



AUSAPE

Nº62. Julio 2019

FÓRUM AUSAPE

25 ANIVERSARIO

1067
ASISTENTES

345
EMPRESAS

73
PATROCINADORES



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.



Mario Rodríguez
Miembro de la Junta Directiva en representación de Siemens
Vicepresidencia

El Fórum de los 25 años de historia

¡25 Aniversario! Nos planteamos hacer el Fórum más grande de nuestra historia, a la medida de un aniversario, y lo hemos conseguido. Una vez más se ha vuelto a evidenciar la capacidad de convocatoria de la asociación, y el Fórum AUSAPE ha afianzado su posición como evento de referencia de la comunidad SAP en España.

Hemos vuelto a crecer, y cómo lo hemos hecho, queremos compartir con vosotros que durante los días 4, 5 y 6 de junio en Zaragoza logramos alcanzar la cifra de 550 asociados, y estamos actualmente en 556. Además he de resaltar que reunimos a 1.067 asistentes de 345 empresas, contando adicionalmente con la presencia de hasta 73 patrocinadores y colaboradores. Sin duda el Fórum de los records y de los objetivos cumplidos.

Además, fue también la edición más internacional del Fórum ya que contamos con la presencia de más de 40 invitados internacionales provenientes de 18 grupos de usuarios tanto de SUGEN como de AUSIA, que quisieron acompañarnos en esta, nuestra celebración.

Estas cifras no se hubieran alcanzado sin vosotros, nuestros asociados, los que

hacéis que todo sea posible y para los que buscamos cada día generar nuevas y mejores experiencias. Gracias por vuestra fidelidad y vuestro interés.

En el interior de la revista encontraréis amplios resúmenes que dedicamos al Fórum AUSAPE 25 aniversario, en un especial que detalla cada aspecto del evento.

Quiero destacar que AUSAPE es una asociación que se adapta a las necesidades de sus asociados por lo que se ha creado el Grupo de Trabajo de SAP Cloud Platform (SCP), que se estrenó con sesión kick off en Zaragoza.

Pero esto no es todo, desde ya estamos planificando todas las actividades para el último semestre del año, os adelantamos que realizaremos nuevas sesiones de liderazgo con Helmar Rodríguez, estamos preparando las Sesiones Magistrales para Directivos, así como las nuevas fechas de los SAP Delegation Days.

Estad atentos a nuestras redes sociales y a nuestra web para ir conociendo todas las novedades que tenemos para cerrar por todo lo alto este 25 aniversario. Por lo pronto, disfrutad de la revista y felices vacaciones.



Nuestros colaboradores habituales

HELMAR RODRÍGUEZ

"Transforming people and businesses"

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

IGNACIO GONZÁLEZ GARCÍA

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

GONZALO M. FLECHOSO

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

DESTACAMOS A ...	03
NOTICIAS	04
ESPECIAL FÓRUM AUSAPE	06
Más allá del 5D: Demencia, Dependencia, Dieta, Debate y Desconexión Digital	
¿Cómo son las personas que aún no se conectan a Internet?	
Demencia, Debate y Dieta Digital: cómo emplean las tecnologías los adolescentes	
Desconexión digital: el derecho a separar la vida laboral de la personal	
La primera sesión del Fórum estuvo dedicada a las Best Practices de los Grupos de Usuarios	
La migración a S/4HANA tema central de la mesa de pricing en el Fórum	
El grupo Nueva Pescanova contó su experiencia con SAP en el Fórum	
ANXO PÉREZ nos enseña el camino hacia el éxito en el Fórum	
Rafael Brugnini, Director General de SAP España puso en valor los 25 años de AUSAPE	
Reconocimientos de la #ComunidadSAP Internacional	
Nuestros Grupos de Trabajo presentes en el Fórum	
El Foro de Empleo o cómo acercar a los estudiantes a su primera experiencia laboral en SAP	
Seidor e Ibermática reconocidos con los mejores stands del Fórum	
25 ANIVERSARIO	31
ESPECIAL FÓRUM AUSAPE	39
42 casos de éxito con tecnología SAP presentados en el Fórum	
Nuestros asociados opinan	
Estrechando lazos internacionales	
Nuevos Asociados	
Fórum AUSAPE 25 Aniversario ¡Objetivo cumplido!	
CASOS DE ÉXITO	52
J. García Carrión implementa SAP S/4Hana con Minsait y lleva sus procesos a la nube	
El dato y cloud, en el corazón de la estrategia de transformación de ENGIE	
EN PROFUNDIDAD	58
15 años movilizandoo procesos SAP	
La mejor aliada para la gestión de personas, analítica asistida con SAP Analytics Cloud	
¿Dónde estamos actualmente en el año 2019 en relación a los servicios de Mantenimiento de SAP?	
ARTÍCULO	64
¿Conoces el Síndrome de Tourette?...	
FIRMA INVITADA	68
Guillermo Cánovas, Director del Observatorio para el Uso Saludable de la Tecnología EducaLIKE	



ESPECIAL FÓRUM AUSAPE (pág. 06)
Más allá del 5D: Demencia, Dependencia,
Dieta, Debate y Desconexión Digital



ESPECIAL FÓRUM AUSAPE (pág. 08)
¿Cómo son las personas que aún no se conectan a Internet?



ESPECIAL FÓRUM AUSAPE (pág. 10)
Demencia, Debate y Dieta Digital: cómo emplean las
tecnologías los adolescentes



ESPECIAL FÓRUM AUSAPE (pág. 12)
Desconexión digital: el derecho a separar la vida
laboral de la personal



ESPECIAL FÓRUM AUSAPE (pág. 22)
ANXO PÉREZ nos enseña el camino
hacia el éxito en el Fórum 2019



ESPECIAL FÓRUM AUSAPE (pág. 26)
Reconocimientos de la
#ComunidadSAP Internacional



Un Fórum con ADN solidario

Este año AUSAPE se comprometió a ofrecer un Fórum más especial y significativo con motivo de su 25 aniversario, por lo que la asociación se implicó en numerosas acciones para poder así ofrecer a los asistentes el Fórum más grande y ambicioso conocido hasta la fecha. Siguiendo con la trayectoria desarrollada en años anteriores y con motivo de conmemorar sus 25 años siendo el principal referente de la comunidad de usuarios SAP, AUSAPE reforzó su compromiso social con algunas organizaciones y entidades sin ánimo de lucro, destinando parte de la recaudación total obtenida del Fórum.

Entre estas asociaciones benéficas, encontramos el Banco de Sangre y Tejidos de Aragón, la organización APASCIDE, la asociación que presta ayuda a las personas que padecen sorderoeguera y a sus familias para garantizar el soporte necesario en su integración dentro de la sociedad, y la Asociación de Síndrome de Tourette, una entidad que trabaja para las personas con síndrome de Gilles de la Tourette, especialmente niños, y que ofrece servicios de orientación y ayuda personalizada con un enfoque dirigido a su adaptación en el ámbito laboral.

Durante el transcurso del evento, AUSAPE reservó un espacio para la entrega de donativos a las organizaciones APASCIDE y la Asociación de Síndrome de Tourette. La donación se realizó durante la apertura del congreso el día 5 de junio, donde el presidente de AUSAPE José Ignacio Santillana y Sergi Gistas, miembro de la junta de AUSAPE encargado de gestionar la tesorería, concedieron el donativo a las representantes de ambas asociaciones.

En primer lugar, se otorgó un donativo con valor de 5000 euros a María Jesús Morales (APASCIDE), quien agradeció profundamente a AUSAPE la significativa entrega y a su vez, reservó unas palabras para hablar desde su experiencia personal como madre

de una persona que padece sorderoeguera, sobre el desarrollo de las capacidades de las personas sordociegas, su integración en la sociedad y el papel de APASCIDE en la ayuda a su adaptación.

A continuación, Josefina Vergara (Asociación de Síndrome de Tourette) subió a recoger el donativo también valorado en 5000 euros, y al igual que María Jesús, habló desde su perspectiva personal como madre y a su vez poseedora de esta singular enfermedad que puede llegar a dificultar especialmente una adecuada integración en el ámbito escolar y laboral.

A su vez, AUSAPE se comprometió con la organización Banco de Sangre y tejidos de Aragón a impulsar la donación de sangre entre los asistentes al Fórum y conseguir alcanzar el objetivo de recaudar 30 litros de sangre y la consiguiente colaboración de más de 60 voluntarios. Para ello, AUSAPE puso a disposición de la institución, una sala totalmente equipada dentro



del Palacio de Congresos de Zaragoza, en donde las personas interesadas podían acercarse a donar entre las 10 y media y las 6 del día 5 de junio. Durante el recorrido del evento del día 5, se acercaron a donar un total de 70 personas interesadas en ayudar, por lo que AUSAPE llegó a superar notablemente el objetivo previsto y de esta forma, conseguir salvar más de una vida, tal y como se anunciaba en el mensaje vinculado a la campaña de donación.

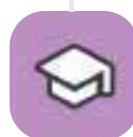


Acelera tu transformación digital migrando SAP a **Amazon Web Services**

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



52 migraciones SAP a
AWS en 2018



Presencia en
+9 países
de EMEA



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

Exprime las ventajas del cloud para tu empresa

contact@linkeit.com
www.linkeit.com



SAP® Partner
Open Ecosystem

FÓRUM AUSAPE 25 ANIVERSARIO

Más allá del 5D: Demencia, Dependencia, Dieta, Debate y Desconexión Digital



EL FÓRUM CONSIGUE NUEVOS RÉCORDS HISTÓRICOS

El Fórum AUSAPE 25 aniversario puso de manifiesto la capacidad de crecimiento de la asociación ya que, en esta edición AUSAPE reunió a más de mil asistentes de más de 345 empresas y contó con más de 70 patrocinantes y colaboradores.

AUSAPE hizo historia en su 25 aniversario con el Fórum más grande e importante realizado hasta la fecha. Durante las tres jornadas de evento, participaron 1067 asistentes de 345 empresas, además de contar con la presencia de hasta 73 patrocinadores y colaboradores.

José Ignacio Santillana, presidente de AUSAPE, destacó en su discurso de apertura la capacidad de crecimiento de AUSAPE que año tras año aumenta en número de asociados. “Cada vez más empresas confían en AUSAPE, en el momento de iniciar este Fórum somos ya 550 compañías asociadas”.

“Queremos continuar siendo el referente nacional de eventos SAP y agradecer la fidelidad de los asistentes que nos han acompañado durante estos años”, destacó Santillana.

Adicionalmente, se puso en valor el carácter internacional de AUSAPE invitando al escenario a los más de 40 invitados internacionales que quisieron acompañar a la asociación en esta celebración de sus 25 años, para agradecerles por hacer miles de kilómetros y varios vuelos para poder llegar.

La inauguración representó el punto de partida oficial del evento que este año contó con un día adicional, para incluir en la agenda sesiones especiales para los invitados internacionales de AUSAPE y brindar a su vez más espacios de networking y encuentro a la co-

munidad SAP en España. El leitmotiv de este año fue 5D y más allá, haciendo un guiño al 5G pero referido a la Demencia, Dependencia, Dieta, Debate y Desconexión Digital.

A su vez, como ya es habitual, el evento contó con jornadas técnicas de SAP que giraron en torno a temáticas de alto interés como el pricing, los accesos indirectos y el Customer Experience.

La agenda del evento incluyó adicionalmente 42 sesiones paralelas en las que los partner implantadores de tecnología, junto a sus clientes, presentaron soluciones innovadoras y casos de éxito con el uso de tecnologías SAP para mejorar sus procesos.

MÁS PATROCINIO

El Fórum ha vuelto a conseguir nuevos récords de apoyo contando con 73 patrocinadores y colaboradores, quienes expusieron junto a sus clientes, un total de 42 casos de éxito con el uso de tecnologías SAP para mejorar sus procesos.

Los partners que ofrecieron sesiones paralelas fueron: 3hold, Accenture, Altim, AMY-PRO, Atos, Common, Consultia, Convista, Deloitte, Digital Finance, DxC, Edicom, Enzyme, EPI-USE, Exprivia, EY, Gigas, Honywell, Ibermática IBM, Itelligence, Linke IT, Minsait, NGA, Opentext Oxya, Roff, Seidor, Semantic, Serrala Sothis, Stratesys, Suse, Techedge, T-Systems, UST-Global, Virtual Forge, Viseo-Birchman y Vistex.

Todos ellos expusieron sus soluciones en sus stands en el área de exposiciones junto a Cuviv, HR Path, Integra, Sapimsa y WMD Group. Adicionalmente, participaron APASCIDE Aragón y AFAPSTTA, la Aso-



ciación de Familias Aragonesas con Pacientes de Síndrome de Tourette, asociaciones que recibieron el donativo de este año.

A su vez, como promotores de la innovación estuvieron presentes Open Research Group Berlín, Waterrevive y Rhino Rooms.

También colaboraron, AN Global, Brücke, Cahoda, Clariba, IECI-SA, Kern, Kyvor, Loyic, Seeburger, Syniti y TheWhiteteam.

Participaron a su vez, AIMC, Byte, Cinet, Penteo, Cuatrecasas, EducaLike, Nueva Pescanova KPMG y el Banco de Sangre y Tejidos de Aragón.

RECONOCIMIENTO ESPECIAL A LOS COORDINADORES Y DELEGADOS DE AUSAPE

La Junta Directiva de AUSAPE, representada por su presidente José Ignacio Santillana, quiso hacer un reconocimiento especial a los Coordinadores y Delegados de AUSAPE que realizan una labor altruista y representan un papel clave para la asociación. Hasta Zaragoza se trasladaron la mayor parte de ellos. Valentín Santana (Canarias), Sara Antuñano (Financiero), María José Cansado (Aragón), Sergio Sánchez (Soporte y Mantenimiento), Javier Mediavilla (Sector Público), Joan Torres (Licenciamiento), Óscar Soler (Internacional), Miguel Ángel Gámez (Recursos Humanos Madrid), Daniel Weisbrod (Industria 4.0), Jorge Nieto (Galicia), Ander Aristondo (Norte), José Domingo Mouriz (Recursos Humanos Barcelona), Didac Moya (Advanced Analytics), Ana Brosa (S/4HANA), Carles Viaplana (Movilidad y Fiori Barcelona), Sergio Rubio (Andalucía), Gerard Pasan (Baleares), Óscar Valor (Levante), Pablo Juncosa (Movilidad y Fiori Madrid).

De esta forma, AUSAPE busca el recompensar la labor y compromiso realizado por aquellos coordinadores y delegados que toman la iniciativa, proponen ideas y buscan el desarrollo y crecimiento de los grupos de trabajo o delegaciones de los cuales son responsables.

Agradecimiento a la dedicación

Durante este Fórum 25 aniversario no se quiso dejar pasar la oportunidad para reconocer el trabajo y el esfuerzo de dos piezas fundamentales en el funcionamiento de AUSAPE. Mercedes Aparicio es la mano amiga, la voz cordial detrás del teléfono que durante 24 años ha acompañado el crecimiento de la asociación hasta verla convertida en lo que es hoy. Por su parte, también se reconoció a Roberto Calvo, actual director de la oficina que ha introducido durante los más de 10 años al frente de AUSAPE cambios importantes como la realización de las Sesiones Magistrales, la creación de las Delegaciones entre muchos otros.

¡Gracias a ambos por su constancia y empeño!

¿Cómo son las personas que aún no se conectan a Internet?

La D de desconexión fue el centro de la primera ponencia del Fórum, a cargo de José Andrés Gabardo, Director Técnico de AIMC.



La Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación (AIMC) es una de las asociaciones que mejor conoce el uso que de Internet y de los medios hacen los españoles. No en vano son desde hace décadas los responsables del Estudio General de Medios, el gran informe sobre las audiencias en España.

Desde el año 96, la AIMC pregunta en sus encuestas por el número de personas que se conecta a Internet y el uso que hacen estas de la Red. Como explicó José Andrés Gabardo, Director Técnico de esta asociación y responsable de la ponencia sobre Desconexión digital en el Fórum 25 Aniversario, en ese año 96 había solo un 1% de la población que en el último mes se hubiera conectado a Internet; hoy, la cifra es del 82,2%. Además, en la actualidad, un 78,8% de la población se conecta cada día a la Red.

Pero, ¿quiénes son los que no se conectan? ¿Quién es y cómo es esa minoría de no internautas? Según los datos de AIMC, hay un 17% que no se conecta nunca a Internet y un 21% que no lo hace a diario.

EL PERFIL DEL ESPAÑOL DESCONECTADO

Uno de los primeros datos aportados por Andrés Gabardo fue el referente a la brecha de género. Frente a los datos del pa-

sado, cuando las mujeres se conectaban menos a Internet, en la actualidad la brecha casi se ha cerrado y hay igualdad entre hombres y mujeres.

Por edades, según los datos de AIMC, entre las personas de

14 a 19 años hay ya tan solo un 5% que no se conecta a diario. «Se puede decir, por lo tanto, que hay plena conexión, pues es un porcentaje muy marginal», aseguró Gabardo, que añadió: «es a partir de los 44 años cuando el porcentaje de desconectados sube por encima del 6% y se puede decir que ya no hay plena conexión».

El gran salto se produce, de hecho, a los 65 años: la edad de jubilación. A esa edad la tasa de penetración de Internet disminuye un 15%: hay dos razones, según explicó Gabardo, la primera que se pierden las conexiones que se hacían desde el trabajo

y la segunda que muchas pensiones de jubilación son muy bajas, lo que implica que no se pueda pagar una conexión a Internet desde casa.

Por índice sociodemográfico, más de la mitad de la población que no se ha conectado en el último día a Internet pertenece al escalón más bajo de la escala sociodemográfica. Ocurre lo mismo con el nivel de instrucción: los individuos con poca formación son quienes menos acceden a Internet.

Respecto al tamaño del lugar de residencia, quienes menos

"¿Quién es y cómo es esa minoría de no internautas? Según los datos de AIMC, hay un 17% que no se conecta nunca a Internet y un 21% que no lo hace a diario."

se conectan a Internet son quienes viven en la conocida como «España vacía», porque no tienen acceso a Internet. Las poblaciones con menos de 10.000 habitantes cuentan con tasas de desconexión superiores a la media española. En concreto, en las poblaciones de menos de dos mil habitantes casi una de cada tres personas no se ha conectado a Internet en el último día.

Por regiones, diez comunidades quedan por encima de la media, con especial diferencia en el caso de Galicia, donde más de un 34% no se ha conectado en el último día a Internet o Extremadura, donde la media es del 25%, una de cada cuatro.

«Ya sabemos, por lo tanto, cómo son estas personas desconectadas», resumió Gallardo durante su ponencia: «mayores de 65 años, viven en municipios de menos de 10.000 habitantes, tienen un índice socioeconómico bajo y carecen de estudios reglados».

"Ya sabemos, por lo tanto, cómo son estas personas desconectadas», resumió Gallardo durante su ponencia: «mayores de 65 años, viven en municipios de menos de 10.000 habitantes, tienen un índice socioeconómico bajo y carecen de estudios reglados."

¿CÓMO CONECTAR A LOS DESCONECTADOS?

Repasados los datos y viendo que las nuevas generaciones parecen más propensas a la conexión, la pregunta que se hizo el ponente fue cómo conectar a los más mayores sin esperar a que haya un cambio generacional, para lo que reclamó la implicación de los poderes públicos.

«Indudablemente necesitamos que la administración haga un esfuerzo por la educación digital, para conseguir que esas personas mayores que viven en municipios pequeños pasen a ser internautas y utilicen Internet. Pero de la misma manera que el Smartphone supuso una revolución y aumentó el número de internautas, creo que hay dos dispositivos, uno es el Smart TV —pues todos tenemos un televisor en casa y con

una interfaz adecuada puede ser muy fácil conectarse— y otro los asistentes virtuales de voz que pueden ayudar a mejorar las cifras de personas conectadas a la Red».

Niños: ¿una ventana a la esperanza?

En la actualidad, 39% de los niños de 4 años ya se conecta a Internet, según sus padres. Poco a poco esa cifra crece y en el último grupo de edad, con 13 años, la penetración de Internet ya está en el 89%.

¿Cómo consumen Internet los niños? Lo hacen por medios de dispositivos variados. De 6 a 7 años utilizan ya hasta tres pantallas distintas: consola, televisor, la Tablet, el móvil, el ordenador... «Cuando llegamos al grupo de 12 -13 años el promedio ya está en cinco pantallas a las que tienen acceso», según el investigador de AIMC.

En cuanto a la propiedad del dispositivo, que da idea de la intensidad del uso, 30% de los niños de 4 años tiene ya una Tablet en propiedad, porcentaje que crece durante los siguientes años de vida, hasta que al llegar la adolescencia para ser sustituido por el Smartphone, que en el grupo de edad de los 12 a los 13 años es el dispositivo que más se tiene en propiedad; de hecho, el 61% de esos menores ya dispone de un teléfono inteligente propio.

Los más jóvenes dedican 200 minutos al día a la Red, cifra que crece hasta alcanzar las 7 horas diarias para el grupo de los 12 y 13 años. La TV consume la mitad de ese tiempo a los más pequeños y también entre los más mayores es la pantalla más vista, pero a partir de los 13 años el Smartphone ya está muy cerca de ser el dispositivo más usado: ambos dispositivos ocupan casi 30% del tiempo que pasan los menores a esa edad ante una pantalla.



Demencia, Debate y Dieta Digital: cómo emplean las tecnologías los adolescentes

Guillermo Canovas, autor de "Cariño, he conectado a los niños", repasó en su ponencia la relación actual de los más jóvenes con los dispositivos tecnológicos

2019
25 ANIVERSARIO



Demencia es un término que se ha usado para describir la manera en que niños y adolescentes emplean la tecnología. A menudo, los medios hacen referencia a problemas relacionados con los dispositivos como adicciones, ciberbullying, suplantación de identidad,... sin embargo, para Guillermo Cánovas, que fue el segundo ponente en hablar de las 5D en el Fórum AUSAPE— en su caso Demencia, Debate y Dieta—, gran parte de la relación que los menores establecen con la tecnología no es negativa.

