

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 25. Mayo 2013

Construir en colaboración

Revisamos con SAP los canales de influencia del cliente en la evolución de sus soluciones



Roberto Ceballos,
nuevo coordinador
del Grupo de
RR.HH. Sector
Público



Juan Vargas, Director
de Organización y
Sistemas de Miquel
Alimentació



Conectados con
AUSAPE, nueva
sección con el
Asociado como
protagonista

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.



DESARROLLO E IMPLANTACIÓN DE SOLUCIONES DE RECURSOS HUMANOS:

- SAP HCM, enfoque global integrado para la externalización de RR.HH.
- Portal del Empleado y Directivos.
- Nakisa.
- SAP e-recruiting y SAP e-learning.
- SAP Employee File Management by Opentext.
- SAP Talent y Performance Management.
- Success Factors.



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

Déposito 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.



Marcel Castells

Miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de Azucarera, miembro de SUGEN y presidente de AUSIA

Fórum AUSAPE, el mayor evento del entorno SAP en España

Estimado lector,

Este ejemplar de la revista dedica un importante espacio a los diferentes Programas de Influencia que SAP tiene en marcha para impulsar la colaboración cliente-proveedor en el desarrollo de sus soluciones, recibir feedback de los usuarios y, en consecuencia, fomentar un escenario de cooperación e innovación. Este tema me toca muy de cerca, puesto que soy un firme defensor del posicionamiento de AUSAPE en aquellos foros, grupos de usuarios y asociaciones que son influyentes en la interlocución con SAP y que promueven un entorno de transferencia de conocimiento. SAP ha canalizado su principal Programa de Influencia, Customer Connection, a través de las diferentes Asociaciones de Usuarios del mundo. AUSAPE, como organización aglutinadora de los usuarios de SAP en España, también debe estar para que se oiga nuestra voz y se conozcan nuestras necesidades.

Es un honor para mí, en nombre de la Junta Directiva, presentaros la nueva sección que, bajo el nombre, 'Conectados con AUSAPE',

nace para poner nombre y rostro a los representantes de las empresas asociadas, y reconocer los esfuerzos que todos hacemos para conseguir la excelencia en nuestras organizaciones gracias a nuestro trabajo diario con sistemas SAP.

Cuando este ejemplar esté en tus manos, estaremos a punto de celebrar nuestro evento anual, que este año tiene lugar en la localidad barcelonesa de Castelldefels los días 6 y 7 de junio. Tras la celebración del Fórum AUSAPE 2012, nos felicitábamos y te felicitábamos por haber contribuido a su éxito y este año hemos trabajado para volver a batir récord de asistencia y para mejorar aún más la calidad de las ponencias y así consolidarlo como el mayor y mejor evento SAP celebrado en España.

Nuestro Fórum vuelve a abrir sus puertas para convertirse en el punto neurálgico en el que confluye el ecosistema SAP para colaborar y realizar una puesta en común entre SAP, nosotros -sus clientes- y sus partners.

¡Nos vemos en el Fórum!

Nuestros colaboradores habituales



Helmar Rodríguez

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

Todo listo para la IX edición de Fórum AUSAPE	3
AUSAPE y SCL Consulting fortalecen su acuerdo de colaboración	4
SAP presenta SAP HANA Enterprise Cloud	6
Más contenido y funcionalidad en SAP Enterprise Support Academy	8
AUSAPE promoverá conjuntamente con SAP las sesiones virtuales en torno a SEPA	9

Noticias RSC y Sostenibilidad

Indra, ganadora de la edición española de los Premios Europeos de RSE por su proyecto Consignos	10
---	----

