

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 24. Febrero 2013

XIX Asamblea General de AUSAPE



La Junta Directiva muestra su plan de acción para 2013



Santiago Niño Becerra, exposición magistral en la Asamblea General



Javier Colado, de nuevo con AUSAPE

Tecnocom

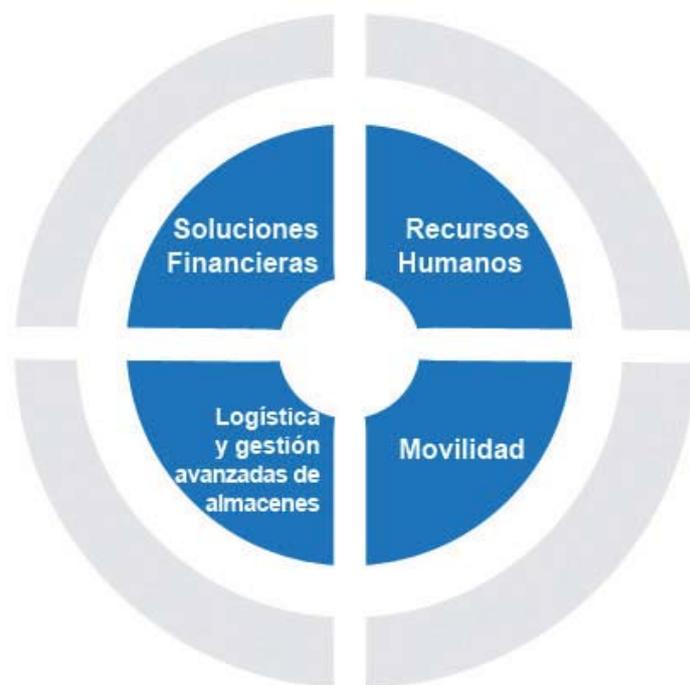
Proyectando juntos
el futuro



Tecnocom, es una multinacional española con presencia en ocho países y posicionada entre las cinco primeras empresas TIC en el mercado español. Es Partner de SAP desde hace 15 años, durante los cuales ha diseñado e implantado proyectos en más de 100 clientes Cuenta con Consultores altamente cualificados en gestión, consultoría y desarrollo de soluciones SAP.

MÁXIMA CALIDAD EN CADA PROYECTO:

- Miembro de Executive Council SAP EMEA
- Premio mayor volumen de negocios en Business Analytics
- Mayor calidad en Proyectos 2009, 2010 y 2011
- Certificación Partner Center of Expertise PCoE
- Soluciones Certificadas RDS



Tecnocom

www.tecnocom.es

C/ Josefa Valcárcel, 26
Edif. Merrimack, III
28027 - Madrid - España
Tel.: +34 913 253 300
+34 901 900 900

Para más información póngase en contacto con nosotros en info@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

Dépósito 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

La Asociación de Usuarios de SAP España y la dirección de la revista AUSAPE no comparten necesariamente las opiniones y datos publicados en la revista, ni tampoco se hacen responsables de los artículos, reportajes, opiniones, datos y colaboraciones que aparecen en la revista y están firmados por sus autores, siendo éstos los responsables. No estando permitida la reproducción, distribución o comunicación pública de la totalidad o parte de los contenidos publicados, en cualquier tipo de soporte o medio técnico sin la autorización de Asociación de Usuarios de SAP España.



Susana Moreno Marín
Presidenta de AUSAPE
Empresa: CEOSA

Afianzar nuestra estrategia para crecer

Estimado Asociado,

Parece que fue ayer cuando me dirigía a vosotros desde esta tribuna para presentaros el primer número de una revista AUSAPE renovada en diseño y contenidos, y daros unas pinceladas de lo que había sido 2011 para la Asociación, al tiempo que os presentaba la hoja de ruta para 2012. Pero no, ha pasado un año, y lo ha hecho en un abrir y cerrar de ojos, quizás por el escenario económico que nos está tocando vivir.

AUSAPE no es ajena a la crisis pero, como veréis en el Especial XIX Asamblea General, el año que acabamos de cerrar ha sido positivo. En nuestra reunión anual, la Junta Directiva que tengo el honor de presidir hizo balance de la gestión de 2012 y expuso los planes para este ejercicio. En un momento de crisis como el actual hemos logrado crecer en número de Asociados y nuestra sólida tesorería a 31 de diciembre nos permite afrontar los retos que tenemos por delante con cautela, pero con optimismo.

Dicho esto, los éxitos no se deben reducir a meros números. AUSAPE es hoy una Asociación moderna con procesos rigurosos, que avanza en su consolidación con el esfuerzo del día a día y con una clara focalización en el

ecosistema SAP, que es el nexo que nos une y que este año 2013 nos permitirá acudir a un FORUM AUSAPE renovado y ajustado a nuestros objetivos

Es en esta dirección en la que tenemos que seguir trabajando para seguir creciendo y aumentando nuestra capacidad de interlocución con SAP. Esta evolución sólo vendrá si seguimos avanzando en los pilares de nuestra estrategia para aportar más valor al Asociado: Crecimiento, Estabilización y Profesionalización, Comunicación, Internacionalización y Alianzas.

Lo haremos pese a la crisis de la que, como nos contaba Santiago Niño Becerra en la Asamblea, nos será complicado salir, pero saldremos. De todo esto os ofrecemos un pormenorizado resumen en el interior de la revista, que también incluye las palabras que Javier Colado nos dirigió.

En mi nombre y en el de la Junta Directiva, espero que disfrutéis de este número que, en sus páginas iniciales, estrena sección de RSC y Sostenibilidad, que se hará eco de todas las iniciativas de AUSAPE y sus Asociados en esta área.

Nuestros colaboradores habituales



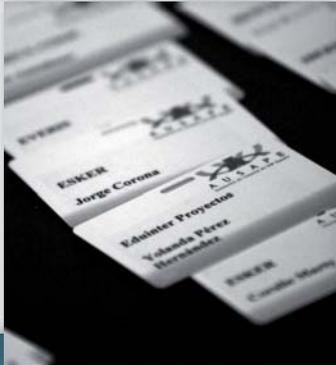
Helmar Rodríguez

Con una formación que combina el enfoque empresarial con una fuerte base humanista, Helmar es responsable de soluciones SAP-HCM en SAP Iberia. Además imparte seminarios de desarrollo personal, comunicación, liderazgo y oratoria. Ha impartido seminarios y talleres en España, Portugal y Latinoamérica. Le puedes encontrar en nuestra sección 'Virus de la Mente' y también en: www.virusdelamente.blogspot.com y www.linkedin.com/home

Ana Marzo

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





Noticias

AUSAPE alcanza un nuevo acuerdo con SAP en formación con más descuentos en cursos específicos	3
La Asociación consolida su presencia en redes sociales en 2012	3
SAP España reconoce a sus socios de canal	4
SAP Business Suite potenciada por HANA, ya disponible	4
ACCIONA confía en el navegador de estructuras organizativas de Oxfera	5
Seidor implanta SAP Retail en Casa Viva	5
everis consigue la certificación SAP en la solución para la planificación de la demanda y análisis	5

Noticias RSC y Sostenibilidad

Cáritas Española recibe el donativo anual de AUSAPE durante la Asamblea General	6
Atos y SAP lanzan una iniciativa para ayudar a sus clientes en el área de sostenibilidad	7

Especial XIX Asamblea General

La Junta Directiva resume para los Asociados las actividades y logros de AUSAPE en 2012	8
Plan de acción para un complicado 2013	10
Santiago Niño Becerra: "Economía para una crisis", las claves del modelo productivo del futuro	12
Javier Colado: "AUSAPE es el foro perfecto para hacernos llegar el feedback de la satisfacción del cliente"	14

En profundidad

Amador Martín: "Contamos con más de 1.200 consultores SAP en Europa y tenemos más de 7.000 instalaciones conjuntas en todo el mundo"	16
Tecnocom implanta SAP BusinessObjects en ProceCard, su procesadora de medios de pago para el mercado latinoamericano	18
Gestión del código propio y Auditoría ABAP	20
Las tendencias para 2013, según NGA	22

Caso de Éxito

CELSA optimiza sus procesos de tesorería con everis	24
El fabricante de tintas Chimigraf remodela su sistema de gestión con Seidor Química	26

Rincón GTs

Arantxa Martínez: "El objetivo del grupo ha sido conseguir un foro de participación y compartición de conocimiento"	28
---	----

El virus de la mente

Sócrates y La Ventana de Johari	30
---------------------------------	----

Rincón Legal

De vuelta con la patentabilidad del software	32
--	----

La trastienda

Nuestros Asociados: Carlos M. Arozamena Ruiz	34
--	----

Firma invitada

David Yañez: Último tren al futuro	36
------------------------------------	----



AUSAPE alcanza un nuevo acuerdo con SAP en formación con descuentos especiales en cursos específicos

A lo largo XIX Asamblea General, AUSAPE anunció que ha llegado a un acuerdo con SAP en virtud del cual los Asociados de Pleno Derecho de la Asociación podrán beneficiarse de descuentos especiales en formación para algunos cursos específicos. Estos descuentos serán de un 20% para la primera inscripción y un 25% para la segunda.

Entre febrero y marzo se impartirán un total de doce cursos para los que está vigente esta oferta, entre los que figuran, en febrero, los dedicados a temas como SAP Solution Manager Operations, Enterprise Data Warehousing, SAP NetWeaver Application Server, SAP NetWeaver Identity Management, Operations and Performance y Change Request Management.

En marzo, se impartirán cursos de los que los Asociados podrán aprovechar este descuento especial, sobre ABAP Workbench Foundations, SAP NetWeaver Application Server, SAP Grants Management for Grantor, Delta BW 7,0 to BW 7.3, Reporting en Financials y, finalmente, SAP HANA - Administración y Operaciones.

Para el resto de cursos seguirá vigente el acuerdo de formación del año 2010, que incluye un descuento para el asociado del 12%.

Toda la información sobre esta oferta, está disponible en el apartado Acuerdos/SAP Formación/SAP Oferta Cursos Descuento Especial en la web de AUSAPE: www.ausape.es

La Asociación consolida su presencia en redes sociales en 2012

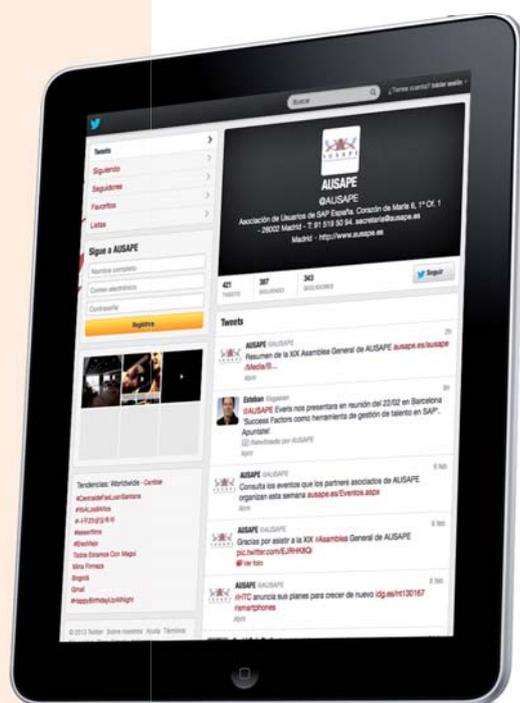
2012 ha representado un punto de inflexión en lo que a evolución de AUSAPE en redes sociales se refiere. El año se ha cerrado superando la cifra de 300 seguidores en Twitter, mientras que en LinkedIn –donde está presente desde hace más tiempo–, el número de contactos también ha crecido, situándose el número de miembros en 3.225.

La intención de AUSAPE es seguir nutriendo con información de utilidad ambas redes para crear comunidades cada vez mayores. Nuestro perfil en Twitter se ha convertido en un medio de interacción continua con nuestros asociados que se relacionan con la Asociación de una forma muy directa y nada intrusiva., así que te animamos a que nos sigas en @AUSAPE.

Desde LinkedIn, AUSAPE ofrece información puntual no sólo de eventos, descuentos, acuerdos, etc., sino también de la actividad de nuestros partners asociados y la información de relevancia sobre las soluciones SAP.

Twitter: @AUSAPE

LinkedIn: AUSAPE Redes Sociales



SAP España reconoce a sus socios de canal



SAP entregó los Premios a la Excelencia 2012, con los reconoce la labor de los partners de canal. La entrega tuvo lugar en el transcurso de la reunión anual de canal de SAP y contó con la asistencia de más de 200 socios. El objetivo de la reunión fue analizar los hitos alcanzados y hacer balance general de 2012, así como desgranar la estrategia que seguirá SAP en el área de canal en 2013. Javier

Colado, director general de SAP España y Portugal, abrió la sesión destacando que “2012 ha sido un buen año en las ventas a través de partners lo que nos ha valido el reconocimiento como Mejor País de EMEA en el área de Canales en 2012 dentro de SAP”. Y es que en 2012 se incorporaron 415 nuevos clientes a través del canal. Los éxitos alcanzados por el canal de partners han impulsado su peso dentro del negocio de SAP España y Portugal. Con vistas a 2013, la compañía seguirá aumentando las posibilidades de negocio para el canal a través de su amplio catálogo de soluciones.

Premiados

Los premios concedidos por SAP correspondieron a IBM Global Services España que obtuvo el premio “Mayor Volumen de Negocio SAP en Indirecto en 2012” y a Altim Tecnologías de la Información que se llevó el galardón a la “Mejor Práctica de Negocio en Soluciones SAP RDS”. En lo que se refiere a la categoría de SAP Business One, MSS Seidor vio recompensada su labor con el premio al “Mayor Volumen de Ventas 2012; Expert One se llevó el premio al “Mayor Crecimiento en Ventas”, mientras que GSP obtuvo el de “Mayor Innovación Tecnológica con SAP HANA para Business One”.

www.sap.com/spain

SAP Business Suite potenciada por HANA, ya disponible

SAP eligió el 10 de enero para anunciar la disponibilidad de SAP Business Suite potenciada por HANA, un lanzamiento que, en palabras de su Co-CEO Jim Hagemann Snabe, es el principal de los que ha realizado la compañía desde que en 1992 lanzase R/3.

Con SAP Business Suite potenciada por HANA se convierte en el en el único proveedor de una familia integrada de aplicaciones de negocio que captura y analiza datos transaccionales en tiempo-real sobre una única plataforma. Esto supone, según IDC, que la integración de la gestión de las transacciones y la gestión de las decisiones en tiempo real elimina los retrasos e ineficiencias inherentes a los despliegues en paralelo de sistemas de business intelligence y operacionales, permitiendo a los empleados tomar mejores decisiones estratégicas, operativas y tácticas basadas en datos actualizados al momento, diferenciados y relevantes.

Según el comunicado oficial del anuncio, “la solución proporciona a las compañías la capacidad sin precedentes de traducir en acción y de forma inmediata la visión del negocio en tiempo real, al tiempo que se elimina la complejidad derivada de la redundancia de datos y sistemas”.

La nueva SAP Business Suite en tiempo real proporciona un entorno abierto que hace posibles el análisis operacional y la elaboración de informes sobre datos vivos. Ahora los clientes pueden gestionar en tiempo real todos los procesos de negocio

de misión crítica, tales como planificación, ejecución, elaboración de informes y análisis, al utilizar los mismos datos relevantes y vivos. Se ha optimizado una amplia variedad de escenarios –incluyendo análisis de marketing, cierre contable, gestión de cuentas a cobrar, planificación de recursos materiales, así como análisis del sentimiento social (en redes sociales) y del consumidor– y las analíticas e informes operativos más utilizados con el fin de proporcionar el mayor valor a los clientes.

