

# AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 21. Mayo 2012

## AUSAPE celebra su 18 cumpleaños



**Especial conmemorativo 18 Aniversario:**  
Un repaso al pasado, presente y futuro de la Asociación

Incluye entrevistas a Mercedes Aparicio, un pilar básico en AUSAPE y a Victoria Golobart, Product Manager de SAP y responsable de las relaciones SAP-AUSAPE.

## Nunca más volverá a pensar igual sobre su negocio

“GRUPO REVERTÉ” líder mundial en la producción y comercialización de Carbonatos de Calcio, exporta a más de 50 países desde sus dos plantas en España, donde produce 1 mill. T. anuales. Necesitaba integrar la información de las distintas áreas de negocio de las empresas del Grupo. Finanzas, Ventas, Expediciones, Compras, Recursos Humanos, Mantenimiento y Producción.

Implantamos la solución SAP ECC 6 para impulsar un cambio global tanto a nivel tecnológico como procedimental y mejorar la eficiencia y productividad de todas sus áreas de negocio.

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







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

#### Consejo Editorial

Susana Moreno  
Victoria Cuevas  
Marcel Castells  
Carmen Recalde  
David Ruiz  
Pau Abelló  
Rafael Berriochoa

#### Revista AUSAPE

##### Dirección:

Junta Directiva Ausape

**Depósito Legal:**  
M-10955-2007

##### Edita

AUSAPE

##### Impresión

Trisorgar

##### Colaboradores:

Roberto Calvo  
Mercedes Aparicio  
Reyes Alonso

Natalia Mosquera

##### Dirección de Arte

Tasman Graphics

##### Suscripciones

secretaria@ausape.es

##### Publicidad

gestor@ausape.es

##### Redacción

comunicación@ausape.es

www.ausape.es



Victoria Cuevas,  
Vicepresidenta de AUSAPE y Responsable de Eventos.

## Estamos de cumpleaños

Estimado lector,

Tras la celebración de la VII edición de nuestro evento anual en junio de 2011, desde AUSAPE y una vez analizados los resultados, nos felicitábamos y te felicitábamos por haber contribuido a su éxito: Fórum AUSAPE había batido el récord de asistencia en un contexto económico de lo más adverso, y había cubierto las expectativas de los asistentes en términos de organización y, lo más importante, ha cumplido su objetivo de trasladar un valor estratégico a nuestras empresas asociadas a través de las ponencias de primer nivel, que nos acercaron las claves de futuro de nexos que nos une a todos: SAP.

Todo ello, junto las sesiones paralelas que vinieron de la mano de nuestros Asociados Especiales y la capacidad de generar networking, convirtieron a la edición de 2011 en la mejor de las celebradas hasta la fecha. Pero ese éxito venía acompañado de una promesa, ya que os decíamos que desde aquel momento, AUSAPE se ponía a trabajar en el siguiente con ilusión, esfuerzo e ideas.

Ese momento está a punto de llegar. Los días 7 y 8 de junio, el Centro de Convenciones de Port Aventura volverá a abrir sus puertas para convertirse en el punto neurálgico en el que confluye el ecosistema SAP para colaborar y realizar una puesta en común entre SAP, nosotros –sus usuarios– y sus partners. Allí te

esperamos para que conozcas las tendencias de mercado y las últimas tecnologías y soluciones que vienen por parte tanto de SAP como de su entorno de socios y que pueden ser útiles para tu organización. No olvides que también será una buena oportunidad para intercambiar opiniones y conocimiento con otras empresas usuarias, participar en los grupos de trabajo, y disfrutar de otra gran sesión magistral, con Marta Williams como ponente.

Esta es una edición especial porque estamos de aniversario. En el año en el que SAP celebra sus 40 años en el mercado, AUSAPE cumple 18 años. Alcanzamos la mayoría de edad con ilusiones renovadas y, tras años de esfuerzo de muchas personas, convertidos en una Asociación madura, consolidada, con una clara focalización en el entorno SAP y con sólidos pilares para afrontar los desafíos del futuro. En el interior de la revista encontrarás un repaso a nuestra historia desde los inicios de la Asociación hasta lo que es hoy, y lo que pretende ser, que esperamos que te guste.

Desde la Junta Directiva, te animamos a participar en esta edición que coincide con la conmemoración de los 18 años de andadura de esta apasionante iniciativa que es AUSAPE. Recuerda que el principal ingrediente y la razón de ser de Fórum AUSAPE eres tú, así que NOS VEMOS en Port Aventura.

## Índice

Noticias	2
Noticias Delegación Internacional AUSAPE	4
18 Aniversario de AUSAPE	5
Entrevista	
Francisco Armesto, director de aplicaciones de HP Iberia	22
En profundidad	
Despliegue acelerado para aplicaciones sobre SAP HANA	26
RDS Procurement by everis, una solución que agiliza los procesos de compras y aprovisionamientos	28
FUJITSU, aliado estratégico de SAP	30
Nuevo centro NorthgateArisno HCM para Europa	32
Gestión integral de compras con SAP	34
@Conservas, la solución SAP para el sector conservero	36
El desafío de la seguridad en SAP	38
Entrevista	
Valentín Rábago, líder de la práctica SAP en IBM Global Business Services para España, Portugal, Grecia e Israel	41
Reportaje	
Un ejemplo de proceso de selección de un sistema de gestión	44
Rincón GTs	46
Caso de éxito	
Excelencia e innovación, claves para una buena gestión del negocio	48
Rincón Legal	50
Rincón Pymes	51
El virus de la mente	52
La trastienda	54
Firma invitada	56



## AUSAPE ultima los detalles de la VIII edición de su Fórum anual

Fórum AUSAPE tendrá lugar los días 7 y 8 de junio en Port Aventura. Este evento llega a su octava edición consagrada como el evento anual de referencia que reúne a todo el ecosistema SAP -el mayor de este tipo de los celebrados fuera de Madrid y Barcelona-, y una referencia dentro del sector tecnológico. Por segundo año consecutivo, el marco elegido son las instalaciones de Port Aventura en Tarragona, donde AUSAPE persigue reforzar el marco de colaboración y difusión de conocimiento entre SAP, sus empresas usuarias y los partners.

Para conseguirlo, AUSAPE ha configurado una completa agenda. La sesión magistral de esta edición correrá a cargo de la experta en coaching y equipos de alta dirección, Marta Williams, que ha trabajado con cientos de ejecutivos de alto nivel en técnicas de habilidades de liderazgo para ayudarles a conseguir sus objetivos. A lo largo de su conferencia "El Futuro del Liderazgo" perfilará para los asistentes las tendencias que se están imponiendo y dará las claves para un buen liderazgo en el siglo XXI, dada la relevancia estratégica de la tecnología en nuestras empresas.

Con un fuerte componente tecnológico, el evento se convertirá durante su primer día en el punto neurálgico de acceso a las últimas novedades y tendencias presentadas por el proveedor de software para todas las empresas que utilizan la tecnología de SAP en España.



Esta jornada se completará con 26 sesiones paralelas en las que los partners de SAP presentarán sus soluciones específicas, basadas en SAP, para el mercado corporativo y proyectos de éxito implantados en empresas.

Como novedad de esta edición, se llevarán a cabo demostraciones prácticas. Así, el segundo día se realizarán demostraciones en vivo de dos tecnologías que, a día de hoy, son pilares claves de la estrategia de SAP: HANA y Movilidad. Igualmente importante es que el evento también servirá para que los diferentes grupos de trabajo de AUSAPE (BPM-SOA, Sanidad, Básico, BI-BO, Logística, Financiero y RR.HH) se puedan reunir y avanzar en sus iniciativas.

## Fórum AUSAPE 2012, accesible desde tu móvil (IOS / Android)

Como novedad para esta edición, la Asociación ha querido facilitar el acceso a la información del evento desde terminales IOS y Android, para proporcionar un nuevo acceso innovador, con información relativa al evento, agenda, sesiones, localización, etc. Así, las aplicaciones, desarrolladas por el equipo de innovación de Unisys y disponible durante el mes de mayo, proporcionará la siguiente información:

- Agenda: Visualización de las sesiones paralelas que se llevarán a cabo durante los dos días del evento 7 y 8 de junio.
- Ponentes: Información sobre las personas que expondrán en cada una de las sesiones paralelas y la empresa a la que pertenece.
- Partners: Detalle sobre las empresas asociadas con AUSAPE, permitiendo comunicar con ellas vía mail, teléfono, web... o incluso ubicación.
- Mapa: Localización del evento mediante Google Maps.
- Twitter: Engloba los Tweets generados por el usuario @AUSAPE y los Tweets que tengan referencia al Hashtag #AUSAPE.
- Info: Información sobre el lugar del evento, como llegar, sesiones magistrales, contacta con AUSAPE, detalle sobre la empresa desarrolladora de la aplicación.

Además, los partners dispondrán de un acceso extra privado, ubicado en el apartado info. Este apartado les proporcionará la funcionalidad de poder escanear las tarjetas identificativas de los asistentes que acudan a su stand. De este modo AUSAPE, una vez reciba todas las tarjetas identificativas escaneadas por los diferentes partners, les devolverá un amplio detalle de cada asistente.

## HANA, movilidad y business analytics acaparan la atención del Foro de la Innovación 2012

Con una asistencia de 1.200 personas, en el Foro se han mostrado las últimas tecnologías desarrolladas por SAP así como casos prácticos en los que clientes y partners han expuesto su experiencia como usuarios pioneros en la adopción de esas soluciones. SAP ha centrado este evento en SAP HANA, movilidad y business analytics:

### SAP HANA

Lanzada al mercado a mediados del año pasado, la plataforma está dirigida a ayudar a las empresas a resolver el problema de Big Data y a convertir la gestión de la información en un recurso estratégico de las compañías. La información es cada vez más difícil de gestionar ya que, según diversos estudios, el contenido digital de las empresas se dobla cada 18 meses y el 80% de los datos son no estructurados. Esta tecnología de procesamiento de datos en memoria resulta entre 100 y 10.000 veces más rápida que las soluciones tradicionales. El objetivo de SAP es que todas sus soluciones transaccionales y analíticas estén preparadas para poder trabajar con SAP HANA. En estos momentos ya existen versiones para pymes que comercializa el canal y ya están disponibles para la plataforma SAP Business Information Warehouse en versión Ramp-up –la versión definitiva se lanzará en el segundo trimestre del año–, SAP Business Planning & Consolidation y los aceleradores SAP CO-PA y SAP Finance and Controlling. Además, a finales de año se realizarán los primeros proyectos piloto con SAP ERP.

En el Foro, SAP, junto con sus partners Accenture e IBM, ha presentado el primer caso de éxito de SAP HANA en España: el grupo de perfumería, moda y cosméticos Puig.

### Movilidad

SAP está realizando una fuerte apuesta por la movilidad, desarrollando aplicaciones para dispositivos móviles tanto propias como a través de sus partners. Actualmente la compañía tiene más de 200 apps que cubren distintas áreas de gestión empresarial. La mayor parte de ellas han sido desarrolladas por partners, ya que SAP se ha marcado como objetivo que entre el 80 y el 90% de sus aplicaciones para movilidad provengan de sus socios.

Movilidad es una de las áreas que más peso está adquiriendo dentro de la oferta de SAP porque la compañía es consciente de la explosión que se está produciendo en este mercado.

Durante el Foro se han expuesto los beneficios que han obtenido empresas como Abantia, CEMEX, Jamones Cerezo, Laboratorios Ordesa y The Colomer Group utilizando las soluciones de movilidad de SAP.

No obstante, en esta área SAP no busca sólo centrarse en el entorno empresarial con aplicaciones para la gestión de la Cadena de Suministro, Compras, Finanzas, Fabricación, Recursos Humanos o Ventas, sino que también quiere acceder al mercado de consumo. De hecho, hace unos días la compañía anunciaba la primera aplicación para el mercado de consumo de su historia: SAP Recalls Plus.

### Business Analytics

En este entorno SAP cuenta con la plataforma de business intelligence, SAP BusinessObjects 4.0, que hace posible la empresa en tiempo real y que, además, es accesible desde un amplio abanico de dispositivos móviles. Durante el Foro, clientes como Calvo y FCC han expuesto los beneficios de trabajar con esta plataforma.

## SAP celebra sus 40 años en el mercado

Hace 40 años nació SAP AG y hoy es líder del mercado de software de aplicaciones empresariales. Una aventura que iniciaron cinco personas –Hasso Plattner, Dietmar Hopp, Klaus Tschira, Hans-Werner Hector y Claus Wellenreuther– y que hoy es uno de los principales proveedores de software independiente del mundo, una compañía que da empleo a más de 55.000 personas en más de 50 países y que presta servicio a más de 183.000 clientes en todo el mundo. Hoy, tres cuartas partes de las empresas de la lista Forbes 500 utilizan el software de SAP que también da soporte al 80 por ciento de las empresas del Índice de Sostenibilidad Dow Jones y al 85 por ciento de las 100 marcas más valoradas del mundo.

### Actos de celebración

A lo largo de todo el año se celebrarán actos conmemorativos. Así el 29 de abril, tendrá lugar un concierto benéfico de gala en el Teatro Nacional de Mannheim (Alemania), donde SAP abrió una de sus primeras oficinas hace 40 años y, sobre la misma fecha se lanzará el Proyecto Inspiration Pavilion, una exposición que resalta el espíritu de innovación de SAP en un entorno completamente digital.

Desde el 5 de abril, también se puede disfrutar de una revista web especial, SAP Milestones, que recopila de historias, algunas orales, videos y fotos históricas, diseñadas para todo tipo de dispositivos.

A partir del 18 de junio, se pondrá en marcha una competición de innovación social. El proyecto se dirige a identificar emprendedores en todo el mundo que tengan ideas y soluciones sociales innovadoras preparadas para ser lanzadas. SAP se compromete a proporcionar ayuda a los emprendedores que se estén detrás de esas innovaciones.

[www.news-sap.com](http://www.news-sap.com)

## SAP introduce Advanced Security Edition

Empresas de muchos sectores, ya sea aeroespacial y defensa, banca, seguros, tecnología o sector público, están sometidas a estrictas regulaciones de seguridad y normativas de privacidad de los datos. Para los clientes activos que tienen que afrontar unos requerimientos de seguridad avanzada, Active Global Support de SAP ha creado un nuevo servicio de soporte, denominado SAP Enterprise Support, advanced security edition, que combina elementos tanto de SAP Enterprise Support como de servicios de seguridad avanzada.

La solución está pensada para satisfacer las necesidades de seguridad avanzada y regulaciones de seguridad de sectores específicos, ampliar la seguridad de los procesos de soporte que requieren los sistemas remotos o el acceso a datos, e introducir soporte completo para soluciones SAP y no SAP. Incluye servicios de soporte con seguridad avanzada y SAP Enterprise Support para maximizar la estabilidad, disponibilidad y rendimiento de las soluciones y acceso a expertos en soporte.

Esta nueva solución incluye la mayoría de los elementos del servicio de SAP Enterprise Support, con las siguientes excepciones:

- Soporte de Misión Crítica: sin Root Cause Analysis para Custom Code. Porfolio limitado de servicios Continuous Quality Check (CQC) disponible. Sin Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) para

mensajes de Prioridad 2. Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA) de Prioridad 1 y Análisis de Causa Raíz global de incidentes sólo hasta el análisis del sistema en remoto si es requerido.

- Innovación y Mejora Continua: sin servicios Accelerated Innovation Enablement, que permiten una innovación acelerada.
- Soporte avanzado de paquetes de mejora y otras actualizaciones de software SAP: sin servicios de mantenimiento Custom Code ni Modification Justification.

Además, SAP Enterprise Support, Advanced Security Edition añade elementos del servicio de soporte de seguridad avanzada para el router del cliente, servicio de configuración segura, acceso remoto seguro fuera de los países definidos y SAP Enterprise Support Advisory con la OTAN.

SAP Enterprise Support, advanced security edition y los servicios de soporte de seguridad avanzada están disponibles en las regiones de EMEA (Europa, Oriente Medio y África), Latinoamérica y APJ (Asia, Pacífico y Japón) para clientes directos o los que hayan contratado el 'SAP delivered support'.

[www.service.sap.com/securesupport](http://www.service.sap.com/securesupport)

Para más información, puede contactar con:  
[sap\\_secure\\_support\\_services@sap.com](mailto:sap_secure_support_services@sap.com)

## SAP impulsa su estrategia cloud con SuccessFactors

Tras completar en febrero la adquisición del proveedor cloud de herramientas de gestión del capital humano, SuccessFactors, SAP se dispone a acelerar su estrategia cloud en el área de HCM.

De momento, SAP y SuccessFactors, que operará de forma independiente bajo el nombre SuccessFactors, a SAP company, unificarán su oferta de soluciones para la gestión del capital humano (HCM) para que el catálogo combinado proporcione soluciones completas e integradas para ayudar en algunos de los mayores desafíos que están afrontando los líderes empresariales de todo el mundo en todas las líneas de negocio: gestionar sus talentos.

Así, están combinando SuccessFactors Business Execution (BizX) Suite con las soluciones de SAP para proporcionar nuevas ofertas de HCM que combinen las capacidades y beneficios de ambas compañías. En ese sentido, para el área de soluciones centrales de Recursos Humanos se mantendrán SuccessFactors Employee Central para la nube y SAP ERP Human Capital Management en la modalidad on-premise. En cuanto a la gestión del talento, el nuevo portfolio incluye a SuccessFactors Performance Management, SuccessFactors Compensation Management, SuccessFactors Recruiting y SuccessFactors Learning Management con formación social de SuccessFactors Jam para la modalidad cloud y los componentes de gestión del talento de SAPERP HCM para on-premise, en los que se SAP, asegura, seguirán introduciendo novedades.

Por su parte, las analíticas de empleado se basarán en una combinación de soluciones que incluirán SuccessFactors Workforce Analytics, Workforce Planning, la plataforma SAP HANA, así como las soluciones del catálogo de SAP BusinessObjects.

En el SAPPHERE de Orlando de mayo, SAP desvelará nuevos detalles sobre su estrategia cloud.

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



# AUSAPE, *más viva que nunca en su mayoría de edad*

Una historia de éxito construida por personas y empresas





*José Luis González-Santander,  
primer presidente de AUSAPE y actualmente responsable del Departamento de Tecnologías de la Información y Servicios del área de Negocio de Generación de Iberdrola.*

# “Estoy orgulloso de que la Asociación se haya consolidado y de que siga creciendo”

En 1994, un grupo de clientes de SAP en España salían de un evento internacional de la compañía con la firme convicción de crear la Asociación de Usuarios de SAP España. Dieciséis empresas impulsaban la creación de AUSAPE y sentaban las bases de lo que es hoy. Hablamos con José Luis González-Santander, el presidente de la Asociación entre 1994 y 1998, y de su mano hacemos el recorrido de lo que fueron sus primeros pasos.

## ¿Cuáles fueron las razones que impulsaron su creación?

Son las que están recogidas en los Estatutos: defender nuestros intereses, hacernos oír como clientes ante la evolución de los sistemas de SAP, compartir información entre los asociados, etc. etc. No obstante, la razón fundamental y que sirvió de catalizador fue el lanzamiento de SAP R/3, que suponía un salto tecnológico para SAP que tuvo un éxito en el mercado.

En España la mayoría de clientes trabajábamos con R/2 y los recursos de SAP se volcaron totalmente en SAP R/3, por lo que teníamos que asegurarnos de que no quedamos abandonados.

## Desde SAP España, ¿cómo fue acogida la iniciativa?

Precisamente con SAP R/3, SAP había entrado en el mercado estadounidense, y al año de esta expansión ya existía su Asociación de Usuarios y tenía muchísima fuerza en Estados Unidos. SAP estaba también muy interesada en que, de alguna manera, a Europa no nos comiera la potencia con la que crecía en Estados Unidos desde el punto de vista de usuarios y estaba potenciando la creación de asociaciones a nivel de país.

Además, había creado también una Asociación de Asociaciones también potenciada en la que había también reuniones de los presidentes de las diferentes asociaciones a nivel europeo. Al poco tiempo de constituir AUSAPE, ya asistimos a una reunión en Walldorf.

## ¿Cuáles fueron los primeros pasos?

Buscamos una referencia de actas, una secretaria –Mercedes Aparicio–, un asesor jurídico –Ana Marzo–, y en la primera Junta estábamos Hidrocantábrico, Merk Farma y Química, Schweppes, Valeo Distribución, Compañía Sevilla de Electricidad, Iberdrola y Henkel Ibérica. Una vez creada la Junta, iniciamos el proceso de legalización, y en un tiempo récord habíamos montado ya la Asociación.

Entonces, enviamos cartas a todas las empresas que eran clientes de SAP, y organizamos la primera Asamblea General, a la que asistimos 16 empresas. En esa Asamblea, se ratificaron la Junta Directiva y los Estatutos.

Nos pusimos a trabajar también la elección de nuestro logo, diseñado por un creativo, amigo de una empleada de SAP. Creo que es muy bueno, ya que transmite la idea de unidad de acción, clave para la consecución de nuestros objetivos.

## ¿En qué líneas prioritarias trabajaron?

Consideramos importante que hubiera un miembro permanente de SAP en la Junta con voz pero sin voto y también abrir la Asociación a todos los partners con una diferenciación de asociados: por una parte, los Asociados de Pleno Derecho, que tenían que ser exclusivamente empresas que tuvieran el producto SAP y, por otra, los Asociados Especiales, partners de SAP, que debían estar al tanto de las demandas y necesidades que teníamos los usuarios. Además, con su entrada, generábamos otra fuente de financiación.

Otra figura era la de potenciales clientes de SAP para que, cuando fueran clientes, se asociasen. Además, profundizamos en la relación con SAP. Para que la iniciativa fuera robusta y que naciera con visos de que continuidad en el tiempo, era crucial contar con el apoyo, al menos inicial, de SAP. SAP nos cedió un despacho en sus propias oficinas, donde estaba Mercedes y nos ayudaba cuando organizábamos eventos, incluso financieramente. De alguna manera, había una buena relación y apoyo a la Asociación.

Y ya desde el principio, se crearon los primeros grupos de trabajo. En aquel entonces, a duras penas los hacíamos funcionar con objetivos modestos. Sin embargo, ahora son estables y pieza capital del funcionamiento de la Asociación.

## Cuando mira atrás, ¿qué piensa de aquellos primeros pasos?

Todos teníamos mucha ilusión y ha dado muy buenos resultados. Ha sido una iniciativa muy positiva, que tiene cosas que no han cambiado pero todo se ha potenciado, y ha sido capaz de crecer, con eventos propios, publicaciones de muy alta calidad, etc. Estoy orgulloso de que AUSAPE se haya consolidado y de que siga creciendo, con casi 400 asociados hoy.





## El mundo habla SAP y nosotros somos su intérprete

SAP PI

Rapid Deployment Solution

HANA BUSINESS ANALYTICS

SAP BI

SAP All-in-One

Business Objects

Más de 20 años de experiencia en SAP

Proveedor de servicios completos en el entorno SAP

Combinamos conocimiento y presencia local con el poder de la capacidad global



**itelligence**

# Las Juntas Directivas, la primera línea de AUSAPE

El lema que Alejandro Dumas pone en boca de D'Artagnan, Athos, Porthos y Aramis en "Los tres mosqueteros", Todos para uno y uno para todos, bien podría haber inspirado la historia de esta Asociación. Y es que los éxitos conseguidos por AUSAPE desde su creación hasta hoy es el resultado de la suma de los esfuerzos de muchas personas. Es el ejemplo de las personas que han formado parte de las distintas Juntas Directivas.



De izquierda a derecha, David Bautista, José Luis González-Santander, José Juan Novás, Susana Moreno y Adolfo Marqués, durante el Fórum GT 2009, al que acudieron algunos de los presidentes de AUSAPE, con motivo del 15 aniversario de la Asociación.

La Junta Directiva es el órgano de gobierno dentro de la Asociación. Compuesta por representantes de empresas cliente que han sido elegidos por votación entre el resto de Asociados de Pleno Derecho durante la Asamblea General. Cada periodo de mandato es bianual, si bien en los inicios el equipo directivo se elegía cada año. Han formado parte del órgano rector 60 personas, que han tratado de dar lo mejor de sí mismas para que AUSAPE sea una organización estable, crezca y sea fiel a los objetivos de su fundación.

Durante los primeros cinco años de actividad, José Luis González-Santander, de Iberdrola, lideró, en calidad de presidente, el rumbo de la organización, flanqueado por un equipo de profesionales de los que recuerda que "todos trabajamos fuerte". Para Santander, "es cierto que fui el primer presidente pero no lo es menos que uno de sus máximos impulsores fue Jesús Álvarez Mier. SAP estaba en Madrid y era conveniente que el presidente de la Asociación estuviese también en Madrid, y Jesús estaba en Oviedo".