En profundidad

Influyendo en los productos y soluciones de SAP	12
Customer Engagement Initiative: trabajando con SAP en las próximas versiones	14
Factores de éxito para la formación de un Centro de Competencia	16
Oxfera: gestión de tiempos y planificación de turnos en Grupo AMMA	18
Iniciativa MOVE, la propuesta de Atos para migraciones SAP	18
Atos implanta SuccessFactors para sus 76.400 empleados en el mundo	18
“El proyecto de Softtek en el mercado SAP de España y Europa es a futuro y a largo plazo”	20
Tecnología In-Memory para solucionar el problema de datos del sector sanitario	24
Reutilización y flexibilidad, claves para la mejora de la eficiencia	26
NetApp: la optimización del almacenamiento para SAP	30
Affinity Petcare forma equipo con SAP en gestión y confía su almacenamiento a NetApp	32
Cloud y experiencia en TUI	34
Optimización del proceso comercial con REALTECH SalesPad	36
Iniciativa Global SAP HCM everis	38
Gestión Optimizada de Entornos, Mandantes y Datos en SAP ERP HCM	40
HR Accelerator - Mobile Enablement	42
SAP Business One en Ecosistemas SAP	44
Un paso más hacia una sanidad conectada y sin papeles	46

Rincón GTs

“Mi principal objetivo es dotar al grupo de trabajo de una mayor cohesión y aumentar la asistencia y participación en las sesiones de trabajo”	49
--	----

El virus de la mente

Innovación: El sabor de la Singularidad	50
---	----

Rincón Legal

La futura ley para la defensa de los derechos de consumidores y usuarios	52
--	----

La trastienda

Juan Vargas Sierra, Director de Organización y Sistemas de Miquel Alimentació Grup	54
--	----

Firma invitada

El futuro del Cloud Computing y de la Red	56
---	----

Todo listo para la IX edición de Fórum AUSAPE

Al cierre de esta edición de la revista, la Asociación está cerrando los últimos detalles de su principal evento anual, Fórum AUSAPE 2013, que este año pretende convertirse en el mayor evento SAP en España y superar las cifras de la pasada edición.

AUSAPE ha diseñado una completa agenda para el evento. Tras la bienvenida y presentación de la cita, que correrá a cargo de Susana Moreno –presidenta de AUSAPE en representación de CEOSA–, el visionario en el mundo del comercio y las nuevas tecnologías Carlos Barrabés impartirá su ponencia magistral titulada “Futuros modelos en un contexto global”, para luego dar paso a las sesiones técnicas.

Por un lado, expertos internacionales y locales de SAP explicarán los roadmaps de las soluciones de la compañía en las áreas que, hoy por hoy, son pilares de su estrategia: aplicaciones, mo-

vilidad, SAP HANA y cloud. Además, Helmar Rodríguez, SAP Innovation Principal, ofrecerá su visión sobre la innovación, y la estrategia de la organización llegará de la mano de Franck Cohen, presidente de SAP EMEA, que junto con Javier Colado, director general de SAP España, clausurará la sesión plenaria del primer día.

Las mejores prácticas a la hora de llevar a cabo las implantaciones de proyectos SAP completarán el evento. De la mano de los partners que son socios de AUSAPE en la categoría de Asociados Especiales, se expondrán 19 casos de éxito de clientes que serán el eje central de 19 sesiones paralelas patrocinadas por los partners y de una ponencia magistral.

Toda la información sobre Fórum AUSAPE 2013 en www.ausape.es



aprovechar la potencia de SAP

en todas las facetas de su empresa

Descubra por qué Atos es la tercera empresa de servicios de TI del mundo y quinta en Tecnología SAP.

Con 10.000 consultores SAP en 42 países, Atos da servicio a más de 900.000 usuarios en más de 5.000 instancias. Haciendo de nuestra compañía una de las consultoras tecnológicas de referencia global.

es.atos.net/SAP

Atos

AUSAPE y SCL Consulting fortalecen su acuerdo de colaboración



La Asociación y la empresa de consultoría de TI con fuerte especialización en el entorno SAP, SCL Consulting, acaban de firmar un acuerdo que establece un marco de colaboración entre ambas entidades, que se plasmará en la ejecución de un conjunto de acciones para dar a conocer entre los Asociados los ciclos formativos, las soluciones y servicios de Tecnologías de la Información, particularmente, del entorno SAP que SCL efectúe.

En virtud de este acuerdo, la Asociación informará a los socios de las convocatorias y programas formativos organizados por SCL a través de medios como la web y correo electrónico, y los miembros de AUSAPE dispondrán de condiciones especiales consistentes en la aplicación de un descuento adicional a las condiciones de contratación del ciclo formativo, fijado para la duración del acuerdo en un 10 por ciento.

