por Helmar Rodríguez.

Loretta Nelson de Convista nos comentó lo siguiente al respecto: “Muy interesante, porque a parte de explicar desde un punto de vista más personal, se ha podido enlazar más a nivel organizativo y comprender desde la perspectiva del individuo qué es lo que está pasando realmente en la empresa”.

¡Muchas gracias a todos los asistentes y los esperamos en las nuevas sesiones de Liderazgo que celebraremos en el mes de septiembre!





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