



AUSAPE

N°64 diciembre 2019



25

ANIVERSARIO



SAP® Global services partner

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

Más de 2.600 profesionales especializados en
todos los procesos de negocio

Modelo de entrega global, red de centros
de producción y centros de desarrollo SAP
en Asia, América y Europa



minsait

An Indra company



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
 Jesús Álvarez
 Inés Chao
 Aida Bautista

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.



José Ignacio Santillana Montal
 Presidente de AUSAPE

Nos despedimos del 25 aniversario hacia un nuevo comienzo

Estimado asociado, en primer lugar, agradecerte toda la confianza depositada a AUSAPE durante los 25 años que cumplimos como asociación referente al ecosistema SAP. Han sido 25 años intensos, llenos de logros y retos cumplidos. Actualmente ya son más de 560 empresas asociadas, tanto de pleno derecho como especiales, las que han decidido formar parte de nuestra comunidad de usuarios SAP de España y de esta forma, poder disfrutar de servicios como el reconocido networking, el intercambio de experiencias, los eventos exclusivos, los innumerables casos de éxito o el acceso a gran cantidad de documentación sobre la red SAP entre otros muchos beneficios.

Comenzamos de esta forma, una nueva etapa y decimos adiós a uno de los años más emblemáticos para AUSAPE. Empieza así un nuevo ciclo, que se iniciará con unas elecciones con el fin constituir la nueva junta directiva; órgano de gobierno que será la encargada de gestionar la actividad de la asociación con el objetivo de seguir creciendo y continuar alcanzando los objetivos definidos.

Cambiamos y aumentamos el equipo que compone nuestra oficina, y afrontamos el año 2020 con más ilusión que nunca. Hemos conseguido alcanzar cifras históricas en la XV edición del Fórum AUSAPE, el Fórum del 25 Aniversario, al contar con la presencia de casi 1100 asistentes procedentes de todas partes del mundo, ya que contábamos con la presencia de las asociaciones de 21 países invitados al mismo.

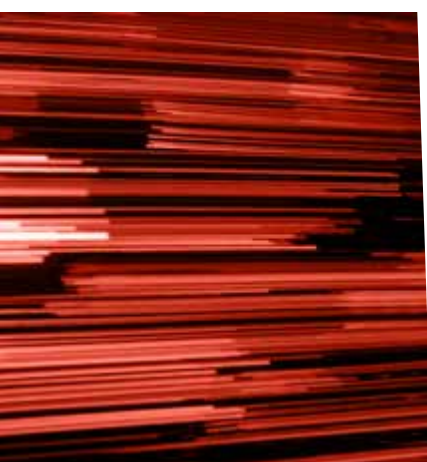
Al mismo tiempo, hemos respondido a las necesidades e intereses de nuestros asociados con la creación de dos nuevos grupos de trabajo, SAP Cloud Platform liderado por David Ruiz Badía y Life Science gestionado por Joaquim Buscarons, del que encontrareis una pequeña entrevista incluida en este número de la revista.

A su vez, también hemos guardado un lugar especial para el desarrollo de las Sesiones Magistrales sobre Ciberseguridad celebradas en Madrid y Barcelona y que también destacaron por superar todas las expectativas establecidas superando con creces la asistencia obtenida en años anteriores, al contar con más de 100 profesionales en cada una de las jornadas.

No podemos olvidar el inmenso valor que supone la actividad de nuestros grupos de trabajo con la gestión y organización de eventos a lo largo del año, así como de la nueva edición de los SAP Delegation Days. Por último, destacar la presencia de AUSAPE como referente clave de la comunidad SAP al asistir a eventos de gran importancia dentro del sector como son el WOBI o los SAP Quality Awards, así como la labor de nuestra delegación internacional en su participación en los eventos de SUGEN celebrados a lo largo del año.

En nombre de toda la Junta Directiva no me queda más que reafirmar nuestro compromiso de seguir impulsando iniciativas de valor para todos nuestros asociados.

¡Felices Fiestas y Próspero año 2020! No os perdáis nuestra felicitación navideña en la web.



DESTACAMOS A ...	03
DESPEDIDA	04
SESIÓN MAGISTRAL	06
AUSAPE	10
NUESTROS CIOS OPINAN	18
Entrevista a Joaquim Buscarons, coordinador del grupo de trabajo Life Science en ESTEVE	
Entrevista a David Verdejo, IT Manager en Recipharm	
ASOCIADOS	24
NOTICIAS	26
GRUPOS DE TRABAJO	30
UNO DE LOS NUESTROS	34
CASOS DE ÉXITO	36
Fund Grube listo para crecer con SAP en la nube	
Jealsa impulsa su tesorería de la mano de minsait con SAP S/4HANA	
EN PROFUNDIDAD	40
La migración hacia HANA va con retraso	
El control de gestión flexible e integrado en SAP	
Gestión de anticipos de caja fija en el sector público	
Cloud, ante el cambio de década: una tecnología clave para el CIO	
Nuevas Posibilidades Analíticas con SAP Performance and Profitability Analysis	
Carta abierta al CFO	
Industria 4.0: El Trabajador Conectado	
El camino a la empresa Full Digital	
Predicción en los procesos de negocio	
SAP S/4HANA: La clave de la transformación digital	
Digital ya no es suficiente	
Central Finance: Una alternativa para el viaje a S/4HANA	
Transformación digital y SAP S/4HANA	
CENTRAL FINANCE: La flexibilidad en el camino hacia S/4 HANA	
ENTREVISTA	68
Entrevista a Fabien Delubac, Director del Competency Center en Grifols	
SAP QUALITY AWARDS	70
EL VIRUS DE LA MENTE	72
RINCÓN LEGAL	76
LA TRASTIENDA	78
FIRMA INVITADA	80



SESION MAGISTRAL (pág. 06)
 Más de 200 directivos en las sesiones de Ciberseguridad de AUSAPE



ENTREVISTA (pág. 18)
 Joaquim Buscarons,
 Coordinador del grupo de trabajo Life Science, ESTEVE



NUESTROS CIOS OPINAN (pág. 20)
 David Verdejo
 IT Manager en Recipharm



ENTREVISTA (pág. 68)
 Fabien Delubac,
 Director del Competency Center de Grifols



Nuestros colaboradores habituales

HELMAR RODRÍGUEZ

Helmar Rodríguez es formador, coach y autor, y, ante todo, un facilitador del cambio. Fundó CLEARNESS®, con el objetivo principal de respaldar a las organizaciones e individuos en su potencial de crecimiento, y lo hace a través de una combinación única de las disciplinas más diversas. Su enfoque siempre está orientado a generar resultados tangibles y crear un campo para abrir la mente, elevar la conciencia que permite, a cada participante, atravesar sus propios umbrales.

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

Nuestra junta directiva 2018 – 2019 se despide

Como es habitual, cada dos años AUSAPE lleva a cabo las elecciones para constituir su junta directiva. Esta medida está recogida dentro de los estatutos de la asociación, en la que únicamente los asociados de pleno derecho pueden participar de forma directa y presentar su candidatura, siendo finalmente un total de 7 miembros de 7 empresas diferentes las que van a formar parte de la gestión directiva. Los miembros

de la junta pueden formar parte de la misma hasta un máximo de 4 años, en el caso de que sean nuevamente reelegidos en sus funciones. Al llegar al final de este ciclo, os queremos dejar con unas palabras de agradecimiento y dedicación por parte de cada uno de los miembros de la actual junta directiva, destacando sus vivencias y experiencias a nivel profesional y la aportación personal de AUSAPE a sus vidas.

MARIO RODRÍGUEZ

Una experiencia enormemente enriquecedora en todos los aspectos. Resaltaría la estupenda interacción con los colegas de la Junta, y también la oportunidad de vivir de primera mano la fantástica labor del equipo de oficina, que consigue que la magia suceda año tras año, lo cual hemos visto reflejado en el Foro del 25 Aniversario.

NACHO SANTILLANA

AUSAPE, para mí ha sido a nivel personal una Aventura Única, Solidaria, Alentadora, Perenne y Encantadora; a nivel profesional, a modo de resumen como los slogans del video corporativo 2017 "te acompañamos en tu via-

je" y del video 25 aniversario del 2019 "vamos por más".

RAFAEL PORRINO

Considero que mi experiencia con AUSAPE ha sido 360. He conocido AUSAPE desde tres perspectivas diferentes, primero como cliente, luego como partner y actualmente dentro de la junta. Para mí ha supuesto una inmersión completa en el ecosistema SAP y una experiencia completa y enriquecedora.

SARA ANTUÑO

A veces hay que tener un momento "Atrevete". Eso ocurrió hace poco más de 2 años, cuando decidí presentarme a la Junta Directiva de AUSAPE y los asociados respaldaron mi candidatura. Un tiempo in-

tenso, muy trabajado y con el respaldo de un buen equipo, que ha sabido capear, todo lo que se ha ido poniendo por delante.

ASIER SETIEN

Al haber sido el último en incorporarme a la Junta, considero que he tenido la suerte de poder apoyarme en mis compañeros para aprender de los proyectos que ya estaban en marcha. Por otra parte, es un privilegio el estar formando parte de la organización del 25 aniversario de AUSAPE ya que está siendo una experiencia muy enriquecedora.

DAVID ARRIZABALAGA

Formar parte de la Junta de AUSAPE es una experiencia

enormemente enriquecedora tanto personal como profesionalmente. Destacaría la pasión y el cariño que transmite todo el equipo, directivo y de oficina, en el trabajo que realiza y la intensidad con la que se vive la preparación y celebración de los diferentes eventos, siempre buscando la excelencia.

SERGI GISTAS

AUSAPE o como vivir en primera línea el "Poder de la Colaboración". En una frase es como podría resumir mi experiencia, muy gratificante, en la junta directiva de AUSAPE. Un conjunto de profesionales, de empresas diferentes, pero con alto concepto de servicio y focalizadas en un proyecto común.

FÓRUM AUSAPE 2019



Sharing the Business Journey to post-digital enterprise

INVENT
DESIGN
ENGINEER
ENABLE

Transformación digital
Cloud Expedition
SAP S/4HANA
Industria 4.0
Customer Experience
Data Intelligence
Inteligencia Artificial
Supply Chain Management





Más de 200 directivos en las sesiones de Ciberseguridad de AUSAPE

Como cada año, AUSAPE ha puesto en marcha su programa de sesiones magistrales dirigido a altos cargos de empresas asociadas y que se caracteriza por centrarse en aspectos centrales sobre el futuro del negocio. La ciberseguridad fue el tema escogido para desarrollar la primera jornada bajo el título “De víctima del ataque a verdugo del negocio”, cuyas sesiones en Madrid, celebrada el 9 de octubre, y Barcelona, el 21 de noviembre, alcanzaron cifras de asistencia históricas, con más de 200 directivos de empresa provenientes de más de 70 compañías y entre los que se incluían CIOs, CISOs, CFOs y CEOs. Su título hace alusión al público objetivo de los ataques más sofisticados: los puestos clave de la dirección de la compañía, así como a la creciente importancia de la ciberseguridad para la estrategia de negocio de las empresas.

Las sesiones magistrales, que contaron con el patrocinio de Seidor y UST Global, son uno de los eventos más reconocidos dentro de la trayectoria de AUSAPE como principal referente del ecosistema SAP. Como tales, dispusieron de ponentes de primera categoría: Antonio Ramos (Stack Overflow y Mundo Hacker), Rubén Mora (SEIDOR) y Albert Agustiny (Cuatrecasas), y de sendas mesas de debate moderadas por Manuel Navarro (Byte) y David Escamilla (Comunicación y Más) y en las que participaron José Ignacio Santillana (presidente de AUSAPE) y los ponentes previamente mencionados.

La apertura del evento comenzó con el consiguiente discurso de bienvenida por parte del presidente de AUSAPE, José Ignacio Santillana, quién agradeció a los asistentes su involucración y participación en la sesión magistral y, a su vez, valoró la importancia de la ciberseguridad dentro del ámbito empresarial.





La primera ponencia estuvo a cargo de Antonio Ramos, especialista en ciberseguridad, fundador de Mundo Hacker y CEO de Stack Overflow. Su presentación se caracterizó por explicar en profundidad numerosos casos de renombradas empresas que habían sufrido casos de ciberataque y destacar de esta forma, la importancia de la ciberseguridad para hacer frente al ciberespionaje a nivel global.

“El objetivo del ciberespionaje, es conseguir información clave para alcanzar una ventaja competitiva, bien sea frente a otra compañía o ante un país rival. En el ámbito empresarial, esta información es obtenida de los altos directivos de las grandes compañías y es utilizada en litigios, concursos, proyectos, concesiones, etc. Por ello, se debe tomar conciencia de que el objetivo del ciberespionaje es el alto cargo, y tener muy en cuenta la protección cibernética a la hora de expandirse internacionalmente”, explicó el conocido hacker.

Al final de la presentación, Antonio realizó una práctica en directo y mostró a los invitados el procedimiento paso a paso para que un hacker lleve a cabo de ciberataque saltándose los sistemas de seguridad y antivirus.

Antonio comentó que los hackers recopilan datos sobre el dirigente objetivo, a quien envían un documento de su interés que contiene un caballo de Troya y que, una vez dentro de la red de la empresa, empieza a sustraer y enviar información sin ser detectado, en ocasiones durante largos periodos de tiempo. A su vez, suelen trasladar los documentos a países como Rusia, que sean difíciles de acceder o recuperar.

Para minimizar el riesgo y el impacto del ciberespionaje, Ramos apostó por implantar planes de formación para toda la organización, entrenando y concienciando a altos directivos, mandos intermedios y empleados de base. Asimismo, Ramos propuso crear departamentos de Ciberinteligencia y destacó la necesidad de que las empresas dispongan de un comité de crisis. Y concluyó resumiendo el “ABC de la Ciberseguridad: Actualizaciones, Backup y Common Sense”.

En cuanto a la ponencia de Rubén Mora, actual CISO de SEIDOR, experto en Cibercrimen y anteriormente jefe de la Unidad Central de Delitos Informáticos de los Mossos d’Esquadra,





se centró en los indicadores que deben alertar a las empresas de que se hallan ante un problema de ciberseguridad.

Para Mora, invertir en ciberseguridad ayuda a minimizar el impacto de las pérdidas en las empresas, aunque el riesgo nunca llega a eliminarse totalmente. Pese a que la forma más habitual de actuar frente a los ciberataques es la reactiva, recomendó establecer tecnologías y mecanismos proactivos. Entre ellos, destacó las herramientas de prevención que combinan estándares Open Source, las herramientas que permiten un mayor control de los datos y la creación de planes de contingencia en ciberseguridad que dificulten el error humano. En el mundo hipertecnológico actual, los errores de las personas cuando bajan la guardia son los causantes de la mayor parte de las brechas de seguridad de las empresas que dan lugar a ciberataques.

Mora también destacó varios factores clave de la inseguridad de la red, como la globalización o la cada vez mayor rapidez

de las comunicaciones. A ellos se suma la existencia de diferentes jurisdicciones, que facilita a los ciberdelincuentes disponer de espacios de vacío legal desde los que operar.

También intervino Albert Agustino, socio abogado de Cuatrecasas y especialista en ciberseguridad y protección de datos. Agustino aportó el enfoque legal y jurídico frente a los ciberataques, explicando un caso práctico en el que un directivo era chantajeado por unos hackers. A lo largo de la presentación, se planteó el ejemplo de una empresa de ecommerce que sufre un ataque de ransomware que afecta a los datos de sus clientes.

Respecto a la actuación ante una crisis de este tipo desde un punto de vista legal,

Agustino recordó la obligación de cumplir con normativas como el RGPD, así como de reportar los incidentes a la policía, la AEPD y, en su caso, a las autoridades reguladoras del sector al que pertenece la empresa. También debe comunicarse el incidente

“Los errores de las personas cuando bajan la guardia son los causantes de la mayor parte de las brechas de seguridad”



a los afectados y asumir la posibilidad de que el regulador y los clientes presenten demandas por daños patrimoniales y morales. Y en ningún caso se recomienda pagar ante una situación de ciberchantaje o ransomware, ya que se incurriría en una posible responsabilidad penal.

Agustino y puso en tesitura a la audiencia a través de encuestas en directo en las que los asistentes tenían que escoger aquella opción que se asemejaba mayormente a como actuarían ante determinadas situaciones relacionadas con un ciberataque.

Finalmente tuvieron lugar las mesas de debate. En ellas se trataron temas y conceptos de actualidad como la migración a S/4 HANA o el valor del GDPR, y se respondieron cuestiones como las diferencias entre SAP original y S/4HANA y quién es el eslabón débil dentro de un ciberataque hacia una compañía. Entre otros aspectos, Ignacio Santillana, presidente de AUSAPE, resaltó que los asociados cada día se preocupan más por la seguridad; noción respaldada por Agustino, quien destacó el papel de la ciberseguridad como un aspecto fundamental de la empresa. Santillana hizo mención a la posibilidad de definir los privilegios por áreas, el establecimiento de diferentes políticas de seguridad para distintas aplicaciones y el registro de todos los eventos críticos del sistema dentro de S/4 HANA.

Antonio Ramos, por su parte, llamó la atención sobre cómo afectará a las empresas la inminente aparición de agencias de ciberrating, que valorarán a las compañías en función de su riesgo cibernético. Tanto Ramos como Agustino recomendaron dar más protagonismo al CISO en la compañía y sensibilizar a la alta dirección sobre la ciberseguridad. “La última barrera de ciberseguridad es el doble clic del usuario, y lo estamos descuidando”, concluyó Ramos.

Asimismo, se hizo hincapié en la necesidad de entender que hoy en día un ciberataque es una situación de crisis

más en las empresas y que cada día van a ser más normales en un mundo interconectado. Por ello, cada vez más empresas de todos los sectores están aumentando su inversión en departamentos de ciberseguridad y en protocolos de seguridad digital y de sistemas. Una realidad que ha venido para quedarse y que cada día va a ser más grande. La presencia entre los asistentes al evento no solo de expertos en TI, sino de los departamentos de negocio, comercial y de marketing, es muestra de que, cada vez más, el tema de la ciberseguridad afecta a todos los estratos de las empresas.

La clausura del evento fue seguida de un brunch en el que los invitados pudieron intercambiar experiencias y de esta forma, llevar a cabo la principal razón de ser de AUSAPE: el networking. Las sesiones magistrales obtuvieron muy buena valoración por parte de los asistentes, que puntuaron el evento con un 4,7 sobre 5.



AUSAPE y SEIDOR organizan una sesión temática dedicada a la innovación con Nicholas Negroponte y Luis Abeytua en el marco del WOBI

El pasado 5 de noviembre en el Palacio de Congresos de la Comunidad de Madrid, AUSAPE y Seidor, protagonizaron una de las sesiones temáticas más emblemáticas hasta la fecha al organizar de forma conjunta el programa de innovación destinado a directivos contando con dos ponentes de primera categoría, Nicholas Negroponte (Fundador del MIT Media Lab) y Luis Abeytua (Head of Digital Business Development en El Corte Inglés).

La doble sesión tuvo lugar dentro del marco del WOBI (Word of Business Ideas), el evento referente mundial en transformación digital y nuevas tecnologías.

Dicha iniciativa fue impulsada a través del Innovation Leadership Program (ILP) de Seidor y dio comienzo con la previa presentación del mismo por parte de Iván González, director de desarrollo de negocio de Seidor Digital. Iván González no dudó en dedicar unas palabras de agradecimiento a los asistentes y destacar el papel esencial de la innovación tanto en la evolución de las empresas como de los individuos, al mismo tiempo que resaltar la importancia de conceptos tales como el IoT, BlockChain, la gestión del ERP, la trayectoria hacia la modalidad del pago por uso o la realidad aumentada entre otros muchos otros factores a destacar.

“Tenemos que empezar a pensar en cómo va a evolucionar la empresa y no centrarnos únicamente en las tecnologías que tenemos que aplicar en la organización” con estas palabras González advirtió de que “lo digital ya no es suficiente”; digitalizarse ya no es una ventaja comparativa sino una obligación para las compañías, que deben pasar a enfocarse en cómo debe evolucionar su negocio. Un planteamiento que ha de estar liderado por los directivos y para el que la palabra clave es innovación.

A continuación, Nacho Santillana, presidente de AUSAPE, fue el encargado de introducir al primer ponente de la sesión, Luis Abeytua, director de Desarrollo de Negocio Digital de El Corte Inglés. Santillana realizó una breve presentación en la que expresó su admiración hacia una figura clave dentro del sector de la innovación a nivel nacional como es Abeytua, destacando sus mayores éxitos y objetivos alcanzados a lo largo de su trayectoria profesional.

Luis Abeytua centró su ponencia en el Cliente 360° en retail, resaltando el concepto de cómo la omnicanalidad está conduciendo a un único cliente, que dependiendo del momento actúa

online u offline. Al mismo tiempo, Abeytua resaltó la trayectoria profesional de El Corte Inglés a través de los éxitos y novedades tecnológicas aportadas al sector, conformándose de esta forma, como el primer e-commerce a nivel nacional. Ahora es el cliente el que decide elegir a la empresa, por lo que ya no basta con ser consumer centric, hay que escuchar de verdad al cliente y convertirse en su primera opción, para lo que Abeytua destacó el valor del Customer Experience y el papel clave del small data,



de los matices. “Todo el mundo habla sobre Big Data, y nos olvidamos del Small data”, mencionó.

Asimismo, aseveró que “el retail no ha muerto”, pero para ello, es preciso reinventarse para el público futuro y ofrecer al cliente una experiencia de compra que sea una invitación a volver.

“El 70% de las iniciativas de transformación digital no alcanzan los objetivos” destacó Abeytua. ¿Cómo podemos hacerle frente a este problema? La respuesta se encuentra en fusionar la tecnología con la humanidad, dado que las máquinas no pueden aportar valores tan humanos como lo son la creatividad, la imaginación, la intuición, la emoción, la ética o la conciencia. “Tenemos que innovar desde los valores, es lo que nos va a diferenciar” comunicó Abeytua.

“El retail tradicional solo sobrevivirá si es una experiencia”, afirmó, poniendo como ejemplo el proyecto Madrid Fashion District de El Corte Inglés, donde se crean ambientes gratificantes en los que, además de comprar, existan experiencias de cocina, conciertos, diversión... La apuesta constituye un principio fundamental para El Corte Inglés, y Luis Abeytua quiso demostrarlo a través de un vídeo en el que se proyectaba una experiencia única en vivo, al aparecer varios cantantes de ópera de manera repentina en un centro comercial de El Corte Inglés ante el asombro de los transeúntes durante la semana de la Ópera que tenía lugar en Julio.

El director de Desarrollo de Negocio Digital de El Corte Inglés también incidió en la importancia de contar con los partners que mejor se adapten a la estrategia y al propio ADN de la compañía. “El retail siempre será online, pero ir de compras siempre será presencial” concluyó.

Tras una breve pausa, Iván González volvió a escena para dar paso al siguiente ponente y protagonista de la jornada, Nicholas Negroponte. Negroponte fue el encargado de tomar las riendas de la segunda parte de la sesión, bajo el título “El futuro del futuro”, dando pie a la presentación de la iniciativa “One laptop for child” en la cual profundizaría a lo largo de su ponencia.

El informático y profesor estadounidense, fundador del MIT Media Lab, definió el futuro como el lugar donde “lo natural y lo artificial se convierten en lo mismo” y baso su presentación en tres pilares: aprendizaje, telecomunicaciones y cambio climático.

Respecto al primero, repasó la fundación, historia y situación actual del MIT Media Lab, donde a día de hoy la mayoría de perfiles profesionales son mixtos, e ingenieros y biólogos trabajan en proyectos conjuntos. Para Negroponte, es necesario cambiar la forma en que enseñan los profesores, reemplazando la competición por la cooperación y eliminando la segregación por edad. “La competición es el enemigo del aprendizaje”, aseguró. “Los niños son el recurso más preciado” tras esta afirmación, Negroponte comentó su experiencia en 1982 con niños procedentes del sur de Camboya quienes nunca antes habían utilizado un ordenador y cuya evolución e inmediato aprendizaje ante el uso de computadoras digno de admiración le permitió concebir relevantes “insights” a



la hora de comprender la diferencia en el proceso de formación tecnológica entre niños y adultos.

En cuanto a las telecomunicaciones, señaló su paso de servicio comercial a infraestructura pública y vaticinó que, aunque el 5G supondrá un gran avance en las comunicaciones al multiplicar por 1.000 la velocidad permitiendo usar 1 MB en 1/1000 de segundo, esta tecnología “estará dirigida más a las máquinas que a las personas”.

Por último, Negroponte abordó el tema del cambio climático, que precisa de soluciones audaces e innovadoras. En un mundo que exige cada vez más energía, la fusión nuclear sería la “bala de plata”, una solución universal que proporcionaría energía ilimitada, gratuita y sin huella de carbono. Asimismo, citó otras vías basadas en la geoingeniería para revertir el cambio climático: modificar el color del agua y las carreteras para reducir la temperatura del planeta hasta 5 grados, crear nubes en los polos para evitar su deshielo o desarrollar motores de avión que eliminen carbono en lugar de emitirlo entre otras muchas propuestas.

Negroponte concluyó su presentación accediendo a realizar una ronda preguntas en las que solventaría aquellas dudas que hubiesen surgido en relación a la ponencia. La audiencia respondió favorablemente al emitir numerosas cuestiones acerca de los conceptos mostrados por Negroponte, quién respondió cuidadosamente a cada uno de los interrogantes resolviendo de esta manera todo tipo de incertidumbre en relación al futuro de la innovación.

Para más información:

- <https://www.seidor.es/content/seidorweb/es/digital/ilp.html>
- https://ausape.com/documentos/Archivo/7-Workshop_Eventos/2019/wobi-2019/



AUSAPE participa en el F2F de SUGEN en Walldorf



Los pasados 12 al 14 de Noviembre tuvo lugar la reunión F2F (Face to Face) de SUGEN (SAP User Group Executive Network) en la sede central de SAP en Walldorf con representación de las asociaciones pertenecientes a Reino Unido e Irlanda, Italia, Francia, Bélgica, , Holanda, Luxemburgo, Austria, Noruega, Finlandia, Suecia, Estados Unidos y Canadá, India, Brasil, Argentina, Colombia, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y España.

AUSAPE estuvo representado por Asier Setién, miembro de la Junta Directiva, y Joan Torres, delegado internacional y responsable de los grupos de licenciamiento y audits, .

Durante las sesiones de trabajo se pusieron en común las líneas de trabajo iniciadas por las diferentes asociaciones, los

problemas encontrados y las mejores prácticas que cada uno de ellos está llevando a cabo.

Dentro de las cuestiones que más preocupan a los grupos de usuarios, prácticamente todos coincidieron en que el mayor reto para las asociaciones es el aportar máximo valor añadido a los asociados y proporcionar una mejora continua a través de la innovación.

Además de la puesta en común entre todos los grupos de trabajo, SAP habló de la estrategia de Migración a S/4, de la empresa inteligente, de la estrategia del CRM C/4 HANA y del nuevo portafolio de soluciones y estrategia de negocio que quieren seguir.



Como conclusión de las jornadas, tuvo lugar en el SAP AppHaus de Heilderberg un encuentro de Design Thinking, donde principalmente se debatieron puntos de interés sobre el propio SUGEN, como... ¿Qué se espera de los miembros de SUGEN? ¿Cuál ha de ser la esencia de SUGEN? o ¿Qué puede y debe aportar cada miembro de SUGEN?

En la última sesión se procedió a la lectura del resultado de la votación de la renovación de los cargos del CLT (Core Leadership Team), siendo los elegidos, el representante de Brasil Paulo Moraes y el representante de Australia Graham Reynolds.

ESPECIALISTA en
TRANSFORMACIÓN DIGITAL
con SAP S/4HANA

Exprivia | Italtel es una compañía internacional de TIC que lleva en el mercado desde 1902.

Somos Partner SAP desde hace más de 20 años.

Contamos con unos 4.000 empleados a nivel global y en España estamos cerca de ti con nuestras 5 sedes: Barcelona, Canarias, Ciudad Real, Madrid y Sevilla.



Los SAP Delegation Days 2019 batieron récords de asistencia al reunir a más de 275 profesionales



La tercera edición de los SAP Delegation Days, ha conseguido alcanzar sus cifras más relevantes hasta la fecha. Podemos comprobar que el networking y la colaboración en nuestras delegaciones supone un éxito asegurado para los asociados de AUSAPE que un año más, consideran este evento como uno de los más imprescindibles dentro de la comunidad SAP.

Como bien conoceréis, los SAP Delegation Days es una iniciativa que nace con el fin de mantener el contacto directo entre los asociados y SAP en las distintas delegaciones de AUSAPE en España y crear espacios de networking donde los asociados puedan compartir experiencias, casos de éxito y novedades sobre la comunidad SAP.