«El problema», señaló este escritor y educador, «es que no siempre hablamos el mismo idioma. No todos los adultos tienen un dominio claro de la tecnología y en muchos casos esta inseguridad la transmiten a sus hijos. Incluso, en muchas casas la figura de referencia con respecto a la tecnología es el niño»

Para los adultos, puso como ejemplo, el teléfono sigue estando relacionado con ese dispositivo que antes estaba instalado en el salón, en un espacio “público”, donde no hay privacidad. Sin embargo, los adolescentes no usan el móvil como aquellos teléfonos, apenas llaman y de hecho hacen todo lo posible por no llamar. Para ellos, explicó el educador, el Smartphone es un ordenador, un medio de acceder a la información; es un reproductor de música, es una videoconsola, es una televisión para

ver series y programas,... es de todo, menos un teléfono. La herramienta por lo tanto no es percibida de la misma manera que por sus padres.

«Las noticias que se lanzan desde los medios proceden de prejuicios. Tenemos la idea de que la comunicación se ha limitado, pero en realidad se comunican mucho más incluso en escenarios donde antes la comunicación se daba», explicó Canovas, quien asegura: «Los adolescentes no se han vuelto locos. No existe esa demencia generalizada. ¿Hay menores con problemas? Por supuesto, pero no es algo mayoritario».

IDENTIFICAR EL USO PATOLÓGICO Y ANTICIPARNOS A ÉL

Según Canovas, lo principal para evitar un mal uso de la tecnología por parte de los menores es anticiparse a él. Para ello, hay que conocer las características que tienen las herramientas que tienden a ser mal utilizadas: qué es lo que

comparten. Después, se establecerán las pautas de actuación y las «dietas» que pueden pasar por la inclusión de interruptores, que permiten recuperar la sensación de paso de tiempo; planificar pequeñas metas, establecer límites claros, etc.

Todas las herramientas que causan adicción y problemas, explica el educador, tienen varios aspectos en común. El primero es

"Lo principal para evitar un mal uso de la tecnología por parte de los menores es anticiparse a él. Para ello, hay que conocer las características que tienen las herramientas que tienden a ser mal utilizadas: qué es lo que comparten."

que presentan una faceta social, es decir, que permiten estar en contacto con los demás. «Esto para los adolescentes es fundamental: para desarrollar su identidad necesita estar en contacto con los iguales. Una herramienta que no les permita esa relación a la larga les aburrirá, pero si por el contrario les permite el contacto les fomentará su uso», señaló.

En segundo lugar, generan alivio emocional. Tienen para ellos una función relajante. En tercer lugar, son herramientas que permiten marcar objetivos, de manera que generan un entusiasmo por lograr metas, lo que genera una satisfacción al alcanzarlos. Además, permiten compararnos los unos con los otros, que es una de las grandes necesidades primarias humanas. Otro aspecto común es que ofrecen recompensas sorpresivas, imprevistas, además permiten progresar, al abrir nuevos retos.

Un penúltimo aspecto es el esquema reacción-estímulo-respuesta. El ejemplo señalado por Canovas fue el de Fortnite, donde cada pocos segundos surgen nuevos estímulos que exigen nuevas reacciones por parte del jugador. Una sensación de «necesidad» de reacción que puede generar adicción. Estas herramientas, finalmente, permiten jugar con la identidad, lo que es vital en la adolescencia. En una sociedad como la actual, donde las oportunidades de experimentación son menores porque todo se sabe y hay poco anonimato, estas herramientas les abren la puerta a la experimentación sin aparentes consecuencias y anónimas.

«Los adolescentes son un grupo muy sometidos a normas ajenas, pero también a las propias que muchas veces son más duras. Especialmente, las de sus grupos. Que una herramienta permita ser otro y transgredir esas normas, es muy atractivo para ellos», concluyó Guillermo Canovas.



Señales de alarma

Según Canovas, la mayoría de los menores no desarrolla un problema de mal uso de la tecnología, aunque sus últimos datos señalan que 30% empieza a tener un problema y 5% o 10% ya lo tiene. «Para que una persona desarrolle un problema de uso patológico frente a una herramienta necesitamos tres cosas: una herramienta con un potencial adictivo fuerte, una persona con una predisposición a desarrollar problemas de este tipo y en tercer lugar y sobre todo, que quienes rodean al menor no intervengan». Para ayudar a los adultos a identificar esos problemas y poder intervenir a tiempo, el educador señaló diez señales que han de hacer saltar las alarmas:

1. La saliencia. Es decir, si esa herramienta está siempre en su cabeza.
2. La tolerancia. Si cuanto más lo consume, menos nota sus efectos y eso le lleva a subir la dosis.
3. La modificación del humor.
4. El uso compulsivo. Si siempre que tiene un momento acude a esa herramienta
5. La anticipación. Si cuando está en otro lugar, anticipa lo que va a hacer con esa herramienta cuando la tenga a su disposición.
6. La ausencia de autocontrol. Cuando no puede parar y dejar para más tarde el uso de la herramienta, aunque tengan cosas más importantes que hacer.
7. Si se generan conflictos por culpa de la herramienta
8. Si existe un síndrome de abstinencia. El adolescente insulta, agrede, da portazos... cuando se le priva de la herramienta.
9. Si hay recaídas. Si suele recaer pese a haber prometido abandonarlo.
10. Si emplea la herramienta para lograr alivio emocional.

Desconexión digital: el derecho a separar la vida laboral de la personal

Albert Agustinoy, socio del despacho de abogados Cuatrecasas, habló de la D de Desconexión y de cómo la ley en España y otros países, está tratando de proteger el derecho a separar vida personal y profesional



Hoy en día, en la agenda de cualquier organización, se encuentra el intentar poner coto a la penetración que tiene la conectividad, particularmente en el ámbito laboral. Siguiendo los 25 años de AUSAPE, Albert Agustinoy, abogado y socio del despacho Cuatrecasas, quiso comparar cómo era el trabajo hace un cuarto de siglo y cómo es en la actualidad para mostrar el papel jugado por la tecnología y la hiperconectividad.

Hace 25 años, en 1994, los elementos para realizar el trabajo estaban en la oficina, con los archivos, un módem —en el caso de los más avanzados— y un ordenador personal de gran tamaño. Y había una dependencia en cuanto al lugar de trabajo. En la actualidad, señaló el ponente, nosotros no vamos al trabajo, el trabajo viene con nosotros. Nosotros somos los generadores de contenido para nuestro trabajo con independencia de nuestra ubicación.

Uno de los primeros pasos fue la posibilidad de escribir emails desde cualquier lugar, por ejemplo con dispositivos como la BlackBerry. Pero esto ya implicaba contestar correos no solo fuera del lugar del trabajo, sino también del horario de trabajo, incluso en periodo vacacional.

Hoy, cada vez más, participamos en reuniones por videoconferencia, tanto con compañeros como con clientes. Se trabaja más en remoto. Y el lugar de trabajo es cualquier lugar con

Internet. Esto obviamente tiene unas aportaciones a nivel de calidad de vida importantes. Por ejemplo, el teletrabajo y lo que implica a nivel de capacidad para conciliar vida laboral y familiar.

Por otro lado, esa hiperconexión también puede implicar un exceso de trabajo o la percepción angustiosa de que no existe un tiempo de verdadero descanso, porque el trabajo invade la vida familiar pudiendo llegar a generar problemas de convivencia, pues la hiperconectividad hace que estemos disponibles

cuando en otra época no lo hubiéramos estado. Puede llegar a generar la percepción de que se invade el espacio de nuestro descanso, de nuestra salud, según el abogado.

Esta hiperconectividad puede hacer muy difusas las barreras entre el ámbito laboral y familiar y también puede provocar que el trabajador acabe “quemándose”: el famoso síndrome de burn out. Esto se suma a la sensación posible de que un responsable o superior pueda estar controlándonos a través de los dispositivos de trabajo, de dos maneras: el formal, pues el empleador sa-

brá cuándo está conectado o no el trabajador al dispositivo que le ha proporcionado; y también el control de fondo, pues el empleador también puede controlar cuáles son los trabajos que se han realizado a través de estas herramientas. El resultado puede ser una sensación de vigilancia permanente.

"Nosotros no vamos al trabajo,
el trabajo viene con nosotros.
Nosotros somos los generadores
de contenido para nuestro
trabajo con independencia de
nuestra ubicación."

Este problema o dudas sobre la delimitación de la frontera entre vida laboral y personal se ha intentado solventar a través de la ley y del derecho. «Pensando en la salud pública y en la protección e intimidad de la vida personal, se ha establecido en España un principio de reconocimiento del derecho de desconexión digital», explicó Agustino y.

Así, el Artículo 10 del nuevo Reglamento General de Protección de Datos se refiere a las garantías y derechos digitales. En concreto, su Artículo 88 recoge un reconocimiento a la desconexión digital y habla abiertamente de que los trabajadores y empleados públicos tendrán derecho a la desconexión digital.

Sin embargo, según el ponente ese artículo 88 ofrece el marco para legislar, pero no entra en el fondo, no pinta el cuadro, según sus propias palabras. «El reconocimiento legal en una ley orgánica del derecho está muy bien. Pero probablemente cada persona tiene una opinión acerca de qué es desconexión y por lo tanto una opinión de qué es este derecho. Esta indefinición por parte del legislador, hace que no haya prohibiciones expresas, horas mínimas, condiciones concretas,... »

El legislador, según Agustino y, ha seguido un modelo inspirado en otros países y en el cual será clave para poder «pintar el cuadro», la negociación colectiva en los diferentes sectores y también en las políticas de empresa pactadas con los representantes de los trabajadores, según un modelo muy similar al que se está comenzado a desarrollar en Francia.



Cómo han afrontado otros países esta situación

La fuente de inspiración del legislador español es el modelo francés, donde se reconoce el derecho a la desconexión digital de los trabajadores. En Francia también se decidió establecer solo el marco, sin pintar el cuadro. Existe, pues, el derecho, pero debe configurarse en concreto. La justificación que se da en Francia es que se desea huir de una definición única para que cada sector y cada convenio puedan adaptar esos elementos de disponibilidad y recurrencia y definir en qué consiste la jornada laboral según sus propias necesidades. Ejemplos como los de un cirujano o la de un abogado de derecho mercantil no son obviamente iguales, explicó Albert Agustino y durante el Fórum AUSAPE:

El ejemplo de Crédit Agricole —una red francesa de bancos cooperativos— nos ofrece una primera cristalización de este derecho a la desconexión y puede darnos una idea de cómo puede concretarse también en España, según Agustino y. En este caso, partiendo del derecho a la desconexión se introduce una primera matización: la posibilidad de exceptuar diversos casos de urgencia o necesidad, previamente definidos. De hecho, cada caja de la cooperativa

definirá las situaciones en que ese derecho se podrá restringir y se podrá pedir a los trabajadores que estén disponibles digitalmente. «Se tendrá que definir qué es urgencia o qué es grave, para justificar que se pida al trabajador que se conecte», según el socio de Cuatrecasas, quien explicó cómo también es importante que se establezcan procedimientos que garanticen este derecho, y se fomente el uso de las herramientas para dar a entender que no se encuentra dentro de la jornada y por lo tanto no debe esperarse una respuesta.

Alemania ha optado por una vía aún más pragmática, explicó el ponente, pues no hay derecho legalmente reconocido a la desconexión digital. Lo que sí que hay es la generalización, en las políticas de grandes empresas, del reconocimiento y autorización de este derecho a la desconexión, como en Deutsche Telekom donde la norma general exige de no esperar una respuesta a un email fuera del horario laboral ordinario. La misma compañía ha establecido modelos para establecer franjas horarias donde estará prohibido remitir emails o mensajes. También BMW, Bayern y otras han establecido políticas similares.

La primera sesión del Fórum 25 Aniversario de AUSAPE estuvo dedicada a las Best Practices de los Grupos de Usuarios

La problemática de la localización y cómo se ubica en un entorno en el que muchas decisiones se toman a nivel global copó buena parte del tiempo de esta sesión

Esta primera sesión del Fórum 25 aniversario de AUSAPE estuvo moderada por David Arrizabalaga, miembro de la Junta Directiva en representación de DAMM, y participaron Óscar Soler, delegado internacional de AUSAPE; Jorge Eduardo Montoya, Presidente de AUSIA; Craig Dale, responsable de la Asociación de Usuarios de Gran Bretaña (UKISUG) y Gianmaria Perancin, Chairman de la Asociación de Usuarios Franceses (USF) y presidente de SUGEN, la red ejecutiva de grupos de usuarios.

Después de presentar a los diferentes ponentes y, sobre todo, de poner en valor el trabajo realizado por asociaciones internacionales, SUGEN y AUSIA, el debate se centró primero en la capacidad de influencia que tienen esas asociaciones respecto a SAP, desde un punto de vista tanto global como local.

Para Óscar Soler, es evidente que «a nivel local tenemos menos poder, los problemas son globales y deben resolverse globalmente, de ahí la elección de AUSAPE de estar integrado en asociaciones como SUGEN o la de participar en los webinars de AUSIA. Es la única forma, no podemos seguir navegando solos. Por ejemplo, en el tema de licenciamiento, SUGEN sí ha sido capaz de influir y ha obligado a SAP a repensar algunos temas», explicó.

Gianmaria Perancin, por su parte, destacó lo importante que es ser asociaciones independientes de SAP y conservar esa independencia. Para él es evidente también que SUGEN y otras asociaciones pueden lograr, y de hecho logran influencia ante SAP. «Al ser independientes de SAP creo que podemos decirle a SAP lo que de verdad pensamos y necesitamos. El coste es que trabajamos generalmente con nuestro propio tiempo, pero a la vez estamos en disposición, desde luego con más fuerza a nivel internacional, de decirle a SAP cosas que creemos que son necesarias», opinó.

Para Craig Dale lo importante es que asociaciones como SUGEN y AUSIA trabajen juntas para lograr más influencia, y que se llegue a crear una red de colaboración que permita, así, una mayor influencia sobre SAP para que los usuarios puedan ser escuchados, y con sus opiniones

dar un mayor valor a los productos.

Para el presidente de AUSIA, Jorge Eduardo Montoya, la búsqueda de esa influencia debe ser un asunto de medio y largo plazo. «En ese sentido AUSIA se ha propuesto mostrar datos para poder debatir e interactuar con SAP. Mostrar las cifras y poder debatir sobre datos a nivel regional nos permite que temas como licenciamiento o localización no se conviertan

"Para Craig Dale lo importante es que asociaciones como SUGEN y AUSIA trabajen juntas para lograr más influencia, y que se llegue a crear una red de colaboración que permita, así, una mayor influencia sobre SAP."



para SAP solo en un tema comercial, sino que sus representantes más cercanos vean las situaciones que sus clientes están teniendo y cómo les repercute a ellos directamente en un momento en el que el cambio de tecnología nos ha situado en un momento crucial».

El segundo aspecto que se puso sobre la mesa fue la posibilidad de influir no solo para corregir lo que se consideran defectos o problemas, sino también positivamente, para mejorar el producto, abrir nuevos canales de comunicación y lograr, en última instancia, alinear el roadmap de SAP con las necesidades de los diferentes negocios.

Para Jorge Eduardo Montoya es prioritario en ese sentido que las asociaciones logren orientar bien las demandas de sus asociados, para que lleguen a SAP aquellas que de verdad tienen sentido y lo hagan además en el lenguaje adecuado. Algo

en lo que coincidió Craig Dale quien apuntó, además, que uno de los objetivos debe ser aumentar la participación de los clientes, a través de SUGEN y otras asociaciones, en el diseño de futuros productos o servicios. «La situación ahora no es perfecta, pero estamos trabajando en mejorar cada vez más para poder participar en la toma de decisiones», aseguró.

Para el representante de AUSAPE, una manera de influir globalmente son los trabajos a nivel local y que después, desinteresadamente, son compartidos en forma de documentación y White papers con el resto de usuarios y asociaciones, solventando así problemas que otros países también deben enfrentar. En este sentido, USF es uno de los grupos de usuarios que más White papers produce por lo que se consultó a su chairman Gianmaría Perancin si cuando en su asociación preparan un documento ya saben si va a ser luego o compartido o no. A esto



respondió que todo dependía del tipo de tema. «Un White paper sobre SAP en el sector público francés no parece fácil que tenga relevancia internacional, pero si trabajas en un documento sobre licenciamiento o HANA, por ejemplo, en seguida vas a ver que hay interés por parte de otros grupos internacionales y lo traduciremos al inglés para compartirlo», explicó, para añadir que lo realmente importante era destacar que esos trabajos son posibles gracias a la inteligencia colectiva: «No es una sola persona escribiendo, nuestros White papers son el fruto de unos grupos de trabajo. Y después, y esto también es importante, nosotros no enviamos ese material

a todos los usuarios de un país, lo enviamos a una persona o grupo de personas para que decidan si es interesante para los usuarios de ese país».

La posibilidad de abrir una colaboración entre diferentes grupos de trabajo de diversas asociaciones o entre países con mayor afinidad o cercanía geográfica, para poder así explorar nuevas vías de influencia, fue otro de los temas que se puso sobre la mesa. En ese sentido el representante de AUSIA señaló cómo ellos ya han puesto en marcha iniciativas en ese sentido y tienen reuniones periódicas donde comparten diversos temas, aun-

"La situación ahora no es perfecta, pero estamos trabajando en mejorar cada vez más para poder participar en la toma de decisiones."

que reconoció la necesidad de avanzar aún más en ese sentido.

Decisiones globales y problemas locales: ¿cómo se conjugan?

Uno de los temas que más interés y debate provocó en esta sesión fue planteado por David Arrizabalaga al preguntar cómo se podían compaginar problemas que eran muy locales, y que a veces afectaban a grupos muy limitados de usuarios, con decisiones que eran tomadas por SAP en sus sedes centrales y por lo tanto a nivel local. Y cómo, al mismo tiempo, estos problemas locales podían afectar a empresas con la sede central en un país pero filiales o trabajadores en otros, donde aspectos como el pago de impuestos y otros procesos son diferentes.

Para Gianmaria Perancin es importante, al hablar de localización, no enfocar el tema desde el punto de vista industrial. «Lo que necesitamos es un proceso claro que esté estandarizado para todos los grupos de usuarios en los diferentes países». Por otro lado, señaló, muchas veces se paga un mantenimiento para que el producto siga funcionando, pero ese mantenimiento también debería permitir hacer por ejemplo el reporting legal, pues si no, obliga a la empresa a un sobrecoste adicional para pagar al partner que te ayuda con ese servicio.

Jorge Eduardo Montoya, por su parte, señaló cómo incluso algunas asociaciones de usuarios no eran conscientes de que a sus miembros — con sedes en un país y filiales en otros — les podía estar afectando este proble-

ma, y pidió sobre todo claridad a SAP para conocer cuáles son las prioridades de la empresa alemana y el coste que puede tener un cambio para un grupo de empresas concreto. Para él, éste «claramente es un problema de volumen de negocio y de prioridades y lo importante es saber en qué lugar de la lista estás situado y el tiempo que tardará SAP en dar una respuesta (si la da); saber si la solución va a tener coste o no. Si uno sabe que tiene que resolver pronto un problema y que la solución de SAP no llegará a tiempo, podrá al menos contratar la solución a nivel local. Pero por lo menos hemos de saber si está en las prioridades o no y el precio de una posible solución para poder tomar una decisión».

Para Craig Dale lo ideal es trabajar a dos niveles: «Hay dos niveles de influencia, el local y el global. Si lo que enfrentamos es un problema local, nosotros intentaremos hablar y obtener una respuesta de SAP en UK, a nivel local», explicó. Sin embargo, si el problema es global obviamente hay que acudir a las asociaciones o los representantes internacionales de SAP. Para él, en cualquier caso, lo ideal sería trabajar pragmáticamente en una mesa redonda donde se pudiera reconocer que los problemas de otros grupos o regiones pudieran ser más apremiantes y retirar los propios hasta que esos estén resueltos.

La migración a S/4HANA tema central de la mesa de pricing en el Fórum 25 aniversario de AUSAPE

La segunda de las grandes sesiones sobre SAP en el Fórum 25 aniversario de AUSAPE tuvo al pricing como protagonista, y en concreto las dudas y demandas suscitadas por la migración de SAP a S/4HANA

La mesa de debate estuvo moderada por David Arrizabalaga, miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de DAMM y en ella participaron Dirk Kaestner, Business Development Chief Expert de SAP, Agustín Agudo, Pricing Expert de SAP, Rob van den Marck de KPMG, Paulo Moraes en representación de SUGEN y Philip Meerovici en nombre de AUSIA

Paulo Moraes fue el primero en centrar el tema, al afirmar que la migración a S/4HANA no es sencilla ni simple, y que muchas empresas no están informadas aún de la necesidad de ese cambio, mientras que otras están centradas en las fechas o los beneficios que la migración les reportará, pero no han tenido aún en cuenta ni los cambios en la política de licenciamiento ni las complejidades. Comentario con el que estuvo de acuerdo Van der Marck, para quien la migración comercial es muy complicada y podría añadir otra barrera a la migración a S/4HANA porque "como consumidor quieres saber cómo va a afectar el cambio a tus contratos antes de iniciar los tramites."

Desde SAP, Dirk Kaestner, transmitió la idea de que es importante que las empresas entiendan que el S4 no es la evolución de ERP ni una versión actualizada. «Lo que intentamos con el S4 es deshacernos de las soluciones dobles para un mismo business challenge. Así

que allá donde veíamos un business challenge, intentábamos proporcionar al cliente una solución concreta a ese problema. Otro de los objetivos era entrar en el memory data para poder dar soluciones en tiempo real».

Según el portavoz de SAP, el sistema S4 sabe cuáles son las normas, cuáles son las responsabilidades de cada usuario y al contrario que el sistema clásico, que necesita que el usuario esté activo a la hora de buscar soluciones, el S4 en cuanto el usuario se registra analiza qué está haciendo y le proporciona una lista de tareas.