Jesús Álvarez Mier, de Hidroeléctrica del Cantábrico, ejerció como vicepresidente hasta 1996, iniciando una etapa al año siguiente como secretario de la Junta Directiva, mientras que la vicepresidencia fue asumida por Emilio Bretón, en representación de TMB. A ellos les acompañaron Santiago Redondo, de Valeo Distribución (1994); Tomás Blázquez (1994); Bernardo Navarro, de Repsol (1994, 1995 y 1996); Tomás Blázquez (1994), Francisco Cornellana (1994); Luis Vilanova, de Merck Farma y Química (1994); Pedro Camarero, de Schweppes (1994), Luis Margo, de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre (1995 y 1996), José Enrique Vega, de CEPSA (1995); y Javier Sánchez, de Compañía Sevillana de Electricidad (1995); Antonio García Hortal, de AIRTEL (1996); Javier Casadas, de Hidroeléctrica del Cantábrico (1997); Juan Manuel Vergara, de Lever España (1998); José Manuel Albarra-cin de NESTLÉ (1998).

Casi desde el primer momento, algunas profesionales participaron en la Junta Di-

rectiva de AUSAPE. La primera, Marta Molina, de NESTLÉ, fue vocal durante 1996 y 1997. Inmaculada Mier, representante de Schweppes, asumió el cargo de tesorera en 1997, y en 1998 entraba en el órgano rector Blanca Alcanda, de Onda Cero, como vocal.

Alcanda se convertía en 1999 en la primera mujer presidenta de la Asociación, con Emilio Bretón como vicepresidente, y Juan Manuel Vergara como tesorero. También en ese año formaron parte del equipo directivo Ángel Mahou, de Red Eléctrica de España (secretario). A cargo de las diferentes vocalías estuvieron Miguel Garrido, de Tubos Reunidos; Adolfo Marqués, de Iberdrola, y Fernando Gómez, de Metro de Madrid.

## Cambio de siglo

Con el cambio de milenio, la presidencia de la Asociación recae sobre Adolfo Marqués, que estará acompañado de Ángel Mahou, que repitió como secretario; y Juan Griñán, de AIRTEL; Javier Nagales, de Rural Servi-



cios Informáticos, y José María Arpón, de MMC Automóviles, en las vocalías. Es en 2000 cuando entran por primera vez en la Junta Directiva Roberto Calvo, de Miele, que ocupó la posición de vicepresidente, y Susana Moreno, de CEOSA, que ejerció ese año como tesorera.

A tenor de los archivos de AUSAPE, es Calvo, hoy responsable de gestión y relaciones institucionales de la organización, el directivo que más años ocupó la vicepresidencia de AUSAPE, durante el periodo comprendido entre 2000 y 2004. En 2001, Susana Moreno es elegida presidenta, y junto a ambos repiten en el equipo Griñán, en calidad de secretario, y Nogales, como vocal. Las nuevas incorporaciones fueron Ana Aranda, de MMC Automóviles, que ejerció como tesorera; María González, de Asturiana de Zinc, como vocal; y Carmen Recalde, de OSAKIDETZA, que entra por primera vez en la Junta Directiva, para ocupar una vocalía. Por primera vez, en ese año la presencia de mujeres en el órgano de gobierno de AUSAPE fue superior al de hombres.

Con Moreno repitiendo en el cargo de presidenta en 2002 y Roberto Calvo en la vicepresidencia, la Junta se completó con Ana Aranda, en tesorería; David Bautista, de HUNOSA en la posición de secretario; mientras que las vocalías fueron ostentadas por Raúl Cobo, de Vodafone; Valentín Robledo, de Thyssen Setec; y Juan José Díez de la Lastra, de Cat Preymer.

En 2003, fue Bautista quien tomó el relevo en la presidencia de la Asociación. Ese año, con Roberto Calvo y Susana Moreno como secretaria, los vocales fueron Carlos Arozamena, de Grupo Antolín; Óscar Alejandro Soler, de la UCM; Pedro Klett, de Grupo Gonvarri, y Ovidio Veiga, de la Voz de Galicia.

Hasta 2007, el representante de HUNOSA siguió como presidente. Le acompañaron en 2004 Roberto Calvo (vicepresidente); Jesús Vicente Asenjo, de Metrovacesa (secretario); y en las vocalías Antonio Gil, de TAU Cerámica; Esteban Piera, de Feria de Valencia; Higinio Linares, de Marcial Pons, y Francisco Ayllón, de Decathlon.

En 2005 asumió la vicepresidencia Piera mientras que Ayllón ejerció como secretario. Completaron la Junta Directiva, como vocales, Antonio Gil, Conchita García, representante de la Diputación de Barcelona, Eduardo Prida, por AUNA, y José Juan Novás, en representación del Gobierno Balear. Éste último ocupó en 2006 la vicepresidencia, mientras que Prida pasó a ocupar

la posición de secretario. Entre las nuevas incorporaciones de ese año estaban Susana Gea, de Feria de Valencia; Marcel Castells, de Azucarera; Susana Gimeno, de Ferrocarrils de la Generalitat Valenciana (FGV) que, junto con Conchita García, asumieron las vocalías.

Durante 2007, hay pocos cambios en el equipo directivo, ya que sólo entran como vocales Antolín Calvete, de Alstom Trans.; y Victoria Cuevas, de Enagás, en sustitución de Conchita García y Marcel Castells.

El órgano rector de AUSAPE no experimentó cambios en el periodo 2008 y 2009 con José Juan Novás como presidente. El equipo se completó con Susana Gimeno, en la posición de vicepresidenta; Victoria Cuevas, como tesorera, mientras que Antolín Calvete; Enrique Martín Bernal, de Sogecable; Pablo García Tosal, de Grupo Ferrovial y Miguel Fernández Cejas, de Mutua de Accidente de Canarias (MAC), en los puestos de vocalía.

Desde 2010, Susana Moreno es la presidenta de AUSAPE y, si tenemos en cuenta 2012, ingresa en el grupo de profesionales que más tiempo has ocupado esta posición, sumándose a González-Santander y Bautista. Durante el mandato 2010-2011, la Junta Directiva estuvo compuesta por Antolín Calvete (vicepresidente), Victoria Cuevas (tesorera); Antonio Salgado, de Miele (vocal durante 2010); Carmen Recalde, de OSAKIDETZA (vocal); Eduardo Prida (vocal), y Ana Gómez, del Gobierno de Aragón, (vocal hasta mayo de 2010). En 2011, se incorporó como vocal Carlos Iglesias Buiza, de la Universidad Alfonso X El Sabio.

De la última Asamblea General, celebrada a principios de febrero, ha resultado elegida una nueva Junta Directiva que, tras la designación de cargos, continúa liderando Susana Moreno, en representación de CEOSA. En la nueva composición Victoria Cuevas, de ENAGAS, ostenta la posición de vicepresidenta.

A ellas se suman Rafael Berriochoa, de ICM – Comunidad de Madrid, que recién incorporado a la nueva Junta, ejerce como tesorero, y Carmen Recalde, de OSAKIDETZA, que ocupa la vocalía de comunicación.

La vocalía de alianzas estratégicas está liderada por Pau Abelló, en representación de Roca Corporación; David Ruiz, de Enel-Endesa, asume la coordinación de los grupos de trabajo, y Marcel Castells, de Azucarera, se encarga de la delegación internacional de AUSAPE con el apoyo del directivo de Endesa.



José Luis González-Santander



Blanca Alcanda



Adolfo Marqués



David Bautista



José Juan Novás



Susana Moreno



Mercedes Aparicio,  
un pilar básico en AUSAPE.

**“Mi trabajo me aporta mucha riqueza, sobre todo a nivel personal porque ésta es una asociación de personas”**

A los pocos meses de la creación de AUSAPE, se incorpora como primer miembro de la plantilla Mercedes Aparicio para ocuparse de la secretaría administrativa y las tareas de gestión. Desde entonces, se ha convertido en un apoyo indispensable para las distintas Juntas Directivas de la Asociación y para los propios asociados.

Pocas personas conocen tan bien AUSAPE como Mercedes Aparicio, la responsable de la Secretaría Administrativa que, en mayo de 1995, se convertía en la primera empleada de la Asociación, prácticamente al año de su fundación.

Tras casi 18 años en esta posición, su testimonio es clave para conocer la evolución de AUSAPE. Después de haber trabajado en empresas como Viajes Internacional Expreso, Control Data Ibérica y Sociedad Ibérica de Transmisiones Eléctricas se incorpora a AUSAPE. “En aquel momento, -recuerda- un año después de su fundación, contaba con 20 asociados. En esa época no disponía de ningún espacio físico propio donde trabajar hasta un tiempo después, cuando SAP cedió uno de sus despachos en su anterior sede de Torre Picasso. Fue a partir del año 2007 cuando la Asociación se independizó totalmente de SAP”.

Los primeros pasos de AUSAPE fueron dados por Mercedes, sin duda orientada por las diversas Juntas Directivas, pero sin su labor la continuidad de la Asociación hubiera sido muy difícil.

Aparte de las reuniones de grupos de trabajo, que se hacían en las oficinas de SAP, y presentaciones realizadas por los partners en diferentes hoteles, la Asociación no organizó sus I Jornadas AUSAPE hasta noviembre de 1999. Según Mercedes Aparicio, “la verdad es que en aquel momento,

**“¿Un deseo laboral?  
Que la Asociación se siga  
manteniendo viva y que  
las empresas puedan ver  
el interés del servicio que  
prestamos y que se puede  
llegar a prestar. Deseo que  
seamos capaces de transmitir  
esta realidad que, desde  
fuera, a veces resulta difícil  
de apreciar”.**

conseguir la asistencia de 123 personas de 70 empresas, fue un verdadero éxito. Había 17 ponentes y la temática giró en torno a los cambios de versión por la entrada del euro”, y añade “ya entonces, a principios de 1999, se realizó a través de una empresa externa la primera encuesta tecnológica y de satisfacción a los asociados”.

Le encanta su trabajo y cree que, pese a haber ido asumiendo nuevas responsabilidades, su trabajo es hoy más sencillo por la evolución de la tecnología y los recursos de la Asociación. “Llevo la parte de la Se-

cretaría de la Asociación, que conlleva la gestión de administración, contacto con los asociados, temas de la web, seguimiento de cuotas, apoyo logístico en la preparación de eventos, contacto con proveedores, etc.”. Reconoce, sin embargo, que “la complejidad fue estar sola durante mucho tiempo, ocho años, y aunque la Junta se reunía una vez al mes y siempre estaban pendientes de mí por vía telefónica, era una forma de trabajar a la que no estaba acostumbrada. También es verdad que esto ha hecho que aprenda y crezca profesionalmente. Estoy ahora mejor preparada para atender una asociación que ha crecido de manera importante”.

Precisamente, 2002 fue un año destacado para esta veterana administrativa, ya que “entró en la Asociación el primer becario, Alvaro Aragón, que fue mi compañero durante tres años y medio, y con el que hoy en día mantengo una buena amistad. Estudiaba ingeniería informática y hoy es analista de sistemas en HR Access Solutions”. “Por fin, ya tenía a alguien con quién tomar café”, bromea.

Esta situación ha cambiado y ahora la plantilla de la oficina de AUSAPE está formada por tres personas. “Ahora el trabajo es en equipo, que es más enriquecedor”, afirma.

En otro momento de la charla, Mercedes asegura que “lo que más me preocupa es poder estar siempre al día de todo el tra-

## Ficha Personal

**Lugar de nacimiento:**

Madrid

**Principales cualidades:**

Tenacidad, responsabilidad, sencillez, comprensión.

**Principales aficiones:**

Andar, leer, cine, playa, sierra y, sobre todo, estar con mis amigos.

**Un restaurante donde te podemos encontrar asiduamente:**

“El comedor de mi casa”.

**Destino preferido de vacaciones:**

Me encanta ir a Galicia de vacaciones porque me trae recuerdos preciosos.

**Tipo de lectura que prefieres:**

Novela histórica y de suspense.





## Explicar AUSAPE de forma sencilla para inexpertos

Mercedes entraba en el entorno SAP en 1995 y explicar a qué se dedicaba no siempre era ni es sencillo, ya que “si no te mueves en el mundo de la informática, la gente no sabe lo que es SAP de entrada”.

Por eso, a sus conocidos les explica que “trabajo en una asociación que reúne a empresas que utilizan soluciones informáticas SAP, que son muy potentes para llevar sus nóminas, temas financieros, etc. Al ser programas para los que necesita mucha formación, la asociación organiza grupos de trabajo y reuniones sobre estos programas y sus diferentes módulos. En definitiva, se realizan eventos con conferencias muy interesantes alrededor de estas aplicaciones y las funcionalidades a las que dan cobertura y en ellas las empresas realizan sus consultas, ya que siempre hay una persona de SAP especializada”.

bajo que se hace en la Asociación. Tener una buena organización y comunicación con el equipo que somos para que todo resulte más fácil y se pueda dar un buen servicio a los asociados”. En este sentido, podemos decir que seguro que lo consigue. No en vano, le han llegado a llamar cariñosamente ‘Martillo Pilón’. Se ríe cuando confiesa que “fue en Feria de Valencia, durante la organización del primer Forum GT. Era tan perseverante a la hora de conseguir las cosas, que un día alguien me contó que me llamaban así”.

Su trabajo le gusta porque le da la oportunidad de conocer a muchas personas ligadas a la Asociación, bien de las Juntas Directivas, de SAP, de las reuniones de grupos de trabajo, proveedores, eventos, etc. “Es siempre un estímulo relacionarme con los asociados –señala-. Eso te hace recordar a cada momento que, a pesar de ser sólo tres personas las que trabajamos en la Asociación, en realidad tu trabajo está sirviendo a un gran colectivo al que ayudas” y continúa, “he tenido también la suerte de poder tratar, de manera especial, con las personas que han

formado parte de las Juntas Directivas, lo que, en los primeros años que trabajé aquí, fue de una forma muy directa. De todas ellas guardaré siempre un buen recuerdo”.

Quizás por su implicación y porque la vio nacer y evolucionar, su aspiración en el ámbito laboral es que “la Asociación se siga manteniendo viva y que las empresas puedan ver el interés del servicio que prestamos y que se puede llegar a prestar. Deseo que seamos capaces de transmitir esta realidad que, desde fuera, a veces resulta difícil de apreciar”, finaliza.

# VIII FÓRUM AUSAPE

Mantente informado de todas las novedades del **Fórum AUSAPE** en nuestro nuevo portal

- Accede a una agenda siempre actualizada
- Conoce a los ponentes que acudirán
- Disfruta de descuentos en transporte

*Por primera vez, podrás acceder a la información sobre el **Fórum** desde tu **móvil (IOS / Android)***

**¡Regístrate ya!**  
Lo encontrarás todo en  
**www.ausape.es**





ESTRATEGIA | ORGANIZACIÓN | PROCESOS | TECNOLOGÍA



# Avanzamos contigo

En Single Consulting estamos convencidos de que los cambios son necesarios para crecer. La clave del éxito radica en elegir al mejor compañero de viaje, con la capacidad y el compromiso necesarios para ayudarte a alcanzar tus objetivos. Por este motivo, llevamos cinco años acompañando a nuestros clientes en sus iniciativas de cambio en Europa y Latinoamérica.

Apostamos por el desarrollo continuo de soluciones innovadoras y trabajamos como un solo equipo junto a nuestros clientes. Creemos en el esfuerzo, la motivación, el compromiso y la pasión por la excelencia. Estos son algunos de los valores que nos hacen únicos y nos posicionan como referente de calidad en servicios de consultoría de negocio. **Seguimos avanzando juntos, gracias a tu confianza.**

Madrid | Barcelona | México DF | Lima | Bogotá [www.singleconsulting.com](http://www.singleconsulting.com)

5 CINCO AÑOS  
SINGLE  
CONSULTING

Victoria Golobart, Product Manager de SAP y responsable de las relaciones SAP-AUSAPE.

# “En los últimos años se observa un alto nivel de profesionalización de la Asociación”

Victoria Golobart Sanromá es desde hace más de una década la responsable de las relaciones de AUSAPE con SAP. En este rol, es miembro de la Junta Directiva de AUSAPE sin derecho a voto. Hemos hablado con ella para que nos hable de su labor y nos de su visión del papel que desempeña la Asociación y los retos que tiene que afrontar.

**Tiene una amplia experiencia en empresas TIC y es una veterana en SAP, ¿qué destacaría de la evolución que ha experimentado la compañía en la última década que has vivido en primera persona?**

Sobre todo, dos grandes aspectos: crecimiento e innovación. En una década hemos duplicado nuestros ingresos (7.300 millones de euros en 2001 a 14.230 millones de euros en 2011), el número de clientes, la oferta de productos y el número de empleados.

SAP acaba de cumplir 40 años de existencia, y desde su fundación hasta hoy hemos cambiado mucho, y lo seguimos haciendo año tras año. En la última década hemos sido capaces de demostrar la importancia que juega la innovación en las organizaciones. Al principio, nos limitábamos a un tamaño de compañía determinado, a las aplicaciones de gestión y ahora estamos en el mundo de la movilidad, cloud, in-memory. La oferta de productos es muy amplia, con un gran crecimiento y una especialización sin precedentes.

**Estos dos factores, el crecimiento y la innovación, ¿qué grandes cambios han supuesto para la organización?**

Hemos pasado de una forma de trabajar característica de una compañía más pequeña, más cercana, más controlada, a una compañía donde los procedimientos juegan un papel importante. Hemos evolucionado de una oferta de productos básicamente en el entorno del ERP, a una gama y oferta de productos muy amplia y especializada, y la organización ha tenido que adaptarse a estas circunstancias. Las diferentes áreas, entre ellas, Desarrollo, Soporte, Consultoría, For-

mación y nuestra Fuerza de Ventas han tenido que especializarse, lo que ha repercutido en la forma de comunicarnos con los clientes y partners, es decir, con los asociados de AUSAPE, evolucionando de un único interlocutor a varios, con el objetivo de mejorar el servicio y la comunicación, y dar una mejor respuesta a las necesidades de los clientes.

**Desde 2001, ejerce como responsable de relaciones SAP-AUSAPE y, además, es SAP Product Manager, responsable de la localización del área financiera, ¿cómo combina ambas responsabilidades?**

Ambas se complementan perfectamente. Como Product Manager es importante conocer la estrategia de producto y analizar si cubre las necesidades y requerimientos que exige el mercado local, hablando -claro está- en términos de globalización. Como responsable de las relaciones SAP-AUSAPE debo asegurar que AUSAPE conozca la estrategia y tenga el conocimiento de nuestros productos. Así, puede transmitirnos las necesidades locales y, de esta forma, establecer la estrategia y planificación de la localización para el mercado español.

**¿Cómo han evolucionado en este tiempo las relaciones entre la Asociación y la compañía?**

Desde su creación las relaciones han sido fluidas y estrechas. Hemos pasado por buenos y no tan buenos momentos, pero en los últimos años se aprecia un alto nivel de profesionalización de la Asociación. Esto ha permitido crear múltiples canales de comunicación y mejorar las relaciones y colaboración entre ambas organizaciones.



Cierto es que en ocasiones los intereses entre ambas organizaciones no son coincidentes, pudiendo existir discrepancia de criterios pero intentamos abordar estas situaciones siempre desde un punto de vista constructivo y colaborativo, potenciando los aspectos cualitativos y respetando la independencia de cada una de las partes. En definitiva, buscamos la mejor solución para ambas organizaciones.

**¿Cuáles han sido los mayores retos que ha tenido que afrontar como responsable de las relaciones SAP-AUSAPE?**

Como ya he comentado antes, las relaciones son estrechas y fluidas, pero a veces esta colaboración carece de la planificación que todos quisiéramos tener. La globalización y el crecimiento continuado de nuestra organización conllevan unos procedimientos internos que requieren una planificación importante y, a veces, la falta de la misma puede ser vista como una falta de entendimiento y colaboración.

Al igual que SAP, AUSAPE es una organización con continuos cambios. La Junta Directiva, principal órgano de gobierno de

la Asociación, cambia cada dos años. La nueva Junta establece nuevas estrategias, objetivos y líneas de actuación. Es un cambio continuo, que hay que comprender y asimilar de forma rápida para poder mover los hilos dentro de SAP, y organizarnos internamente, con el fin de poder responder de forma satisfactoria a las nuevas necesidades de la Asociación. Y eso también hay que compaginarlo con los cambios organizativos dentro de la propia SAP.

**Esto es un reto...**

Sí lo es, no sólo para mí como responsable de las relaciones SAP-AUSAPE, sino también para la estructura fija de AUSAPE, en este caso representada por Roberto Calvo y Mercedes Aparicio. Mercedes ha pasado por muchas más Juntas que yo y ha tenido que adaptarse a estos cambios. Podríamos decir que ella es la memoria de la Asociación.

**Desde esta posición de intermediaria, ¿se siente comprendida por ambas partes, SAP y AUSAPE?**

Es una pregunta interesante y que yo me la he planteado muchas veces. Por una parte,

soy la representante de SAP en la Asociación y debo velar por los intereses de SAP y, a su vez, soy la representante de AUSAPE ante SAP, y debo defender los intereses de la Asociación. Y como ya he dicho antes, en algunas ocasiones los intereses no son coincidentes, y esto me coloca, a veces, en una situación no muy cómoda. Pero creo que ambas partes comprenden la situación, y acabamos encontrando la mejor solución posible para ambas organizaciones o, por lo menos, eso es lo que intentamos.

**¿Se siente sola en esta responsabilidad?**

Quiero mencionar el estimable apoyo de Rosa Pardo, con quien comparto las funciones de interlocución con AUSAPE; Belén Martínez para todos los temas de comunicación; el área de Soluciones, representada por Marc Nolla y Felix Fleck, que dan soporte a las grupos de trabajo a través de los representantes de SAP, conjuntamente con los Local Product Managers de Globalization Services, Héctor Puyol, Gema Moraleda y Rafa Carvajal, y el apoyo que la dirección de SAP España da y ha dado a la Asociación. SAP cree firmemente en las





Asociaciones de Usuarios y existe toda una organización creada para darles el apoyo que necesitan.

**¿Qué es lo que más le gusta de esta labor de interlocución, que le coloca en cierta manera como embajadora de la empresa ante sus usuarios?**

Creo que soy afortunada. La labor de interlocución me coloca en una situación privilegiada pues me permite estar en contacto directo con la representación de los clientes y partners y, por lo tanto, conocer de forma directa sus inquietudes, logros y necesidades. Me permite vivir el día a día de la relación entre SAP y sus clientes, y esto me hace crecer profesionalmente.

**¿Qué es lo más difícil de esta labor?**

Encontrar el equilibrio entre las necesidades, solicitudes e intereses entre ambas entidades.

**Bajo su punto de vista, ¿cuáles son los puntos fuertes de AUSAPE?**

AUSAPE tiene la representación de más de 400 clientes de SAP y partners, que se reúnen para compartir experiencias, intercambiar información, colaborar, formarse.

Es un canal de representación para comunicar las necesidades y requerimientos de los clientes, fundamentalmente en el área de localización, permitiendo sugerir y obtener mejoras en nuestros productos. Y nos permite conocer el grado de cobertura de nuestras soluciones, el grado de satisfacción de los clientes con nuestras soluciones y, a partir de ahí, cómo mejorarlas.

AUSAPE se preocupa de difundir el conocimiento de las soluciones de SAP entre sus asociados y consideramos al grupo de usuarios como el principal canal para recoger los requerimientos para localizar sus productos y también el principal canal para difundir y comunicar las localizaciones y nuevas funcionalidades.

Sin duda, AUSAPE se ha profesionalizado en los últimos años, dando servicios de mayor calidad y nivel a sus asociados. Ha mejorado sus canales de comunicación a través de su revista, boletín electrónico y una nueva página web. Realiza eventos que son un referente tecnológico de SAP en el mercado español. Forma parte de SUGEN (SAP User-Group Executive Network), donde están presentes las mayores asociaciones de usuarios de SAP como puede ser la Asociación americana (ASUG), la German

Speaking SAP User Group (DSAG), y otras. También forma parte de AUSIA (Asociación de Usuarios SAP Iberoamérica) y están participando activamente en el SAP Customer Connection Program, que permite introducir pequeñas mejoras en las soluciones de SAP.

Los clientes de SAP, deberían -sin dudarlo- pertenecer a la Asociación.