Como hemos comentado en anteriores publicaciones, desde AUSAPE decidimos adelantar la agenda respecto a ediciones anteriores comenzando en abril con la delegación de Aragón y finalizando en noviembre, con la delegación de Canarias. A día de hoy, ya se han celebrado las jornadas de todas las delegaciones pertenecientes a AUSAPE, a parte de las previamente mencionadas (Levante, Galicia, Baleares, Norte y Andalucía).

En relación al último artículo publicado en la revista de AUSAPE, todavía quedaban por celebrarse la sesión de Andalucía y Canarias. El evento de la delegación andaluza, fue liderado por Sergio Rubio de Bidafarma y alcanzó gran nivel de asistencia al contar con la presencia de más de 55 profesionales. Por otro lado, la delegación canaria, gestionada por Valentín Santana logró acoger a más de 24 asociados.

El temario propuesto para esta tercera edición estuvo plenamente enfocado a los temas de interés y preocupación actual por parte de los asociados. Por ello, la migración hacia S/4HANA, la plataforma SAP Cloud, las nuevas redes empresariales o la gestión de las personas en la empresa inteligente entre otros temas, supusieron los contenidos protagonistas dentro del programa a desarrollar en esta nueva jornada de los SAP Delegation Days.

Cabe resaltar por encima de todo, la gran acogida de forma general por parte de los asociados en la celebración de este distintivo evento en cada una de las delegaciones, llegando a superar con creces los resultados obtenidos en anteriores ediciones.

De esta forma, damos por finalizada la edición de los SAP Delegation Days 2019, y afrontamos con mucha energía y entusiasmo la futura celebración del mismo de cara al año 2020. Siempre es un placer para AUSAPE el poder ayudar a reforzar la comunidad SAP ofreciendo eventos de gran interés por parte de los asociados.

Os mantendremos informados de todas las novedades y noticias dentro del calendario en nuestra web de AUSAPE www.ausape.com. ¡Os esperamos el año que viene!

Además de contar con profesionales del sector SAP, a estos eventos regionales se invita a las universidades y centros de formación que imparten Másteres de SAP de manera de que los alumnos puedan tener un primer contacto directo con las empresas pertenecientes a la comunidad SAP, así como ver la aplicación real de aquello que estudian en las clases.

Esto es muy importante ya que, en los últimos años ha incrementado en gran medida la demanda de profesionales especialistas en SAP.

A nivel europeo se calcula que son en torno a 90.000 los puestos de trabajo de especialistas en SAP que habrá que cubrir próximamente, una importante cantidad de ellos en España. Esto supone una oportunidad laboral los estudiantes del sector tecnológico, pues el sector SAP no cubre actualmente la demanda de trabajadores ni local ni internacionalmente.

linke

Acelere su transformación digital migrando SAP a **Amazon Web Services**

*Aumente el rendimiento y la seguridad
de sus sistemas optimizando recursos y costes*

1^a

Empresa española en
obtener SAP Workload
Competency de AWS

52

Migraciones SAP a
AWS en 2018

140

Instancias de SAP
gestionadas en AWS

+9

Presencia en países
de EMEA

105

Certificaciones
SAP y AWS

6

Productos tecnológicos
únicos que mejoran la
integración de SAP en AWS

aws partner
network

Premier
Consulting
Partner

SAP Competency

Migration Competency

DevOps Competency

Public Sector Partner

Solution Provider

Aproveche las ventajas de cloud para su empresa

contact@linkeit.com
www.linkeit.com



Nuestros asociados opinan

Para AUSAPE, la opinión de nuestros asociados supone una base esencial y punto de partida más importante que disponemos para conseguir mejorar cada año en la convocatoria de eventos tales como las Sesiones Magistrales.

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. Para esta sesión realizamos unas breves entrevistas en donde nuestros asociados tuvieron la oportunidad de comentar en primera persona que les había parecido el evento, el

valor y conocimiento que habían obtenido de ello y si consideran necesario que Ausape proponga este tipo de sesiones.

Durante el trayecto de la jornada, tuvimos la oportunidad de charlar con diversos asociados, tanto clientes como partners, sobre la importancia de proteger sus empresas de las amenazas APTs.

A continuación, os presentamos algunas de las respuestas recogidas durante la Sesión Magistral de Ciberseguridad para Directivos, en la que contamos con dos invitados de lujo Antonio Ramos y Albert Agustinoy.



Ana Salazar

ESTRELLA GALICIA

Trabajo en el departamento de ciberseguridad de operaciones en este puesto ves todos los días intentos de ataques. El primer ponente (Antonio Ramos) me ha encantado, intentaré asistir a alguno de sus cursos.

Me parece muy interesante que AUSAPE proponga sesiones en esta línea, por nosotros encantados.



Juan Ma Rodríguez

UST

Es fundamental proteger nuestras empresas de las APTs, todos estamos expuestos y hay muchos intereses en riesgo.

Ya era consciente de estas amenazas, aun así la charla me ha parecido muy interesante.

Estas sesiones son una forma de concienciar y me parece importante hacer llegar a las empresas todos los temas relacionados con seguridad.



Xavier Martín

SEIDOR

Cualquier medio de seguridad es muy importante, desde el punto de vista de los que estamos envueltos. Los ataques no los vemos y están ahí.

Nos gustaría más sesiones de este estilo, por toda España. Todo lo que pueda ser la concienciación de la seguridad es fundamental.



Alberto Sabaté

DISA

Es importante protegerse de las APTs, ya sabía de ellas, pero no esta de más que te pongan al día y que refuercen los mensajes.

Me parece interesante que AUSAPE proponga sesiones en esta línea y que las repitan y se haga en otras delegaciones de otras comunidades para llegar a más personas.



Cristina Rubio

IBERDROLA

Es muy importante proteger a una empresa de este tipo de amenazas.

En Iberdrola hemos sufrido ataques de este tipo por lo tanto éramos conscientes de este problema.

Son muy interesantes este tipo de sesiones propuestas por AUSAPE.



Pablo Martínez

UST

Me parece fundamental proteger a las empresas de las amenazas APTs, no era consciente del todo de su importancia hasta asistir a esta sesión.

Nos parece muy interesante que AUSAPE convoque sesiones así y me voy muy satisfecho de ella.

Prevencción 4.0: Trabajador Conectado.



I3S Indoor Positioning System for EHS

Damos un paso de gigante en la gestión de Seguridad y Salud Laboral. Conseguimos un modelo conectado y realmente preventivo.

*¿Por qué confiar en **i3s**?*

Más de **20** años
de experiencia en procesos
de transformación digital

Más de
200
clientes

Más de
300
proyectos

Más de
60
profesionales

Joaquim Buscarons
 ESTEVE, coordinador del grupo de trabajo Life Science

Life Science, el nuevo grupo de trabajo de AUSAPE

Entrevistamos a Joaquim Buscarons, ESTEVE, coordinador del recién estrenado grupo de trabajo de AUSAPE, Life Science. Joaquim nos comenta, los próximos objetivos, las expectativas de futuro y el valor que puede adquirir el asociado al formar parte del grupo Life Science en su relación con SAP.



¿Con qué objetivos se crea el grupo de Life Sciences?

He de decir que el nacimiento de este grupo no hubiera sido posible sin el impulso de nuestro CIO y miembro de la junta de AUSAPE, Sergi Gistàs, quien viendo el buen resultado de los trabajos de los distintos grupos, hizo que nos planteáramos la creación de este grupo de trabajo, un poco atípico para lo que suele ser en AUSAPE, como una respuesta a la transversalidad de productos y soluciones, pero focalizados en un sector concreto y específico que pudiera dar respuesta a las transformaciones que sufre Life Sciences. Creemos que hay una masa crítica de asociados importante que, perteneciendo al mismo, pueden presentar diferentes situaciones con respecto a las soluciones de SAP, diferentes estrategias de futuro, permitiendo ofrecer la oportunidad de compartir los distintos enfoques que cada una de las compañías proponen, y servir de marco de reflexión colectiva. Además, históricamente, siempre ha sido un sector en el que disponer de espacios de debate comunes, ha sido un signo de identidad, ya que hay foros de debate en distintas áreas de las empresas desde hace tiempo.

Cuéntanos las principales motivaciones que te han llevado a liderar este grupo

Después de una larga trayectoria en el sector, creo que hay determinados momentos en los que las compañías hacen frente a re-

tos derivados de regulaciones, o atraviesan transformaciones en los mismos períodos y entiendo que puede llevarnos a plantear ante SAP la disponibilidad y la sensibilidad que merece el sector. Hay ejemplos cercanos como ha sido la serialización (Track & Trace) que nos ha hecho reflexionar sobre la conveniencia de estar en contacto con nuestros colegas de otras compañías, y poder contrastar estrategias y posicionamiento. Cierto es que hay muchas compañías de este sector, cuyos órganos de decisión a nivel de inversión, se encuentran fuera, y esto añade, más si cabe, dificultad en el enfoque que pretendemos dar, pero que nos deben aportar riqueza a nivel global en nuestro enfoque.

Te estrenas como coordinador y a su vez, dentro de un grupo totalmente novedoso en AUSAPE. ¿Cómo afrontas este reto?

Con muchas ganas e ilusión, creo que tengo ante mí una oportunidad de abrir camino entre los asociados, para plantear grupos sectoriales, que creo que es un tema aún por desarrollar, ya que contrasta con el resto de los grupos que hay, sobre todo por el hecho que el conocimiento de la problemática será muy transversal, y los enfoques de resolución, seguro que nos permitirá ofrecer alternativas. A nivel personal, siempre me gusta implicarme con toda la fuerza en los proyectos y éste no va a ser una excepción, y así me lo tomo: con mucha ilusión por empezar, y poder ser de utilidad a movilizar a compañeros de empresas cercanas a la nuestra,

para que todos nos podamos sentir cómodos en las diferentes sesiones de trabajo que organicemos. También a nivel personal, estoy seguro que será una experiencia enriquecedora, por la posibilidad de conocer, tratar y compartir experiencias y enfoques que pueden ser muy distintos entre las diferentes empresas.

¿Qué novedades presenta Life Sciences dentro del sector sanitario? ¿Y en relación al licenciamiento* o arquitectura**?

De momento lo que pretendemos es centrar los puntos donde trabajar: como hacía referencia antes, hay empresas con órganos de decisión locales y otras que les viene el modelo definido, por lo que buscaremos aquellos puntos que tenemos en común, y a partir de ahí ir desarrollando los temas que puedan ser de interés. Así, veremos si debemos focalizar más en esquemas de arquitectura, de licenciamiento, de soluciones,... creo que podemos abordarlo desde diferentes prismas y lo más importante es que seamos capaces en las primeras sesiones de encontrar aquellos caminos que sean de utilidad para el sector, para dotarlo de una hoja de ruta completa y lo suficientemente atractiva para que los asociados participen al máximo de estas sesiones.

¿Cuáles están siendo las principales dudas por parte de las empresas que utilizan SAP con respecto a este tipo de soluciones?

Las soluciones verticales siempre tienen en consideración un expertise que SAP aporta, aunque creo que en el caso de nuestro sector, al tratarse, en la mayor parte de los casos, empresas que adoptaron rápidamente la solución SAP, es ahora, con la necesidad de establecer la hoja de ruta hacia el S/4, donde de nuevo se puede hacer la revisión de esas soluciones, para evaluarlas y poderles sacar todo el provecho posible. Contamos con una ventaja en el sector, todo lo que es regulatorio acaba siendo común y ello facilita que no haya que pensar individualmente cómo afrontar los retos y dificultades, y si la solución vertical ofrece las garantías y las prestaciones del sector, considero que será más fácil su adopción.

¿Qué tipo de soporte o respuesta está llevando a cabo SAP antes estas dudas?

De momento, por parte de SAP todo está siendo facilidades, y la colaboración es total. Planteamos el grupo con ellos y, la verdad, enseguida mostraron su soporte y su predisposición para colaborar para que el grupo sea un éxito. Como anécdota, decir que los temas que se propusieron para la primera sesión, tuvimos que recortarlo porque ahora nos interesa más conseguir que el grupo focalice su objetivo, a la vez que nos permite tener temas en cartera ya preparados. También la capacidad de movilizar a expertos en nuestro sector, creo que está garantizada, y ya que lo mencionamos, apro-

vecho para dar las gracias por toda la colaboración ofrecida hasta este momento.

¿Qué les dirías a aquellos que todavía no se han animado a formar parte de este nuevo grupo de trabajo?

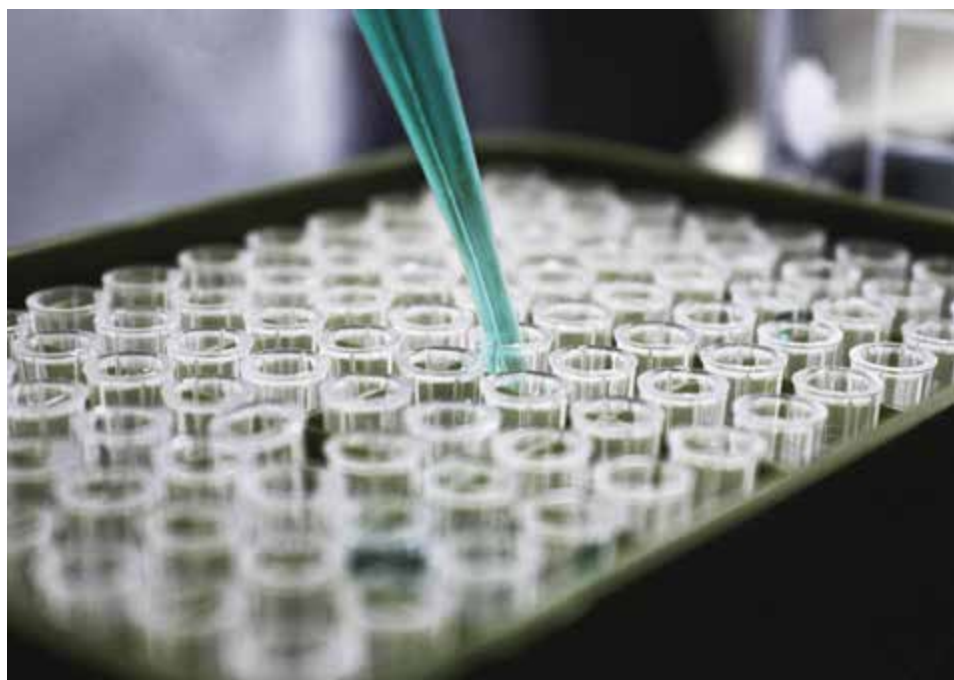
Hicimos una primera sesión inicial, aprovechando el Forum de AUSAPE, y la respuesta fue muy buena, ya que conseguimos reunir a la mayoría de las empresas del sector presentes, y todos vieron en el grupo de trabajo, la oportunidad de contrastar y compartir estrategias y experiencias. Para aquellos que no participaron de

esa sesión inicial, decirles que queremos ser un elemento dinamizador del sector, que queremos ofrecer temas atractivos, orientados de forma práctica a cómo dar cobertura a nuevos retos que el mercado, tan cambiante en los últimos años, pueda proponernos. Decirles que queremos ser un punto de referencia en el sector que ayude a todas y cada una de las empresas.

“Estoy seguro que será una experiencia enriquecedora, por la posibilidad de conocer, tratar y compartir experiencias y enfoques”

¿Qué valor crees que puede aportar a las compañías el ser parte de Life Sciences?

Sin duda, el poder tener un foro de debate, con personas del mismo sector, que se enfrenten ante las mismas situaciones sectoriales, creo que es un valor en sí mismo, que las compañías deben tratar de aprovechar a la vez que enriquecer con sus comentarios, observaciones o formulación de la línea de trabajo. Asumir esas inquietudes formará parte de los retos que antes mencionaba, y decirles y animarles que en mí siempre encontrarán todas las facilidades para desplegar los aspectos que entre todos acordemos, afrontándolo desde un punto eminentemente orientado a ser prácticos. De la respuesta de todos, creo que seremos capaces de ofrecer el máximo número de alternativas posibles, en cada uno de los temas que tratemos.



David Verdejo
IT Manager en Recipharm



El proceso de transformación digital dentro de la industria farmacéutica

Conversamos con David Verdejo, IT Manager en la planta de producción de Leganés en Recipharm. De la mano de su Partner principal UST Global, charlamos sobre los proyectos prioritarios de la organización, la evolución del sector, el papel del IT manager, y lo que supone la transformación digital en los servicios y tecnologías que se utilizarán para cumplimentar sus objetivos.



¿Qué objetivos se planteó con la adquisición de la planta de producción de Leganés por parte de Recipharm?

A modo de introducción y para situarnos hay que tener en cuenta que la planta de producción de Leganés fue adquirida por el grupo Recipharm a finales de 2017. Las primeras actividades que hubo que realizar en este sentido fueron las de migrar toda la infraestructura y todas las aplicaciones en un nuevo data center local. Hay que considerar también que esta planta cuenta con un alto nivel tecnológico y de integración entre sistemas. Tenemos presentes todas las tecnologías y se utilizan multitud de sistemas informáticos que dan soporte a nuestro proceso productivo en las distintas áreas, (Ej. laboratorio, producción, logística). Por lo tanto, el objetivo primordial es el de mantener toda esta infraestructura y aplicaciones estables, actualizadas, en un óptimo estado de validación y con un alto porcentaje de disponibilidad apoyando así a nuestros procesos productivos.

¿Qué aspectos personales y profesionales destacaría sobre su trayectoria en Recipharm?

En el aspecto personal todo es positivo, es una compañía en la que se potencian valores como el trabajo en equipo y la actitud emprendedora, esto hace que haya muy buena colaboración entre los distintos departamentos y un muy buen ambiente de trabajo. También es importante la colaboración con otras plantas del grupo para la implantación de nuevas soluciones tecnológicas globales. Estamos en una fase de cambio continuo que nos va a permitir afrontar estos retos con determinación y que a su vez va a ser muy enriquecedor.

¿Cuáles son los pilares de la estrategia de cara a la planta de producción de Recipharm en Leganés?

La estrategia es seguir trabajando en la misma línea, que nuestros clientes nos vean como un socio fiable, basando esta fiabilidad en

mejorar nuestros altos estándares de calidad y nivel de servicio a través del uso de tecnologías que nos permitan ser más eficientes día a día.

¿Cómo contribuye el departamento de IT a materializar esa estrategia?

Nuestro departamento de IT contribuye en gran medida a que esta estrategia se materialice asegurando una alta disponibilidad de los sistemas informáticos en los que se apoyan nuestros procesos de negocio asegurando así un total control de las operaciones.

También es importante la introducción de nuevas soluciones que maximicen la eficiencia de los procesos.

¿Cómo se estructura su departamento de IT? ¿Cuántas personas componen su equipo?

Nuestro departamento está compuesto por 7 personas que tienen su área de especialización, aunque la estrategia ha sido construir un equipo polivalente en el que cada uno pueda dar soporte en las distintas áreas / procesos. Dentro de este equipo, hay 2 personas focalizadas en temas de infraestructura mientras que los 5 restantes están centrados en aplicaciones.

Adicionalmente para aquellas áreas técnicas que requieren una especialización muy específica, tenemos proveedores de servicios que nos dan soporte en la administración de nuestro Data Center. En lo referente a SAP, se requiere un equipo polivalente y especializado en los diferentes módulos que actualmente tenemos en producción, para ello, colaboramos estrechamente con UST Global como nuestro Partner estratégico para todo lo relacionado con nuestro sistema SAP.

¿Cuáles son sus áreas de responsabilidad como IT Manager?

Mi responsabilidad principal es la de asegurar que toda nuestra tecnología está disponible en las operaciones del día a día, así como identificar e implantar áreas de mejora y soluciones tecnológicas que puedan contribuir en la mejora de la eficiencia de los procesos.

Esta selección e implantación de nuevas soluciones se evalúa de forma global para asegurar que estas soluciones cubran las necesidades de todas las plantas.

“Respecto al mundo del Business Analytics, disponemos en la actualidad de SAP Business Objects, desde el que somos capaces de obtener informes con KPIs tanto financieros como de producción”



¿Están utilizando tecnologías como Cloud, Big Data, Advanced Analytics, Machine Learning etc?

En lo referente al mundo Cloud, todavía no hemos dado ese paso, pero es algo que tendremos que afrontar en un futuro próximo. Hasta la fecha seguimos trabajando en un modelo tradicional con toda nuestra infraestructura 'On premise'. Esto tiene su parte buena ya que te permite tener un total control de tus sistemas.

Respecto al mundo del Business Analytics, disponemos en la actualidad de SAP Business Objects, desde el que somos capaces de obtener informes con KPIs tanto financieros como de producción, recolectando los datos desde distintas fuentes.

¿Cuáles son los factores que determinan su elección a la hora de elegir una nueva tecnología? ¿Podría darnos un ejemplo?

Estamos en una fase de globalización dentro del grupo, por lo tanto, hay que cambiar nuestra mentalidad y pensar de forma global. Bajo esta premisa lo primero que debemos considerar es que la solución elegida cumpla con los requerimientos de otras plantas y que por lo tanto pueda ser implementada también en el resto de las plantas del grupo, llegando a acuerdos globales con los proveedores tecnológicos. Otros factores determinantes son la madurez del producto, así como la fiabilidad del proveedor que debe pasar su pertinente auditoria.



¿Cuáles serán sus proyectos prioritarios de cara a 2020?

Para el 2020 uno de los proyectos más importantes y excitantes será el denominado “Área de Trabajo Digital”. El proyecto consiste en ir modificando nuestro uso actual de las redes internas informáticas y trabajar en un entorno digital, adoptando el uso de herramientas de ofimática y de colaboración en la nube.

Otro de los grandes proyectos cuya fase de análisis arrancará en 2020 será el de la migración a SAP S/4 Hana. Este proyecto se realizará en 2 etapas, primero con la migración de nuestra base de datos a un SAP onHana y finalmente con el paso a SAP S/4 Hana. Para este proyecto tendremos que contar lógicamente con la inestimable colaboración de nuestro Partner UST Global.

Otro proyecto más local pero igual de interesante es la implantación de una solución que nos permita controlar desde SAP la gestión integral de servicios que prestamos a clientes que hemos estado desarrollando juntamente con UST Global y cuyo arranque será a principios de año.

¿Llevará a cabo iniciativas ligadas a la transformación digital?

Sí, como hemos comentado con anterioridad, hay un proyecto de implantación ligado a la transformación digital, por el cual el año próximo todos los empleados estaremos utilizando a nivel global las mismas herramientas colaborativas en la nube, haciendo así más eficiente la comunicación dentro de la compañía.

¿Cómo contempla Recipharm el futuro a corto plazo?

Tenemos expectativas de crecimiento muy positivas. Esto implica atender las necesidades de fabricación para nuevos clientes, que a su vez supone también un desafío en la parte de IT, ya que en muchos casos nos vemos en la necesidad de adaptar nuestros procesos y nuestros sistemas para satisfacer estos nuevos requerimientos.

Por otro lado, dentro del roadmap de IT, está el ambicioso proyecto de migración a Sap S/4 Hana que nos tendrá focalizados en él con el objetivo de que la implantación se realice de forma óptima.

¿Cómo considera que estará su sector en cinco años y qué posición ocupará Recipharm?

El sector CMDO (Contract Manufacturing and Development Organization) está en plena expansión, por lo que las expectativas son muy positivas en los próximos años. No tengo dudas de que nuestra compañía seguirá manteniendo una posición de liderazgo en el

sector. Nuestra obligación desde IT es aportar nuestro granito de arena para mejorar la eficiencia en los procesos, innovando a través de estas iniciativas de transformación digital.

¿Qué porcentaje del presupuesto invierte Recipharm en IT?

No tenemos un porcentaje definido, varía en función de las aplicaciones a mantener, de las necesidades adicionales de software que podamos tener o por el nivel de cambios que tengamos que realizar en los sistemas existentes de acuerdo con nuevos requerimientos de clientes o cambios regulatorios.

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

Teniendo en cuenta que Sap es nuestro sistema principal, consideramos muy importante pertenecer a AUSAPE, ya que esto nos permite estar muy bien informados de hacia donde se mueve el siempre complejo “Mundo SAP”. Valoramos muy positivamente las comunicaciones periódicas, la publicación de la revista y los foros de discusión que se llevan a cabo periódicamente para estar al tanto de los nuevos cambios, mejoras, etc que se puedan producir y así poder planificarnos y tomar decisiones de forma anticipada. Ahora con mayor motivo, cuando queremos afrontar esos proyectos de migración y desde AUSAPE se informa con frecuencia de las novedades e incluso con casos de éxito, de proyectos de esta envergadura.



Ayudamos a mejorar el rendimiento de tu negocio

Aplicamos soluciones tecnológicas e innovadoras



CONSULTORÍA TECNOLÓGICA ESPECIALIZADA EN SAP Y CLOUD COMPUTING

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

LA ESPECIALIZACIÓN NOS PERMITE UNA MAYOR CALIDAD

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



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

SERVICIOS RETAIL

Consultoría · Desarrollo e Implantación · Retail · Mantenimiento



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

SERVICIOS SAP

Consultoría SAP · Desarrollo e Implantación · Mantenimiento Soluciones SAP



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

SERVICIOS CLOUD COMPUTING

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

Soluciones tecnológicas diseñadas para mejorar tu negocio



FraudHunter

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



On-Shelf Availability

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



Beluga for Retail

Beluga es una plataforma de agilización de procesos, que combina la agilidad de SAP Fiori y la robustez de SAP ERP.



ScaleSAP

ScaleSAP es un servidor de aplicaciones SAP que escala o disminuye automáticamente según los parámetros definidos.



Cloud Archiving for SAP

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



Cloud BigBrother

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



Cloud TimeTable

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



HanaDrive

HanaDrive, es un servicio que te permite evaluar las ventajas de la base de datos en memoria de SAP con tus propios datos.

En este número colaboran los siguientes asociados:

linke

CONVISTA



i3s



SAPIMSA
especialistas en SAP

stratesys



Penteo
Analista TIC

DIGITAL FINANCE



minsait
An Indra company



Consultia **it**

expri **via** | **ITALTEL**

CONVISTA

Le ayudamos en
la transformación
de su empresa



Minería de Procesos

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



Comunicación Bancaria

Evolución y aumento de los sistemas de pago



Tiempo real

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



Automatización de Procesos

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



Digitalización

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





José Ignacio Santillana Montal
Presidente de AUSAPE

Evento Sector público: Administración Inteligente, Valladolid



El pasado 15 de noviembre de 2019, en las Bodegas Arzuaga (Quintanilla de Onésimo) de la mano de SAP y de i3s, asociado AUSAPE, tuvo lugar una jornada con una agenda extensa bajo el nombre de la Administración Pública inteligente, moderada por Izaskun Ramos responsable Sector Público en SAP España.

En primer lugar, Paul O'Sullivan bajo el título de "El ciudadano como motor de cambio" presentó las posibilidades y casos reales de SAP Customer Experience con Qualtrics. A continuación, Fran Camina mostró nuevas opciones de SAP SuccessFactors para la gestión de personas en el sector público; y por su parte, Pilar Cosculluela enseñó la solución extremo a extremo referente a servicios sociales y empleo, mediante el uso varias tecnologías, entre ellas de reconocimiento facial. Referencias como el Ministerio de Trabajo alemán son exponentes de la misma.

Tras el break correspondiente al café, José Ignacio Santillana, director IT del Ayuntamiento de Barcelona y presidente actual de AUSAPE, compartió la experiencia de la transformación digital

con el título "La Administración líquida" como objetivo a conseguir, y muy acorde con la ubicación donde se realizó la jornada, una bodega de buen vino. Echando mano del refranero español señaló que, "aprovechando que el Pisuerga pasa por Valladolid", deberíamos convertir la administración pública en un interlocutor más del ciudadano/contribuyente que debe situarse en el centro, y esto sólo se consigue generando confianza. Posteriormente, Niloofar Tochai enumeró una serie de proyectos a nivel mundial de innovación de la Administración 4.0; y Domingos Rodrigues nos habló de la nueva generación de la gestión de impuestos.

Por último, Andoni Aranzamendi, director general de i3s presentó una solución propia para la prevención de riesgos y salud laboral certificada y add-on de SAP EH&S (environment, health and safety management). Sin más, se dio por clausurada la jornada con asistencia de representantes de: Ayuntamiento de Madrid, Ayuntamiento de Barcelona, Comunidad de Madrid, Junta de Extremadura, Junta de Castilla y León y Gobierno Vasco.