«No es una version actualizada de la anterior, es un producto nuevo, y por eso la conversión de ERP a S4 puede que no este muy clara al principio: No hay soluciones que se correspondan directamente con el programa antiguo porque es otro producto. Pero estamos ofreciendo programas de conversión», explicó Kaestner.

En la misma línea Agustín Agudo, experto en pricing de SAP señaló que la parte de licenciamiento no es en realidad tan compleja y que el primer aspecto que hay que tener en cuenta es el puramente técnico: la posibilidad de analizar caso a caso con cada

cliente y ver a dónde quiere llegar. «Por la parte de licenciamiento o forma financiera o comercial, existen opciones de conversión de programas. El cliente, sobre la inversión que ya realizo

"No es una version actualizada de la anterior, es un producto nuevo, y por eso la conversión de ERP a S4 puede que no este muy clara al principio: No hay soluciones que se correspondan directamente con el programa antiguo porque es otro producto. Pero estamos ofreciendo programas de conversión", explicó Kaestner.

en ERP en el pasado, va a conseguir un crédito de migración. Cada año se van a ir incorporando productos en el portfolio de S/4HANA, mapeados de productos de ERP, etc.».

NUEVO PRODUCTO, NUEVO CONTRATO

Desde SAP se explicó que existen dos opciones fundamentalmente para los clientes. O bien se opta por una conversión de producto, en la que el cliente sigue teniendo la licencia básica de ERP package y los usuarios nominales con una licencia de flat fee tienen derecho de uso de S/4HANA (en este approach por producto lo que se hace es buscar productos del portfolio de S/4HANA que sean equiparables a los que tiene el cliente y una vez mapeado puede ir convirtiendo producto a producto); o bien se convierte el contrato. Según los portavoces de SAP, esta conversión de contrato se adapta muy bien a casos en los que el cliente siente que tiene producto que no utiliza y quiere reconfigurar su scope. En este

caso se da por cerrado el el contrato anterior y el cliente pasa a un contrato en S/4HANA.

"Según los portavoces de SAP, esta conversión de contrato se adapta muy bien a casos en los que el cliente siente que tiene producto que no utiliza y quiere reconfigurar su scope. En este caso se da por cerrado el el contrato anterior y el cliente pasa a un contrato en S/4HANA."

Para Rob van den Marck es importante que la empresa dé cifras respecto a cuántos usuarios han iniciado ya el cambio a S/4HANA. «Cuando miras en perspectiva y observas los diferentes países, te das cuenta de que hay mucho que hacer en los próximos 6 años dado que la mayoría de clientes quieren cambiar de ERP a S/4HANA y dada la dificultad que conlleva la migración técnica, la re-implementación o la migración financiera comercial, todos tendremos mucho que hacer en ese tiempo».

Kaestner aseguró no tener el número exacto de clientes que han optado por la migración, pero las últimas informaciones, señaló, indicaban que unos 11.000 clientes se inclinan ya por S4. «No todos están live aún, eso es cierto, porque están en el proceso de migrar a S4. Hay todavía muchos clientes en ERP a los que nos gustaría ver en S4 porque creemos que les puede beneficiar».





Digital Access

El programa de Digital Access existe, explicaron los portavoces de SAP, para dar a los clientes la posibilidad de tener una licencia fácil usar con la que estén contentos.

«Teníamos un modelo de uso indirecto con la posibilidad de crear licencias para usuarios y asegurar una comunicación entre máquinas. Así que empezamos a buscar una licencia fácil de entender e implementar en el mundo digital y eso nos llevó al Digital Access Model», dijo Dirk Kaestner.

Para el representante de KPMG, la voz de alarma sobre los accesos digitales comenzó hace ya tres años, con un comunicado en el que usuarios internacionales se quejaban de que el modelo de acceso indirecto era demasiado complicado, y pedían mejorarlo. «En abril de 2018 hicimos una encuesta para ver qué pensaban los usuarios del nuevo modelo y tuvo muy mal feedback. Todo era más transparente y mejor para los nuevos usuarios, pero las reticencias venían sobre todo de muchos clientes antiguos, que no sabían si sería compatible con lo que ya tenían o si

tendrían que pagar grandes cantidades para adaptarse al nuevo sistema», resumió Rob van den Mark.

Desde SAP reconocieron que el gran reto es identificar qué datos son SAP y cuáles no. Desde la compañía se ha implementado una herramienta para conseguir un informe con la cantidad de documentos disponibles en un cliente determinado y valorar cuántos documentos necesitarán de una licencia en el futuro y el coste. Además, se matizó que el Digital Access no es obligatorio para los que ya son clientes. «Si un cliente tiene una licencia de uso indirecto y está contento con ella, no tiene por qué cambiarla. Lo que nosotros ofrecemos a los clientes es la elaboración de un informe. Cuando tienes ese informe en S/4HANA o ERP puedes ver cuantos documentos son creados. No quiere decir que tengas una licencia para todos, pero sí que es transparente», aseguró Dirk Kaestner.

Todos los participantes en la mesa coincidieron en la necesidad de contar con más feedback de los usuarios para seguir mejorando todo lo referente a accesos digitales.

El grupo Nueva Pescanova contó su experiencia con SAP en el Fórum 25 aniversario de AUSAPE

Después del concurso de acreedores de la antigua compañía, Nueva Pescanova comenzó un plan de reorganización que incluía la instalación de un ERP a nivel mundial para todo el grupo.

Raimon Trías, CFO de Nueva Pescanova, participó, de la mano de Felix Monedero, COO de SAP España, en el Fórum AUSAPE 25 aniversario para explicar cómo había sido la transformación del grupo tras el concurso de acreedores que sufrió la compañía y el papel jugado por SAP en esa transformación.

El grupo Nueva Pescanova empezó a operar a finales de 2015 después del concurso de acreedores del antiguo grupo Pescanova, bajo la dirección del CEO Nacho González y con un nuevo comité ejecutivo donde se mezcla la experiencia en el sector y en la empresa, con gente nueva y expertise en otras áreas que aún no eran tan fuertes en la empresa, explicó Raimon Trías.

El grupo detectó como fortalezas su presencia en un sector que no deja de crecer, pues las estimaciones hablan de un crecimiento de en torno al 2% anual en los próximos 15 años. Otra fortaleza era la de ser la 6ª marca con más penetración en los hogares españoles pese a la escasa inversión en marketing durante casi una década. Y, por último, la integración vertical: ya que el grupo vende, procesa, pesca... «Eso nos permite decir al consumidor quién pescó el producto, con qué barco, en qué zona... lo que da muchas garantías sobre la calidad del producto», explicó Trías.

Ahora bien, el grupo contaba también con varias debilidades. Por ejemplo, la falta de cultura de grupo, pues mucho trabajo se llevaba a cabo por silos, lo que creaba conflictos dentro del grupo. Otra debilidad era de carácter tecnológico, el grupo que cuenta con 24 filiales,

tenía, solo en el ámbito financiero, 18 sistemas informáticos distintos.

El reto, por lo tanto, consistía a nivel tecnológico en integrar a todas las filiales y a los diferentes países donde la marca está presente y tiene trabajadores, en un todo organizado y eficiente. Para ello, entre las prioridades establecidas por la organización para los próximos años —entre las que también se incluyen otras como, por ejemplo, aumentar la eficiencia de las fábricas en todo el mundo o mejorar la inversión en I+D+i en acuicultura— se encontraba mejorar todo el sistema de información del grupo, para evitar la situación de que cada filial o grupo de trabajadores facturase y/o pasase datos financieros en un sistema distinto.

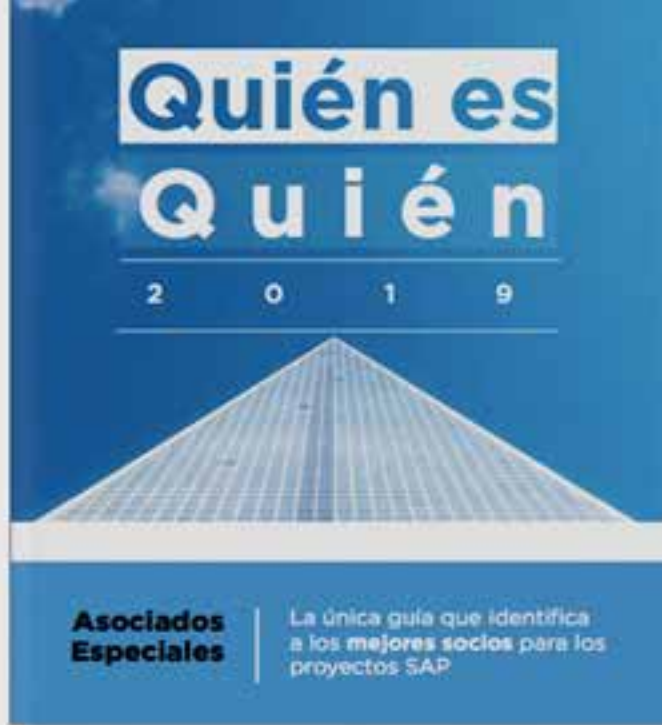
Fue así como se decidió la implantación de SAP y en concreto de S4/HANA, trabajando de la mano con Minsait (Indra) y Deloitte. «Buscamos una herramienta que fuera fácil de extender a varios países y que pudieran contar con consultores en esos lugares», resumió Trías.

Entre las ventajas de haber puesto SAP en marcha, el CFO de Nueva Pescanova señala que el ERP les ha ayudado a poner orden en la compañía. «Antes eran cinco compañías distintas solo en España, con cinco sistemas de venta y facturación distintos. A nivel de sinergias nos ha ayudado a lograrlas en tesorería, en facturas...». Pero la gran ventaja, admitió, se producirá cuando SAP empiece a implantarse en el grupo y este sea capaz de gestionar toda la información de todas las filiales con un solo sistema



Lecciones aprendidas

Raimon Trías dio un consejo a quien esté pensando iniciar un proceso de transformación como el suyo: no creer que un proyecto de sistemas es solo un proyecto de sistemas. «Yo aconsejo poner al frente, desde el primer día, a una persona responsable de procesos y transformación que explique a todos en la compañía qué se está haciendo y por qué». También aconsejó tener claro que las organizaciones, sus procesos y su cultura, son arduas de cambiar y que por ello conviene armarse de paciencia y explicar muy bien en qué consiste el cambio y qué ventajas va a representar.



Quién es Quién

Todas las **asociaciones de usuarios** de SAP en el mundo y nuestros **asociados especiales**

¡Pieza clave para gestionar y atender las necesidades de la **#ComunidadSAP!**



ANXO PÉREZ nos enseña el camino hacia el éxito en el Fórum 2019



Podemos decir que el Fórum AUSAPE 2019 buscaba dejar huella en la memoria de los asistentes en la celebración del 25 aniversario de la asociación. Para ello, el equipo de AUSAPE quiso sorprender al público contando con ponentes de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional, y con presentaciones extraordinarias que pretendían sorprender y aportar un valor diferencial al espectador. Una de las ponencias más destacadas de las sesiones plenarias que se celebraron en esta nueva edición del Fórum, fue sin duda la presentación "La inteligencia del éxito" de Anxo Pérez, CEO de 8belts, un método único que garantiza hablar un idioma en menos de 8 meses.

El polifacético y carismático emprendedor posee una extensa trayectoria profesional en la cual sobresalen numerosos premios recibidos entre ellos: Premio Emprendedores Deloitte en 2014, Premio Emprendedor del año en 2015, Premio en Ohio a la mejor trayectoria profesional o premio en Universidad de Virginia al exalumno del año en 2017.

A su vez, Anxo cuenta con cinco titulaciones universitarias, toca nueve instrumentos musicales y domina nueve idiomas. Entre sus logros profesionales destacan el haber trabajado en el FBI, la ONU, haber sido intérprete de Barack Obama, publicar un disco, protagonizar un largometraje y haber dado conciertos en más de siete países. Actualmente es uno de los ponentes mejor valorados del panorama nacional e internacional al haber realizado más de 300 conferencias en los 5 continentes.

AUSAPE no dudó en contar con la presencia de tan aclamado ponente en la celebración de su Fórum más especial. Desde el primer momento, Anxo conectó con el público al mostrar en su presentación, las claves que llevan a potenciar al máximo el potencial propio, conseguir los objetivos propuestos y alcanzar el éxito a nivel personal y profesional. Estas lecciones están recogidas en su best seller, el libro "88 peldaños del éxito" que se convirtió en el más vendido de España a los 50 días de haberse lanzado.

La ponencia estuvo protagonizada por momentos muy característicos. Nada más aparecer en escena, Anxo impresionó a todos los asistentes atreviéndose a tocar el éxito "Bohemian Rhapsody" de Queen y a partir de ahí, la presentación comenzó a desenvolverse con soltura y agilidad, contando con toda la atención por parte del público.

Anxo explicó a través de su experiencia personal, cómo se había desarrollado su camino hacia el éxito, tomando como punto de partida su viaje a Estados Unidos con 15 años, donde comenzó a trabajar para pagar sus estudios, lo que supondría el inicio del cambio en su vida.

zó a trabajar para pagar sus estudios, lo que supondría el inicio del cambio en su vida.

"Si das 10, cuando podrías haber dado 100, no has ganado 10, has perdido 90" con esta cita, Anxo invitaba a los espectadores a reflexionar sobre sus potenciales ocultos, aquellos que no se atrevían a desarrollar e invitarles a sacar el máximo provecho de ellos.

"Si sale mal durará un segundo y si sale bien durará toda

"Nada más aparecer en escena, Anxo impresionó a todos los asistentes atreviéndose a tocar el éxito "Bohemian Rhapsody" de Queen."

la vida" para Anxo, el éxito es un cúmulo de lo que él llama "momentos atrévete" en donde a pesar de tener miedo a que las cosas no vayan según lo ideado, tenemos que animarnos a realizar aquello que deseamos y alcanzar de este modo el ansiado éxito.

"No admires el éxito, admira el esfuerzo" Anxo desveló al público la fórmula para adquirir una destreza en el menor tiempo posible con la llamada "teoría de la cara de Ghandi" la cual se puede aplicar a cualquier disciplina, tanto para aprender un idioma o tocar un instrumento. A través del ejemplo de un puzle que se comenzaba a construir siempre desde el centro y en espiral ascendente, con esta metáfora, Pérez sugiere gestionar el tiempo y priorizar en aquellas acciones o información de las cuales se puede sacar mayor ventaja y rentabilidad.

Anxo prosiguió las enseñanzas de su ponencia compaginándolo a su vez con canciones, tanto al piano como a la guitarra, de ABBA o los Beatles entre muchos otros. Durante el transcurso de la ponencia, la conferencia se comenzó a enfocar en la gestión empresarial con el objetivo de sacar el máximo partido a los recursos de las compañías, impulsar el liderazgo magnético, potenciar las habilidades comunicativas entre los empleados, en presentaciones, proyectos o aprender a manejar una reunión de negocios y saber cómo conectar desde el principio con los oyentes, entre otras muchas cosas.

La presentación finalizó con canciones como "Piano Man" "Twist and shout" entre otras y con un público profundamente inspirado y dispuesto a perseguir su propio camino hacia el éxito.

"No admires el éxito, admira el esfuerzo" Anxo desveló al público la fórmula para adquirir una destreza en el menor tiempo posible."



Rafael Brugnini, Director General de SAP España puso en valor los 25 años de AUSAPE

El responsable máximo de SAP España señaló además la importancia de que las organizaciones se vayan ajustando a los gustos de consumo y de trabajo de la generación Z.



Rafael Brugnini, nuevo Director General de SAP España, estuvo presente en el Fórum AUSAPE en Zaragoza donde puso en valor los 25 años de la Asociación. Todo un lujo, dijo, en una época en la que se premia más la inmediatez que la durabilidad. Como ejemplo, señaló que del total de empresas creadas hace 25 años, solo un 22% permanecen activas en la actualidad.

El máximo responsable de SAP en España también señaló los cambios tecnológicos y sociales que se han producido en este cuarto de siglo y apuntó, de hecho, como uno de los principales desafíos para las organizaciones en los próximos años «contactar» con la generación Z, la nacida entre 1995 y 2005, la cual presenta características que la hacen especial, entre las cuales Rafael Brugnini señaló las siguientes: ser ya 100% nativos digitales; ser menos de comprar un producto y más de acceder a un servicio; y ser menos de comprar para pertenecer a un grupo y más para conseguir algo personalizado o individualizado —incluso con un sobrecoste—.

«Solo el 15% de esa generación no tiene problema en compartir los datos abiertamente, y un 35% los compartiría a cambio de contraprestaciones. Y la ética cuenta mucho a la hora de consumir, pues ellos investigan el posicionamiento de las empresas con ciertos temas antes de comprometerse como consumidores o empleados. De hecho, tienen la idea de que las empresas pequeñas son más éticas», explicó el Director General

de SAP en España antes de lanzar la que para él es una pregunta clave: «¿Estamos realmente preparados para esta generación?».

Según Brugnini es importante estarlo porque esta generación está ya «contaminando» con sus hábitos a otras generaciones, por lo que su peso es cada vez mayor.

En SAP, señaló, consideran que la forma de tratar con esa generación y lo que ella supone es evolucionar hacia comunidades y empresas inteligentes. «Esto implica innovar en los procesos, generar experiencias (y no solo para los consumidores, también para esta generación cuando actúen como empleados) y explotar de manera inteligente los datos que generan los consumidores y empleados», explicó.

Para ello, en SAP se están enfocando en cómo controlar esos datos en tiempo real y toda esa experiencia de los empleados y los consumidores para poder evolucionar hacia la empresa inteligente. Y el primer movimiento es SAP S4/HANA.

VENTAJAS DE SAP S4/HANA SEGÚN RAFAEL BRUGNINI

Esta nueva plataforma presenta, según el Director General de SAP España, una mejora «brutal» de análisis de la información ya que

cuenta con analítica embebida avanzada.

En cuanto a procesos, el directivo destacó importantes mejoras en el rendimiento y en la planificación, logrando ser 20 veces más ágil, o los drásticos aumentos de la usabilidad

"Solo el 15% de esa generación no tiene problema en compartir los datos abiertamente, y un 35% los compartiría a cambio de contraprestaciones. Y la ética cuenta mucho a la hora de consumir, pues ellos investigan el posicionamiento de las empresas con ciertos temas antes de comprometerse como consumidores o empleados."

con una interface de usuario accesible desde cualquier dispositivo, que reduce el número de clics hasta en un tercio; SAP S/4HANA permite la adopción de forma nativa de RPA inteligentes, aportando una mejora de la automatización de tareas no críticas, y permite desplegar algoritmos y machine learning de forma nativa, lo que enriquece el funcionamiento del ERP. Todo lo anterior redundará en un incremento de la productividad en los usuarios cercana al 40%.

Adicionalmente a través de SAP Cloud Platform es posible integrar las aplicaciones SAP y no SAP de manera natural, así como extender o desarrollar nuevas funcionalidades.

LA EXPERIENCIA DE CLIENTE Y SAP

La batalla en el mercado por el cliente gira cada vez más en torno al customer experience, según explicó en otra ponencia del Fórum AUSAPE 25 aniversario Alfonso Cossío, Country Manager SAP Customer Experience. Para él, ahora el éxito ya no solo pivota alrededor de las 4 Ps (Producto, Precio, Plaza y Publicidad), sino también alrededor de la experiencia de usuario.

Hoy en día, dijo el directivo de SAP, todavía las empresas están lejos de dar la experiencia de cliente que los consumidores requieren. «El 75% de los directivos pensamos que estamos centrados en el cliente, pero solo el 30% está de acuerdo con esta afirmación. Hemos mejorado en los últimos años, pero la brecha es aún enorme», explicó.

Otro dato relevante que Cossío puso sobre la mesa es que 73% de los clientes considera que la experiencia es fundamental en su decisión de compra, sobre todo en compras recurrentes. Además, esos clientes, preguntados sobre por qué dejarían de consumir sus marcas favoritas, responden, casi en un 30%, que una mala experiencia puede llevarles a abandonar una marca.

«Pasamos, por lo tanto, de un modelo transaccional a una economía de la experiencia en la que es fundamental dar una buena atención al cliente, que el cliente esté satisfecho con la empresa e incluso se convierta en su recomendador», resumía Cossío.

«Pasamos, por lo tanto, de un modelo transaccional a una economía de la experiencia en la que es fundamental dar una buena atención al cliente, que el cliente esté satisfecho con la empresa e incluso se convierta en su recomendador», resumía Cossío.

Para conseguir triunfar en esta economía de la experiencia hay varios factores clave, según el líder de SAP. El primero consiste en lograr la confianza del cliente y ser transparente con el uso que, por ejemplo, se va a dar a sus datos. En segundo lugar, escuchar al cliente, saber qué opina, qué espera de la empresa o marca y no hablar con él solo en un momento puntual, sino a lo largo de todo el proceso. El tercero consiste en conectar

con el cliente, saber escucharlo y reconocer qué espera de la empresa. En cuarto y último lugar, ser relevante, comunicar con sentido; algo que según Cossío requiere personalización y contexto.



¿Cómo puede ayudar SAP a mejorar el Customer Experience?

Alfonso Cossío presentó durante su ponencia en el Fórum AUSAPE 25 aniversario en Zaragoza algunas de las herramientas que SAP pone a disposición de las empresas para que estas puedan implementar una estrategia eficaz de Customer Experience.

Customer Data Cloud, explicó, permite establecer un primer vínculo a través de la confianza. Qualtrics, por su parte, permite gestionar producto, marca, experiencia de cliente de punto a punto. Marketing Cloud y Service Cloud son las herramientas de SAP que permiten la conexión con el cliente.



Reconocimientos de la #ComunidadSAP Internacional

El Fórum AUSAPE 25 Aniversario representa la edición más internacional del evento tecnológico hasta la fecha al contar con representantes de Grupos de Usuarios SAP de todo el mundo.