**¿Y qué áreas debería reforzar la Asociación?**

En cuanto a reforzar, creo que AUSAPE debe mejorar la comunicación y los servicios para poder llegar al mercado de las pymes. La distribución geográfica de los clientes es una dificultad para que AUSAPE pueda hacer llegar sus servicios a todos los rincones del territorio español y que los clientes puedan aprovecharse de los mismos. Las pymes no disponen de la misma plantilla que las grandes empresas, y desplazar un recurso les supone un alto coste, no sólo económico sino temporal. Tengo que decir que AUSAPE se está dotando de la infraestructura necesaria para poder llegar también al mercado de las PYMES, empezando por la nueva página web y siguiendo por la capacidad de realización de presentaciones y reuniones virtuales, que permitirán a los asociados asistir a las mismas desde su propio puesto de trabajo, sin coste de desplazamiento ni pérdidas de tiempo en éstos.

**¿Qué mensajes trasladaría a los clientes de SAP en un momento de gran transformación de la compañía, donde nuevas tecnologías como HANA, movilidad o cloud entran con fuerza en su catálogo de soluciones?**

Visibilidad e innovación son claves fundamentales para una compañía y SAP tiene mucho que aportar en estos aspectos. Sin dudar, recomendaría a los clientes de SAP que conozcan nuestra nueva tecnología y soluciones, nuestras innovaciones que les permitirán modificar la forma de hacer negocios, diseñar procesos ágiles de respuesta rápida, realizar análisis complejos de grandes volúmenes de datos en tiempo real, lo que les aportará grandes beneficios en la forma de gestionar sus empresas.

Sabemos que los presupuestos son limitados en una situación económica como la actual, pero también es un momento donde la competencia es fuerte y no podemos quedarnos sin hacer nada. Estas soluciones, SAP HANA, Movilidad y Cloud, van a permitir organizar el negocio de las empresas de este país de forma que podrán obtener mejores resultados e incrementar su productividad.



Con **NorthgateArinso** usted puede disponer de más **tiempo** mientras **nosotros** nos ocupamos de la **gestión** de sus **nóminas**

Excelencia en RR.HH.

Consultoría de RR.HH. | Outsourcing de RR.HH. | Tecnología de RR.HH.



# Un viaje por la historia de AUSAPE

El 27 de julio de 1994 se celebraba la I Asamblea General de la Asociación de Usuarios de SAP España. A ésta acudían 16 empresas, que se convertían en los socios fundadores de AUSAPE: Agromán, Bosch y Siemens Electrodomésticos, Compañía Sevillana de Electricidad, Deutsche Bank, Fábrica Nacional de la Moneda, Ferrocarrils Metropolitans de Barcelona, Henkel Ibérica, Hidroeléctrica del Cantábrico, Höchst Ibérica, Iberdrola (entonces Hidroeléctrica Española), Leche Pascual, Merk Farma y Química, Nestlé, Repsol, Schweppes y Valeo Distribución. He aquí alguno de los hitos de la Asociación.

## Los Estatutos de AUSAPE

En la I Asamblea se constituyó oficialmente la Asociación, tras el trabajo previo desempeñado por José Luis González-Santander (Iberdrola), Jesús Álvarez Mier (Hidroeléctrica del Cantábrico), Santiago Redondo (Valeo Distribución), Francisco Cornellana (Henkel Ibérica), Pedro Camarero (Schweppes), Luis Vilanova (Merk Farma y Química) y Tomás Blázquez (Compañía Sevillana de Electricidad).

Los Estatutos que hoy rigen AUSAPE también fueron ratificados por los socios fundadores. Como toda gran historia, la de AUSAPE está compuesta por pequeñas anécdotas: José Luis González-Santander recuerda que “los ‘fusilamos’ de los que tenía la Asociación de Usuarios de Siemens, por supuesto, aportando lo que creíamos que debería ser esta Asociación. Entonces, en mi empresa éramos clientes de Siemens, no de IBM, ya que entonces tenía grandes máquinas de cálculo y podía hacerle un poco la competencia en el mercado de grandes ordenadores. A partir de esos Estatutos, de cuya asociación era presidente mi jefe de informática entonces, les dimos forma a los nuestros y los sacamos adelante”.

En los Estatutos de AUSAPE se fijan como fines promover el intercambio de información de interés mutuo entre sus socios sobre los productos y soluciones SAP, establecer relaciones con otras asociaciones y grupos profesiones con actividades similares, ejercer como interlocutor con SAP sobre las necesidades y experiencias de los miembros de la asociación, difundir toda información importante relativa al entorno SAP, y promover e impartir cursos de formación entre los asociados.

## I Jornadas AUSAPE

En 1999 se celebran las primeras jornadas organizadas por AUSAPE, en las que se trató el tema del cambio al euro, además de otros como la migración de SAP R/2 a SAP R/3, el archivado de datos en SAP R/3 o la nueva normativa de seguridad en bases de datos (LORTAD). Para las fechas, este evento fue un éxito ya que asistieron 123 miembros de las empresas representadas.

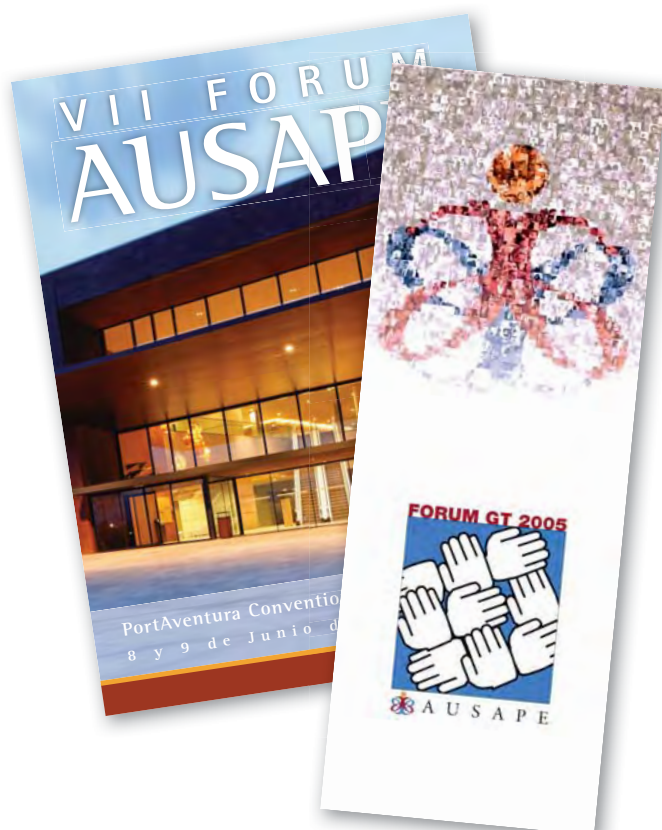
Bajo la presidencia de Blanca Alcanda, que representaba a la empresa Onda Cero, nace esta iniciativa con el objetivo de reunir a todos los socios y establecer un foro de intercambio de experiencias e información sobre áreas tecnológicas relacionadas con SAP, además de difundir información de interés fruto de la labor realizada por los Grupos de Trabajo.

## 2005: Nace Fórum GT

En 2004, con David Bautista en representación de HUNOSA en la presidencia de la Asociación, ésta afrontaba un nuevo reto: la orga-

nización del primer Fórum, que se celebró los días 5 y 6 de mayo de 2005. Con el nombre de Fórum GT 2005 se ponía de largo el primer gran evento de la Asociación, dedicado exclusivamente a los Grupos de Trabajo (GTs), parte esencial de la actividad de AUSAPE.

El evento tuvo lugar en las instalaciones de Feria de Valencia y, además de las reuniones de los GTs incluyó conferencias, cena de hermanamiento y actos lúdicos.



## 2011: De Fórum GT a Fórum AUSAPE

Desde sus inicios, éste se ha convertido en una de las citas de carácter anual más relevantes de la Asociación. En 2011, con Susana Moreno –de CEOSA– como presidenta, el evento cambiaba su nombre a Fórum AUSAPE y, en los días 8 y 9 de junio se celebraba en Port Aventura, tras siete años teniendo como sede Feria de Valencia.

Las novedades introducidas la pasada edición, como habilitar un área de reuniones, ponentes de primer nivel como Leopoldo Abadía



o ser capaces de trasladar las últimas novedades de estrategia y producto sobre el entorno SAP, han consolidado el evento como referencia en el mercado tecnológico. La VII edición ha batido todos los récords de asistencia, al situar la cifra en 400 profesionales.

### Las webs de AUSAPE

Desde los primeros momentos, la Asociación de Usuarios dispuso de página web, lo cual era novedoso en la época. Estamos hablando de 1995, e Internet, la red de redes, era casi una promesa pero no una realidad. No obstante, los asociados de AUSAPE pertenecían al mundo de las Tecnologías de la Información y trabajaron para crear una página web, en especial, Francisco Cornellana, representante de Henkel Ibérica, que “era el que estaba más versado entonces en Internet”, explica José Luis González-Santander.

De una primera versión, en la que más bien se trataba de una base de datos accesible desde Internet, se evolucionó a un site que incluía toda la información útil para la empresa asociada.



### 2011: Llega la versión 2.0 de la web

En línea con la propia evolución de la Asociación, a finales del año pasado decíamos adiós a la anterior web para introducir la nueva página web, más moderna y con nuevas funcionalidades y servicios para el usuario. Pensada como un espacio de participación y colaboración entre AUSAPE, los asociados y el ecosistema SAP en general, el portal web no sólo mejora la comunicación de sus actividades, sino también la información y coordinación de los grupos de trabajo, incluyendo la prestación de servicios a todos aquellos que, por razones de tiempo o distancia, no pueden participar en los eventos presenciales habituales, además de ofrecer a los partners un escaparate desde donde poder mostrar, vía webinar o a través de presentaciones de vídeo, sus mejores prácticas y soluciones en el entorno SAP.

### Jornadas Prácticas con SAP NetWeaver BPM

Los días 23 y 24 de noviembre de 2010 tuvo lugar la primera edición de las “Jornadas Prácticas con SAP NetWeaver BPM”, organizadas por el Grupo de Trabajo de BPM-SOA de AUSAPE, en el contexto de su XV reunión. Este evento contó con la colaboración de SAP Iberia, y con el patrocinio de las empresas como REALTECH, Unisys o Acer.

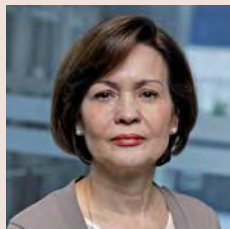
Este tipo de jornadas, relativamente habituales en muchos de los eventos que organiza SAP a nivel internacional, incluyeron un conjunto de “workshops” pensados para ofrecer una visión general y eminentemente práctica sobre la propuesta de SAP en el ámbito de BPM. Durante esos dos días, los asistentes pudieron conocer, de primera mano, las posibilidades que ofrece esta herramienta, con un ejercicio práctico que consistió en la construcción de un proceso de negocio simple que permitió a los asistentes componer, ejecutar y monitorizar cada paso del proceso a través de SAP NetWeaver Business Process Management.

Cada una de estas jornadas estuvo “tutelada” por un partner tecnológico con conocimientos especiales sobre esta plataforma en general y sobre las soluciones de SAP en particular.

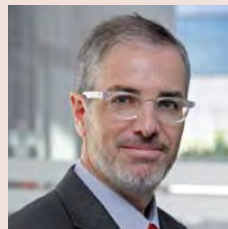
## Junta Directiva 2012 – 2013



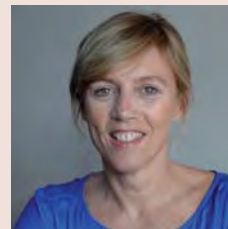
Susana Moreno  
(CEOSA)



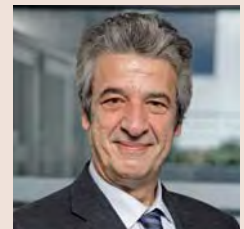
Victoria Cuevas  
(ENAGAS)



Rafael Berriochoa  
(ICM -Comunidad de Madrid)



Carmen Recalde  
(OSAKIDETXA)



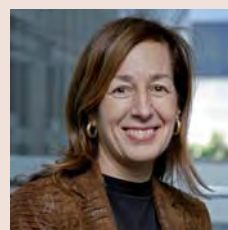
Marcel Castells  
(AZUCARERA)



Pau Abelló  
(ROCA)



David Ruiz  
(ENEL ENDESA)



Rosa Pardo  
(SAP)



Victoria Golobart  
(SAP)



### AUSAPE, vocación internacional

En un entorno cada vez más global, AUSAPE tiene clara la necesidad de participación y colaboración con otros Grupos de Usuarios y Asociaciones Internacionales con intereses similares, que puedan ofrecer valor a los socios españoles. Ya cuando la Asociación iniciaba su andadura, en 1994, una delegación de AUSAPE formada por José Luis González-Santander, de Iberdrola; y Pedro Camarero, de Schweppes, mantienen una reunión en Walldorf, desde donde SAP está impulsando su Asociación de Asociaciones, germen de lo que en 2007 se convierte en SUGEN (SAP User-Group Executive Network).

En 1995, es José Enrique Vega, de CEPSA, quien impulsa el tema y acude tanto al User Meeting, que SAP organiza en Walldorf como al SAPPHIRE, celebrado en Phoenix.

Tras algunos esfuerzos por reforzar la dimensión internacional de AUSAPE, crea la Delegación Internacional. Desde ella, no sólo colabora con SUGEN para compartir las mejores prácticas y dar voz a los usuarios españoles, sino que coopera en otras iniciativas de carácter internacional, que la Asociación considera claves. En este punto, destaca la participación en la creación de AUSIA (Asociación de Usuarios de SAP en Latinoamérica), de la que es miembro fundador.

### Oficinas propias, objetivo conseguido en 2007

Como se ha comentado en páginas anteriores, AUSAPE no disponía de oficinas propias los primeros años, pero contó con el apoyo de SAP para utilizar un despacho en sus propias oficinas. Así, la ubicación de AUSAPE fue la misma que la de SAP, primero en Torre Picasso y luego en la calle Torrelaguna 77.

Esta situación se prolongó hasta 2007, fecha en la que el crecimiento de AUSAPE permitió que tuviese una sede independiente. La primera oficina propia estaba situada en la calle Emilio Vargas 2, enclave desde el que desempeñó su actividad hasta 2009, cuando se produjo el traslado a las actuales oficinas, situadas en la primera planta de la calle Corazón de María 6.

Este traslado ha hecho posible que, gracias a su mayor superficie, se disponga de más recursos para dar un mejor servicio a los miembros de la Asociación, incluyendo que gran parte de los eventos organizados se puedan celebrar en la propia sede.

### Publicaciones internas

Uno de los aspectos que más se ha cuidado en AUSAPE es la comunicación fluida con el asociado. El número 0 de los boletines de la Asociación es de 1995, un documento que incluye su logotipo y texto explicativo de las actividades llevadas a cabo.

Será el 1 de enero de 2007 cuando los asociados de AUSAPE comienzan a recibir la revista AUSAPE, que incluía en la portada de su número 1 reportajes dedicados a SAP NetWeaver y a la integración

de los procesos de negocio, además de una entrevista al presidente de la Asociación en aquellos momento, David Bautista.

Ha llovido mucho y hoy AUSAPE publica anualmente seis números de la revista, dos de ellos monográficos dedicados a un tema o tecnología de actualidad en el entorno SAP, un boletín mensual en HTML con un atractivo diseño que acerca al socio todas las novedades que se producen, y boletines especiales con motivo de actos específicos que se celebran a lo largo del año, como el Fórum. A este amplio catálogo de publicaciones, se ha sumado un boletín semanal de convocatorias, que incluyen todos los eventos organizados tanto por AUSAPE como por SAP y los Asociados Especiales. Además, edita un Quién es Quién de Asociados Especiales.



### Obsesión por una buena gestión

Si los primeros años de la Asociación se puso el énfasis en su asentamiento en el mercado a través de unos servicios de valor al asociado, sin perder de vista este objetivo, llegó el momento de destinar esfuerzos a la mejora de la gestión para hacer frente al crecimiento experimentado en sus años de actividad.

Por eso, en 2005 con David Bautista en la presidencia, se incorpora a AUSAPE José María Fernández como responsable de gestión y relaciones con los asociados, cargo que desempeñará hasta 2010. A partir de esa fecha, Roberto Calvo asume esta responsabilidad.

Es precisamente en 2010 y 2011 cuando la Junta Directiva, presidida por Susana Moreno da un nuevo impulso a este aspecto y se profundiza en los procedimientos internos, con el objetivo de mejorar la gestión y que ésta sea más transparente.



David Ruiz Badía,  
Miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de ENEL ENERGY EUROPE SRL.  
Vocal de la Delegación Internacional y de los Grupos de Trabajo.

# Construimos AUSAPE mirando al futuro

No toda iniciativa alcanza la mayoría de edad. Nosotros, la Asociación de Usuarios de SAP España, hemos hecho un largo recorrido y hoy, sin lugar a dudas, somos una organización sólida. No por eso, AUSAPE debe dejar de mirar al futuro para seguir avanzando y afianzar las bases de crecimiento de la Asociación en los próximos años.

Superados los primeros años de actividad, con recursos más bien escasos pero dando grandes pasos a base de ilusión y trabajo, AUSAPE hoy es una entidad dinámica que ha sabido evolucionar con los tiempos. Pese al contexto de crisis con el que nos toca a todos lidiar en nuestro día a día, los últimos años han sido decisivos en la modernización de nuestras estructuras, recursos, gestión, imagen, etc.

Este camino emprendido marcará lo que seamos en el futuro y tendremos que trabajar con la ambición de profundizar en estos aspectos para ser capaces de dar continuidad al valor estratégico que ofrecemos a nuestras empresas asociadas, ya sean de Pleno Derecho o Especiales.

Cerca de 400 empresas asociadas, con una participación activa, avalan la transformación emprendida por la Asociación y su amplia cartera de servicios. Pero AUSAPE afronta una serie de desafíos en los ya está trabajando:

- Crecer y aumentar la masa crítica. Cuánto mayor número de asociados tenga la Asociación, mayor será la capacidad de interlocución con SAP y mejor podrá servir a los intereses y objetivos por los que se creó. Para ello, es clave potenciar todas las acciones que supongan un valor añadido para el asociado: página web, grupos de trabajo, sesiones monográficas, formación y eventos.
- AUSAPE, una asociación conocida y a la vez una gran desconocida. Convencidos de que lo que no se conoce o transmite, es como si no existiese, el objetivo de la Asociación es impulsar su estrategia de comunicación tanto interna (dirigida al asociado) como externa (a medios de comunicación y mercado en general) a través de las herramientas y canales de los que dispone. El propósito último es generar imagen de marca y trasladar el valor de AUSAPE como actor principal para el ecosistema SAP.
- Máxima profesionalización. Para asegurar la evolución, la Asociación tendrá que dar continuidad a las iniciativas que se han puesto en marcha en materia de definición de procesos internos, control de gestión, buen gobierno, etc., acompañadas de un mayor compromiso y responsabilidad con nuestro entorno y la sociedad en la que vivimos.
- Acuerdos y alianzas institucionales. Esta es un área a reforzar en tanto en cuanto servirá para dar a conocer y fortalecer AUSAPE,

## Claves de evolución

- Crecimiento en número de asociados
- Comunicación
- Excelencia de procesos
- Acuerdos institucionales
- Internacionalización

permitirá aprovechar sinergias con otras asociaciones, instituciones y organismos, y podremos ofrecer aún más valor a las empresas asociadas.

- Proyección internacional. En un entorno cada vez más global, se hace necesario el acercamiento y participación con otras asociaciones y, en especial, con otros grupos de usuarios de SAP. Cuanto mayor es esa colaboración, AUSAPE amplía su capacidad de influencia en el desarrollo de soluciones SAP y establece relaciones con otras organizaciones similares, al tiempo que participa y accede a las mejores prácticas e información útil para los asociados españoles. En ese camino estamos y profundizaremos.

### AUSAPE, fiel a sus objetivos fundacionales

La evolución experimentada en los anteriores 18 años se ha conseguido porque tenemos clara nuestra razón de ser. Y es que AUSAPE, desde la aprobación de sus Estatutos, además de evolucionar trabajar en forjar en el día a día las bases de su futuro, se ha ocupado y así tiene que seguir siendo, de mantenerse fiel a sus objetivos fundacionales de promover el intercambio de información de interés mutuo entre sus socios sobre los productos y soluciones SAP, establecer relaciones con otras asociaciones y grupos profesionales con actividades similares, ejercer como interlocutor con SAP sobre las necesidades y experiencias de los miembros de la asociación, difundir las mejores prácticas de implementación de tecnología SAP e información relevante relativa al entorno SAP, y promover e impartir cursos de formación entre los asociados.



Francisco Armesto, director de aplicaciones de HP Iberia.

Justo al cumplir un año de su incorporación a HP como principal responsable del negocio de aplicaciones de HP Iberia, Francisco Armesto se ha reunido con AUSAPE para trasladar a sus asociados la propuesta de valor de la organización en esta área y su porfolio de soluciones. Un ámbito en el que su oferta en torno a SAP es clave.

## Una trayectoria muy centrada en el mundo de las aplicaciones

Con una trayectoria profesional siempre ligada al mundo de las aplicaciones, este ingeniero agrónomo y Executive MBA por el Instituto de Empresa, se incorporó hace ahora a un año al equipo de HP Enterprise Services Iberia, liderado por Antonio Crespo, para hacerse cargo de la expansión, consolidación y desarrollo en el área de Aplicaciones de la unidad de servicios.

Cuenta con una amplia experiencia en el mundo de la consultoría tecnológica, donde ha trabajado para compañías de gran relevancia en el sector, tales como Entel (hoy Indra) y Cap Gemini. Sus últimas posiciones han sido CEO de SOGETI (Grupo Cap Gemini) y Director General de Aplicaciones para España y Portugal en Oracle, previo paso por PeopleSoft antes de ser adquirida por ésta.



# “Nuestra estrategia es alinear las necesidades de las diferentes industrias con las nuevas tecnologías que están surgiendo y que aportan valor al negocio”

## ¿Qué han dado de sí estos doce meses en HP y en qué aspectos ha evolucionado más la estrategia del área de aplicaciones?

Me incorporé a HP con un objetivo muy claro en el área de aplicaciones y consultoría, y en el mundo de los servicios en general: HP no era muy visible en este ámbito en el mercado, y tenía que ser percibida como un player importante, como lo es en los negocios de servidores, PCs y dispositivos o printing.

Lo primero que hemos hecho durante este año ha sido definir una propuesta de valor y un porfolio claro. Decidimos trabajar con SAP en el área de aplicaciones, apoyarnos en Oracle en el área de middleware y en SharePoint y el entorno Microsoft para soluciones colaborativas. Una de nuestras líneas estratégicas va a ser el negocio de AMS (Servicios de Mantenimiento de Aplicaciones) porque ahí HP es un big player. Es un ámbito en el que hay que hacer inversiones y grandes transformaciones, y eso está al alcance de pocas compañías.

Además de perfilar claramente el porfolio y nuestras líneas estratégicas, hemos reforzado el equipo comercial y el equipo de preventa.

## ¿Hoy la apuesta de HP por el mundo de los servicios es incuestionable?

Sin duda alguna. HP mantiene altas cuotas de mercado en el mundo empresarial y en sus diferentes negocios, y en algunos de ellos lo que hay que hacer es defenderla porque crecer es muy difícil. Actualmente la apuesta de HP son los servicios porque hoy, lo que se vende, son soluciones. Esa es la idea y por eso se está haciendo ese esfuerzo. ¿Y por qué aplicaciones y consultoría? Porque cuando uno vende soluciones está todo

integrado, es decir, normalmente las grandes adquisiciones de hardware, servidores o almacenamiento, vienen como consecuencia de que una empresa esté implantando una solución. Nuestra estrategia es llegar al hardware, al mantenimiento de infraestructuras, al principio; no en las etapas finales de los proyectos. El objetivo es ser un proveedor de servicios desde el principio hasta el final, no entrar en etapas intermedias.

## ¿Qué resultados ha dado esta redefinición desde el punto de vista de negocio?

Desde la perspectiva de negocio aún es pronto para valorar porque a esta etapa yo me incorporé con un año fiscal bastante avanzado, y realmente nuestro reto empieza este año fiscal, que comenzó el 1 de noviembre y acaba el 31 de octubre. Este ejercicio los ratios de crecimiento superan las dos cifras, consiguiendo en términos de ingresos por aplicaciones aumentos de entre el 15 y 20 por ciento, y una mejora bastante más sustancial en margen. De hecho, estamos reconduciendo aquellos procesos o aquellos negocios en los que las cosas estaban dando peor margen y centrándonos en los de más margen. Estos incrementos nos permitirán crecer también en cuota de mercado.

Para ello, hemos reforzado las unidades de negocio, las alianzas con los principales fabricantes del mercado y los equipos, además de centrar nuestra oferta en soluciones de valor añadido.

En este contexto, en el que SAP es clave en su porfolio de aplicaciones, ¿cómo ha reforzado su alianza con la organización?