Acceso bidireccional a los datos MS Excel \rightleftarrows SAP

Cálculo de costes basado en drivers

Presupuestación

Ingeniería de procesos

Informes

COPA

Planificación

Cuenta de resultados

Dependiente de actividad

Cálculos detallados

Cálculo de inversión y amortización



José Ignacio Santillana Montal
Presidente de AUSAPE

SAP Select - Berlín 2019

El lunes 28 de octubre, fue el día de llegada de los asistentes, registro para participar en el evento, networking y encuentro con colegas. Los clientes asistentes de España, eran Puig, Grifols, Nexus Energia, Esteve, Ayuntamiento de Barcelona y Gobierno de Andorra. Aunque llovía y hacía frío, la tarde fue el momento ideal para visitar la Puerta de Brandeburgo, el checkpoint Charlie, y el famoso muro de Berlín; sin olvidar dos cervecerías Brauhaus Lemke am Schloss y Berliner Republik, así como la chocolatería Rausch. También visitamos el laboratorio de innovación de Alessandro Volpato, que participó en el Fórum AUSAPE, Zaragoza 2019 como expositor.

La mañana del martes 29 de octubre se inició con una "Keynote: The next chapter-an open dialogue with the Co-CEOs of SAP: Christian Klein y Jennifer Morgan", tras la anunciada marcha de Bill McDermott este mismo mes de octubre. A continuación, se disponía de cuatro agendas para que cada uno eligiera entre Recursos Humanos, Ventas y Marketing, Compras o Finanzas. Cada agenda incluía presentaciones estratégicas, paneles de clientes, demostraciones y mesas redondas elegidas por expertos en soluciones. José Ignacio Santillana, actual presidente de AUSAPE, estuvo de ponente en una sesión de sector público titulada "Build Trust and Loyalty Among Your Constituents": cómo las organizaciones líderes de servicios públicos generan confianza y lealtad al comprender las necesidades de sus contribuyentes; y cómo estos líderes están transformando sus organizaciones en empresas inteligentes en colaboración con SAP para ofrecer experiencias individualizadas que mejoren la vida de las personas, liderada por Martin

Klein, SAP Global Head of IBU Public Sector. Por la tarde, otra "KEYNOTE: The Role of Social Enterprise" moderada por Adaire Fox-Martin SAP Member of the Executive Board of SAP SE, Global Customer Operations; donde Natalie Portman (ganadora de un Oscar a mejor actriz en Cisne Negro, 2010) defensora de las empresas sociales, habló sobre el movimiento social-empresarial que está madurando, y cada vez más organizaciones comerciales están llenando los vacíos en infraestructura social y protección ambiental. La jornada acabó con un coctel, ambientado con música y baile de los años 20.



El miércoles 30 de octubre, se inició con una nueva "Keynote: Winning in the Experience Economy" donde Adaire Fox-Martin y Bruce Temkin, Jefe del Instituto Qualtrics XM, orientaron cómo conectar las experiencias de los empleados y los clientes con las decisiones comerciales, y ese puede

ser el eslabón perdido que diferencia a las organizaciones exitosas. A continuación, dieron la palabra a tres empresas líderes clientes de Qualtrics: EY, Grundfos y Kaeser Kompressoren, que recopilan e integran conocimientos en cada punto de contacto y convierten la inteligencia en acción. También se realizaron customer meetings durante el SAP Select, en el caso del presidente de AUSAPE, José Ignacio Santillana, se reunió con Sean O'Brien General Manager Public Services and Healthcare EMEA South/EMEA North y se concluyó que Qualtrics también es apto para la experiencia del empleado público o privado (no sólo el cliente), y puede complementar a SAP SuccessFactors.

Por último, se anunció que la próxima edición SAP Select 2020, será en Barcelona del 26 al 28 de octubre.



SAPIMSA
especialistas en SAP

Ayudamos a
nuestros
clientes a
diseñar para
el futuro

Nuestros Grupos de Trabajo cierran el año con resultados espectaculares



La actividad de nuestros grupos de trabajo ha mantenido su intensidad durante los últimos meses del año y ha conseguido batir récords de asistencia y participación por parte de los asociados, en las diversas localizaciones donde ha tenido lugar. A falta de finalizar el mes de diciembre, podemos determinar que desde la organización hemos impulsado más de 85 eventos presenciales, en donde han destacado especialmente el Fórum AUSAPE 25 aniversario reuniendo a más de 1060 asistentes procedentes de todas partes del mundo o la celebración de nuestra sesión magistral celebrada en Madrid el 9 de octubre contando con la participación de un total de 105 personas, logrando alcanzar cifras de asistencia históricas.

Además de centrarnos en los éxitos recogidos durante el Fórum 2019 y la sesión magistral, nos gustaría enfocarnos en los eventos acontecidos durante los meses de octubre y noviembre.

Durante el mes de octubre, hemos llevado a cabo numerosos eventos, comenzando el pasado 1 de octubre con la visita al Centro de Soporte de SAP que contó con la presencia de 6 personas. El día 3, tuvo lugar la reunión del grupo Advanced Analytics, que logró alcanzar la presencia de 14 profesionales del sector. Ese mismo día, se llevó a cabo la reunión del grupo S/4 HANA en Barcelona, a la que asistieron un total de 16 participantes. Posteriormente aconteció la anteriormente mencionada Sesión magistral con unas espectaculares cifras en términos de asistencia y colaboración. El día 15, se efectuó la reunión destinada al grupo de sector público en Madrid la cual contó con la presencia de 19 asistentes.

La reunión de RRHH en Madrid tuvo lugar el pasado 16 de octubre obteniendo un total de 22 asistentes. Al día siguiente se celebraron simultáneamente en Madrid y Barcelona la reunión de Movilidad y Fiori, alcanzando en ambas localidades un total de 16 participantes. Más de 56 profesionales se trasladaron hasta Sevilla para poder disfrutar de los SAP Delegation Days en la delegación de Andalucía el día 22. El 24 de octubre tuvo lugar la reunión de Industria 4.0 en Madrid, mientras que al día siguiente se llevó a cabo la reunión de RRHH en Barcelona, ambas sesiones lograron un total de 11 y 10 asistentes respectivamente. Para finalizar el mes, el pasado 31 de octubre, AUSAPE organizó la reunión correspondiente a Industria 4.0 en Barcelona logrando un total de 12 profesionales del sector que no dudaron en venir.

Ahora enfocándonos al mes de noviembre, comenzamos con el WOBI, del cual en este número encontrarán una noticia en profundidad. El WOBI tuvo lugar el pasado 5 de noviembre y fue un evento organizado por AUSAPE y Seidor que contó con la presencia de dos ponentes magistrales, Luis Abeytua y Nicholas Negrofonte. Los días 6 y 7 de noviembre se llevaron a cabo las reuniones de licenciamiento en Barcelona y Madrid respectivamente, haciendo un total de 128 asistentes. El pasado 13 de noviembre se celebró la siempre enriquecedora reunión de RRHH Madrid contando con un total de 19 personas. El día 18 tuvo lugar la última fecha de la tercera edición de los SAP Delegation days, escogiendo la delegación canaria como punto final de su ciclo, y alcanzando el total de 24 asistentes. Ese mismo día, se realizó la reunión del grupo Advanced Analytics en Barcelona consiguiendo la asistencia de 18 personas en total. Por último, el día 19 se llevó a cabo la reunión de la delegación aragonesa sobre experiencias de clientes, HANA y otros proyectos contando con 18 profesionales del sector. Toda la información sobre los eventos que se llevarán a cabo a finales de noviembre y principios de diciembre, la encontrarás en nuestros boletines mensuales.

Nuestro calendario está en constante actualización por lo que os recomendamos que lo visitéis con frecuencia y que estéis atentos a nuestros boletines y redes sociales para no perderos detalle.

Próximas reuniones

- Grupo financiero webinar – 16 de diciembre
- Delegación Galicia – 17 de diciembre
- Delegación Baleares – 18 de diciembre
- Life Sciences Barcelona – 14 de enero
- Asamblea General - 23 de Enero



Di adiós a las tareas manuales de la gestión de gastos de viaje.

Digitaliza el proceso con Captio.



Socio líder para integrar la gestión de gastos con el resto de sistemas de tu empresa



Más de 10 clientes con Captio



Más de 12.000 hojas de gastos



Más de 1.000 usuarios



Módulo SII para la administración del IVA



Integrados con SAP



Tus gastos de viaje en las mejores manos

Grupos de trabajo



¡Echa a volar!

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution



Nuestro destino SAP S/4HANA



¿Por qué
debo cambiar?

¿Qué es
SAP S/4HANA?

¿Cuándo
debo comenzar
a prepararme?

¿Cómo es el camino
a SAP S/4HANA?

¿Quién debe
acompañarme
en mi camino?

**SEGURO QUE TE HACES
MUCHAS PREGUNTAS
NOSOTROS TE LAS
RESOLVEMOS**

Te ofrecemos el programa nómada,
nuestra propuesta para comenzar
la conversión a SAP S/4HANA



Cada cliente es
especial y único



El retorno de la inversión
es nuestro objetivo



El usuario es
nuestro foco

EL CAMINO ÓPTIMO PARA DAR VALOR A TU EMPRESA



Coste acotado,
sin riesgos
para el cliente

¿Te unes al viaje?

stratesys
www.stratesys-ts.com



DIEGO CALVO

Senior Manager en Minsait

“Correr y caminar largas distancias es lo primero que hicimos en los albores de nuestra especie. Quizá gracias a ello, unido a los cambios evolutivos que nos han proporcionado una increíble capacidad de adaptación, hemos llegado hasta aquí. Si no lo hubiéramos hecho, este artículo no podría haberse escrito.”

AFICIÓN: CORREDOR

Me acaban de regalar un libro de uno de mis autores preferidos. Se llama “Vida, la gran historia” y lo escribe uno de los más famosos paleontólogos de la comunidad científica. Su nombre es Juan Luis Arsuaga y a él le debo en parte mi afición, aunque quizá ni lo sospeche.

El profesor señala que nuestra especie es única (léase también “La especie elegida” del mismo autor). Pero según Arsuaga nada hacía sospechar que un ser que apenas podía ejercer un mínimo control sobre su entorno 200.000 años atrás, fuera capaz de dar la vuelta a la tierra hace ahora quinientos años. Para ser precisos la circunnavegación la completaron 18 marineros capitaneados por Juan Sebastián Elcano. Lo de ir a la luna era casi una consecuencia inevitable, me dice un amigo con un tinte ligeramente antiamericano que no viene al caso.

El lector se preguntará qué tiene que ver la evolución con mi declarada afición a correr y realmente es muy sencillo. Se suelen comentar los rasgos que más nos caracterizan y diferencian con respecto a nuestros parientes más cercanos como son nuestra capacidad simbólica, cuya exhibición más poderosa es el lenguaje. También se habla, y, mucho, de la tecnología. Pasamos de utilizar palos y piedras y herramientas cada vez más complejas a implementar SAP. Son conceptos similares, aunque algunos no han captado las diferencias e intentan poner en marcha un sistema como si estuvieran fabricando un bifaz, a golpes. Se nota de dónde venimos.

Pero resulta que, para poder llegar a este punto, para poder dominar el fuego, para poder cazar otros animales y consumir la alta proporción de carne necesaria para desarrollar el cerebro, aunque eso tuvo lugar más tarde, hacía falta atraparlos. Y todavía no teníamos lanzas ni propulsores ni flechas. Si analizamos la diferencia con nuestros inmediatos antecesores y nuestros primos, los chimpancés y gorilas, esa diferencia comienza por el pie. Un pie adaptado a caminar y correr largas distancias erguidos.

Y eso fue lo que hicimos: correr enormes distancias en grupo, perseguir a herbívoros que se habrían escapado de haberlo hecho unos cientos de metros, a imagen de los leones. Nosotros hemos actuado de forma más parecida a los lobos, pero con distancias aún mayores. Ningún antílope puede resistir horas de esfuerzo porque no sabe que tiene que estar todo ese tiempo corriendo y tampoco está físicamente preparado. Ni siquiera un caballo aguanta a la larga lo que una persona puede soportar.

Y la naturaleza nos da lo que necesitamos, de modo que al mismo tiempo que nos hizo resistentes, también nos dio el placer de serlo. Correr es sacrificarse, saber medir para poder llegar, vencerse a uno mismo, pero cuando cruzas la meta tras haber recorrido 42 km y 195 m, sientes algo que si no es felicidad debe parecerse mucho.

Los que corremos el maratón, o cualquier otra distancia, no sólo rendimos homenaje a Filípides, que corrió para anunciar una victoria. Revivimos lo que nos ha hecho ser lo que somos y como somos.

Un apunte final para decir que este fin de semana he corrido con mis tres hijas el Cross de Atapuerca, donde se encuentra el yacimiento paleontológico que dirige Juan Luis Arsuaga. La especie sigue su gran marcha...



PENTEEO

Tu asesor digital independiente

Te acompañamos en la toma de decisiones digitales que impulsan tu negocio.

Diseña tu
**estrategia y
gobierno digital**

Adopción de
**tendencias
tecnológicas**

**Capacita y
actualiza a
tu equipo**
para el reto
digital

Minimiza coste
y riesgos en la
**adquisición
tecnológica**

Contrasta el
**posicionamiento
de actores TI**

DIGITAL | INNOVATION | TECHNOLOGY

 **BARCELONA**

 @penteoanalyst
 **PENTEEO**

 **MADRID**



Carlos Lopez
Senior SAP Netweaver Consultant
3Hold Technologies



Fund Grube listo para crecer con SAP en la nube

Fund Grube es una de las cadenas líderes del sector minorista en las Islas Canarias y cuenta con una importante infraestructura basada en SAP para gestionar su negocio.

Con el objetivo de flexibilizar y modernizar su infraestructura migrándola a la nube, Fund Grube acudió a 3Hold Technologies, partner certificado tanto en SAP (SAP Gold Partner), como en AWS (Advanced Consulting Partner). Adicionalmente, 3Hold cuenta con la competencia SAP de AWS, que lo acredita como un partner de toda solvencia para la realización de proyectos de migración de SAP On-Premise a la nube de Amazon Web Services.

El objetivo principal de este proyecto consistió en migrar toda la infraestructura SAP de Fund Grube a la nube de AWS. Además, había dos objetivos adicionales importantes: El primero era realizar el proyecto de forma transparente para los usuarios para que no impactase al negocio, y el segundo, era dotar a los sistemas productivos de un DR con un RTO menor de 1 hora y un RPO menor de 15 minutos.

EL RETO

El principal reto de este proyecto fue que Fund Grube tenía un tiempo límite para realizar la migración. Solo quedaban tres meses para el vencimiento del mantenimiento de hardware donde residían todos sus sistemas y no se planteaban renovarlo ya que buscaban una infraestructura que fuera creciendo al mismo ritmo que su negocio.

3Hold aconsejó desde el primer momento realizar la migración a AWS. AWS es la principal empresa de servicios en la nube y dispone de los servicios más avanzados a costes muy competitivos. Como Advanced Consulting Partner de AWS con competencia SAP, 3Hold ha realizado con éxito múltiples migraciones de infraestructura SAP a la nube. En esta ocasión, sin embargo, nos encontramos con el

reto adicional de tener que realizar la migración en 3 meses como máximo. Para realizar una migración de todos los sistemas SAP en tan poco tiempo, se debe contar con la complicidad e implicación del cliente como así fue finalmente.

REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

Toda migración que incluya entornos SAP se debe analizar cuidadosamente y con una visión global. Estos entornos son clave para el negocio y estarán conectados con otros sistemas. Por lo que no se pueden tratar como aplicativos aislados sino una parte de un todo.

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

sino que también se minimizan las incomodidades que puede suponer para negocio un proyecto de estas características.

LA SOLUCIÓN

Es importante contar con técnicos con un perfil híbrido de SAP y Cloud. Esto permite que tengan asimilados los conceptos avanzados de **SAP** y sepan desplegar correctamente los entornos siguiendo las mejores prácticas recomendadas por **AWS**. Gracias a ello, **3Hold** pudo realizar meticulosamente el diseño de la infraestructura en **AWS** con diferentes tipos de instancias que se adaptaban a las necesidades del proyecto sin poner en riesgo en ningún momento el buen rendimiento de la plataforma.

“Podemos cambiar el tamaño de nuestras instancias de cómputo sobre la marcha para adaptarlo a nuestras necesidades”

Begoña Beotegui,
Directora de Sistemas en Fund Grube



Una de estas instancias es nuestra solución **Cloud Time Table (CT2)**. **CT2** es un planificador consistente que permite programar la parada y el arranque de los entornos automáticamente. Debido a que los servicios Cloud se cobran por horas, **CT2** permite tener una reducción del coste de hasta el 65% en los sistemas **SAP** de desarrollo y calidad.

Actualmente solo el **SAProuter** se encuentra en un grupo de auto-escalado, lo que garantiza la alta disponibilidad de este entorno. Está acordado con Fund Grube una segunda fase del proyecto donde se realizará una migración a **HANA** (incluyendo la configuración de replicación de HANA). Además, se aplicará en los servidores de aplicación SAP nuestro software **ScaleSAP**. Este software permite el auto-escalado de dichos servidores, logrando por un lado alta disponibilidad y por el otro un sistema de DR que permitirá un **RTO menor de 1 hora y un RPO menor de 15 minutos**.

Para la migración de toda la infraestructura se utilizó la herramienta SMS de AWS, la cual permitió realizar una copia de cada uno de los servidores instalados on-premise en diferentes AMI's en AWS. Estas AMI's eran imágenes fidedignas y consistentes de los sistemas de Fund Grube. Las imágenes se creaban y se iban actualizando de manera diaria, por bloques y sin que los usuarios se vieran afectados. De esta manera, el día de la migración solo había que hacer una última sincronización.

Gracias al SMS esta sincronización fue muy rápida ya que se trata de sincronizaciones incrementales. Una vez que la migración del entorno correspondiente estaba finalizada, solo había que realizar unos pequeños más para tener el sistema totalmente migrado. Después de una exhaustiva preparación, el downtime de cada sistema fue inferior a dos horas y en algunos casos de una hora.

“La primera migración fue bastante simple ya que se hizo tal cual eran los sistemas originalmente (lift and shift)”, según Juan Vargas, Director de Marketing y Ventas en 3Hold. “Al usar AWS SMS, tomamos instantáneas del entorno SAP de Fund Grube, las sincronizamos periódicamente y las usamos para reducir el tiempo de inactividad de días a algunas horas”.

Otro punto importante del proyecto para Fund Grube era la reducción de costes de almacenamiento de backup. Este objetivo se logró gracias al uso de contenedores S3 para almacenar las copias de seguridad de las bases de datos SAP. El servicio S3 de AWS proporciona una durabilidad inmejorable de 99,999999999% (11

nuevos) y disponibilidad del 99,99% a un coste diez veces inferior respecto a la alternativa que se estaba utilizando en on-premise.

Según Begoña Beotegui, Directora de Sistemas, Organización y Logística en Fund Grube, el beneficio más importante de pasarse a la nube es la flexibilidad que Fund Grube ha ganado. “Podemos cambiar el tamaño de nuestras instancias de cómputo sobre la marcha para adaptarlo a nuestras necesidades”, continúa. “Los clientes de la web obtienen una mejor experiencia porque no tenemos servidores fijos que se sobrecargan con el tráfico”.

Albergar SAP en la nube elimina varios dolores de cabeza para el pequeño equipo de TI de Fund Grube. “No tenemos que preocuparnos sobre la gestión de bases de datos, la gestión de licencias o la recuperación ante desastres”, dice Beotegui. Contar con un socio APN experimentado como 3Hold para gestionar la migración y el entorno AWS de Fund Grube le brinda al equipo interno más tiempo para enfocarse en otros proyectos. “Estamos trabajando en una mejora a gran escala para nuestros sistemas de punto de venta”, continúa Beotegui. “No hubiéramos podido hacer esto si nos tuviéramos que encargar de la migración de SAP con nuestro equipo interno.”

Sobre Fund Grube

Fund Grube es una de las principales cadenas minoristas de las Islas Canarias dedicada al sector de la belleza y los complementos. Fundada en el año 1983 **Fund Grube** se dirige principalmente al mercado turístico y clientes que desean cubrir alguna o varias de las necesidades alrededor de las categorías que figuran en su oferta, o sencillamente que desean tener una experiencia comercial satisfactoria en alguna de sus **40 tiendas** distribuidas en zonas locales y turísticas: Gran Canaria, Tenerife, Lanzarote y Fuerteventura. Recientemente **Fund Grube** ha dado el salto al resto del mercado español abriendo un nuevo local en las Islas Baleares. **Fund Grube** hoy en día emplea a 500 personas y tiene una facturación anual de 150 millones de euros.

Sobre 3Hold Technologies

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

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

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



Francisco Javier de Antonio Romero
Project Manager SAP en Minsait



minsait

An Indra company

Jealsa impulsa su tesorería de la mano de Minsait con SAP S/4HANA

PROYECTO GANADOR DEL PREMIO PLATA DE LOS SAP QUALITY AWARDS
2019 EN IBERIA EN LA CATEGORÍA DE FAST DELIVERY

Tras la crisis que se inició con la quiebra de Lehman Brothers, la Tesorería se ha convertido en una función estratégica en todas las organizaciones, y es clave para garantizar su crecimiento y sostenibilidad. Jealsa Rianxeira no ha sido ajena a esta tendencia y ha decidido llevar a cabo con Minsait, una compañía de Indra, el proceso de transformación digital de su Tesorería, convirtiéndola en una de sus principales palancas de optimización y cambio.

Jealsa es una reconocida empresa española líder en la alimentación dedicada a la fabricación y comercialización de conservas de pescado y marisco. A día de hoy, gracias a su apuesta por la diversificación y la innovación, Jealsa ha llegado a convertirse en el primer fabricante de conservas de España y el segundo de Europa.

De la mano de Minsait, una compañía de Indra, Jealsa ha lanzado su proyecto de transformación del Área Financiera, que incluye la función de Tesorería, para afrontar nuevos retos y seguir liderando el sector. El proyecto se ha desarrollado mediante un trabajo en equipo muy enriquecedor y una participación activa de las diferentes áreas y departamentos. Durante el mismo se ha aplicado la metodología Agile, que garantiza la calidad en cada etapa y la satisfacción del Departamento de Tesorería y de toda la organización.

Una premisa fundamental ha sido la de conseguir una mayor automatización, rapidez y optimización de la gestión de liquidez de la compañía. Con este propósito, se ha dotado al Departamento de Finanzas y Tesorería de nuevos procesos encaminados a ganar en agilidad, eficiencia y seguridad. Las principales líneas de actuación han sido por tanto enfocadas hacia la:

- **Integración y automatización** de todo el sistema de gestión en todos los ciclos y áreas de los procesos de Tesorería.
- **Incorporación de las ventajas** derivadas del avance que se ha producido en el entorno bancario en normalización y homogenización de ficheros y canales.

- **Alineación de todos los procedimientos** y políticas de la función de Tesorería con las mejores prácticas.

El proyecto se ha desarrollado mediante un trabajo en equipo muy enriquecedor y una participación activa de las diferentes áreas y departamentos

UN PROCESO DE TRANSFORMACION BASADO EN SAP S/4HANA

El proyecto se asocia al proceso de transición a SAP S/4HANA de Jealsa, en el que Minsait es el socio implementador. La nueva plataforma dispone de una solución de tesorería completamente integrada, de modo que se analizan los beneficios y la TCO del correspondiente proyecto

de implementación. Entre los factores decisivos para abordar el proyecto destacan la eliminación de sistemas periféricos y sus costes de mantenimiento asociados, ya que la solución se integra con el resto de los procesos de negocio de la compañía. Además, permite disponer en tiempo y forma de un dato único, actualizable y trazable en tiempo real.

Estos beneficios se encuadran dentro del proceso de transformación del Área Financiera de Jealsa, que dispone así de una solución que se integra completamente con los flujos de negocio de la compañía, desde el Área Financiera y Logística hasta el reporting corporativo y legal.

El proyecto se desarrolla en varios “sprints”, que es como se denomina a cada una de las iteraciones de la metodología Agile. El primero de ellos tiene por objeto sustituir toda la funcionalidad de su anterior sistema de gestión de tesorería (Taya). Para ello, se realiza una primera implementación de SAP S/4HANA Cash Management y SAP S/4HANA Treasury and Risk Management, módulos que ofrecen funcionalidades muy amplias y de los que se seleccionan inicialmente las necesarias para asegurar un resultado exitoso a corto plazo. Todo esto ha sido posible mediante la adopción de las diferentes “best practices de SAP”, que garantizan un resultado óptimo en el menor periodo de tiempo posible.

En los posteriores sprints, los trabajos se enfocan a mejorar y optimizar otras áreas y funciones de tesorería, tales como:

- Gestión de la aprobación y trazabilidad de los pagos.
- Optimización de la gestión de las líneas de financiación.
- Reporting analítico corporativo.
- Generación del Estado de Flujos de Efectivo.
- Seguimiento y control de la previsión del flujo de caja.

LA ANALÍTICA EMBEBIDA, FACTOR DIFERENCIAL

Una de las ventajas fundamentales de disponer de un sistema de tesorería completamente integrado consiste en disponer de la analítica embebida y en tiempo real que ofrece la plataforma SAP S/4HANA. Se trata de un factor claramente diferenciador con respecto a otros sistemas de tesorería y que ha sido clave para la consecución del éxito del proyecto. A la mejora de la analítica y la renovada experiencia de usuario con SAP Fiori, se añade también la capacidad de realizar informes dinámicos de forma instantánea a través de la herramienta Analysis for Office (AFO), lo que permite al Departamento de Tesorería disponer en tiempo y forma de toda la información clave requerida a nivel del CFO y de la corporación.

La información disponible es ahora más automática, más trazable y más accesible, y los datos financieros han ganado en consistencia, calidad, credibilidad y ahora son indispensables en los procesos de toma de decisiones.

A lo anterior se une un rápido retorno de la inversión, no sólo por los incrementos de productividad y de control asociados, sino principalmente por la mayor anticipación y calidad de la información, que acelera la toma de decisiones.



BENEFICIOS DEL PROYECTO DE TRANSFORMACIÓN DE LA TESORERÍA

Tras el desarrollo del proyecto, Jealsa ha obtenido beneficios muy relevantes, entre los que cabe destacar los siguientes:

- **Optimización del working capital** y mejora de la cuenta de resultados mediante la reducción de necesidades de capital circulante.
- **Mejora de las previsiones** de flujos de efectivo permitiendo hacer frente a las necesidades a corto, medio y largo plazo.
- **Optimización** de las líneas de financiación.
- **Aumento de la productividad** del área y disminución de costes operativos.
- **Disposición en tiempo real** de una capa de reporting con una visión global de la liquidez, líneas de financiación y riesgos financieros del grupo.
- **Aceleración** de los procesos de cierre corporativos.

También se ha logrado una considerable reducción de los plazos de ejecución, al limitarse la actividad manual, lo que ha derivado en un mayor rendimiento de los equipos profesionales y un mayor foco en actividades de valor añadido.

Actualmente, y fiel a su lema, “Innovación y Tradición”, Jealsa sigue avanzando en su proceso de cambio, impulsando su Tesorería con la ayuda de las nuevas tecnologías de **analítica predictiva** en la nube de las que dispone SAP, lo que le permitirá afrontar mejor los retos de sostenibilidad y crecimiento.





Jose Luis Pérez
Director de Análisis Barcelona

Penteo
Analista TIC

La migración hacia HANA va con retraso

Durante el mes de octubre de 2019 PENTEIO y AUSAPE, realizaron conjuntamente el análisis de sentimiento y posicionamiento actual de las empresas con versiones legacy de SAP con respecto a la migración hacia versiones S/4HANA.

El objetivo ha sido identificar las motivaciones que tienen las empresas para migrar, y si los beneficios son suficientes como para alentar a estas a iniciar una migración a SAP HANA inmediatamente, o si por el contrario dicho proyecto de migración se va a retrasar o incluso si hay empresas que lo descartarán.

La muestra la componen empresas españolas que actualmente utilizan SAP como solución de ERP con tamaño desde menos de 100M a más de 500M de facturación anual, siendo este último el segmento más representativo del total de las empresas analizadas. El análisis comprende empresas de todos los sectores económicos, con una importante presencia del sector Industrial.

EL PERFIL DE CLIENTE SAP

Si tuviésemos que definir al perfil tipo de cliente, hablaríamos de una empresa de más de 500M € de euros de facturación, que implantó SAP hace 15 años y lo ha evolucionado hasta la versión 6.x. Este cliente tiene activados en SAP los módulos de FI - Contabilidad financiera, MM - Gestión de Materiales, CO - Controlling y SD - Ventas y Distribución. Además, esta instalación SAP está lejos de parecerse a la versión estándar que implantó hace 15 años; al igual que el 80% de empresas usuarias SAP, nuestro cliente tipo considera que su implantación tiene un nivel de customización medio o alto.