Grupos de Usuarios de 4 continentes se unieron a las celebraciones del 25 Aniversario de AUSAPE del 4 al 6 de junio en Zaragoza. Casi 40 invitados provenientes de Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Francia, Italia, México, Países Bajos, Panamá, Perú, Portugal, Reino Unido, Suecia, Uruguay y Venezuela, se dieron cita en el evento.

ASUG Colombia, representada por Jorge Eduardo Montoya, miembro de la Junta Directiva y Presidente de AUSIA, y Marcela Martínez, Directora Ejecutiva ASUG Colombia, entregó un reconocimiento a AUSAPE por sus primeros 25 años en el ecosistema SAP.

Por su parte, Patricio Arias, vocal de ASUG Ecuador en AUSIA, presentó un reconocimiento de parte del país latinoamericano como símbolo de futuras alianzas y como agradecimiento por la invitación a formar parte del 25 aniversario de AUSAPE.

Finalmente, el día 05 Paulo Moraes, Director de International Affairs de ASUG Brasil, hizo entrega a José Ignacio Santillana, presidente de la asociación, de una placa como señal de los 25 años de amistad entre ambos grupos de usuarios.

Por parte de SUGEN, VNSG, el grupo de usuarios de Holanda, también quiso reconocer la labor de AUSAPE en el ecosistema SAP y su trabajo en la red internacional con un reconocimiento entregado a toda la Junta Directiva de la asociación.

QUIÉN ES QUIÉN INTERNACIONAL

Con motivo de las celebraciones de su 25 aniversario, AUSAPE editó un Quién es Quién con las fichas de las asociaciones de la comunidad SAP que aceptaron la invitación al Fórum 2019. En total, la revista cuenta la información de 17 países contenida en fichas tanto en inglés como en español.

Con la presencia de más de 40 invitados de distintos grupos de usuarios del mundo y la edición del primer Quién es Quién Internacional, AUSAPE reafirma su compromiso con su expansión internacional y con la búsqueda de nuevas colaboraciones que permitan aumentar su influencia, logrando así más beneficios para sus asociados.

Queremos agradecer a todos los grupos de usuarios que nos acompañaron durante la celebración de nuestro 25 aniversario, ASUG Argentina, SAUG, ASUG Bolivia, ASUG Brasil, ASUG Chile, ASUG Colombia, ASUG Ecuador, USF, GUPS, ASUG México, ASUG Perú, UKISUG, SAPSA, ASUG Uruguay y ASUG Venezuela, en especial a aquellos representantes de AUSIA y SUGEN que formaron parte de nuestras mesas de debate.





Nuestros Grupos de Trabajo presentes en el Fórum AUSAPE 25 aniversario

Siete de nuestros diez Grupos de Trabajo aprovecharon el Fórum para realizar reuniones, además se llevó a cabo el kick off del nuevo grupo de SAP Cloud Platform y se hizo una reunión de Life Science, grupo de interés que potencialmente podría transformarse en Grupo de Trabajo.

En el contexto del Fórum 25 aniversario se celebró la reunión de Kick-Off del nuevo Grupo de Trabajo de SAP Cloud Platform. En el transcurso de la misma se explicaron los motivos de la creación del nuevo grupo y asistimos a una presentación introductoria de las capacidades y características de la nueva plataforma PaaS que SAP está situando en el centro de la nueva Intelligent Enterprise. La acogida a la reunión fue muy alta y el feedback posterior confirmó el alto interés de los asistentes.

En el caso del grupo de Movilidad y Fiori, coordinado por Carles Viaplana en Barcelona y Pablo Juncosa en Madrid, la reunión se fusionó con la de SAP Cloud Platform y se aprovechó la oportunidad para invitar a los presentes a las próximas reuniones del grupo en septiembre, tomando en cuenta que la mayoría no había asistido con anterioridad a reuniones de grupo.

Por su parte, Daniel Weisbrod, coordinador del Grupo de Industria 4.0 tituló a la reunión "Desde el diseño hasta la operación" presentando casos de éxito en distintos usuarios SAP. Este Grupo se situó en el Top de asistencia con 57 y la sesión recibió una valoración de cuatro.

El Grupo de HANA, este año cambió de coordinadora y también de nombre, así Ana Brosa pasaría a liderar el rebautizado grupo de S/4HANA, se tomó esta decisión considerando que era más apropiado a las temáticas que se querían presentar. La sesión titulada El Principio del viaje de las empresas a S/4 contó con 60 asistentes y con una nota media de 4,15 denotando el alto interés por el grupo.

Advanced Analytics, presentó el nuevo equipo de coordinación del Grupo liderado por Didac Moya, y se puso en común las temáticas de los próximos eventos. El amplio abanico de soluciones, y su constante evolución, plantean retos a la hora de decidir sobre las estrategias de Analytics o de

darles evolución. El principal objetivo de las próximas sesiones será el de ayudar a los asociados a conocer las distintas estrategias. Nos apoyaremos en casos de éxito que den cobertura a necesidades de negocio y trataremos de considerar la diversidad de landscapes. A su vez se pondrá mucho empeño en explicar las soluciones innovadoras lanzadas por SAP.

En el caso de Soporte y Mantenimiento, en la reunión se expuso el contenido que ofrece la SAP Enterprise Support Academy, con multitud de contenido online de diferentes temas, a los que los clientes SAP tienen acceso gratuito simplemente por tener un contrato de soporte Enterprise Support.

El Grupo Financiero, coordinado por Sara Antuñano, presentó Central Finance en Cobega conjuntamente con EY y por su parte, Sector Público llevó a cabo una reunión centrada en el modelo digital en el sector público.

Los grupos de Recursos Humanos y SuccessFactors realizaron una mesa de debate para poner ideas en común.



**SALAS:
P11 - P12 - P14
FORO DE EMPLEO**



El Foro de Empleo o cómo acercar a los estudiantes a su primera experiencia laboral en SAP

Este Fórum 2019 prometía ser el mayor evento organizado por AUSAPE hasta la fecha, por lo que se llevaron a cabo numerosas propuestas que tenían como fin engrandecer este acontecimiento clave en el ecosistema SAP.

Entre algunas de estas proposiciones, se tuvieron en consideración determinadas iniciativas que en años anteriores habían tenido una calurosa acogida por los asistentes, por lo que con motivo del 25 aniversario de la asociación, se procedió una vez más a la realización de las mismas. El foro de empleo supuso una de las iniciativas que se consideró a repetir con motivo del éxito recogido en ediciones anteriores y cuya razón de ser consistía en acercar a los estudiantes de universidades homologadas en SAP de toda España, a sus primeras experiencias laborales en SAP ofertadas por empresas asociadas de AUSAPE y líderes en sus sectores, destacando en especial las consultoras y proveedoras de soluciones SAP.

Al contratar el foro de empleo, el asociado tenía derecho a una mesa disponible en una sala acondicionada dentro del palacio de los congresos de Zaragoza, para poder realizar entrevistas a aquellos estudiantes que habían decidido asistir al Fórum AUSAPE en la celebración de su 25 aniversario. Adicionalmente, el foro de empleo proporcionaba a la empresa asociada, el acceso a un portal virtual en donde se habían depositado los CVS de todos aquellos alumnos interesados en poder optar a un puesto de trabajo involucrado con el máster de SAP que se encuentran actualmente cursando.

Este año, la actividad se desarrolló el día 5 de junio en la segunda planta del Palacio de Congresos de Zaragoza, desde las 09:30 hasta

las 18:00 horas, en donde alumnos que provenían de diversas universidades de España como Sevilla, Madrid, Valencia etc tuvieron la oportunidad de charlar individualmente o de manera grupal con las empresas empleadoras participantes en el Foro de empleo y poder así establecer un primer contacto hacia una posible y futura experiencia laboral.

Se preguntó posteriormente a los asistentes que habían formado parte de esta acción, acerca de sus impresiones en relación a esta iniciativa y todas las opiniones coincidieron en que resultaba una experiencia enriquecedora, con gran movimiento y de profundo interés tanto para alumnos como empresas asociadas colaboradoras.

Con el desarrollo de este tipo de acciones, AUSAPE reafirma su compromiso con el desarrollo del ecosistema SAP en España.



Desde **Seidor**
queremos felicitar a **AUSAPE**
por su 25 aniversario.
¡Por muchos más!

Seidor e Ibermática reconocidos con los mejores stands del Fórum AUSAPE 25 Aniversario

El Fórum AUSAPE 25 aniversario, buscó crear nuevas formas de interacción entre los asistentes a través de la APP del evento. Este año, el aplicativo móvil refrescó su imagen para celebrar el 25 aniversario de la asociación e incluyó novedades respecto al año anterior.

Entre ellas, estuvo la posibilidad de participar en distintos juegos y trivias que permitían a los asistentes acercarse de una forma novedosa a los patrocinadores y colaboradores del evento.

Uno de los juegos consistía en visitar los 45 stands presentes en el área de exposiciones y votar por el mejor diseño.

Los asociados de pleno derecho, podían así, participar activamente en el Fórum y premiar a aquellos partners que se hubieran esmerado en diseñar stands innovadores, a la vez que entraban en un sorteo por un móvil de última generación.



LOS GANADORES

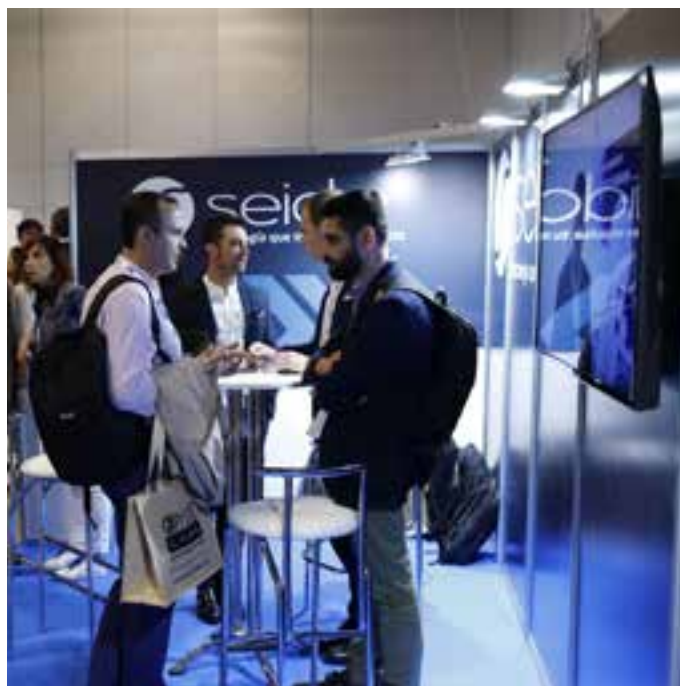
El día 6 de junio, durante la clausura, Sara Antuñano, en representación de la Junta Directiva anunció los resultados. Seidor se posicionó como el ganador de este reconocimiento, entregado por primera vez este año, seguido por Ibermática.

¡Felicidades a ambos y muchas gracias a todos aquellos que participaron de esta iniciativa que preparamos en el marco del 25 aniversario de la asociación!

¿CÓMO PARTICIPAR?

Al acceder a la aplicación, los asistentes debían hacer login para poder registrar sus datos y acceder al área privada de votaciones y trivias.

Seguidamente, encontrarían un botón que identificaba la votación y podría elegir los tres stands de su preferencia. Al acceder a ese apartado, tendrían acceso a todos los diseños de stands identificados debidamente con el logo del Partner.



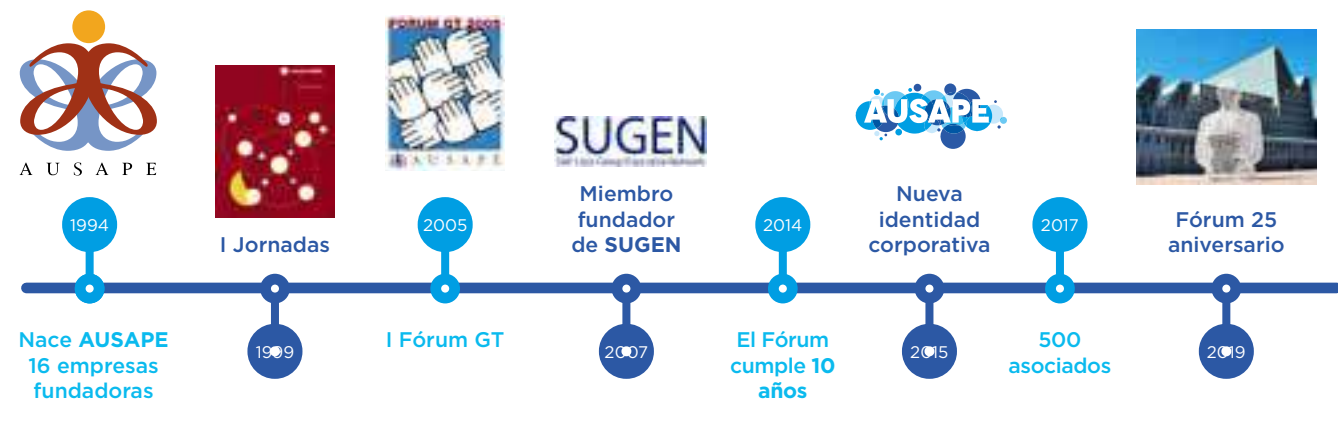


AUSAPE

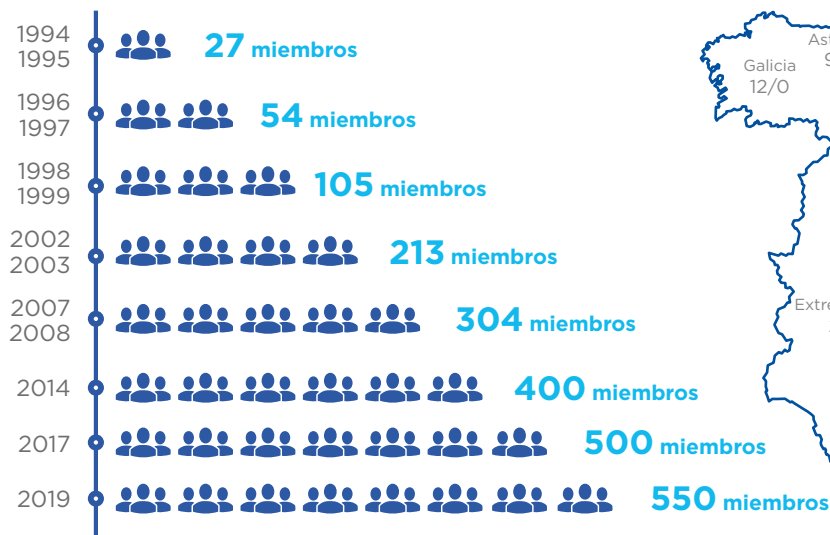
25 Aniversario

¡VAMOS POR MÁS!

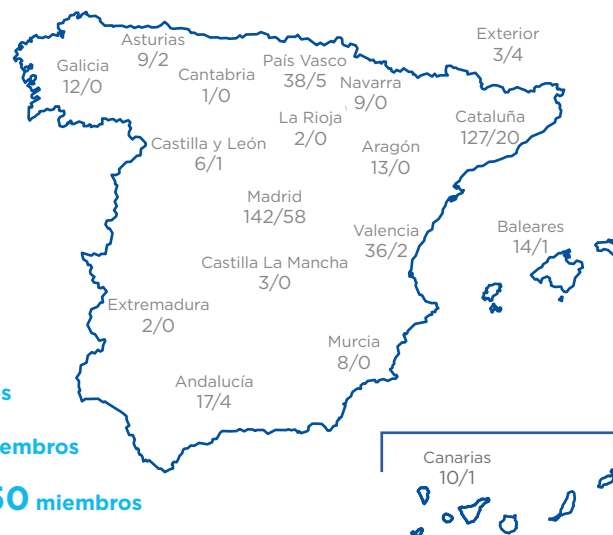




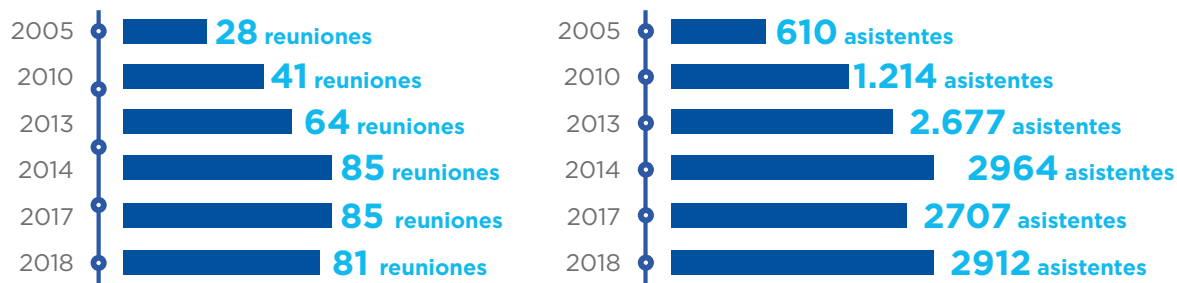
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ASOCIADOS



DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



GRUPOS DE TRABAJO Y DELEGACIONES



FECHAS PARA RECORDAR

PRIMERA WEB | OFICINA PROPIA Y NACIMIENTO DE LA REVSITA AUSAPE | AUSAPE MIEMBRO FUNDADOR DE AUSIA | NUEVA IDENTIDAD CORPORATIVA | LANZAMIENTO APP DEL FÓRUM | EL FÓRUM SUPERA LOS 1000 ASISTENTES

2001 2007 2011 2015 2018 2019

José Luis González Santander
Presidente 1994 - 1998



SAP ENTRA EN EL DAX
y se convierte en una de las 30
mayores compañías cotizadas
en Alemania

Mercedes Aparicio
Se incorpora a AUSAPE como
Responsable de
Administración



**SE DISEÑA
EL LOGO AUSAPE**



**1º BOLETÍN
INFORMATIVO**

SAP Y MICROSOFT
En 1996 anuncian
interfaces abiertas
para conectar
aplicaciones online
para R/3

**SE SUPERAN LOS
50 MIEMBROS**

**Blanca Alcanda
(Onda Cero)**
Presidenta 1999



SAP COTIZA EN EL NYSE
y contrata a 6.500 empleados

AUSAPE

Creación de los GTs de HR,
Financiero, Logística y Básico

**Adolfo Marqués
(Iberdrola)**
Presidente 2000



**1º VERSIÓN
WEB AUSAPE**

**APERTURA
DELEGACIONES**
Bilbao, Barcelona
y Valencia

**IDENTIDAD
CORPORATIVA**
se invierte en el despliegue
de la identidad corporativa

NACE AUSAPE
con el lanzamiento de
SAP R/3 como
desencadenante

1ª REUNIÓN
con 16 empresas

SAP
lleva 7 años en España

IBM
implementa SAP R/3
a nivel global

1994

1995

1996

1997

1998

1999

2000

2001

mySAP.com®

Hasso Platner, Co-CEO de SAP,
anuncia MySAP.com



**MÁS DE 100
ASOCIADOS**

**1º JORNADAS
AUSAPE**
123 asistentes



**Susana Moreno
(CEOSA)**
Presidenta 2001-2002

AUSAPE junto a IPSOS-Eco Consulting

elabora el primer estudio que evalúa el grado de satisfacción de los clientes con el software SAP



SAP, tercera mayor compañía de software independiente del mundo

2002



David Bautista (HUNOSA)
Presidente 2003-2007

2003

SAP Business One
SAP Business One para pymes



SE SOBREPASA LA CIFRA DE 200 ASOCIADOS

SAP NetWeaver
Lanzamiento de SAP NetWeaver

2004



Txema Fernández
se incorpora a AUSAPE como Director de Gestión

2005

VII EDICIÓN JORNADAS AUSAPE
con 214 asistentes

1º FÓRUM GT
Se celebra el primer Fórum GT en Valencia

IDENTIDAD CORPORATIVA
Cambio de imagen y refuerzo de la identidad corporativa



POR 1º VEZ SE SOBREPASAN LOS 300 ASOCIADOS

Apertura de la Delegación de Canarias

GRUPOS TRABAJO
Creación de los GTs de EH&S, Sanidad y BI

2006

SAP Business Objects
SAP compra de Business Objects
APERTURA DELEGACIONES
Apertura de la Delegación de Galicia

GRUPOS TRABAJO
Creación de los GTs de SOA, Sector Público, Compras e Industrial

REUNIONES DE GRUPOS TRABAJO Y DELEGACIONES
Se superan los 1.000 asistentes

2008

SAP ByDesign
Lanzamiento de SAP Business ByDesign

José Juan Novás (Gobierno Balear)
Presidente 2008-2009



2007

SE CREA SUGEN
de la que AUSAPE es miembro fundador

¡OFICINA PROPIA!
en la calle Emilio Vargas



2009

SAP
Llega SAP Business Suite 7 (enfoque modular)



TRASLADO A NUEVAS OFICINAS
en la calle Corazón de María

2010



Susana Moreno (CEOSA)
Presidenta 2010-2013



Roberto Calvo
se incorpora a AUSAPE como responsable de gestión y relaciones con Asociados

GRUPOS TRABAJO
nace el GRUPO de TRABAJO de BI-BO Barcelona



Adquisición de Sybase

SAP Quality Awards 2011
AUSAPE es miembro del jurado

NACE FÓRUM AUSAPE

LANZAMIENTO DE SAP HANA Y COMPRA DE SUCCESSFACTORS



se crea oficialmente **DELEGACION INTERNACIONAL**



ESTRENAMOS NUEVA WEB

2011



Se crea un plan de comunicación global

AUSAPE impulsa su creación




Olga Lungu
se incorpora a AUSAPE como técnico en Gestión Comercial y Administración

FÓRUM AUSAPE
supera los 400 Asistentes

BOLETÍN Y REVISTA
renuevan su diseño

2012

AUSAPE
entra en vigor el Código Ético

AUSAPE CONNECT
se apuesta por las reuniones online

SAP ADQUIERE ARIBA



Marcel Castells
Presidente de AUSIA en representación de AUSAPE

+2.600 PROFESIONALES
asisten a los eventos presenciales y virtuales



David Ruiz, miembro del equipo directivo de SUGEN. 2014-2015

IX FÓRUM AUSAPE
nuevo record de 478 asistentes, en Castelfell

GRUPOS DE TRABAJO
el grupo de ALM inicia su andadura

2014

David Ruiz (Enel)
Presidente 2014-2016



X FÓRUM AUSAPE
Cumple 10 años en Zaragoza

AUSAPE
en el jurado de SAP HANA Innovation Award



¡Ya somos más de **400 EMPRESAS!**



Jesús Álvarez
se incorpora a AUSAPE como soporte web

PRIMERA SESIÓN MAGISTRAL

GRUPOS DE TRABAJO

Movilidad y SAP Fiori, Industria 4.0 y Logistics & Retail

Xavier Ballart (Codorniu)

Presidente 2016-2018



2016

WEB AUSAPE
más de 5000 usuarios registrados

Visitas al centro de soporte de **SAP**

PRIMERA VISITA
de los Coordinadores y Delegados a Walldorf (SAP)

10 AÑOS DE LA REVISTA AUSAPE

Primer Foro de empleo en el **FÓRUM AUSAPE**

AUSAPE
¡Ya somos más de 500 EMPRESAS ASOCIADAS!