Además, estipula que SCL facilitará salas de reunión con los medios necesarios para poder celebrar en ellas hasta dos reuniones al año de los Grupos de Trabajo de AUSAPE, a las que podrán asistir los alumnos de cursos de los ciclos formativos en la calidad de oyentes. Por otro lado, SCL podrá solicitar la participación de los Asociados de AUSAPE -en calidad de docentes retribuidos- en sesiones especiales dentro del Programa Máster para la presentación de casos de

empresa reales. En cualquier caso, la posible relación derivada será entre SCL y la persona, ya que el papel de AUSAPE se limita a la presentación de posibles candidatos.

Asimismo, la cooperación engloba otra serie de puntos dirigidos a promover ambas entidades. Por ejemplo, la consultora podrá proponer a los Centros Educativos en los que colabore en los programas formativos relacionados con Tecnologías de Información y particularmente con el entorno SAP, la firma de un acuerdo directo con AUSAPE en términos similares al presente y, además, facilitará la presencia de miembros de la Junta Directiva o de representantes de Asociados de AUSAPE en los programas de radio y televisión en los que participa con regularidad. Por su parte, AUSAPE dedicará un espacio para publicar todos los programas semanalmente.

Finalmente, incorporará a AUSAPE al menos dos de los nuevos clientes captados por SCL que no sean Asociados en cada ejercicio, mediante el pago de la cuota del primer ejercicio en las condiciones de alta de Asociados de Pleno Derecho.

Este acuerdo es efectivo desde el día de la firma hasta el próximo 31 de diciembre y será prorrogado de forma automática por periodos de un año.

Fujitsu IT Future 2013

Reshaping ICT
Reshaping Business

Encuentra

las soluciones que impulsarán tu organización

Ven

al evento clave de las TIC

Conecta

con los expertos que te pueden ayudar

Madrid, 21 de mayo
IFEMA - Norte

Reserva tu plaza en <http://www.fujitsu.com/es>

Conferencias • Demostraciones • Testimonios de clientes • Zona de exposición

Transformación del Sector Público

Soluciones para la Sanidad

Modernización de la Justicia

Soluciones 360° para la Banca

Smart Sourcing

Innovación del Puesto de Trabajo

Transformación del Datacenter

Transformación y Mantenimiento de Aplicaciones

Supercomputación y Big Data

Gestión y Operación de SAP: SAP HANA, Cloud4SAP

Infraestructuras flexibles para el Datacenter

Seguridad e integración de Redes

Canal Fujitsu: Creciendo en Valor

Oficina sin papeles

Movilidad Profesional

Soluciones de Virtualización

Protección de Datos y Almacenamiento

40 aniversario de Fujitsu en España
400 años de relaciones España - Japón

Sponsors Platino



Síguenos en
 @Fujitsu_ES



Agenda, patrocinadores y registro en www.fujitsu.com/es

SAP presenta SAP HANA Enterprise Cloud



Tras el importante anuncio de SAP Business Suite potenciado por HANA a principios de año, ahora le ha tocado el turno a SAP HANA Enterprise Cloud, el servicio en la nube diseñado para ofrecer a las empresas una nueva opción de despliegue de SAP HANA y obtener un valor inmediato de la plataforma in-memory. En adelante, será posible ejecutar aplicaciones de misión crítica como SAP ERP, SAP CRM, SAP NetWeaver Warehouse impulsadas por HANA como un servicio cloud gestionado a escala petabyte elástica. SAP tiene como objetivo que las empresas obtengan valor en poco tiempo y con un menor coste total de la propiedad con soluciones flexibles y fiables.

“Con SAP HANA Enterprise Cloud, estamos abordando una necesidad fundamental del cliente que fue detectada desde el lanzamiento de HANA”, señaló Vishal Sikka, miembro del Consejo Ejecutivo de

SAP AG para Innovación y Tecnología. “Los clientes cada vez demandan más opciones sobre cómo aprovechar el valor que aporta SAP HANA. Con SAP HANA Enterprise Cloud, estamos ofreciendo HANA a una escala de valor instantáneo y sin compromiso. Estamos simplificando la experiencia de los clientes y ampliando su capacidad de elección en cómo desean adoptar SAP HANA, ofreciéndolo ahora a gran escala para aplicaciones de misión crítica empresariales –y lo estamos haciendo sin interrupción a través de la nube”.