SATISFACCIÓN DEL CLIENTE SAP; BUENA CON EL PRODUCTO Y BAJA CON EL VENDOR.

La satisfacción con el ERP es moderadamente alta; la valoración media (sobre 10) es 7,33 (no habiendo especiales diferencias entre empresas de gran tamaño o empresas más pequeñas). Sin embargo, la satisfacción con la estrategia que ha seguido SAP en relación con el posicionamiento de HANA está lejos de ser buena; la nota media de este aspecto (sobre 10) es un 3,42, siendo incluso peor (2,76) en la Pyme pequeña (<100M € de facturación anual).

La relativamente buena consideración que tienen los clientes sobre el producto se fundamenta sobre todo en el rendimiento de los procesos de negocio que están implantados con SAP, pero no tanto en otros aspectos de la plataforma (agilidad introducida los procesos, mejoras funcionales del estándar, o facilidad de SAP para adaptarse a los procesos de las compañías).

En cuanto a la estrategia seguida por SAP en relación a HANA, son varios los aspectos que no son valorados positivamente de los que destacaríamos dos; la comunicación de su oferta (de valor) con la suficiente claridad a los clientes y los costes (nuevas licencias de HANA).

MIGRAR A ALGUNA VERSIÓN HANA; TODAVÍA NO ESTÁ DECIDIDO.

Ante el reto de evolucionar las versiones actuales del ERP planteamos cinco escenarios, algunos incluyen SAP;

- Migrar a SAP on HANA: Realizar una migración eminentemente técnica cambiando simplemente la base de datos.
- Migrar a S/4HANA On Premise: Realizar una migración completa (técnica y funcional) a la plataforma S/4. En esta alternativa, la modalidad de despliegue sería On Premise.
- Migrar a S/4HANA Cloud: Realizar una migración completa (técnica y funcional) a la plataforma S/4. En esta alternativa, la modalidad de despliegue sería cloud.
- Sustituir SAP por otro ERP: significaría descontinuar SAP como ERP, y sustituirlo por algún producto alternativo del mercado.
- No migrar a ninguna versión SAP HANA: Esta alternativa implicaría mantener nuestra versión actual SAP e intentar retrasar lo máximo posible cualquier decisión.

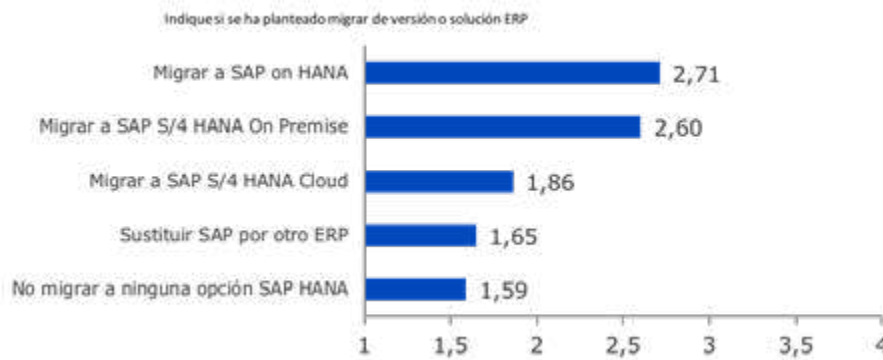
Hemos considerado que la selección de alternativas admite cuatro tipologías de respuesta; "No", "Seguramente No", "Seguramente Sí" y "Sí" (cada una tiene respectivamente una puntuación de 1 a 4). Es decir, cuanto más alta es la puntuación más implica la decisión de "Sí", y cuanto más baja es la puntuación más implica una decisión de "No".

LOS CLIENTES NO VALORAN LO SUFICIENTE LA APORTACIÓN DE LAS VERSIONES HANA Y LOS COSTES SON UN PROBLEMA

Se ha contrastado con las empresas cuáles serían los criterios que le harían decidirse para poder migrar a S/4HANA y las respuestas son reveladoras;

Un 82% de empresas ha respondido que el principal criterio para realizar la migración es por el final del soporte marcado por el vendor.

El segundo motivo para migrar a versiones HANA es el de mejoras técnicas y funcionales de S/4, sin embargo, esta razón sólo la aprueba el 35 % de empresas. En relación con los motivos relacionados con mejoras funcionales, aquellas empresas que sí ven mejoras en S/4, las perciben eminentemente en los procesos ya cubiertos de forma satisfactoria en las versiones previas de SAP



De todas estas alternativas, la mayoría de los clientes optan mayoritariamente por las dos primeras, es decir, migrar a SAP on HANA o bien migrar a S/4 on Premise.

Observamos que la decisión más mayoritaria no alcanza ni siquiera el 3 ("Seguramente Sí"). También, es revelador el hecho de que todas las iniciativas se encuentran entre una puntuación entre 1,6 y 2,71. Es decir, todas las alternativas se debaten entre "Seguramente No" y "Seguramente Sí".

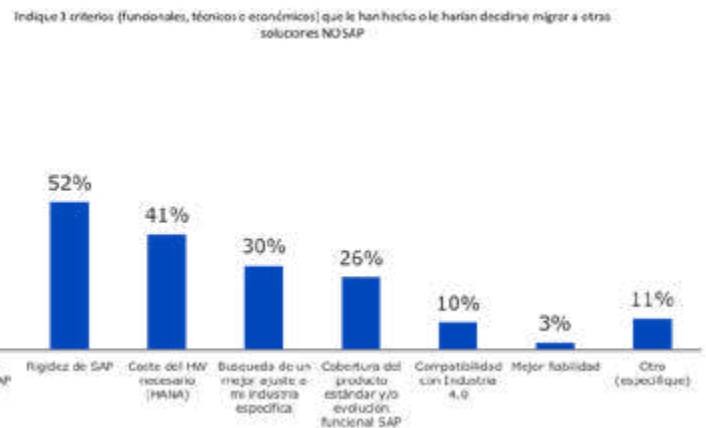
Si analizamos los clientes que han tomado alguna decisión concreta (han respondido con un "Sí" o un "No" rotundos), vemos que en el 33 % su decisión es migrar a SAP HANA (migración técnica), el 15 % van a migrar a S/4, y menos de un 5% ha decidido no mirar de versión o cambiar de ERP ("wait and see").

UNA MORATORIA DE SAP HARÍA CAMBIAR MUCHOS PLANES DE MIGRACIÓN

SAP tendrá mucho que decir para impulsar las migraciones en los clientes indecisos; y es que el 36% de clientes indican que cambiarán completamente sus planes de futuro y otro 30% los cambiará parcialmente en caso de que SAP decida prorrogar el deadline del 2025.

Otro de los aspectos importantes es que hay un buen número de empresas que están dispuestas reducir el perímetro de procesos cubiertos hoy por su instalación SAP para simplificarla antes de plantearse ninguna migración a versiones HANA.

Esto podría provocar que gran parte de las migraciones futuras a HANA se concentren en unos pocos módulos (finanzas, contabilidad, administración, ...) y que por lo tanto SAP se convierta, si cabe, en un ERP más focalizado que antes en los módulos más estables y consolidados.



Al cuestionar a las empresas cuáles son los criterios que les harían decidirse por otras alternativas (abandonando SAP), el 90% considera que la principal causa es el coste de licencia SAP. El segundo de los motivos es la rigidez del producto (52%).

POCAS EMPRESAS TIENEN CLARA LA MIGRACIÓN A HANA.

En la mayoría de las empresas se está retrasando la decisión de migrar a versiones HANA y además los que han hecho planes para ello los plantean a medio-largo plazo (con el consiguiente retraso en inversión y gasto en su propia plataforma). Una de las estrategias para prepararse para la migración parece que será la limitación del perímetro de actuación de SAP (para simplificar la plataforma antes de migrar).

Los clientes SAP, estarían dispuestos a cambiar sus planes respecto al producto en caso de que el vendor flexibilizase sus planes de discontinuación de las versiones actuales, o bien en caso de que los costes de migración fuesen más asumibles para las empresas.





Genís Ventura Fayol
Market Manager Spain en KERN AG



El control de gestión flexible e integrado en SAP

Los procesos de planificación avanzan y con ellos también las soluciones tecnológicas en nuestro día a día, pero, junto a SAP continuamos trabajando con nuestros documentos de Excel. La gestión de los datos y su tratamiento para el control de gestión tanto en CO como en FI suponen un reto en nuestro día a día. Kern AG presenta un nuevo horizonte de soluciones a medida integradas 100% en SAP (ERP y S/4 HANA).

Para muchos de nosotros es impensable no trabajar con SAP, sin embargo, Excel nos ofrece un gran abanico de funciones y posibilidades que no queremos perder y como resultado nos hemos acostumbrado a este binomio. El traspaso de los datos de Excel a SAP requiere tiempo y en algunos casos renunciar a información detallada que nos pueda servir de ayuda. Kern AG es consciente de esta problemática y desde hace más de 20 años ofrece su experiencia y sus conocimientos para mejorar la experiencia en el control de gestión.

La larga trayectoria con nuestros clientes nos avala como uno de los proveedores líderes de soluciones de software de última generación para el control y la gestión del rendimiento con SAP. Nuestras tres soluciones basadas en Excel, a la medida de cada cliente, están integradas complementemente en SAP:

- **Allevo:** la planificación de costes primarios y secundarios en una hoja de cálculo Excel. Una solución de planificación flexible para centros de coste, centros de beneficios, órdenes CO, proyectos y valores estadísticos.

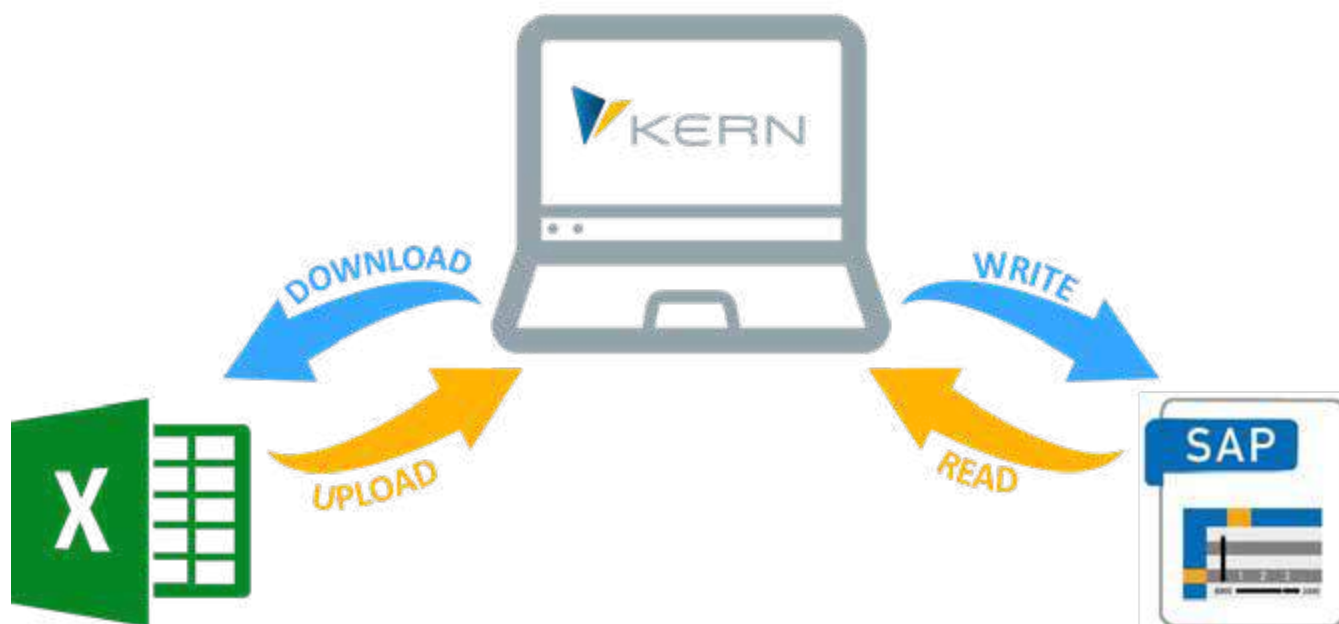
- **Cycles:** un único documento para visualizar, modificar y analizar los ciclos de facturación y los subrepartos de SAP de manera rápida e innovadora (en ciclos plan/reales y para la facturación entre centros de costes, órdenes CO, centros de beneficios, PEPs).
- **Sparks:** un add-in de Excel para la representación gráfica de sus datos que permite obtener una visualización profesional y de fácil comprensión gracias a IBCS (International Business Communication Standards). Sparks está basado de manera íntegra en formulas Excel y también permite crear gráficos dinámicos e incluso diseños corporativos propios.



Estas tres soluciones agilizan el proceso de planificación, la gestión de parametrizaciones en SAP y aumentan la calidad de sus informes.

COMPATIBILIDAD

Nuestras soluciones son compatibles con ERP y S/4 HANA y como Silver Partner de SAP y Office nuestro equipo de expertos en Excel, SAP, ABAP, VBA, .NET y Access están en continuo



proceso de actualización para garantizar que nuestros productos puedan ser utilizados con cualquier sistema SAP ERP y versión de Office. En los últimos meses, además, hemos acompañado también con éxito a varios de nuestros clientes durante su proceso de migración a S/4 HANA.

En Kern AG garantizamos el uso de todos nuestros productos con los sistemas vigentes de SAP y desarrollamos nuevas tecnologías para aprovechar al máximo las nuevas innovaciones y funciones.

Nuestro equipo internacional de soporte técnico está a disposición de nuestros clientes con las informaciones más importantes al respecto y asesorándolos durante los procesos de migración y de actualización de sus sistemas.

El proceso de renovación de los sistemas conlleva consigo estar siempre al día de las nuevas funciones, nuevos requerimientos, así como también de las futuras expectativas por parte de nuestros clientes.

INTEGRACIÓN EXCEL

Allevo, Cycles y Sparks son soluciones 100% basadas en Excel con la flexibilidad y la multifuncionalidad que dicha herramienta ofrece. Usando su plantilla de planificación habitual de Excel integrada en SAP se gana en flexibilidad y funcionalidad (Allevo) y se obtiene en un solo documento toda la información relacionada con sus ciclos y subrepartos para poder modificarlos y volverlos a cargar en SAP con un solo click (Cycles). Además, se crearán gráficos de manera automática con su propio diseño (Sparks).

ALLEVO. AGILIZANDO LA PLANIFICACIÓN

La experiencia de más de dos décadas de conocimiento de los procesos empresariales de planificación, contabilizaciones reales, gestión de datos maestros y elaboración de informes avalan nuestro trabajo con nuestros clientes (multinacionales, grandes empresas e instituciones públicas) en todo el mundo.

Allevo permite planificar sus objetos de SAP así como también valores estadísticos y los consumos de actividad dependiente e independiente desde una tabla de Excel integrada dentro de su sistema SAP. La lectura bidireccional y en tiempo real de los datos le garantiza la calidad de los datos y un manejo rápido y seguro de los mismos.

Allevo trabaja con las funciones y fórmulas habituales de Excel que siempre se pueden ampliar gracias a nuestro equipo de desarrollo VBA y ABAP. Además, permite trabajar directamente desde SAP o de manera offline sin temer por sus datos: en el momento de la carga del documento los datos de referencia podrán ser actualizados.

En muchos casos precisamos de informaciones detalladas para entender el resultado de las cuentas o queremos tener un detalle sobre nuestra planificación, en este sentido ofrecemos nuestras tablas satélites para guardar tanta información como desee sobre su planificación. Los datos y el control de gestión ganan en calidad con la integración de cálculos detallados en un mismo documento.

La creación de informes (Allevo Reporting) con gráficos basados en Excel (Sparks) amplía al máximo el uso de una sola herramienta para todo el proceso de control de gestión. Los informes se crean de manera dinámica con una tabla de Excel en la que podrá representar los datos con diagramas personalizados.

Nuestro ámbito de trabajo también se extiende a otras funcionalidades como CO-PA (módulo SD) y la cuenta de resultados para determinar el beneficio o el margen de cobertura por segmento de mercado o unidad de negocio. La clasificación según producto, cliente, pedido o cualquier otra combinación es posible: los resultados estarán integrados en Allevo y podrán ser modificados y guardados de nuevo en SAP. ¡Todo esto usando su tabla habitual de Excel!

ALLEVO. GESTIÓN DE TAREAS

La Allevo Agenda y el Status Management ayudan en el proceso de planificación: con estas herramientas se pueden generar tareas para las personas responsables, así como otorgar diferentes estados según el momento de planificación (de inactivo a revisado pasando por otros estados). Un listado de todos los objetos relevantes con los estados actuales de planificación y una función de envío automático de notificaciones personalizadas centralizan funciones esenciales en una misma herramienta.

KERN EN EL SUR DE EUROPA

Con un equipo internacional apuesta KERN AG por nuevos mercados más allá de Alemania, Austria, Suiza y EE.UU., donde ya cuenta con un gran recorrido y reconocimiento, para establecerse de manera directa en el sur de Europa.



Idoia López Díaz
Directora Comercial SAPIMSA



Gestión de anticipos de caja fija en el sector público

En SAPIMSA poseemos una larga trayectoria colaborando con el sector público, como es el caso del organismo público de investigación INTA (Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial), llevando a cabo varias implantaciones, desarrollos y mantenimientos de soluciones basadas en la plataforma SAP/R3.

Fue en el año 2014 cuando INTA nos planteó un reto, cuyo origen era la necesidad de una gestión de anticipos de caja fija para poder cumplir con la normativa vigente, ya que la premisa era que SAP R/3 no contaba con una solución estándar que resolviera el problema.

Comencemos explicando que la gestión de anticipos de caja fija es una práctica regulada para la disposición de fondos económicos, en las administraciones públicas, que les permite afrontar ciertos tipos de gastos, con límites anuales y por factura.

Los anticipos de caja fija son provisiones de fondos de carácter extrapresupuestario y permanente que se realizan a Pagadurías, Cajas y Habilitaciones para la atención inmediata y posterior aplicación al presupuesto del año en que se produzcan, destinadas a atenciones corrientes de carácter periódico y repetitivo.

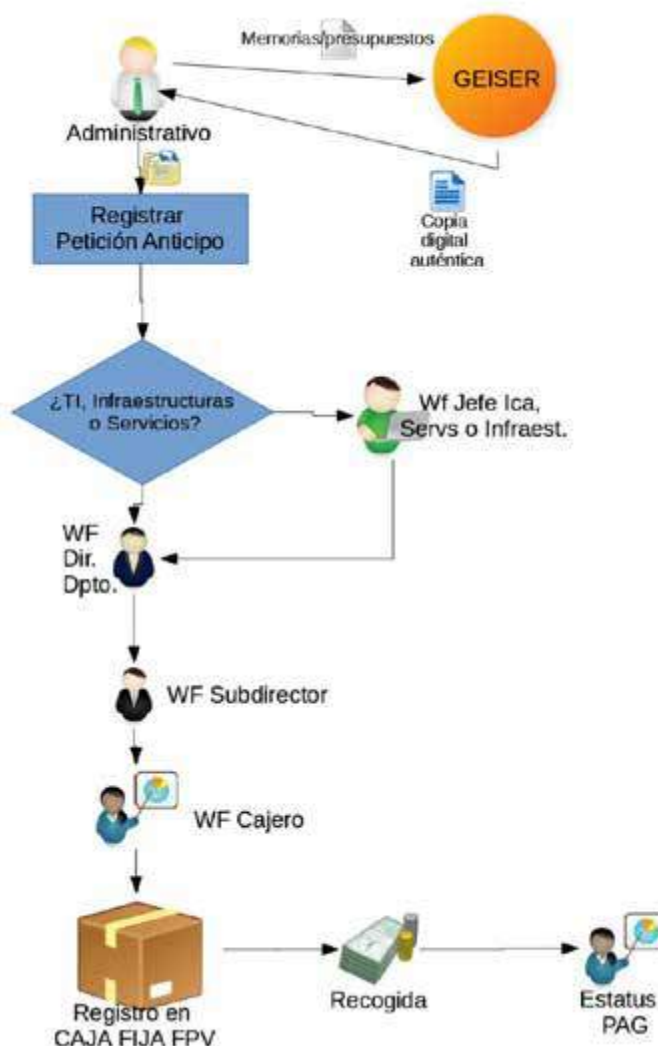
Tales atenciones corrientes son dotadas con una cantidad inicial máxima que se va reponiendo a medida que se aprueban sus justificantes, y pueden referirse a dietas, gastos de locomoción, material de oficina no inventariable, conservación y otros de similares características. En este caso, la imputación presupuestaria y económica se realiza con la aprobación de las justificaciones aludidas.

Decidimos abordar el proyecto desarrollando una solución que en primera instancia resolviera la necesidad legal, pero que al mismo tiempo se beneficiara de otras capacidades de automatización y control previamente desarrolladas, más allá del mero cumplimiento legal, con el objetivo de mejorar la eficiencia y eficacia de la solución.

Se trata de un desarrollo de cliente para la plataforma SAP/R3, a la cual acceden los diferente centros del INTA distribuidos por toda la geografía nacional, al estar dotada de una Caja Pagadora Central y 8 Subcajas.

Se integra con otros procesos de gestión tales como viajes, proyectos, contabilidad analítica, finanzas, presupuestaria, documental, expedientes y registro de facturas electrónicas (FACE – SIC3).

En el sistema se contemplan los roles de Cajeros, Administrativos e Interventor, y el resto de cargos, que deben realizar la aprobación y autorización de los gastos.



*Gráfico 1: Flujo de Aprobación Solicitudes de Anticipo

El proceso se estructura en las siguientes fases:

- Dotación inicial de fondos de Caja pagadora Central a otras Subcajas.
 - o La Caja Pagadora Central, dota de fondos a las Subcajas y al final del año recoge los fondos sobrantes.
- Creación y proceso de autorización de la solicitud de anticipo
 - o El personal administrativo registra la solicitud de anticipo y la aplicación notifica los cambios de estado por mail al solicitante.
 - o Esta solicitud se somete a un WorkFlow de aprobación, con cambios de estado de movimientos, parametrizable, integrado con firma electrónica y gestión expedientes (memoria justificativa, presupuesto y otros), así como dotado de movilidad mediante tecnología SAP Fiori.
 - o Al inicio del año se genera un expediente de Caja Fija para cada departamento, en donde se adjuntan todas las solicitudes de anticipo, facturas y documentación requerida.
 - o El Cajero realiza la verificación y aprobación final para la entrega del anticipo.
 - o Por último, se genera un formulario con el "Recibí" para anticipos en metálico que se otorga al habilitado, y se adjunta al expediente de caja fija.
- Creación, verificación y aceptación de las facturas de anticipo, tanto de metálico como de banco. Las facturas pueden llegar en papel, se escanean y se registran en el libro de facturas que recoge toda la facturación del organismo para su control y notificación a FACE a través de los Servicios Web existentes al efecto. Otras facturas se descargan de la Plataforma FACE, y se vuelcan igualmente al libro de facturas. El personal administrativo, mediante la función de distribución de facturas electrónicas las relaciona con las solicitudes de anticipo autorizadas previamente.
- Justificación de anticipos en metálico. El dinero recibido se justifica mediante las facturas. Una vez registradas las facturas, estas se aprueban por el cajero y justifican de forma masiva por cada anticipo con todas sus facturas.

"Decidimos abordar el proyecto desarrollando una solución que en primera instancia resolviera la necesidad legal"

- Reintegro de anticipo. Si el anticipo no se gasta en su totalidad se pueden devolver los fondos a la caja. Si es metálico se emite un formulario y se adjunta al expediente de caja fija
- Reposición de fondos. Cuando decide el cajero, a través de la transacción de reposición, se generan documentos presupuestarios (Reserva de Crédito y ADOP) para reponer los fondos, de acuerdo con la partida presupuestaria indicada en cada movimiento, y se generan como anexos a los documentos contables ADOP los modelos de documentos obligatorios para gestionar la reposición (listados de facturas repuestas,



*Gráfico 2: Distribución de Factura electrónica en Caja Fija

resumen de las justificación sumariado por posición presupuestaria, etc.

- Monitorización de los movimientos de CF mediante varios informes se permite al administrativo y al cajero consultar el estado de las solicitudes, facturas, saldos de caja y situación del anticipo.

Desde entonces son muchos los beneficios que se han conseguido:

- Mayor control económico de gastos extrapresupuestarios, gracias a :
 - o Aprobación necesaria de los Responsables de las dependencias y Subdirectores antes de la llegada al Cajero
 - o Limitación de importes a un máximo de 5.000 euros por factura, límite por posiciones presupuestarias y reparto de la dotación anual de Caja Fija del organismo entre las distintas Subdirecciones y Centros del Organismo.
 - o Control de disponibilidad en el módulo de PS para aquellos gastos cargados a proyectos.
- Distribución de la gestión inicial de la tramitación de solicitudes de Caja Fija, en los distintos centros y orígenes de necesidades, descargando del trabajo de aprobación inicial al Cajero.
- Automatización de procesos, aprovechando capacidades ya desarrolladas en otros procesos:
 - o Gestión de facturación electrónica (descarga de facturas entrantes, cambio de estados a través de servicios web con SIC3 y FACE).
 - o Firma electrónica de aprobaciones con Certificado de servidor , con Certificados de empleado público de la FNMT/RCM.
 - o Notificación automática de los cambios de estado a los solicitantes
 - o Recopilación de toda la documentación en el gestor documental con expedientes de caja fija.

Estamos convencidos de que nuestra aportación para adaptar y evolucionar los procesos del INTA, puede ser extrapolable a otros organismos públicos.



Ricardo Casanovas
Co-fundador y CTO de Linke



Cloud, ante el cambio de década: una tecnología clave para el CIO

El equipo de Linke ha identificado las tendencias tecnológicas que marcarán 2020 por su impacto en la evolución de las empresas hacia modelos digitales. Su análisis apunta a que las empresas seguirán apostando por cloud para proyectos críticos, y profundizarán en sacar partido a sus implantaciones potenciando la automatización y la integración de sus diferentes entornos corporativos.

Los investigadores de mercado de Gartner creen que, al final, el gasto global en TI en 2019 solo crecerá un 0,4% con respecto al año pasado, lo que situará la cifra final en 3,73 billones de dólares. Esto es lo que han dicho en el Gartner IT Symposium/Xpo, que tuvo lugar del 20 al 24 de octubre en Estados Unidos.

Sin embargo, según sus pronósticos, la desaceleración no se extenderá a 2020 y el crecimiento volverá a ser elevado, del 3,7%, hasta los 3,78 billones, pese a las preocupaciones que hay sobre la recesión y a que las compañías reduzcan el gasto en tecnología. Gran parte de ese dinero se dedicará a despliegues en la nube que será, de acuerdo con sus expertos, una tecnología clave para operar las empresas hoy en día y conseguir la agilidad que necesitan en un contexto digital y muy competitivo.

El modelo de informática cloud ha sido ampliamente adoptado por las empresas y se consolida como estándar tecnológico, lo que queda demostrado con proyectos cada vez de mayor envergadura que se despliegan a escala por toda la organización para beneficiarse de las ventajas que ofrece a la hora de optimizar el rendimiento de los sistemas. Eso se ve, por ejemplo, en que muchos sistemas transaccionales y centros de datos ya

han sido migrados a la nube, una tendencia que se percibió en 2018 y que ha ganado tracción a lo largo de este año.

Sin duda, durante 2020, muchas de las organizaciones que aún no lo han hecho, iniciarán su viaje a la nube para poder sacar partido de otras tecnologías, como la inteligencia artificial o Internet de las Cosas, desde sus sistemas ERP.

¿Quiere decir que las empresas que tienen ya sus sistemas core en cloud ya han acabado su camino? La respuesta es no. De hecho, nuestro equipo de tecnología ha realizado un análisis para identificar las tendencias tecnológicas que marcarán los próximos doce meses por su impacto en la evolución de las empresas hacia modelos digitales, y de su reflexión se desprende que cloud, a través de estas cuatro tendencias, estará de nuevo en la agenda de los CIO en 2020.

“El modelo de informática cloud ha sido ampliamente adoptado por las empresas y se consolida como estándar tecnológico, lo que queda demostrado con proyectos cada vez de mayor envergadura”

TODO COMO SERVICIO (XAAS)

Las empresas avanzarán hacia un modelo XaaS desde el que todos los servicios tecnológicos se pueden ofrecer en cloud. Será una forma de modernizar sus infraestructuras, además de conseguir la escalabilidad y mejorar los tiempos de entrega de los servicios digitales a la organización.