2017

FÓRUM AUSAPE
850 ASISTENTES, 78% EMPRESA
CLIENTE 2º FORO EMPLEO

APP FÓRUM
lanzamiento de la APP para el Fórum
65% de descargas de los asistentes

José Ignacio Santillana (Ayto. Barcelona)
Presidente 2018 - actualidad



2018

15 FÓRUM AUSAPE

QUIÉN es QUIÉN
Asociados Pleno Derecho



TRASLADO A NUEVAS OFICINAS

25 Aniversario
¡VAMOS POR MÁS!

2019

JORNADAS AUSAPE
Vuelven las Jornadas, con Social Business y Design Thinking

DELEGACIONES
Nuevas delegaciones de Andalucía y Baleares



NUEVA IDENTIDAD CORPORATIVA

2015

AUSAPE - SAP
AUSAPE forma parte del jurado de los SAP Quality Awards

WEB AUSAPE
más de 4000 usuarios registrados

PLAN ESTRATÉGICO
En 2016 anuncian interfaces abiertas para conectar aplicaciones online para R/3



Rita Veiga

se incorpora a AUSAPE como ejecutiva comercial y de gestión

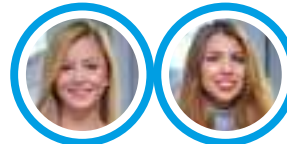


ESTRENAMOS NUEVA WEB



nueva alianza con ASUG AMÉRICA

NUEVO GRUPO
de trabajo de licenciamiento y la delegación de Aragón



Giovanna Marmo
se incorpora a AUSAPE como responsable de comunicación y operaciones e

Inés Chao
se incorpora a AUSAPE como soporte de comunicación

2003



2005



2005



2007



2008



2009



2009



2010



2011



2013



2013



2016



2017



42 casos de éxito con tecnología SAP presentados en el Fórum AUSAPE 25 aniversario

Empresas de diversos sectores presentaron junto a sus partners implantadores de tecnología SAP, sus casos de éxito para mostrar a otras empresas como sacar el máximo provecho de diversas tecnologías y productos. Todas las presentaciones están ya disponibles en el mini-site del Fórum

3HOLD

Dinosol Supermercados ha utilizado Beluga, una plataforma desarrollada por 3Hold para la agilización de procesos para el sector Retail, Distribución y Gran Consumo que combina la agilidad de SAP Fiori y la robustez de SAP ERP.

ACCENTURE

Accenture junto a Yuval Bekerman (Group CIO de Eden Springs) comparte la experiencia en primera persona de una transformación para optimizar el proceso de facturación aumentando la transparencia durante todo el proceso de Order to Cash utilizando la solución SAP BRIM (fka Hybris Billing), con una visión realista desde el punto de vista no sólo tecnológico sino también de negocio.

ALTIM

Altim presentó el caso de éxito de URSA en lo relativo a la implementación de una solución que les ha ayudado a conocer mejor a sus clientes, así como a controlar y normalizar el trabajo del área comercial en sus distintas sedes de varios países. El responsable de Ursa explicó los procesos de la solución que se han puesto en marcha a lo largo de más de 4 años de implementación escalonada. Estos procesos se centran en las áreas de ventas y de servicios de la compañía.

AMYPRO

Grupo VIPs, grupo español líder en el sector de la hostelería, cuenta con 6 cadenas muy reconocidas y con más de 400 establecimientos distribuidos entre España, Portugal y Andorra, forma parte del Grupo Zena desde octubre de 2018.

Grupo Vips confió a AmyPro Solutions la implantación de una solución para la automatización de facturas de proveedores con digitalización certificada lo que permite prescindir de los originales en papel y optimizar el proceso de resolución de incidencias y de aprobación de facturas en SAP, así como la comunicación con los proveedores. Además de estos objetivos, se ha conseguido agilizar el tiempo de procesamiento, se ha incrementado la eficiencia del personal y se han reducido los costes derivados de la operativa diaria.

ATOS

Como parte del plan tecnológico de Viscofan, la evolución de los sistemas SAP supone un elemento clave.

Descubrimos como basándonos en diferentes investigaciones y experiencias, junto con los resultados de los aceleradores empleados por Atos, Viscofan ha podido diseñar el camino óptimo de su evolución a S/4 HANA.

COMMON

Ante los nuevos retos tecnológicos que afrontaba Fenie Energía, la solución que propuso el integrador, Common MS fue el diseño de un proyecto basado en plataformas de SAP HANA desde la nube. El aspecto más destacado de este proyecto fue el cambio en el modelo de gestión de cobros de Fenie Energía, que a partir de este momento se realiza de forma end-to-end en todas las facturas emitidas por la compañía. El proyecto desarrollado para Fenie Energía por Common MS supone mejoras en el día a día de la compañía y a su vez, de sus clientes y agentes.

CONSULTIA

Consultia presentó un proyecto de revisión e implantación en SAP del modelo de planificación de producción de una planta de química fina, desde el proceso de planificación de la demanda hasta la programación detallada y ejecución de la producción considerando la capacidad finita de sus líneas.

La solución implementada se apoya en la herramienta gráfica de programación de órdenes JIT totalmente integrada con SAP en tiempo real para la programación de las órdenes.

CONVISTA

Convista presentó junto Navantia, S.A., S.M.E su caso de éxito con Celonis Process Mining, la primera implantación en España.

Celonis Process Mining hace que los procesos de negocio sean 100% transparentes para descubrir ineficiencias e infracciones de cumplimiento. Estos conocimientos se utilizan para aumentar la eficiencia y la calidad de los procesos.

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

DELOITTE

COSTCO está transformando su actual solución SAP ECC para España y Francia a la solución S/4HANA. Durante este proceso de transformación además incluye la implantación de GRC y la migración de su mapa de sistemas SAP en base de datos ORACLE a HANA (SAP BW/4HANA, SAP CRM on HANA, SAP PO on HANA y SAP CAR).



DIGITAL FINANCE

Un escenario típico con SAP como ERP de la organización, red de conectividad muchas veces NO es suficiente para cubrir con excelencia la delicada función de pagos en las corporaciones. Todo ello supone uno de los mayores retos de la Función de Tesorería. ARCHROMA optó por la plataforma de pagos TIS, totalmente integrada en SAP, y que elimina de un plumazo muchos componentes redundantes del ERP, desarrollos costosos "In-House" sobre formatos de pago, herramientas e-banking descentralizadas para simplificar de forma impecable su universo de pagos, en la nube, conectado a más de 10.000 bancos y con la mayor librería de formatos de pago a disposición del cliente.

DXC

Durante la sesión se mostró como DXC colabora con SEAT en la implantación de acciones de mejora en algunas de sus áreas de negocio por medio de soluciones de automatización de sus procesos gestionados en diferentes aplicativos (principalmente en SAP, tanto ECC como S/4 HANA), acompañándole en las fases de asesoría/consultoría de diseño de las soluciones, en el desarrollo, implantación y en el mantenimiento y evolución de las mismas.

EDICOM

Durante la sesión se compartieron los detalles del proyecto que ha permitido simplificar y orquestar la complejidad de los flujos de integración entre el ecosistema SAP y el resto de ecosistemas del negocio: el flujo comercial de Salesforce VEEVA, las transacciones B2B de EDIWIN o la gestión documental de ALFRESCO, entre otros sistemas. Además se mostrarán ejemplos de aplicación de Business Intelligence a dichos flujos a través de los cuadros de mando del Monitor de EDICOM iPaaS.

ENZYME

Daufood, es el propietario de la Master Franquicia Domino's Pizza en Portugal, Austria, Eslovaquia, República Checa y Hungría. Ofrecer un producto de calidad y con el mejor servicio, son las características distintivas que les definen y que ofrecen a sus clientes. Daufood, apoyado en su ADN innovador, se ha servido de Enzyme Advising Group para explorar el canal de venta que cambiará definitivamente nuestro modo de consumo: los voice smart contracts.

EPI-USE

PostNL ha estado migrando su infraestructura de IT en los últimos años basado en una estrategia "Ir a la Nube". Han implementado SuccessFactors y por último, decidieron migrar su Nómina a Employee Central Payroll.

La migración de los datos incluyó la migración de 500.000 empleados activos e inactivos. PostNL escogió a EPI-USE Labs para este proyecto, gracias a la confianza depositada en nuestras capacidades en este campo.

EPI-USE Labs utiliza una metodología denominada PRISM con el objetivo de simplificar el proceso de migrar nómina a ECP sin tener que volver a re-implementar la nómina de nuevo.

EXPRIVIA

Para El Grupo El Corte Ingles no hay una alternativa a la transformación digital, se trata de un pilar fundamental, entendida como





un cambio de mentalidad. El retail tradicional debe evolucionar, ya que la vida digital entra en la tienda para facilitar la compra offline; la omnicanidad se convierte en el eje fundamental de la mayoría de nuestras decisiones. El ecosistema de partners debe ayudarnos a realizar un cambio más rápido en este proceso, permitiéndonos probar nuevas experiencias en un corto plazo de tiempo, con unos costes acotados. Todo ello para ofrecer la mejor experiencia posible a nuestro cliente, que es nuestro mayor activo.

EY

NH Hotel Group es un consolidado operador multinacional que cuenta con más de 350 hoteles y cerca de 60.000 habitaciones en 28 países de Europa, América y África.

Desde 2014, NH ha estado inmersa en un ambicioso plan de Transformación Digital que le ha llevado a transformar radicalmente su mapa de sistemas. Dentro de este plan, NH Hotel Group ha llevado a cabo la implantación SAP Hybris Marketing.

En septiembre de 2018, NH Hotel Group finalizó la implantación de la primera fase de SAP Hybris Marketing como una de las piezas claves en su ecosistema de soluciones tecnológicas, permitiendo una segmentación avanzada y una gestión integral de sus campañas de email marketing.

Actualmente, se está llevando a cabo la segunda fase de implantación de SAP Hybris Marketing, que permitirá un trato personalizado del cliente en todos los puntos de interacción con el mismo.



GIGAS

Gigas presentó el caso de éxito de la primera implantación de Gigas S/4 HANA

Cloud Privado, su solución multitenant de entrega en modalidad "Coste por Usuario" de sistemas SAP basados en HANA, fruto de la alianza estratégica con el partner SAP, Common MS.

S/4 HANA Cloud Privado de Gigas ofrece ahorros de hasta un 40% respecto a un IaaS tradicional. Funcionalmente mantiene todas las ventajas de los despliegues on-premise e incorpora los beneficios del cloud.

HONEYWELL

Honeywell conversó sobre la experiencia del Grupo Logista en la implantación de un repositorio cloud para cumplir con la normativa de trazabilidad extremadamente exigente para la industria tabaquera y así adaptarse a la nueva Directiva sobre los productos del tabaco (TPD).

IBERMÁTICA

L'Oreal, grupo líder mundial en productos de cosmética, re-presentando a más de 30 marcas en más de 150 países, nos explicó su plan de modernización de IT (2015-2018), trazado con el objetivo de alinearse con la estrategia de su negocio ante las nuevas tendencias del mercado: crecimiento continuo, e-commerce, cambios sociales etc. Este plan de modernización se fundamenta en tres pilares básicos: una plataforma SAP completa, la simplificación de aplicaciones e infraestructuras y un nuevo modelo de gestión IT.

IBM

Descubrimos como Ibermática decidió migrar su servicio de SAP HANA a POWER y las ventajas obtenidas como:

- Mayor flexibilidad
- Compartición de HW con varios clientes
- Mayor disponibilidad
- Menor coste

ITELLIGENCE

AFFINITY PETCARE es la empresa líder en alimentos para perros y gatos en España, tercera en Francia, quinta en el ranking europeo y sexta a nivel mundial, que cuida de la alimentación de millones de perros y gatos. Con dos almacenes propios, uno en España y otro en Italia y con una importante

complejidad de gestión, AFFINITY PETCARE confió en itelligence para la implantación de SAP EWM. La funcionalidad de SAP EWM ha facilitado la agilidad que el negocio de AFFINITY PETCARE requiere, con el plus añadido que la integración directa con SAP ERP implica.

LINKE IT

La multinacional francesa ENGIE está abordando su transformación digital, estrategia en el que el dato tiene un papel crítico. En 2018 su filial española revisó su estrategia de Analytics, definió una nueva propuesta de gobierno del dato y modernizó sus plataformas tecnológicas. La compañía energética eligió la solución SAP BW/4HANA que, debido a su estrategia 'cloud first', se implantó en la plataforma Amazon Web Services (AWS).

Junto con Linke, su socio en este proyecto, ENGIE contó en detalle esta iniciativa en el Fórum AUSAPE y dio las claves de su éxito para aprovechar al máximo las ventajas que ofrece cloud.

MINSAIT

El Grupo Jealsa Rianxeira presenta la transformación del área de tesorería mediante una solución totalmente integrada con el resto de procesos de negocio. Mediante la implementación realizada por Minsait, el Grupo dispone de un único dato trazable y actualizable en tiempo real. La mejora en la calidad del dato permite a Jealsa Rianxeira un mayor conocimiento de la liquidez de la compañía. Para ello ha llevado a cabo una ambiciosa homogenización y redefinición sus procesos contables y financieros, así como una monitorización de los ficheros bancarios y actualización de los datos de mercado. El resultado es una gestión más eficiente de la tesorería y las finanzas del Grupo.

Solución usada: SAP S/4HANA Finance for Cash Management, SAP S/4HANA Finance for Treasury & Risk Management.

NGA

Debido al crecimiento y la expansión internacional de Grupo Piñero ha emprendido una transformación digital que tiene a las personas y al talento como un pilar fundamental de la organización. Tras evaluar varias alternativas del mercado, esta cadena hotelera escogió SuccessFactors, no solo para diversos módulos de gestión del talento, sino para la implantación de la nueva nómina de SAP (Employee Central Payroll).

OXYA

Elia, líder de la transición energética, es una de las primeras empresas en llevar a cabo una conversión de su sistema actual a S/4HANA.

En esta ponencia, presentaremos los hitos del proyecto y los retos asociados, de la construcción del Business Case a la elección de la innovadora estrategia de conversión.

ROFF

Con frecuencia nos preguntamos porque existen tantas y diversas ofertas de implementación de nómina SAP, ya sean en cuanto a la suite a implementar, así como la estrategia de implementación. Durante mucho tiempo SAP ha construido esta senda para dar respuesta a las múltiples y diferentes necesidades de cada uno de los clientes. Con la llegada de SuccessFactors nos encontramos ante una plataforma con todas las capacidades para atender y satisfacer todos los objetivos únicos de cada cliente dentro de un mismo framework.

SEIDOR

Seidor se ha destacado, como en ediciones anteriores, en esta oportunidad con tres ponencias diferenciadas, ocupando así todos los tramos de paralelas que estuvieron en la agenda del Fórum AUSAPE 25 aniversario.

ALMIRALL

Grupo Almirall ha conseguido implantar, en 12 semanas, un ambicioso proyecto de transformación digital de su área de compras, con un alcance de 13 países, 800 usuarios y una red de 7.000 proveedores. Durante la sesión se mostraron objetivos, metodología y aspectos clave del proyecto que han permitido a Almirall y Seidor conseguir las metas fijadas.

FRIGICOLL

La mayor parte de la base instalada de SAP que tiene el ECC como componente central de la gestión de su negocio, elegirá el camino de la conversión a S4. En este sentido, la conversión se plantea como un proceso que involucra de forma muy importante a los recursos de IT, sin suponer un alto impacto en el resto de áreas de la compañía y permitiendo la continuidad del negocio.

GRUPO CELSA

Grupo Almirall ha conseguido implantar, en 12 semanas, un ambicioso proyecto de transformación digital de su área de compras, con un alcance de 13 países, 800 usuarios y una red de 7.000 proveedores. Durante la sesión se mostraron objetivos, metodología y aspectos clave del proyecto que han permitido a Almirall y Seidor conseguir las metas fijadas.

SEMANTIC SYSTEMS

Airbus Defence & Space es una División de Airbus Group. Esta nueva división es líder europea de la industria aeroespacial y de defensa, número dos mundial de la industria aeroespacial y una de las diez mayores compañías mundiales del sector de la defensa. Con dos Sistemas de Gestión (SAP y BaaN), más de 70 aprobadores y aproximadamente 20.000 facturas de proveedores al año, Airbus buscaba una solución que le permitiera disminuir los costes asociados al proceso de gestión de facturas de proveedores.

Solución usada: Repcon DPA – Repcon Invoices

SERRALA

La colaboración entre los equipos técnicos de SERRALA y funcionales de AREAS permitió implementar una solución integrada en SAP que permite conciliar y contabilizar de manera automática los cobros de la compañía en entornos complejos cuando existe un alto volumen de transacciones.

SOTHIS

En Grupo Segura llevan muchos años en los que ha habido un crecimiento de la facturación y de volumen de negocio, pero la evolución de la tecnología en la compañía no siempre ha ido al mismo ritmo. Es por ello que se ha optado por crear una estrategia para lograr la Transformación Digital de la empresa. Tener



la mejor solución de ERP para cada área de la empresa era la máxima prioridad, y esta solución es SAP.

STRATESYS

Iberdrola ha comenzado su proceso de transformación digital en el ámbito de RRHH desplegando los módulos de **Recruiting** y **On Boarding** de la plataforma **SAP SuccessFactors**. Una ambiciosa iniciativa cuyo alcance ha cubierto **todas las geografías** del grupo y ha implicado aproximadamente a 28.000 empleados ya activos en SAP SuccessFactors, incluyendo unas 600 vacantes abiertas, a nivel mundial.

SUSE

Cómo el Grupo AGORA, fabricante de cerveza, agua embotellada y bebidas gaseosas, afrontó el cambio de un entorno heredado con SAP R3 sobre Windows a un entorno con base de datos HANA sobre SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications, cómo minimizó el impacto y mejoró en su entorno de producción y cómo planea el futuro con una simplificación de la gestión infraestructura con las herramientas de SUSE, como SUSE Manager y las actualizaciones sin reiniciar.

TECHEDGE

El área de mantenimiento de Mercedes-Benz España está sometida a una fuerte presión, una avería puede resultar catastrófica para su actividad, que puede causar, no solo fuertes pérdidas económicas por paradas de producción, sino además, graves inconvenientes para sus clientes, que deteriora al mismo tiempo, su propia imagen de marca.

Mercedes-Benz nos contó cómo ha iniciado el proceso de transformación de esta área. Aspectos como la estandarización de la conectividad, reaprovechamiento del conocimiento y trabajo realizado durante años y la integración de información automatizada con el ERP, han sido cruciales para el gran hito que han conseguido.

T-SYSTEMS

T-Systems nos ofrece un entorno absolutamente seguro de provisión de servicios en todo momento gracias al expertise de sus equipos y a sus Data Center, pone a nuestra disposición la plataforma dinámica Cloud en alta disponibilidad con solución de alta contingencia.

SAP S/4HANA es la plataforma ideal para ayudar a la organización a optimizar nuestros procesos para adoptar la transformación digital, nos facilita la evolución y adaptación futura tanto en el área contable/financiera, ámbito normativo, y la integración en los procesos extendidos requeridos.

El arranque global del proyecto, instalación de infraestructura e implantación

S/4HANA ha sido en enero 2019, y la metodología utilizada fue SAP Activate.

UST GLOBAL

UST Global expuso de qué herramientas dispone en HANA2 para crear un Agile Datawarehouse, y cómo esto puede complementarse con BW4 junto con las ventajas y desafíos nos ofrece este tipo de proyectos.

Compartiremos como desde el punto de vista de Data y Analytics, SAP Hana dispone de funcionalidad y herramientas para desarrollar un Datawarehouse de forma nativa ofreciendo nuevas capacidades de procesamiento, arquitectura, diseño y modelado.

VIRTUAL FORGE

Teniendo responsabilidad para entornos SAP, seguridad, disponibilidad y conformidad con GDPR, SOX etc. acordamos con nuestros equipos, proveedores y auditores un conjunto de reglas de buen gobierno. El gran reto común es garantizar su cumplimiento en cada minuto y en cada sistema SAP.

Virtual Forge explicó en base a la experiencia práctica de Mutua Universal cómo soluciones de monitorización contribuyen efectivamente a esta meta. Describimos el proyecto de implementación liderado por los especialistas de Techedge y aspectos clave de su éxito.

WISEO – BIRCHMAN

La ponencia trató de como sustituir sistemas de gestión de tiempos descentralizados en muchos países y diferentes idiomas, por KRONOS. GRUMA se divide en cuatro grandes regiones geográficas a nivel mundial. En esta ponencia nos centraremos en la gestión EUROPEA, y más concretamente en como tener monitorizados los tiempos de trabajo de sus empleados, y poder disponer así de un dato único y real a nivel EUROPEO.