SAP planea entregar SAP HANA Enterprise Cloud junto con sus partners, adaptando una estrategia de ecosistema abierto con sus proveedores de servicios gestionados para ofrecerlo desde sus data centers o desde los que SAP tiene en todo el mundo.

Soluciones contra el fraude y para Industria 4.0, entre los últimos anuncios de la compañía

Entre los últimos anuncios de SAP, destaca la solución SAP Gestión del Fraude, una solución que se puede utilizar en cualquier sector y que permite detectar, prevenir y mitigar el fraude empresarial, así como reducir las pérdidas originadas por el mismo. Es la solución más potente que existe en el mercado en este ámbito, según el proveedor.

Además, SAP ha presentado sus soluciones para lo que se denomina Industria 4.0, que unirá la fabricación e Internet. La compañía está adaptando los principios de la Industria 4.0 a través del desarrollo de “Idea para el Rendimiento”, un enfoque de negocio integral que busca incrementar el rendimiento de productos y servicios y que permite gestionar el ciclo de vida completo producto.

Con estas premisas, SAP ha anunciado nuevas versiones de sus soluciones de fabricación, así como actualizaciones para las versiones existentes que cubren las áreas de ingeniería, fabricación y operaciones sostenibles, y todas ellas estarán preparadas para trabajar con el paquete de aplicaciones de gestión SAP Business Suite potenciado para la plataforma SAP HANA. Entre ellas figuran, entre otras, SAP Overall Equipment Effectiveness Management (SAP OEE Management) y SAP Product Portfolio Management, o nuevas versiones sincronizadas de las aplicaciones SAP Manufacturing Execution, SAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII) y del software SAP Plant Connectivity.



Business
Applications
Maximized

Maximiza tu mundo SAP

Softtek es uno de los socios de SAP más grandes de América y ha sido nombrado “Strong Performer” dos años por Forrester.

Con nuestro Centro Global de Entrega de Servicio en España, y una amplia red global de consultores brindamos servicio a la región de EMEA.

- 15 años en Servicios de Consultoría de Negocios SAP
- Más de 2,000 consultores
- Más de 800 proyectos SAP
- Amplia experiencia en los verticales de Bienes de Consumo, Oil & Gas, Farmacéutica, Químicos, Manufactura, Automotriz, Telecomunicaciones, Aeroespacial y Defensa
- Modelo maduro de entrega global – Más de 15 años de experiencia en Servicios Nearshore
- Más de 60 clientes SAP activos
- Proveedor Global y Socio de servicio SAP en Norteamérica, Latinoamérica y Europa
- 13 “SAP Award of Excellence” y 3 ASUG Impact Awards.