AUTOMATIZACIÓN

Ahora que muchas compañías han llevado sus aplicaciones y sistemas a cloud, consideran fundamental poder automatizarlos. Los motivos, según la compañía española, hay que buscarlos en que les permitirá ampliar el potencial de cloud en flexibilidad y agilidad, además de eliminar tareas rutinarias para los departamentos de tecnología.

INTEGRACIÓN

La mayoría de las empresas han optado por diferentes tipos de cloud para sus sistemas y aplicaciones, en función de sus necesidades y estrategias. Se ha impuesto un modelo de TI híbrido que es necesario gestionar con simplicidad. 2020 será un año clave en la integración de los diferentes entornos para que las empresas puedan mover las cargas de trabajo al escenario que más les conviene en todo momento para sacar un valor real de sus inversiones en la nube.

LOS DATA CENTERS VIAJAN A LA NUBE

Al igual que ocurrió en 2019 con las aplicaciones más críticas para los negocios, como los sistemas de gestión, van a aumentar las migraciones de centros de datos completos a la nube. Las empresas seguirán apostando por trasladar sus sistemas ERP a la nube, pero la agilidad que buscan también viene de poder aprovechar tecnologías como inteligencia artificial y ma-

chine learning, big data y analítica, Internet de las Cosas, etc., que exigen una gran capacidad de cómputo en el data center. De nuevo, la nube será la respuesta para conseguir la eficiencia en costes.

En definitiva, al cierre de 2019, cloud computing habrá recorrido un largo camino y entra en la próxima década consolidado como modelo preferente en muchas compañías. Además, la tecnología evoluciona y los grandes jugadores de este mercado, con Amazon Web Services a la cabeza, dan respuestas de forma constante a las tendencias que surgen y que pueden suponer avances en la forma de trabajar y operar de las compañías.

“Las empresas seguirán apostando por trasladar sus sistemas ERP a la nube, pero la agilidad que buscan también viene de poder aprovechar tecnologías como inteligencia artificial y machine learning, big data y analítica, Internet de las Cosas, etc.”

INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA ATRAER AL CLIENTE

Por primera vez, en nuestro análisis se incluyen las reflexiones de nuestros desarrolladores de la unidad de inteligencia artificial y desarrollo de interfaces conversacionales. De forma resumida,

el equipo cree que mejorar la experiencia del cliente seguirá estando en la parte alta de la lista de prioridades del CIO. Los asistentes digitales por voz se van a incorporar con fuerza a la lista de canales de interacción con el cliente. En este punto, recomiendan que el nuevo canal se integre en el conjunto de la estrategia de la empresa y con el resto de puntos de contacto de la compañía con su ecosistema.





Rafael de la Fuente
Project Manager en CONVISTA



Nuevas Posibilidades Analíticas con SAP Performance and Profitability Analysis

SAP Performance and Profitability Analysis es una herramienta que aprovecha las nuevas ventajas que ofrece la base de datos en memoria de SAP HANA para llevar a otro nivel las capacidades analíticas de su compañía. Ahora es posible plantearse nuevos análisis que no eran posibles hasta ahora, con un modelado flexible que permite incorporar, a su vez, información de múltiples sistemas de forma ágil.

¿QUÉ ES PPM?

SAP Performance and Profitability Management es una herramienta que permite generar modelos de cálculo que pueden ser utilizados en múltiples ámbitos de la empresa como puede ser la contabilidad analítica o para otros fines como por ejemplo modelos de pronóstico la planificación financiera o de tesorería, valoraciones financieras de flujos futuros, etc

Estos procesos en la actualidad no están del todo optimizados en muchas compañías por diversos motivos:

- No toda la información está en un único sistema (partes del proceso o unidades organizativas).
- Es necesario elaborar las bases de referencia de repartos en hojas Excel con cargas periódicas sujetas a errores y, además, esta información no está disponible para reporting.
- No es posible alcanzar el nivel de granularidad que se desearía por limitaciones en los tiempos de proceso o en el volumen de datos.
- El modelo analítico es muy rígido haciendo muy complejo realizar cambios en el proceso (incluso cambios organizativos necesarios).
- Las unidades organizativas no reflejan la realidad de la empresa ya que es necesario adaptarlas a las limitaciones de las herramientas.

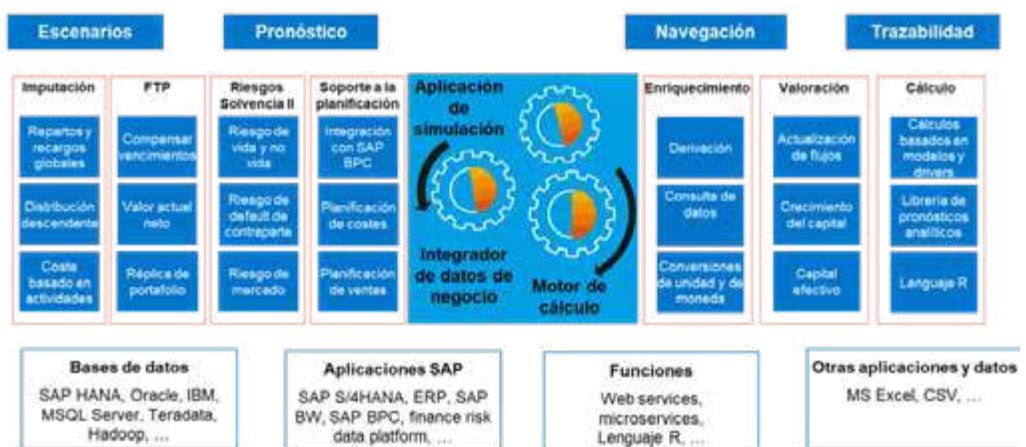
- La integración con otras herramientas de entrada o de salida requiere de desarrollo de interfaces.
- Se pierde trazabilidad.
- No es posible simular escenarios de negocio.

SAP PaPM se compone de tres partes diferenciadas:

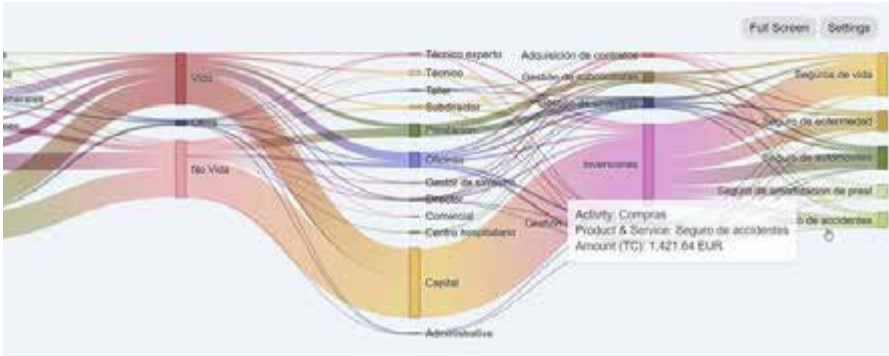
- **Integrador de datos de negocio:** que facilita la obtención de datos desde múltiples fuentes.
- **Motor de cálculo:** que permite utilizar funciones de cálculo, adaptación, enriquecimiento de datos, etc.
- **Aplicaciones de simulación:** para analizar la información obtenida por el modelo o realizar simulaciones.

SAP Profitability and Performance Management

La combinación perfecta de sus tres componentes



*Gráfico 1: Componentes de SAP Profitability and Performance Management



*Gráfico 2: Flujo de valor en SAP Profitability and Performance Management



*Gráfico 3: Flujo de valor en SAP Profitability and Performance Management

**¿POR QUÉ PMPM?
SAP HANA COMO MOTOR DE CÁLCULO**

En primer lugar, debemos tener en cuenta que SAP PaPM está desarrollado enteramente sobre la nueva base de datos de SAP HANA. Esto nos va a permitir no solo ejecutar estos procesos en el servidor de base de datos directamente, sino que, además, esta base de datos dispone de los datos en memoria. El resultado práctico de esto es que los tiempos de ejecución se reducen de forma drástica, aumentándose la capacidad de proceso sustancialmente.

En definitiva, esto nos va a permitir plantearnos modelos analíticos que antes eran impensables por el tiempo de procesamiento o el volumen de datos necesarios. De esta manera, se puede llegar a análisis de rentabilidades por cliente, producto o servicio guardando toda la trazabilidad de las distintas fases intermedias del proceso.

FLEXIBILIDAD Y CONECTIVIDAD

Otra importante ventaja de SAP PaPM es la posibilidad de generar modelos de forma totalmente flexible, pudiéndose definir tanto las dimensiones del modelo, como las tablas o cubos de datos que vamos a necesitar para ejecutar nuestro proceso.

La entrada de datos en el modelo es muy versátil ya que podemos leer tablas o vistas en sistemas remotos con diferentes bases de datos (SAP HANA, Oracle, IBM, MSSQL Server, Hadoop, ...) cargas de ficheros de red o de forma manual por parte del usuario, o incluso la edición manual de datos en la herramienta. Adicionalmente, se puede leer información de cubos de SAP BPC o BW, lo cual permite reutilizar información ya disponible.

Un problema típico en los procesos de cierre son los tiempos que tardan los diferentes sistemas en transmitir la información en procesos de fondo o los procesos de reconciliación de datos entre estos sistemas. En el caso de SAP PaPM, las lecturas se pueden

hacer en el momento por lo que estos pasos se eliminan.

Otra funcionalidad que permite SAP PaPM es la utilización de funciones predefinidas para, por ejemplo, generar una contabilización en un entorno SAP utilizando información generada en el modelo o incluso actualizar una tabla en otro entorno.

En definitiva, esto nos va a permitir plantearnos modelos analíticos que antes eran impensables por el tiempo de procesamiento o el volumen de datos necesarios. De esta manera, se puede llegar a análisis de rentabilidades por cliente, producto o servicio guardando toda la trazabilidad de las distintas fases intermedias del proceso.

AHORA SÍ ES POSIBLE HACER SIMULACIONES

Las simulaciones permiten anticipar el impacto del cambio en el valor de una variable exógena (p.ej. cambio del precio del combustible) o endógena (p.ej. cierre de una oficina) en el coste y rentabilidad de un producto, servicio o canal de distribución. Estas simulaciones se pueden lanzar desde PaPM tantas veces como se necesite planteando diversos escenarios.

Tanto en los procesos de simulación, como en los procesos de ejecución, es posible asignar tareas a diferentes grupos de usuarios para gestionar procesos descentralizados.

NUESTRA EXPERIENCIA

La flexibilidad del modelo supone una ventaja, al reducirse considerablemente los tiempos de implementación. No obstante, a su vez hay que considerar que se requiere invertir más tiempo en el diseño conceptual del modelo que en este caso cobra especial importancia.

CONVISTA ha implementado SAP PaPM en Hannover Rück, uno de los grupos de reaseguro más importantes del mundo con unos ingresos cercanos a los 19.000 millones de Euros, que opera en más de 150 países aproximadamente y con unos 3.300 empleados. En este proyecto se han implementado dos modelos diferentes:

MODELO ACTUARIAL

Los contratos de seguro se agrupan por sus propiedades y se calculan KPIs técnicos. Estos KPIs calculados se actualizan en FS-RI, para ello es necesario imputarlos por contrato de seguro. Este proceso de desglose por contrato y el envío de los resultados al sistema de reporting y contabilización en SAP FI se realiza desde PaPM.

MODELO DE COSTES

Combinación de costes directos e indirectos por contrato. Los pasos del modelo son:

- Separación técnica de costes entre directos e indirectos.
- Imputación de costes iterativa entre centros de coste en base a distintos drivers.
- Imputación de costes multinivel por contrato para habilitar el modelado flujos futuros.
- Envío de los resultados al sistema de reporting y contabilización en SAP FI.



Alberto Renedo
CEO Co-founder



Carta abierta al CFO

Hoy en día las nuevas tecnologías como AI, Machine Learning , RPA , Big Data o el mismo Cloud están ya suficientemente maduras y encuentran una extensa aplicación en la Función Financiera. El CFO dispone de herramientas sofisticadas para conseguir eficiencias en sus procesos y facilitar información en tiempo real.

En este escenario, el rol del CFO está evolucionando, ya no basta con salvaguardar las finanzas de la compañía y facilitar un reporting veraz y a tiempo. Tiene la oportunidad de liderar la transformación digital desde el ejemplo, aportando eficiencias en los procesos y visión estratégica fruto del análisis combinado de datos financieros y de negocio.

La tecnología y la función financiera son indivisibles, y aquellos CFOs que no “abracen” la innovación conducirán a sus empresas a una posición de desventaja con respecto a la competencia.

¿Y POR DÓNDE EMPIEZO?

Obviamente cada CFO lo llevará a cabo de forma diferente, el ritmo de cada compañía, su estrategia y su actitud ante la gestión del cambio marcarán su camino en los próximos 3-5 años hacia las finanzas Inteligentes, a ello uniremos la capacidad que muestren en introducir la innovación en sus procesos de negocio y sobre todo la clarividencia en la definición de objetivos que transmitan a sus equipos, todo ello le llevará a la tierra prometida de la transformación en la Función Financiera

SAP S/4 FINANCE : EL CAMINO MÁS SEGURO HACIA LAS FINANZAS INTE- LIGENTES.

Llegado el turno para los CFOs de alinear sus objetivos con la tecnología, SAP S/4HANA Finance impulsa a los líderes financieros a resolver la complejidad y los retos diarios que afrontan en su camino hacia la economía digital. Esto es relevante para todas las funciones en la oficina del CFO. La función Financiera es el motor que impulsa el núcleo de ERP digital, sirviendo como plataforma para la innovación y optimización de procesos de negocio que permite que toda la cadena de valor se digitalice.

SAP S/4HANA es el ERP inteligente que lleva las finanzas a la era digital facilitando el crecimiento y la constante innovación. El cliente obtiene una visión exhaustiva de su negocio cada vez que necesita tomar una decisión, y el poder de actuar al instante en los conocimientos que obtiene.

Todas sus aplicaciones financieras en **SAP S/4HANA** acceden al mismo repositorio de datos, única fuente de información, combinando de forma única datos transaccionales y analíticos en un solo sistema, para que pueda acelerar sus decisiones basadas en información basada en datos en tiempo real.

TRANSFORME SU ESTRATEGIA PARA DISEÑAR FÁCIL- MENTE NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

En resumen, como la función financiera necesita transformarse, también lo hace la plataforma subyacente de tecnología y aplicaciones para sentar las bases para el futuro, es lo que hace SAP S/4HANA FINANCE

La transformación financiera digital aflora un sinnfín de oportunidades que nos permite:

SAP S/4HANA Finance, opciones de despliegue.



Transformar de forma flexible los modelos de negocio: A medida que los mercados cambian y evolucionan rápidamente, para que su negocio se apoye en una plataforma digital que soporte e impulse el crecimiento de la organización.

Cambiar la forma en que se realiza el trabajo: Considere la posibilidad de nuevos enfoques para los procesos de negocio. SAP S/4HANA FINANCE incorpora "Machine Learning" e inteligencia en el punto de decisión para hacer su trabajo más rápido, y más eficiente.

Actuar en tiempo real: No espere a que se ejecute el proceso o informe de turno para continuar. Su negocio opera en vivo, y es lo que se le exige al ERP

Foco en entregar valor al cliente: Concentre toda su empresa y toda su cadena de valor en una cosa: ofrecer valor al cliente. Porque si no lo hace, la competencia lo hará..

End-to-End Finance on a Digital Platform



SAP S/4HANA FINANCE
incorpora "Machine Learning"
e Inteligencia en el punto de
decisión para hacer su trabajo
más rápido, y más eficiente

Predecir con confianza el futuro: Vaya más allá del análisis transaccional y aproveche su ERP para ayudarlo a comprender el entorno de negocio simular diferentes escenarios y centrarse en el futuro.

SAP S/4HANA FINANCE , COMO CATALIZADOR DE SU TRANSFORMACIÓN FINANCIERA

SAP S/4HANA Finance proporciona el núcleo digital para impulsar la automatización digital avanzada, con foco en las siguientes áreas:

Planificación y Análisis Financiero

- Acceso en tiempo real a los datos financieros con la capacidad de desglosar los niveles de partidas individuales. Fusión de finanzas y control en un "ledger" universal, creando una única fuente de la verdad. La función financiera centraliza y elimina la necesidad de agregados y tablas y acumula los costes en los niveles operativos más bajos
- Análisis en tiempo real de "what if" y simulaciones para modelar y probar el impacto de los cambios en la rentabilidad antes de comprometerse con los planes

Planificación y Análisis Financiero

- "Universal Journal" para contabilidad general, control, contabilidad de activos fijos y posiciones de gestión de materias permite la conciliación continua de empresas vinculadas

Tesorería y Gestión de Riesgos Financieros

- Gestión integrada de la liquidez, incluido el análisis del flujo de caja y la planificación integrada de la liquidez basada en la planificación empresarial integrada
- Uso de la funcionalidad de predicción, simulación y análisis para apoyar un proceso de previsión informado y automatizado

Operaciones financieras

- Fácil integración con proveedores de datos externos y otras fuentes de datos para simplificar, armonizar y mejorar la colaboración en las operaciones, así como proporcionar una experiencia de usuario mejorada e intuitiva a través de SAP Fiori
- Mejora de la toma de decisiones con respecto a los presupuestos y el seguimiento de gastos y gastos a través de SAP RealSpend, y gastos de T&E a través de SAP Concur

Construya su propio camino hacia las Finanzas Inteligentes

Como CFO, seguro que le asaltan muchas dudas de cómo abordar este reto hacia la transformación financiera de su compañía, hay algunos pasos sencillos que puede seguir y que sin duda su socio tecnológico de confianza le puede ayudar:

Los primeros pasos podrían ser: Identificar los requisitos del negocio, construir su "Business Case" y desarrollar una estrategia y hoja de ruta que asegure cada paso de esta ambiciosa transición.

Mantenga la mente abierta hacia las nuevas opciones de implementación, un buen porcentaje de los primeros clientes de SAP S/4HANA Finance están eligiendo opciones de implementación de "Greenfield" y Central Finance.

Y sobre todo, póngase manos a la obra, esta revolución tecnológica de la Función Financiera no parece que espere a nadie.



Victoria de la Corte Sorroche
Directora de negocio de EHS

i3s

Industria 4.0: El Trabajador Conectado

La industria 4.0 implica la búsqueda y materialización de nuevos modelos conceptuales de gestión empresarial acompañada de la incorporación de tecnologías que permiten la adquisición, tratamiento y utilización masiva de los datos desde diferentes tecnologías y fuentes... Inteligencia Artificial, IoT, Big Data, Realidad Aumentada, Geolocalización, Machine Learning... combinadas con los sistemas de gestión empresarial.

Una de las columnas que soportan esta estrategia reside en la inclusión del trabajador como pilar fundamental al dotarle de medios tecnológicos y procesos, evolucionando hacia la figura del Trabajador Conectado (Connected Worker) como parte vital de la transformación digital de las operaciones empresariales.

El Trabajador Conectado concentra el potencial de las tecnologías interviniendo en todo el ámbito de funcionamiento industrial, contemplando la fabricación, el mantenimiento y el servicio. Los principales factores de valor incluyen productividad, capacitación, gestión de competencias, calidad de productos y servicios, así como la reducción de riesgos operacionales y de seguridad laboral.

En ese momento el trabajador se coloca en el centro del proceso y da sentido al esfuerzo de transformación que se está realizando.

Una adecuada implementación de los componentes tecnológicos y de proceso del Trabajador Conectado nos permitirá:

- Empoderar (engagement) al trabajador en su actividad
- Interactuar más activamente con los procesos y sistemas de trabajo
- Incrementar su eficiencia
- Acceder a las aplicaciones empresariales donde y cuando se necesario
- Ser un transmisor clave activo en los procesos de mejora continua en ciclo PDCA

EH&S 4.0: EL TRABAJADOR CONECTADO

El concepto de Empresa Inteligente conlleva una profunda transformación en la aplicación de modelos y tecnología combinadas. A su vez, esta "digitalización" provocará cambios constantes en las condiciones de trabajo a las que se verán expuestos los trabajadores... y de la misma manera, dichas condiciones se podrán gestionar, adoptando como propias estas utilidades en beneficio de la Prevención y Salud Laboral

En la práctica, ayudarán a integrar los modelos de EHS en los aspectos de Prevención y Salud Laboral en la gestión empresarial como parte de la calidad integral de productos, servicios y procesos y, apoyándose en la tecnología, disponer de la capacidad de prever nuevos riesgos y gestionarlos

En definitiva, evolucionar desde un modelo básicamente reactivo a otro permanentemente conectado y realmente preventivo.

La cadena de digitalización nace en los procesos básicos soportados en el ERP, tanto en SAP ECC como en S/4HANA, a los que se añaden las funcionalidades específicas de Prevención y Salud Laboral (EHS), proporcionando la plataforma habilitadora que sustente esa transformación combinando funcionalidad, seguridad e integración.

En este momento tendríamos de la información empresarial básica ya que conocemos:



La solución completa permite la posibilidad de generar un escenario de trabajo conectado e integrado con el flujo empresarial, con nuevas formas de habilitar y optimizar los procesos de mejora en Prevención de Riesgos y Salud Laboral.



Los escenarios físicos y de proceso existen, queda por tanto generar aplicaciones industriales que materialicen esas capacidades en beneficio de la operativa y desarrollo empresarial. Veamos un ejemplo:



IP Safety (Indoor Positioning System for EHS) integra las capacidades de las soluciones de posicionamiento mediante tecnología basada en Ultra Banda Ancha (UWB) a los requerimientos de seguimiento (tracking) de personas, activos y materiales en entornos donde las soluciones de geoposicionamiento tradicionales (GPS, WiFi, Radiofrecuencia...) no proporcionan la garantía de fiabilidad y precisión necesarias para la adecuada gestión en tiempo real de dichos activos.

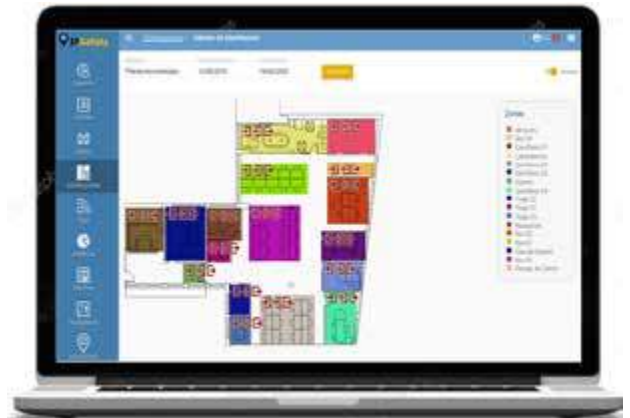
IP Safety permite la construcción del gemelo digital (Digital Twin) de un espacio físico, un plano de planta de fabricación, almacén, oficinas...etc y obtener la visibilidad en tiempo real del entorno de trabajo y las condiciones de seguridad de los trabajadores agregando datos digitales provenientes de:

- Los componentes corporativos de SAP ECC y S/4HANA así como las soluciones de negocio contempladas en SAP Environment Health & Safety (EHS) con múltiples escenarios operativos
- Los datos procedentes de los sistemas de captura y sensores (IoT) de posicionamiento físico y cruzarlos en tiempo real con los eventos residentes en las soluciones corporativas.

Disponemos por tanto de un entorno que combina los ejes de espacio, objetos de gestión y seguimiento, así como de los tiempos, todos ellos gestionados de forma continua y en tiempo real por una aplicación cloud.

El trabajador, a su vez, accederá e interactuará con el sistema mediante el despliegue de aplicaciones móviles que le permitirán chequear su situación respecto al entorno de trabajo y ejecutar los procedimientos de respuesta inmediata que se hayan acordado para cada caso en concreto.

Finalmente, mediante el uso intensivo de herramientas de análisis como Analytics Cloud, Business Objects y de carácter predictivo mediante Machine Learning se podrán establecer cuáles pueden ser los mejores flujos de trabajo, así como ejecutar acciones preventivas dentro de una estrategia global de mejora continua.



En resumen, el entorno en el que operaría el trabajador conectado de trabajo dispone de las siguientes funcionalidades básicas:

- Geolocalización
- Monitorización
- Integración
- Análisis de datos
- Gestión de dispositivos
- Movilidad

La disponibilidad del gemelo digital para la gestión de personas, activos y materiales en un entorno geolocalizado y la asignación de cada elemento a un objeto de negocio diferenciado permite una flexibilidad total a la hora de gestionar dichos elementos ya que podríamos dotar a cada uno de ellos de características específicas y generar diferentes "capas" a monitorizar...prevención y seguridad en el trabajo, gestión de las actividades de mantenimiento en planta, movimientos y rutas de materiales en al almacenes, etc. Siempre en tiempo real. En unos escenarios de trabajo complejos y cuestionables:





Fabio Cerioni
CDO, Chief Data Officer

Álvaro Arbaiza
Solution Architect



El camino a la empresa Full Digital

El 23 de septiembre de 2019 se anunció la quiebra de Tomas Cook. Tomas Cook era una empresa con más de 22.000 empleados que cotizaba en la bolsa de Londres y Frankfurt y que tenía 178 años de historia.

¿Cómo es posible que una empresa de este tamaño y con este historial colapse de forma repentina?

El consumo de viajes en los últimos años ha cambiado de forma radical ya que los consumidores han cambiado la forma de buscar, planificar y comprar sus vacaciones.

Hace unos años, cualquier reserva de billete de tren, avión, barco u hotel se realizaba a través de una agencia de viajes. Ahora los consumidores suelen contratar directamente por Internet. Además, los paquetes vacacionales "todo en uno" han dejado de estar de moda y los consumidores buscan otras experiencias cuando realizan sus viajes. Esta nueva forma de consumo ha hecho crecer un nuevo sistema de empresas digitales intermediarias donde el valor añadido que ofrecen es de naturaleza

distinta (crawler de ofertas multiplataforma) o donde el modo de consumir las vacaciones ha cambiado radicalmente a través del boom de plataformas digitales de colaboración.

Tomas Cook mantuvo su modelo de negocio tradicional y su mercado se fue restringiendo a consumidores de mayor edad acostumbrados al modelo antiguo. El número de clientes y los márgenes se redujeron año tras año porque no fueron capaces de adaptarse y capturar a la nueva ola de consumidores nativo-digitales que tienen una forma completamente distinta de consumo.

Estos cambios tienen su origen en lo que se denomina la 4ª revolución industrial (digitalización). Esta revolución ha

sido impulsada por la democratización de Internet y de los teléfonos móviles y representa un cambio fundamental en la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos unos con otros.

Se trata de un nuevo capítulo en el desarrollo humano, posibilitado por extraordinarios avances tecnológicos acordes con los de la primera, segunda y tercera revoluciones industriales.

La principal diferencia de esta revolución frente a las anteriores es la velocidad del cambio y su adopción en todos los niveles de la sociedad.

Esta velocidad de adopción y dispersión a nivel global se comporta de forma exponencial. Las tecnologías de la cuarta revolución industrial se denominan tecnologías exponenciales porque presentan rendimientos marginales crecientes.

La aplicación de tecnologías exponenciales tiene efectos económicos y de estilo de vida perturbadores.

Las empresas que están potenciando el uso de las tecnologías exponencia-

les les está permitiendo posicionarse al frente del mercado y redefinir su rol en el mismo. Aquellas que no potencien su utilización tendrá menores posibilidades de supervivencia.

Entre todas las tecnologías exponenciales disponibles, Machine Learning, IoT, Blockchain e Realidad Aumentada son las tecnologías que a corto y medio plazo van a tener un impacto más alto.

La computación cuántica promete mucho pero aún nos encontramos con costes muy elevados complejidad muy alta y un ecosistema aún por crear.

Otra característica de las tecnologías exponenciales es que aún no existe una plataforma de facto que constituya

"Las empresas que están potenciando el uso de las tecnologías exponenciales les está permitiendo posicionarse al frente del mercado y redefinir su rol en el mismo."



un estándar. Hay varios actores en el mercado, entre ellos SAP, Google, AWS y Microsoft que ofrecen estas tecnologías en su plataforma para que las empresas las puedan desplegar sus procesos empresariales.

Las empresas han tomado consciencia de la relevancia de la digitalización hasta el punto de que la estrategia digital define la estrategia del negocio.

Como ejemplo consideramos las palabras del CEO de ING, Ralph Hamers, que ha impulsado cambios radicales en la digitalización de su empresa hasta el punto de que él quiere que ING sea percibida como una empresa tecnológica con una licencia bancaria.

Las empresas se encuentran en distintos estadios de su evolución en el proceso de digitalización:

- Las que aún no han **empezado** un proceso de transformación digital y se encuentran aun centradas en la informatización de sus procesos más básicos de backend.
- Las empresas que **están en su proceso** de transformación digital, es decir, que están empezando a aplicar las tecnologías exponenciales en todos sus procesos de negocio.
- Pero además nos podemos encontrar también con empresas que han digitalizado todos sus procesos de negocio y las tecnologías exponenciales forman parte de la normalidad de su cultura empresarial. Nosotros llamamos a este estadio **full-digital**.