Antes de este proyecto, Gruma contaba con un sistema Kronos on premise de control de presencia en UK y Holanda, y con varios sistemas locales en el resto de países. Fases del proyecto: Fase fundacional, Fase Piloto, Fase Roll-out, Migración y mejora del Kronos existente en UK y Holanda. Riesgos del proyecto: Gestión del cambio, lengua y cultura, legislaciones, adopción por parte de usuarios de una decisión impuesta desde corporación.

VISTEX

"El creciente dinamismo del Pricing en Cosentino durante los últimos años hacía necesaria una manera de trabajar mucho más consistente, fiable y flexible; VISTEX cubre estas necesidades. Dicho dinamismo viene del hecho de que la empresa tiene que lidiar en segmentos tan dispares como el retail, los proyectos, las grandes cuentas de distribución, etc..., así como aplicaciones cada vez más variadas (encimeras, suelos, aplacados, fachadas, mobiliario, ...etc), y del hecho que la empresa es cada vez más capilar y debe, por tanto, gestionar de manera eficiente el stock repartido por los cinco continentes.

Nuestros asociados opinan

Para AUSAPE, la opinión de nuestros asociados supone la base esencial y punto de partida más importante que disponemos para conseguir mejorar cada año en la celebración de futuros FÓRUMS. Consideramos primordial dar voz a todas aquellas personas asistentes al evento, y para ello utilizamos diversos medios a través de los cuales recopilamos esta valiosa información. En primer lugar, se encuentran las encuestas de satisfacción las cuales se pueden realizar mediante la app, o como en este caso, y no menos importante, destacamos estas pequeñas entrevistas en donde nuestros asociados comentan qué es lo que más les

ha gustado del Fórum AUSAPE o qué se podría hacer mejor de cara al futuro.

Durante todo el evento, tuvimos la oportunidad de charlar con diversos asistentes, tanto clientes como partners, quienes gustosamente compartieron sus primeras impresiones sobre el desarrollo del AUSAPE FÓRUM 2019 en la celebración de su 25 aniversario. Los entrevistados destacaron en sus opiniones aquellas partes del Fórum que más les habían impactado positivamente y sensaciones adquiridas a lo largo del evento. A continuación, os presentamos algunas de las reflexiones recogidas durante la jornada del FÓRUM.



Juan María Rodríguez
UST GLOBAL (Gold Partner)

El Fórum 2019 me ha parecido un foro muy bien organizado, más incluso que en otros años y eso que en años anteriores ha sido perfecto.

Este año el tema de la app ha sido algo muy novedoso y ha servido de gran ayuda para visualizar la agenda y poder estar en contacto con los ponentes y resto de invitados. Luego también el formato de comidas y networking en los stands ha sido un acierto total.



Maria Victoria "Marivi" Deza
OVIARAGÓN

Lo que más me ha gustado es que siempre ves cosas importantes que poder aplicar en tu empresa, y a mí principalmente lo que más me gusta del Fórum es el contacto con otros asociados.

Es muy interesante, porque hay gente que vemos de año en año en eventos como este y compartes opiniones, reflexiones y experiencias.



Montse Caballero
GRUPO ZETA

La verdad es que ha estado muy bien, muchos stands, muchos de ellos eran muy interesantes, mucha gente... Es el segundo año que asisto, asistí hace dos años un solo día y en esta ocasión he podido experimentar los 3 días y lo considero una experiencia muy interesante y enriquecedora.



José Ignacio Vázquez
BRUCKE

Me ha gustado mucho el llamado que ha tenido este año AUSAPE con tanta gente y sobre todo la participación que ha habido tanto por parte

de clientes finales como de partners. Ha sido un acierto clave el haber puesto las mesas de comida frente a los stands, ya que todos los partners que hemos participado hemos podido recoger muchas más impresiones de los clientes. Mi más sincera felicitación por vuestro 25 aniversario.



César González
EMT

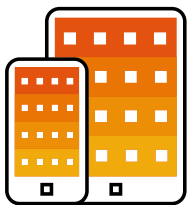
En principio destacaría la organización, lo considero espectacular. Considero de gran valor el reunir a tanta gente en tres días sin que ocurra ningún tipo de retraso y toda la gestión realizada en los hoteles, las cenas, comidas... Los stands muy bien organizados, bastante mejor en comparación a años interiores. Destaco lo que más la planificación y contenidos compartidos a lo largo de las sesiones.



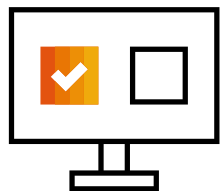
Juntos, hacia nuevas oportunidades de negocio

Diseñe, innove y comercialice sus soluciones
con las tecnologías inteligentes de SAP

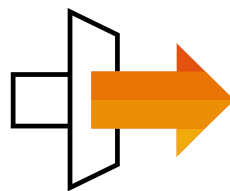
Juntos construiremos las soluciones que nuestros clientes necesitan



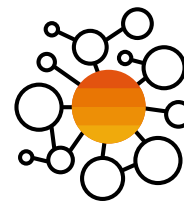
Creando
nuevas
aplicaciones



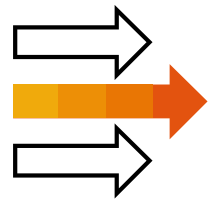
Modernizando
o personalizando
aplicaciones
existentes



Ampliando
funcionalidades
en aplicaciones
de SAP



Integrando y
conectando
procesos de
negocio



Evolucionando
de productos
a servicios



Descubre más
Scan OR

Estrechando lazos internacionales

El Fórum AUSAPE 25 aniversario, representó la edición más internacional del evento referencia de la comunidad SAP, gracias a la presencia de más de 40 invitados internacionales procedentes de 18 Grupos de Usuarios distintos pertenecientes a SUGEN y AUSIA. ¡Muchas gracias por acompañarnos!



DANIEL JUNAS

Presidente ASUG Argentina y Capítulos Uruguay y Bolivia

Entre los días 3 y 6 de julio se llevó a cabo en la ciudad de Zaragoza el Fórum de AUSAPE, que en esta oportunidad revisitó un carácter especial por conmemorarse el vigésimo quinto aniversario de la creación de la Asociación.

Las autoridades de AUSAPE además facilitaron las instalaciones para que durante el primer día se pudiera llevar a cabo el Encuentro Anual de AUSIA (Asociación de Usuarios SAP de Iberoamérica, España y Portugal) que tradicionalmente se realiza durante el SAPPPhire en Orlando, actividad que resultó muy provechosa para todos los asistentes.

Las sesiones plenarias resultaron excelentes, tanto por la calidad de los ponentes como por las temáticas elegidas concitando la atención de los asistentes y los tracks de sesiones paralelas cubrieron muy bien las problemáticas de interés de la comunidad toda.

Los stands de los patrocinadores resultaron otro punto digno de mención.

Por último, y no por ello menos importante, la tradicional hospitalidad Española que nos hace sentir como en casa aunque estemos a muchos kilómetros de distancia.

No puedo más que agradecer a Nacho y toda la Junta Directiva así como a Roberto, Giovanna y equipo el habernos dado la oportunidad de compartir esta experiencia única.

Muchísimas Gracias

MARIAM ALIREZA

Vicepresidenta de ASUG Venezuela

Aprovecho la oportunidad para expresar mi agradecimiento como integrante del grupo de usuario ASUG Venezuela por la invitación a tan importante y excelente Fórum, ha sido una experiencia valiosa, con sesiones y contenidos magistrales, sin lugar a dudas un espacio de colaboración e intercambio con el resto de las empresas, SAP y proveedores.

Les felicito por la excelente organización, hospitalidad, calidad en los detalles. Sin lugar a dudas un evento de referencia mundial

MARCELA MARTINEZ

Directora Ejecutiva ASUG Colombia

Ha sido una experiencia enriquecedora, un valor inmenso ser parte de esta celebración de AUSAPE. Felicitaciones a la Junta Directiva y a todo el equipo que conforma la oficina por la organización del evento, gracias por cada detalle y atención que tuvieron con nosotros. Un abrazo especial.

ANDRÉS SALOMONE

ASUG Uruguay

La celebración del 25 aniversario ha sido todo un éxito que superó todas las expectativas. Me he sentido como en casa gracias a vuestra hospitalidad, han estado en todos los detalles. Nos llevamos aprendizajes, nuevas amistades y una experiencia única. Un abrazo grande y hasta pronto.



INCREASING POTENTIAL THROUGH SYNERGIES

Exprivia|Italtel es uno de los players europeos más importantes en Tecnología Digital. El grupo ofrece soluciones integrales para hacer frente al crecimiento de la demanda en transformación digital y gestiona toda la cadena de valor de las TIC, desde componentes de infraestructura hasta aplicaciones y servicios, supone un gran beneficio para nuestros clientes y socios. El valor adicional y las sinergias son el sello del grupo Exprivia | Italtel, que ve la Transformación Digital como una excelente oportunidad para que las empresas crezcan y adopten modelos de negocio innovadores.

El grupo Exprivia | Italtel tiene unos 4000 empleados, una cuarta parte de los mismos están comprometidos con la investigación y la innovación.



Exprivia es un grupo internacional especializado en Tecnologías de la Información y Comunicación, utiliza tecnologías digitales para el abordaje de los factores del cambio en el negocio de sus clientes.

Gracias al conocimiento y experiencia adquiridos en más de 30 años de presencia continuada en el mercado, Exprivia cuenta con un equipo de expertos especializados en diversos campos de la tecnología que van desde **Capital Market and Credit & Risk Management** a **IT Governance**, desde **BPO** a **IT Security**, desde **Big Data** al **Cloud Computing**, de **IoT** a **Mobile** y el universo **SAP**.

Cotizando en la bolsa de valores italiana desde 2000 (STAR MTA segmento - XPR), Exprivia da soporte a sus clientes en las siguientes áreas: **Banking & Finance**, **Telco & Media**, **Energy & Utilities**, **Aerospace & Defence**, **Manufacturing & Distribution**, **Healthcare** y **Public Sector**. En 2017 Exprivia adquirió una participación mayoritaria de Italtel.

Italtel es una empresa de tecnología de información y comunicación global que combina network tradicionales y servicios de comunicación con la capacidad de innovar y crear soluciones y aplicaciones de transformación digital.

Con objeto de ampliar y fortalecer su portfolio de soluciones, la compañía ha construido una amplia red de socios y proveedores estableciendo con ellos relaciones de colaboración comerciales y tecnológicas.

Italtel también ha lanzado un programa **Open Innovation** para identificar start-ups y nuevas empresas con las que poder innovar, adquirir tecnologías listas para el mercado y productos así como para trabajar en mercados verticales como **Industria 4.0**, **Smart Cities** y **Digital Health**, o con tecnologías como **IoT**, **Blockchain** y **Cybersecurity**.

En este número damos la bienvenida a:

NUEVOS ASOCIADOS



CASER

Seguros, Mutuas
www.caser.es



F. SEGURA

Diseño, Industrialización y
 fabricación de piezas metálicas
www.fsegura.com



GREENALIA

Energías Renovables
www.greenalia.es



H10 HOTELS

Turismo, alojamiento, restauración
www.h10hotels.com



HIP

Turismo, alojamiento,
 restauración
www.hipartners.com



HIPOGES

Sector de Asset management
www.hipoges.com



IBERIAN MEDIA

Medios Digitales
www.iberian.media



INFRICO

Fabricación de equipos de
 refrigeración comercial
www.infrico.com



ITURRI

Fabricación y distribución
 de vestuario técnico
www.iturri.com



LAB. SUAVINEX

Puericultura
www.suavinex.com


LSGI Services, sucursal España

Concepción, Promoción, Comercialización y Gestión de Centros Comerciales en España
www.scce.es


PARC TAULI

Hospital Universitario
www.tauli.cat


PASEK

Minería Minería
www.pasek.es


SAMCA

Investigación
www.samca.com


SPB

Química y Farmacéutica
www.spb.es


THYCHEGROUP

Consultoría y Servicios Informáticos
www.majestic-resorts.com


UBESOL

Higiene y limpieza
www.ubesol.es

ASOCIADOS ESPECIALES


axl & trax NV

Consultoría y Servicios Informáticos
www.axl-trax.com


SER SOLUTIONS

Tecnología, Investigación, desarrollo, innovación
www.ser-solutions.es



Fórum AUSAPE 25 Aniversario ¡Objetivo cumplido!

Para AUSAPE es sumamente importante conocer las opiniones de sus asociados, de manera de poder seguir aportando valor a la comunidad SAP. El Fórum es nuestro principal evento y en el que más atención ponemos a las valoraciones de los asistentes para así año tras año brindar mejores y más valiosas experiencias.

En nuestro 25 aniversario el Fórum crece de nuevo, añadimos un día más a la agenda lo que nos permitía abarcar más contenidos, y rompimos records históricos: 1.067 asistentes, 345 empresas, 70 patrocinadores y colaboradores. Queda así de manifiesto la capacidad de convocatoria de la asociación y la posición del Fórum como evento clave del ecosistema SAP en España.

En este sentido, 61% de los asistentes procedían de empresas que utilizan soluciones SAP, mientras que 31% eran de partners o socios tecnológicos y tan solo 3% de SAP.

Otra cifra importante es el hecho de haber alcanzado 550 asociados durante la semana del Fórum, cerrando el mes de junio con 557.

También es destacable que teniendo en cuenta que este año tuvimos 3 días de Fórum, la asistencia a las Sesiones Magistrales del tercer día se mantuvo 74% respecto al punto máximo de asistencia alcanzado el día 5 de junio. Datos que demuestran el interés de los asociados por las temáticas tratadas durante el Fórum.

El tema central del Fórum de este año giraba en torno a un debate que está empezando a adquirir una relevancia importante en la sociedad actual; el impacto de la digitalización de la

información en la vida y relaciones de las personas. El título le hacía un guiño al 5G de velocidad de conexión a Internet anunciado en el último Mobile World Congress. Más allá del 5D: Demencia, Dependencia, Dieta, Debate y Desconexión Digital fue el leitmotiv alrededor del cual giraron las Sesiones Magistrales del evento.

Durante la tercera jornada, nuestros Grupos de Trabajo celebraron reuniones que recibieron altas cifras de asistencia, especialmente el Grupo de Movilidad y Fiori que combinó su reunión con el kick-off de SCP y contó con 76 asistentes. El grupo de

VALORACIÓN DEL EVENTO	Media
Desarrollo general del evento	4,29
Utilidad de la App del evento	4,29
Lugar de la celebración	4,28
Traslados en autobús	4,19
Hotel	4,14
Utilidad del minisite del evento	4,13
Nivel de expectativas cumplido	3,97
Comidas y cenas en el evento	3,77



Hana, estrenaba coordinadora y nuevo nombre, ahora S/4HANA recibió a 60 personas, seguido del de Industria 4.0 (57).

RESULTADOS GENERALES

La asociación ha recibido 551 formularios de satisfacción, lo que representa más del 50% de los asistentes, que pudieron dejar su opinión respecto a distintos elementos del evento, desde el nivel de las ponencias hasta aspectos clave de organización.

Como se observa en el gráfico 1, los asistentes valoraron por encima de todo la organización general del evento y la utilidad de la APP, que por segundo año consecutivo se posiciona en el TOP. Tanto la ubicación así como los autobuses, el hotel y el mini-site obtuvieron puntuaciones por encima de 4. Por

debajo de esto, se ubicaron las expectativas del evento y por último el catering.

En relación a los contenidos de la agenda, la valoración se dividía entre Sesiones Magistrales y Paralelas, identificadas por tramos de días, y finalmente los Grupos de Trabajo. Adicionalmente, se incluía un apartado para las diferentes iniciativas sociales y culturales llevadas a cabo durante el evento.

Como se puede observar en el gráfico 2, de las nueve Sesiones Magistrales, la mejor valorada fue la de Guillermo Cánovas, Director del Observatorio para el Uso Saludable de la Tecnología –EducaLIKE- sobre el impacto de la sociedad digital en la vida familiar, seguido de la sesión de la Inteligencia del Éxito presentada por Anxo Pérez.

ASISTENCIA PLENARIAS	Media
Guillermo Cánovas	4,16
Anxo Pérez	3,78
José Andrés Gabardo	3,71
Raimon Trias	3,68
Albert Agustinoy	3,59
Alfonso Cossio	3,50
Mesa Debate Best Practices	3,47
Rafael Brugnini	3,47
Mesa Debate Pricing	3,44

Gráfico 2

GRUPOS DE TRABAJO	Media
Soporte y Mantenimiento	3,86
Sector Público	3,85
RRHH y SSFF	3,96
Industria 4.0	4,00
Movilidad y Fiori	3,88
Advanced Analytics	3,99
SAP Cloud Platform	3,98
Financiero	4,16
HANA	4,15
Life Sciences	4,00

Gráfico 3

RANKING DE PONENCIAS

En cuanto al ranking referido a las 42 sesiones paralelas, 9 de ellas igualan o superan la puntuación de 4, demostrando el alto nivel de contenidos expuestos. El Top lo componen, Seidor, Enzyme e Itelligence. (Gráfico 4).

Nuestros Grupos de Trabajo recibieron en su totalidad puntuaciones prácticamente iguales a 4 o superiores, lo cual representa un incentivo para continuar trabajando por brindar cada día más y mejores reuniones. (Gráfico 3).

OTRAS INICIATIVAS

Adicionalmente, el formulario incluía menciones a iniciativas relacionadas con la actividad que lleva AUSAPE en su día a día, así como otras actividades llevadas a cabo durante el evento como el Foro de Empleo. Altamente reseñable, la mejora en el conocimiento respecto a grupos internacionales como SUGEN y AUSIA, las dos principales redes de Grupos de Usuarios en el mundo.

En lo que respecta a las peticiones de nuevos grupos de trabajo, salió claramente evidenciada la necesidad de un grupo de SAP Cloud Platform (SCP), grupo que llevó a cabo una sesión de kick-off durante el Fórum.

¡GRACIAS TOTALES!

Nos planteamos hacer el Fórum más grande de nuestra historia, a la medida de un aniversario, y lo hemos conseguido. Estas cifras no se hubieran alcanzado sin vosotros, nuestros asociados, los que hacen que todo sea posible y para los que buscamos cada día generar nuevas y mejores experiencias. Gracias por vuestra fidelidad y vuestro interés.

La edición 2019 ha vuelto a crecer y a superar las expectativas, con mucha ilusión estamos trabajando desde ya en la edición del Fórum 2020.

En breve desvelaremos el próximo destino de este evento tan emblemático.



	RANKING DE PONENCIAS	Media
SEIDOR-3	Seidor Cloud SAP sobre Azure en Celsa	4,68
ENZYME	BlockchAIN: Contratos de boca en boca	4,64
ITELLIGENCE	Implantación SAP EWM en sector Gran Consumo	4,48
CONSULTIA	Programación Gráfica de la Producción	4,40
EY	SAP Hybris Marketing segmentación y personalización omnicanal	4,31
LINKE IT	SAP BW/4HANA, estrategia de Analytics y Big Data de ENGIE	4,24
CONVISTA	Celonis Process Mining para la transformación digital	4,24
DxC	RPA: Cognitive robotics y su aplicación en S/4HANA	4,15
MINSAIT	57 Jealsa: Optimización del working capital y la gestión de la deuda	4,12
DIGITAL FINANCE	La excelencia en los pagos corporativos, caso ARCHROMA	3,94
UST GLOBAL	Maximiza el valor de tus datos - SAP Hana Agile SQL Datawarehousing 24	3,91

Gráfico 4

Si te
propones
llegar más
lejos

podemos
ayudarte
a alcanzar
tus objetivos



SERVICIOS

Consultoría
Implantación
Mantenimiento

COMPETENCIAS

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

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.

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



Miguel Ferreiro Valcarce
Manager en Minsait

minsait
An Indra company

J. García Carrión implementa SAP S/4HANA con Minsait y lleva sus procesos a la nube

La empresa familiar lleva 125 años innovando e implementando las tecnologías más avanzadas en sus plantas, lo que le ha situado al frente del sector bodeguero y de zumos en Europa y le ha permitido vender en más de 150 países. El proyecto de migración de sus sistemas a SAP S/4HANA con Minsait como socio y el traslado de su infraestructura a la nube privada de SAP forman parte de la estrategia para seguir liderando esta industria.

La apuesta por la innovación del grupo fundado en Jumilla en 1890 queda patente en la nueva planta de zumos de J. García Carrión (JGC) en Huelva que dispone, entre otras tecnologías, del primer proceso de limpieza en seco para este tipo de plantas, de un sistema de etiqueta estirable que ahorra un 50% en coste y de robots guiados por láser que optimizan la logística. Es una planta ecológica, moderna, innovadora y pionera a nivel mundial.

Tras este apunte es más fácil entender por qué hace ahora un año el grupo decide renovar la tecnología SAP de la que ya disponía después de 17 años sin esperar a que otros le tomen la delantera. Al fin y al cabo, todos los clientes deben dar el salto a la nueva versión S/4HANA antes de 2025, subiéndose al cambio generacional del fabricante alemán que aportará, entre otras, las ventajas que estudiamos a continuación.

LA OPERACIÓN. PILAR DE LA EMPRESA INTELIGENTE

La evolución hacia una fabricación y logística digital, y la optimización de la función financiera son los dos grandes pilares de la operación que permiten a JGC la evolución hacia la empresa inteligente. Sólo de esta forma se puede disponer de una analítica en tiempo real y de una renovada experiencia de cliente. El camino hacia la logística digital consiste en:

- La total integración del ERP con los procesos de producción, aplicando IoT, robótica e inteligencia artificial (Industria 4.0).
- Flexibilidad de la cadena de suministro, incluyendo la optimización y control del transporte.
- Máxima trazabilidad del producto, desde su recolección bajo las máximas condiciones de calidad, su procesado y distribución

hasta su llegada a los consumidores.

- Planificación predictiva que permite anticipar las necesidades en la planta.

Asimismo, la operación se garantiza mediante la agilización de la función financiera, es decir:

- La simplificación de la experiencia de usuario.
- Aceleración de los procesos de cierre.
- Implementación de una tesorería avanzada.