Nuestra estrategia se basa en alinear las nuevas necesidades de las diferentes industrias con las nuevas tecnologías que están

surgiendo y que aportan valor al negocio, al mismo tiempo que se optimizan las inversiones y reducen los costes.

Bajo este prisma, consideramos que SAP ya no es un ERP que se encarga de facilitar la gestión de los procesos de negocio, sino que se ha convertido en el socio tecnológico desde el punto de vista de aplicaciones, que acompaña a los clientes en la toma de decisiones de sus negocios y agiliza múltiples actividades de negocio.

En este sentido, la alianza entre HP y SAP –vigente desde 1990– fortalece de una manera única el valor conjunto que ofrecemos a nuestros clientes. HP es prácticamente el único actor que puede dar un servicio end-to-end a los clientes por medio de una combinación de hardware, software, la integración de los servicios y el mantenimiento de las diferentes soluciones SAP.

Nuestro negocio de aplicaciones SAP ha crecido por encima de los dos dígitos y tenemos una práctica SAP formada en España por más de 300 consultores, que están involucrados en proyectos liderados por HP como prime contractor. Adicionalmente, contamos con presencia en toda la Península: tenemos una factoría en León, centros de desarrollo en Oviedo y Zaragoza, equipos numerosos en Barcelona y Madrid, y también en Lisboa. Todos ellos están vinculados a desarrollo de negocio SAP, a desarrollo de aplicaciones o soluciones SAP o a realización de proyectos.

A nivel global, tenemos más de 8.000 consultores dentro del grupo. Somos Global Partner SAP en tecnología, servicio e implantación, en hosting, soporte y metodología avanzada. En nuestra organización gestionamos en torno a dos millones de usuarios SAP sobre plataforma HP, y



nuestros servidores están en más de 60.000 instalaciones, eso implica más del 50% de todas las instalaciones SAP a nivel mundial. Además, HP tiene presencia a nivel de aplicaciones en las diez cuentas principales de SAP en el mundo.

#### ¿Cuál es su aproximación a las apuestas estratégicas de SAP?

Si hablamos de SAP HANA, HP es el único prácticamente el único partner de SAP que puede dar un servicio end to end. De hecho, en Alemania hay equipos de SAP y HP que están trabajando conjuntamente en el desarrollo de soluciones, que ya hay alguna que va a liberarse ahora mismo, soluciones vinculadas a HANA, con el sistema ERP, con las soluciones de Business Intelligence, etc. porque SAP nos ha detectado claramente como el único partner capaz de dar un servicio global.

En el área de cloud, la situación es similar. Los ingenieros de HP y de SAP han desarrollado una solución en cloud para CRM y otra para ofrecer un entorno de desarrollo pre-productivo para ofrecer, por ejemplo, formación o hacer mejoras a un entorno productivo.

En movilidad, disponemos de un Centro de Innovación, desde el cual un equipo de SAP y HP ya han puesto en productivo una iniciativa en Coca-Cola, y ahora vamos a empezar con los roll-out a nivel mundial.

#### ¿A qué sectores están dirigiendo su oferta y cuáles pueden aprovechar mejor las ventajas de trabajar conjuntamente con SAP y HP como socios tecnológicos?

La situación actual obliga a una especialización de nuestros equipos tanto en las diferentes soluciones SAP como en los diferentes sectores para aportar valor de negocio en cada uno de los mismos.

Ofrecemos valor a todos los sectores, pero vemos muy claros los beneficios que en este momento pueden obtener algunas industrias como el sector público, que debe reducir costes y para el que es clave realizar un análisis en detalle de los gastos y una mejora en la gestión de los recursos humanos y la información vía cuadros de mando, que da soporte a ese análisis de costes.

También especialmente sensibles a ese análisis de costes son Sanidad y Educación. Otro sector al que aportamos mucho valor es al financiero, donde se están produciendo fusiones de sociedades y entidades, y donde es necesario realizar un análisis de los riesgos de hondo calado que cumplan con las normativas existentes en cada uno de los países o en cada una de las regiones.

Adicionalmente, disponemos de una oferta muy potente para ayudar a la internacionalización de las compañías españolas, que tienen que coordinar esfuerzos y a llevar de una manera homogénea la gestión

de los procesos de negocio, según los dicámenes de las matrices de cada una de las compañías.

Utilities es un sector donde tenemos una importante posición y en distribución también contamos clientes significativos.

Por otro lado, queremos poner foco en algunas soluciones en áreas de recursos humanos, gestión de contenidos o movilidad, porque es la parte del negocio de SAP que está creciendo.

#### ¿De qué referencias nos puede hablar?

Entre nuestros clientes figuran empresas como REPSOL, ICM, THYSSENKRUPP, CARRREFOUR, GRUPO ANTOLÍN, ENAGÁS, OSAKIDETZA, CECA, CEGASA, GAMESA, URALITA, GRIFOLS, HERO, VODAFONE, TELEFÓNICA, SEAT o METRO DE MADRID, entre otras muchas.

Otra experiencia es Procter&Gamble -probablemente la implantación logística más extensa a nivel mundial de SAP-, que se centraliza en Barcelona y ahora se está haciendo el roll-out a diferentes países.

#### Por último, ¿cuál es su relación con AUSAPE?

Somos Asociados Especiales desde 1998 y hemos tenido mantenido una alta actividad con la Asociación en algunos periodos. Con SAP como elemento clave en el área de aplicaciones, queremos estrechar nuestras relaciones todavía más.



# ¿Preocupado por el fraude contra sus sistemas de información?

**Fraud Detection for SAP, una solución REALTECH.**

**Detección y control** de comportamientos sospechosos.

**Ahorro de Costes** derivados de conductas fraudulentas.

**Seguridad** en los sistemas internos.

La mayoría de las pérdidas de información y fraudes informáticos, no proceden de hackers externos sino del acceso contra los sistemas desde dentro de nuestras propias empresas.

Si le preocupa la seguridad en sus sistemas internos, **Fraud Detection for SAP** le permite analizar, detectar e incluso detener conductas sospechosas de fraude.

**Conozca los beneficios que aporta esta solución a las necesidades concretas de su empresa.**

Contáctenos hoy

[customer-spain@realtech.com](mailto:customer-spain@realtech.com)

Tel.: **915 560 013**



O póngase en contacto con su consultor REALTECH



**REALTECH**



José de la Mata,  
Responsable de Servicios para Soluciones de Business Analytics de SAP.



# Despliegue acelerado para aplicaciones sobre SAP HANA

La tecnología In-Memory de SAP, a lo largo del año pasado, ha irrumpido en el mercado de forma excepcional. A principios del 2011 era una solución que por su concepto innovador tenía que ser explicada en detalle tanto a nivel de arquitectura como de estrategia de producto, pero a finales de 2011 pasó a convertirse en la solución y la estrategia a seguir no sólo por clientes sino por todos los demás proveedores en el corto, medio y largo plazo.

SAP HANA ha sorprendido a la industria del software. Los analistas la sitúan como la solución más innovadora de los últimos años con un potencial enorme de modificar la forma de hacer negocios; los clientes están identificando escenarios sobre los cuales una solución en tiempo real como SAP HANA les permita aumentar su productividad, y los competidores se han visto forzados a rediseñar estrategias que incluyan tecnologías In-Memory de SAP en sus ofertas para, de esta forma, recuperar el terreno perdido.

Un indicador de que el mercado responde positivamente ante esta estrategia lo representan los más de 200 clientes a nivel mundial, incluyendo las primeras referencias en el mercado español, que durante los últimos seis meses se han embarcado en la implementación de escenarios SAP HANA para soportar procesos específicos de negocio en tiempo real.

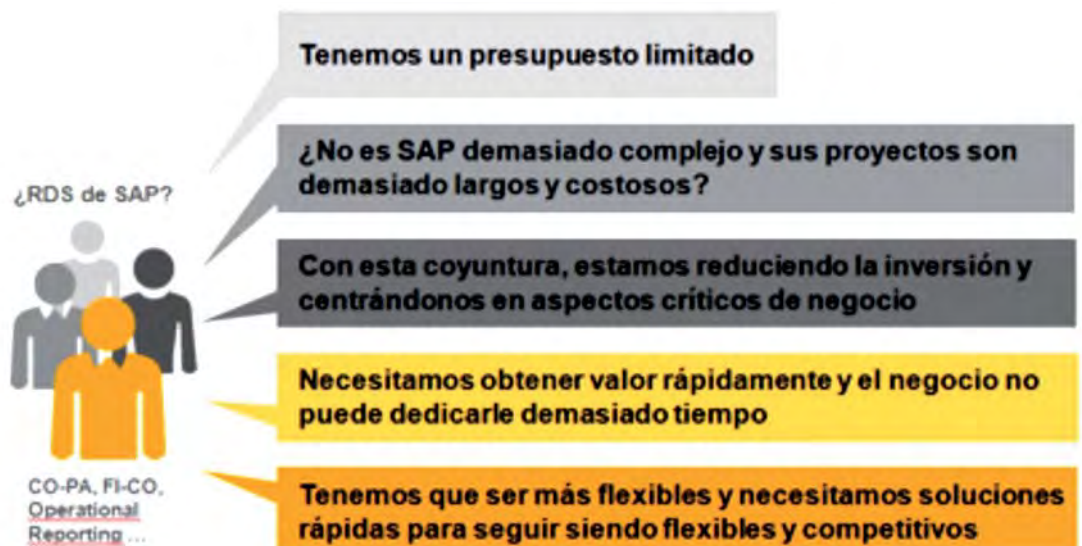
Y es que la estrategia In-Memory de SAP no sólo busca aprovechar los beneficios proporcionados por el uso de tecnologías en

memoria, sino que además, dicha estrategia pasa por consolidar en una única solución tecnología, conocimientos y mejores prácticas. En global, todas estas piezas trabajando de forma conjunta permiten maximizar la sinergia entre ellas y alcanzar rendimientos espectaculares.

Una de estas sinergias está representada por la oferta "SAP HANA Rapid Deployment Solutions": escenarios predefinidos alrededor de una implantación SAP HANA que conjuga software SAP, mejores prácticas y contenidos de negocio, con un servicio de implantación acelerado que permite tener, en plazos de aproximadamente 4 semanas, un escenario SAP HANA completo y listo para ser utilizado.

Los escenarios que cubre una implantación soportada mediante los "SAP HANA Rapid Deployment Solutions" ó SAP HANA RDS giran alrededor de la problemática relacionada con:

- La gestión de grandes volúmenes de información.





- La agilización de los procesos.
- La realización de análisis en tiempo real.

Dentro de la lista de soluciones SAP HANA RDS existen diferentes tiempos de implantación (entre 4 a 8 semanas) que varían en función del área sobre la que se están aplicando. Estos tiempos contemplan todo el ciclo de implantación y entrada en productivo, lo que permite a los clientes disponer en plazos muy cortos de una solución completamente configurada y funcional.

Como ejemplos de ello, a continuación, se describe algunos de los HANA RDS ya creados por SAP y que se encuentran disponibles para clientes:

1. Reporting Operacional (de 6 a 8 semanas) RDS que despliega sobre SAP HANA un conjunto de diez modelos de datos predefinidos del ERP en relación a las siguientes áreas de negocio: almacén, finanzas, compras, ventas, envíos y datos maestros. A partir de dichos modelos, se facilita la explotación de la información a través de las soluciones de SAP Business Objects.

2. Análisis de Rentabilidad (de 3 a 4 semanas) RDS que ofrece a los clientes la posibilidad de mejorar los proyectos de análisis de rentabilidad basados en el ERP (CO-PA) mediante:

- Cierres de mes más rápidos a través de aceleradores en el reporting y en los reportes de CO-PA.
- Análisis profundo de datos gestionados por el usuario de negocio, con tiempos de respuesta inmediatos.
- Gestión de gran volumen de datos y queries ad-hoc, sin limitaciones en las dimensiones de reporting.
- Eliminación de fronteras de datos al no existir agregados pre-definidos, pudiendo realizar un análisis completo del ciclo de vida por partida individual.

3. Finance y Controlling (de 6 a 8 semanas) RDS que trata de resolver una problemática similar a la comentada para CO-PA pero, en esta ocasión, aplicado sobre el área financiera y de controlling (FI-CO). El RDS ofrece la implantación de 4 escenarios sobre los que puede aplicarse:

- Acelerador para la Contabilidad Financiera. Agiliza el reporting en la contabilidad de balance, de activos y de centros de beneficio. Navegación a nivel de cuenta individual de balance.



- Acelerador para Controlling. Análisis acelerado basado en partidas individuales de centros de coste y órdenes de gastos fijos.
- Acelerador para Maestro de Materiales. Agiliza el cierre y permite navegar con drill-down en el reporting del maestro de materiales.
- Acelerador para Costes de Producción. Localización de los costes de producción y de los factores que impactan en los mismos.

4. Segmentación de Clientes (de 4 a 6 semanas) Escenario de negocio que provee una rápida visión 360° de sus clientes, permitiendo la realización de segmentaciones de acuerdo a los criterios establecidos en tiempo real. Con este escenario es posible:

- Reducir el coste de las campañas de marketing.
- Utilizar consultas predefinidas y configurables para facilitar la carga de datos.
- Replicar deltas de información, para evitar cargas masivas.
- Incrementar los márgenes a través de la mejora del objetivo de la campaña y de la segmentación realizada.

5. Análisis de Pipeline de Ventas (de 4 a 6 semanas)

Solución que provee un conjunto de modelos de negocio datos predefinidos para el análisis de los datos relacionados con el ciclo de venta, permitiendo la realización de análisis profundos y desde cualquier ángulo por oportunidades, presupuestos y contratos.

Para ello, el RDS permite:

- Proveer transparencia del pipeline en tiempo real.
- Análisis en tiempo real y desde cualquier ángulo, de los grandes volúmenes de datos del pipeline.
- Análisis de la efectividad de la fuerza de ventas.
- Toma de decisiones en tiempo real.

Los Rapid Deployment Solutions son parte de una estrategia SAP que busca poner el alcance de sus clientes toda la experiencia y conocimientos, en las diferentes áreas de negocio, a través de las mejores prácticas, y mediante un proceso de implantación acelerado apoyado por contenidos predefinidos.

Este programa incorpora trimestralmente nuevos escenarios de negocio, ampliando de forma continua la oferta de soluciones disponibles.

Para obtener más información sobre los SAP HANA RDS o cualquier otro RDS, contactar con Jose de la Mata [jose.de.la.mata@sap.com](mailto:jose.de.la.mata@sap.com)





Patricia Extremera,  
SAP Procurement Project Leader en everis.



# RDS Procurement by everis, una solución que agiliza los procesos de compras y aprovisionamientos

everis ha desarrollado el primer Rapid Deployment Solution (RDS) en España para los procesos de compras y aprovisionamiento, convirtiéndose así en el primer partner español en certificar una de estas soluciones.

¿Qué entendemos por Rapid Deployment Solution? RDS se constituye como un nuevo concepto de proyecto cuyo principal objetivo es la implantación de soluciones avanzadas de SAP limitando el coste/inversión, así como los riesgos derivados de esta tipología de implantaciones.

Para poder acometer un proyecto con estas premisas, es importante partir de un escenario, donde bajo un precio cerrado se puedan incluir dentro de una única propuesta:

- **Software:** Considerando esto como el coste de licencias por tipología de usuario. En este caso, cinco gerentes y quince usuarios solicitantes.
- **Configuración:** esta solución incluye un escenario de negocio preparametrizado que permite una implantación rápida y efectiva en un corto espacio de tiempo (10 semanas para el RDS de *Procurement*).
- **Documentación:** los entregables incluidos dentro del alcance del RDS están formados por: diseño funcional, manual de parametrización, manual de usuario y escenarios de pruebas.
- **Servicios:** Al tratarse de un alcance funcional cerrado es posible establecer los servicios de consultoría necesarios para poner la solución en productivo.

Este nuevo concepto de proyecto ha tenido un importante éxito en Europa, donde SAP consultoría ha desarrollado implantaciones de RDS, entre otros, dentro del ámbito de aplicaciones de gestión avanzada de almacenes con SAP EWM.

Si consideramos la dificultad de adaptar una solución pre-configurada en escenarios

tan específicos como son los que forman la cadena de suministro, parece sensato que cuando hablemos de procesos de compras más homogéneos que los anteriores, consideremos el RDS como una herramienta con gran capacidad de acometer proyectos de implantación de SAP en el ámbito de compras y aprovisionamiento.

Si buscamos diferencias con anteriores soluciones pre-configuradas basadas en SAP, nos encontramos con iniciativas donde los *partner* desarrollábamos los escenarios de negocio, tratando de ofrecer soluciones específicas y muy orientadas a los requerimientos específicos del sector.

A diferencia de este enfoque, los RDS parten de la premisa de implantaciones basadas en las *best practices* de cada proceso y donde es el propio SAP quien determina los escenarios de negocio a incluir dentro de cada RDS. Los *partners* somos quienes, a partir de nuestro conocimiento, desarrollamos y nos certificamos en cada uno de los RDS.

En la actualidad existen dentro de *eco-hub* de SAP más de 20 RDS en productivo, estimándose para este año la liberación de otros 20 RDS aproximadamente.

## Escenario de negocio:

A día de hoy se requiere que los profesionales de compras puedan orientarse a hacia un perfil multifuncional donde, en lugar de saturar sus capacidades debido a una excesiva carga administrativa (gestión de solicitudes/documentos de compra...), se desarrollen hacia actividades más estratégicas del ámbito de compras, permitiéndoles realizar tareas de valor añadido como la gestión del gasto por categorías de productos, la analítica de

gasto, los programas de reducción del coste total de propiedad (TCO), o la negociación con proveedores con el objetivo de establecer relaciones a largo plazo, entre otros.

Aquí es donde el autoservicio desempeña un papel fundamental, mediante la automatización y homogeneización de procesos, basándose en procesos de compra por catálogo y liberando, a su vez, a los profesionales de compra de estas tareas de menor valor.

Bajo estas premisas y utilizando la experiencia de everis en este tipo de soluciones se plantea un escenario de negocio que va desde el autoservicio hasta el registro de factura, bajo una arquitectura de SAP SRM con integración con SAP ECC, utilizando el escenario clásico.

Como punto de partida, los empleados de la organización acceden a través de un entorno web a la creación de la cesta de la compra. Desde esta página web seleccionan los productos y/o servicios a comprar utilizando catálogos web de proveedores (catálogos OCI) a los que se accede de forma *online*, o los materiales y servicios que hay en los datos maestros de SAP dentro del ERP.

Si bien se trata de una solución que se implementa sobre el ERP (MM Compras y aprovisionamientos), los procesos de determinación de cuentas de imputación, objetos de imputación, elementos organizativos se determina, al igual que en cualquier escenario clásico SAP SRM, a partir de la estructura organizativa (que se definirá atendiendo a las necesidades de cada cliente).

En este proceso de determinación de elementos organizativos, cuentas contables y de todos aquellos elementos en la cesta de la compra, se realiza un chequeo online tanto de la coherencia de los datos, como de la corrección de los mismos. De esta forma, todas las cestas de la compra deben adecuarse al modelo de financiero y de compras establecido en el *backend*, minimizando el esfuerzo de creación de las mismas.

Una vez realizada la cesta de la compra, es posible definir los procedimientos de autorización mediante *workflows*. El proceso de aprobación viene determinado por el producto y/o servicio cuyos niveles de aprobación a definir son jerárquicos (gerente, el responsable del centro de coste de imputación de la posición, etc...)

Al liberarse la cesta de la compra (en el caso de que se hubiera

**Esta solución está orientada a todo tipo de empresas, desde pequeñas organizaciones (SME) hasta multinacionales, con organizaciones de compra con una importante carga administrativa en la gestión de solicitudes/pedidos y que quieran orientar las tareas de su departamento de compras hacia tareas estratégicas o de valor añadido**

determinado proceso de aprobación), se generará de forma automática una solicitud de pedido o un pedido de compras.

En este proceso de réplica del documento de compras se realiza la determinación de

otros elementos del documento de compras (impuestos, esquema de precios, etc), necesarios para la creación del documento en el *backend*.

El empleado podrá visualizar en todo momento desde el entorno web el historial de su cesta de la compra, ya que hay una integración en tiempo real entre ambos sistemas.

**¿Para qué empresas está orientado...?**

RDS Procurement by everis es una solución que se desarrolla dentro del ERP, cuya premisa es que los procesos de compras y aprovisionamientos deben estar implementados en SAP ECC (MM Materials Management). Esto permite que se obtenga una solución en la que, a partir del ERP transaccional, se puedan implementar procesos tradicionalmente localizados dentro SAP SRM como la gestión del carro de la compra.

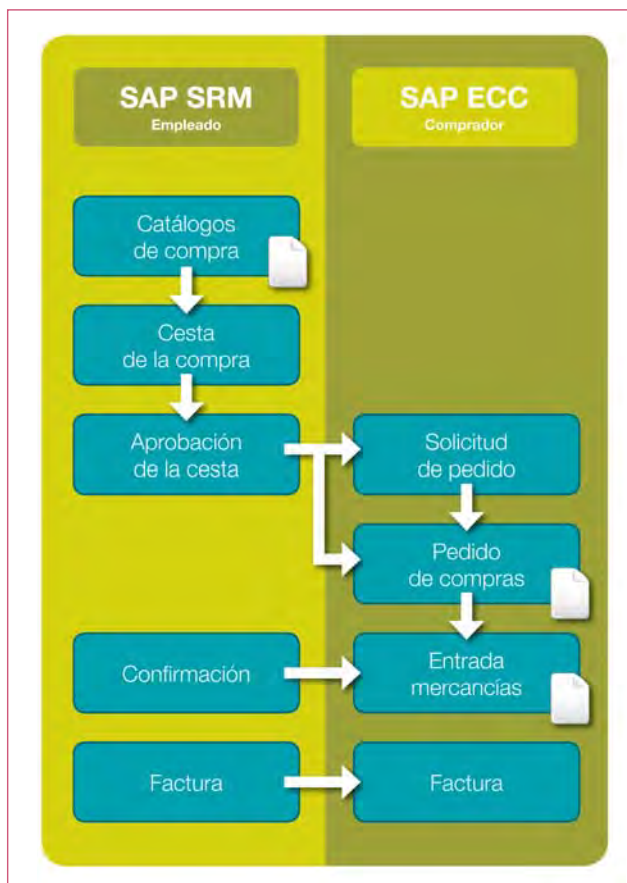
Para ello no será necesario incorporar licencias de SRM, ya que pueden ejecutarse los procesos mediante Procurement Professional Users licenciados en el ERP.

Esta solución está orientada a todo tipo de empresas, desde pequeñas organizaciones (SME) hasta multinacionales con importantes volúmenes de gasto en las diferentes categorías (directo, indirecto y servicios).

RDS está indicado especialmente para organizaciones de compra con una importante carga administrativa en la gestión de solicitudes/pedidos y que quieran orientar las tareas de su departamento de compras hacia tareas estratégicas o de valor añadido. Especialmente, para aquellas empresas con un elevado volumen del denominado gasto *Maverick* (gasto descentralizado o gestionado por el área usuaria) y que suponga una importante partida del coste total de compra.

La utilización de procesos de autoservicio constituye una palanca para la minimización y la transformación de este gasto *Maverick* en otro que sea gestionado de forma estratégica.

En definitiva, RDS Procurement by everis proporciona a la compañía todas las ventajas de los procesos de autoservicio de compras mediante una herramienta con unos costes y plazos de implementación acotados, que proporcionan a la empresa un importante retorno de su inversión en un corto plazo de tiempo.





Rafael Ocaña,  
SAP Business Development Manager.



## FUJITSU, aliado estratégico de SAP

**FUJITSU, como aliado estratégico de SAP en las áreas de Tecnología, Hosting, Cloud y Servicios, refuerza su apuesta por SAP y apoya el lanzamiento de nuevas soluciones basadas en SAP HANA: POWER, EDGE y B1 ANALYTICS.**

Aprovechando la innovadora tecnología SAP in-memory computing, la Infraestructura FUJITSU para SAP HANA proporciona una enorme mejora en el manejo de datos. Acelera el acceso a datos mediante avanzadas técnicas de almacenamiento de datos por columnas junto con el almacenamiento de las bases de datos en la memoria principal del ordenador. El éxito de este enfoque revolucionario utiliza una infraestructura de hardware optimizado FUJITSU basado en su tecnología de servidores robustos y altamente escalables, completados por un conjunto de servicios personalizados extremo a extremo que simplifican enormemente su integración en el entorno existente del cliente.