En general las empresas que han impulsado mucho la digitalización se encuentran en un estadio donde las iniciativas de digitalización se encuentran aisladas entre sí y no han permeado en todos los niveles de la empresa. Del mismo modo, los sistemas transaccionales están desligados de las iniciativas de digitalización y no han sido optimizados y mejorados con tecnologías exponenciales.

En el estadio full-digital las empresas tendrán que aplicar las tecnologías y la metodología de digitalización a los sistemas de backend y buscar a través de las tecnologías exponenciales nuevos modelos de negocios para responder mejor a los cambios de mercado y posicionarse en nuevos mercados.



Un factor importante de cara a avanzar hacia el estadio full-digital es habilitar a toda la organización en el uso de tecnologías exponenciales y conseguir que cada empleado se sienta protagonista del cambio. Si acostumbramos a toda nuestra organización al uso de tecnologías exponenciales, la misma organización impulsará la emersión de modelos de negocio disruptivos y competitivos para todo el ecosistema.

Para empezar este camino de transformación las empresas tienen que utilizar una metodología que cubra todos los estadios incluyendo los procesos creativos de identificación de iniciativas digitales, la formación a todos los niveles acerca de las tecnologías exponenciales, la implementación ágil de las mismas y una operación optimizada de las mismas. Es fundamental que la gestión de iniciativas digitales no sea esporádica sino sistemática.

Techedge ha desarrollado una metodología de trabajo que acompaña sus clientes a la empresa full digital según estos principios.

Si Tomas Cook hubiera aplicado las tecnologías exponenciales a todos sus procesos de negocio y hubiera utilizado una metodología de digitalización, ¿pensáis que habría quebrado o seguiría siendo uno de los líderes en el mercado de la gestión de viajes?



Oscar Herrera Cabanillas

Presales Specialist of Platform and Technologies, SAP Spain



Predicción en los procesos de negocio

Para sacar rendimiento económico al gran volumen de datos que genera una compañía, no sólo hay que saber almacenarlos, sino también, extraer su valor y hacerlos visibles a toda la organización. Esto provocará una mejora en la productividad y en los procesos de negocio.

Pero tal cantidad de datos disponibles supone todo un desafío para las organizaciones, y que viene motivado principalmente por la falta de veracidad y por su deslocalización.

Desde el punto de vista de la veracidad de los datos, es fundamental contar con datos de calidad. Si estos datos no son fiables, la toma de decisiones se verá comprometida.

Por otro lado, es frecuente encontrarse con datos deslocalizados a lo largo del conjunto de sistemas de la organización, lo que añade complejidad a la gestión y al tratamiento de los mismos.

Y no hay que olvidar el cumplimiento de normativas como el RGPD (Reglamento General de Protección de Datos) garantizando al mismo tiempo un óptimo nivel de seguridad.

EL CONTROL DE LOS DATOS

Mediante la suite "SAP HANA Data Management" (HDMS), las compañías pueden gestionar todos los datos de los que disponen de una forma simplificada, mediante el uso de potentes mecanismos de gobierno y orquestación, que hacen que se pueda entregar información veraz y en tiempo real a toda la organización.

La suite HDMS está basada en la plataforma tecnológica SAP HANA, y contiene, entre otras, la solución "SAP Data Intelligence".

- La plataforma SAP HANA está diseñada para obtener datos de cualquier fuente sin sacrificar el rendimiento, e incorpora funcionalidades de acceso, integración, virtualización y anonimización. Permite manejar grandes volúmenes de datos a una velocidad asombrosa. Cuenta con una serie de motores de ejecución que explotan su capacidad computacional, entre otros, la búsqueda

y análisis de textos, series temporales, capacidades geoespaciales y procesamiento de eventos en tiempo real.

- Mediante la solución "SAP Data Intelligence" es posible conectar con fuentes de datos heterogéneas, aplicar procesos de limpieza y enriquecimiento sobre los datos, orquestar flujos de información y aplicar técnicas predictivas y machine learning.

ANALÍTICA PREDICTIVA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La obtención de datos consistentes y de alta calidad es crucial para explotar todo el potencial que ofrece la analítica predictiva y la inteligencia artificial.

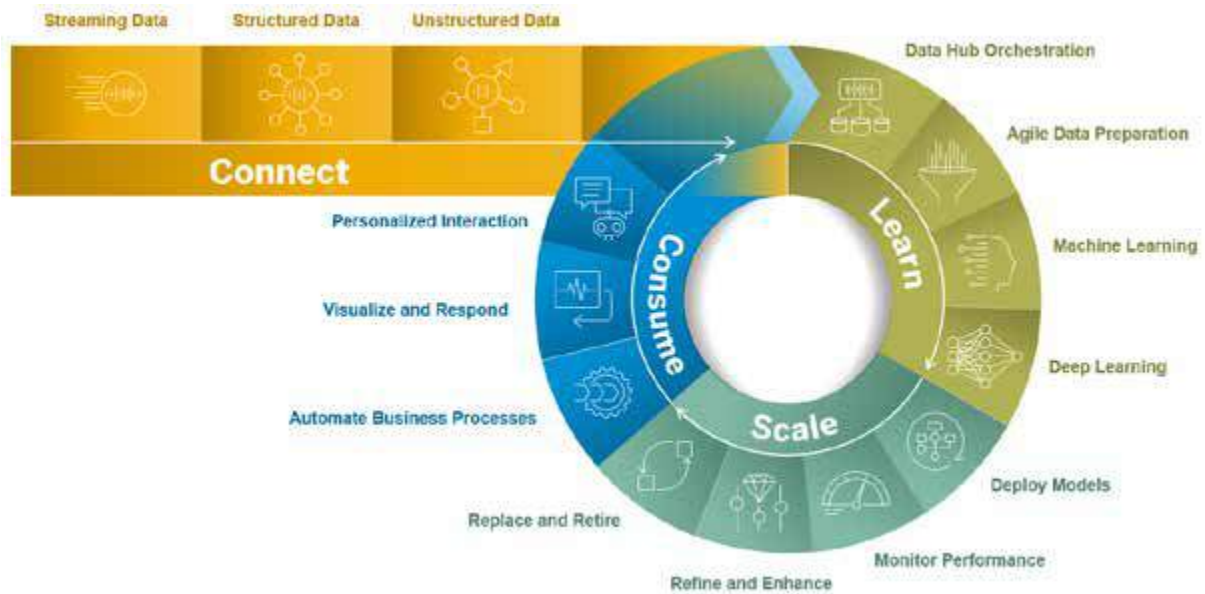
La plataforma tecnológica SAP HANA cuenta con una serie de librerías predictivas denominadas APL (Automated Predictive Library) y PAL (Predictive Analysis Library), que han sido concebidas para dar solución de forma rápida a problemas comunes que pueden resolverse usando las técnicas matemáticas y estadísticas en las que están basadas.

Un paso más allá de la analítica predictiva, se encuentra el machine learning o aprendizaje automático. Su uso por las em-

presas está siendo exponencial, y sin embargo, en un alto porcentaje de casos, se está fracasando en su aplicación, principalmente motivado, tanto por la falta de conocimiento como por la falta de uso de las herramientas adecuadas que permitan poner en producción y escalar este tipo de soluciones.

Para solventar esta situación, SAP Data Intelligence ofrece un espacio de trabajo a los científicos de datos para que puedan conectarse, de forma sencilla, a las diferentes fuentes de datos que tiene la compañía. Desde allí, pueden analizar los datos haciendo uso de sus propias herramientas, lenguajes y librerías open-source, como pueden ser Jupyter Notebook, Phyton y TensorFlow. Adicionalmente, pueden aprovechar los propios modelos de Machine Learning que incorpora la solución, como son los de procesamiento de imágenes, textos y documentos y los utilizados

"Es fundamental contar con datos de calidad. Si estos datos no son fiables, la toma de decisiones se verá comprometida"



para la conversión de voz a texto y de texto a voz. Con todo esto, pueden construir soluciones y ponerlas a disposición del negocio muy fácilmente.

INTELIGENCIA Y PROCESOS DE NEGOCIO

Dotar de capacidades de predicción y aprendizaje a los procesos de negocio, permite que el propio sistema recomiende a los usuarios la decisión que deberían tomar en determinadas circunstancias, llegando incluso a poder automatizar tal decisión.

Por poner un ejemplo, el responsable de producción de una fábrica recibe una notificación a través de su Fiori Launchpad del sistema SAP S/4 HANA, en el que se le informa que se va a producir un fallo de calidad en la fabricación de sus productos. El propio sistema, recomienda a dicho responsable, la acción que debería realizar y que minimiza el impacto en coste, y adicionalmente, le ofrece otras alternativas también válidas. En este caso, el responsable, bajo su experiencia y conocimiento del proceso, selecciona la opción que considera más adecuada, y eso desencadena una acción en el sistema, que o bien podría ser la generación de una orden de compra de cierto material, o bien, la creación de una orden de mantenimiento para reparar un equipo.

El enfoque para dotar de estas capacidades predictivas a los procesos, deber ser ágil y poco intrusivo. Ágil porque el mercado es cada vez más exigente y las compañías necesitan seguir sien-

do competitivas innovando rápidamente, y poco intrusivo para no desestabilizar el negocio al aplicar ciclos de innovación o mejoras a los procesos.

Con estas premisas, es necesario el uso una plataforma tecnológica que cuente con las capacidades necesarias para extender, optimizar o transformar por completo los procesos de negocio de la compañía.

En SAP contamos con SAP Cloud Platform que da respuesta a tal necesidad. Se trata de una plataforma como servicio (PaaS), basada en tecnología open source y que sigue una estrategia multi-cloud. Puede desplegarse en los diferentes hyperscalers como Amazon, Google o Azure y además permite utilizar sus servicios como si de servicios nativos de la propia plataforma se tratasen.

EN RESUMEN

En este apasionante camino hacia la digitalización es vital definir una estrategia tecnológica que permita innovar y ser ágil al mismo tiempo. Es crucial rodearse de las herramientas o soluciones tecnológicas adecuadas que permitan dotar de capacidades predictivas a los procesos de negocio combinando diferentes técnicas como, el IoT, Big Data, Inteligencia artificial, etc con el objetivo de predecir comportamientos futuros, teniendo en cuenta el aprendizaje de los errores del pasado.





M Iguacel
S4Move Head, SAP España



SAP S/4HANA: La clave de la transformación digital

La transformación digital se suele definir como la integración de las nuevas tecnologías en todas las áreas de una empresa para cambiar su forma de funcionar. El objetivo es optimizar los procesos, mejorar su competitividad y ofrecer un nuevo valor añadido a sus clientes.

SAP S/4HANA une los procesos y la funcionalidad de ERP tradicionales con un motor de análisis de datos de alto rendimiento. Las oportunidades para mejorar las operaciones de negocio que presenta, combinadas con el esperado incremento del coste de implantación según se acerca el fin del soporte de SAP ECC, están impulsando una aceleración de la actividad del cliente cuando se trata de la evaluación e implementación de SAP S/4HANA. Así, el 80% del DAX500 y el 65% de Global Forbes 2000 ya utilizan SAP S/4HANA y **un 32% de las empresas españolas** que utilizan el ERP de SAP han apostado por SAP S/4HANA.

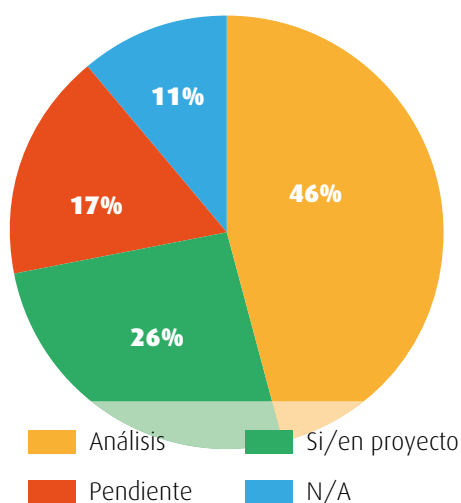


Fig1: SAP S/4HANA en empresas españolas de mayor capitalización bursátil

La implementación de SAP S/4HANA no es una actualización típica como la recordamos del ERP clásico: requiere una comprensión profunda de los impactos funcionales y técnicos de la solución, así como conjuntos de habilidades y estrategias de negocio actualizadas que habilitan el objetivo final: la evolución de la empresa gracias a su transformación digital.

SAP S/4HANA EN LA EMPRESA

Los ejecutivos de compañías en transformación trabajan de la mano de IT en torno a tres pilares:

- Rediseño de los megaprosesos de principio a fin.
- Mejora de la inteligencia empresarial mediante el uso inteligente de datos y tecnologías de inteligencia artificial.
- Administración de la complejidad simplificando el modelo operativo de TI: mantenimiento de una estrategia clara de TI alineada con las prioridades de negocio.

En función de cómo se aproximen estos pilares, estaremos ante tres enfoques muy diferentes al proyecto de SAP S/4HANA tal y como se muestra en la Fig.2:

- Nuevo core empresarial: transformación técnica de la plataforma con transformación funcional imperativa.
- Core de negocio ampliado: transformación técnica de la plataforma con innovaciones funcionales en áreas básicas de la empresa, normalmente las consideradas centrales o corporativas (finanzas y compras).
- Transformación completa de la empresa.

Más alcance
Más valor

Transformación de la empresa

Transformación completa de negocio

Core de negocio ampliado

Nuevo core empresarial con innovaciones de negocio seleccionadas

Nuevo core empresarial

Nuevo core con alcance funcional similar

Fig2: Valor y transformación con SAP S/4HANA



EL CASO DE NEGOCIO DE SAP S/4HANA

El área del negocio no-IT puede tener dificultades para justificar un cambio tan masivo cuando cree que es innecesario en este momento. Teniendo en cuenta los **11 años de media** de los ERPs en nuestro país, y para superar un punto muerto en la toma de decisiones, ambos lados del negocio, técnico y no técnico, deben llegar a un entendimiento mutuo en el que elegir una nueva tecnología se convierte en conseguir que sus empleados trabajen productivamente durante los próximos cinco a diez años. Deben ser conscientes de cómo las tendencias del mercado pueden hacer que los procesos y los comportamientos que tienen éxito hoy se conviertan en las desventajas del mañana.

NUEVO CORE EMPRESARIAL

Técnicamente, la conversión del sistema es un procedimiento de un solo paso que permite mejorar la velocidad, agilidad y el potencial de innovación técnica. Requiere una menor involucración del área no-técnica lo que, por otro lado, implica un grado de innovación y percepción del valor mucho menor. El business case estará basado en ahorros debidos a un nuevo landscape de IT y mejor gestión del ERP.

Adicionalmente, aprovechar la transición como una oportunidad para limpiar su sistema y mantener una filosofía de "cero modificaciones" junto con un enfoque de "ERP limpio", asegura una mayor adopción de la funcionalidad futura que SAP libere para enriquecer los procesos de negocio. Invertir en conocer las novedades funcionales de SAP S/4HANA pasa a ser parte fundamental del día a día de las empresas. Proyectos realizados en España indican que entre un **30%-60% del código a medida no se utiliza**.

Muchos clientes se preguntan si, efectivamente realizar un único paso a SAP S/4HANA (actualización técnica del sistema – un 75% no utiliza los últimos EhP de ECC- adopción de SAP HANA, conversión a Unicode, sustitución del modelo de datos y del código estándar y a medida) puede sustituirse por un paso previo a

Suite on HANA (adopción de SAP HANA y conversión a Unicode) y posterior adopción de SAP S/4HANA. El primer enfoque elimina la inversión en mantenimiento de funcionalidad y código en una

plataforma que será sustituida en los años posteriores y supone un único proyecto, una única revisión del código a medida y menores ciclos de test.

Este es el caso de *Ferrocarrils de la Generalitat* de Catalunya, que en su sesión con AUSAPE comentó su salto único desde ECC 6.05 no Unicode a SAP S/4HANA en sólo **6 meses** con una reducción del TCO y diversas mejoras

que son percibidas como quick-wins por parte de la empresa.

"El business case está directamente relacionado con la transformación conseguida"

CORE DE NEGOCIO AMPLIADO

Clientes que tienen definido un Plan de Transformación Departamental claro, sostenido en búsqueda de sinergias o necesidad de automatización clara. Es por ello, que normalmente se ven afectadas las que se consideran áreas centrales o corporativas: finanzas, compras y, en algunos casos, ventas.

Tienen un impacto funcional mayor e incorporan la necesidad de rediseñar parte del ERP, surgiendo los proyectos Landscape Transformation que buscan cambiar la gestión de los costes (por ejemplo, hacia un enfoque global frente a local), valoración de stock (a nivel de centro frente a entidad legal), estructura de la empresa etc.

TRANSFORMACIÓN COMPLETA DE LA EMPRESA

La estrategia a largo plazo implica la necesidad de rediseñar el proceso de negocios en las áreas de negocios consideradas clave para el crecimiento estratégico, o en las que se espera que generen ahorros sustanciales en los costes.

A lo largo de 2020 en colaboración con AUSAPE se llevarán a cabo diferentes actividades y eventos centrados en el movimiento a S/4HANA. SAP continuará trabajando estrechamente con los clientes para ayudarles en este proceso de transformación.



Alberto Delgado
Director Consultoría Transformación Digital en Seidor



Digital ya no es suficiente

En los últimos años hemos sucumbido al tsunami de lo digital. En mayor o menor medida, empresas de todos los tamaños y sectores han invertido en tecnologías como las redes sociales, el marketing digital, el comercio electrónico o la nube, atraídos por la promesa de obtener ventajas competitivas o alertados ante la amenaza de sucumbir ante el cambio acelerado y la inminente disrupción. Si bien todavía son muchas las compañías que están enfrascadas en el proceso de “digitalizarse” y que, por tanto, no han hecho sus deberes, y coincidiendo con un cierto desgaste del término “transformación digital” creo que es interesante detenerse un instante para hacer un mínimo balance de lo conseguido hasta ahora.

La realidad es que se han acometido muchas iniciativas. Muchas empresas han definido estrategias y planes de transformación digital, algunas han creado estructuras para impulsar y dar soporte al proceso de transformación, y la mayoría ha realizado inversiones significativas en esas tecnologías anteriormente mencionadas. Las iniciativas y proyectos incluidos en esos planes, o acometidos de manera

más oportunista, se han completado o están en el camino de hacerlo. Y, sin embargo, no tengo la sensación de que la transformación profunda que preveíamos se haya producido. De hecho, de mis interacciones con máximos ejecutivos de empresa extraigo la idea de que existe un cierto cansancio, un indisimulado desengaño en muchos líderes empresariales, para los que resulta poco evidente el impacto competitivo de inversiones que no siempre les resulta fácil comprender. A pesar de los discursos, creo que existe un consenso silencioso entre el management de nuestras compañías respecto a que no resulta precisamente evidente el hecho de que seguir invirtiendo en estas tecnologías suponga ya un elemento diferencial frente a la competencia. A fuerza de universales, las tecnologías digitales a las que antes hemos hecho

alusión han pasado de ser un elemento diferenciador a un requisito irrenunciable. La transformación digital está empezando a ser un commodity incluso antes de haberse completado.

Para entender los motivos por los que la transformación digital no está proporcionando del todo los beneficios deseados, quizá debamos atenernos al propio significado del término.

Transformarse significa convertirse en algo diferente, en una versión renovada de uno mismo, mejor adaptada, más capaz, en un “animal competitivo” nuevo. En un contexto de cambio exponencial, la transformación digital supone convertir a nuestras compañías en nuevas organizaciones, mejor equipadas para los retos emergentes. Y aquí es donde creo que está el quid del descontento: ¿Está realmente la transformación digital mutando nuestras compañías? ¿Estamos cambiando los modelos organizativos, los de negocio, la relación con los clientes y con nuestros colaboradores? ¿O simplemente

estamos mecanizando actividades, haciendo lo mismo de otra manera, utilizando nuevas herramientas? ¿Es realista esperar que nuestras empresas sean realmente más competitivas si lo que hacemos es “solamente” incorporar tecnología?

La transformación digital
supone convertir a nuestras
compañías en nuevas
organizaciones, mejor
equipadas para los retos
emergentes

Mi visión, tras trabajar con multitud de clientes en los últimos tres años, es que la transformación digital ha tenido para muchas empresas un impacto limitado. Pocas organizaciones emergen del tsunami digital como entidades renovadas, transformadas, reinventadas. La mayoría de las compañías no ha acometido auténticas transformaciones que hayan cambiado su modelo de negocio y su manera de crear valor; siguen trabajando de una manera muy parecida a cómo lo hacían hace pocos años; no han cambiado su cultura y procesos de decisión; tratan al talento de un modo parecido; continúan peleándose con la capacidad de sus departamentos de tecnología para seguir el ritmo del negocio. Es cierto, han invertido en tecnología, y muchas veces de manera acertada (aunque en muchos casos no resulte evidente el retorno de esas inversiones tecnológicas), pero el papel de la tecnología como elemento sistémico de la organización no se ha desarrollado de manera suficiente. La amenaza de disrupción sigue ahí, pero no ha acabado de manifestarse todavía en muchos sectores. Dicho en términos sencillos, el status quo sigue imponiéndose y la apuesta por la transformación digital ha sido, en la mayor parte de los casos, poco más que cosmética.

¿QUÉ HACER, QUÉ ACONSEJAR? ¿DEJARLO CORRER, ABANDONAR, REPRIORIZAR? ¿PERSEVERAR?

En este estado de cosas, puede parecer osado el argumento de que sigue siendo necesario invertir y transformarse, pero aun así debo plantearlo. La transformación, llámese digital o de otro modo, sigue siendo conveniente para todos, necesaria para muchos, imprescindible para algunos. La tecnología es fundamental, clave para todos los futuros que podemos imaginar, pero aún más importante es la transformación en sí. El verdadero potencial de la tecnología se libera cuando pensamos en la transformación con perspectiva sistémica, cuando nos la planteamos en términos de desarrollo de competencias organizacionales. Necesitamos empresas que escuchen y reaccionen rápida-

mente, que aprendan más rápido, en las que el talento pueda expresarse; necesitamos organizaciones más abiertas, más inteligentes, más conectadas, más centradas en las evidencias que nos proporcionan los datos, más resilientes. Necesitamos empresas ambidiestras, que sean capaces al tiempo de operar el negocio de hoy con la máxima eficiencia y de innovar creando el negocio del mañana, explorando nuevas oportunidades para las que la tecnología es imprescindible. Necesitamos imaginar organizaciones diferentes, que no alienen a sus miembros, en las que la innovación, la única receta para evitar ser barridos por el tsunami post-digital, pueda florecer y dar fruto, en las que la creatividad sea recompensada, en la que no se desperdicie tanto esfuerzo y tanto talento en la persecución continua de la auto afirmación, en la consolidación del status quo.

Podemos pensar en este nuevo modelo de empresa como en una plataforma, más que como una agregación jerarquizada de departamentos y áreas funcionales. La empresa next, como nosotros la llamamos, es un terreno de juego en la que actores empoderados colaboran para generar experiencias únicas para todos ellos. Plataformas en las que personas internas y externas a la organización se conectan, aprenden e intercambian conocimiento, colaboran de manera radical gracias a tecnologías que lo posibilitan. Son estas características, no la tecnología, las que nos van a hacer más competitivos: la existencia de un propósito transformador, la agilidad, la capacidad para escuchar al entorno y responder rápidamente, la orientación al dato y a las evidencias, la conexión en red, la capacidad de aprovechar y potenciar las comunidades de conocimiento e interacción, la autonomía de los equipos, la capacidad de aprender continuamente. Estas son las competencias organizativas que estamos intentando desarrollar en las empresas con las que trabajamos. Estas son las características de las empresas que liderarán los mercados en la próxima década. Y, sí, la tecnología, pero también las personas, son las palancas para desarrollarlas.





Alejandro Gaete Castro
SAP Financial Consultant
UST Global



Central Finance: Una alternativa para el viaje a S/4HANA

¿QUÉ ES S/4 HANA CENTRAL FINANCE?

En la actualidad nos encontramos en multitud de entornos donde hay una multiplicidad de sistemas, con diferentes objetivos y funcionalidades, que pasarán un posterior proceso de integración, que suele ser costoso y no exento de problemas durante y a posteriori de su implementación.

SAP a través de **S/4 HANA CENTRAL FINANCE**, nos proporciona una ejecución centralizada de los procesos operativos de las compañías. En definitiva, pasamos a tener una única fuente de información para la ejecución de los informes y los procesos financieros, obteniendo los datos de los diferentes sistemas externos que se utilicen y con SAP HANA como motor de estos procesos.

Mediante la herramienta **SAP Landscape Transformation Replication Server** se pueden sincronizar los datos de negocio en tiempo real entre dos o más sistemas SAP ERP así como replicar datos procedentes de sistemas no SAP. Dentro de los proyectos que se plantean hoy en el camino hacia

S/4 HANA, tenemos con **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** una aproximación diferente, podríamos decir que intermedia, ya que por un lado mantendríamos en esta etapa nuestra operativa habitual, pero al replicar el sistema en **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** tenemos en nuestra mano también el uso de la potencia de HANA.

No olvidemos por otro lado la diferencia a nivel de tiempos de implementación ya que, en el caso de **S/4 HANA CENTRAL FINANCE**, es sensiblemente más corto que en el caso de realizarse una nueva implementación de S/4HANA desde cero (escenario greenfield), estimándose la implantación de **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** entorno a unos cuatro y seis meses, dependiendo también del volumen de datos y número de sistemas externos/compañías.

El esquema básico de la solución sería el siguiente:

- Las operaciones se registran en los sistemas fuentes como se venía realizando hasta ahora. **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** puede alimentarse de las transacciones originales ejecutadas en sus sistemas originales.
- Se habrán establecido inicialmente una correlación entre los datos maestros de los sistemas fuente con el sistema **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** destino.
 - Se replicará lo realizado en los sistemas fuente en **S/4 HANA CENTRAL FINANCE**. Esta replicación será en tiempo real, utilizando los mapeos previamente configurados, y a nivel de detalle de líneas o partidas dado que no tenemos limitaciones a nivel tecnológico gracias a que se está usando la tecnología In-Memory de Hana.
 - Todas las transacciones contabilizadas en **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** pueden ser seguidas en toda su traza hasta el sistema fuente original

S/4 HANA CENTRAL FINANCE,
nos proporciona una ejecución
centralizada de los procesos
operativos

sea SAP u otro tipo de sistema vía API o productos específicos desarrollados por terceros.

- En **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** se podrán utilizar los recursos que facilita HANA para los Procesos Financieros y el Reporting.
- El canal de comunicación es bi-direccional, es decir, que también se enviará actualización de la información a los sistemas fuente (Backpostings). En un escenario que solo tenga implicación a nivel de informes no habrá esta comunicación, pero en el caso de **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** es necesario desde el momento en que hay transacciones que se ejecuten en el sistema central y provocaría diferencias entre uno y otro.

¿CUÁLES SON LOS COMPONENTES DE S/4 HANA CENTRAL FINANCE?

- **SAP HANA:** La tecnología in-memory que nos permite almacenar y dar acceso instantáneo a los datos de las compañías.
- **SAP S/4 HANA:** La capa de aplicación que proporciona las funcionalidades de S/4 HANA CENTRAL FINANCE.
- **SAP LT Replication Server:** Es el mecanismo de replicación que permite que las transacciones creadas en los sistemas fuentes se repliquen en S/4 HANA CENTRAL FINANCE.
- **SAP AIF (Application Integration Network):** un marco (framework) que proporciona a un usuario de negocios (que puede o no ser experto en tecnología) herramientas para monitorear fácilmente los errores y rectificarlos.
- **SAP MDG (Master Data):** Gestiona el mapeo de los datos maestros entre los sistemas fuente y el sistema destino.

LA IMPLEMENTACIÓN DE S/4 HANA CENTRAL FINANCE

SAP S/4 HANA tiene que ser implementado como parte de **S/4 HANA CENTRAL FINANCE**, lo cual se realiza desde tres perspectivas diferentes:

- Por un lado, es el aterrizaje de SAP S/4 HANA en una organización, como sistema central que trabaja en conjunción con los sistemas fuente (SAP y no SAP).
- Se introduce en el cliente la innovación que en el área financiera trae S/4 HANA y se convierten en accesibles para los usuarios, con independencia de qué sistema estuvieran utilizando antes de la implementación de **S/4 HANA CENTRAL FINANCE**.
- La corrección de errores
- Continuidad en el negocio, dado que los procesos actuales continuarán como se estaban realizando con una instancia nueva que representa **S/4 HANA CENTRAL FINANCE**.