Opciones de migración

Para aquellos clientes que elijan migrar a SAP HANA, la compañía está proporcionando un conjunto global de servicios, soluciones de despliegue rápido, así como consultores de implantación formados, procedentes de su ecosistema de partners. Está previsto que a lo largo del primer trimestre del año 2013 se lance una solución de despliegue rápido especial, diseñada para que los clientes puedan entrar en productivo en menos de seis meses y que ofrezca un completo paquete de software pre-configurado, servicios de implantación, contenido y capacitación del usuario final con un alcance y un precio fijados previamente.

Según SAP, para acelerar más la adopción SAP ha consultado a sus clientes y grupos de usuarios y ha establecido un modelo de precios similar al modo en el que los clientes adquieren sus bases de datos actualmente. El modelo de precios se basará en el porcentaje de valor de la aplicación y es enormemente competitivo con respecto a otras alternativas existentes en el mercado.



ACCIONA confía en el navegador de estructuras organizativas de Oxfera



Uno de los principales problemas a los que se enfrentan actualmente todas las grandes empresas es el de la extensión, la diversidad y la dispersión de sus estructuras organizativas. Este es el caso de ACCIONA, la empresa líder en la promoción y gestión de infraestructuras, energías renovables, agua y servicios, presente en más de 30 países de los cinco continentes, con más de 35.000 empleados, 1.000 centros de trabajo y con un volumen de negocio que supera los 6.646 millones de euros.

A menudo, herramientas de gestión, análisis y reporting tan potentes como las de SAP pueden resultar demasiado rígidas, reduciendo a un tratamiento estandarizado una riqueza organizativa y funcional que es el resultado de la especialización y de la acumulación de experiencia y conocimiento, y que es la clave del éxito de una empresa. Por eso, ACCIONA se ha unido a la lista de grandes empresas como Endesa, Red Eléctrica de España, Gamesa, etc. que han confiado en la tecnología de Oxfera (H2Oxfera), implantando el navegador de estructuras organizativas Umana | Smart Corporate Explorer.

Son proyectos enteramente adaptados a las necesidades de cada organización, con los que una empresa puede contar con las herramientas visualmente enriquecidas de tratamiento de estructuras jerárquicas y funcionales, geolocalización de centros y



unidades, gestión avanzada de directorios, gestión de calidad de datos y reporting desarrolladas por Oxfera, y acceder así de forma ordenada y transparente a esa complejidad organizativa sin sacrificarla frente la normalización, y sin perder la visión de conjunto imprescindible para adaptarse a las demandas del mercado.

www.oxfera.com

Seidor implanta SAP Retail en Casa Viva

Casa Viva, compañía dedicada a la venta de artículos de hogar y decoración, ha elegido la solución para el sector Retail de SAP para mejorar la gestión de un negocio que ha crecido exponencialmente en los últimos años en número de tiendas y estar mejor preparada para seguir creciendo.

SAP Retail entró en productivo en Casa Viva el pasado 1 de abril. En los meses que han transcurrido desde entonces, ha integrado los procesos y ha aumentado la sencillez a la hora de gestionar la cadena logística, una cuestión fundamental para una empresa de las características de Casa Viva, con un surtido variado y estacional. Además, al disponer de un dato único y actualizado sobre las existencias, aumenta la fiabilidad de la información y la coordinación entre departamentos. La coordinación y la actualización de la información también han mejorado gracias a la sincronización del sistema de gestión y los TPVs de las tiendas, ya que se puede conocer la evolución de las tiendas. Además, en los establecimientos, ahora pueden obtener informes sobre los productos más vendidos o analizar las ventas por producto o perfil del cliente, una información imprescindible para mejorar el negocio.

www.seidor.es

everis consigue la certificación SAP en la solución para la planificación de la demanda y análisis

everis ha sido certificada por SAP para la implantación de SAP Supply Chain Management para la Planificación de la Demanda y Analytics, una solución cualificada SAP de despliegue rápido. La consultora es la primera certificada por SAP en España en esta solución, a precio cerrado, que hace más eficiente el cálculo de previsiones de demanda al hacer posible el análisis estadístico de la previsión de ventas a dos años y generar cuadros de mando para una toma de decisiones más ágil. Con esta certificación, ampliará su negocio a nivel internacional.

www.everis.com



Cáritas Española recibe el donativo anual de AUSAPE durante la Asamblea General

Dando continuidad a su actividad de Responsabilidad Social Corporativa, la Asociación ha hecho entrega de su donativo anual, equivalente a la cuota anual de un Asociado Especial, a una ONG. Este año la organización elegida ha sido Cáritas Española, la confederación oficial de las entidades de acción caritativa y social de la Iglesia católica en España.

Durante la celebración de la Asamblea General del pasado 5 de febrero, la presidenta de la Asociación Susana Moreno y la vicepresidenta Victoria Cuevas realizaron la entrega del donativo a Pedro Barquero, responsable de relación con empresas.

Tras recibir el donativo, Pedro Barquero explicó que los principales ejes en los que Cáritas está trabajando para ayudar a paliar la crisis entre los colectivos en situación de necesidad son: atención a las necesidades básicas (alimentos, ropa, medicinas, etc.) y vivienda.

En este sentido, para evitar que aquellas personas que están en situación de vulnerabilidad pasen al estado de exclusión, la entidad facilita ayudas para pagar facturas de suministro básico –luz, agua...– y da apoyo al pago de alquileres e hipotecas, tratando en ocasiones de ejercer una labor de intermediación con arrendatarios y bancos.

El tercer eje es el empleo. En este ámbito, a través de sus programas ha ayudado a encontrar trabajo a más de 13.000 personas en 2012. “No menos importante son los esfuerzos que realizamos para mantener a la gente activa mientras no encuentra trabajo a través de cursos de formación, por ejemplo”, afirmó el portavoz de Cáritas.

Finalmente, animó a AUSAPE a establecer una vía de colaboración continua con la ONG, por lo que se abre el camino a posibles iniciativas a poner en marcha a lo largo del año.

Conozcamos Cáritas un poco más

- Su creación data de los años 50, época en la que gestionó la Ayuda Social Americana y fue conocida durante mucho tiempo por ese “reparto de leche americana”. Es entonces cuando Cáritas toma conciencia de que su acción debía tener sentido más allá de la distribución de dicha ayuda.
- Hoy Cáritas desarrolla dentro de España una importante labor de apoyo y promoción social a diversos grupos sociales en situación de precariedad y/o exclusión social.
- El compromiso con estas situaciones es apoyado por el trabajo gratuito de más de 65.000 personas voluntarias, que representan el 90 por ciento de los recursos humanos de la institución en toda España.
- La organización no sólo centra sus esfuerzos en España sino que trabaja en cooperación internacional en las siguientes áreas: África, Asia, América, Europa y Medio Oriente-Norte de África (MONA).

Atos y SAP lanzan una iniciativa para ayudar a sus clientes en el área de sostenibilidad

Atos y SAP han firmado un acuerdo a escala internacional para ayudar a sus clientes a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad y crecimiento rentable. Según Atos, la organización colaborará estrechamente con el proveedor de software para compartir con sus clientes sus conocimientos de vanguardia en las áreas de sostenibilidad y TI, apoyándose en su liderazgo en este terreno y en las soluciones SAP para sostenibilidad como Sustainable Performance Management.

El partner global colaborará con SAP principalmente en mercados emergentes, como Rusia y Oriente Medio, así como en mercados ya establecidos para proporcionar soluciones de sostenibilidad que incluyan la gestión del medio ambiente, la salud y la seguridad; el cumplimiento de normativas; los informes de sostenibilidad, y la gestión de la energía. Ambas organizaciones colaborarán para proporcionar soluciones SAP para la sostenibilidad en la plataforma Canopy Cloud. Canopy es una empresa de Atos y su plataforma

como servicio Cloud Mobile Enterprise se basa en tecnología móvil de SAP.

Como parte del compromiso de Atos por un futuro en el que los negocios demuestren un sentido de responsabilidad hacia la sociedad y el entorno, la compañía ha desarrollado también una práctica de servicios centrada en la sostenibilidad. Como socio global de SAP, Atos ofrece una solución de despliegue rápido para la aplicación Sustainability Performance Management de SAP, lo que ayuda a los clientes a gestionar mejor sus propios programas de sostenibilidad gracias a una visibilidad mejorada, y el seguimiento y la elaboración de informes sobre los objetivos. Asimismo, Atos ofrece las soluciones de SAP para ayudar a las compañías a evaluar y mitigar el impacto del carbono, así como a reducir los riesgos medioambientales, de salud y de seguridad.

es.atos.net
www.sap.com/spain



QUIERO
TRANSFORMAR
MI NEGOCIO CON
SOLUCIONES SAP
ELIJO EVERIS

everis

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing
Professional Services

everis.com



La Junta Directiva resume para los Asociados las actividades y logros de AUSAPE en 2012

La XIX Asamblea General de AUSAPE, celebrada el 5 de febrero en el Hotel Confortel Atrium de Madrid, se erigió en punto de encuentro para las empresas asociadas. Allí se dio a conocer el informe de gestión de 2012, marcado por un fuerte foco en el ecosistema SAP, y también se aprobaron los presupuestos para 2013.

En esta Asamblea General de carácter ordinario la Junta Directiva informó de la gestión llevada a cabo a lo largo de 2012 y se aprobaron por unanimidad los presupuestos de 2013.

Como explicaron los portavoces del órgano rector, la gestión de 2012 se caracterizó por un claro enfoque en el ecosistema SAP, el fomento de las relaciones institucionales, la promoción de la dimensión internacional de AUSAPE con un intenso trabajo con los Grupos Internacionales SUGEN (SAP User-Group Executive Network) y AUSIA (Asociación de Usuarios de SAP en Iberoamérica), y los esfuerzos realizados en el área de comunicación para desplegar un plan de comunicación global para la Asociación.

Susana Moreno, presidenta de AUSAPE en representación de CEOSA, destacó que AUSAPE ha mantenido un “fuerte foco en el ecosistema SAP y ha hecho un importante esfuerzo en el fortalecimiento de las relaciones institucionales con la compañía a nivel de dirección general, comunicación y marketing, para promover la colaboración en el área de captación de asociados y en formación”. En este ámbito, informó a los asociados de que se acaba de llegar a un acuerdo con SAP en virtud del cual los miembros de Pleno Derecho de AUSAPE se beneficiarán en algunos cursos específicos

de un 20% de descuento para la primera inscripción y un 25% para la segunda. Para el resto de cursos seguirá vigente el acuerdo de formación del año 2010, que incluye un descuento para el asociado del 12% (ampliar noticia en página 3).

AUSAPE cerró el año con crecimiento, situándose el número de empresas asociadas en 384. En este sentido, destaca el récord alcanzado en altas -40 nuevas empresas-, si bien la crisis económica ha provocado muchas bajas (un total de 28). Respecto a las cuentas, Rafael Berriochoa, tesorero de la Junta en representación de la Agencia Informática y Comunicaciones de la Comunidad de Madrid (ICM), dio a conocer el balance positivo del ejercicio que permite a la Asociación, gracias a una sólida tesorería a 31 de diciembre de 2012, gozar de tranquilidad de cara a 2013. Un ejercicio ante el que la Junta Directiva prefiere ser cauta y para el que estima que se ingresará algo menos y se gastará algo más, debido al esfuerzo que se realiza desde AUSAPE para no repercutir los gastos sobre las cuotas e inscripciones al Fórum

Además, la Junta destacó el éxito obtenido en el Fórum AUSAPE, celebrado por segundo año consecutivo en PortAventura el pasado junio y que se convirtió en el mejor de la historia de la Asociación,

alcanzando los 401 asistentes y 31 ponencias técnicas, aparte de las sesiones generales, donde el plato fuerte fue la ponencia magistral de la experta en coaching y liderazgo, Marta Williams. En este sentido, Victoria Cuevas, vicepresidenta de AUSAPE en representación de Enagás y responsable de eventos, destacó que “las encuestas de valoración de los asistentes arrojaron un grado de satisfacción del 90%” y anunció que el próximo Fórum se celebrará en Castelldefels. En el apartado de eventos, también destacó la presencia de la Asociación en SAPPHIRE Now en noviembre y la jornada sobre movilidad y cloud organizada por SAP para las delegaciones de la Asociación.

Delegación Internacional

Por su parte, David Ruiz, vocal de la Junta en representación de Enel Energy Europe, informó de la evolución de la Delegación Internacional de AUSAPE. La actividad de la Asociación en foros internacionales como SUGEN (SAP User Group Executive Network) o ICCS es cada vez mayor, a medida que va creciendo. Constituida con un mínimo de tres personas y un máximo de siete, han formado parte de ella durante este año 2012, aparte de David Ruiz como delegado, y Roberto Calvo como subdelegado -de Oficina AUSAPE-, Marcel Castells (Azucarera), Jacques Nieuwland (Roca Corporación) y María Martínez (Conservas Calvo). En este punto, el directivo animó a los asistentes a que se incorporen a la actividad de la delegación.

En el contexto de las actividades en SUGEN, destaca que a lo largo de 2012, además de las reuniones periódicas virtuales de carácter mensual, se han llevado a cabo otros encuentros presenciales en Walldorf (Alemania) del 25 al 28 de junio, y en Madrid, con ocasión de la celebración de SAPPHIRE NOW en la ciudad entre los días 13 y 16 de noviembre.

Su trabajo se ha centrado en la participación en áreas como Transferencia de Conocimiento, SAP HANA y Licenciamiento, y los Programas de Influencia SAP con especial énfasis en SAP Customer Connection.

Por otro lado, AUSIA (la Asociación de Usuarios de SAP en Iberoamérica), de la que AUSAPE es miembro fundador, también ha avanzado en los últimos doce meses. Su actividad se ha articulado también en torno a reuniones virtuales mensuales, y la Asociación, que persigue la integración de los países de AUSIA en SUGEN, ya mantiene una comunicación fluida con la red global de Grupos de Usuarios de SAP. En representación de AUSAPE, Marcel Castells asumió a mediados de año su presidencia durante el periodo 2013-2014, y se ha trabajado en áreas como la difusión de las mejores prácticas y el Programa de Influencia.

Grupos de Trabajo

La actividad de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE también ha aumentado. A lo largo del año, se celebraron 54 reuniones, en las que participaron un total de 1.421 personas, lo que supone un fuerte crecimiento de este ratio que en 2011 se había situado en 1.215 asistentes.

No obstante, como elemento clave de la actividad de AUSAPE, la Junta Directiva y los coordinadores de los grupos están trabajando en su reordenamiento para aportar todavía más valor a los miembros como foros exclusivo de debate, intercambio de conocimiento y mejores prácticas en la implementación de sistemas y soluciones relacionadas con el entorno SAP.



Plan de acción para un complicado 2013

Susana Moreno fue la encargada de explicar a los asistentes el plan de acción trazado por la Junta Directiva de AUSAPE para 2013. Un ejercicio que estará marcado por la profundización en los aspectos definidos en la hoja de ruta la Asociación: el Plan Estratégico 2012-2013.

Al cierre de la presentación del Informe de Gestión 2012, la presidenta de AUSAPE declaró que el objetivo de la Junta Directiva es reforzar los cinco ejes de actuación en torno a los que pivota el Plan Estratégico 2012-2013, que son los siguientes: Crecimiento, Estabilización y Profesionalización, Comunicación, Internacionalización y Alianzas.

Para favorecer el crecimiento en el número de asociados, la Asociación centrará sus esfuerzos en aportar aún más valor añadido a las empresas miembro, a través de la web, los grupos de trabajo, la formación y eventos como Fórum AUSAPE o SAPPHERE Now!, que volverá a celebrarse en Madrid de nuevo este año.

En lo que a Estabilización y Profesionalización se refiere, la presidenta resaltó que es “un área en la que se ha avanzado mucho en temas como procedimientos internos, control de la gestión y buen gobierno, pero son aspectos vivos en los que la intención es seguir mejorando”.