Con esto se sientan las bases para potenciar la comercialización digital y la conexión con los clientes (B2C), tiendas, HORECA y con cualquier canal. La analítica en tiempo real y predictiva agiliza la toma de decisiones al disponer de información fiable y completa de todos los procesos.

TRANSFORMACIÓN EN LA NUBE

Y para iniciar esta transformación, JGC constituye un comité tecnológico con SAP y sus colaboradores estratégicos entre los cuales está Minsait, una compañía de Indra que le ofrece las máximas garantías para la implementación al tratarse de la empresa **número uno en la matriz de partners de servicios de SAP** y contar con amplia experiencia en el sector de gran consumo, alimentación y bebidas.

El comité establece la estrategia para implementar, migrar la información y extender el modelo mediante la adopción de la nueva plataforma en **SAP S/4HANA** y la evolución de todos los procesos a la **nube privada de SAP (HEC)**. Se trata, por tanto,

de un proyecto que es en sí mismo varios proyectos y cada uno de considerable envergadura:

- La evolución a la nube privada de SAP, denominada HEC (HANA Enterprise Cloud), que permite cambiar el modelo tradicional de infraestructura propia (OnPrem) a otro mucho más flexible, escalable y con garantía de seguridad y cumplimiento de la normativa de la Unión Europea.
- La conversión de los procesos soportados en la versión tradicional ECC que estaban muy optimizados tras 17 años de operación y de los cuales es imprescindible disponer de los datos históricos.
- La implementación de nuevos procesos para optimizar la función de tesorería, planificación de la producción y planificación presupuestaria del área comercial y financiera.
- Previamente al proceso de transformación, JGC opera con tecnología SAP (ERP, PI, APO, BW) y no SAP (SAGE XRT en tesorería). Como resultado del proyecto la empresa dispone en la nube de procesos de fabricación y cadena de suministro, finanzas, tesorería operativa y estratégica, planificación de la producción, integrados bajo una misma tecnología mucho más potente que combina soluciones en nube privada (S/4HANA, BW4HANA, BPC11 y PI) con soluciones en nube pública (IBP).

CONVERSIÓN Y VALIDACIÓN BAJO MÁXIMAS GARANTÍAS

En todo proceso de conversión el objetivo fundamental es que la operación se vea mínimamente afectada. A partir de aquí, se aprovecha el proceso para homogeneizar la información de clientes y proyectos, migrar a new GL, establecer un nuevo modelo de activos fijos, estabilizar el resto de componentes y simplificar el mapa de sistemas pasando de dos sistemas ERP a un único S/4HANA.

La metodología de trabajo garantiza la calidad de los ciclos técnicos y funcionales, con una tarea previa de congelación de desarrollos y modificaciones mientras dura el proceso que comienza una vez comprobado el estado de la instalación mediante el denominado “readiness check”. En concreto en el caso de JGC:

- Se llevan a cabo 3 ciclos de conversión, de modo que el primero de ellos sirve de banco de pruebas “sandbox” en el que se inventarían aquellos procesos a estandarizar y optimizar.
- Durante los dos últimos meses se ejecutan 3 simulaciones técnicas “dry run”, con el objetivo de asegurar los tiempos de puesta en producción simultánea de las 7 plantas, minimizando los riesgos.
- El comité de dirección valida y aprueba el proceso que desarrollan conjuntamente el departamento de sistemas y los usuarios clave.

LA INNOVACIÓN, CLAVE DEL ÉXITO DE J. GARCÍA CARRIÓN

El proyecto establece las bases para una nueva forma de operar y si bien la puesta en marcha es muy reciente (mayo de 2019) ya pueden observarse los siguientes beneficios:

- **Reducción del 78%** del tamaño de la base de datos.
- **Simplificación en un 55%** del modelo financiero como consecuencia del paso a la tecnología HANA.
- **Eliminación de un 40%** de desarrollos a medida, conse-



cuencia de la mayor estandarización.

- **Reducción del 66%** del mantenimiento correctivo y consultivo tras el segundo cierre.
- **Reducción del tiempo** de recuperación ante desastres.
- **Reducción del coste** total de operación (TCO), con sistemas más eficientes en Linux y HANA en el modelo HEC.
- **Consolidación** de 3.000 clientes y proveedores, procesado de 360.000 pedidos comerciales, gestión de 286.000 materiales, 271 millones de registros contables y mil millones de litros envasados anualmente.

Los verdaderos frutos sin embargo están por llegar, una vez se consolide la nueva plataforma y se integren nuevos procesos para transformar completamente la experiencia de los consumidores y mejorar la relación con proveedores y colaboradores, con una tecnología que permite a J. García Carrión continuar innovando, en sintonía con su ya larga tradición.

linke

ENGIE

El dato y cloud, en el corazón de la estrategia de transformación de ENGIE

El Grupo ENGIE ha llevado a cabo un proyecto de analítica y big data que forma parte de su plan de cambio transformacional. Para llevarlo a cabo, optó por la solución SAP S/4HANA sobre la plataforma de Amazon Web Services (AWS). Ha contado con Linke como partner en esta iniciativa, y ambas compañías lo han presentado en Fórum AUSAPE 2019.

El Grupo ENGIE es un referente mundial en energía y servicios bajos en carbono que ambiciona liderar la “segunda ola” de la transición energética hacia el “carbono cero” con soluciones eficientes e innovadoras para las empresas y la sociedad civil. Con un volumen de negocio de 60.596 millones de euros en 2018, defiende una nueva forma de entender la energía basada en las 3 “D”: Descarbonización, Digitalización y Descentralización, como principales pilares de la transición energética.

Con más de 160.000 empleados en el mundo, ENGIE está abordando desde hace más de tres años su plan de cambio transformacional que pone la tecnología digital en el centro de la actividad del grupo empresarial.

Junto con la reducción del carbono, la generación descentralizada de energía y la eficiencia energética, la digitalización es una de sus prioridades, siendo parte de ella el programa “Data Driven Company”. Este gran programa de proyectos está dirigido a nivel global por la figura del Chief Data Officer, que reporta al CIO global, que es además Chief Digital Officer y, con él, se persigue generar más valor para la organización facilitando que las unidades de negocio saquen ventajas de la información.

Su filial en España, que cuenta con una plantilla de 2.200 profesionales, está embarcada también en ese proceso de transformación. Coincidiendo en el tiempo y totalmente alineado con este proyecto, el equipo español de tecnología decidió reorientar la forma en la que la empresa trabajaba con el dato. “El dato es un activo que tenemos, que queremos y debemos explotar. Por eso, llevamos a cabo una revisión de nuestra estrategia de Analytics y Big Data, que tenía como fin ajustarla a las nuevas necesidades de la empresa”, explica Luis Espartosa, CIO de ENGIE en España.

EL RETO

Dentro de este proyecto era clave evolucionar su estrategia de analítica, tanto desde el punto de vista tecnológico como de gobierno del dato, para poder extraer todo su valor y aprovechar

también la información procedente de tecnologías de Internet de las Cosas y Big Data.

En aquel momento, su sistema de Business Warehouse (BW) no cubría sus nuevas necesidades, se había quedado obsoleto y era incapaz de extraer ventajas de unos datos que se incrementan de forma exponencial. “El anterior sistema no aportaba lo que perseguíamos y, además, estaba on-premise y eso es un hándicap si quieres escalar”, añade el CIO de ENGIE en España.

LA SOLUCIÓN

Desde el departamento de tecnología se definió un modelo objetivo y un roadmap que pasaba por una modernización de las plataformas tecnológicas, una nueva propuesta de gobierno del dato y un completo alineamiento con las políticas y mejores prácticas del Grupo ENGIE.

Tras un periodo de análisis, **la solución implantada fue SAP BW/4HANA sobre la plataforma cloud de Amazon Web Services (AWS), con Linke como socio que llevó a cabo la migración.** “Es en el capítulo de actualización tecnológica en el que surge la necesidad de utilizar tecnologías ‘cutting-edge’ en el campo de Analytics, y la solución de SAP cumple ese rol a la perfección. Adicionalmente, dado que nuestra estrategia es “cloud first”, decidimos implantarlo en AWS, añadiendo también las capacidades de Disaster Recovery necesarias”, explica Luis Espartosa.

La iniciativa tecnológica se llevó a cabo en tres meses y medio y se realizó en dos fases: por un lado, la implantación de SAP BW/4HANA en AWS, que incluyó la capacidad de Disaster Recovery y, por otra, la migración de la información existente en el anterior sistema de analítica, también de SAP. Según el directivo, cumplir los plazos era importante. “Para nosotros, BW/4HANA es la plataforma en la que vamos a crecer como compañía orientada al dato, y este proyecto era la base y de ahí la importancia de tenerlo operativo”, subraya.

La correcta gestión de ambas etapas permitió concluir el proyecto en tiempo y cumplir perfectamente los requisitos. En parte,



esto fue posible porque el Grupo ENGIE tiene un acuerdo a nivel global con Amazon Web Services como primera opción en infraestructura en la nube y tiene definido un framework de seguridad y tecnológico. “No tuvimos que empezar desde una ‘hoja en blanco’, pero todos sabemos que cada proyecto tiene sus particularidades y es ahí donde Linke, con su expertise en SAP y AWS, ha aportado muchísimo valor”, subraya Luis Espartosa.

En este sentido, el partner ha permitido aprovechar las capacidades de SAP en la plataforma cloud a la hora de conseguir ahorros de costes, configurar una arquitectura de respaldo con los tiempos de respuesta necesarios o al diseñar un sistema de monitorización.

BENEFICIOS

Según la compañía, los usuarios del sistema han percibido en un corto periodo de tiempo una serie de beneficios como, por ejemplo, la reducción de los tiempos de respuesta, lo que facilita la realización de más análisis en menos tiempo. “Ahora incluso estamos yendo mucho más allá porque tenemos unos datos modelados que se pueden ir explotando e ir extrayendo más información”, añade.

A la agilidad y rapidez conseguidas se suman las capacidades de “self-service” o de autoservicio, que dotan a los usuarios de una mayor autonomía para confeccionar sus informes y hacer análisis, lo que incrementa la productividad.

Especialmente destacables son dos beneficios: la optimización de los procesos de controlling, con lo que se ha logrado simplificar los cierres financieros, y una mayor capacidad de análisis de la cuenta de resultados a diferentes niveles.

Además, el proyecto ya está sirviendo para agilizar procesos y tomar mejores decisiones.

FUTURO

Se han sentado las bases para extraer otras ventajas a largo plazo que contribuirán al crecimiento del negocio.

La compañía tiene ahora todo un roadmap de proyectos para incluir en SAP BW/4HANA información de diferentes áreas de negocio y realizar su análisis cruzado. “El proyecto nos ha permitido disponer de un repositorio común de los datos transaccionales, KPIs, etc., que nos da una visión de lo que ocurre en la compañía y que servirá de base para otras iniciativas de Analytics más complejas”, concluye el CIO.

CASO DE ÉXITO EJEMPLAR

ENGIE y Linke compartieron con los asistentes al Fórum todos los detalles de esta iniciativa, centrándose en los beneficios alcanzados por la compañía.

Así, Zakaria Mechbal, como responsable de las iniciativas de Business Intelligence y Energía dentro del departamento de IT en ENGIE España, y Dulce Hernández, directora comercial de Linke, expusieron las claves sobre cómo llevar a cabo con éxito un proyecto con la solución de Business Analytics de SAP en la plataforma de cloud pública de AWS.





Carlos Jodra Martín
 Director de Consultoría y Tecnología SAP en Consultia IT



15 años movilizando procesos SAP

La movilidad se ha impuesto en la mayoría de los sectores de negocio. Proporcionar ubicuidad al ERP y hacerlo accesible desde el último rincón del planeta es, sin duda, uno de los caminos más rentables para conseguir eficiencias, reducir costes y aumentar la productividad de las plantillas, sobre todo en equipos de campo como son las fuerzas de venta o los equipos de prestación de servicios.

MOVILIZACIÓN DE PROCESOS EMPRESARIALES

Muchas compañías han apostado por mejorar sus procesos operativos apoyados en las oportunidades que les ofrece el desarrollo de las nuevas tecnologías. La evolución de los dispositivos móviles, la estabilidad, el ancho de banda y cobertura de las comunicaciones, y las nuevas capacidades de conectividad e integración con los sistemas corporativos han facilitado la automatización de procesos mediante el uso de soluciones de movilidad.

Bajo este enfoque, las soluciones de movilidad y la apertura de los sistemas ERP a nuevos canales, canal web y canal móvil (online/offline), están ganando cada vez más terreno.

Si bien, estas soluciones de movilidad no sólo han de ser vistas, desde el punto de vista técnico, como una aplicación móvil en varios dispositivos que intercambia datos (clientes, pedidos, órdenes, ...) con el sistema ERP de la empresa. Estas soluciones han de ser abordadas desde el punto de vista de movilización de procesos de negocio, esto es, definiendo el proceso a movilizar, sus pasos, los

roles que intervienen y las acciones a realizar por cada rol en cada paso y sobre qué sistema.

Además, cabe indicar que cada empresa tiene sus formas de hacer y por tanto ante un mismo proceso de negocio (preventa, mantenimiento, ...) trabaja de manera diferente a las demás, por lo que el resultado de la movilización de un mismo proceso, puede resultar diferente en cada una de ellas.

En tal caso, adicionalmente a la automatización de procesos, la movilización de los procesos de negocio particulares de cada empresa trae consigo la extensión de sus sistemas corporativos más allá de las paredes de la propia oficina, permitiendo a los usuarios de campo acceder a información y/o realizar transacciones en los sistemas de la empresa desde el lugar adecuado (punto de venta, instalación, ...) y en el momento oportuno (visita comercial, prestación del servicio, ...).

Bajo este enfoque, SAP a tratado de complementar su ERP con soluciones de movilidad orientada a extender/automatizar/movilizar procesos de negocio. A modo de muestra, a lo largo del tiempo SAP

ha desarrollado o adquirido distintas soluciones de mercado orientadas a este fin (SAP ME, SAP MI, SAP SUP, Syco,...) hasta la actual SAP Fiori y el framework de programación SAP UI5.

La arquitectura de la plataforma EMX[®] desarrollada por Consultia



Arquitectura EMX

CONECTOR EMX: 15 AÑOS DE MOVILIDAD SOBRE SAP

Consultia IT, lleva 15 años desarrollando soluciones de movilidad (offline y online) sobre sistemas SAP. Bajo esta misma filosofía de movilizar procesos empresariales, ha realizado proyectos de automatización de fuerzas de venta (Gestión del Punto de



Venta, Preventa, Autoventa,...), gestión de servicios (Instalación, Mantenimiento, ...) y gestión de inventario para los sectores de Gran Consumo, Sector Público y Field Service.

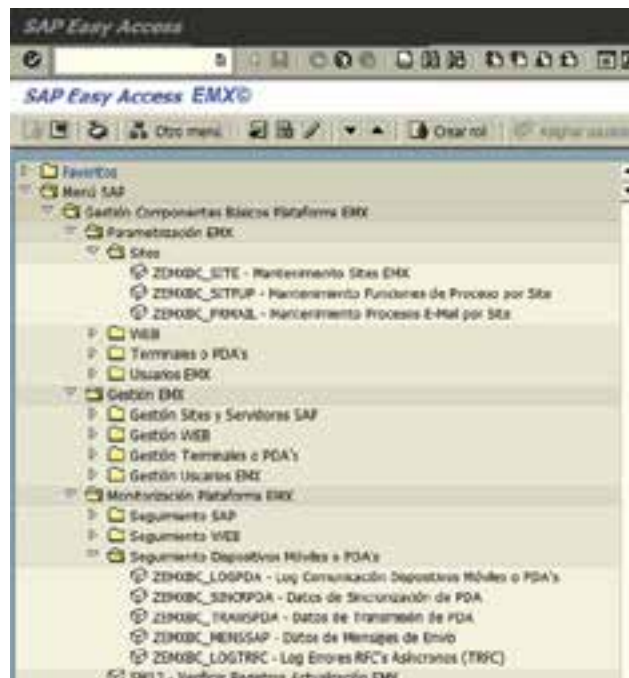
Con el fin de agilizar la implantación de este tipo de soluciones, en 2005 desarrolló la primera versión de EMX, un conector concebido para complementar al ERP SAP con funcionalidad para gestionar y distribuir la información que se ha de intercambiar con aplicaciones móviles (en escenarios offline y online).

El conector EMX presenta una arquitectura muy sencilla y extremadamente ligera que consta de los siguientes componentes:

• **Add-on EMX para SAP:** se trata de un conjunto de desarrollos realizados en ABAP/4 que, entre otras funcionalidades, permiten:

- Gestionar las sincronizaciones de datos online y offline entre aplicaciones móviles y SAP (sincr. inicial y delta), distribuyendo a cada usuario la información que le corresponde según su rol y datos de contexto (por ejemplo, cada comercial recibe solo sus clientes, pedidos,...).
- Monitorización de la información intercambiada entre SAP y las aplicaciones móviles, vinculando la información que proviene de las aplicaciones móviles (en formato técnico) con la información de negocio creada en SAP (por ejemplo, los pedidos de venta, órdenes de trabajo, ...).
- Gestionar el intercambio de documentos, imágenes, archivos, ... entre las aplicaciones móviles y SAP.
- Gestionar el parque de usuarios de movilidad, dispositivos móviles y versión de las aplicaciones móviles.
- Configurar aspectos técnicos como los servidores de aplicación SAP y número de procesos máximo utilizados en movilidad, tipo de sincronización, ...

- **Gateway de Comunicación;** bus de comunicación e intercambio de información entre los dispositivos móviles (frontend) y los sistemas SAP (backend). No almacena datos de negocio y dispone de un módulo de despliegue para la gestión y distribución de las versiones de la aplicación móvil.
- **Servicios Móviles;** Add-on que se instala en el dispositivo móvil y gestiona las llamadas y sincronización de datos hacia SAP (vía el Gateway de comunicaciones) y la descarga de las nuevas versiones de software de la aplicación. Disponible para dispositivos Android, IOS y Windows.



Menú de Add-on de EMX

El conector EMX, se concibió bajo la idea de 'Dato Único', siendo SAP el repositorio central (y único) de la información de negocio y el motor de sincronización. Tanto la lógica de sincronización (qué información enviar a qué usuario/dispositivo en las sincronizaciones iniciales y delta) como los datos de negocio (y el subconjunto de datos a intercambiar) están en SAP. Este hecho evita la necesidad de replicar datos desde SAP hacia sistemas externos (que gestionan las reglas de distribución a cada usuario/dispositivo) simplificando enormemente la arquitectura.

El conector EMX también permite el desarrollo de aplicaciones móviles nativas para Android, IOS o Windows y la utilización de plataformas de traducción de código (Xamarin, PhoneGap, Unity 3d...) a lenguaje nativo, y es compatible con la utilización de productos de Enterprise Mobility Management (WM Airwatch, SOTI,...).

La movilización de procesos empresariales integrados con SAP pueden presentar cierta complejidad técnica, especialmente para escenarios offline donde el usuario debe poder sincronizar los datos para trabajar con la aplicación móvil sin conectividad con SAP. **Una reflexión previa para analizar el estado del arte, seleccionar el equipo de proyecto y los miembros adecuados sobre los que sustentar la solución ayudará a ejecutar un proyecto exitoso.**



Víctor Agramunt
SAP Analytics Manager en Seidor



La mejor aliada para la gestión de personas, analítica asistida con SAP Analytics Cloud

Todas las compañías generamos un gran volumen de información, pero ¿estamos sacando provecho a todos estos datos? Seguramente no. Vivimos en la época de la generación del dato; lo generamos, lo almacenamos, pero no le sacamos partido. La analítica asistida es nuestra mejor aliada para entrar en una nueva dimensión en la explotación del dato.

¿Influyen los diferentes tipos de retribución en el absentismo? ¿Cuáles son las iniciativas que más significativamente incrementan la satisfacción de los empleados? Los retos de las personas que tienen equipos a su cargo son muchos y necesitan ayuda para responder a este tipo de preguntas. La analítica asistida es la respuesta.

En el marco del Fórum AUSAPE, celebrado en Zaragoza del 4 al 6 de junio, presentamos una demo sobre analítica asistida y avanzada para la gestión de las personas en el stand de Seidor junto a Daniel Calleja, director del Centro Excelencia de Seidor Analytics. La analítica asistida nos permitía en este caso predecir el abandono y todas las dimensiones relacionadas con el empleado que influían en el mismo pudiendo además simular como modificando las mismas podíamos impactar en este caso en la probabilidad de que una persona no causara baja.

En Seidor hace tiempo que hacemos referencia a la democratización del dato, es decir, a la ampliación del espectro de personas con capacidad de analizar datos. Creemos que es el momento ideal para empezar a aprovechar el potencial de los

datos. Es una evidencia que el volumen de información que se genera es abrumador, pero se debe tener en cuenta que uno de los primeros procesos, antes de empezar a almacenar, es discernir entre la información relevante y la que no lo es. Almacenar la información y no sacar provecho de ella es como no tener ningún tipo de información.

Los datos son capaces de dar respuesta a muchas de las preguntas que nos hacemos en nuestra organización y existen soluciones en el mercado que pueden ayudarnos en esta transformación. Las soluciones de SAP permiten cargar fácilmente un set de datos, enriquecerlo y realizar sobre el mismo un análisis estadístico-descriptivo de forma automática testeando y aplicando diferentes modelos y algoritmos para elegir finalmente el más adecuado.

Estos procesos nos permiten adentrarnos en una nueva dimensión en la explotación del dato y se pueden extrapolar a cualquier negocio o área del mismo. En Seidor podemos facilitar esta gestión: el proceso de limpieza, la agilización de la gestión de la temperatura del dato, encontrar la información realmente relevante, asistir todo el proceso de tratamiento de los datos, etc.

"Es una evidencia que el volumen de información que se genera es abrumador, pero se debe tener en cuenta que uno de los primeros procesos, antes de empezar a almacenar, es discernir entre la información relevante y la que no lo es."