La apuesta de FUJITSU por las tecnologías revolucionarias en las que se basan las soluciones SAP HANA nos permite disponer antes que nuestros competidores de cada nuevo avance que se va produciendo, como la incorporación de soluciones multi-nodo que permiten la máxima escalabilidad, añadiéndole a estas soluciones las necesarias características de alta disponibilidad, posibilidad de definir entornos de Disaster Recovery, Backup y Recuperación avanzada del contenido del entorno SAP HANA, que se precisan para el uso de estas soluciones en entornos empresariales productivos en empresas de cualquier tamaño y criticidad.

### **Nuevas opciones de Infraestructura de FUJITSU para SAP HANA**

Aparte de las configuraciones ya disponibles hasta el momento, FUJITSU está desarrollando conjuntamente con la propia SAP nuevas versiones que van más allá que la mera actualización de procesadores y demás componentes tecnológicos que componen la solución.

En concreto, las más recientes soluciones SAP HANA ya disponibles en su fase de ramp-up previa al lanzamiento generalizado, que solamente se encuentran disponible por ahora con tecnología FUJITSU, son en primer lugar la versión de SAP HANA adaptada para las empresas de menor tamaño,

que está diseñada para conectarse a soluciones SAP Business One y ofrece similares posibilidades de análisis de información ágiles basados en proceso en memoria que la solución original SAP HANA. La denominación de esta nueva solución de pequeña y mediana empresa es "SAP Business One, Analytics powered by SAP HANA" y permite realizar análisis de datos de manera eficaz mediante proceso en memoria.

En segundo lugar, de la mano de SAP y FUJITSU estará disponible en este mes de abril ya en el mercado en fase de ramp-up la solución SAP HANA EDGE, orientada a la mediana empresa, con todas las funcionalidades de la primera versión de SAP HANA, pero adaptada a empresas de menor tamaño, haciendo el umbral de entrada más asequible para un gran volumen de empresas interesadas en aprovechar la tecnología SAP HANA, con el mismo modelo de aplicación e idénticas funcionalidades a la versión original de SAP HANA.

Se basa igualmente en un appliance preinstalado en un servidor FUJITSU de última generación, en su primera versión dotado de 64GB ó 128GB de memoria como máximo, con discos internos, pensado para ser comercializado a través de los partners SAP VAR, que resulta especialmente adecuado para clientes que ejecutan soluciones tipo SAP All-in-One.

Con la aparición de estas dos versiones menores de SAP HANA, la versión original en sus versiones de nodo único o stand-alone y multi-nodo pasan a denominarse SAP HANA POWER para diferenciarlas de las nuevas versiones para pequeña y mediana empresa.

### **Saque partido al FUJITSU Global SAP HANA Demo Center**

Recuerde que en FUJITSU ponemos a su disposición nuestro Centro de Demostraciones Global SAP HANA situado en Alemania, accesible localmente y remotamente a través de Internet, para que se familiaricen con el valor que SAP HANA puede aportar a su





negocio, guiándole a través de los distintos escenarios de uso práctico existentes y soluciones RDS ya implementadas, como Operational Reporting y CO-PA reporting. Los workshops personalizados hacen los beneficios de SAP HANA visibles mediante la exploración de áreas en las que el acceso lento a los datos impedía hasta ahora la generación de conocimiento detallado utilizable para tomar decisiones rápidas e informadas.

Después de la demostración, podemos organizar un workshop de evaluación con los especialistas de FUJITSU que le pueden mostrar cómo SAP HANA puede soportar sus procesos de negocio particulares, y qué recursos de TI serán necesarios para implementar una solución óptima, trabajando con sus propios datos.

#### Experiencia en migraciones SAP BW 7.3 a SAP HANA

Cuente con FUJITSU como el primer partner SAP en implantar la solución SAP BW 7.3 sobre SAP HANA, como demostramos en nuestro cliente RED BULL y hemos repetido en otros clientes por todo el mundo. Nuestra experiencia nos avala para realizar la migración y adaptaciones necesarias para empezar a sacar partido en cuestión de días a su sistema de proceso en memoria SAP HANA como capa de almacenamiento persistente de SAP BW, sin necesidad de modificar inicialmente sus desarrollos existentes sobre SAP BW.

## Comentarios de apoyo de SAP y los partners

*Eric Duffaut, Presidente de Ecosistema Global y Canal de SAP.*

“Junto con el apoyo de nuestro ecosistema de partners, SAP HANA está ofreciendo mejoras de rendimiento sin precedentes a las empresas de todos los tamaños. La solución de FUJITSU anunciada hoy, Analytics para SAP Business One, impulsado por SAP HANA, es la última prueba en una larga historia de colaboración entre FUJITSU y SAP para ofrecer soluciones innovadoras, que ayudan a simplificar y mejorar las operaciones comerciales de los clientes en entornos SAP. Ahora, los clientes de SAP Business One pueden beneficiarse de una propuesta de valor superior con un plazo más rápido para conseguir obtener los mayores beneficios”.

*Pascal de Zwart, Director de Intenz Group BV, un partner de servicios SAP con sede en Zeist, Holanda.*

“Hemos elegido a FUJITSU como socio, no sólo para nuestra propia implementación de SAP HANA, sino también como partner para los proyectos de nuestros clientes finales. Esto se debe a que FUJITSU ha demostrado su liderazgo y compromiso con el apoyo continuo a la plataforma SAP HANA. FUJITSU tiene experiencia probada en el diseño de infraestructuras optimizadas para SAP HANA, respaldados por servicios de alta calidad y la flexibilidad para responder a las necesidades individuales de su creciente base de clientes que utilizan SAP HANA”.



Ofrece servicios de soporte remoto especializado en SAP Recursos Humanos.

## Nuevo centro NorthgateArinso HCM para Europa

*“Dale limosna, mujer, que no hay en la vida nada como la pena de ser ciego en Granada.”*

Probablemente no existan versos más conocidos y que contengan un sentimiento más profundo de lo que la ciudad despierta en el viajero, que los escritos por Francisco de Icaza. Decir Granada, es decir sinónimo de tesoro, de encanto, de belleza, de cultura y no cabe duda de que en este entorno de ensueño, es más placentero enfrentarse a los retos vitales. Antonio Machado, Ernest He-

mingway, Jorge Guillén, Alejandro Dumas, Miguel de Unamuno, Juan Ramón Jiménez, Pedro Calderón de la Barca; todos ellos y muchos otros, dedicaron palabras ensalzando la ciudad.

La Alhambra, el Generalife, el Albaicín y el Sacromonte; los jardines, conventos, palacetes y aljibes; todo ello conforma un entorno realmente mágico y que invita a

disfrutar de una ciudad que como dijo Víctor Hugo: “es el tesoro máspreciado de España, una despensa de sabores, de olores y de pasión”.

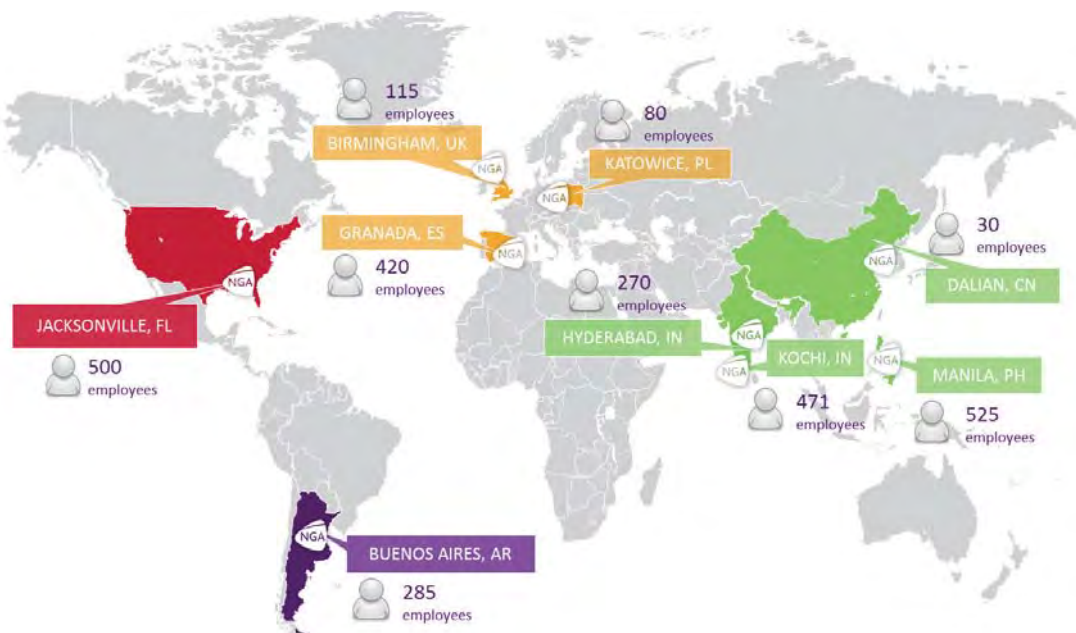
Pero Granada también es fuente de conocimiento, de progreso y de modernidad. Y es ahí donde NorthgateArinso aporta su grano de arena, mediante su Centro de Servicios de soporte remoto especializado







## Red internacional de Centros de Servicio NGA



en SAP Recursos Humanos, que tras cinco años de exitosa historia, se traslada a unas nuevas oficinas para continuar con el crecimiento previsto y poder seguir dando soporte desde allí, a empresas de toda Europa. Este nuevo centro con capacidad para más de 600 personas, presta los siguientes servicios:

- Soporte y mantenimiento de aplicación.
- Soporte de infraestructuras y sistema básico.
- Operación de procesos de administración de Personal y nómina.
- Integración remota de sistemas.
- Desarrollo de productos específicos.

El nuevo edificio, ocupado íntegramente por NorthgateArinso, dispone de varias

plantas y está equipado con la más moderna tecnología de sistemas y comunicaciones; esto permite una total conectividad con las empresas cliente y una óptima capacidad de respuesta, ya que en la actualidad se prestan servicios para más de 500.000 empleados pertenecientes a más de 50 multinacionales de 15 países europeos.

El entorno cambiante en el que se desenvuelven las organizaciones implica evolucionar rápidamente para hacer frente a nuevas oportunidades, riesgos y expectativas y resulta de vital importancia que los sistemas de gestión permitan esta evolución de forma rápida, segura y a un coste razonable. Este es uno de los principales objetivos de este Centro de Servicios y de todos de los que dispone NorthgateArinso en todo el mundo: la capacidad de prestar servicios

de calidad y que además permitan a las organizaciones cliente adaptar los sistemas de gestión y los procesos de Recursos Humanos a sus necesidades específicas.

Este centro en Granada está integrado en la red global de centros de servicio remoto que NorthgateArinso dispone en todo el mundo y que actualmente cuentan con más de 2.500 personas repartidas en 9 países. Su dirección es:

Regional Delivery Center NGA GRX  
Calle Arabial, 19  
18004 - Granada

Si quiere saber más sobre el nuevo centro de NorthgateArinso en Granada, puede ver un vídeo en la siguiente dirección:

<http://www.youtube.com/watch?v=FZ-V8EucsNw>





José Fernández Marquina,  
Socio de Single Consulting.



# Gestión integral de compras con SAP

La gestión de Compras se revela actualmente como un elemento fundamental para garantizar la rentabilidad y la competitividad de las empresas. La adquisición de bienes y servicios es el factor de más peso en la formación de los costes de una compañía, por encima de los fiscales y los de personal, ya que supone de media el 75% del gasto total de las empresas.

En Single Consulting, después de más de quince años trabajando en proyectos de transformación de la función de Compras, en su mayoría a través de la implantación de sistemas SAP como soporte, nos hemos planteado el reto de disponer de una solución específica para esta función.

Nuestra Singlesolution “Gestión integral de compras con SAP” recopila toda nuestra experiencia en el diseño, implantación, operación y evolución de modelos de Compras en sistemas SAP de grandes organizaciones de ámbito nacional e internacional. Entre ellas, nuestras principales referencias de trabajos dentro de este ámbito, dentro en los cinco años de vida de Single Consulting, son en empresas tan relevantes como BBVA, Mapfre, Gas Natural Fenosa, Renfe Operadora, Grupo Prisa, etc., para las que hemos diseñado Modelos Corporativos de Compras y hemos liderado su implantación en países de Europa y Latam.

Nuestra solución, que abarca el circuito de completo de aprovisionamiento P2P (Procurement-To-Pay) encajando las mejores prácticas de negocio sobre aplicaciones SAP estándar, contiene dos componentes principales:

1. Modelo y mapa de procesos adaptado.
2. Diseño Funcional BBP del modelo sobre los componentes SAP y Prototipo pre-configurado sobre SAP SRM, MM y VIM, con la funcionalidad principal.



## Modelo de procesos

Desde el punto de vista de los procesos, el modelo se ha definido teniendo en cuenta una serie de principios de diseño, entre ellos:

Principios de Estrategia:

- Estructura de Compras común con visión consolidada de los gastos.
- Información anticipada para definir estrategias óptimas de sourcing.
- Racionalización de la base de proveedores.
- Anticipación de tendencias del mercado y planes de acción.
- Consolidación de volúmenes de compra para favorecer negociación por volúmenes.

Principios de operación:

- Negociación centralizada frente al aprovisionamiento descentralizado.
- Simplificación y automatización de procesos administrativos.
- Procesos de compra competitivos y con

criterios comunes en todos los grupos.

- Integración transaccional con los proveedores, que permita mejorar la comunicación, disminuir errores y reducir el esfuerzo administrativo.

Principios de relación:

- Homogenización de criterios de homologación de proveedores, con valoraciones estándar.
- Evaluación y monitorización constante de la calidad de los proveedores.
- Modelos adaptados de gestión de relación con los proveedores de cara a crear relaciones de mutuo beneficio.

Principios de información:

- Transparencia, posibilitando la identificación de oportunidades de mejora y racionalización.
- Comparativa continua con mejores prácticas, internas y externas.
- Métricas homogéneas a lo largo de la organización, identificando consecuciones de ahorros en cada unidad.
- Estructuración de todos los procesos bajo catálogo común de familias de compra y un maestro de proveedores único, que permitan agregar y comparar la información.

**Sistemas SAP:**

Desde el punto de vista técnico, el mapa de sistemas SAP de la solución comprende:

- SAP ECC 6.0 – EHP6.
- SAP SRM SERVER 7.01.
- MDM Catalog 3.0.
- VIM Vendor Invoice Management 6.02 de OpenText.
- Enterprise Portal ó NWBC (NetWeaver Business Client).
- PI (no Obligatorio).
- Opcionalmente, la posibilidad de incorporar otros componentes como RM (Records Management) y Adobe-Forms.

**Beneficios:**

Nuestra Singlesolution “Gestión integral de compras con SAP” aporta a nuestros clientes una serie de claros beneficios, como son:

- Optimiza con mejores prácticas de forma integral la función de Compras, cuyo impacto en la cuenta de resultados es directo.
- Reducción notable de esfuerzos del cliente, ya que el diseño se limita a identificar particularidades sobre el modelo propuesto.
- Ajustado al estándar de SAP SRM, MM y VIM, lo que repercute en una reducción del TCO.
- Reducción de riesgos de desviación en

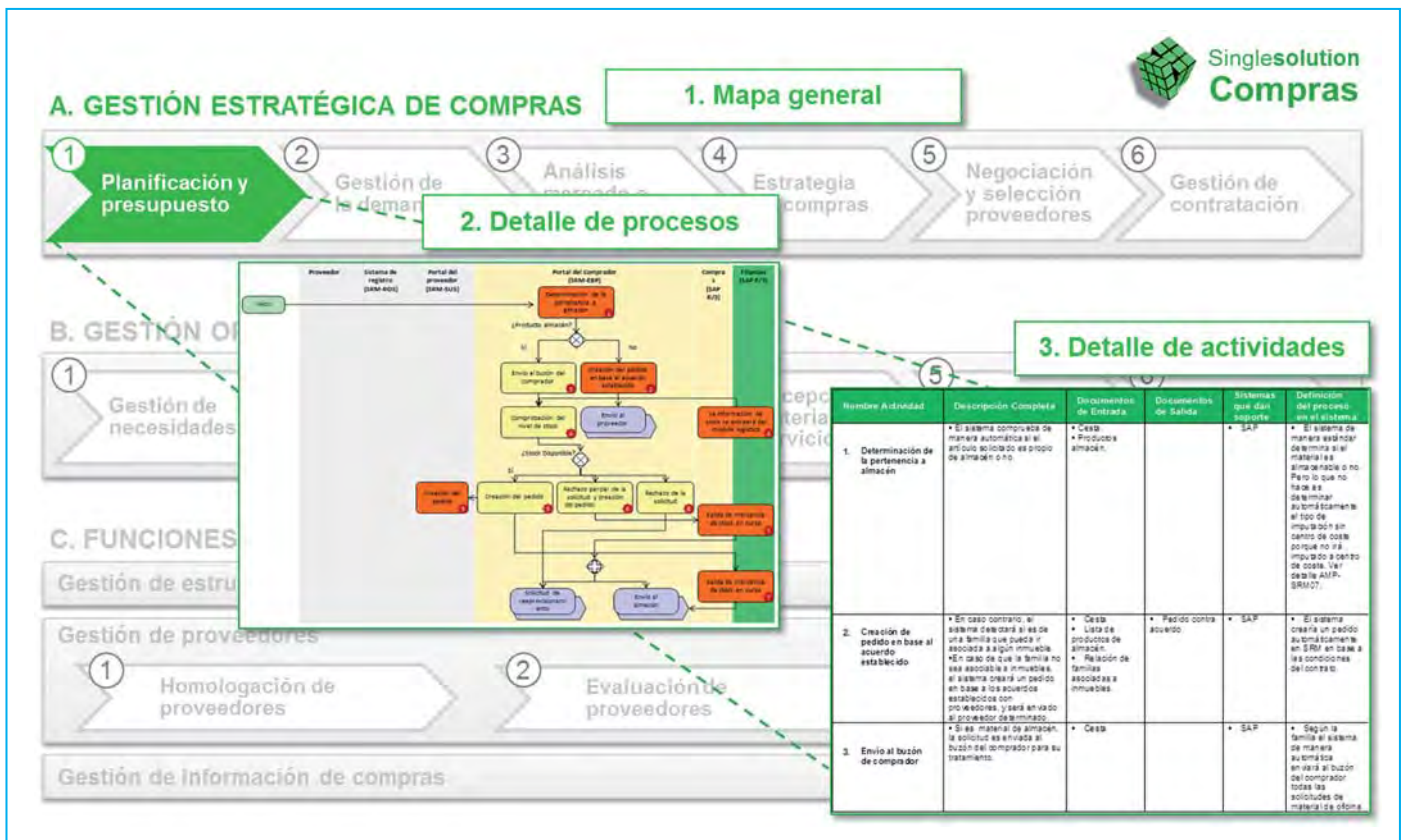
plazos y costes de implantación, modelo implantado con éxito.

- Permite reducir drásticamente los tiempos y costes asociados en la fase de diseño, por la utilización de los aceleradores que incorpora la solución.
- La solución viene respaldada por un equipo con experiencia y visión global (organización, procesos, SAP, gestión cambio) y las mejores referencias.

Por todo ello, estamos convencidos de que ésta es la manera más eficaz de aproximarse a un proyecto de diseño o re-diseño de la función de Compras, aprovechando las mejores prácticas perfectamente ajustadas a los sistemas de cara a conseguir el éxito de la función.

Single Consulting es Service Partner de SAP en Soluciones Horizontales, entre ellas las de Cadena de Suministro y Aprovisionamiento y Colaboración con Proveedores, y es además Partner SAP con Special Expertise en empresas del Sector Financiero para los procesos de Soporte al Negocio (Compras y aprovisionamiento, Gestión de bienes inmuebles y Gestión de Efectivo).

Para más información sobre esta solución, envíanos por favor un correo con tus datos de contacto a [comercial@singleconsulting.com](mailto:comercial@singleconsulting.com)



Detalle del contenido de la Singlesolution para la gestión integral de compras con SAP.



Víctor Querentes Otero,  
Jefe de Proyecto Soluciones ERP de Tecnocom.

Tecnocom

# @Conservas, la solución SAP para el sector conservero

Dentro de las soluciones verticales certificadas por SAP se encuentra SAP Business All-in-One @Conservas, solución diseñada y desarrollada por Tecnocom específicamente para el sector Conservas-Enlatados-Pescados transformados.

Con esta solución, certificada por SAP, se aseguran aspectos importantes entre los que figuran:

- Estandarización: @Conservas respeta al máximo los estándares de desarrollo establecidos por SAP e incorpora procesos de gestión de la información basados en prácticas estándar dentro del sector.
- Integración: @Conservas integra en sus procesos las diferentes áreas de la compañía utilizando las transacciones y la base de datos existente en SAP ERP.
- Flexibilidad: @Conservas puede ser adaptada/parametrizada para resolver problemáticas específicas del negocio.

La solución @Conservas integra la solución verticalizada con las áreas funcionales SAP ERP:

- Controlling (CO) y Finanzas (FI): permite gestionar a deudores y acreedores, bancos, activos fijos, realizar previsiones de tesorería, etc. Se dispone de las herramientas necesarias para la generación del reporting legal y un completo sistema de información para la Dirección, así como la gestión de pagos centralizados.
- Compras y Gestión de Materiales (MM): gestión completa de la compra, registro de inventarios, trazabilidad de los lotes, evaluación de proveedores, etc.
- Ventas y Distribución (SD): control y gestión de todo el proceso de la venta desde la creación del pedido de venta hasta la facturación. Permite mantener la gestión de las cadenas de clientes y la gestión de cargos del cliente (PLV, promociones, apertura de puntos de venta, etc.).
- Producción (PP): soporta la gestión de hojas de ruta, listas de materiales y escandallos de productos, control de la producción y sus desviaciones y mer-

mas. Permite minimizar y controlar los costes de producción de cada referencia. Contempla la gestión de la producción del producto limpio (lomo, rayado, etc.), producto blanco y producto terminado.

- Gestión de Proyectos (PS): desde el módulo de proyectos se gestiona la estructura de costes de los buques, viajes y mareas.
- Gestión de Almacenes (WM): se automatizan gran cantidad de procesos a través de pantallas de introducción de datos. En la gestión de los frigoríficos se realizan con terminales táctiles (formato web BSP's), integración con básculas para cajones de pescado y gestión de la planificación de salidas a producción, ventas y traslados entre centros. En los almacenes de producto terminado se integran los robots de retractilados de palets y etiquetadoras, así como la gestión del almacén con radiofrecuencia.
- Control de la calidad (QM): gestión de la calidad a lo largo de todo el proceso de producción comenzando en la entrada de mercancía hasta la expedición de producto terminado. Gestión de los análisis físicos, químicos y organolépticos/sensoriales. Gestión de la ficha técnica de producto.

La elección de la solución @Conservas permite abandonar el tratamiento manual de la información, lo que supone un ahorro de tiempo y asegura la fiabilidad al poder gestionar el dato único. Con @Conservas dejan de ser necesarias las interfases entre diferentes sistemas, lo que aporta una importante reducción en los costes de mantenimiento de las aplicaciones. @Conservas mejora el control de los costes de producto y de las flotas, la cadena logística 360º, la gestión de la calidad y la gestión del stock.





## Marbelize, un paso adelante en el control de gestión

Marbelize, el sueño de un croata que aprendió de su padre que el mar es el elemento creador de la vida y fuente de recursos para la alimentación humana. Tras establecerse en Ecuador, este hombre, Ivo Cuka, ha dedicado más de 40 años de su vida al trabajo en el mar. Pensando así en el desarrollo de Ecuador, que es donde se ubica Marbelize, y en el crecimiento profesional de sus hijos, fundó la que ahora es la más moderna planta procesadora de atún de Ecuador.

Esa filosofía de modernización ha llevado a Marbelize a buscar una solución que le permitiese seguir siendo líderes en el sector conservero de Ecuador. Esta solución ha sido SAP Business All-in-One @Conservas por dos motivos principales: el primero, contar con SAP por ser el líder mundial en soluciones de gestión empresarial lo que permite dar cobertura a los procesos empresariales actuales y futuros de Marbelize y, el segundo, porque la solución @Conservas se adapta a perfectamente a los requerimientos empresariales del sector conservero y por tanto al Grupo Marbelize.

“Desde el primer momento Marbelize estableció a Tecnom como partner para la ejecución del proyecto de implantación de la solución SAP Business All-in-One @Conservas principalmente porque ha sido la compañía desarrolladora de la solución @Conservas, dispone del know-how por su dilatada experiencia en implantaciones y mantenimiento de la solución en nuestro sector de actividad”, comenta Sergio Intriago, CIO de Marbelize, quien explica también que “a medida que transcurre el tiempo, SAP nos viene aportando crecimiento en la gestión y planificación de nuestros recursos en toda la cadena de valor”.