La Comunicación es otro ámbito en el que el progreso es visible y que es “un aspecto crítico y focal para mantener el contacto con vosotros, los Asociados, formar e informar y también una fuente de ingresos”, subrayó. Por eso, añadió que “seguiremos trabajando en mantener una imagen interna y externa de primer nivel con un plan de comunicación integral para conseguir una reputación corporativa de excelencia”. El objetivo último es generar orgullo de pertenencia a AUSAPE.

Seguir poniendo esfuerzo y recursos en ampliar la dimensión internacional de AUSAPE, es otro de los objetivos, ya que se está demostrando día a día “la aportación de valor que supone para el Asociado”.

Por último, invitó a los presentes a que visiten el apartado de Acuerdos de la web de AUSAPE para que conozcan todos los acuerdos vigentes que mantiene AUSAPE con otras empresas y instituciones, de los que los miembros se pueden beneficiar. A día de hoy, aparte del acuerdo vigente con SAP, existen alianzas con IE Business School, CEU San Pablo, La Salle, Cionet, IBM, Seidor y Tecnocom.



A man in a dark suit and tie is holding a stack of glowing, futuristic server units. The units are light blue and white with small blue lights on them. He is looking down at the stack with a focused expression. The background is a dark, grid-like pattern with some light streaks.

FUJITSU

Tenga el pulso
de su negocio
siempre en
sus manos

SAP HANA™

Convierta los datos en valor para su negocio con SAP HANA™ y Fujitsu

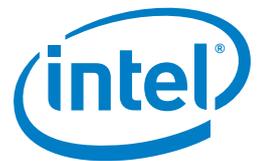
La gestión de enormes cantidades de información ha entrado en una nueva era. Basado en la innovadora tecnología in-memory, el acceso a los datos es instantáneo, gracias a la alta velocidad de su plataforma en tiempo real y la arquitectura columnar de su Base de Datos. Esto le permite acelerar sus procesos de análisis del negocio y reaccionar rápidamente a los cambios del entorno.

Con las soluciones de Fujitsu SAP HANA, y la ayuda de nuestros consultores expertos en SAP HANA, herramientas de BI y movilidad, podrá abordar proyectos de inteligencia de negocio que exploten los datos operacionales directamente y con la máxima granularidad, además de integrar entornos de acceso basados en movilidad.

Lleve su negocio al siguiente nivel y comience a explorar las sinergias con SAP HANA™ y las capacidades de BI de Fujitsu.

Gracias a la tecnología que Fujitsu e Intel ponen a su disposición.

es.fujitsu.com



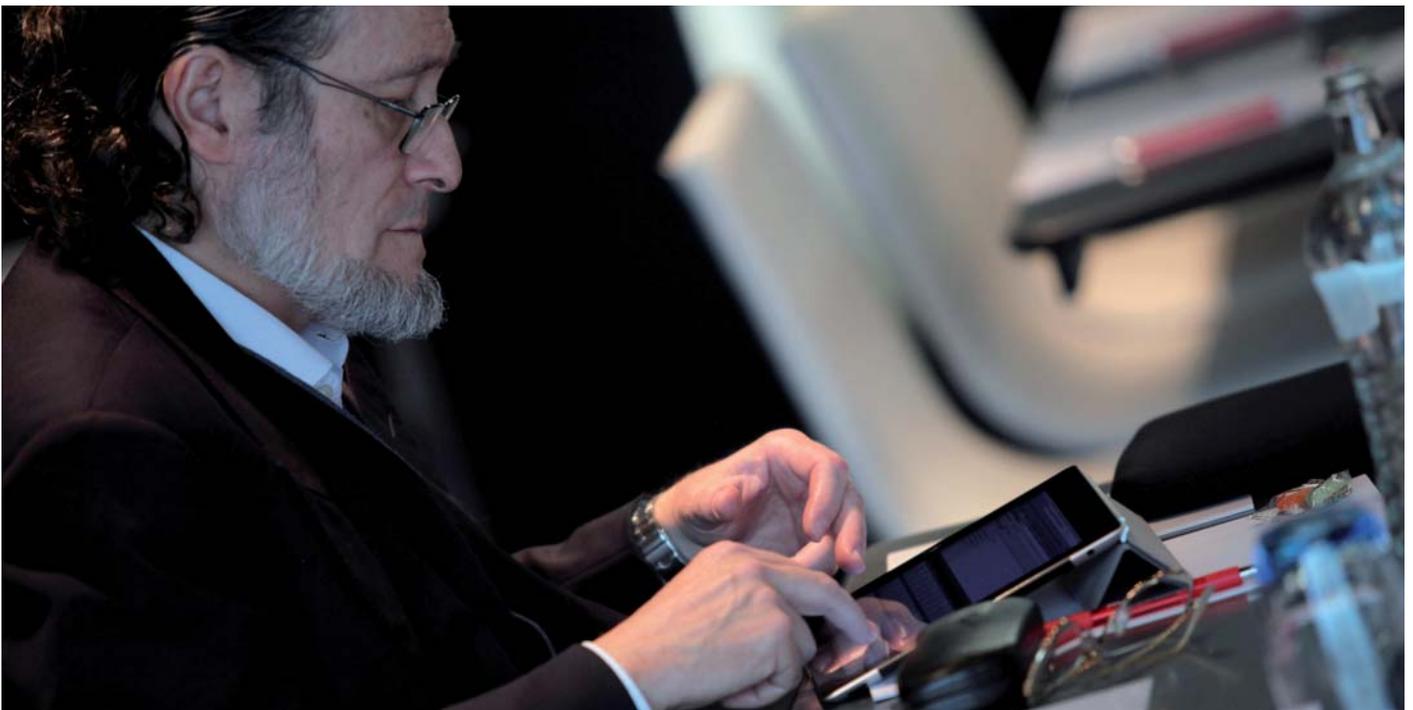
Intel Inside, Intel Core, Ultrabook, Intel y el logotipo de Intel son marcas comerciales de Intel Corporation en los EE.UU. y en otros países.

shaping tomorrow with you

Santiago Niño Becerra, Catedrático de Estructura Económica de la Universidad Ramón Llull

“Economía para una crisis”: las claves del modelo productivo del futuro

Uno de los momentos más destacados de la jornada fue la ponencia que, bajo el título de “Economía para una crisis”, impartió el Catedrático de Estructura Económica de la Universidad Ramón Llull, Santiago Niño Becerra. Por espacio de una hora, Niño Becerra desglosó cuáles son los principales problemas que tiene la economía española y por qué la salida de la crisis va a ser complicada.



El Catedrático de Estructura Económica quiso dejar claro que de la crisis se sale: “En 2.000 años de historia, la Humanidad ha salido de todas las crisis y ésta no va a ser una excepción”, explicó. Ahora bien, la luz al final del túnel en el caso de la crisis en la que estamos inmersos va a tardar en llegar y la salida, sobre todo para nuestro país, será muy compleja. Y es que, como puso de manifiesto, “España tiene dos problemas. El primero de ellos es que tiene una deuda que no puede pagar. Esto es algo que hay que dejar claro: no podemos pagar lo que debemos”.

Los motivos, según razonó el economista, hay que buscarlos en años anteriores y todos aquellos comentarios del “España va bien” o “España juega en la Champions League de la economía” fueron muy malos porque todo el crecimiento de esos años se consiguió a través de deuda privada. “Es esa deuda privada la que está haciendo que

nos encontremos en la situación actual porque toda esa deuda era además de muy baja calidad”, señaló.

El segundo problema, para el catedrático es que España no crece. Por ello, se intentó volver a políticas pasadas, como “el Plan E que estuvo vigente desde enero de 2009 a mayo de 2010. Este fue el intento de regresar al paraíso a través de un dinero que no se tenía y que supuso una mini-recuperación”. Sin embargo, en cuanto finalizó el crecimiento empezó a caer nuevamente. Además, nos encontramos ante una situación global en la que cada vez el crecimiento va a ser menor. Con estos factores, el economista concluye que “en España tenemos una deuda que no se puede pagar y un crecimiento que no se produce. España tiene un modelo perverso porque cuando crecía lo hacía a costa de deuda y de crear empleo de baja cualificación (que ya no es necesario). Cuando el PIB crecía, sin embargo,

la productividad era baja y ahora que el PIB es negativo la productividad aumenta". No obstante, y tal y como se desprende de la conferencia, la productividad no aumenta porque ahora trabajemos más y mejor sino porque el desempleo está creciendo. Es decir, la productividad se produce a base de más paro.

El mito de las exportaciones

Uno de los mantras que se repiten en los últimos años se encuentra en que la economía española puede empezar a repuntar. Las voces que apuntan a estos pequeños "brotos verdes" se basan en la mejora del déficit exterior. Tal y como expuso Santiago Niño, "muchos expertos hablan de que la salvación está en las exportaciones. El problema es que éstas crecen cada vez menos. El saldo (la diferencia entre lo que importamos y exportamos), que es positivo, es así no porque, de repente, nos hayamos convertido en un país exportador, sino porque las importaciones se están reduciendo de forma muy importante. Y lo que ocurre no es que sólo importemos energía o coches. El problema se encuentra en que también importamos deuda".

A modo de ejemplo, Niño Becerra ofreció un dato escalofriante. "Nuestro país, el año pasado, gastó en deuda la misma cantidad que gastó en energía en 2007", indicó. El panorama pinta mal y es que, en opinión de este economista, España no puede crear empleo y no lo hace porque la demanda se está reduciendo.

"¿El problema está en los costes laborales altos?", se preguntaba el catedrático. La respuesta es no puesto que "la remuneración por trabajador ha caído y ahora está estancada. El problema es que por cada vivienda que se construía hace unos años se creaban 2,5 empleos. Este empleo se ha volatilizado y va a ser difícil que vuelva, así que las empresas no tienen un problema de costes laborales; lo que tienen es un problema de productividad. Si queremos competir en costes laborales estamos acabados porque no podremos competir, no ya con China, sino con Marruecos". Y puso un ejemplo claro: en España se están produciendo deslocalizaciones no en el sector industrial sino en el sector agrícola. "Nunca jamás podremos competir por esta vía", sentenció.

Sector público

El problema de España es que no crece, con lo que la recaudación fiscal baja y como no es posible cubrir ingresos, la única vía es el recorte. Una empresa que busque sobrevivir a base de recortes está muerta y un país también. España intenta sobrevivir a base de recortes y, además, hay gastos que están hipotecados. "Un 25% de nuestros gastos se nos va en prestaciones por desempleo y otro 25% se va en el pago de deuda", afirmó Niño Becerra.

Sacando a relucir las previsiones del FMI, el economista aseguró que "España va a seguir decreciendo hasta 2014, pero el crecimiento que se produzca a partir de ese año será insuficiente para generar empleo neto. España tiene que crecer al 2% para generar empleo neto". Por tanto, la única solución para reducir el desempleo pasa por que la población activa disminuya, y aquí sólo hay dos actores: inmigrantes que regresan a sus países y jóvenes que se van al extranjero a trabajar. Además, aseguró que la deuda pública va a seguir creciendo llegando al 101% en 2017.

Así que, ¿cuál es el futuro de España? Según el catedrático, "cuando salgamos va a ver un diferencial que nunca jamás vamos a recuperar", situando nuestro PIB a niveles de finales de los años 80.

Esta crisis no es una recesión como las de los años 90. Es una depresión como la de la década de los 30, con lo que vamos hacia un nuevo modelo de crecimiento y funcionamiento. Este modelo parte de un hecho: los recursos son escasos y, por eso, el sistema financie-

ro va a reestructurarse, la capacidad de endeudamiento va a ser nula y, en general, tenemos que esperar que la evolución de las rentas medias va a ser decreciente. Para Niño Becerra toda esta situación "nos lleva a un escenario nuevo en el que el concepto de optimizar va ser cada vez más fuerte. Se acabó el café para todos. Todo se va a basar en nuevos nudos de colaboración y redes de coordinación".

Al final, la crisis actual viene de un hecho muy simple: vamos hacia una época de escasez. Estamos ante una crisis sistémica igual que en los años 30. De aquella se salió porque se basó en unos supuestos que ahora ya no valen porque ese modelo se ha agotado. Este modelo no se basará en una fase expansiva. Así que para el economista "de media, todos vamos a tener menos. Esto significa que algunos van a tener muchísimo más y otros muchos van a tener muchísimo menos. La clase media está desapareciendo. La gente que en el crac del 29 sobrevivió vivió una fase expansiva. Ahora es al revés y en España va a ser peor", concluyó.



Javier Colado, director general de SAP Iberia, durante la Asamblea

“AUSAPE es el foro perfecto para hacernos llegar el feedback de la satisfacción del cliente”

El cierre a la XIX Asamblea General de AUSAPE lo puso Javier Colado, director general de SAP Iberia. El máximo responsable de la multinacional alemana en nuestro país centró su intervención en tres apartados: resultados y objetivos de la compañía, importancia de los partners en la estrategia y la aportación de AUSAPE al desarrollo de SAP.

“Durante 2012 hemos transformado nuestro negocio. En los dos últimos años ha hecho más adquisiciones que en los 38 años anteriores de existencia. Lo que teníamos que hacer era transformar el negocio y dar soporte a todas las áreas nuevas que hemos creado y se ha conseguido”, resumió Javier Colado a lo largo de su intervención.

Colado comenzó su presentación dando cuenta de los buenos resultados corporativos conseguidos y de los principales logros de la compañía en 2012 para, después, llevar a cabo un repaso sobre cuáles serán las prioridades de SAP durante los próximos meses. En este sentido, aunque son cinco las áreas en las que actualmente trabaja SAP, serán tres en las que se hará especial hincapié: HANA, movilidad y cloud computing, puesto que Aplicaciones y Analytics son negocios que están suficientemente consolidados.

Sobre las cifras de la organización en el pasado ejercicio, el ejecutivo destacó los resultados récord obtenidos con un crecimiento del 17% en 2012 en ventas de software y servicios relacionados con software (principalmente soporte y mantenimiento), alcanzando los 13.200 millones de euros. Esta evolución ha sido posible gracias al progreso conseguido precisamente en las áreas de innovación por las que la organización está apostando. Al crecimiento en áreas tradicionales como Aplicaciones y Analytics se suman ahora los ingresos procedentes de HANA, que ya es líder en movilidad por cuota de mercado y que cuenta con 20 millones de usuarios cloud. “Es sorprendente que mucha gente no asocia a SAP como una empresa cloud, de la misma forma que somos el líder en el mercado de movilidad pero tampoco nos asocian a él. Vamos a cambiar esta tendencia”, matizó.



Respecto a España, indicó que la compañía ha crecido en software y servicios relacionados (soporte y mantenimiento) y ha doblado su facturación en HANA, mientras que en el área de BI ha crecido un 20%. Otros ratios que dan idea de la evolución de la filial es que el 33% de los ingresos procedieron de nuevas licencias de ERP y el año se cerró con 400 nuevos clientes. Además, ha crecido un 20% en SMB.

“El crecimiento ha sido tan brutal que no podemos llegar a todas partes por nosotros mismos. Para lograr este crecimiento ha sido fundamental el trabajo realizado por nuestros partners”.

A lo largo de este ejercicio, la compañía seguirá centrándose en sus áreas de innovación pero también en las soluciones RDS (Rapid Deployment Solutions) y en asegurar la calidad de las implantaciones. Será un año también en el que haga foco en las soluciones sectoriales para las diferentes industrias y fomentará tanto las relaciones con los partners como la co-innovación con los clientes.

Qué espera de AUSAPE

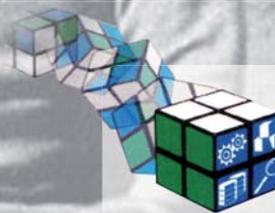
Este será un año en el que SAP apueste por la especialización para reforzar el soporte a las nuevas áreas de negocio. Además, para el directivo es importante “cambiar la percepción del mercado para que no sólo se nos identifique con el ERP sino también con movilidad, cloud y HANA”.