SAP Analytics Cloud es una solución de próxima generación de software como servicio (SaaS) construida de forma nativa sobre SAP Hana. Permite a los usuarios empresariales descubrir, planificar, predecir y colaborar en un solo lugar.

Según Cristina Talmaciu, nuestra especialista SAP Analytics Cloud, la solución facilita el análisis de datos gracias principalmente a tres funcionalidades que no se encuentran en otras soluciones:

- **Exploración de datos:** permite seleccionar uno o varios indicadores, hacer un análisis libre en función de cualquiera de las dimensiones y elegir entre diferentes tipologías de gráfico y adaptación automática pudiendo realizar selecciones y filtros de manera sencilla.
- **Analysis Insights:** hace una búsqueda semántica, una propuesta automática de consultas y da la posibilidad de filtrar, ordenar y reutilizar consultas en nuestros dashboards.
- **Segmentación automática:** generación de agrupaciones de dimensiones como productos, clientes, zonas, departamentos, ... en función de hasta tres variables. Por ejemplo creación de un ABC de clientes por importe de venta, margen y devoluciones.

Además de lo anterior, nuestro CTO Xavier Polo, resalta que SAP Analytics Cloud tiene, además tres funcionalidades que posibilitan la analítica avanzada a usuarios de negocio:

- **Smart Discovery:** nos genera de forma automática un overview de la dimensión o indicador seleccionado, número de registros, valor general, máximo y mínimo; evolución temporal, análisis uni y bidimensional por las principales dimensiones de influencia; determinación de factores de influencia clave; identificación de valores atípicos y elaboración de escenarios de simulación.
- **Smart Insights:** auto-generación de insights ocultos, determinación de factores que contribuyen con sus puntos de datos y comprensión de los aspectos complejos de los datos.

- **Smart Predict:** escenarios predictivos como por ejemplo clasificaciones para saber si los clientes reaccionaran o no a una campaña, series temporales para predecir las ventas a futuro o regresiones para determinar el nivel de devoluciones.
- **Visualizaciones R:** podemos consumir visualizaciones R desde la aplicación lo que permite gráficos de alta calidad y manejo de grandes volúmenes de datos.

Con todo esto, ¿quién puede resistirse a la tentación de adentrarse en esta nueva dimensión de la explotación de los datos?

¡Ojo al dato! Transitar por esta nueva dimensión es adentrarse en una aventura llena de retos, tentaciones y hasta peligros, pero por suerte en Seidor Analytics estamos acostumbrados a realizar este viaje y acompañar a nuestros clientes ayudándoles y aconsejándoles durante el camino para que culminen el trayecto. Somos el mejor guía para obtener el objetivo perseguido y la anhelada recompensa: poder explotar la información más allá de lo evidente para mejorar nuestros procesos y nuestro negocio.





¿Dónde estamos actualmente en el año 2019 en relación a los servicios de Mantenimiento de SAP?

Pues ciertamente, la realidad es que en el momento de plantearme el tema del artículo de esta revista de AUSAPE, en ningún momento tenía en la cabeza abordar el tema del Mantenimiento de Aplicaciones SAP. Pero durante esa semana, tuve la oportunidad de participar en una reunión con un cliente internacional, que estaba demandando un servicio de Mantenimiento Global y me llamo mucho la atención el servicio de Mantenimiento, que actualmente este cliente internacional del Fortune 500 tenía contratado y lo mas impactante, los aspectos que el entendía que eran exitosos.

Mi resumen de todo esto, es que poco se ha avanzado en la madurez de la Externalización de Servicios de Mantenimiento de Aplicaciones.

Leyendo el detalle de los indicadores de nivel de servicio de este cliente, nuevamente más de lo mismo; que si el tiempo de Respuesta inicial (RT), el famoso "Tiempo Medio para Reparar" (MTTR), el "Tiempo Medio para Fallo" (MTTF) y el famoso CSAT o Índice de Satisfacción del Cliente. En resumidas cuentas, más de lo mismo, Acuerdos de nivel de Servicio que distan mucho de la realidad del negocio. Acuerdos de nivel de servicio que no se centran en una mejora real de las operaciones del cliente y que no se centran en la resolución real de los problemas.

A modo de ejemplo, me llamo mucho la atención que había una tipología de incidente que en el último año se había pro-

ducido más de 1.300 veces; si, he dicho bien, más de 1.300 veces. Pero, este no era el único, había otras 20 tipologías de incidencias que se repetían entre 700 y 500 veces al año.

Otro dato que me dio que pensar, que, para un total de 24.000 tickets de SAP, el servicio tenía asignado a 28 personas, que haciendo una calculo rápido, nos da una media de 3 Tickets por persona y por día durante el año.

Resumiendo; se siguen prestando los servicios Globales de Mantenimiento de aplicaciones de SAP, utilizado centros de Offshore, con palas de consultores, donde lejos de aportarse valor real para mejorar el servicio, se aportan solo horas y horas, eso sí, a un coste muy barato, para poder sacar adelante un servicio de estas características.

Las preguntas que me viene nuevamente a la cabeza:

¿ No hemos aprendido realmente nada? ; ¿ Que más hace falta para demostrar que los modelos basados 100% en offshore, si bien proporcionan un coste hora muy bajo, y una vez se ana-

lizan las horas y el rendimiento real del servicio, la conclusión es que son menos eficientes que modelos basados en la combinación Offshore – Nearshore- Onsite? ; ¿ No ha quedado probado claro que estos Indicadores de Nivel de Servicio, que son meramente técnicos, no aportan ningún tipo de valor al negocio?, Y así, podría seguir con numerosas preguntas en esta línea.

"Se siguen prestando los servicios Globales de Mantenimiento de aplicaciones de SAP, utilizado centros de Offshore, con palas de consultores, donde lejos de aportarse valor real para mejorar el servicio."

Pues bien, una vez se ha expuesto el momento y la situación real en la que el mercado se encuentra en relación a este tipo de servicios para grandes clientes internaciones, voy a tratar de resumir lo que bajo mi punto de vista serían los aspectos claves para un servicio exitoso.

¿COMO DISPONER DE UN SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE APLICACIONES EXITOSO?

Pues bien, las Organizaciones exitosas que buscan cómo mejorar su rendimiento corporativo evolucionan de forma estratégica mediante el refuerzo de la gestión de los servicios de IT, la concentración de competencias, la eficiencia y excelencia operativa, así como la calidad y seguridad de los entornos de IT. Es en este aspecto donde el outsourcing se ha convertido en una estrategia viable para alcanzar dichos objetivos, permitiendo a las organizaciones centrarse en el Core de su negocio y delegando en compañía especializadas las actividades no Cores, que, por el contrario, desvían el foco empresarial.

AHORA BIEN, ¿CUÁLES SON LOS ASPECTOS SON CLAVES Y PERMITEN QUE LA EXTERNALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE IT SEA EXITOSA?

Pues bien, aquí no hay fórmulas mágicas. La diferencia entre un servicio exitoso o no, es la capacidad de las compañías

En lo que respecta a los pilares básicos del servicio podemos enumerar los siguientes:

- **Pago por uso:** Servicio Gestionado proporcionado por un sólido equipo de AMS de SAP, sin la carga de costes fijos o grandes equipos internos que pueden permanecer subutilizados. Las economías de escala son fundamentales para disponer de un servicio óptimo.
- **Rapido Desarrollo:** La combinación de un modelo de servicios compartidos, los sistemas de generación de tickets y de gestión del conocimiento basado en la nube, permite un rápido proceso de incorporación de casi todas las organizaciones que cuentan con plataformas SAP comunes.
- **Soporte Global 24x7 con conocimiento Local:** El modelo global que permite el acceso a expertos de todo el mundo, quienes pueden proporcionar fácilmente apoyo y respuestas en cualquier momento y en cualquier lugar, así como garantizar experiencia personalizada a cada uno de los clientes.
- **Mejora Continua:** Compromiso fundamental con la mejora de la funcionalidad constantemente, apoyándose en un análisis causa raíz continua para eliminar problemas recurrentes.
- **Acuerdos de Nivel de Servicio de Negocio:** Los ANS deben de ser relativos al rendimiento del negocio más allá de los complejos indicadores orientados el software. La prioridad es incrementar el rendimiento empresarial.



Desde UST Global, tenemos el firme compromiso de acompañar a nuestros clientes en la evolución de sus aplicaciones, diseñando contratos que se adaptan a su volumen de trabajo, mejorando la calidad de servicio, poniendo a su disposición un equipo multidisciplinar, tanto en el área de Consultoría funcional, Desarrollo y Gestión de Infraestructuras SAP

Desde nuestros Centro de Mantenimiento en el territorio Nacional, así como desde nuestros internacionales extendidos a lo largo del mundo, damos respuesta a las necesidades que se generan en el

de servicios en adaptar dichos servicios de forma flexible a la realidad de los clientes. Tengamos en cuenta que no todos los clientes se encuentran en el mismo nivel de madurez para adoptar determinados procesos. Es evidente que, a mayor madurez, mayor productividad y eficiencia, pero al mismo tiempo, requieren un mayor esfuerzo por parte del cliente para poder atender a dichas necesidades relativas al proceso.

El éxito del servicio radica en el modelo de servicio y relación que se establezca con el cliente y prima por encima del control y la gestión. Es por ello por lo que más que un servicio de mantenimiento, las compañías exitosas son aquellas que son capaces de establecer una estrategia de Mantenimiento, que sea flexible y que se adapta a la realidad y madurez de los clientes basada en unos pilares básicos de gestión de servicios.

mercado, pudiendo atender tanto a clientes con una complejidad media o baja, como a los más exigentes, en base a tres criterios fundamentales:

- **La mejora continua del servicio**
- **La creación de valor**
- **La entrega de productos y servicios conforme a Acuerdos de Nivel de Servicio.**

Es por ello y en base a los aspectos comentados anteriormente que los servicios de soporte AMS para aplicaciones SAP de UST GLOBAL aportan un enfoque ágil para no solo cubrir los requerimientos de día a día, sino también para las mejoras continuas que demandan las organizaciones.



¿Conoces el Síndrome de Tourette?...

El síndrome de Gilles de la Tourette (ST), fue descrito en 1885 por el neurólogo que le dio su nombre. Es un trastorno de origen neurobiológico, cuyas características principales son la presencia de “tics motores” (movimientos musculares involuntarios) y “tics fónicos” (sonidos y palabras). Los tics son movimientos similares a los normales, pero presentados de forma exagerada y no están bajo el control voluntario del afectado.

Es un trastorno poco conocido, incluso para la persona que lo padece. Se puede tardar años en ser diagnosticado, ya que algunos profesionales de la medicina, no han tenido ningún caso en consulta, o si lo han tenido, ha pasado desapercibido por el grado leve que presentaba el paciente.

El ST es heterogéneo, no hay dos pacientes que presenten idéntica sintomatología. Se manifiesta igual en todas las culturas. Es 3 o 4 veces más común en varones que en mujeres. Son 5 personas por cada 10.000, pero por encima de esta cifra, existe un número importante que presentan tics leves.

Los tics motores afectan a distintos grupos musculares, cara, tronco, miembros.

Los tics fónicos, afectan a los órganos de fonación y pueden ser

coprolalia, ecolalia o palilalia. Mostrando una intensidad, frecuencia y localización muy variable.

Los tics tienen un curso fluctuante, con etapas de gran intensidad o moderada y remisiones espontáneas, que causan malestar al enfermo.

Es un trastorno determinado genéticamente por línea materna y/o paterna. Lo que se hereda es la vulnerabilidad a padecer el ST y sus trastornos asociados, pero no la gravedad del mismo.

Las personas con ST son muy vulnerables al estrés. Las manifestaciones clínicas del ST se deben a la actividad disfuncional de unos neurotransmisores, “dopamina, serotonina, norepinefrina”.

En cuanto a los trastornos asociados a este síndrome, pueden presentar, trastorno obsesivo-compulsivo (TOC). Trastorno déficit de atención

Es un trastorno determinado genéticamente por línea materna y/o paterna. Lo que se hereda es la vulnerabilidad a padecer el ST y sus trastornos asociados, pero no la gravedad del mismo.

(TDAH), problemas de aprendizaje, control de impulsos, problemas de sueño, ansiedad, fobias, depresión.

Estos trastornos pueden persistir aun cuando los tics desaparezcan o sean casi imperceptibles. En ocasiones son más incapacitantes los trastornos asociados que los tics.

El ST, es una patología que conlleva una fuerte carga social, por sus muchas manifestaciones externas.

Desde esta óptica, resulta evidente que como cualquier otra enfermedad, representa una complicación para el desarrollo normalizado de la vida. Tanto para quien la padece, como para quien la vive con el afectado.

Sin embargo más que una enfermedad, el Tourette es una forma de vida diferente, de la cual todos los días se aprende para sobrevivir y afrontar la realidad.

Sin embargo más que una enfermedad, el Tourette es una forma de vida diferente, de la cual todos los días se aprende para sobrevivir y afrontar la realidad.

Cuando aquellas personas que la padecen se sienten mal, piensan que el ST no tiene cura, entonces es importante aportar recursos personales para aprender a familiarizarnos con ella para soportar y entender esta condición.

Es vital comunicarse con otras personas, afectados o no, que ayuden en los malos momentos. El desconocimiento y la falta de concienciación en

el entorno sobre esta patología, son un gran problema.



EL DIAGNÓSTICO

El Síndrome de Tourette se manifiesta a edades tempranas, y la búsqueda de diagnóstico se inicia a nivel pediátrico, o médicos especialistas. El mayor problema para hacer un diagnóstico es la ausencia de conocimientos suficientes para encuadrar los síntomas dentro de un síndrome poco conocido. El diagnóstico se puede prolongar en el tiempo, siendo algunos pacientes diagnosticados en edad adulta.

La sensación de angustia por el desconocimiento y la falta de diagnóstico, entraña un desequilibrio emocional en los pacientes y en sus familias, principalmente por carecer de recursos sociales, médicos, educativos y laborales.

Una vez llegados a un diagnóstico, son los médicos los que deben ofrecer toda la información disponible, para paliar los problemas que surjan de esta, y abordar en términos positivos los problemas de los más jóvenes o los de aquellos de mayor gravedad. Implantando en el menor tiempo posible una mayor propuesta de soluciones y un abordaje multidisciplinar.

Es cierto que la complicidad por parte del médico con el enfermo, sobre todo si es adolescente, atenúa las consecuencias psicológicas negativas, incluso hacer que conozca la enfermedad, conduce en cierta medida a un sentimiento de alivio y de aceptación de la misma. Por lo tanto es vital el tándem formado por el neurólogo y el psicólogo.

Los afectados por ST, además de vivir con esta enfermedad, han de someterse a otra suerte de padecimientos directamente relacionados con la exclusión social y la marginación relacional, cuando no, el rechazo directo.

Si algo tiene de específico esta enfermedad, aunque minoritaria, es que presenta unos efectos sociales indudables, que generan alarma dentro del entorno en que se desenvuelven los afectados, por las manifestaciones de la propia enfermedad.

De la misma forma, el carácter incapacitante de algunos de los síntomas, convierten a una buena parte de los afectados en ciudadanos sin derechos y de segunda clase, ante la imposibilidad en algunos casos de, progresar en una sociedad estandarizada y su escollo, a veces insalvable, para incorporarse en igualdad de condiciones al mundo social, laboral y educativo.

Existen situaciones que llevan a los enfermos a una marginación específica en todos los contextos, lo que les aparta de los cauces habituales de inclusión social, sin que haya a día de hoy alternativas suficientes en las áreas mencionadas anteriormente.

De igual modo al ser un colectivo minoritario, su influencia social y política es mínima, ya que su pequeña influencia numérica genera la ausencia de interés por ellos dentro de las administraciones tradicionales.

El carácter del colectivo con ST por sus características en la enfermedad, hacen de los niños, jóvenes o adultos, un grupo desprotegido sin alternativas disponibles para atender sus necesidades más básicas.



Las personas con ST, son conscientes de sus propias limitaciones, pero también de sus muchas virtudes. Son conscientes de su identidad y de su padecimiento. Deben comportarse, ante la sociedad, con capacidad para ser ellos mismos, mostrando aplomo y seguridad, mientras, dentro de sus pensamientos más profundos se desarrolla una batalla interior para intentar controlar todos los síntomas de la enfermedad que a diario les atacan y les hace caer en un estado de imperfección física y emocional.

Poseen una inteligencia por encima de la media, son constantes, perfeccionistas, y están capacitados para realizar bien su trabajo.

Muchos los miran perplejos ante sus extraños movimientos, pero son personas normales, estudian, trabajan, tienen pareja, hijos.

Aprenden a sobrellevar diariamente una serie de problemas, los cuales les hace sentir impotentes, pero les enseña a enfocar las cosas desde otro punto de vista. Los problemas no los ponen los afectados, los pone la sociedad.

Así se sienten, así nos sentimos, y como nosotros nuestras personas más cercanas, sin que nadie sepa ni pueda imaginar la realidad, ni la cantidad de médicos a los que visitamos buscando una respuesta, y algo tan esperado como un diagnóstico, que nos aporte una solución, ni todos los fármacos que hay que tomar para intentar mejorar algo que nace con nosotros y morirá con nosotros.

Es inevitable sentirse un bicho raro, viviendo entre la incompreensión y el rechazo en algunos casos.

En nuestra sociedad hay una actitud natural de atacar y destruir todo lo raro y diferente, todo lo que no sigue unos cánones de normalidad.

Todo este conjunto de circunstancias lleva a los afectados a un sentimiento de culpa y a la eterna pregunta... ¿Por qué nosotros?

Somos unos cuantos entre muchos millones, intentando no ser diferentes entre tanta indiferencia.

AUSAPE

APÚNTATE A NUESTROS GRUPOS DE TRABAJO

 HANA	 Industria 4.0
 Movilidad & Fiori	 Licenciamiento
 RRHH	 SuccessFactors
 Sector Público	 Finanzas
 SCP	 Soporte & Mantenimiento
	 Advanced Analytics

CONOCE LAS DELEGACIONES





Guillermo Cánovas

Director del Observatorio para el Uso Saludable de la Tecnología EducaLIKE



Demencia, dependencia... ¿De quién es la culpa?



Cuando trabajas sobre estas cuestiones escuchas todo tipo de valoraciones. Y cuando se centran en los más jóvenes es habitual el empleo de frases como: “están enganchados”, “no se separan de los móviles”, “ya ni hablan entre ellos”... Es habitual culpar a los niños y adolescentes. Olvidamos que la mayoría hace un uso normal del teléfono móvil, y así lo reflejan las estadísticas que manejamos. La mayoría de ellos no ha dejado de hablar y salir con sus amigos, no ha dejado de divertirse, de estudiar, etc. Por supuesto que algunos tienen problemas por la forma en que utilizan la tecnología, pero la mayoría de ellos no son adictos a nada. Tampoco se dedican al ciberbullying, a difundir bulos o a fotografiarse sin ropa (sexting). Pero lo que nunca debemos olvidar es que, aunque debamos trabajar para prevenir y afrontar los casos que existen, los problemas relacionados con la tecnología no definen a los niños y adolescentes. Lo cierto es que hay tantas diferencias entre unos adolescentes y otros como entre unos adultos y otros. Unos son egoístas, y otros son solidarios. Unos creen en Dios y otros no. Unos simpatizan con las derechas y otros con las izquierdas... No son

una masa uniforme. Y, sobre todo, no deberíamos reproducir la misma cantinela que escuchamos generación tras generación...: “los jóvenes de hoy son peores de lo que éramos nosotros a su edad..” Siempre ha sido falso.

Pero otras personas concluyen que la culpa de todo la tienen los desarrolladores. Las personas que crean videojuegos que los enganchan, las empresas que los comercializan, etc. También escucho con frecuencia frases como: “este juego es superadictivo”, “esta herramienta está hecha para engancharte”. Y no seré yo el que discuta que algunas herramientas están concebidas con la clara intención de “fidelizar” al máximo al usuario. Es decir, que dedican una buena parte de sus conocimientos a dificultar el que una persona pueda prescindir de su producto, y tienen un potencial adictivo importante. Pero, no podemos olvidar que la mayoría de los usuarios de videojuegos y otras herramientas no son menores de edad, sino adultos. Que los móviles no han sido concebidos para los niños, y que con frecuencia son los propios padres los que regalan a sus hijos videojuegos etiquetados para mayores de 18 años. No podemos volcar toda la responsabilidad en las herramientas.

Pero además de las herramientas y de los padres, hay un tercer factor que desempeña un papel fundamental: el propio individuo. Si un videojuego es superadictivo ¿por qué razón mi hijo está enganchado y el de mi vecino no...? Esta es una pregunta que todo progenitor con este problema debiera plantearse. Tenemos un ejemplo muy cercano en el alcohol. Se trata de una sustancia con un poder adictivo considerable, capaz de causar dependencia, tolerancia, un síndrome de abstinencia, etc. No obstante ¿todas las personas que usted conoce y que consumen alcohol, son alcohólicas? En absoluto. Es más, la mayoría no lo son ni lo serán nunca. Es decir, también juega un papel importante el propio individuo. Distintos factores desempeñan un papel significativo. No solo la genética, difícil de controlar, sino también la epigenética, el entorno y el ambiente.

Habría que añadir, además, que el planteamiento de la pregunta es ya inadecuado. Siempre estamos buscando culpables, y los culpables siempre son los otros. Esta no es una cuestión de culpabilidad, sino de responsabilidad. Y cada uno debe afrontar la suya. La industria que desarrolla determinadas herramientas, el propio individuo que las consume, y sobre todo sus padres (en caso de tratarse de un menor de edad). Al margen de cómo sean las herramientas, o cómo sean nuestros hijos, padres y madres debemos intervenir: acompañar, supervisar, dosificar, establecer normas básicas de uso y poner límites.



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[®]

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 SAP

2019



General Business
Partner of the year



SAP ERP Partner of the year
Small and Midsize companies



SuccessFactors
Partner of the year

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