Hay que resaltar que S S/4 HANA CENTRAL FINANCE puede ser un buen punto de partida en las organizaciones en su adaptación hacia S/4 HANA, como un primer paso o aproximación ya que al implementarlo no es necesario moverse posteriormente a S/4 HANA porque ya lo estás utilizando.

Un factor esencial para considerar ante un proyecto de este tipo, es la consolidación de los sistemas SAP y no SAP que en ese momento se utilicen, moviendo procesos tanto del área financiera como logísticas en el sistema **S/4 HANA CENTRAL FINANCE**.

Esta consolidación tiene sentido sobre todo si tenemos en cuenta que S4 contiene las funcionalidades financieras y logísticas completas, pudiendo utilizarse primero un tipo de procesos y luego el otro.

El determinar cuántos y cuáles de estos sistemas de consolidación se debe planificar teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- Si alguno de los sistemas nunca consolidará y se mantendrá **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** como sistema central dedicado a Finanzas.
- Mover determinadas áreas (ej. Una región).
- Mover todos los sistemas.



BENEFICIOS QUE APORTA S/4 HANA CENTRAL FINANCE

La implementación de **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** proporciona a las organizaciones con un escenario de varios sistemas ERP la posibilidad de ejecutar los procesos financieros en un sistema financiero central con las siguientes capacidades:

- **Central Reporting:** Informes en tiempo real, con la información de los diferentes ERPs consolidada y accesible desde diferentes entornos incluyendo Excel.
- **Informes a nivel de segmento**, utilizando el nivel de detalle que nos proporciona S/4.
- **Informes a nivel de grupo** con independencia del origen de los datos donde se capturó la información.
- Ejecución de procesos ahora en el sistema central utilizando la potencia de HANA, en una única instancia donde antes había varias.
- **Escalabilidad:** Se pueden añadir nuevas entidades a esta ejecución central de los procesos financieros.
- Se consigue una **información consolidada** entre las diferentes fuentes dentro de las empresas, y con un modelo común para reflejar la misma.
- El realizar de una forma común tareas como procesamiento, informes, planificación y consolidación etc.... No necesitamos la replicación ni la duplicidad de datos entre diferentes bases de datos.
- **Integración tecnológica:** Al estar basado en S/4 disfrutamos de conectividad nativa para la integración en soluciones Cloud y/o externas al core del ERP.

Como hemos podido ver en estos breves apuntes **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** se puede considerar como una alternativa, hasta ahora no muy conocida, que nos permite un primer paso hacia S4, disfrutando de sus funcionalidades y sin el elemento disruptivo que puede suponer en nuestro día a día de las compañías. Desde UST ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de conocer más en detalle **S/4 HANA CENTRAL FINANCE** y acompañarlos en durante la implantación de la misma.



Andrés Quintero Del Barrio
COO de Exprivia|Italtel



Transformación digital y SAP S/4HANA

¿Por qué debo migrar a SAP S/4HANA si mi sistema SAP funciona de manera estable y mis usuarios se sienten satisfechos con su rendimiento? ¿Por qué enfrentarme hoy a una nueva inversión y un esfuerzo extraordinario en lugar de seguir amortizando la anterior hasta el límite del 2025 o más allá?

Rendimiento, simplicidad, agilidad e incluso reducción de costos podrían ser algunos de los argumentos. Pero entre todos ellos destaca un asunto clave: la **evolución a la transformación digital**. Para asumir dicha transformación resulta indispensable desarrollar y disponer de un Business Core sobre el cual se fundamente toda la estrategia digital. Y precisamente esto es SAP S/4HANA.

La transformación digital implica un cambio permanente de un estado a otro, un destino alcanzable, concreto y final, que se logra mediante el uso de la tecnología y, sobre todo, por la gestión del cambio organizacional. En definitiva, hablamos de un **viaje continuo de cambio, evolución y progreso**, impulsado por la adquisición de nuevas capacidades, procesos y tecnologías digitales.

Se puede afirmar, por tanto, que la competitividad de las compañías radica en la evolución perpetua y en su capacidad de adap-

tación a los nuevos retos, pero con una novedad: **hoy los cambios son constantes y relevantes**, lo que exige que se demuestre, además de flexibilidad, una **rapidez** determinante. Y para ser veloces se necesita desarrollar cambios en los procesos, modelos y organizaciones. Por todo ello, un proyecto de evolución del ERP es un acertado comienzo y una excelente excusa para que una empresa aborde con éxito los nuevos retos que hoy se afrontan.

Y para ello hoy contamos con 4 elementos que permiten que todas las empresas tengan a su alcance la transformación digital:

- Acceso a un enorme **volumen de datos** y, por lo tanto, de conocimiento, además de la capacidad de almacenamiento, hoy más asequible.
- Las ciencias matemáticas y **algoritmos**, algunos de los años cincuenta, para convertir la información en inteligencia de negocio.
- Procesos que convierten la **inteligencia** en acciones concretas y decisivas.
- Ecosistema de socios-proveedores que **interactúan y colaboran** con la red comercial.



En el escenario actual se exige que actualicemos los modelos de negocio, ampliándolos o creando otros nuevos, a partir de la definición de la transformación digital como una **arquitectura de extremo a extremo** que conecta estos 4 elementos de manera continua y en tiempo real, reduciendo asimismo las ineficiencias de los modelos anteriores. En esta línea se manifestó Luis Abeytua el pasado 5 de noviembre en el World Business Forum Madrid, organizado por World of Business Ideas (WOBI): “Se trata de desarrollar una única plataforma, vinculando datos, ciencia de datos, inteligencia empresarial, procesos y red de socios y proveedores, para formar una experiencia del cliente que **fusiona el mundo virtual con el físico**”. En esencia, debemos ir más allá de

las interacciones de omnicanalidad para rediseñar la experiencia total del cliente, incluso replanteando la funcionalidad de un producto que pudiera desarrollarse como un servicio, por ejemplo.

Dicen que la única manera de comerse un elefante es trocito a trocito o, lo que es lo mismo, si pretendemos desarrollar la estrategia digital en nuestra empresa, debemos partir de un modelo "Building Blocks". En este modelo "agile", la primera parada la constituye la actualización del ERP, desarrollando una reducción de los costes de mantenimiento, con procesos transaccionales más sencillos, flexibles, usables y de fácil comunicación con otros bloques, principalmente del "Front", como CX (Customer Experience) o HXM (Human Experience Management), por ejemplo.

Esto nos lleva a la segunda estrategia de éxito, lo que denominamos **el modelo de implementación a dos niveles**. Salesforce (CX) y Workday (HXM), por destacar algunos, han abordado con éxito el mercado tradicional de los ERP's y hoy son fuerzas competitivas para el propio SAP. Esto hace que distingamos dos niveles existentes, diferenciados con total integración y complementariedad: **el Back-Office** y **el Front-Office**. Cuando afrontemos una implementación o una migración a SAP S/4HANA, debemos conocer a fondo los productos, la funcionalidad y parte del proceso que queda en cada nivel. Por ello, las compañías deben tomarse su tiempo para establecer un análisis del negocio, exponiendo cómo será el futuro del mismo, desde los procesos hasta el modelo operativo, antes de iniciar la parte tecnológica de la estrategia digital.

Siguiendo este modelo solemos optar, sobre todo para multinacionales, por un enfoque de dos niveles, en el que diferenciamos producto, proceso y funcionalidades entre departamentos operativos gerenciales (negocio, experiencia, desarrollo), frente a departamentos administrativos centrales (transaccionales). Esto ayuda a las empresas a llevar la estandarización a los procesos centrales de back-office al tiempo que ofrecen más flexibilidad a los procesos de Front-Office.

Somos, por tanto, conscientes de que un proyecto de implantación o migración a SAP S/4HANA será el "CORE" de la estrategia digital, ese primer Building Block, ese primer nivel Back-Office. Por ello, resulta necesario centrarse en reducir la complejidad y los



costos, mejorar la seguridad de los datos y del sistema, hacerlo más usable y aumentar las capacidades de innovación, interacción y complementariedad con el Front. Pero, sobre todo, comprendemos que nuestros clientes quieren obtener los beneficios de las inversiones digitales implementadas antes de avanzar hacia otras nuevas y, con ese objetivo nuestro modelo de trabajo se determinará en Diagnóstico-Evaluación-Simulación-Mejora.

Con más de 4.000 profesionales y 350 consultores en SAP, y avalada por su experiencia en proyectos IT desde 1983, Exprivia está al servicio de las empresas que abordan la transformación digital y desean obtener el máximo rendimiento del sistema SAP S/4HANA. Contamos con equipos en España on-site en Madrid, Barcelona y Sevilla, y trabajando a partir de la efectiva combinación de centros internacionales de competencias SAP near y off-shore, lo que implica flexibilidad, reducción de costes y, sobre todo, una transferencia de conocimiento global y mejores prácticas gracias a su condición de empresa internacional. En Exprivia sabemos que la **gestión del cambio organizacional** es la clave para el éxito de la transformación digital. Precisamente en este mundo digital, lo **humano** es el activo más importante dentro de cualquier proyecto, compañía y reto de futuro.



Francisco Castillo
Director - Experto en Soluciones Finance & Treasury
STRATESYS

stratesys

CENTRAL FINANCE: La flexibilidad en el camino hacia S/4 HANA

Seguramente hayamos leído acerca de Central Finance y de su capacidad centralizadora de información y homogeneización de procesos financieros. También sobre las nuevas funcionalidades que aporta S/4 HANA en la transformación financiera en las empresas, así como de los diferentes escenarios de migración a esta plataforma. Sin embargo, existe un mayor desconocimiento sobre la alternativa de implementar un Central Finance en la migración a S/4 HANA y de la flexibilidad que ofrece.

Aquellas empresas que estén pensando en un proyecto de transformación financiera con base en S/4 HANA deben analizar diferentes escenarios de migración desde sus sistemas ERP actuales. Alternativas como conversión (Brownfield) o nueva implantación (Greenfield) normalmente suponen proyectos de larga duración durante los cuales no se puede disponer de las nuevas funcionalidades que aporta un sistema S/4 HANA ni, en algunas ocasiones, acometer un proyecto de transformación que se solape mientras la migración se está llevando a cabo. Es en este punto donde un proyecto de migración a S/4 HANA utilizando Central Finance supone un acelerador importante para poder utilizar lo antes posible de las nuevas funcionalidades del sistema S/4 HANA. Asimismo, aporta una flexibilidad total a las organizaciones de cara a embarcarse en proyectos de transformación financiera sin necesidad de esperar a la finalización del proyecto de migración completa.

En este punto, es importante destacar que no hay que entender Central Finance sólo como una herramienta centralizadora de información financiera cuando la empresa tiene un es-

cenario distribuido de sistemas de gestión. Incluso en aquellas empresas que cuentan con un solo sistema de gestión puede ser una herramienta diferenciadora que aporte mucho valor en el camino hacia S/4 HANA, beneficiándose de la eficacia, agilidad y transparencia que implica Central Finance.

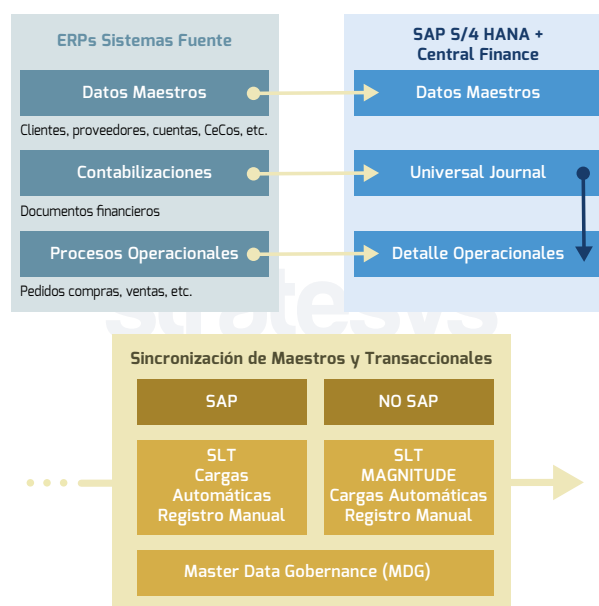
Tras plantear Central Finance como una posible alternativa en una migración a S/4 HANA, vamos a exponer una serie de aspectos que justifican el porqué de la adopción de esta solución. Partimos de la base de que la unión de ambas no es solo la suma de dos conjuntos de funcionalidades sino la puesta a disposición de las empresas de un escenario totalmente flexible en el camino de la transformación financiera de la empresa:

- Es una alternativa que permite **centralizar** los procesos de financieros de varias sociedades y/o sistemas ERP (SAP y no SAP) y además de una forma rápida. Aunque los tiempos de duración

de implantación de un Central Finance pueden variar en base a la situación actual de la organización, suelen durar de 3 a 6 meses.

- Al implementarse Central Finance sobre un entorno S/4 HANA, es

DETALLE FLUJO INFORMACIÓN CON CENTRAL FINANCE



posible **adoptar la tecnología S/4 desde el principio**, sin esperar al final del proyecto de implantación.

- Además, permite abordar la migración de funcionalidades actuales o la implementación de nuevas en diferentes proyectos sin necesidad de un apagado completo de los sistemas origen, con la consiguiente reducción de riesgos en la implementación de dichas soluciones.
- **Migración no disruptiva:** No tiene por qué reemplazar al sistema/s origen que seguirán funcionando de la misma manera. La decisión de cuándo se empieza a operar con las funcionalidades financieras (normalmente las primeras) o logísticas, la va decidiendo el negocio en base a la situación actual y estrategia de cada área de negocio.
- Todo lo anterior ofrece un altísimo grado de **flexibilidad** a las empresas a la hora de enfocar los proyectos de migración, tanto desde el punto de vista organizativo (posibilidad de ir implementando por sociedades o bloques organizativos) como funcional (posibilidad de ir traspasando la funcionalidad según se vaya requiriendo por cada área de negocio). Un caso típico es que los departamentos financieros se apoyen en S/4 HANA para abordar sus procesos de transformación financiera antes de que las áreas logísticas estén preparadas a pasar a un nuevo entorno. De esta forma, los departamentos financieros pueden rápidamente empezar a utilizar (incluso a plantearse reingeniería de los procesos financieros) las nuevas capacidades financieras de S/4 HANA y que las áreas logísticas u operativas sigan operando con sus sistemas actuales. Posteriormente, estas áreas logísticas podrán pasar al nuevo entorno S/4 HANA bien cuando estén preparadas o bien cuando las funcionalidades de S/4 HANA cubran todos sus requerimientos. Y, por qué no, incluso plantearse una continuación de sus actividades en los sistemas actuales, si así lo deciden.
- Permite la **migración de históricos financieros** desde cualquier fecha. Central Finance nos ofrece la posibilidad de decidir desde qué fecha queremos traspasar la información documento a documento, pudiendo cubrir cualquier requerimiento de reporting en el

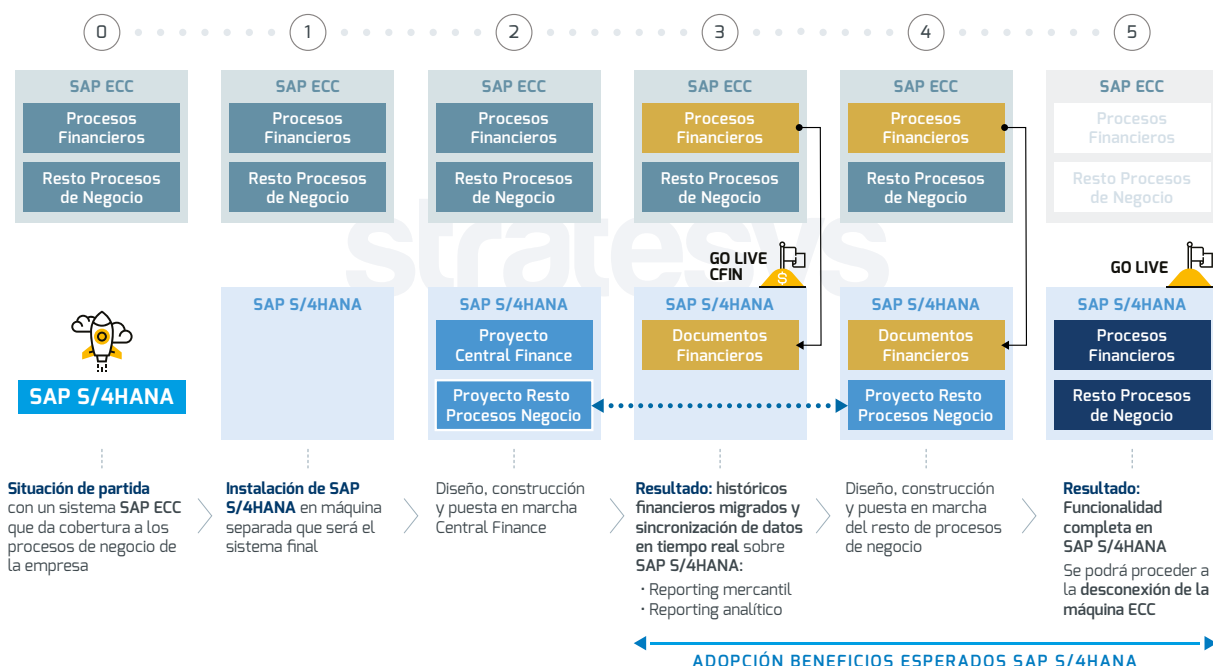
nuevo entorno S/4 HANA tanto legal como analítico. Además, en las últimas versiones de Central Finance se ha habilitado la **consulta del histórico de datos logísticos** a través de la nueva funcionalidad AVL (Accounting Views for Logistic Data), información que puede ser utilizada como soporte de declaraciones oficiales y/o de referencia para temas de planificación, cálculo de costes, etc.

- Nos permite **anticipar la transformación financiera** de la empresa al poder aprovechar desde prácticamente el inicio las funcionalidades de S/4 HANA: Universal Journal como “única fuente de la verdad”, valoración en diferentes monedas, ledgers adicionales y campos de cliente de cara a tener una cuenta de resultados por cualquier dimensión, trazabilidad del dato hacia los sistemas origen y desde los sistemas origen a Central Finance, central de pagos, gestión del crédito centralizado, reducción de los tiempos de cierre (Closing Cockpit), gestión de posición y previsión tesorera, maestro de bancos, gestión de la deuda, reconciliación intercompany, consolidación en tiempo real (Group Reporting), planificación y análisis financiero con simulación y predicción, BW embebido con obtención de la información en tiempo real, aplicaciones Fiori, etc.

Respecto a cómo abordar un proyecto de migración a S/4 HANA con el escenario de Central Finance, esto dependerá de la situación de cada organización. En la siguiente ilustración planteamos un escenario típico en 5 pasos, que pueden utilizarse tanto si tenemos diferentes sistemas de gestión origen como si se dispone de uno sólo, sean estos SAP o no SAP.

En resumen, el escenario de migración a S/4 HANA utilizando el Add-on de Central Finance nos permite aprovechar las nuevas funcionalidades de S/4 HANA en el marco de la transformación financiera de la empresa, acelerando los procesos (en pocos meses las diferentes áreas de negocio pueden hacer uso de las nuevas funcionalidades) y con la máxima flexibilidad (el negocio decide en cada momento cuándo y cómo se traspasan dichas funcionalidades).

UN POSIBLE ENFOQUE DE MIGRACIÓN A SAP S/4HANA CON EL ESCENARIO DE CENTRAL FINANCE





David Vives Saumell
CEO y Socio fundador
CUVIV Business Services SL



GRIFOLS

CUVIV Legal Requirements, servicio personalizado para la cobertura de requerimientos legales en SAP

Conversamos con Fabien Delubac, Director del Competency Center en el Área de Aplicaciones Corporativas e Industriales de IT de Grifols, sobre el servicio SAP Legals de CUVIV y su importancia dentro del departamento de IT. Grifols es una compañía líder en la producción de medicamentos derivados del plasma y medicina transfusional para pacientes que comercializa productos y servicios en más de 100 países y con presencia directa en 30 de ellos.

SAP Legal Requirements es un servicio de consultoría de temas legales puesto en marcha por CUVIV. La propuesta de valor de este servicio es la subcontratación integral de las adaptaciones requeridas en el ERP de SAP motivadas por cambios en los requerimientos legales obligatorios de los países donde operan nuestros clientes.

Este servicio está dirigido principalmente a empresas multinacionales con sede central en España, y con orientación al departamento económico-financiero. Incluye, además, el Observatorio SAP Legal Requirements con alertas e información permanentemente actualizada y adaptada por país, con estadísticas, propuestas y alternativas de soluciones SAP, etc... Para poder ofrecer este tipo de servicio a nuestros clientes, contamos con una extensa red de partners SAP locales, alianzas con SAP, colaboraciones con asesores fiscales y la propia experiencia de nuestros clientes.

Para este número de la revista AUSAPE hemos pensado que una de las personas que mejor puede resumir las características del servicio es Fabien Delubac, Director del Competency Center en el Área de Aplicaciones Corporativas e Industriales de IT de Grifols. Nuestro socio fundador de CUVIV David Vives, se vio con Fabien hace unos días para hablar de ello. Este fue el resultado.

¿Cuáles eran los principales retos que tenía Grifols a la hora de plantearse el servicio?

Somos una organización con presencia directa en treinta países, con lo que esto conlleva en magnitud respecto a diferentes cambios legales, y fechas de puesta en marcha de cada uno de ellos.

Además, como departamento, normalmente llegábamos siempre de forma reactiva, por petición de negocio y en ocasiones con la fecha de obligatoriedad ya vencida. En resumen, en

ocasiones en el departamento de IT nos enterábamos tarde y en ocasiones, con poca capacidad de reacción.

Lo que buscábamos era información de primera mano, con partners ya asentados en cada uno de los países donde operamos de forma directa, y con tiempo suficiente de antelación para una correcta planificación de nuestro departamento y una adecuada gestión de expectativas con el negocio.

¿Teníais dificultades en la búsqueda de partners locales?

Sí, claro que las teníamos. Por ejemplo, con la normativa que surgió en la República Checa para el VAT Ledger. ¿A quién acudes en España para dar cobertura a este requerimiento? Solamente poner en marcha esta búsqueda supone tiempo consumido por IT que claramente podría dedicarse a otorgar otro tipo de servicio a nuestro negocio. No es viable ir contratando partners locales cada vez que surge un requerimiento legal de cada uno de los países donde operamos.

Antes teníamos que perder muchas horas en webs de proveedores de servicios legales para enterarnos cambios legales. Ahora sois vosotros (CUVIV) quienes con el report nos anuncia estos cambios, y es a partir de entonces cuando se sabe qué hay que hacer y a quién le toca.

A nivel de presupuestos ¿consideras que el servicio os ayuda a tener una previsión más exacta?

Normalmente planificamos los costes con 18 meses de antelación, por lo que para determinadas normativas que se publican con bastante antelación, sí tenemos la capacidad para incluirlas dentro del presupuesto. Obviamente esto no ocurre con todos los casos, como un cambio de tipo impositivo en un indicador de impuestos que puede publicarse con pocos meses de diferencia. Pero por regla general, y más con cambios de cierto impacto que se publican con bastante antelación, sí, el servicio nos ayuda a tener una previsión más exacta del presupuesto.

¿Qué beneficios supone para el departamento de IT?

Diría que el principal es poder anticipar acciones y así evitar improvisar. Ahora nos resulta más fácil cumplir en plazo (y así evitar posibles multas), y de forma organizada, a los requisitos legales de los países.

Además, como IT aportamos valor a nuestros departamentos financieros. Les transmitimos confianza, hasta en algunos casos se enteran del cambio legal por nosotros. Esto nos permite dar una respuesta consensuada a estos cambios legales, y que todos seamos conscientes de los impactos.

¿Os ayuda el servicio en los posibles rollouts?

Nos ayudó, por ejemplo, en el rollout de Japón. Durante las primeras fases del proyecto se mantuvieron reuniones con el partner japonés para tener una idea clara de qué nos íbamos a encontrar a nivel de requerimientos legales, y así definir mejor el alcance del proyecto.

La implementación de los temas legales ¿se realiza con CUVIV y sus partners?

Depende de varios factores. Sin embargo, esto es desde nuestro punto de vista uno de los puntos fuertes de este servicio, ya



que no existe un compromiso por el que se obligue a abordar la solución con CUVIV y sus partners. Pero en muchos casos, optamos por el desarrollo por parte del partner local, para no tener que reinventar la rueda cuando el partner local conoce de sobra el requerimiento y la solución

En este servicio, CUVIV actúa como SPOC (single point of contact) de cara al partner local ¿Os reduce esta figura la complejidad?

Sí, cualquier posible escalado de algún problema con el partner, se comunica a CUVIV que es quien tiene que gestionarlo. Por ejemplo, además de la reunión mensual, también llevamos a cabo reuniones semanales si tenemos proyectos en curso en las que se aborda cualquier problema que deba ser comunicado al partner.

¿Cuál es el país que habéis encontrado más complejo? ¿Os ayuda el servicio en este país?

Brasil. País muy complejo. Y más porque hace 3 años, SAP dejó de mantener los informes estándares (Speds fiscales, contables, etc...). Gracias al servicio se ha conseguido un partner con una solución fiscal local, certificada por SAP, que cubre todos los temas legales.

En general, ¿recomendaríais el servicio?

Sí, es un servicio que recomendaría. Prueba de ello, es que ¡no tenemos ninguna intención de darnos de baja! Como decía antes, con él ganamos tiempo, y nos podemos focalizar en cosas realmente importantes y atacar los requerimientos nuevos con mayor antelación. Desde luego, ya no tenemos la sensación de estar continuamente apagando fuegos y de llegar tarde siempre. No hay nada como tener la información antes y poder analizar las soluciones con tiempo.



Entrega de los SAP Quality Awards

SAP España entrega los premios los SAP Quality Awards, en el marco del Casino de Madrid. Estos premios están destinados a reconocer la calidad y la excelencia en la ejecución de los proyectos en implementados por sus Clientes, dentro de diferentes categorías, Innovation, Business Transformation, Fast Delivery y, este año por primera vez, Customer Experience.

Fernando Meco, Director de Marketing, actuó de maestro de ceremonias, presentado a Rafael Brugnini, Director General, compartiendo durante unos minutos la situación actual y las expectativas para el próximo año que, Rafael resumió en una palabra; "¡acelerar!".

Fernando presentó seguidamente a Jose Rausell, Director de Calidad, organizador de estos premios que presentó la mecánica de los mismos, así como la composición de las categorías y los jurados que han actuado en cada una de ellas.

Seguidamente comenzó la entrega de premios en la categoría de Fast Delivery en la que el proyecto de Almirall obtuvo el oro, Jealsa fue plata y Applus bronce.

Continuó la entrega de premios en la categoría Business Transformation en la que Damm fue oro, Luckia plata y Caixabank bronce.

Fernando Meco hizo una pausa en la entrega de premios para introducir a Alfonso Cossio, Director de Customer Experience, con quién converso sobre la creciente importancia que en los desarrollos de proyectos adquiere la actitud final generada en el usuario del sistema.

Continuó la entrega de premios con la categoría de Customer Experience donde, Disa fue oro, La Sirena plata y Ursa fue bronce.

Los últimos premiados correspondieron a la categoría de Innovation, siendo oro Grifols, plata Mapfre y bronce Gestamp.

Un año más AUSAPE ha tenido un destacado papel en los SAP Quality Awards, actuando como jurado en las categorías de Innovation y Customer Experience y participando en la entrega de premios por medio de Jose Ignacio Santillana, Presidente de AUSAPE. Cabe resaltar que los 12 premiados son miembros activos de AUSAPE.

¡Vamos a por el 50 aniversario!



Si te
propones
llegar más
lejos

podemos
ayudarte
a alcanzar
tus objetivos



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

SERVICIOS

Consultoría
Implantación
Mantenimiento

COMPETENCIAS

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

Oficina Madrid
Paseo del Pintor Rosales 44
Madrid, España

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

Oficina Barcelona
Carrer València 231 Àtico 1ª
Barcelona, España

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

SAP® Partner
Open Ecosystem

www.consultia.biz



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

Tu Estrella Polar

Es en los momentos de decisión cuando se forma tu destino.

Tony Robbins

No sólo en las diversas empresas con las que colaboro, sino, seguramente, en prácticamente la totalidad del mercado, se impone, cada vez más, imprimir velocidad a la transformación y a la gestión del cambio. Lo decía con acierto hace ya unos años Jack Welch: si el cambio externo es mayor que el cambio interno, el final está cerca. Así de sencillo. Así aprieta VUCA, ese mundo volátil, incierto, complejo y ambiguo.