Para ello, el papel de la Asociación será importante, ya que “AUSAPE es el foro perfecto para hacernos llegar el feedback de la satisfacción del cliente. Lo que queremos es tomar medidas para mantener la satisfacción de todos ellos. Además, queremos que AUSAPE nos ayude a llegar a todo el mundo y que las empresas sepan todo lo que hacemos en SAP”, concluyó el primer ejecutivo de SAP en España.



LA GESTIÓN INTELIGENTE DE LOS CAMBIOS EN SAP

de manera **sencilla**,
segura y **eficaz**
garantizando la
disminución de costes,
riesgos e incidencias



theGuard! SmartChange,
la Gestión Inteligente de
los cambios en SAP



Change Process Management:

Ejecución, gestión y seguimiento de los cambios en SAP desde un único punto de control



Transport Management:

Control y automatización de la gestión de transportes ABAP y JAVA



Synchronization Management:

Sincronización automática de sistemas de desarrollo distribuidos



Code Profiling:

Verificación del código ABAP para asegurar que las aplicaciones sean más sólidas, seguras y eficientes



Solicite gratuitamente un análisis de seguridad de su código ABAP en:
www.realtech.com/sap-security-check



Entrevista a:
Amador Martín
 Director de la División de Sector Privado de Fujitsu



“Contamos con más de 1.200 consultores SAP en Europa y tenemos más de 7.000 instalaciones conjuntas en todo el mundo”

Entrevistamos al responsable de Sector Privado de Fujitsu en España. Con él, repasamos la oferta SAP que la compañía japonesa global de soluciones y servicios TIC ofrece a las organizaciones de sectores como Banca, Gobierno, Sanidad, Telecomunicaciones, Retail e Industria en nuestro país, con el objetivo de que consigan beneficios financieros, operativos y estratégicos.



Resúmanos, por favor, la oferta de Fujitsu para el mercado de SAP.

Fujitsu colabora con SAP desde sus inicios, y es uno de los tres únicos socios de SAP certificado como socio Global en Tecnología, Servicios y Hosting. Además, recientemente hemos obtenido la nueva certificación Global de Proveedor de Servicios Cloud para SAP.

Por supuesto, SAP es nuestro partner software estratégico nº 1, nuestra relación se basa en una confianza mutua y una estrecha colaboración. Disponemos de tres Centros de Competencia SAP conjuntos en Walldorf (sede de SAP), Japón y EE.UU, y también participamos en el desarrollo de las nuevas iniciativas tecnológicas y estratégicas. Por dar alguna cifras, Fujitsu gestiona más de 5.000 servidores SAP, tenemos más de 7.000 instalaciones conjuntas en todo el mundo, alojamos más de 3.500 servidores SAP, y lo más importante, tenemos más de 1.200 consultores SAP en Europa.

Como se ve en el recuadro, Fujitsu está especializada en muchas áreas de soluciones SAP, pero centrémonos en Cloud4SAP, HANA y movilidad, las más novedosas. ¿A qué tipo de empresas y mercados dirigen Cloud4SAP?

El modelo de Servicios en Cloud (Cloud4SAP) principalmente lo dirigimos a gran empresa y con implantación internacional, donde Fujitsu aporta diferentes formas de servicio internacionales, que permiten una

gestión a gran escala y unos modelos de gobierno comunes para todos los países donde operen. El resto de servicios lo centramos en empresas con necesidades locales.

¿Qué considera diferencial en esta oferta de Fujitsu?

Cloud4SAP es realmente innovador, un modelo en el que todos los parámetros están relacionados con el negocio y no con la tecnología, y esto permite al cliente centrarse en su core business.

FUJITSU Cloud4SAP permite a las empresas adaptar rápidamente sus recursos a las dinámicas condiciones de negocio. Proporciona acceso al hardware, almacenamiento, redes, recursos y soporte, seguridad, helpdesk, gobierno y administración de servicios, para crear una escalabilidad óptima. Y todo esto bajo la premisa “pay as you grow”, donde los clientes sólo pagan por el uso de los sistemas SAP.

¿Cuál cree que será la tendencia del mercado en los próximos meses??

Los clientes pedirán cada vez más un servicio escalable, independientemente del crecimiento y de la disminución de la demanda debido a factores externos. Servicios que se adapten rápidamente a las posibles necesidades empresariales o a la infraestructura existente, muy ágil y flexible, que puede ampliar la funcionalidad de nuevos negocios y, lo más importante, un sistema financiero predecible y de fácil facturación.

Áreas de especialización SAP de Fujitsu en España

Soluciones de SAP en la nube “Cloud4SAP”, donde los clientes pagan por transacción, es un modelo innovador en el que todos sus parámetros de medición están asociados al negocio: el cliente sólo paga mensualmente por el número de transacciones ejecutadas y el tamaño del almacenamiento.

Este servicio es especialmente interesante para empresas españolas con presencia en otros países que les permite tener una solución común en todas las localizaciones sin necesidad de invertir en infraestructura.

Servicios de Hosting y Housing en su Datacenter de Madrid donde también ofrece servicios de SAP Basis.

Servicios de BI & Consultoría Analítica (Big Data), área en la que además de ofrecer desarrollo y servicios de BI, ofrece soluciones completas de SAP HANA incluido el appliance de hardware.

Consultoría tecnológica SAP automatizada, servicio con el que Fujitsu automatiza las auditorías SAP identificando oportunidades para mejorar costes.

Servicios de Migraciones SAP de entornos Proprietarios a abiertos: análisis, diseño e implantación de servicios de migración tecnológica SAP utilizando tecnologías servidor, almacenamiento, comunicaciones, virtualización, contingencias, DR

Soluciones de Infraestructura: como fabricantes de servidores y sistemas de almacenamiento, disponemos de soluciones para cualquier que sea la necesidad de sus clientes en esta área.

Soluciones de Movilidad, tanto en Desarrollo de aplicaciones como de Gestión dispositivos, como en soluciones Hardware.

- Para dar solución a la gran demanda de soluciones móviles, tiene un área de desarrollo donde hacemos análisis de la solución, la integración con cualquier sistema corporativo y un único desarrollo válido para todas las plataformas, ya sea Windows, Androide o IOS.
- Dispone de una solución basada en modelo Cloud de gestión de dispositivos móviles, donde se paga una cuota mensual por dispositivo gestionado.
- Amplia gama de tablets Windows y Android.

¿Cómo cree que impacta en la reducción de gastos y mejora de eficiencia su solución CLOUD4SAP?

Principalmente permite ahorrar en activos en propiedad que, como bien sabe, se deprecian nada más adquirirlos y muchos de ellos posiblemente están infrutilizados.

Además, al estar basado en pago por transacciones, éstas son directamente proporcionales al volumen de negocio. El cliente se beneficia de las economías de escala gracias a nuestro modelo centralizado.

Otro factor importante es la facilidad de hacer previsiones financieras en minutos. El cliente puede calcular en minutos los costes y/o ahorros, por ejemplo, de añadir/eliminar un sistema SAP, un aumento de la carga de trabajo del 50%, etc.

¿Cómo ve la implementación de SAP HANA?, ¿cuándo estima que este tipo de soluciones se implanten de forma masiva?

No cabe duda que la apuesta de SAP por SAP HANA es muy fuerte, y es el núcleo de su oferta. Efectivamente SAP HANA proporciona muchos beneficios al negocio por el hecho de disponer de cualquier información en tiempo real, pero no veo una explosión de SAP HANA hasta que no aparezcan en el mercado nuevas aplicaciones que hagan uso de su potencia.

Nosotros estamos preparados, tanto con infraestructura, departamento de BI y, por supuesto, servicio de SAP HANA en la nube.

En cuanto a movilidad, ¿tienen demanda para movilizar aplicaciones SAP?

La próxima generación del puesto de trabajo se basará en la movilidad y en escritorios virtuales e, inevitablemente afecta a las aplicaciones ERP corporativas. Efectivamente, estamos viendo un crecimiento en la demanda de aplicaciones que permitan la flexibilidad que dan los dispositivos móviles, a la vez que puedan utilizar los recursos corporativos con la máxima seguridad.

Nuestro Departamento de Aplicaciones está atendiendo esta demanda con gran éxito, debido a que utilizan una única plataforma de desarrollo común para cualquier dispositivo del mercado.

Asimismo, tenemos una gran experiencia y disponemos de plataformas de virtualización que nos permiten ofrecer puestos de trabajo como servicios, tanto para fijos como móviles.



UN VETERANO EN FUJITSU

Amador Martín Cabezas es Director de la Unidad de Negocio “Privado” de Fujitsu en España. Desde este cargo, es el responsable de impulsar el crecimiento de la compañía en España en el sector privado para consolidar la posición de Fujitsu como uno de los líderes en servicios TI, en particular en las áreas de servicios gestionados y outsourcing.

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid y MBA por el Instituto de Empresa de Madrid, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en Fujitsu, donde ha ocupado cargos de dirección en las áreas de marketing y operaciones, hasta alcanzar su actual posición como máximo responsable de la Unidad de Negocio de “Privado”.



Javier Muñoz Lagarón
Gerente Soluciones ERP de TecnoCom



TecnoCom implanta SAP BusinessObjects en ProceCard, su procesadora de medios de pago para el mercado latinoamericano

La multinacional española TecnoCom, posicionada entre las cinco primeras empresas del sector de las tecnologías de la información y Comunicaciones en España y partner de SAP desde 1993, ha implantado SAP Business Objects 4.0 como plataforma de reporting en ProceCard, empresa dominicana propiedad de TecnoCom en un 80%.

ProceCard es líder en procesamiento de tarjetas de crédito y débito que ofrece servicios de administración de "Core" bancario, impresión de estados de cuenta, impresión de reportes, asesoría sobre las marcas Visa y Master Card y soporte en migraciones de datos. Actualmente TecnoCom gestiona cerca de cien millones de tarjetas procesadas por aplicativos TecnoCom. El core de negocio de ProceCard se gestiona actualmente sobre tecnología de medios de pago propia de TecnoCom, como SAT -Sistema de Administración de Tarjetas-, SIA -Sistema Integrado de Autorizaciones- y SFC -Sistema de Fidelización de clientes-. La renovación tecnológica, llevada a cabo en los últimos años, ha dotado a ProceCard de las soluciones más competitivas del mercado por su alto valor añadido y reconocido prestigio, y a las que ahora se une SAP BusinessObjects, permitiendo la elaboración de un sistema de información potente y flexible para cumplir con los requisitos de todas las entidades a las que TecnoCom gestiona sus tarjetas.

TecnoCom eligió SAP BusinessObjects como solución estándar porque cuenta con las características adecuadas para la realización del reporting de su solución global, entre las cuales podemos destacar:

- Cubrir toda la tipología de reporting, lo que permite a TecnoCom generar información tanto a nivel de ficheros de inter-

cambio con las entidades públicas de los diferentes países en los que opera, como la realización de informes más operativos para los usuarios consumidores de dicha información e incluso generar información gráfica tipo cuadro de mandos.

- Capacidades de integración de datos. Permite fusionar toda la información que llega a través de los diferentes sistemas transaccionales y entregarla de una manera unificada para la realización del reporting.
- Distribución de la información. SAP BusinessObjects no sólo es capaz de generar informes sino también permite hacer que lleguen a los usuarios de la solución en el momento más oportuno o incluso integrarlos con otras soluciones. En este caso, su arquitectura abierta ha sido de gran utilidad para integrar la solución con los sistemas de la superintendencia dominicana.
- Gestión de la seguridad. Dentro del entorno bancario, la información de la misma plataforma se ofrece a diferentes clientes, lo que convierte la gestión de autorizaciones en una función básica. Por otro lado, la solución permite realizar la gestión de estas autorizaciones por los objetos de negocio que TecnoCom considere necesarios.

La solución final implantada por TecnoCom cubre principalmente dos requerimien-

tos: informes de tipo regulatorio e informes de negocio.

En primer lugar, la nueva herramienta de gestión de universos de SAP BusinessObjects facilita de forma extraordinaria la construcción de modelos analíticos para la gestión de información de millones de operaciones diarias que se extraen desde los sistemas fuente y que son transformados con Data Services 4 hacia un datamart generado con Information Design Tool.

Los informes regulatorios son los exigidos por la superintendencia dominicana para la operación de una empresa que se dedique al procesamiento de medios de pago. Gracias al proyecto, se ha integrado el sistema público dominicano con la solución propia de Tecnocom, de manera telemática, a través de ficheros de intercambio y utilizando el propio Data Services.

Una vez provista de información la capa de reporting, se utiliza principalmente la herramienta Web Intelligence para los in-

La renovación tecnológica, llevada a cabo en los últimos años, ha dotado a ProceCard de las soluciones más competitivas del mercado por su alto valor añadido y reconocido prestigio, y a las que ahora se une SAP BusinessObjects, permitiendo la elaboración de un sistema de información potente y flexible.

formes de negocio. En una primera fase, se dispondrán de cerca de cincuenta informes de negocio, que cubrirán las necesidades operativas de los primeros clientes registrados en la nueva plataforma tecnológica de Tecnocom. Son informes ad-hoc que incluyen información propia del sector como movimientos, ajustes de crédito/débito, tarjetas, inactivaciones, pagos, etc.

Estos informes son enviados de forma automática, y únicamente con sus propios datos, a las entidades propietarias de las tarjetas. El objetivo es informar puntualmente de las operaciones de sus propias tarjetas que son gestionadas por Tecnocom.

Los usuarios centrales de la procesadora pueden generar nuevos informes o modificar los existentes gracias a la flexibilidad y facilidad de este tipo de reportes en SAP BusinessObjects.

En una segunda fase, se realizará un cuadro de mandos con los indicadores más relevantes para el seguimiento del negocio.





Guillermo Vera
ABAP Manager, REALTECH España y LATAM.



Gestión del código propio y Auditoría ABAP

Si quisiéramos evaluar los factores de éxito de la plataforma SAP, sin duda uno de los más relevantes sería su excelente flexibilidad y escalabilidad. El grado de adaptación de los servidores de aplicación SAP NetWeaver a los requisitos de los clientes ha sido tradicionalmente el más alto del mercado, y un porcentaje muy elevado de los requerimientos de negocio se alcanzan mediante el customizing de las distintas soluciones SAP NetWeaver (cuando se produce, nos movemos en las fronteras del “software estándar SAP”). Aunque no hay duda sobre la gran efectividad de este mecanismo, hemos de decir que no es suficiente puesto que los clientes precisan de una adaptación total y absoluta a los requisitos de su negocio.

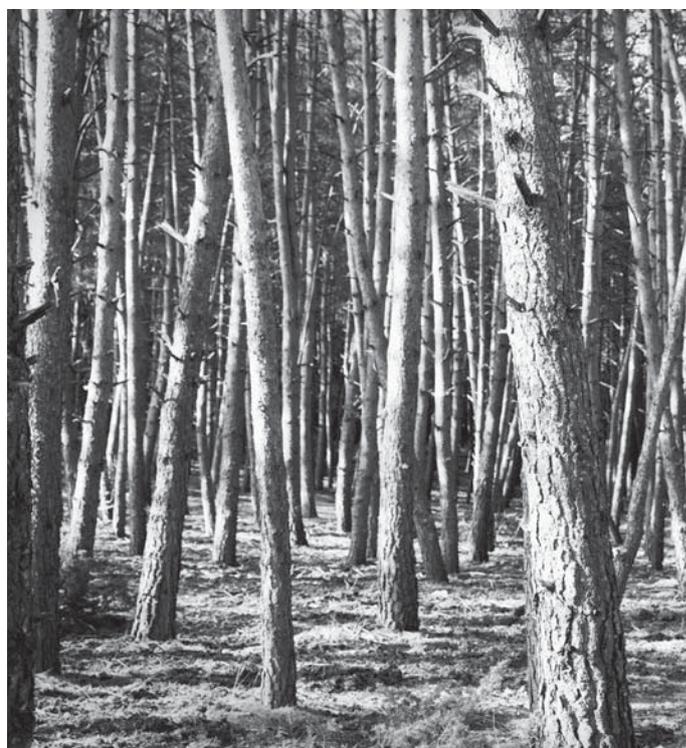
Para cubrir esta necesidad, la respuesta de SAP fue determinante: incluir un entorno de desarrollo completamente embebido en todos los servidores de aplicación SAP¹, el Workbench ABAP, que comprende una serie de herramientas que permiten el desarrollo, testeo, despliegue y gestión de cualquier tipo de objeto ABAP que se ejecuta de forma nativa en los host SAP NetWeaver.