Además, el responsable de tecnología de la empresa resalta que “nuestras operaciones vienen experimentando un creci-

miento en su planificación de recursos, tanto en el aprovisionamiento como el cumplimiento de los pedidos de nuestros clientes. Los usuarios tienen una herramienta de información sólida e integrada, en tiempo real, que les apoya a la toma de decisión. Los inventarios eran nuestro principal problema para planificar, y hoy tiene una solidez en todas sus etapas (inventarios de materias primas e insumos, inventarios en procesos e inventarios de producto terminado). Se ha logrado reducir los excedentes de inventarios”, resalta Sergio Intriago.

Tecnom tenía claro que para Marbelize la ejecución del proyecto se convertía en una decisión estratégica con la que apoyar el crecimiento de la compañía y resultaba crítico alcanzar los tres objetivos principales del proyecto: el tiempo de ejecución, el coste y el óptimo resultado de la solución final.

Por eso, Tecnom ha basado la ejecución del proyecto en la metodología ASAP FOCUS, utilizando como base de la implantación las SAP Best Practices.

SAP Best Practices son aceleradores de proyectos basadas en las soluciones SAP Business All-In-One, en este caso @Conservas. Las SAP Best Practices son soluciones preconfiguradas, que permiten que su implementación resulte más sencilla reduciendo así la duración del proyecto además de la exigencia hacia los recursos del cliente y, por supuesto, los costes de implementación.

El Go Live del proyecto se produjo en enero del año 2011, después de un proyecto de implantación total de 8 meses. La presencia en cliente durante la ejecución del proyecto ha sido en torno al 16% del tiempo total de ejecución y se centró durante la fase de análisis (2 semanas) y en las fases de “Preparación final” y “Go Live y soporte” (4 semanas).





Manuel Torres,  
Consultor Especialista en Seguridad.  
Responsable de Innovación en REALTECH.



## El desafío de la seguridad en SAP

Durante el último año hemos ido viendo cómo las noticias sobre seguridad informática han pasado de hablarnos sobre ataques orientados a ordenadores personales, principalmente mediante virus, a hablarnos sobre ataques a sistemas corporativos y organizaciones públicas. Un grupo de hackers denominados Anonymous ha lanzado ataques contra empresas e instituciones a nivel global. Un virus diseñado para atacar sistemas industriales ha retrasado el programa nuclear iraní, otro ataque similar ha destruido varias válvulas en instalaciones de tratamiento de aguas en Estados Unidos.

Sólo se trata de algunos ejemplos de cómo la seguridad está cada vez más presente en sistemas y entornos que, hasta ahora, parecían inmunes a los ataques. Las nuevas tecnologías orientadas a trabajar en la nube y a la movilidad hacen que nuestros sistemas estén cada vez más abiertos a Internet y, por tanto, cada vez sean más vulnerables a ataques externos. Pero las posibilidades de ataque a un sistema no vienen sólo del exterior, los sistemas son más vulnerables a ataques desde el interior.

Conocemos el caso en el que uno de los mayores expertos en seguridad SAP estuvo involucrado en un proyecto varias semanas, y al terminar, el responsable de sistemas solicitó a los administradores que deshabilitaran el usuario del consultor, ya que no iba a necesitarlo más. Al ir a deshabilitarlo los administradores descubrieron que el consultor no había tenido usuario en los sistemas SAP, todo el proyecto lo había realizado utilizando “puertas traseras”. Por supuesto, este descubrimiento dio lugar a una auditoría de seguridad para revisar toda la instalación de SAP.

Por suerte para ese cliente, sus sistemas no habían sufrido ningún daño pero no siempre podemos tener esa suerte y, cada vez más, nuestros sistemas están al alcance de colaboradores externos y empleados propios que podrían explotar vulnerabilidades sin que haga falta que nuestros sistemas estén abiertos a Internet.

En las grandes conferencias de estos últimos años sobre temas de seguridad y sobre tecnología y productos SAP hemos asistido a un incremento de la concienciación de cómo, en una economía mundial cada vez más dependiente de la tecnología y por ese motivo más dependiente de sistemas tecnológicos fiables, la seguridad informática se convierte en un asunto de alta importancia. Se buscan nuevas vulnerabilidades de los sistemas y las medidas necesarias para fortalecerlos.

Así, hemos visto cómo en la edición de este año de la mayor conferencia mundial sobre seguridad, el Black Hat, hubo seis sesiones en total sobre SAP. En una de ellas se destapó una vulnerabilidad de los sistemas SAP Java que permitía a cualquier usuario tomar control del sistema como administrador. En SAPPHIRE y SAP TechEd de este año han sido más de veinte las sesiones especializadas en seguridad, tratando temas de lo más variado, y es que la seguridad tiene muchas facetas, todas ellas importantes de la misma manera que todas las piezas de un arco son importantes.

La aproximación a la seguridad debe tener en cuenta esta variedad de facetas y buscar la manera de atenderlas a todas, sin olvidar cuál es el objetivo de la seguridad que no debe ser otro que el de permitir que nuestro negocio alcance sus objetivos.

La primera pregunta que hay que tener presente en seguridad es qué es lo que tenemos que proteger (hardware, software, datos, información confidencial, información no confidencial...). El segundo paso es identificar de qué tenemos que protegernos, tanto desde fuera de la empresa como desde dentro (empleados frustrados, ataques externos, denegación de servicio, password crackers, robos electrónicos de información confidencial...). Sólo definiendo con claridad estos dos elementos podremos abordar el tercero, que es cómo nos vamos a proteger. Este análisis de riesgos de seguridad debe ser lo primero a abordar si queremos que nuestros sistemas estén eficazmente protegidos. La experiencia adquirida en las auditorías y análisis de seguridad que hemos efectuado, nos permite definir estos catálogos para los sistemas SAP desde los diversos puntos de vista que se deben tener en cuenta.

Una vez elaborados los catálogos de activos y amenazas, es el momento de elaborar la lista de medidas que debemos llevar a cabo para proteger los sistemas, tanto a

nivel técnico como organizativo. A nivel técnico debemos evaluar las carencias de nuestra infraestructura y elegir los productos que pueden atenderlas, así como detectar fallos en la configuración de nuestros sistemas y analizar la manera de corregirlos. A nivel organizativo debemos definir una serie de medidas que vayan a permitir no sólo proteger nuestros sistemas en el momento actual, sino asegurar que esa protección se mantiene actualizada en el tiempo mediante un Programa de Seguridad, que se va a convertir en la piedra angular de la seguridad de nuestros sistemas. Así, el Programa de Seguridad debe contemplar las acciones inmediatas a llevar a cabo, pero también los procedimientos y controles necesarios para que esas medidas evolucionen junto con las amenazas. Ver FIGURA 1.

El Programa de Seguridad debe ser precisamente el resultado del análisis de riesgos de Seguridad y debe contemplar diferentes aspectos. Primero, como hemos mencionado, el catálogo de elementos a proteger, el de amenazas clasificadas por gravedad y el de medidas asociadas a cada amenaza. Además, debe contemplar un plan de acciones encaminadas a implantar las medidas destinadas a proteger los elementos catalogados. Después, definir los mecanismos destinados a evaluar la eficacia de esas medidas, definiendo una métrica de éxito, es decir, una manera de evaluar si somos capaces de dar continuidad a nuestro negocio tras un ataque o una catástrofe. Por último, el Programa de Seguridad debe definir el mecanismo para modernizar las medidas y actualizar los catálogos, normalmente con Auditorías de Seguridad periódicas. El plan de acciones tiene que estar vivo y actualizado ya que puede quedar obsoleto en cuanto nuestros activos a proteger o las amenazas cambien.

A partir de las medidas de seguridad y, centrándonos ya en el área de los



El Programa de Seguridad. Catálogos, Procedimientos, Medidas

sistemas SAP, podemos definir cuatro áreas de aproximación a la Seguridad en Sistemas SAP que agruparían esas medidas. El Programa de Seguridad SAP debe tener en cuenta todas estas áreas, qué protegen, cómo lo protegen y de qué lo protegen. Ver FIGURA 2.

Área de Riesgos y Normativas

Engloba las medidas de vigilancia y de control de cumplimiento de normas, tanto legales como normas internas corporativas. Para el área de Riesgos y Normativas, SAP dispone de SAP GRC (Governance, Risk and Compliance) como conjunto de soluciones de control de acceso, vitales para el gobierno de los procesos de tecnología de la información, gestión del riesgo y la conformidad de acuerdo a las regulaciones y leyes vigentes. SAP GRC permite automatizar las funciones de detección, mitigación, remediación y



El Programa de Seguridad. Catálogos, Procedimientos, Medidas

FIGURA 1

prevención de acceso, riesgos y autorizaciones indebidas dando lugar a una adecuada separación de funciones, costos más bajos, menos riesgo y mejor rendimiento del negocio.

Los análisis periódicos de riesgos deben figurar destacadamente en el Programa de Seguridad, porque son las herramientas que de mejor forma pueden evaluar la eficacia de las medidas adoptadas, principalmente en el área de gestión de identidades y accesos.

REALTECH ha desarrollado un software complementario para la detección de Fraude en SAP (Fraud Detection for SAP) que permite analizar comportamientos fraudulentos como la descarga de datos masivos de SAP fuera de horas, intentos repetidos en un intervalo de tiempo de acceso a transacciones no autorizadas, sospecha de conocimiento de un usuario de la contraseña de otros empleados, transacciones anormales en el comportamiento del usuario, etc., que complementan la parte de Process Control de GRC.

Área de Gestión de Identidades y Accesos

Esta área cubre desde la previsión de los usuarios hasta el control del acceso a la información, pasando por la autenticación y por la gestión de la identidad de esos usuarios durante todo su ciclo de vida dentro de la organización.

La identidad de un usuario es el conjunto de propiedades, permisos y accesos que definen y controlan su relación con los diferentes sistemas presentes en la compañía.

FIGURA 2

La identidad va cambiando según cambia la posición del usuario en la compañía. Es muy importante evitar que los permisos se acumulen según un empleado pasa por diferentes departamentos, ya que esa acumulación puede aumentar el riesgo de fraude.

Dentro de un Programa de Seguridad, es fundamental la definición del ciclo de aprovisionamiento de identidades, que defi-



na y controle los mecanismos que permitan que nuestros empleados y colaboradores tengan acceso a la información y los permisos necesarios para realizar su trabajo, durante el tiempo necesario. Además, este ciclo de aprovisionamiento debe asegurarse de que esos permisos son revocados en el momento que ya no son necesarios, bien porque el empleado o colaborador no trabaja ya para la compañía, bien porque ha cambiado de departamento o de posición y necesita nuevos accesos (y deja de necesitar los viejos).

SAP dispone de un producto de gestión global de identidades: SAP NetWeaver Identity Management que permite definir las identidades en función de las posiciones funcionales que existen en una compañía y gestionar su ciclo de vida mediante flujos de autorización ligados a los movimientos de los usuarios en la organización. Si utilizamos el módulo de Recursos Humanos de SAP, los cambios en la estructura organizativa controlan esos flujos y disparan los eventos necesarios a través de Identity Management para que los permisos de los usuarios cambien adecuadamente en el resto de sistemas.

La flexibilidad y rapidez de Identity Management, unida a la robustez del sistema de autorizaciones ABAP de SAP, permiten definir el control de accesos dentro de la compañía, y las auditorías y la mitigación de riesgos del Área de Riesgos permiten asegurar y refinar ese control.

Para acometer un proyecto de Gestión de Identidades es fundamental contar con apoyos experimentados en la gestión de autorizaciones y que nos ayuden a enfocar el proyecto de manera global e incremental; lo más complicado suele ser la definición de puestos y funciones, ya que involucra a las áreas de negocio tanto o más que a las técnicas.

#### Área de Seguridad de Infraestructuras

La protección de las infraestructuras es probablemente el área más cuidada en la seguridad. La encriptación de las comunicaciones, el control de virus y malware, la gestión de usuarios técnicos de sistema operativo y base de datos son aspectos que se tienen en cuenta históricamente y que permiten asegurar las infraestructuras.

Adicionalmente a éstos, aparecen otros aspectos derivados de las nuevas tecnologías que están irrumpiendo con fuerza en el mundo empresarial: la nube y la movilidad.

La nube, con las posibilidades de apertura y dinamismo que ofrece, obliga a au-

## Componentes de la suite theGuard!

**Transport Manager** permite controlar el transporte de los desarrollos mediante flujos de autorización, coordinando el transporte entre sistemas distribuidos y asegurando que los cambios necesarios llegan correctamente a todos los sistemas involucrados en los procesos de negocio.

**ChangePilot** permite definir los flujos necesarios para la gestión del cambio, controlando la planificación de liberaciones, transportes y paradas de manera que se sincronicen las distintas fases de un paso a producción; además se sincroniza con Transport Manager para realizar el despliegue físico de los nuevos desarrollos.

**SmartChange** es una herramienta de evaluación de la calidad del software que, desde el punto de vista de seguridad, analiza el código detectando vulnerabilidades, debilidades y la utilización de código potencialmente peligroso (llamadas a sistema operativo, transacciones no autorizadas,...). El análisis de la calidad del código permite también determinar si se utiliza el sistema de autorizaciones ABAP en los desarrollos, evitando el despliegue de código poco seguro.

mentar la interconexión de nuestros sistemas con el exterior y ello abre huecos de seguridad que debemos vigilar especialmente. La federación de identidades y el control de autorizaciones distribuido (que afectan también al área de gestión de identidades); la utilización de protocolos de seguridad distribuidos como los protocolos SAML, WSRP o SPML, permiten cooperar en la definición y el intercambio de información, pero obligan a actualizar las infraestructuras de manera acorde.

REALTECH es Hosting Partner de SAP y su infraestructura está garantizada por auditorías de SAP AG como segura para poder prestar servicios de SAP en la nube y puede asesorar a clientes en cómo crear sus propias nubes privadas seguras.

Por otra parte, la extensión de la movilidad como paradigma de acceso a la información corporativa añade otro elemento a proteger, que son los dispositivos móviles. SAP cuenta con Sybase Afaria como plataforma que gestiona, protege e implementa datos, aplicaciones y dispositivos móviles de forma centralizada.

#### Área de Seguridad del Ciclo de Vida del Software

De la misma manera que controlamos el software que se ejecuta en nuestros PCs, deberíamos controlar el que se ejecuta en nuestros sistemas, pero muchas veces ésta es el área más descuidada dentro de la seguridad y sin embargo, puede ser una de las

más delicadas. Todos hemos visto como un desarrollo mal hecho puede tirar abajo un sistema, simplemente a través de una lectura secuencial o una carga en memoria de excesivos datos. Pero, además, un desarrollo malintencionado que llega a un sistema productivo puede ser uno de los agujeros de seguridad más difíciles de detectar y más dañinos que existen. Un programador podría desde tirar nuestros sistemas a enviar información privilegiada fuera de la compañía o modificar datos productivos.

El control del ciclo de vida del software se debe enfocar por tanto desde varias perspectivas: por un lado se debe controlar la calidad del software, tanto desde el punto de vista del código (uso de clases, funciones excesivamente largas, comentarios, variables, constantes) como desde el punto de vista de la seguridad que implementa ese software (uso de autorizaciones, llamadas a sistema operativo, uso de RFCs externas).

Por otra parte, se debe hacer un énfasis especial en la Gestión del Cambio, tanto desde el punto de vista de la gestión de incidentes y requisitos como la gestión de los procesos de liberación de software, para evitar la llegada de código no autorizado o no revisado a nuestros sistemas.

REALTECH aporta la suite theGuard! que con las herramientas TransportManager, ChangePilot y SmartChange cubre gran parte del ciclo de vida del Software.

Valentín Rábago, líder de la práctica SAP en IBM Global Business Services para España, Portugal, Grecia e Israel

# “Somos el partner que ayuda a las empresas en su crecimiento internacional”

IBM nos abre sus puertas para charlar con Valentín Rábago, un veterano en proyectos SAP, línea en la que trabaja desde hace más de quince años, los dos últimos como líder de la práctica SAP en IBM Global Business Services para España, Portugal, Grecia e Israel. En los últimos tiempos, la difícil coyuntura económica ha permitido a IBM ‘explotar’ todo su conocimiento para ayudar a las empresas a asumir procesos de internacionalización y de optimización de los procesos corporativos utilizando tecnología SAP.

**¿Cuál fue la evolución de la unidad de servicios de IBM en 2011 en un contexto económico adverso?, ¿cómo está siendo el comportamiento de España si se compara con el resto de países de la zona del sur de Europa en EMEA, (Portugal, Grecia, Italia, Israel, etc)?**

Aunque IBM no hace división por países, la división de servicios de IBM (IGS) ha registrado un crecimiento del 7 por ciento a nivel global y también a nivel de Europa. La parte de GTS (que engloba outsourcing y tecnología) ha crecido a un ritmo del 7 por ciento mientras que el área de consultoría (Global Business Services) lo ha hecho al 6 por ciento. Es obvio que, globalmente, los países emergentes son los que han tirado de la demanda pero, sinceramente, he de decir que en España, hemos tenido un comportamiento cercano al de los países emergentes e indudablemente mejor que otros países mediterráneos.

IBM es una gran compañía de servicios, que factura 40.000 millones de dólares en el área GTS y en torno a 20.000 millones de dólares en GBS y que, adicionalmente, está desarrollando y adquiriendo las soluciones más innovadoras de software, así como invirtiendo fuertemente en I+D para conseguir estar en la punta tecnológica en infraestructura tecnológica.

Un ejemplo son los sistemas y appliances diseñados, desde su concepción, para aprovechar todas las posibilidades que ofrece la tecnología in-memory para los usuarios de SAP (SAP HANA)

**¿Dónde se encuentran las grandes oportunidades de negocio y cuáles son los sectores que más están invirtiendo en tecnología?**


IBM tiene como foco estratégico conjuntar la capacidad de consultoría, HW y de software - propio o se partners como SAP- para

introducir más inteligencia en las organizaciones. Ya hace algunos años, lanzamos el concepto de ‘Smarter Planet’, con el que queríamos transmitir que podemos estar en un planeta más inteligente si aprovechamos las posibilidades que hoy en día la tecnología ofrece. Lo que hacemos es combinar todas esas capacidades tecnológicas en el ámbito de business intelligence y en optimización a través de la analítica de negocio que, hoy por hoy, es un punto focal en nuestra estrategia. Trasladando esto al entorno SAP, hemos aplicado la inteligencia analítica en la optimización de la cadena logística en la industria, en la distribución de electricidad o en Sanidad hemos integrado la historia clínica de los pacientes y optimizado los procesos de compra.

**¿Cuáles son los ejes de la estrategia de IGS para este año?**

Los pilares de crecimiento en nuestra estrategia son BAO ( Business Analytics & Optimization ), Movilidad, generación de negocio entorno a las redes sociales, el comercio on-line (smarter commerce), seguridad y privacidad y finalmente cloud.

En nuestra práctica SAP en España y Europa hemos fortalecido nuestra red de expertos en potenciar las empresas globalmente integradas. Desde IBM queremos ayudar a las empresas españolas que, ante la debilidad de nuestro mercado interior, tienen el reto de crecer en otros países europeos o en mercados emergentes. Estas compañías necesitan socios con experiencia y capacidad de implantar soluciones globales. Éste es nuestro foco prioritario: colaborar con las empresas en crecer internacionalmente o en integrar, mediante una plataforma SAP única, a las filiales que han adquirido en los últimos años alrededor del mundo.

A portrait of Valentín Rábago Torre, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit jacket, a pink and white striped shirt, and a yellow tie with dark diagonal stripes. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred indoor setting with windows.

## Gran bagaje en tecnología SAP

Valentín Rábago Torre es líder de la práctica SAP en IBM Global Business Services para España, Portugal, Grecia e Israel desde 2010. Durante más de quince años ha participado y dirigido proyectos SAP en sectores como Industria, Utilities, Telecomunicaciones, Sector Público y Sanidad. La transformación y optimización de procesos corporativos, utilizando SAP como gran facilitador, ha sido el eje principal de su actividad.

En los últimos cinco años, Rábago se ha centrado en diseñar una propuesta de valor y dirigir proyectos para optimizar el gasto, la gestión de recursos humanos y la gestión sanitaria en las comunidades autónomas (Extremadura, Cataluña, Castilla y León, Murcia, Aragón y Madrid).

Anteriormente diseñó y lideró proyectos de implantación y armonización de sistemas SAP en empresas como el Grupo AUNA (Amena, Retevisión, empresas del cable), Endesa, Unilever, Cervecera Canaria o Cruzcampo.



### ¿Cuál es la aproximación de IBM a tendencias como Big Data o cloud?

En lo que se refiere a Big Data, nos aproximamos ofreciendo una capacidad de consultoría, laboratorios, computación y software en el análisis de grandes volúmenes de datos en tiempo real para la optimización y generación de nuevo negocio. De hecho, Gartner nos clasifica como número uno entre los líderes en los servicios de BI. La explicación se encuentra en una fuerte inversión en el desarrollo de talento en conocimiento de negocio y en los laboratorios de supercomputación y análisis de información no estructurada, así como en la adquisición de los mejores componentes de software del mercado en esta área.

Por lo que respecta a Cloud Computing, es otra de las apuestas de crecimiento en donde tenemos una oferta específica para SAP. En Europa IBM y SAP hemos lanzado una solución CRM en Cloud (CRM LIVE) basada en la solución SAP CRM Rapid Deployment Solution sobre infraestructura Cloud IBM. Creada inicialmente en Francia, está extendiéndose por toda Europa con el esfuerzo comercial conjunto de nuestras organizaciones para expandir soluciones en la nube de CRM dando más cobertura del actual Sales on-demand. Estratégicamente estamos impulsando esta opción para que este año sea un ejemplo de cómo una empresa puede disponer de una solución on-demand utilizando tecno-

logía cloud y, además, integrar con toda su capacidad de SAP.

### ¿Y qué aportan en escenarios como SAP HANA o movilidad?

En un evento celebrado a principios de abril mostramos en vivo experiencias de clientes reales sobre cómo obtener toda la información de su ERP en tiempo real a través de cuadro de mando en Business Objects. En el caso de SAP HANA, ofertamos unas pruebas de concepto, con el objetivo de poner inteligencia en el negocio y de aprovechar la capacidad de tener la información in-memory para transformar y optimizar los procesos de negocio. IBM ofrece la infraestructura necesaria, la capacidad de consultoría para hacer esta prueba de concepto y sus potentes laboratorios.

En Mobility, estamos avanzando muy coordinados con toda nuestra práctica europea para aprovechar al máximo las soluciones que se están desarrollando. Hay ya experiencias muy satisfactorias en el sector de Energía y en los departamentos de Ventas en Reino Unido y Alemania, países con los que estamos trabajando para aprovechar al máximo y no reinventar la rueda. Hoy en día, la inversión en estos países y en los países Nórdicos en SAP nos está aportando un conocimiento y casos reales de gran valor.

### ¿Cuáles son los principales drivers de crecimiento en el mercado español en el mundo de SAP?

Estamos viendo empresas que han crecido sin armonizar su plataforma creando, por decirlo de alguna manera, múltiples SAP. Estamos trabajando en esta armonización, es decir, en la racionalización para reducir costes. Le decimos al cliente: 'mira la siguiente versión para ver qué mejoras eliges, pero armoniza tu plataforma'. También somos un buen aliado a la hora de ayudar a crecer y tener estabilidad en el mercado para las grandes empresas y las de tamaño medio, cuyo plan de crecimiento pasa por ampliar mercado fuera de nuestras fronteras.

### ¿Cómo espera que evolucione la relación IBM-SAP?

Lo que estamos viendo es que cada día colaboramos más intensamente no sólo en España, sino muy especialmente en Europa. Tanto SAP como IBM este año han adecuado sus organizaciones dando una mayor integración en toda Europa y nuestra alianza en ambos niveles cada vez es más activa. Por ejemplo, estamos lanzando productos conjuntamente, como es el caso de CRM LIVE, y apoyando fortalezas y soluciones industriales experimentadas con éxito en unos países para extenderlas en toda Europa en áreas como gestión de transportes, soluciones de sanidad o de corebanking. Ambas organizaciones colaboramos cada día más, porque aunque podemos tener áreas de competencia, hay un tremendo espacio para colaborar.

## De la teoría a la práctica

### IBERDROLA

Iberdrola - Scottish Power es la principal empresa del sector energético de Escocia. Scottish Power decidió innovar en el área de comercialización de la empresa con un sistema integrado de gestión (FIS - Fully Integrated System), y para este proyecto se escogió la plataforma IS-U / CRM de SAP. Este proyecto, de una gran ambición e impacto en la empresa, es un esfuerzo colosal en el que están participando personas de más de 10 países lideradas por IBM. Desde desarrolladores en Shangai, Bangalore, Pune, técnicos en Bilbao o Barcelona, a un equipo en Glasgow que está realizando in-situ las tareas de diseño y construcción del proyecto. A finales de 2012, este sistema ofrecerá a Iberdrola Scottish Power una plataforma ágil y eficiente para mejorar la capacidad de competir en el liberalizado y competitivo mercado de Utilities del Reino Unido.