Parece que las empresas perciben, con cada vez mayor intensidad y certeza, esa suerte de augurio amenazante, esa espada de Damocles en forma de emergentes imprevisibles -competencia, mercado, economía, tecnología, demografía, nuevos modelos de negocio etc.-, que amenazan incesantemente la supervivencia. Para ello los equipos directivos, buscan, de continuo, instaurar -en el mejor de los casos- un clima de **confort inconfortable** o **inconfortable confort**; cierta seguridad o bienestar que permita desplegar las capacidades creativas de los equipos -hoy sabemos que las situaciones de amenaza bloquean el acceso al neocórtico- y, a la vez, un cuestionamiento continuo de las fronteras que traza la empresa en su gestión y acción de mercado.

Todo cambio, en lo nuclear, supone una reorientación y una reorientación supone una toma de decisión: ¿Que hacemos que no hacemos? ¿A dónde vamos o a dónde no vamos?

DISRUPCIÓN Y TOMA DE DECISIONES

La aproximación a este ensayo es la misma que realizo en todos mis talleres presenciales: ¿Cómo funcionamos generalmente en la empresa (y en la vida)? Primero vemos el mundo y en función de lo que vemos tomamos decisiones, ejecutamos acciones y obtenemos, finalmente, resultados. Si no nos gustan los resultados revisamos las decisiones y/o las acciones y hacemos algo diferente. De esta manera vamos modificando las acciones, pero los resultados, por lo general, no variarán sustancialmente. Si queremos obtener una verdadera disrupción, **tenemos que cambiar la forma en que miramos al mundo.**

En este sentido, en este ensayo, traeré una forma diferente de “ver” y comprender la toma de decisiones para poder encontrar nuevas maneras de enfrentarnos a nuestros retos personales y profesionales. Analizaré 5 mitos (o mentiras) muy arraigados -especialmente en el mundo de la empresa- para tomar “buenas” decisiones. A partir de aquí cada uno podrá extraer sus propias conclusiones.

Para “ver” algo diferente básicamente hay que “querer ver”; bajarse del torreón de quien “ya lo ha visto todo”

Antes de abarcar estos mitos señalaré dos presupuestos muy sencillos con los que inicio todos mis retiros y que, también, se pueden aplicar como propuesta de la actitud del lector hacia este texto para que obtenga el mayor beneficio personal posible.

Para “ver” algo diferente básicamente hay que “querer ver”; bajarse del torreón de quien “ya lo ha visto todo”, al humus -la humildad- de la tierra. Eso requiere, simplemente:

- **Compromiso:** El compromiso con uno mismo para estar dispuesto a ver algo diferente y a cuestionar lo conocido. Requiere mayor coraje cuestionar lo conocido que adentrarse en lo desconocido.
- **Honestidad:** Querer ver más allá. Querer ver lo que es “VERDAD”; querer adentrarse en el mundo interno, y ver que es realmente cierto para uno mismo.

LOS 5 MITOS DE LA (BUENA) TOMA DE DECISIONES

En su última rueda de prensa Leonard Cohen señaló el misterio del proceso creativo: “si conociera el lugar de dónde salen las buenas canciones me dejaría caer allí más a menudo”. análogamente, si supiéramos de donde salen las buenas decisiones, nos dejaríamos caer allí más a menudo.

Ese es el grial, el manantial, al que cualquier líder o particular quisiera acceder. Y mucho tiene que ver la toma de decisiones con lo que expresa Cohen porque la toma de decisiones es mucho más un acto creativo que un acto intelectual como veremos a continuación.

MITO 1: EL MITO DE LA INFORMACIÓN

El mito de la información nos da una fórmula para la toma de decisiones:

+ *Información = mejor decisión*

¿Hay suficiente información? ¿Están todos los datos? ¿La información es de calidad? ¿Se han contrastado las fuentes? ¿Es creíble? Una vez dispuesto todo ello hay que analizar, comparar, contrastar, profundizar en los datos para tomar la resolución adecuada. Parece que, disponiendo de la cantidad y calidad de información adecuada y realizando las acciones de análisis pertinentes, tomaremos la mejor decisión posible:

Cantidad (crítica) de información + Calidad de información + Análisis de la información = Mejor Decisión

Esto NO ES CIERTO, tal y como muchos lectores, seguramente, habrán experimentado. Demasiada información, demasiado contraste, demasiado análisis estrangula la claridad que requiere la toma de decisiones. Ciertamente necesitamos más o menos información, pero se requiere, además, una variable fundamental:

Información + Inspiración = Mejor Decisión

Seguramente habremos tomado decisiones con poca o incluso sin información alguna; el **operador relevante de la ecuación es la inspiración** (intuición, saber profundo, claridad...)

Tal y como decía Einstein: “la mente intuitiva es un regalo sagrado y la mente racional es el sirviente fiel. Hemos creado una sociedad que honra el sirviente y ha olvidado el regalo”.

La mente racional habita en los DATOS, la mente intuitiva habita en quién ERES. ¿En qué espacio buscas? Al interpelar a la mente racional, preguntamos al personaje equivocado, consultamos al sirviente en vez de dirigirnos al amo; preguntamos al archivador de lo viejo en lugar del explorador de lo nuevo.

MITO 2: EL MITO DEL PENSAMIENTO

Para tomar mejores decisiones hay que pensar. Pensar suficiente. Pensar más. Pensar mejor. Como si pensar más y mejor nos llevara a la certeza y a la claridad...

¿Qué pasa si pensamos demasiado? Conseguimos justamente lo contrario: más pesadez, más confusión, incluso más sufrimiento... y eso es, precisamente, lo que, de un modo u otro, hemos aprendido que debemos hacer.

Pero la respuesta que buscamos **no está dentro del propio proceso mental**; esta fuera, en la mente intuitiva, en lo que TU ERES. Eres mucho más que tu proceso mental. Eres algo más profundo. Eres el inabarcable TAO. Y las respuestas están precisamente allí, en eso que es más profundo y que comúnmente llamamos sabiduría.

Nos cuesta tomar decisiones porque buscamos certezas y la certeza no lo encuentras en la mente racional, allí solo residen las creencias. El SABER está en “eso” que está más cerca de ti, en tu mente intuitiva, en ti.



MITO 3: EL MITO DE LA PREDICCIÓN

Este mito nos dice que decidir es predecir. Lo decido porque me ira bien o me irá mal. Este mito afirma que tu decisión te habla y sabe del futuro. Funcionamos con este automatismo porque la mente racional, el siervo, habita en el tiempo (pasado y futuro) invade la morada de la mente intuitiva, aquella que no sabe de tiempo, la que vive en el AHORA.

Nuestro error básico es que solapamos el problema y la solución: **Colapsamos el QUÉ con el CÓMO**. Caemos mecánicamente en la urgencia de encontrar una dirección, un cómo resolver lo que queremos resolver o cómo alcanzar lo que queremos alcanzar o cómo evitar lo que queremos evitar. Simplemente darnos cuenta de este funcionamiento psíquico y morar más en el QUÉ abre el espacio de claridad que permite el encuentro de nuestra certeza.

MITO 4: EL MITO DEL SISTEMA BINARIO

Este mito dice que frente a cualquier decisión hay 2 respuestas: si y no. Voy o no voy, me lanzo o no me lanzo, lo cojo o lo dejo.

Decía Rumi, el sabio poeta, que más allá de lo que está bien y lo que está mal hay un jardín y allí nos encontramos. En toda dualidad hay una terceridad que abre a un nuevo universo. Hay que encontrar esa puerta.

Más allá del sí o no, está el “no lo sé...todavía”. El problema de esta tercera vía es que nuestra mente racional, la mente egoica, nos dice que “no lo sé” no es una respuesta válida. Y acto seguido, automáticamente, tratamos de forzar una respuesta porque duele permanecer en la incertidumbre. Es incómodo morar en el no-saber.

“No lo sé” realmente abre al espacio de las infinitas posibilidades. Abre al espacio del rendirse hacia algo más grande. Hacia la inteligencia que nos atraviesa y nos da la vida; no sabre al espacio que SOMOS.

“No lo sé” es nuestro espacio de reposo natural. Nuestro campo base. “Saber” algo es el estado de excepción. “No sabemos” indica mediante la mente intuitiva que la resolución no es relevante todavía.

Pero el sirviente tiene problemas con esta posición y trata de, una y otra vez, ejercer el control ya que la mente racional vive en contrarios, en continua dualidad construyendo en opuestos de tiempo, de valor, de moral, positivo o negativo. Por eso resulta tan difícil aceptar un estado de “no lo sé” que es, en definitiva, un estado de posibilidad infinita. El estado del SABER INTUITIVO, el estado de reposo, aparece cuando tiene que aparecer y desaparece cuando tiene que desaparecer. No se puede forzar, pero está disponible siempre, siempre latente. Así funciona el sistema.

MITO 5: LA CARRETERA AL INFIERNO

La mente racional es dual y para tomar decisiones y construir soluciones imagina escenarios parecidos a este: o tomas la buena o vas directamente al infierno. Por lo tanto, escoge bien porque te estás jugando el perpetuo martirio o la felicidad eterna.

Por eso nos da tanto miedo tomar decisiones. Nos podemos “equivocar”. Nuestra felicidad y bienestar están continuamente en juego.

Pero ¿de qué depende tu felicidad en este instante? ¿De la decisión que tomaste hace 5 años? ¿De la decisión que tomaste al elegir la carrera? ¿De la decisión que tomaste ayer de camino al trabajo?

Tu felicidad, tu plenitud, tu paz no depende de las decisiones que tomaste, depende del estado mental en el que te encuentres ahora mismo. En este preciso instante. De eso depende y de eso ha dependido siempre. Nuestra mente racional continuamente imagina bifurcaciones construyendo posibilidades presentes y futuras. Queremos una certeza que no existe. No hay certeza en el futuro. Sólo especulación. Cada decisión que tomamos nos lleva a lo desconocido. No hay posibilidad de saber a dónde nos lleva la vida.

Continuamente proyectamos con información de archivo. Con información del sirviente. Ese archivado es útil para tareas que tengo que hacer, para el cotidiano, pero no para tomar mis decisiones vitales.

Las decisiones vitales no hay que tomarlas desde lo adquirido, sino desde lo inherente. No desde lo transitorio, sino desde lo eterno. No desde lo que “ya sabes”, sino desde quien (ya) ERES.

EPÍLOGO

Decía Steve Jobs, “ten la valentía de seguir tu corazón y tu intuición. De alguna manera saben en quien quieres convertirte realmente”.

Solo discrepo en un matiz: no hace falta coraje. La valentía es necesaria cuando no sabes y tienes que lanzarte al vacío. Pero cuando sabes cómo funciona la máquina surge la confianza en esa esencia más profunda que ERES TU MISMO. Y esa es tu particular Estrella Polar, tu esencia, la que te orienta, la que nunca abandona por mucho que se nuble el paisaje. Esa estrella siempre permanecerá, te acompañará y te guiará para tomar tus mejores decisiones.



NT4F

New Technology for Finance



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

había que hacerlo, no?

DIGITAL FINANCE ®

www.digitalfinance.pro





Ana Marzo
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Y con las elecciones nos llegó el Decretazo

El pasado 5 de noviembre nos pilló de sorpresa la publicación del Real Decreto-ley 14/2019, de 31 de octubre, por el que se adoptan medidas urgentes por razones de seguridad pública en materia de administración digital, contratación del sector público y telecomunicaciones bajo el reclamo de que la sociedad actual requiere de adaptaciones en la esfera digital que exigen de una traducción en el plano normativo.

Según nos indica la propia norma, el desarrollo y empleo de las nuevas tecnologías y redes de comunicaciones por parte de las Administraciones Públicas se acelera de tal forma que surge la exigencia de establecer sin demora un marco jurídico que garantice el interés general y, en particular, la seguridad pública, asegurando la adecuada prestación de los servicios públicos y, al mismo tiempo, que la administración digital se emplee para fines legítimos que no comprometan los derechos y libertades de los ciudadanos.

Así, el real decreto-ley tiene por objeto regular el marco normativo de medidas urgentes relativas a la documentación nacional de identidad; a la identificación electrónica ante las Administraciones Públicas; a los datos que obran en poder de las Administraciones Públicas; a la contratación pública y al sector de las telecomunicaciones. Veamos con qué alcance.

En primer lugar, se contemplan dos medidas en materia de documentación nacional de identidad, dirigidas a configurar el Documento Nacional de Identidad, con carácter exclusivo y excluyente, como el único documento con suficiente valor por sí solo para la acreditación, a todos los efectos, de la identidad y los datos personales de su titular.

En segundo lugar, se establecen varias medidas en materia de identificación electrónica ante las Administraciones Públicas, ubicación de determinadas bases de datos y datos cedidos a otras Administraciones Públicas.

En tercer lugar, se establece la obligatoriedad de que, en relación con los sistemas de identificación electrónica indicados,

los recursos técnicos necesarios para la recogida, almacenamiento, tratamiento y gestión de dichos sistemas se encuentren situados en territorio de la Unión Europea, y en territorio español en caso de que se trate de categorías especiales de datos a los que se refiere el artículo 9 del Reglamento (UE) General de Protección de Datos (RGPD) que revelen el origen étnico o racial, las opiniones políticas, las convicciones religiosas o filosóficas, o la afiliación sindical, datos genéticos, datos biométricos dirigidos a identificar de manera unívoca a una persona física, datos relativos a la salud o datos relativos a la vida sexual o las orientaciones sexuales de una persona física.

Así, salvo las excepciones que se introducen en la ley, estos datos no podrán ser objeto de transferencia a un tercer país u organización internacional y, en cualquier caso, se encontrarán disponibles para su acceso por parte de las autoridades judiciales y administrativas competentes.

De esta forma, los datos a que se refiere el párrafo anterior no podrán ser objeto de transferencia a un tercer país u organización internacional, con excepción de los que hayan sido objeto de una decisión de adecuación de la Comisión

Europea o cuando así lo exija el cumplimiento de las obligaciones internacionales asumidas por el Reino de España.

En cuarto lugar, el real decreto-ley incorpora una disposición adicional sexta a la Ley 39/2015, de 1 de octubre, que prevé que en las relaciones de los interesados con las Administraciones Públicas no serán admisibles en ningún caso y, por lo tanto, no podrán ser autorizados, los sistemas de identificaciones basados en tecnologías de registro distribuido y los sistemas de firma basados en los anteriores, en tanto que no sean objeto de regulación específica por el Estado en el marco del Derecho de la Unión Europea. Además, la nueva disposición adicional sexta establece que cualquier sistema de identificación basado en tecnología de registro distribuido que prevea la legislación estatal deberá contemplar que la Administración General del Estado actuará como autoridad in-

El desarrollo y empleo de las nuevas tecnologías y redes de comunicaciones por parte de las Administraciones Públicas se acelera



termedia que ejercerá las funciones que corresponda para garantizar la seguridad pública.

Según se explica, no se trata de una “prohibición general” sino simplemente se restringe puntualmente y de forma meramente provisional su uso como sistema de identificación y firma de los interesados cuando estos últimos se interrelacionan con la Administración y mientras no haya más datos o un marco regulatorio ad hoc de carácter estatal o europeo que haga frente a las debilidades que implica su uso para los datos y la seguridad pública.

En quinto lugar, la norma modifica la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público obligando a que, por motivos de seguridad pública, los sistemas de información y comunicaciones para la recogida, almacenamiento, procesamiento y gestión del censo electoral, los padrones municipales de habitantes y otros registros de población, datos fiscales relacionados con tributos propios o cedidos y datos de los usuarios del sistema nacional de salud, así como los correspondientes tratamientos de datos personales, se ubiquen y presten dentro del territorio de la Unión Europea.

Asimismo, establece que solo puedan ser cedidos a terceros países cuando estos cumplan con las garantías suficientes que les permitan haber sido objeto de una decisión de adecuación de la Comisión Europea, o cuando así lo exija el cumplimiento de las obligaciones internacionales asumidas por el Reino de España.

En sexto lugar, sobre las transmisiones de datos entre Administraciones Públicas, refuerza el control de datos comunicados entre Administraciones Públicas. Así, la licitud del tratamiento de los datos personales comunicados por una Administración Pública a otra para finalidades distintas de las finalidades iniciales viene determinada por la circunstancia de que se trate de finalidades compatibles o de que el tratamiento para otro fin distinto de aquel para el que se recogieron los datos personales esté previsto en una norma con rango de ley de conformidad con lo previsto en el RGPD.

En séptimo lugar, el real decreto-ley regula varias medidas en materia de contratación pública, todas ellas dirigidas a reforzar el cumplimiento de la normativa sobre protección de datos personales y la protección de la seguridad pública en este ámbito.

En octavo lugar, el real decreto regula varias medidas para reforzar la seguridad en materia de telecomunicaciones.

Y por último, incorpora medidas para reforzar la coordinación en materia de seguridad de las redes y sistemas de información.

En definitiva, todo un “decretazo” que según expone la propia norma se justifica en motivos de extraordinaria y urgente necesidad, excepcionalidad, gravedad y relevancia que hacen necesaria una acción normativa inmediata en un plazo más breve que el requerido para la tramitación parlamentaria de una ley, bien sea por el procedimiento ordinario o por el de urgencia. Lo que a nuestro entender no se justifica es la pésima técnica legislativa utilizada en la redacción volviendo al uso de la terminología ya en desuso de cuestiones como cedente o cesionario para atender a actividades de tratamiento entre AAPP o situaciones de encargo de tratamiento por los adjudicatarios de contratos sujetos a la LCSP. Pero, todo sea dicho, con el RGPD ya nada nos sorprende.



NUESTROS ASOCIADOS

INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Barcelona
- **Aficiones en su tiempo libre:** Tengo muchas aficiones. Me gustan los deportes en general. A lo largo del tiempo he practicado varios, desde karate, baloncesto, mountain bike y otros. Los que disfruto ahora, son la natación y el trekking. Me apasiona también el mundo del automóvil y hacer rutas en coche descubriendo nuevos lugares. La lectura es otra de mis aficiones.
- **Un restaurante de la ciudad en la que nació, que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:** El pla de la garsa. La Sagrada Familia.
- **Escritor preferido y la mejor de sus obras:** Me gustan muchos y de varios géneros y temáticas, pero si me tengo que decantar por uno diría Alex Rovira y su obra "La Buena suerte".

David Ortiz

CIO Mecalux



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

Estamos muy enfocados a nuestros clientes y a las necesidades del mercado de sistemas de almacenaje, que además evolucionan con mucha velocidad. Buscamos crecimiento tanto a nivel geográfico como de ámbitos de negocio. Disponemos de una división de almacenaje automatizado, un centro tecnológico para el desarrollo del software y el portal de logística Logismarket.

¿Cómo está estructurado su departamento de TI?

Como no podría ser de otra manera, estamos muy integrados con el negocio. Tenemos una organización internacional basada principalmente en dos grandes áreas. Una de ellas es Organización y Desarrollo y la otra Infraestructura y Sistemas. Trabajamos en el departamento alrededor de unas 100 personas en diferentes localizaciones del Grupo. Somos un gran equipo.

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

En 2005 el software que utilizábamos para finanzas se discontinuaba y el proveedor proponía migrar a otro producto. Entonces tomamos la decisión estratégica de buscar un ERP que asegurara continuidad de producto, escalabilidad, soporte a expansión geográfica y solución a las inmediatas necesidades en finanzas, y que a la vez diera la posibilidad de integrar en una fase posterior los procesos de ventas, compras, logística y producción. Seleccionamos SAP por dar respuesta a todo lo anterior, con una gran implantación internacional y un número de referencias elevado en el mercado.

Háblenos de su experiencia con las soluciones de la compañía.

La implantación del ERP no la podíamos plantear como una solución más. Hicimos un plan de nuevos sistemas de gestión de la compañía, y en base a éste desplegamos la nueva arquitectura y formamos un equipo interno.

Se determinaron los conceptos clave propios del negocio que debíamos mantener y con ello iniciamos el proyecto, identificamos los procesos, los adaptamos para hacer una solución con SAP y gestionamos el cambio con los usuarios, tratando en cada arranque de cada sociedad que no hubiera el impacto en el negocio.

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

La integración entre procesos, visibilidad entre sociedades y la estandarización de la manera de trabajar. Todo ello en un entorno muy robusto y escalable, que permite evolucionar la solución en el día a día de la compañía y las necesidades que vienen de los clientes, proveedores y administraciones públicas.

¿Qué proyectos tecnológicos tienen pensado priorizar en 2020?

Hay muchas iniciativas que tenemos para el año que viene. Las más importantes son las siguientes:

- Seguir con la transformación digital a través de varios proyectos para diferentes áreas de la compañía (Industrial, Post Venta, Legal y Operaciones principalmente).

- Focalizarnos en temas relacionados con la ciberseguridad.
- Desarrollo de proyectos dentro las áreas técnicas de la organización.
- Evolución de las soluciones de almacenamiento que tenemos.
- En SAP implantación del módulo Plant Management y estudio de escenarios de migración a HANA.

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

- Estamos suscritos desde hace un año. Las comunicaciones y eventos de AUSAPE nos permiten estar al día de las noticias relativas a SAP, acceder a sesiones sobre nuevas herramientas y compartir inquietudes con otros asociados, sobretodo actualmente en el enfoque de los proyectos de migración a HANA y S/4 HANA.

DE UN VISTAZO

Nombre de la empresa:

Mecalux

Sedes:

Cornellà de Llobregat
Barcelona

Sector:

Industrial

Facturación:

700 M

Número de empleados:

4200

Web site:

www.mecalux.com





Alfonso Cossío
Head of Customer Experience
SAP España



Reinventando la Experiencia de Cliente

Han pasado más de 20 años desde la publicación de “The One to One Future: Building Relationships One Customer at a Time” por D. Peppers y M. Rogers, y prácticamente otros tantos desde que el concepto de Customer Experience adquiriera una relevancia específica en la gestión empresarial. Y, a pesar del tiempo, son hoy dos temas de la máxima actualidad en la mesa de los directores de marketing y de los comités de dirección. Y no puede ser de otra forma: en un entorno competitivo en el que cada vez es más complicado diferenciarse por producto, los ciclos de innovación (y de imitación) son más cortos, los precios de mercado tienden a igualarse a la baja ... la mejor baza estratégica que tienen las compañías para conseguir ventajas sostenibles es conseguir que sus clientes sean auténticos fans de sus marcas y de sus productos. Y esto sólo puede alcanzarse proporcionando una experiencia de cliente totalmente alineada con sus expectativas (o, mejor aún, superándolas) y desarrollando relaciones personalizadas con ellos (en realidad, un modelo de vinculación, de engagement, sólido y sostenible).

Quizás lo que más ha cambiado en estos 20 años es, precisamente, el cliente: lo que esperamos de las marcas, cómo compramos, qué canales utilizamos, nuestra valoración de opciones, etc. Y esto requiere que la forma en que las compañías desarrollan su Experiencia de Cliente evolucione también. Conceptos como Voz del Cliente, el NPS (Net Promoter Score) o los CJs (Customer Journeys) siguen siendo perfectamente válidos, pero evolucionando su planteamiento original.

En gran medida, la tecnología es una palanca clave para reinventar la Experiencia de Cliente. Por supuesto, no podemos obviar el factor humano y la importancia que tienen el trato y la atención personal en las interacciones de los clientes. Pero, por otra parte, es innegable que estas interacciones son cada vez más “digitales” y menos “personales”: pensando en cómo ahora compramos ropa / moda, electrónica, viajes o incluso coches, no menos del 50% de nuestra experiencia de cliente es digital. Lejos de que esto sea un problema o una amenaza, esto supone una oportunidad: ahora nuestra relación con las marcas no termina con la compra del producto sino que continúa a través de redes sociales, newsletters, ofertas personalizadas, publicidad contextual, etc. y pasa de ser un “evento incontrolado” (el cliente decide cuándo, cómo y para qué interactúa con la marca) o gestionarse bajo un “modelo de vinculación” (la compañía tiene capacidad de gestión proactiva y de influenciar en la relación y comportamiento de sus clientes).

Y, más aún, incluso en esas interacciones personales, la tecnología puede aportar un valor diferencial para que la experiencia de cliente sea más positiva. Tanto en canales no presenciales (teléfono) como físicos (puntos de venta) la posibilidad de tener en tiempo real una visión 360 de cliente, recomendaciones personalizadas, acceso a un catálogo virtual, etc. abre un mundo de posibilidades para redefinir la

experiencia de cliente y que sea más positiva y más consistente. Sin duda, sigue habiendo detractores y escépticos respecto al papel de la tecnología. Veamos, por ejemplo, el caso de los chatbots y la atención a cliente: claramente hay una corriente en contra y que propugna que la atención persona-persona es insustituible (o inigualable). Personalmente – y diferentes informes / investigaciones confirman que más de 3/4 de los consumidores opinan lo mismo – lo más importante para mí cuando llamo un teléfono o acudo a un punto de atención a cliente, es que me atiendan rápido y resuelvan mi cuestión o problema. Y, típicamente, entre un 50-80% de las casuísticas son automatizables y gestionables a través de tecnologías de IA y chatbot. Por cierto, un chatbot siempre es amable, educado y está de buen humor; y sus conocimientos y capacidad de aprendizaje son superiores a los de un humano: todo esto es importante para mí.

Si no lo conocéis, os invito a ver nuestro video del “Espejo Inteligente” y cómo cambia la experiencia de compra de moda: es muy ilustrativo, y sólo es la punta del iceberg del papel de la tecnología en este caso concreto.

Smart Mirror - SAP Customer Experience:



https://www.youtube.com/watch?time_continue=2&v=5TSdsvpLtb0

Y, a partir de este punto, podemos desarrollar las cuestiones clave en torno a la reinención de la experiencia de cliente:

- Una estrategia centrada en el cliente
- La capacidad de desplegarla, gestionarla y medirla con el soporte de soluciones tecnológicas integradas
- La combinación de métricas de experiencia con métricas operativas (Xdata + Odata)
- Los datos y la inteligencia artificial (IA) como bases de un modelo de experiencia de cliente aún más potente y evolucionado

Un tema apasionante, que podremos continuar en una próxima colaboración.



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



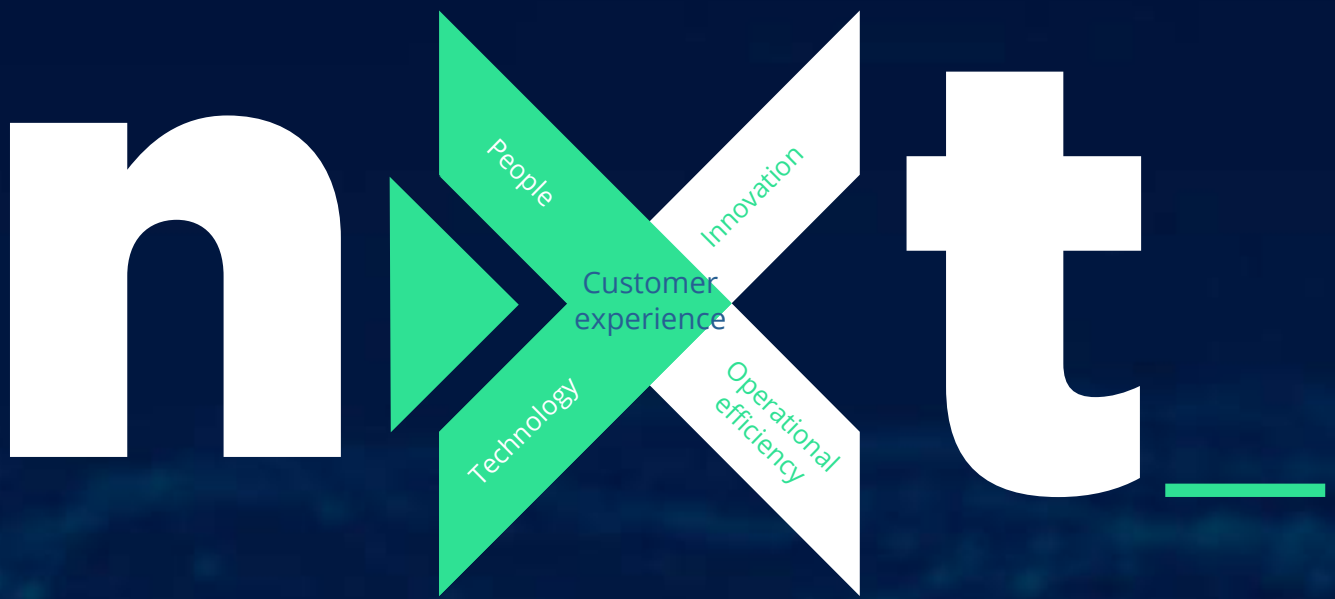
USTGlobal[®]

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

Digital is not enough,
impulse your next.



Let's **n**urture your **ex**ponential **t**ransformation