El éxito de esta decisión fue una auténtica singularidad en el mundo de los sistemas de gestión y abrió las puertas al que, sin duda, es en la actualidad el modelado más fiel y preciso de los procesos de negocio empresariales en un sistema informático².

Tal fue el impacto de esta decisión que, años después, gran parte de la funcionalidad de los procesos de negocio de los clientes SAP reposan sobre componentes ABAP desarrollados explícitamente por y para el cliente en función de sus requisitos específicos. Estos componentes se denominan “Código Custom” o “Código Propio”. Podemos afirmar que los servidores SAP NetWeaver en stack ABAP son ecosistemas donde conviven componentes estándar SAP con componentes custom, ambos completamente integrados.

Este escenario tiene como particularidad que mientras el código estándar está respaldado por SAP con sus distintos grupos de trabajo especializados en la continua evolución de sus soluciones, el código custom queda fuera de este ciclo y el mantenimiento del mismo recae (como no puede ser de otra forma) sobre el propio cliente.

Si realizásemos una encuesta a diferentes responsables de desarrollo o mantenimiento de sistemas SAP sobre los problemas del código propio, las respuestas serían muy variadas y mostrarían un gran número de problemas de diferente índole. Sin embargo, todos coincidirían en señalar dos problemas principales: dificultad a la hora de establecer métricas (volumen, categorización, etc.) sobre el código custom y desconocimiento sobre la calidad de dicho código. Esto se



debe en muchos casos a que distintos grupos de desarrollo trabajan en paralelo sobre los mismos sistemas, compartiendo objetos, órdenes e incluso usuarios. Al final, cuando esta situación caótica perdura en el tiempo, el código custom de nuestros sistemas se asemeja a un bosque espeso: sólo las personas que lo conocen a fondo, pueden entrar en él sin perderse.

Tradicionalmente esta situación se ha debido en parte a una falta de herramientas especializadas que facilitarían las tareas a los equipos encargados de gestionar los desarrollos en código custom pero, por fortuna, esta situación está cambiando y la gestión de estos componentes es uno de los principales puntos de interés tanto de SAP como de los principales integradores.

Custom Code Management

CCM (Custom Code Management) es la solución de SAP que aporta las herramientas necesarias para realizar la correcta gestión del código

¹ Servidores de aplicación en Stack ABAP.

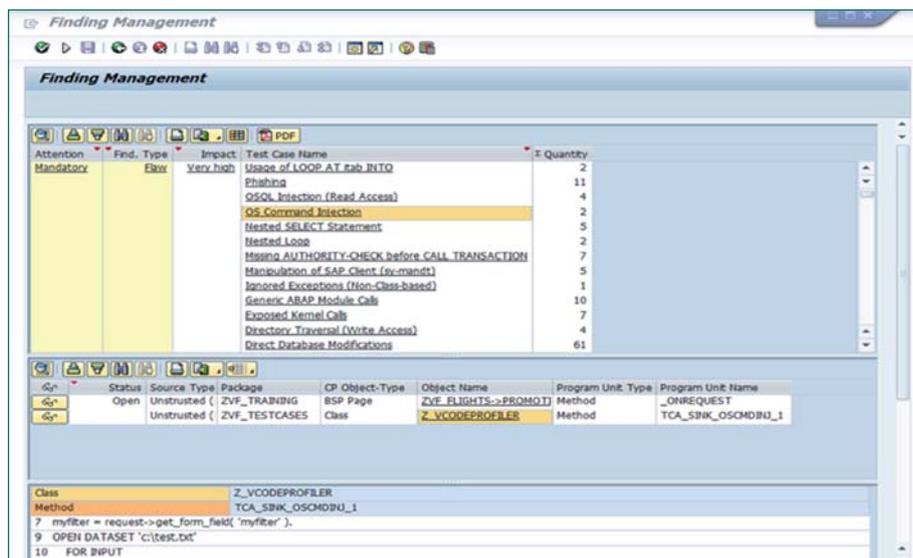
² Sistema a medida aparte.

de cliente. Las herramientas de CCM corren sobre un host SAP Solution Manager, centralizando toda su funcionalidad. El abanico de herramientas de CCM se va ampliando paulatinamente y, a día de hoy, para REALTECH las más destacadas son CCLM y CDMC. CCLM (Custom Code Lifecycle Management) nos permite crear una librería con información de los componentes custom de todos nuestros entornos, mientras que CDMC (Custom Code Management Cockpick) hace posible la identificación de los objetos obsoletos o el impacto que un Upgrade o Support Package tendrá sobre nuestros objetos del repositorio ABAP.

CCM mejorará entre otras cosas todo lo relacionado con la “incapacidad de establecer métricas sobre el código custom”. Para el problema de la calidad del código, SAP incluye diversas herramientas que nos permiten realizar ciertas auditorías de código, de las cuales CI (Code Inspector) es la más relevante al permitirnos incluso crear nuestros propios chequeos y variantes, pa-

rametrizando de esta forma el alcance de nuestros tests. Para REALTECH, aunque CI mejora notablemente la situación, tiene dos problemas hoy en día: su uso depende

del procedimiento de cada equipo de desarrollo y, el más severo: ¿qué ocurre con los miles de desarrollos custom existentes previos al CI?



La propuesta de REALTECH para una correcta gestión del código custom en stack ABAP

Como especialistas en desarrollo ABAP, la solución a esta situación tiene dos vertientes: por un lado, la solución theGuard! CodeProfiling, (perteneciente a la suite theGuard! SmartChange certificada por SAP) y, por otro lado, el conocimiento experto en auditoría de código ABAP.

theGuard! CodeProfiling no sólo identifica problemas clásicos de calidad del código ABAP, sino que reconoce vulnerabilidades de seguridad, rendimiento, robustez, mantenimiento o cumplimiento de normativas. theGuard! CodeProfiling utiliza el análisis del control del flujo y datos en combinación con un amplio conjunto de reglas que cubren muchas fuentes de datos y sentencias ABAP peligrosas que identifican los problemas potenciales.

El análisis del flujo de datos es una técnica por la cual se identifican las fuentes de datos como, por ejemplo, fragmentos de código donde los datos externos son leídos en variables. A continuación, se analiza la existencia de conexiones entre una fuente de datos y una sentencia ABAP potencialmente explotable. Además de este tipo de análisis, la solución también aplica verificaciones adicionales como chequeos de autorización y expresiones regulares entre otras. Como resultado, los hallazgos son priorizados para que el proceso de mitigación sea más eficiente. En este último punto, la solución actúa como un firewall, ya que en el caso de identificar un código vulnerable o mal codificado en el momento de liberar una orden de transporte, forzará la aprobación y la documentación de los motivos, por los cuales se libera dicho código, asegurando que no sea transportado a los sistemas de integración y posteriormente al sistema productivo introduciendo problemas potenciales. theGuard! CodeProfiling es una solución idónea tanto

para mejorar la calidad del código desarrollado internamente como para asegurar la calidad de los desarrollos externalizados (proveedores externos o factorías de software).

Otra de las principales ventajas de theGuard! CodeProfiling es la capacidad de realizar auditorías de código de forma masiva, que permite el análisis de repositorios de gran volumen en tiempos muy pequeños.

Pero identificar los problemas de calidad del código sólo es parte de la solución, después, es necesaria la corrección de dichos problemas. La mayoría de los problemas serán fácilmente subsanables por el equipo de desarrollo, pero más allá de la solución puntual, hay que buscar la solución preventiva que evite este ciclo desarrollo – corrección tan costoso. Para esto, REALTECH propone servicios de coaching de desarrollo en los que consultores expertos asesoran a los equipos de desarrollo en su trabajo diario, aconsejando en todo el proceso, desde la toma del requerimiento hasta el soporte. De esta forma, al mismo tiempo que el equipo del cliente se beneficia de las buenas prácticas sugeridas por nuestros desarrolladores, éstos conocen las características específicas de cada cliente y pueden proponerle los procedimientos más adecuados para implementar una correcta gestión del código custom individual.

Para poner en marcha todas estas iniciativas, en REALTECH sabemos que es necesario el conocimiento experto de consultores especializados no sólo en desarrollo, sino en todo el ciclo de vida del software sobre sistemas SAP.

A día de hoy, al igual que SAP, opinamos que la conjunción de mejores herramientas y conocimiento experto permite implementar una correcta gestión del código custom en stack ABAP.

Las tendencias para 2013, según NGA

En los próximos 12 meses veremos cómo convergen los movimientos tecnológicos y económicos, lo que hará que el rol de RR.HH. dentro de los negocios evolucione. Para los directores de RR.HH. y líderes de negocios, el reto en 2013 es asegurar que sus empresas también evolucionan con los tiempos, sacando el máximo partido a las nuevas herramientas y tecnologías de RR.HH. que están actualmente disponibles y asegurando que éstos jueguen un papel principal en el desarrollo de la estrategia de negocio.

Debido a la rapidez con la que los negocios cambian, es importante que los RR.HH. sean cada vez más ágiles. Esto requiere soluciones en este ámbito que se puedan adaptar de forma rápida y así cumplir con las demandas originadas por los cambios en los negocios. Los procesos y tecnologías tienen que ser estandarizados y simplificados para eliminar todo tipo de complejidad. Para ello, NorthgateArinso detecta siete tendencias clave de RR.HH. a tener en cuenta por los líderes de negocios durante 2013:



1. Los RR.HH. se enriquecen con los datos

En 2013, las grandes analíticas triunfan sobre las grandes bases de datos. No se trata ya de datos y de información a la que se puede acceder, sino de lo que puede hacer con esa información y cómo incorporarla a su estrategia de negocio. Las nuevas tecnologías harán que en lugar de recoger datos históricos, los RR.HH. entreguen analíticas. Pero las analíticas de RR.HH. necesitan un diseño sólido para el entendimiento del negocio y sus indicadores. Tiene que ser algo más que un mero mecanismo de bases de datos.

Los negocios que pueden gestionar datos globales de RR.HH. rápidamente serán más competitivos. Podrán alinear datos personales con datos de negocios y así tomar “decisiones sobre personas” alineados con la dirección estratégica del negocio. Es importante involucrar a los analistas de datos de RR.HH. desde el principio. Los líderes de RR.HH. deberían considerar traer nuevos

talentos con experiencia en analíticas y estadísticas y añadir cuadros de mando de RR.HH., indicadores y analíticas a sus listas de tareas para 2013.

Una vez que los negocios empiezan a desarrollar una estrategia para los datos de sus empleados, necesitan construir un plan tecnológico que permita recoger y analizar los datos necesarios para dar soporte a la estrategia. Esto hará que sea necesario para el negocio identificar recursos que tengan las habilidades analíticas necesarias para conducir a la plantilla hacia una gran estrategia de datos.



2. La nube requiere sabiduría

Las soluciones en la nube están siendo adoptadas muy rápidamente por las empresas. Los compradores deben determinar cómo y cuándo las soluciones en la nube tendrán un impacto en sus negocios, y también tienen que ser conscientes que muchos proveedores están proporcionando las últimas innovaciones en la nube y no en sus soluciones locales. Si los clientes quieren desarrollar algunas de estas nuevas capacidades, es posible que tengan que adoptar una solución en la nube.

En NGA hablamos sobre Procesos de Negocio como Servicio (BPaaS): esto refleja nuestras previsiones sobre cómo los negocios buscarán proveedores que puedan ofrecer una combinación integrada de servicios y tecnología. Las organizaciones seguirán necesitando expertos funcionales y servicios



añadidos en contacto directo con sus plataformas tecnológicas basadas en la nube.

Los profesionales de RR.HH. deberán tomarse su tiempo a este tema para encontrar la solución y el modelo de servicio que mejor se adapta a sus negocios y ver que la nube no es una decisión de todo o nada. Es una combinación de activos actuales que funcionan y posibilidades futuras que definirán estrategias ganadoras de servicios de RR.HH.



3. La era de los dispositivos móviles

Estamos experimentando una proliferación no solo de dispositivos y formatos, sino también de redes. En muchos países existe actualmente una expectativa de wi-fi en prácticamente todos los edificios y, además, las capacidades de conexión y las velocidades aumentan.

Los trabajadores están acostumbrados a utilizar tecnologías y herramientas web y esperan tener algo similar en sus puestos de trabajo. Los empleados quieren trabajar con herramientas de uso sencillo, que les permita acceder a la información rápidamente y desde cualquier dispositivo. Estamos en un momento en el que los trabajadores, por primera vez, tienen mejor acceso a la tecnología en casa que en el lugar de trabajo.

Estas expectativas siguen creciendo, desarrollándose y creando un nuevo concepto donde los negocios ocurren en movimiento: en el tren, en el avión, en la cafetería gracias a la tecnología móvil utilizando una variedad de dispositivos y tecnología, con fácil acceso. Las tecnologías móviles de bajo coste tendrán un importante impacto en los servicios de soporte de RR.HH. permitiendo mayor desarrollo del autoservicio del empleado y manager con acceso independiente.



4. Los medios sociales significan negocios

Las empresas con mentalidad visionaria están empezando a aplicar conceptos de

medios sociales a una variedad de procesos de RR.HH. comenzando por la Selección y Gestión del Desempeño. Esta tendencia, que está expandiéndose rápidamente, permite la colaboración con las empresas a través de tecnologías sociales que hacen, por ejemplo, que los procesos de Gestión del Desempeño sean en tiempo real y extienden los procesos más allá de la interacción entre empleados y managers. En 2013, los RR.HH. se encuentran en una posición única en relación con la transformación social desde una perspectiva tanto cultural como tecnológica.

En el clima económico actual, hay un enfoque renovado en la gestión del talento y productividad de los empleados y se espera que más empresas se fijen en cómo pueden ayudar las herramientas sociales a conseguir estos objetivos. Para poder conseguirlo, las soluciones sociales necesitan estar mejor implantadas en otras herramientas y procesos más que permanecer como herramientas externas como Twitter y Facebook en el escenario actual.



5. Globalización

Las empresas con mayor éxito de China han empezado a moverse fuera de sus fronteras hacia nuevos mercados. Esta tendencia continuará y podremos ver cómo negocios de China se convierten en las principales fuerzas de los mercados a nivel mundial en el futuro próximo.

Como resultado, también veremos economías emergentes moverse hacia un modelo "occidental" en lo que se refiere a la gestión de Recursos Humanos, centrándose en la gestión del Capital Humano.

Al tiempo que estos negocios comienzan a emerger y expandirse, los RR.HH. jugarán cada vez un rol más importante dentro de las organizaciones. Estos negocios escogerán servicios que pueden proporcionar escalabilidad, consistencia y acceso global de manera rápida. Buscarán la externalización de esta tecnología y experiencia en socios en quienes pueden confiar. Esto permitirá que los líderes de negocio se centren en estrategias de expansión y agilidad.



6. La importancia de cumplimientos legales

Debido en parte al Acuerdo de Sarbanes-Oxley, que requiere que sus controles internos sobre los informes financieros sean efectivos, precisos y transparentes (a través de una confirmación anual), los reportes financieros se han convertido en un elemento crucial para los negocios.

En 2013 veremos el aumento de la importancia de los Informes de Control de Empresas de Servicio (SOC1), reemplazando a SAS70, como aspecto crítico para proveedores. SOC1 verifica que una empresa de servicio ha completado al detalle una auditoría de sus procesos de control internos. Con los sistemas basados en la nube no está siempre claro dónde están alojados los datos más confidenciales y delicados de las personas y quiénes pueden acceder a ellos. En este contexto, el control de los informes ayuda a tranquilizar a los compradores acerca de los servicios en la nube.