### ROCA

Entre los ejemplos a destacar, IBM está colaborando con Grupo ROCA, empresa líder para el espacio del baño, en el programa de despliegue de su modelo SAP en las distintas subsidiarias del grupo. En este sentido, IBM va a participar en los próximos cinco años en el programa liderado por el propio departamento de TI de ROCA para adaptar el modelo SAP corporativo a las necesidades de los distintos países. Asimismo, el marco de colaboración incluye los servicios de mantenimiento del modelo SAP corporativo y de los distintos países a medida que se vayan incorporando al modelo común. El marco de colaboración establecido se sustenta en un traslado de ahorros significativos, tanto a nivel CAPEX como OPEX, que facilitan a ROCA una gestión más eficiente de los recursos disponibles en un momento especialmente sensible por la situación económica existente.



## Un ejemplo de proceso de selección de un sistema de gestión

En breve, UNICEF España decidirá cuál será el implantador de uno de sus proyectos de TI más estratégicos: la modernización de sus sistemas ERP y CRM para adaptarse a su nuevo modelo de trabajo y de relación con sus socios. Javier Cantero, su director de nuevas tecnologías y desarrollo organizativo, nos cuenta paso a paso cómo está siendo este proceso.

UNICEF España es uno de los 36 Comités Nacionales que contribuyen al trabajo del Fondo de Naciones Unidas para la Infancia, cuyo objetivo es que se cumplan los derechos de los niños a la salud, la educación y la protección a la infancia. En esta misión trabajan cerca de 1.100 personas, más del 80% voluntarios, forman el equipo de UNICEF España.

En junio, UNICEF España concluirá el proceso de selección de un nuevo sistema de gestión. Se trata de un proyecto estratégico que tiene que encarar ante el cambio que se ha producido en los últimos años en el modelo de relación con sus socios (más de 290.000), que hace que su trabajo diario sea muy distinto. La organización ha pasado de tener como principal la venta de tarjetas de felicitación navideñas, que aportaban un elevado porcentaje de sus ingresos anuales, a un modelo de donación privada que le obliga a afrontar nuevos retos de gestión. *“Es un cambio radical de paradigma en nuestra forma de trabajar y de pedir la colaboración de las personas”*, afirma Javier Cantero, director de nuevas tecnologías y desarrollo organizativo.





UNICEF España inició en 2010 la búsqueda de una plataforma ERP y un CRM, con el objetivo de “disponer de datos y cuadros de mando muy fiables para poder tomar cualquier decisión a nivel de Comité de Dirección”. De esta forma, daba el primer paso para sustituir sus sistemas legacy desarrollados internamente: una gran base de datos con pequeñas pantallas de gestión y de introducción de datos de sus colaboradores, donantes, clientes de la línea de productos de merchandising UNICEF, etc., y su sistema ERP, que es una aplicación de contabilidad, también desarrollada de forma interna.

“Con los desarrollos a medida, se hace necesario un equipo de desarrollo muy grande, a medio y largo plazo, hay sobrecostes que debemos evitar para poder ser lo más eficientes posibles. Además, un departamento de sistemas de información no tiene el tiempo de reacción que los usuarios requieren”, añade.

El proceso no ha sido sencillo. En julio de 2010, la organización hizo el primer intento y sacó un pliego que incluía tanto las funcionalidades ERP como las CRM. “Ése fue nuestro primer error del cual aprendimos mucho. Era un pliego tan abierto que las respuestas que recibimos eran también absolutamente abiertas. Entonces, no teníamos criterio para valorar las propuestas que llegamos a tener encima de la mesa porque las respuestas se resumían en ‘yo le implantaré un ERP y un CRM a tanto al mes’”, explica Cantero.

Por este motivo, en febrero de 2011 se paralizó el proceso, y el departamento de TI –con la ayuda de Telenium– inició una consultoría de procesos. Como señala el responsable de TI, “nos sentamos con nuestros usuarios para dibujar en detalle cómo son hoy y cómo creemos que deberían ser para ser más eficientes”. Esta etapa concluyó en noviembre de 2011 y fue entonces cuando se llevó a cabo un análisis detallado de qué requisitos concretos deberá tener la herramienta que finalmente implantará. “Estamos convencidos de que no ha sido un gasto de tiempo. Ha sido una gran inversión, que nos va a facilitar el éxito posterior del proyecto”, asegura.

### El resultado

El resultado ha sido un pliego que incluye más de 800 requisitos concretos: 300 no funcionales (usabilidad, velocidad, mantenimiento, pura gestión de proyecto, procesos de test, gestión del cambio, metodología de gestión del proyecto...) y más de 500 funcionales. Al concurso han sido invitados 15 implantadores –SAP y no SAP–, y “nos ha sorprendido el bajo volumen de respuestas que hemos tenido. Creemos que muchos que se han asustado ante el pliego y han debido pensar que era un proyecto demasiado complejo o que no se adaptaba a su forma habitual de trabajo”, aclara el directivo.

UNICEF ha recibido ocho propuestas y, de éstas, han quedado tres finalistas: uno del entorno SAP –presentado por Archetip, partner de SAP– y dos de Microsoft.

### Siguientes pasos

Hasta finales de mayo, además de la evaluación de propuestas, los equipos de estas tres propuestas finalistas tendrán que desarrollar una serie de talleres como Administración y Finanzas, Ventas, Marketing y captación de fondos y gestión de la demanda interna. Otro estará dedicado a funcionalidades específicas del llamado Tercer Sector, que incluye gestión de Embajadores de Buena Voluntad, gestión de contactos institucionales (colectivos, universidad), etc.

No menos relevante será el taller sobre aspectos técnicos y funcionales de gestión de proyecto, que incluirá una entrevista con los



jefes de proyecto de cada uno de los implantadores para comprobar si existe química personal entre los responsables de proyecto de ambas partes. “Este paso es clave asegurar que el proceso no fracasa”, asegura Javier Cantero.

Durante este tiempo y hasta finales de mayo, también se están llevando a cabo visitas a otros clientes y se ha mantenido una reunión de consulta con la Asociación de Usuarios de SAP España.

Será en junio cuando UNICEF España decida quién será su socio tecnológico en esta iniciativa estratégica, con la que integrará en una solución estándar todos sus procesos clave para tener visibilidad de cualquier proceso y extraer informes más fiables y fácilmente extraíbles y, en consecuencia, agilizar la toma de decisiones. “No estamos dispuestos a sacrificar un ápice de calidad por ganar una semana o un mes en la puesta en productivo del sistema”, concluye el responsable de tecnología.

En la parte CRM, la organización solidaria decidirá entre una herramienta específica para su sector o un software estándar, pero ambas implantaciones se realizarán al mismo tiempo.





Claudio Álvarez, coordinador del Grupo de Trabajo de RR.HH. Sector Privado

## “El grupo es una pequeña escuela donde he aprendido muchas cosas, tanto de SAP como de las personas”

Claudio Álvarez es jefe de servicio de proyectos de Recursos Humanos y Prevención de Grupo HUNOSA, y es uno de los coordinadores de Grupos de Trabajo más veteranos en AUSAPE. Nos cuenta su experiencia con el Grupo de Trabajo de Recursos Humanos Sector Privado.

### ¿Cuál fue su primer contacto con AUSAPE y cómo ha estado ligado desde entonces a la Asociación?

En febrero de 2003, asistí a una reunión del grupo de Recursos Humanos y, a partir de ese momento, he asistido de forma regular a todas las reuniones del grupo de RRHH y a otros eventos y actividades que la asociación ha organizado como las Asambleas y los Fóruns.

### ¿Por qué decidió presentar tu candidatura a la coordinación del grupo?

Hace mucho de esto, pero creo que una decisión consensuada entre la Junta Directiva de aquel momento, el anterior coordinador y la gente del grupo, con el fin de cambiar la dinámica que en aquella época existía entre SAP y el grupo de HCM.

### ¿Qué es lo que más le gusta de esta responsabilidad y lo que menos?

La verdad es que nunca lo he entendido como una responsabilidad ni como una obligación, pero sí que es verdad que hay cosas más gratificantes que otras. Lo que más me gusta es poder conocer a muchas personas y compartir con ellas venturas y desventuras. En la otra cara de la moneda, o sea, lo que menos me gusta es que muchas veces no se puede llegar todo lo lejos que nos gustaría en las soluciones a los problemas del día a día. Entonces, te quedas con la sensación de que se podría haber hecho algo más.

### ¿Cuáles son los objetivos clave que se ha propuesto para 2012?

El propósito es aumentar, o al menos mantener, el nivel de asistencia y participación del grupo, dar mayor claridad a las notas liberadas para facilitar su aplicación y así evitar nuevas notas, así como mejorar mejorar la documentación de las funcionalidades de SAP para su mayor aprovechamiento.

Además, pretendemos mantener la buena comunicación y colaboración que existe con el personal de SAP y nos gustaría poder seguir contando con las presentaciones de Helmar Rodríguez, responsable de las soluciones SAP-HCM de SAP Iberia.

### ¿En torno a qué temas está trabajando el grupo a lo largo de este año?

Éstos son dinámicos y van en función de los cambios legales o parten de la búsqueda de mejoras en las necesidades funcionales de los módulos que los usuarios solicitan, además de debatir para proponer a SAP que corrija las deficiencias que mejoran nuestro día a día.

### ¿Cuáles son los que más le preocupan al grupo y dónde detectan que SAP les puede ayudar más?

Los temas más críticos son los tiempos de respuesta a los cambios urgentes y la respuesta negativa a nuevas soluciones dentro de SAP, aún cuando se trata de nuevas funcionalidades legales. Esto produce enfrentamientos y separa a SAP de sus clientes. SAP debería intentar ponerse en el lugar del

cliente antes de responder de forma negativa a algunas peticiones. Es verdad que SAP colabora con el grupo de una forma muy activa pero, a veces, ha de ser más humana, nunca mejor dicho.

### Desde su experiencia personal, ¿cuáles son los principales beneficios que puede obtener una empresa cuyo personal de TI se implique en el grupo de trabajo?

El grupo de trabajo es un lugar de intercambio de soluciones a los problemas del día a día o, al menos, el consuelo de que el problema de muchos llega a parecer menor. Es un sitio donde se aprende de los aciertos y de los errores de los demás, donde se comentan cómo se hace esto o cómo se arregla aquello. En resumen, donde todos aprendemos de todos.

Personalmente, he de reconocer que el grupo de trabajo es una pequeña escuela donde he aprendido muchas cosas, tanto de SAP como de las personas.

### ¿Cuál ha sido la evolución, desde su perspectiva, de los Grupos de Trabajo desde el punto de vista de organización, recursos, aportación y retos que afrontan?

Cada grupo de trabajo es como el miembro de una familia, todos distintos pero con algo en común: buscan la unión y con ello la fuerza para lograr lo mejor para todos. Entiendo que es el objetivo de todos nosotros y la evolución es conseguir de SAP más recursos, mayor aportación y que nuestros problemas sean un reto para ella.



**Arche**  
**TIP\***

PROCESOS  
TECNOLOGÍA

# Tecnología para maximizar los beneficios de su organización

**SAP®** Member  
Extended Business Program

Una experiencia de más de 25 años y un gran número de implantaciones en compañías líderes de diferentes sectores nos avalan.



Iber Conseil apuesta por SAP BusinessObjects como herramienta de Business Intelligence

# Excelencia e innovación, claves para una buena gestión del negocio



Desde su creación en 1985, Iber Conseil España ha recorrido un largo camino hasta convertirse en uno de los actores de referencia en el mercado europeo de distribuidores de quesos. Este grupo empresarial, con una plantilla de 23 empleados, trabaja con unos 50 proveedores con los que se gestionan alrededor de 600 referencias y está presente en todos los canales de distribución, desde grandes cadenas de súper e hipermercados, hasta hostelería, restauración y comercio tradicional. Actualmente importa quesos y otros derivados lácteos procedentes de 11 países del Viejo continente, que se distribuyen en toda España.

Gracias a su compromiso con la calidad y la innovación, Iber Conseil España no ha dejado de crecer hasta ser un referente en el ranking de distribuidores de quesos europeos. Sus productos se distribuyen en toda la Península Ibérica, incluyendo las Islas Baleares y Canarias, a través de una red logística compleja y altamente eficaz.

## La gestión, factor clave para hacer más con menos

Este grupo empresarial, compuesto por dos empresas, Iber Conseil España y Unión Quesera Europea, no deja de crecer no sólo en volumen de comercialización sino en facturación, cuya cifra ronda los 50 millones de euros al año.

En 2008, Iber Conseil organizaba parte de su gestión en torno a un programa de gestión contable, que complementaba un sistema hecho a medida para la gestión de operaciones, llamado CCS. Catorce años después de su puesta en funcionamiento, este sistema ponía en evidencia una serie de limitaciones, que imposibilitaban que se consiguiese un crecimiento de la empresa o su sostenibilidad con el número de personas que componían la plantilla. Es entonces cuando inició la búsqueda de una solución que pudiese garantizar una mayor fiabilidad y solidez de los datos corporativos, ya que en ese momento las operaciones de contabilidad y logística no estaban integradas y, en consecuencia, existían desviaciones a la hora de analizar los márgenes y los costes de la compañía.

Por tanto, la empresa decidió modernizar su infraestructura de gestión. De la mano de Seidor, la empresa implantó el sistema de gestión SAP Business All-in-One, incluyendo SAP Catch Weight Management, una iniciativa tecnológica que le ha servido para gestionar las áreas de negocio clave de forma integrada, y ha dado como resultado una información más fiable y, en consecuencia, tanto su cuenta de resultados como sus estadísticas cuadran perfectamente.

### Organización

- Nombre: Iber Conseil S.A
- Sector: Distribución
- Productos y Servicios: Quesos y productos lácteos
- Web site: [www.iberconseil.es](http://www.iberconseil.es)

### Soluciones y Servicios SAP

- SAP Business All-in-One.



“En la operativa global los procesos son cortos y rápidos, disponemos de mayor información en las distintas transacciones y el hecho de poder navegar dentro de cada transacción, hace que sea un sistema muy funcional. El mayor beneficio es el ahorro de tiempo en dichos procesos, tiempo que podemos destinar a optimizar procesos y a otras tareas”.

*Equipo de Iber Conseil*



Asimismo, existe una trazabilidad perfecta y, en suma, los gestores de la empresa han conseguido un mejor control de las operaciones de todas las áreas de negocio de la empresa. Iber Conseil disfruta también de ventajas como disponer de detalles, de forma muy clara, a los que antes no tenía acceso, con una mejora en el análisis de márgenes, y los usuarios, que acceden de forma sencilla y dinámica a la información, han ganado en independencia, sin tener que acudir al personal de informática como ocurría antes al tener un sistema hecho a medida.

#### **SAP BusinessObjects 4.0, business intelligence de alto contenido**

La apuesta de Iber Conseil por mejorar su eficiencia no se ha quedado ahí. A mediados de 2011, y también con Seidor como partner, Iber Conseil realizó la implantación de SAP BusinessObjects, como sistema de reporting para la dirección.

Inicialmente, el proyecto abarcaba la implantación de un Business Warehouse (BW) para análisis de la información corporativa. Se empezó con un módulo de SAP y, a partir de nuevos requerimientos de análisis por parte de Iber Conseil, se continuó ampliando la integración de los distintos módulos de SAP.

La capacidad analítica y usabilidad que incorporan las herramientas de SAP BusinessObjects hizo valorar la posibilidad de utilizar estas herramientas como front-end analítico.

La instalación de la plataforma SAP BusinessObjects XI 3.1 y su integración directa con el entorno BW fue un éxito, utilizando Web

Intelligence como herramienta analítica y que resolvía las problemáticas de formateo, impresiones, filtros y gestión de instancias y el uso de SAP Dashboard Design (antes Xcelsius) como herramienta para generación de los cuadros de mando corporativo.

Una vez integrado todo el entorno de Business Intelligence, el siguiente paso fue actualizar la instalación de la plataforma SAP BusinessObjects 4.0 y de SAP NetWeaver.

Dicho proceso se realizó sin la necesidad de detener las cargas diarias de trabajo, sin interrupciones, y estabilizando completamente el entorno BI de Iber Conseil.

Actualmente y tras la migración con éxito, tanto a la versión 7.3 de SAP NetWeaver como a la 4.0 de SAP BusinessObjects, Iber Conseil puede explotar de una forma todavía más visual y atractiva la información a través de SAP Dashboard Design y está preparada para afrontar el reto del despliegue de la información a dispositivos móviles, aportando al cliente el valor necesario para tener una visión analítica de 360° y aportando valor a sus necesidades corporativas.

Paralelamente a la integración de SAP BusinessObjects como herramienta Business Intelligence, Iber Conseil está realizando un proyecto con la tecnología SAP Sybase SUP (Sybase Unwired Platform), que dotará de movilidad a su fuerza comercial.

El propósito final es que los comerciales puedan explotar la información procedente de SAP BusinessObjects sobre la plataforma iPad de Apple.



Ana Marzo Portera,  
Abogada.

Marzo & Abogados  
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

# AUSAPE, un proyecto único resultado de un trabajo en equipo

Desde los primeros pasos de constitución de AUSAPE, Ana Marzo ha sido asesora legal de la Asociación. Implicada en su desarrollo desde el inicio, la experta en temas legales relata en primera persona las claves del éxito y la consolidación alcanzada en estos 18 años.

AUSAPE está de cumpleaños. Parece que fue ayer y ya han pasado dieciocho años desde la primera vez que un grupo de empresas, apoyadas por SAP, decidió organizarse y asociarse con unos objetivos comunes. Estos objetivos, que continúan siendo fin último de la asociación, básicamente consistían en promover el intercambio de informaciones en “interés mutuo” entre sus asociados sobre los productos de SAP; establecer relaciones con otras asociaciones o grupos profesionales -nacionales o internacionales- con actividades similares o iguales; comunicar a SAP las necesidades y experiencias de los miembros de la asociación con el fin de sugerir y obtener mejoras en la calidad de sus productos en beneficio de los asociados; e influir en el desarrollo de software de SAP haciendo valer las necesidades y requisitos específicos de los usuarios de SAP de España.

Con una gestión democrática, sin ánimo de lucro y con independencia en sus fines, AUSAPE ha hecho un recorrido desde lo que hace dieciocho años fue una apuesta “en el mundo SAP” hasta el día de hoy, convirtiéndose en un proyecto consolidado, profesional y lleno de prestigio en el sector, contando durante todo este tiempo con el apoyo y compromiso de la propia SAP España.

Aunque el mérito es común, son todos los asociados unidos en asamblea los que deciden las políticas generales de AUSAPE y quienes velan por que los fines de la asociación se cumplan, es preciso hacer una mención especial a todos aquellos que en su día a día han apoyado a la asociación formando parte de grupos de trabajo, juntas directivas y cómo no, dedicando su vida laboral a la gestión administrativa de la asociación. Un trabajo en equipo que no ha consistido simplemente en la suma de aportaciones individuales, sino en un trabajo de muchas personas complementarias a lo largo de todos estos años de manera coordinada en la ejecución de un único proyecto y resultado final.

El resultado es evidente; 18 años escuchando la voz de sus asociados, una delegación estable en Madrid y varias delegaciones como Canarias, Levante o Barcelona, 12 grupos de trabajo, presencia en medios de comunicación, alianzas y acuerdos comerciales en beneficio de la asociación y sus asociados con terceros, desarrollo de actividades de formación e información para los asociados en temas de interés y actualidad, celebración de otros eventos especiales y publicaciones propias, entre las que se encuentran la revista AUSAPE, la memoria de actividades, monográficos, boletines y otras publicaciones especiales.

Todo ello en el marco de una responsabilidad social corporativa y con sujeción a un código ético que, basado en los estatutos y principios de la asociación, constituye una guía de actuación para asegurar un comportamiento adecuado de todos los miembros en el desempeño profesional con honestidad, transparencia, contribución, trabajo, esfuerzo, compromiso, confianza y cooperación.

En definitiva, podemos celebrar con orgullo que AUSAPE ha hecho realidad sus objetivos y ha sabido adaptarse a los cambios reorientando la dirección de su misión en función de las necesidades de cada momento y logrando la fidelidad de sus asociados para desarrollar una estrategia en el ecosistema SAP, que no deja de redundar en el beneficio de todos y cada uno de ellos.

Pero queda mucho camino por recorrer. Sin olvidar los objetivos ya conseguidos, su consecución y su mejora para llegar a resultados sobresalientes, AUSAPE trabajará intensamente por un lado, la consolidación del área de comunicación dotando a la asociación de un plan global y, por otro lado, en la promoción de la dimensión internacional de la asociación. Además, seguirá profundizando en el establecimiento de procedimientos rigurosos de gestión y velará porque sus servicios sigan generando valor para el asociado. Bajo estas premisas, la Asociación sienta las bases para su crecimiento y evolución en los años venideros.

**Felicidades a AUSAPE  
y a todas las personas  
que con su compromiso,  
esfuerzo y tiempo  
han hecho posible  
este cumpleaños.**

## Seidor y Clase10 unen fuerzas dentro del programa SAP Extended Business

**La compañía firma un acuerdo con Clase10 para incrementar su presencia y participación en el mercado de la pyme valenciana**

Para potenciar el negocio de SAP Business One en la zona de Valencia, Seidor ha llegado un acuerdo con Clase10 por el que esta última se convierte en Extended Business Partner autorizado de SAP.

En virtud de los términos del acuerdo, Clase10 se encargará de identificar oportunidades en el mercado de la pequeña y mediana empresa valenciana y de promover estas oportunidades durante todas las fases de los ciclos de venta e implementación. Su experiencia y conocimientos específicos del mercado local aportarán grandes beneficios a Seidor como VAR de las soluciones SAP Business One. En contraprestación, Clase10 obtendrá, a través de Seidor, formación y capacitación de SAP, así como acceso directo a herramientas y recursos de SAP con la finalidad de asegurar que la organización esté correctamente habilitada para aprovechar las oportunidades de negocio de la compañía.

Como explica Carlos Iribarren, director de SAP Business One de Seidor, "estamos tremendamente satisfechos del acuerdo que anunciamos hoy. Ir de la mano de Clase10, que cuenta con más de 20 años de experiencia en el mercado, es toda una garantía de éxito para aprovechar las oportunidades de negocio de SAP en la región valenciana. Su conocimiento del territorio nos aporta una capacidad extra de ejecución".

El programa SAP Extended Business promueve la asociación de business partners con distribuidores de valor agregado (VARs) autorizados para maximizar las oportunidades de negocio de SAP en el entorno de la pequeña y mediana empresa, a través de soluciones diseñadas específicamente para ella como SAP Business One y SAP Business All-in-One.

## La pyme española se 'moviliza' para mejorar su competitividad

Las pequeñas y medianas empresas españolas apuestan por las tecnologías de movilidad pese al contexto económico, con el objetivo de mejorar sus procesos empresariales y su competitividad. Ésta es una de las principales conclusiones del Informe ePyme 2011, que acaban de presentar Fundetec y DGIPYME del Ministerio de Industria, Energía y Turismo sobre la implantación de las TIC en empresas de este tamaño, que suponen el 40% del PIB español.

Según el informe, que afirma que el grado de adopción de las tecnologías de movilidad está directamente relacionado con el nivel de uso de las TIC y con la propia naturaleza del negocio, la apuesta por la movilidad ha crecido un 35,6 por ciento respecto al año 2010. Los sectores más tecnificados presentan un mayor uso de aplicaciones móviles, siendo el sector logístico el más avanzado con un 95 por ciento de empleados que disponen de herramientas de movilidad, seguido por el sector agroalimentario con un 77 por ciento, los instaladores de telecomunicaciones con un 75 por ciento y la ingeniería de consulta con un 74 por ciento.

En cuanto al dispositivo con mayor uso, el smartphone es el más notable con una penetración del 94 por ciento de penetración, seguido de los notebooks.

No obstante, no todos los empleados que disponen de herramientas de movilidad las tienen integradas en los sistemas, lo que repercutiría en una mayor productividad, ahorro de tiempo y desplazamientos. El único sector que presenta una mayor integración de sistemas es el logístico, seguido a cierta distancia por el de la ingeniería de consulta y los instaladores de telecomunicaciones.