En el mundo actual continuará siendo una de las prioridades de 2013 asegurar que los servicios basados en la externalización y en Software como Servicio están adecuadamente llevados a cabo y monitorizados.



7. Planificación de Plantilla

RR.HH. sigue extrayendo ventajas de las nuevas tecnologías y modelos de servicio, lo que le proporciona una descarga de tareas administrativas y puede centrarse más en estrategias de futuro como la Planificación de Plantilla. Acceso a datos de calidad de RR.HH., entendimiento del impacto de estrategias corporativas de RR.HH. y la habilidad de planificar varias hipótesis de negocio son requisitos clave para realizar una Planificación Estratégica. Si se ejecuta correctamente, una planificación estratégica de plantilla puede crear una gran ventaja competitiva a quienes antes lo adopten. Con las tendencias tecnológicas uniéndose en los próximos años, esperamos que los líderes de RR.HH. con mentes visionarias empiecen ya a planificar sus plantillas.



CELSA optimiza sus procesos de tesorería con everis

La empresa siderúrgica CELSA ha llevado a cabo una reingeniería de todos sus procesos de tesorería para conseguir un modelo de gestión de la tesorería corporativa basada en la estandarización y automatización de procesos para una gestión eficaz de los recursos de tesorería que consiguiera ahorros en tiempo y costes, mejorar la disponibilidad y calidad de la información. El proyecto ha consistido en la definición de un modelo de optimización de la tesorería para todo el grupo que permitiera escalabilidad, automatización, sencillez en la operativa y fiabilidad de la información.



Celsa Group es una marca que engloba a distintas sociedades del sector siderometalúrgico que operan con una amplia gama de productos con autonomía de gestión y en mercados diferentes. Está situada entre las 30 primeras compañías del mundo en producción de acero y el productor europeo de productos largos más diversificado que en conjunto dan empleo a cerca de 8.000 empleados.

La expansión de la compañía tiene como punto de partida la propia empresa de Celsa en Barcelona que, a través de la reinversión de los recursos generados, ha ido creciendo con adquisiciones sucesivas. Es el mayor fabricante de redondo corrugado en Europa, el segundo en barras comerciales y el tercero en estructurales.

Compañía Española de Laminación (Celsa Barcelona), es el buque insignia del grupo. Fundada en 1967, actualmente produce más de 2,4 millones de toneladas anuales de acero. Es productora de redondo corrugado y liso, alambión, pletinas, cuadrados, angulares y malla electrosoldada.

Situación anterior

Antes de que everis llevase a cabo este proyecto, CELSA contaba con un sistema ya obsoleto, que no permitía mejoras y que provocaba situaciones de recurrente ineficiencia.

La gestión de tesorería se realizaba de forma manual; la información estaba distribuida en distintas hojas Excel y los informes eran poco creíbles y podían contener duplicidades. El sistema resultaba obsoleto y no estaba acorde con la volumetría y complejidad de la gestión requerida. No permitía mejoras y se encontraban con la necesidad de redefinir todos sus procesos de tesorería.

En este escenario, existían dos procesos críticos de negocio que no estaban soportados en la plataforma SAP: la gestión de la deuda y control de las líneas de financiación, y la realización, seguimiento y control del Presupuesto de Tesorería.

En la gestión de cobros, existía un gran número de clientes a crédito, nacionales e internacionales y de litigios en curso. El proceso de cobro y de reclamaciones estaba desatendido y la gestión se realizaba fue-

ra del sistema. Gestión descentralizada en la que también se utilizaba el Excel para realizar el seguimiento de cobros y disputas cuyo procedimiento dependía de cada gestor.

CELSA decidió en este contexto de exigencia apostar por un control exhaustivo de su tesorería. De ahí su apuesta por las soluciones SAP FSCM para la gestión del cobro, la gestión de tesorería operativa y la de instrumentos de financiación e inversión, control bancario y de la deuda bancaria mediante SAP FSCM Collections & Dispute Management, Cash Management y SAP Treasury and Risk Management. Además, la implantación de SAP Liquidity Planner ha permitido obtener el estado de flujos de efectivo y el seguimiento diario de las previsiones y del real de tesorería por naturaleza contable, y ha supuesto además, la base para realizar el presupuesto de tesorería de forma ágil y segura.

Por qué SAP

SAP se utiliza como herramienta corporativa. Por ello, utilizar la solución SAP en este proyecto garantizaba una total integración permitiendo trazabilidad del dato y escalabilidad del modelo de Tesorería. Además, permitía la eliminación de sistemas ofimáticos y daba cobertura funcional a todos los requerimientos de negocio.

El nuevo sistema debía contemplar la facilidad de trabajar con un mapa bancario complejo y atomizado en el que opera con más de 40 entidades activas, 120 cuentas bancarias (más de 14.000 movimientos bancarios al mes), así como la gran variedad de productos de financiación vinculados a líneas de financiación multiproducto y multisociedad. También debía facilitar y automatizar la consulta de las disponibi-

lidades reales y los límites de las líneas de financiación que hasta el momento era poco fiable y muy complicado de obtener.

Los requisitos indispensables para cumplir con los objetivos del proyecto eran la automatización y facilidad en obtener los datos diarios y contrastarlos con las entidades bancarias, la disposición de informes fiables y automatizados y asegurar información trazable para permitir mejorar la gestión de cobros, mejorar la capacidad de negociación bancaria, y optimizar los recursos tesoreros.

Fases del proyecto

Para cubrir los requisitos de negocio, el proyecto se ha llevado a cabo en dos fases: por bloque de funcionalidad y bajo la premisa de implantar funcionalidades standards de SAP. En la primera fase del proyecto se abordó la operativa diaria que ha consistido en la revisión de los procesos de cobro y pago y la implementación de los módulos SAP FSCM Collections & Dispute Management.

En cuanto a la tesorería operativa se ha logrado mediante la implementación de SAP Cash Management para la carga automática de los extractos bancarios, conciliación, obtención de los informes de posición y previsión de tesorería etc. Y SAP Treasury and Risk Management para la gestión de instrumentos financieros (anticipos de factura, confirming, factoring, prefinanciación, postfinanciación, préstamos, imprecisiones, líneas de financiación etc.).

En la segunda fase del proyecto se implantó el módulo de SAP Liquidity Planner para la obtención de los estados de flujos de efectivo y la solución everis para la elaboración del presupuesto de Tesorería.

Principales beneficios: Estandarización de procesos y ahorros de tiempo y costes

Se pueden distinguir dos tipos de beneficios obtenidos por la implantación de la solución SAP; los económicos y los operativos. Los beneficios económicos se centran sobre todo en el ahorro de costes y tiempo, y los operativos se centran primordialmente en la explotación de la información y en la simplificación de procedimientos.

Los beneficios conseguidos más destacados han sido:

Económicos

- Reducción del periodo medio de cobro y de los conflictos con clientes.
- Al comenzar la jornada laboral se dispone de todos los extractos bancarios cargados y conciliados por lo que se ha anticipado la fecha de cierre de tesorería.
- La información se actualiza online, obteniendo un dato único y trazable, lo que supone una reducción de errores y, en consecuencia, una reducción también del tiempo de revisión, lo cual genera menos gasto administrativo y permite una gestión más rápida y eficaz.

Operativos

- Estandarización y monitorización del proceso de cobro y litigio, antes sólo soportado por herramientas ofimáticas. Las respuestas de los clientes se mantienen en un sistema, por lo que el acceso a la información resulta más eficiente.

- Cuadro de Mandos online de cobro y disputas realizado en base a la información capturada.
- Informes disponibles y actualizados de forma automática como por ejemplo las caídas de riesgo, el saldo bancario teórico, saldos medios etc.
- Control de los límites de líneas de financiación que ha permitido la optimización del uso de las líneas de financiación.
- Solución global que cubre el ciclo completo de la gestión de la deuda financiera: activo (inversiones) y pasivo (financiación), tanto a corto como a largo plazo, de una forma integrada.
- Mejora en la visibilidad de los flujos de tesorería. Se obtienen una previsiones de liquidez ciertas por el hecho de gestionar todos los productos de financiación e inversión en el sistema.
- Trazabilidad en el seguimiento de la evolución del presupuesto.

El alcance inicial del proyecto ha comprendido la implantación en CELSA Barcelona, no obstante, en el proyecto se ha definido un modelo conceptual escalable y extensible a todo el Grupo CELSA, ya que la solución SAP ofrece la robustez de un sistema capaz de integrar en una única plataforma todos los requerimientos de negocio.



El fabricante de tintas Chimigraf remodela su sistema de gestión con Seidor Química

Fundada en 1970, Chimigraf Ibérica es líder en la fabricación de tintas en España y una de las 20 primeras compañías dedicadas a esta actividad en todo el mundo. Bautizados como “artesanos de la tinta”, Chimigraf es hoy referencia de calidad e innovación en el competitivo sector de las artes gráficas, al que lleva ligado más de cuatro décadas.

Su sede y fábrica central están ubicadas en la localidad barcelonesa de Rubí, y cuenta con otros centros productivos en Valencia, Madrid y Francia. En los últimos años, ha puesto en marcha un proceso de internacionalización que ha cristalizado en una potente red de distribuidores autorizados en Europa, América y Asia-Pacífico. Su plantilla actual está compuesta por 150 empleados y su facturación alcanza los 35 millones de euros al año.

Como líderes del sector de tintas, buscan siempre las mejores materias primas y trabajan continuamente en la adaptación de sus productos a las máquinas y a los nuevos soportes, con el objetivo de responder al cada vez más alto nivel que el mercado exige. Son especialistas en la producción de tintas base agua, solvente y UV para flexografía, huecograbado y sistemas digitales, así como para inyección de tinta y serigrafía. También comercializan dispersiones pigmentarias (chips) y productos auxiliares. Además, ponen a disposición de sus clientes y distribuidores unos eficientes equipos de asistencia técnica que garantizan la alta calidad del producto final.



Hacia una gestión eficaz y fiable de la información

Los exigentes estándares de calidad de sus productos obligan a Chimigraf a dedicar importantes recursos a la inversión en I+D. Por otro lado, para hacer frente a sus planes de expansión y respaldar su crecimiento en el mercado, la gestión eficaz de sus recursos de información ha sido una de sus preocupaciones constantes, por lo que emprendió la reestructuración de su infraestructura TIC para mejorar el cumplimiento de los estándares tecnológicos, reducir costes y optimizar procesos.

Para la gestión de la mayoría de procesos, la compañía utilizaba hasta ahora un programa desarrollado a medida en entorno MS-DOS bajo una base de datos DBASE, así como otros aplicativos desarrollados en entornos Visual para la gestión contable, apoyándose para todos ellos en las herramientas ofimáticas de Microsoft (Access y Excel principalmente). Este entorno, sin embargo, había

quedado obsoleto y presentaba limitaciones, desde la escasa fiabilidad de la información a la falta de integración entre las distintas áreas funcionales o la dificultad para obtener información de cara a la toma de decisiones. Por otro lado, los cambios en la situación de la compañía exigían nuevas funcionalidades –como la trazabilidad continua de los productos o la gestión eficiente de lotes y almacenes– que el antiguo sistema no podía ofrecer.

Para la remodelación de su sistema de gestión, Chimigraf confió en Seidor como partner de implementación y servicios, y en el entorno de gestión de SAP como pieza angular de la nueva infraestructura. Aunque valoraron distintas alternativas disponibles en el mercado, como Adonix X3, Blending y Libra, la propuesta de SAP era la opción que mejor cubría sus distintas necesidades funcionales, además de destacar como solución estandarizada, con amplias opciones de parametrización y un sólido soporte.



Seidor Química abre un nuevo sistema de gestión integrado y centralizado

Seidor lideró el proyecto de implantación de Seidor Química, solución cualificada SAP Business All-in-One, que ha permitido a Chimigraf conseguir una mayor estandarización en sus sistemas de información y homogeneizar sus procesos de negocio. El proyecto se llevó a cabo en dos fases. Una primera, que duró seis meses, centrada en la implantación de los módulos de la solución en todos los centros de la empresa; y una segunda etapa en la que se instaló un sistema de gestión por radiofrecuencia de los almacenes de la compañía, integrado en la plataforma SAP. Los módulos desplegados han sido los de finanzas, controlling, tesorería, gestión de activos fijos, ventas y distribución, gestión de materiales y compras, producción por procesos, calidad y gestión de almacenes. El sistema está alojado en un servidor HP con sistema operativo Microsoft Windows Enterprise Server y base de datos Oracle.

Gracias a Seidor Química, el fabricante dispone ahora de una información fiable para mejorar su gestión y agilizar la toma de decisiones. El nuevo sistema de gestión integrado y centralizado, utilizado por más de 80 usuarios y prácticamente todos los departamentos, favorece aspectos como el control de costes, la gestión optimizada de las oportunidades de venta y el incremento de la productividad. "Ante el reto de actuar sobre una sociedad industrial con un fuerte crecimiento sostenido en los últimos años, pero sin apenas cambios tecnológicos desde el punto de vista de las TIC, la implantación de Seidor Química como nuevo sistema de gestión ha servido como catalizador para reorganizar la empresa y orientarla a procesos, permitiendo la centralización, control y fiabilidad de los aspectos clave del negocio", destaca Armand Marcé Torra, director general de Chimigraf Ibérica.

Dado que el nuevo sistema soporta la práctica totalidad de los procesos de negocio de la empresa, Chimigraf ha iniciado un cambio en su propia forma de trabajar, consolidando todos los centros de trabajo en un mismo entorno de gestión y optimizando sus procesos organizativos, incluyendo las delegaciones. La operativa diaria se gestiona de forma integrada y se ha alcanzado un considerable ahorro en comunicaciones gracias a la estandarización de los protocolos que utilizan los sistemas SAP. Otras ventajas añadidas del nuevo sistema son la mayor seguridad de la información de la que disfrutan ahora, la fiabilidad de los datos y la rapidez en la toma de decisiones estratégicas.

La excelencia en la gestión alcanzada ha animado a Chimigraf Ibérica a estudiar nuevos proyectos relacionados con la movilidad, la seguridad, la gestión de viajes y la salud laboral. Cualquier decisión corporativa pasa hoy por la información obtenida del sistema de gestión, por lo que la intención de la compañía es seguir reforzando este recurso vital para su negocio.



Arantxa Martínez,
coordinadora del grupo de BI - BO Barcelona



“El objetivo del grupo ha sido conseguir un foro de participación y compartición de conocimiento”

En este número, entrevistamos a Arantxa Martínez, que nos cuenta su experiencia y los retos del grupo que coordina: BI - BO Barcelona. Ingeniera Industrial, cuenta con una larga experiencia en el sector de TI. Es desde 2006 Directora de Organización y Sistemas de TheEatOut Group, con la misión de aportar un claro valor añadido al negocio tanto desde el punto de vista tecnológico y de innovación como de procesos.

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

Conozco AUSAPE desde que trabajaba en proyectos SAP en Accenture, ya que muchos de los clientes con los que colaboré eran asociados de la organización. Una vez pasé a tener responsabilidad en el área de Sistemas de EatOut promoví la asociación de mi compañía a AUSAPE, puesto que tenía claro el valor que podía aportarnos.

¿Por qué decidió presentar su candidatura a la coordinación del grupo o cómo llegó a este puesto?

Durante la licitación del proyecto de implantación de BPC uno de nuestros partners nos sugirió ir a visitar uno de sus clientes (Azucarera) que acababa de implementar un proceso presupuestario. Allí conocí a Marcel Castells, CIO de Azucarera y vocal de la Junta Directiva de AUSAPE, y vimos que convergíamos en el enfoque de BI en muchos aspectos.

Marcel tenía feedback de muchos asociados en Cataluña que estaban interesados en el grupo BI-BO pero que tenían dificultades en los desplazamientos a Madrid. Me propuso la idea de constituir un grupo activo en Barcelona que diera respuesta a esas múltiples inquietudes del mundo del Business Intelligence, evidentemente coordinado con los objetivos del grupo BI-BO ya existente en Madrid. La idea me pareció fantástica y acepté el reto que vengo desempeñando desde octubre de 2010.

¿Qué es lo que más le gusta de esta responsabilidad y lo que menos? La coordinación del grupo BI-BO BCN me ha permitido conocer de primera mano estrategias de BI muy diferentes por parte de los asociados que participan en el grupo. Las diferentes aproximaciones al análisis y reporting de la información, los diferentes enfoques en data warehousing y gobierno BI, me han permitido ampliar enormemente conocimientos en esta área, lo que ha repercutido positivamente en mi trabajo en EatOut.

Por otro lado, lo más complicado de esta responsabilidad es pensar y coordinar reuniones que sean de interés del mayor número posible de personas, y hacer participar lo máximo posible a los asociados.

¿Qué balance hace de la evolución de su grupo?

El objetivo de la coordinación del grupo desde su creación ha sido conseguir un foro de participación y compartición de ideas y conocimiento dentro del área de BI. Los cambios producidos en SAP a raíz de la compra de Business Objects ha hecho que muchos asociados tuviéramos dudas sobre cuál era el roadmap y la estrategia a seguir en cada una de nuestras compañías.

Durante 2012 hemos intentado la consolidación del foro, consiguiendo que muchos asociados sean participantes asiduos así como atraer a nuevas empresas que puedan aportar su expertise y punto de vista.

¿Cuáles son los objetivos clave que se ha propuesto para 2013?

El primer objetivo será hacer una revisión exhaustiva del porfolio de SAP en el área de análisis y reporting para actualizar la última visión que los asociados teníamos. Por otro lado, queremos centrarnos en las ventajas y valor añadido que la solución SAP HANA puede aportar a nuestras empresas.

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

Uno de los puntos que más preocupa al grupo es la oportunidad de mejora de los partners en el conocimiento de algunas de las herramientas por las que SAP está apostando y está vendiendo. En ocasiones, los consultores están aprendiendo el detalle de dichas herramientas con implementaciones en casa de los asociados.

Entendemos que SAP podría implicarse más en la formación y acompañamiento de sus partners en beneficio de los clientes finales.

AUSAPE, creando valor para ti y para tu empresa



A U S A P E
Asociación de Usuarios de SAP España



¡ASÓCIATE!

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

Solicitud de Suscripción Gratuita a la Revista de AUSAPE

EMPRESA _____
ASOCIADO AUSAPE SI NO _____
NOMBRE _____
CARGO _____
DIRECCIÓN _____
CP _____
POBLACIÓN _____
PROVINCIA _____
TELÉFONO _____
E-MAIL _____



Corazón de María, 6. 1ª planta
Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid
T.: 91 519 50 94
F.: 91 519 52 85
secretaria@ausape.es
www.ausape.com



Helmar Rodriguez Messmer,
Responsable de soluciones HCM de SAP Iberia



Sócrates y La Ventana de Johari

*Vi al ángel en el mármol y tallé
hasta que lo dejé en libertad.*

Miguel Angel Buonarroti



Sócrates

“Cambiaría toda la tecnología del mundo por una tarde con Sócrates”. El autor de esta peculiar propuesta: Steve Jobs. El rey de la tecnología dispuesto a canjear la sustancia que edificó su imperio por una tarde con el mayor filósofo de todos los tiempos.

¿Qué Grial esperaba hallar Steve Jobs en su encuentro con Sócrates?

Tal vez, la respuesta pertenezca a los confines de otra de sus populares afirmaciones: “Tu tiempo es limitado, de modo que no lo malgastes viendo la vida de alguien distinto. No quedes atrapado en el dogma, que es vivir como otros piensan que deberías vivir. No dejes que los ruidos de las opiniones de los demás acallen tu propia voz interior”.

Lo que propiamente constituye la enseñanza socrática es el aprendizaje de un método para hallar la verdad, aquella que es universal, en tanto que obedece al encuentro con el “sentido de la Verdad” y cuya expresión singular contiene, inevitablemente, notaciones propias a cada sujeto. Sócrates seguía la máxima “conócete a ti mismo” inscrita en el frontón del templo de Delfos, actuando a través de la mayéutica, arte de llevar a sus interlocutores a dar por sí mismos con su propia verdad. Por lo tanto, en sus dialécticas, más que transmitir su parecer, instaba a sus discípulos a indagar por sí mismos y que, con sus propias reflexiones, disquisiciones y conclusiones, aprendieran a encontrar -a través de la investigación, discernimiento, lógica y contra-lógica-, la fuente de su propia Verdad...

El viaje que, en el fondo, propone Sócrates, es el viaje de la auto-determinación y emancipación radical del hombre; aquel capaz de engendrar un pensamiento libre y en férrea determinación para no abandonar el sendero propio...como decía Jobs “...no dejes que los ruidos de las opiniones de los demás acallen tu propia voz interior”.

Steve Jobs

Jobs fue un buscador. Un buscador cuyo camino fue la tecnología entrelazada con la perseverante obsesión por desvelar lo inefable:

los deseos ocultos de los consumidores (“los clientes no saben lo que quieren hasta que se lo enseñas”); revelando a modo de mago iniciático el germen de la creación de nuevos mercados y cuya razón radica en los lugares más recónditos de la mente inconsciente. Mientras otros buscan clientes, Jobs busca deseos; infalible cantera de los “océanos azules”.

Steve Jobs, inmerso en ese permanente afán de búsqueda profunda, en ese viaje interior, en esa voluntad iniciática de “conocer el nombre de Dios”, señala a Sócrates quien, de facto, con su “tecnología”, logra revelar el “saber no sabido” de sus conciudadanos: aquello que yace en el fondo oscuro del inconsciente, y quiere ser despertado y nombrado para que pueda ver la luz y formar parte activa del mundo consciente. Tal y como expresaba C.G. Jung, “todo lo que permanece en el inconsciente deviene en destino”, limitando, así, el marco del libre albedrío del hombre. En este sentido Jobs y Sócrates son almas gemelas que andan caminos equivalentes: la voluntad de revelar lo oculto y liberar nuevas capacidades.

Innovación

Hoy en día muchas empresas han comprendido que la supervivencia, el liderazgo y la rentabilidad están muy vinculados a la capacidad de innovación real. Los empresarios, más que nunca, desean conocer ese “nombre de Dios”, la fórmula alquímica generadora de innovaciones disruptivas, capaz de crear océanos azules y abrir brecha en nueva y fértil tierra mercantil. Hay quien sigue buscando en lugares cuyos límites se agotaron hace tiempo... mientras otros se dan cuenta que han cambiado paradigmas y se requieren nuevas preguntas; se dan cuenta que la cadena de valor de Porter ha caducado y ahora, con un mercado con nuevos comportamientos emergentes, tecnologías emergentes y modelos de negocio emergentes, un espacio mercantil virgen espera y late en potencia esperando a ser des-cubierto y conquistado.

El gran reto de las compañías consiste en captar los puntos ciegos e inconscientes de los mercados, como hizo Jobs, derribando

paradigmas y reestructurando el mundo y la forma en que consumimos información y contenidos digitales, gracias a dispositivos como el iPod, el iPhone, y el iPad. Específicamente, con el lanzamiento del iPod y con la creación de la tienda digital iTunes, Apple logró revolucionar y orientar toda la industria musical, inestable desde las turbulencias generadas por Napster.

La Ventana de Johari, poderosa herramienta utilizada en el ámbito de la psicología clínica, ilustra y amplifica con claridad este contexto.

Ventana de Johari

La Ventana Johari es una matriz de autoconocimiento cuyas áreas son resultado de combinaciones entre cuatro variables principales: dos primarias e invariables - el YO y LOS OTROS - y distintas intensidades de un continuo cuyos extremos son el SABER y el NO SABER. Se logra un sinnúmero de combinaciones por la flexibilidad de los dos ejes de la Ventana (el vertical y el horizontal) que permite crear áreas (ventanas) de diferentes formas y tamaños.

Los ejes dos ejes de la ventana (horizontal y vertical), en la medida que se desplazan, ajustándose a cada contexto, reflejan particulares situaciones de autoconocimiento y muestran el espacio y potencial de crecimiento, permitiendo tomar conciencia, desarrollar aspectos específicos y ejecutar los cambios necesarios posteriores para un avance y equilibrio personal. Por otro lado, Johari, implícitamente, muestra que nuestro crecimiento requiere la interacción con “otros(s)”. (Es imposible crecer en una situación de soledad permanente).

- **Área pública o libre:** (yo sé - los otros saben) área de libre conciencia y voluntaria interacción y comunicación.
- **Área ciega:** (yo no sé - los otros saben) área eventualmente intuida pero no completamente consciente y que es involuntariamente compartida con los demás. El otro ve lo que yo no veo.
- **Área oculta o secreta:** (yo sé - los otros no saben) área conscientemente cerrada a los demás.
- **Área inconsciente o desconocida:** (yo no sé - los otros no saben) área desconocida y/o no percibida por uno mismo y los demás.



Si este diagrama lo enmarcamos en el contexto empresarial, los espacios de innovación estarían ubicados en el área ciega y, ante todo, en el área desconocida/inconsciente. Cada mercado, cada empresa y cada situación presentarán diferentes “tamaños” de las ventanas; distinta amplitud en su disposición para absorber capacidad innovadora.

El área desconocida/inconsciente contiene “el saber no sabido” de los mercados; contiene la innovación disruptiva que late en potencia en el fondo de los mercados. Ahora, las empresas, a través de metodologías determinadas, tienen la posibilidad de aplicar “tecnología Socrática” a la “ventana del Inconsciente”, para que, a través de esa “mayéutica”, se pueda liberar la expresión de “lo nuevo”.

Viaje

La actividad y la vida de Sócrates se desarrollaba en la plaza pública... hoy la innovación hay que trasladarla a esa “plaza pública”, atravesando reinos de taifas estancos, para crear una empresa abierta en su interior con definitiva capacidad innovadora.

Steve Jobs fomentó la diversidad, democratizó la innovación en su compañía -mezclaje, mezcla y experimentación-, porque sabía que la variedad y heterogeneidad atrae y crea nuevos colores para dibujar un nuevo mundo. Facilitó y colocó en el centro, al igual que otras empresas como Google o IDEO, el pulso innovador al servicio del proyecto empresarial, al servicio del bien común, atravesando estructuras de empresa tradicionales.

La innovación es proceso, creación... es devenir... es viaje que jamás concluye si se decide permanecer en él... pasa por el medio de la vida, atravesando, literalmente, el límite de la sustantivación del pensamiento categórico que tanto ha marcado nuestra educación y que permanece enquistado en un mundo estático de ideas, categorías y resultados como máxima aspiración... ir y volver, inocente, vacío de saber -como repetía Sócrates-, poniendo la atención al servicio de la observación -como señalaba Goethe-.... para llegar, finalmente, al puerto de la creación: “quiero poner un “ding” en el universo”, en expresión de Jobs.

Epílogo

Queda, finalmente, despejar la cuestión inicial: La propuesta de Jobs para reunirse con Sócrates a cambio de “toda la tecnología del mundo”.

Steve Jobs decía, “Yo pienso que si tú haces algo y resulta bastante bueno, entonces deberías de hacer algo más grandioso, no pienses en ello por mucho tiempo. Sólo imagina qué es lo siguiente”. Esta es la cuestión central:

¿Qué es “lo siguiente” después de haber sido incuestionable visionario que supo atravesar paradigmas y revolucionar la forma de entender la tecnología y nuestra relación con ella?

Quizás lo que tocaba ahora en el mundo de Jobs estaba más allá de la tecnología. Llega un momento en la vida en que reconocemos el patrón de nuestra voluntad manifestada en nuestras acciones; en la huella de ese proceso queda impresa la metáfora de nuestra búsqueda personal. Hasta ese momento Jobs había puesto toda su voluntad en abrir las “ventanas ocultas” del mercado... quizás ahora tocaba verse a sí mismo con mayor profundidad, encontrar sus propios espacios ciegos e inconscientes hacia el encuentro de su propio sentido de vida. Y para ello, para ampliar su propia consciencia, tal y como se deriva de Johari, se requiere la ayuda de “otro”, de un maestro que sepa mantenerse al margen, al estilo de Sócrates, quien es capaz, con la guía de su mayéutica, hacer que emerja la Propia Verdad.



Ana Marzo Portera,
Abogada.

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

De vuelta con la patentabilidad del software

Recientemente ha sido noticia el paquete de medidas adoptadas por la Unión Europea para la regulación de la llamada “patente única europea” rechazado por España e Italia por considerarlo discriminatorio con sus idiomas. En este número de la revista AUSAPE analizamos en profundidad este asunto.

Junto con dicha noticia se ha vuelto a debatir el tema de la patentabilidad de los programas de ordenador desde los puntos de vista que tradicionalmente han sido objeto de debate acerca de su conveniencia, puesto que la respuesta afirmativa a ello determinaría que el registro de la patente de un software en la Oficina Europea de Patentes (EPO) sería válido automáticamente en 25 Estados miembros de la Unión Europea (todos menos España e Italia) sin necesidad, como hasta ahora, de comunicarlo a las diferentes oficinas nacionales de patentes. Se trata del llamado “efecto uniforme”.

El objetivo de todo ello: la estimulación del progreso científico y técnico y el funcionamiento del mercado interior, al facilitar el acceso al sistema de patentes y hacerlo menos costoso en condiciones de mayor seguridad jurídica. En principio, parece que el nuevo sistema implicará una mejora en el nivel de protección mediante patente puesto que posibilitará la obtención de una protección uniforme de éstas en los Estados miembros participantes, así como la eliminación de costes y trámites complejos para las empresas en toda la Unión.

De hecho, el rasgo principal de la patente europea será su carácter unitario, es decir, el otorgamiento de una protección uniforme y el despliegue de efectos equivalentes en todos los Estados miembros participantes, de manera que sólo se podrá limitar, transferir, revocar o extinguir en todos los Estados miembros participantes. Además, la patente europea con efecto unitario podrá ser objeto de licencia con respecto al conjunto o a una parte de los territorios de los Estados miembros participantes.

En el momento en que comience a surtir efecto, los Estados miembros participantes deberán garantizar que se considere que la patente europea en cuestión no ha surtido efecto como patente nacional en su territorio, a fin de evitar una doble protección.

Para garantizar el derecho de todo titular de una patente europea con efecto unitario a impedir que cualquier tercero cometa actos contra los que la patente ofrezca protección se crea el Tribunal Unificado de Patentes. Dicho Tribunal, fruto del denominado Acuerdo internacional sobre un Tribunal Unificado de Patentes (TUP), que se abrirá a la firma el próximo 18 de febrero de 2013 y la previ-

sión es exigir a los Estados miembros participantes que lo ratifiquen con arreglo a sus procedimientos nacionales tanto constitucionales como parlamentarios, para adoptar las medidas necesarias para que esté operativo lo antes posible.

En este marco han sido aprobados dos reglamentos de la UE (N o 1257/2012 y N o 1260/2012) con fecha 17 de diciembre de 2012, uno por el que se establece una cooperación reforzada en el ámbito de la creación de una protección unitaria mediante patente y otro por el que se instaura una cooperación reforzada en lo que atañe a las disposiciones sobre traducción.

El primero de los reglamentos mencionado determina el agotamiento de los derechos conferidos por una patente europea con efecto unitario en el sentido de que no se extenderán a los actos relativos al producto amparado por esta patente realizados en los Estados miembros participantes en los que la patente tenga efecto unitario, después de que este producto haya sido comercializado en la Unión por el titular de la patente o con su consentimiento, salvo que existan motivos legítimos que justifiquen que el titular de la patente se oponga a la comercialización ulterior del producto. Este reglamento, en todo caso, será aplicable a partir del 1 de enero de 2014 o de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre un Tribunal Unificado de Patentes si ésta es posterior.