## Helmar Rodríguez Messmer

Su formación combina el enfoque empresarial como licenciado en Ciencias Empresariales (UAM), consultor experto de SAP HCM y su base humanista a través de sus estudios de Master en Comunicación No Verbal (U. Alcalá), Master en Oratoria (U. Alcalá), Programación Neurolingüística, Teatro (JC Corazza), Danza, Movimiento Expresivo, Música, Cine (Historia y Estética por U. Valladolid), Constelaciones Sistémicas, Terapia Gestalt (IPG Madrid), Psicología Integrativa (Programa Proto y programa SAT, Dr. Claudio Naranjo).

Responsable Soluciones SAP-HCM SAP Iberia.

Impartición de seminarios de comunicación, liderazgo y oratoria en España, Portugal, resto EMEA y LATAM.

Impartición de cursos de comunicación en los Masters de Coaching, Inteligencia Emocional, Formación Familiar, Comunicación, Oratoria organizados por HUNE para la Universidad Alcalá y Univ Politécnica de Madrid.

Impartición de Cursos en el IE dentro del Programa SAP.

# Linchpin

Ganar dinero y desarrollar prestigio justifican la constitución, supervivencia y valoración de cualquier compañía en nuestro actual contexto económico. No obstante, el pilar básico en esta era del capitalismo postmoderno está cimentado sobre la capacidad de las compañías para proyectar y garantizar un crecimiento sostenible en el futuro.

El interrogante queda claro: ¿Qué factor puede garantizar un crecimiento sostenible y a largo plazo en las compañías? ¿Cuál es el Santo Grial que conquista paraísos de inagotable riqueza?

Analizando empresas punteras, existe una evidente correlación entre el éxito sostenido de aquellas y la capacidad de definir políticas encaminadas hacia la creación de valor sostenido, su capacidad de ejecución y transformación, y el talento humano que lo posibilita.

La ecuación es sencilla:

- 1.- Para que la empresa cree valor para los accionistas debe **ganar dinero y desarrollar prestigio** de forma sostenible.
- 2.- Para ello debe definir políticas y desarrollar una capacidad que permita **generar valor sostenible**.
- 3.- El valor se compra o se desarrolla internamente mediante la **innovación**.

El “valor comprado” está basado en estrategias cortoplacistas y no llega a transformar la cadena de valor de la compañía en profundidad. Es como una proteína extraña que penetra en un organismo y encuentra el rechazo como primera reacción. Por otro lado el valor desarrollado internamente en la compañía mediante la innovación deriva de una estrategia de largo plazo que requiere, además, una transformación profunda de la cultura empresarial.

- 4.- La posibilidad de innovación requiere una **cultura de empresa abierta y transparente** –extremadamente abierta y transparente– que permita, posibilite y fomente el diálogo y la libre expresión de capacidades.

La fuente del éxito, la clave del desarrollo que determina el devenir de las empresas, es su capacidad de innovación. Frente a la innovación sostenida (proceso de añadir nuevas prestaciones a productos y/o servicios existentes), aparece la innovación disruptiva que quiebra la mirada de las leyes existentes creando nuevos espacios de valor empresarial:

**Apple:** La aparición del iPod en el mercado ha cambiado, drásticamente, los hábitos de consumo de música. Siguió iPhone y iPad generando en muy poco tiempo nuevos nichos de mercado que se han traducido en ventas millonarias para la compañía.

**Zara/Grupo Inditex:** Zara, ropa atractiva, moda de vanguardia. Zara, gracias a la innovación estratégica, ha conseguido traspasar las reglas del juego que predominaban en Europa desde hacía siglos. Con un control total sobre su sistema de diseño-fabricación-distribución, puede responder, en este momento, a los cambios de los gustos de los consumidores en apenas 24 horas.

**Starbucks:** Café convertido en experiencia fantástica. Starbucks ha creado un nuevo espacio de ocio (y de negocio): el lugar de encuentro entre el trabajo y el hogar.

**Harley Davidson:** Harley Davidson, tal vez, no disponga de la tecnología puntera de BMW, pero ha sabido posicionar la experiencia y el orgullo de pertenencia como valor de marca inigualable.

**Ryan Air:** Otras aerolíneas analizan cómo pueden bajar sus precios. Ellos analizan cómo ser rentables: eliminando elementos superfluos del coste de billetes, “troceando” los servicios asociados a los pasajeros, repercusión del precio del pasaje a otros agentes: publicidad, acuerdos con instituciones (aeropuertos secundarios) para el fomento del turismo.

Netflix: Modelo del gimnasio tradicional aplicado al consumo de cine: pago fijo mensual y uso total y libre; convirtiéndose, así, en la mayor empresa de distribución digital de películas a través de la Red.

#### Hemos llegado al punto crucial:

Para crear valor de forma sostenible en el tiempo y garantizar la supervivencia y desarrollo de las empresas hay que crear proyectos empresariales disruptivos.

Las nuevas empresas, por tanto, necesitan incorporar colaboradores que desarrollen un pensamiento disruptivo y sean capaces de desempeñar y promover acciones creativas. Ya no se quiere pagar nóminas para piezas intercambiables de un engranaje industrial-conductivista; ya no se quieren pagar nóminas que supongan engrosar centros de coste...se quiere remunerar centros de beneficio, artistas, personas que creen sinergias, que usen su percepción, creatividad y osadía para enfrentarse al status quo; que eleven con su talento el valor de la actividad empresarial aportando valor disruptivo, en definitiva, que creen obras de arte.

Steve Jobs es el paradigma del emprendedor-artista que creó exponencialmente valor para su compañía y toda una industria. Pregúntese, ¿Cuántos Steve Jobs le gustaría incorporar a su empresa? Y trascendiendo el punto de vista estrictamente económico: ¿Cuánto más estimulante sería colaborar con una mente creativa como la de Steve Jobs?

Seth Godin da un nombre a estos trabajadores-artistas: **Linchpin**.

Los "linchpins" son las piezas indispensables de las organizaciones de éxito. Son aquellas personas de inagotable curiosidad capaces de desarrollar pensamientos laterales, cruzar universos, encontrar nuevas metáforas, cuestionar paradigmas, crear nuevas posibilidades; en definitiva, diseñar, crear objetos de arte, crear innovaciones disruptivas. Son las personas que crean valor real en las organizaciones: saben soñar y saben recorrer el camino para materializar sus visiones. Son personas que salen del anonimato de la mediocridad y se niegan a realizar copias y seguir trayectorias trazadas, sino buscan la original, lo nuevo, en definitiva, arte. Un linchpin no tiene miedo a arriesgar para encontrar nuevo territorio, es un emprendedor aventurero.

Un linchpin puede ser el brillante investigador que trabaja en I+D y crea lo inconcebible, o también el grandioso representante de ventas o profesional de servicio al cliente capaz de crear vínculos de valor profundos, o el directivo que sabe ilusionar y contagiar su entusiasmo, que sabe crear condiciones de expansión y de mercado en situaciones de crisis emergentes...

#### Analícemos esto a gran escala:

EEUU como paradigma del sistema capitalista occidental supo mantenerse durante muchos años en la vanguardia del desarrollo, cons-

tituyéndose en el principal motor de la economía mundial. Ahora bien, la ciencia es el motor de la prosperidad tal y como lo conocemos hoy día (energía térmica, electricidad, telecomunicaciones, laser, ordenadores)...toda esta prosperidad occidental-capitalista surge de la investigación científica. No obstante, "EEUU, con un sistema de educación científico deficiente en el que sus licenciados terminan sus estudios, en promedio, con resultados equiparables a países del tercer mundo...¿como es posible que, bajo tales condiciones, el país no colapse científicamente?" (sic Michio Kaku)

EEUU dispone de un arma secreta, el grupo H1B, círculo constituido por las mentes más brillantes del planeta...un auténtico batallón de "linchpins" atraídos por el coloso y que se incorporan a los proyectos científicos más relevantes del país: sin el grupo H1B no habría un Google, ni un Silicon Valey, ni un MIT...

Por lo tanto, la meta de las compañías, para poder emular el despliegue de EEUU, para poder emular el milagro de Apple, deben detectar internamente -y en todos sus departamentos (tanto administrativos como comerciales como de producción)- sus "linchpins",

sus artistas, y fidelizarlos y nutrir el terreno para que desplieguen su valor con libertad y alcance. Por otro lado deben localizar talentos externos que complementen sus plantillas y permitan aumentar la velocidad de crucero de los negocios. Además, colateralmente, deben promover con políticas y tecnologías, espacios de comunicación y desarrollo y detectar fuentes tóxicas y apalancadas que inhiben la capacidad creativa en la organización.

Y el tiempo apremia... las empresas necesitan dotarse de tecnología para reaccionar rápidamente; requieren sistemas

y tecnología para diagnosticar puestos clave, creación de banquillos de talento para promover y facilitar el movimiento del liderazgo interno, generar procesos de evaluación y diagnóstico, conocer posibles estrangulaciones de procesos, habilitar cambios, detección inteligente de posibilidades de desarrollo, enlazar sus procesos con las redes sociales, crear entornos colaborativos y promover el intercambio creativo...

Y el tiempo apremia... porque desaparecen las barreras de entrada -y de salida-. El mercado avanza hacia su completa transparencia: De la misma manera que tenemos una mayor visibilidad gracias a las redes sociales, los talentos, los linchpins, al fin, han encontrado una vía a su medida para publicitar su valor y encontrar al mejor postor que permita realizar su despliegue...

Comienza la nueva era del mercado libre del capital intelectual...comienza, forzosamente, la nueva era en la que la empresa tiene que evolucionar disruptivamente integrando -para, posteriormente, atravesar- sus realidades, sociales, políticas, culturales y tecnológicas.

¿Está preparado?





#### FICHA PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Las Palmas de Gran Canaria.
- **Cargo en su empresa:** Responsable del departamento de Compras, Infraestructura y Mantenimiento de Mutua de Accidentes de Canarias (MAC)
- **Aficiones en su tiempo libre:** Vela de competición, Aikido y lectura.
- **Un restaurante de su ciudad que recomendaría al resto de asociados:** Me resulta muy complicado elegir un solo restaurante por lo que sugeriría a los visitantes que hiciesen un recorrido por los “guachinches” del norte de la isla, unos restaurantes muy peculiares enclavados en lugares pintorescos de la geografía tinerfeña, que aúnan en su oferta gastronómica buen vino de cosechas locales y platos que tienen como ingrediente base la carne. Y siempre a buen precio.
- **Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión:** Víctor Álamo de la Rosa. Recomiendo la lectura de dos de sus obras: “El año de la seca” y “Mareas y murmullos”, ambas editadas por Tropo Editores.

## Valentín Santana Brito

En este número, viajamos a Santa Cruz de Tenerife de la mano de Valentín Santana, de Mutua de Accidentes de Canarias, empresa asociada a AUSAPE desde 2005. El responsable de la delegación canaria de la Asociación nos cuenta los beneficios que aportan a su empresa los servicios de la Asociación.

### Un hombre con gran formación en SAP

Ingeniero de Telecomunicación por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Valentín Santana Valentín es SAP certified Service Engineer por la SAP University (Walldorf) y además es consultor ITIL y consultor SAP Certified Netweaver Support (SAP University, Walldorf) Entre 2001 y 2006 trabajó en REALTECH en diferentes posiciones, la última como responsable de la delegación de la organización en Canarias. En 2006 se incorporó a Mutua de Accidentes de Canarias como responsable del área de Operaciones y Sistemas del departamento de Sistemas de Información, así como responsable de la gestión del Centro de Atención a Usuarios. Desde 2008 es responsable del departamento de Compras, Infraestructura y Mantenimiento de Mutua de Accidentes de Canarias, realizando también labores de asesoramiento al departamento de Sistemas de Información.

Es el delegado de AUSAPE en Canarias desde su creación en 2006. También pertenece a la junta directiva de AERCE Canarias desde 2010.

**¿Qué soluciones y servicios SAP utiliza su empresa y desde cuándo?**

La implantación de SAP en Mutua de Accidentes de Canarias comenzó en 2004. Actualmente tenemos el sistema ERP con los módulos de gestión financiera estándar y pública, control de costes, compras, ventas, IS-H y IS-H\*MED (Gestión Sanitaria), recursos humanos, gestión de proyectos, gestión de historiales, Enterprise Portal y business intelligence.

**¿Qué necesidades de negocio le resuelven?**

El proyecto de implantación se realizó de forma progresiva en varias fases y se implementó la solución sectorial hospitalaria IS-H e IS-H\*MED, que permite llevar a cabo la gestión completa de las diferentes contingencias de nuestros afiliados, incluyendo la gestión administrativa, la sanitaria y la económica.

Actualmente más del 90 por ciento de los procesos de la organización están implementados en SAP y, además de los módulos estándar, se han desarrollado algunas funcionalidades a medida que cubren requisitos específicos para el negocio. De manera general, con SAP se han conseguido resolver las siguientes necesidades del negocio: Gestión de la Historia Clínica, Gestión de la Citación, Coordinación entre los Servicios, Gestión de las Contingencias Profesionales, Gestión de las Contingencias Comunes, Gestión de la Prestación Económica, Gestión de los Pedidos, Gestión de Pólizas, Gestión de Pagos y Cobros, Gestión Contabilidad General, Gestión Contabilidad Presupuestaria y Gestión Contabilidad Analítica.



### ¿Desde qué fecha es su empresa asociada a AUSAPE?

Somos socios de AUSAPE desde 2005, justo un año después de comenzar la implantación de SAP. Desde el principio, Mutua de Accidentes de Canarias ha participado activamente con la asociación y en 2006 impulsó la creación de la delegación de AUSAPE en el archipiélago, reuniendo a todos los clientes SAP de las islas. Además, durante dos años, uno de los representantes de MAC estuvo en la Junta Directiva. Como ha manifestado nuestro director-gerente, Manuel Rodríguez, la compañía siempre ha apostado por AUSAPE como asociación por el gran valor añadido que nos aporta, tanto en la difusión de todo tipo de información sobre aspectos relacionados con SAP, como en la relación con otros clientes y partners, y esto hace posible obtener y desarrollar mejoras en la calidad de nuestro sistema de gestión, lo cual redundará en beneficio de nuestros asociados.

### ¿Se ha visto recompensado de alguna manera este compromiso con la Asociación?

Durante la séptima edición de los premios AUSAPE, en el año 2009, MAC recibió una placa de honor en agradecimiento por esta colaboración. Este fue un reconocimiento que agradecemos y, como dijimos en el momento de la entrega, seguiremos apoyando y trabajando con AUSAPE para lograr entre todos que el beneficio de esta colaboración, revierta en los asociados de la Mutua de Canarias. Hemos cooperado en todo lo que ha estado a nuestro alcance,

cediendo incluso nuestras instalaciones en las provincias de Santa Cruz de Tenerife y de Las Palmas para la organización de reuniones de grupos de trabajo y de la delegación de Canarias.

### ¿Cuáles son los servicios de la asociación que más valora por los beneficios que le aportan a usted y a su equipo?

Hay tres pilares muy importantes que son los que realmente aportan beneficios a nuestra organización. Por un lado, contar con una delegación aquí, en Canarias, hace que se mitigue en parte el grave problema de la insularidad y la lejanía, acercando de alguna manera la información y los servicios a los clientes de las islas. Por otro lado, tener la delegación de AUSAPE aquí posibilita que todos nos conozcamos y podamos compartir experiencias, preocupaciones e incluso los propios servicios y la formación, reduciendo en ocasiones incluso el coste al poder compartir los gastos. Por último, la nueva plataforma que AUSAPE ha puesto a disposición de los asociados a través del desarrollo de la nueva web hace posible acercarse de manera rápida y eficaz a todo el equipo de MAC la información más actual, las tendencias y demás información que se mueve a una velocidad de vértigo en este mundo de SAP. Podemos contar con una plataforma de colaboración y de formación que no supone costes añadidos de desplazamiento para la empresa y servicios, como los Webinars, acercan mucho a nuestro equipo técnico a la información más actualizada sobre SAP.



attitude makes the difference

Tener un sistema de gestión para el sector turismo escalable, flexible, en varios idiomas, personalizado. Eso es posible con everis y SAP.

Hemos desarrollado un proyecto con tecnología SAP para el sector turismo que reduce costes, que permite integrar las variables financieras a la toma de decisiones para mejorar el negocio, el sistema de cobros y la gestión global de las operaciones.

Consulting, IT & Outsourcing  
Professional Services  
everis.com

*Antolín Calvete, Exvicepresidente de AUSAPE.*

# Carta abierta a los asociados

**“Éste es el mérito de AUSAPE. Es una organización de personas y para personas. Por más que crezca y más que evolucione, eso nunca cambia en AUSAPE, y las cosas salen y se modernizan, y se crece, porque muchas personas ponen su esfuerzo, su tiempo, sus ideas y también su coraje para que esto suceda”.**

Sin duda, mi día a día es muy diferente al que tenía hace unos pocos meses cuando en noviembre me prejubilé dando por zanjada una trayectoria profesional de 38 años, 32 de ellos en el área de Tecnologías de la Información. Cobran relevancia una serie de actividades muy gratificantes para mí y no es raro verme dar largos paseos por la playa andando o en bici, jugar a pádel o leer... y en esta nueva agenda disfruto, sobre todo, de dos cosas: el tiempo que dedico a mi nieta Lucía y mis viajes a mi pueblo natal, San Pedro Castañero en el Bierzo, donde además de pasar buenos momentos con mi madre, me deleito saboreando los productos típicos como el chorizo, la cecina, el botillo... y, por supuesto, los vinos.

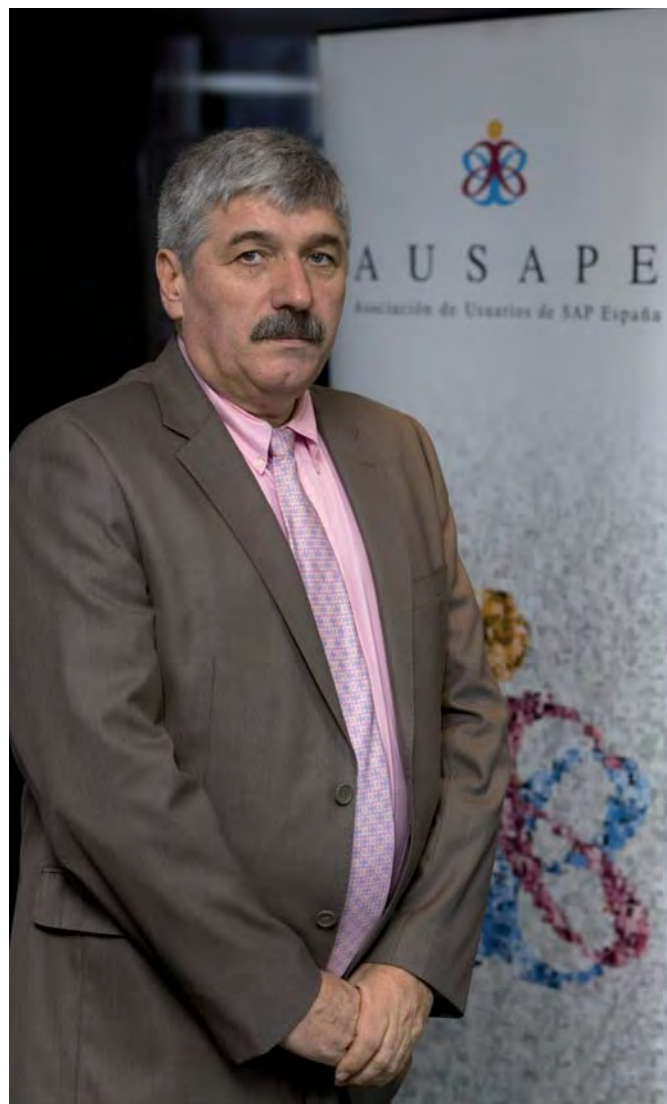
También colaboro con un grupo de amigos a los que ayudo desinteresadamente en temas de tecnología y he reservado tiempo para seguir colaborando con AUSAPE.

¿Por qué con AUSAPE? Actualmente, y como muestran las páginas de la revista que acabáis de leer, esta Asociación ha recorrido un largo camino para ser lo que es hoy, una organización consolidada, cada día con más recursos, con una oferta de más servicios de valor, mayor masa de asociados y solvente.

A través de mi empresa, participé como invitado en las primeras reuniones de AUSAPE tras su fundación para luego, a los pocos años, incorporarnos como Asociados de Pleno Derecho a esta iniciativa; participé en el grupo de trabajo de Básico, y entre todos ayudamos a sentar los pilares de una Asociación de poco más de una docena de empresas que ha crecido hasta las casi 400 de hoy. Creo sinceramente que AUSAPE saca lo mejor de uno mismo, porque todos nosotros ponemos de nuestra parte para crecer juntos y en beneficio de nuestras empresas.

Y ése es el mérito de AUSAPE. Es una organización de personas y para personas.

Por más que crezca y más que evolucione, eso nunca cambia en AUSAPE, y las cosas salen y se modernizan, y se crece, porque muchas personas ponen su esfuerzo, su tiempo, sus ideas y también su coraje para que esto suceda. Por ese esfuerzo dedicado,



por ese tiempo y, en definitiva, ese afán de evolución, hoy nuestra Asociación tiene proyección internacional, dispone de web, de publicaciones propias para que haya una fluida información, importantes acuerdos de formación con centros homologados y otras instituciones, Grupos de Trabajo que ofrecen un importante valor a los asociados y así un largo etcétera.

Los últimos años, hasta noviembre de 2011, fueron los que más me involucré con la Asociación al entrar a formar parte de su Junta Directiva en 2008, junto con Victoria Cuevas, que ocupa hoy el cargo de vicepresidenta. Después de formar parte del entonces Comité Técnico como responsable de Grupos de Trabajo, tuve el honor de liderar la organización de los Fóruns, un trabajo arduo pero emocionante, que suele conllevar un esfuerzo adicional para todo el equipo y horas de desvelo para que cada año el asistente se lleve un mejor sabor de boca.

Para volver a repetir el éxito de 2011, me he puesto manos a la obra y he puesto mi grano de arena para que Fórum AUSAPE 2012 sea el mejor de todos. He dedicado parte de mi tiempo de 'prejubilado' a este empeño y vuestra asistencia será la mejor de mis recompensas. Os invito a que participéis en este gran evento que fomenta la colaboración, el networking, la difusión de conocimiento SAP, las mejores prácticas pero, sobre todo, que nos veamos y nos reencontremos. Yo no me lo perderé y espero que vosotros tampoco.

# Todos los datos de su negocio en tiempo real con SAP HANA de Fujitsu

- Multiplica el rendimiento de su negocio
- Le permite tomar decisiones rápidas y acertadas
- Visión analítica de su negocio en tiempo real



## La solución Fujitsu HANA es única porque le ofrece:

- **POTENCIA:** tecnologías Intel, con discos de estado sólido, almacenamiento NFS
- **INNOVACIÓN:** 1ª solución certificada por SAP para entornos de 1 a 16 nodos, desde 128 GB a 8 TB
- **MISSION CRITICAL:** Soporta HA y Disaster Recovery sin cambios de arquitectura ni componentes propietarios hw/sw
- **READY TO RUN:** Llega preinstalado y configurado listo para ver resultados en cuestión de horas
- **SEGURIDAD:** Probado en clientes como: Mitsui Bank, SAP AG, Red Bull
- **PROTECCIÓN DE LA INVERSIÓN:** Permite crecer sin parada según sus necesidades
- **SOPORTE:** Soporte end-to-end durante 3 años, incluido en el precio.

Utilizada por SAP para sus entornos de formación y demostración a clientes

→ Más información:  
[ts.fujitsu.com/hana](http://ts.fujitsu.com/hana)

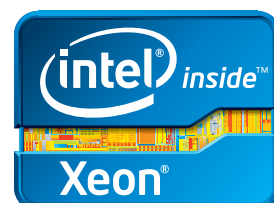
→ Pídanos una demostración hoy mismo:  
[Rafael.ocana@ts.fujitsu.com](mailto:Rafael.ocana@ts.fujitsu.com)



Servidores PRIMERGY con procesador Intel® Xeon®

Intel, el logo Intel, Xeon y Xeon Inside son marcas o marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.

shaping tomorrow with you





# LA NUEVA VISIÓN DE LA INTELIGENCIA DE NEGOCIO

- Análisis 3.600 veces más rápidos.
- Acceso en tiempo real.
- Visión más detallada.
- Más sencillo y rentable.

## SAP HANA™ ES YA UNA REALIDAD: APLICACIONES ANALÍTICAS DE ALTO RENDIMIENTO

Seidor le ayuda a analizar y gestionar mejor su información, en tiempo real y con tecnología SAP® in-memory computing, permitiéndole tomar decisiones mejores y más rápidas.

Si desea conocer SAP HANA™, escríbanos sin compromiso a [informacion@seidor.es](mailto:informacion@seidor.es) (indicando su nombre, apellido, cargo, empresa, e-mail y teléfono).

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