Pero ¿tendremos entonces un sistema de protección del software a través de la patente única europea en Europa? No parece por el momento. Desde hace varios años el debate de la patentabilidad del software está abierto. Aunque en los últimos años las solicitudes de patente presentadas a la EPO es creciente, lo cierto es que la normativa europea únicamente protege mediante patente las invenciones implementadas mediante programas de ordenador, es decir, los inventos que funcionan mediante el uso de software o red informática. Además, para calificar la invención no sólo tiene que realizarse total o parcialmente por medio de un programa de ordenador, sino que debe tener otras características como la de la novedad y la contribución inventiva técnica.

Este debate se ha iniciado en varias ocasiones en el seno de la Unión Europea desde principios de 1999 cuando, tras la consulta



“Es previsible que el debate sobre la patentabilidad del software vuelva a los escenarios con un panorama si cabe aún más interesante, no solo por la aprobación de la patente única europea sino también por el auge del software libre que pretende precisamente desmonopolizar el sistema de comercialización y explotación del software”.

efectuada en torno al Libro Verde de 1997 sobre la patente comunitaria y el sistema de patentes en Europa, la patentabilidad de las invenciones implementadas en ordenador fue uno de los temas declarados prioritarios.

Se consideró que una directiva que armonizara las legislaciones de los Estados miembros eliminaría la ambigüedad y la falta de seguridad jurídica sobre la patentabilidad del software y los Estados contratantes del Convenio de Patente Europea deberían adoptar las medidas necesarias para modificar la letra c) del apartado 2 del artículo 52 del citado Convenio, para suprimir la referencia a los programas de ordenadores en la lista de invenciones no patentables. A partir de 1999, se intensificó el debate público sobre esta cuestión.

La situación actual es que el artículo 52 del Convenio de Munich sobre Concesión de Patentes Europeas, de 5 de octubre de 1973, establece en su apartado c que las patentes europeas se concederán para cualquier invención en todos los ámbitos tecnológicos, a condición de que sea nueva, que suponga una actividad inventiva y que sea susceptible de aplicación industrial, no considerándose invenciones a tales efectos los programas de ordenador. En la misma línea, nuestra Ley 11/1986, de 20 de marzo, de Patentes de Invención y Modelos de Utilidad, que está vigente, establece que no se consideran patentables los programas de ordenador.

Así pues, por el momento no debemos esperar que con la patente única europea el sistema vaya a cambiar, salvo que se inicie otro debate que modifique la actual normativa vigente.

Concretamente nuestra legislación contempla los programas de ordenador como obras susceptibles de derechos de propiedad intelectual amparados por el Real Decreto Legislativo 1/1996 de 12 de Abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual bajo la calificación de obras literarias. Y a los efectos de dicha protección nuestra ley entiende dentro de la expresión “programa de ordenador” también su documentación preparatoria, documentación técnica y los manuales de uso.

Aunque en julio de 2005 el Parlamento Europeo rechazó la propuesta de directiva sobre patentes de software, es previsible que el debate sobre la patentabilidad del software vuelva a los escenarios con un panorama si cabe aún más interesante, no solo por la aprobación de la patente única europea sino también por el auge del software libre que pretende precisamente desmonopolizar el sistema de comercialización y explotación del software. Esta discusión volverá a traer el desconcierto en el sector de las pequeñas y medianas empresas que ya en su momento respondieron con un desconocimiento general de las patentes como medio de proteger sus productos y con una visión de las patentes como algo complejo, caro y difícil de aplicar y, por tanto, menos valiosas que los derechos de autor u otros medios informales de protección.

No obstante, convendría valorar si, como se ha defendido desde algunos sectores, la patentabilidad del software pondría en riesgo la innovación y la competitividad tanto dentro de Europa como a escala internacional de las empresas europeas, incluido el comercio electrónico.



INFORMACIÓN PERSONAL

Tiene una trayectoria profesional envidiable a sus espaldas. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, y en Derecho, es también diplomado en Dirección de Empresas.

Combina su responsabilidad de director de Sistemas de Información de GRUPO ANTOLÍN con el ejercicio de la docencia. Es profesor del Departamento de Economía y Administración de Empresas en la Facultad de Ciencias EE. y EE. de la Universidad de Burgos (UBU) y también de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Valladolid (MBA Executive en Dirección de Empresas)

Antes de ocupar su actual posición, fue director de Control y Auditoría Interna en la misma empresa entre 1993 y 1997, y anteriormente trabajó en empresas como G.A. LOIRE (Francia), ARDASA, Grupo COBRA (ACS) o FCC.

Es también miembro de la Junta Directiva de ODETTE España (ANFAC) desde 2001 y fue miembro de la Junta Directiva de AUSAPE (2003-2004).

Carlos M. Arozamena Ruiz

Viajamos a Burgos para conocer más a Carlos Arozamena, director de Sistemas de Información de GRUPO ANTOLÍN para que nos hable de la experiencia de la organización con las soluciones SAP.

¿Desde cuándo es usted director de sistemas de Grupo Antolín?
Desde 1997. Me incorporé a GRUPO ANTOLIN en 1990, aunque previamente ocupé diferentes puestos en el Área Financiera, principalmente en funciones de Control y Auditoría Interna.

¿Cuántas personas trabajan en su equipo?

Entre equipo propio y equipo subcontratado "permanente", en este momento unas 115 personas, la mitad de ellas en el Equipo Central de nuestra sede en Burgos, debido a la "centralización" de la mayoría de nuestras aplicaciones, y el resto distribuido en nuestros centros de trabajo en los 25 países donde estamos presentes en este momento.

¿Qué soluciones SAP que utiliza su compañía y desde cuándo?
GRUPO ANTOLIN trabaja con SAP desde 1997, fecha en la que realizamos nuestra primera instalación de SAP R/3 (versión 3.0F). Actualmente la plataforma SAP está basada en SAP ERP (ECC 6.0), con toda su funcionalidad y modularidad, incluyendo CFM (Corporate Finance Management) para la gestión de la tesorería a nivel mundial; una primera capa analítica, con BIW-SEM, principalmente para procesos de consolidación financiera basados en SEM-BCS (tal como se denominaba entonces) y, por último, una última capa analítica con SAP BusinessObjects.

¿Por qué eligió SAP como su proveedor de software de gestión en 1997 y qué le llevó a seleccionar las otras dos soluciones?

En su día, elegimos SAP porque fue la solución que mejor cubría las necesidades funcionales y de gestión que tenía GRUPO ANTOLIN. El tiempo nos ha confirmado el acierto de la decisión dada la potencia y funcionalidad de SAP para cubrir prácticamente todos los procesos de gestión de nuestro grupo. La implantación, pos-

teriormente de BIW-SEM respondió a necesidades de gestión, en materia de "cash-management" y de consolidación de cuentas. Por último, la implantación de SAP BusinessObjects ha sido la "guinda" a todo este pastel, con el fin de disponer de una plataforma ágil y flexible para el análisis y el reporting de la información.

¿Qué objetivos pretendía conseguir con la implantación de cada una de las soluciones?

Fundamentalmente, como he dicho, el objetivo era disponer de una plataforma robusta y potente para gestionar los procesos de GRUPO ANTOLIN, tanto procesos logístico-industriales (nuestro "core" de actividad) como procesos financieros y RR.HH. Por último, y dada la internacionalización de nuestro grupo era absolutamente necesario disponer de herramientas de reporting y análisis de datos para la toma de decisiones.

¿Cuáles son los principales beneficios obtenidos al homogeneizar su entorno de gestión en SAP?

Siempre hemos huido de tener una multitud de aplicaciones, herramientas, plataformas,... Intentamos ser lo más homogéneo posible y, en esa línea, todos los procesos que puedan estar soportados en SAP, se realizan en SAP. Solamente en los casos en que SAP no dé una solución adecuada a una necesidad de gestión concreta (muy pocos), acudimos a soluciones especializadas. Esta estrategia nos ha permitido que los procedimientos de trabajo, las herramientas, y la información de la que disponen todos nuestros responsables, y en todas nuestras empresas, sea la misma. El responsable de almacén en una fábrica de Francia, por ejemplo, realiza el mismo trabajo, de la misma forma y con las mismas herramientas que un responsable de almacén en una fábrica de Brasil. Adicionalmente, esto nos permite que las "best practices" que se

Grupo Antolín, de un vistazo



- **Nombre de la empresa:**
Grupo Antolín-Irausa S.A. (GRUPO ANTOLIN)
- **Localización/es:** Sede Central en Burgos (España). Presencia en 25 Países con 96 Plantas Productivas y 22 OTC's (Oficinas Técnico-Comerciales).
- **Sector:** Automoción. Diseño, desarrollo y fabricación de componentes de interior del automóvil.
- **Facturación:** 2.662 M€ en 2012. Previsión 2013: 2.744 M€.
- **Empleados:** 13.700 personas
- **Web site:** www.grupoantolin.com



identifican en las diferentes empresas del grupo, si aportan valor a todos y mejoran los procesos de gestión, se incorporan inmediatamente a la herramienta de gestión y se benefician de ellas el resto de usuarios. Por tanto, no solo “homogeneizamos” nuestro modelo de gestión, sino que lo “universalizamos” en todos los países donde estamos.

¿Qué retos afronta el departamento de TI de Grupo Antolín en 2013 y qué proyectos tecnológicos van a priorizar?

Seguimos creciendo internacionalmente y, por tanto, uno de nuestros retos es acompañar a dicho crecimiento dotando a las nuevas empresas, que se van incorporando al grupo, de las tecnologías y las herramientas necesarias. En el plano más puramente tecnológico vamos a seguir desarrollando soluciones en el ámbito del Business Intelligence, soluciones de movilidad (en entornos SAP, en particular) y, en general, continuar mejorando la eficiencia de nuestros procesos de gestión, en nuestras instalaciones industriales y centros de desarrollo.



David Yañez
Desarrollo de negocio para migraciones
Oficina Global de Migraciones SAP EMEA



Último tren al futuro

Los usuarios, tanto personas como empresas, esperan que sus proveedores les ofrezcan un servicio que añada valor a su inversión. En este sentido, desde SAP se ha apostado por establecer una estrategia de mantenimiento, definida y clara para los próximos años, decidiendo ampliar el mantenimiento de SAP Business Suite en cinco años -de diciembre de 2015 a diciembre de 2020- y entregando nuevas funcionalidades cada trimestre. Dentro de esta apuesta por la innovación, la compañía ha realizado un importante esfuerzo en el ámbito del desarrollo que garantice las necesidades de muchos de los clientes, incorporando desde el lanzamiento de SAP ERP 6.0 en 2006 más de 650 nuevas funcionalidades, las cuales pueden ser implementadas y usadas de manera flexible y separada.

También se han mejorado las capacidades y funcionalidades de la plataforma tecnológica SAP NetWeaver, con el objetivo de que pueda ser el soporte de las nuevas interfaces de usuario, que aporte aquello que los clientes han solicitado a la compañía en los últimos años.

Sabemos que una de las limitaciones más usuales por parte de los clientes, es poder aprovechar y ver la rentabilidad que les puede ofrecer la migración a primera vista. En este sentido, para ayudar a la identificación de las nuevas funcionalidades y capacidades incorporadas en los paquetes de mejora (EHP) de SAP ERP 6.0 se han desarrollado una serie de herramientas y webs que se pueden utilizar de manera muy sencilla para poder conocer las innovaciones incorporadas, y poder ver que parte de ellas cubren necesidades que nuestra organización puede tener en ese momento:

- Business Function Prediction: Informe que identifica las nuevas funcionalidades disponibles que mejoran las transacciones del cliente (<http://service.sap.com/bfp>).
- Find Innovation: Web que muestra las innovaciones que están disponibles para cada línea de negocio, producto y solución industrial, incluyendo la información sobre la funcionalidad que desarrollará SAP en un futuro cercano y a más largo plazo, así como distintos niveles de detalle (<http://service.sap.com/findinnovation>).

La migración o instalación de los EHP para SAP ERP 6.0 no sólo habilita para mejorar funcional y técnicamente, sino que nos abre un gran abanico de nuevas posibilidades en diferentes áreas como, por ejemplo, en las soluciones Analíticas (SAP BW on HANA),



soluciones de movilidad, soluciones cloud (integración con Ariba y con SuccessFactors) y algo para lo que SAP lleva trabajando varios años, SAP Business Suite sobre HANA (<http://suiteonhana.com>), es decir, 26 nuevos escenarios funcionales que les permitirán explotar al máximo nuestra Base de Datos In-Memory y convertir su ERP en un entorno analítico y transaccional en tiempo real, con todos los beneficios que conlleva.

Una fecha importante será el próximo 31 de marzo de 2013, ya que finaliza el mantenimiento extendido de todas las versiones del ERP de SAP que están por debajo de SAP ERP 6.0, lo que supone una serie de restricciones en el soporte a partir de esta fecha, la más importante es que SAP no cubrirá los cambios legales en esas versiones.

En este sentido, y para apoyar y facilitar toda la información necesaria, para aquellos clientes que se encuentren en este momento, y puedan tener dudas en lo referente a este cambio de fase de mantenimiento, se ha establecido un único punto de acceso, desde donde por ejemplo podrán encontrarlos servicios disponibles dentro del Enterprise Support para apoyar las migraciones, así como sesiones Meet the Expert y Accelerated Innovation Enablement, centradas en diferentes aspectos de la migración para conocer la nueva funcionalidad y aprovechar la migración al máximo, etc. SAP ha creado la siguiente web: <http://service.sap.com/march2013>

Teniendo en cuenta todo lo anterior, y los seis años de estabilización y mejora de todo el proceso de migración, este año es el momento idóneo para subirse al tren del futuro y dar el paso a SAP ERP 6.0 con el último Enhancement Package, aprovechando todo el valor que ofrece a los clientes que van a realizar la migración durante este año 2013.



Excelencia en RR.HH.

NorthgateArinso es un proveedor especializado en el mercado de Software y Servicios de Recursos Humanos que proporciona innovadoras soluciones de negocio a compañías con plantillas de todos los tamaños.

Ayuda a los responsables de RR.HH. a optimizar sus servicios a través de la mejora de procesos y una tecnología más eficaz, capaz de dar soporte a áreas clave como la Administración de Personal, Nóminas, Beneficios, Contratación, Formación y Gestión del Talento.

Con más de 8000 empleados dedicados a la excelencia de los RR.HH. a través de actividades de Consultoría Estratégica de Negocio, Servicios de Outsourcing, Integración de Sistemas y las mejores Soluciones de Software.

NorthgateArinso es uno de los cinco mayores proveedores de servicios de RR.HH. en todo el mundo, cuenta con oficinas en 35 países dando servicio a más de 100 en los cinco continentes.



www.ngahr.com

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

SAP

Rapid Deployment Solutions



Ahora ya existe una forma rápida, asequible y ágil de optimizar la gestión de su negocio.

- Combinación de software listo para ser usado, con servicios predefinidos y contenido preconfigurado a un precio fijo (costes predecibles).
- Aplicación de nueva tecnología y funcionalidad sin riesgos.
- Despliegue en un plazo de tiempo concreto.
- Alcance funcional determinado.
- Escalabilidad.
- Rápido retorno de la inversión.
- Disponible de forma integrada a través de distintos modelos: adquisición de licencias, suscripción y hospedaje.
- Y con posibilidades de financiación muy interesantes.

RDS Certificadas por Seidor

RDS Consolidación legal y analítica con BPC 10.0 Netweaver

RDS Migración BW a BW sobre HANA Modelo Ventas -POSDM- Logística

RDS ERP Reporting operacional con SAP HANA y SAP BusinessObjects

RDS Migración a base de datos ASE

Síganos en:



Infórmese sin compromiso enviando un mail a informacion@seidor.es, indicando su nombre, apellidos, cargo, empresa, e-mail y teléfono.

www.seidor.es