softtek.com
info.espana@softtek.com

Más contenido y funcionalidad en SAP Enterprise Support Academy

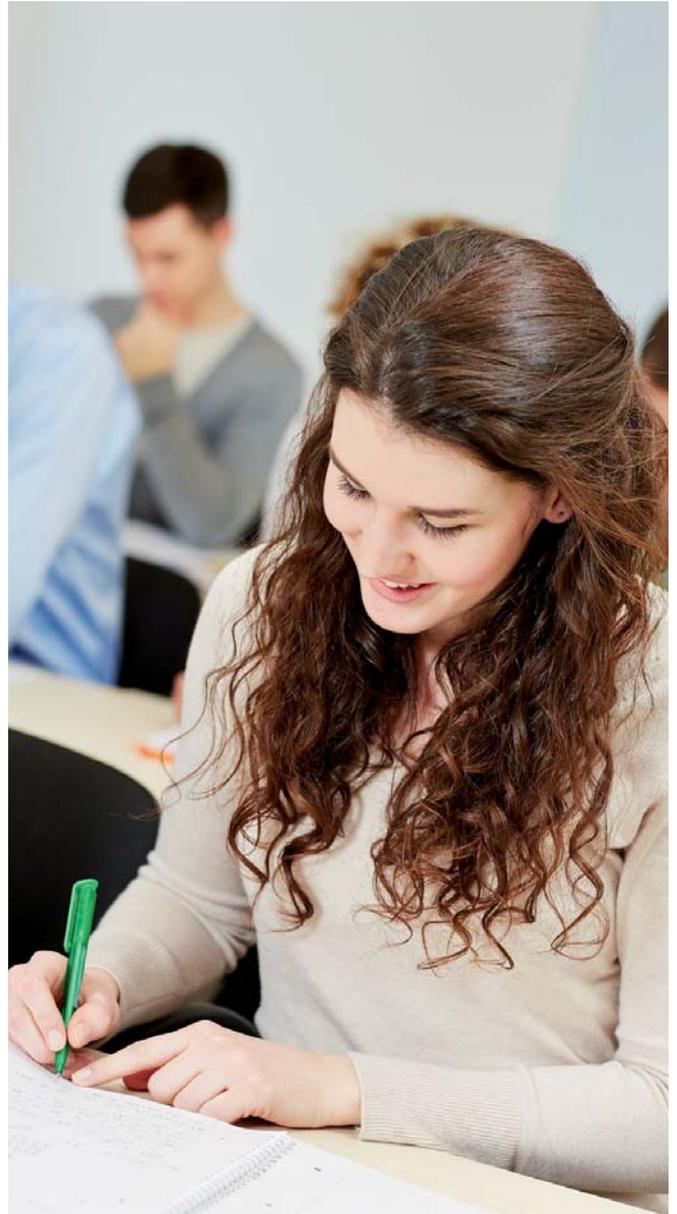
La Delegación Internacional de AUSAPE informa de que el equipo de SAP Enterprise Support Academy acaba de anunciar que ya está disponible la actualización del primer semestre de 2013. Ahora cuenta con nuevo contenido e interesantes funcionalidades que permitirán a los equipos de TI acceder al conocimiento y las habilidades que necesitan para aprovechar mejor los beneficios de SAP Enterprise Support.

SAP Enterprise Support Academy sirve como único punto de acceso a los servicios y contenido educativo que necesitan los equipos de TI de los clientes de SAP para que los procesos de negocio sigan ejecutándose con éxito.

Por una parte, SAP Enterprise Support Academy ha iniciado diversas actividades centradas en promover la colaboración en formación y transferencia de conocimiento. Entre éstas figura la organización de paneles de clientes, en los que presentan temas relacionados con soporte y hablan sobre sus experiencias con SAP en este tema, facilitando la transferencia de conocimiento de primera mano entre empresas.

Por otra, también en este ámbito SAP informa de que pondrá en marcha los denominados Value Maps –en piloto a partir del tercer trimestre–, una iniciativa pensada para extraer más valor de SAP Enterprise Support que identifica las prioridades estratégicas de las empresas en función de los principales retos del cliente como Gestión de Código Customizado, Monitorización y Alertas, seguridad etc. Value Maps saca partido a SAP JAM, la herramienta de colaboración social de SAP. La fase piloto se centrará en Gestión de Volúmenes de Datos y Seguridad.

Para aprovechar mejor las ventajas de SAP Enterprise Support Academy, lea la información general sobre estos servicios en el site service.sap.com/esacademy



Principales mejoras anunciadas

Localización

- Traducción de la interfaz de usuario de la academia de formación al chino, japonés y ruso.
- Impartición de sesiones seleccionadas Expert Guided Implementation (Implementaciones guiadas por expertos) en alemán.

Productividad y Experiencia del Usuario

- **Pre-reservas:** opción de reservar con antelación una sesión conducida por un experto si no existe una programada o la actual agenda no encaja con la del interesado.
- **Rating:** opción de evaluar y comentar los recursos de la formación que el usuario haya completado.
- **Navegación:** Punto de entrada nuevo y adicional para valorar el catálogo, estructurado por formato de distribución/delivery.

- **Opciones de filtrado:** se han mejorado las opciones de filtrado (ej. Por áreas de asunto granular) para conseguir una fácil recuperación de los contenidos.
- **Calendario:** se ha actualizado la vista del calendario para sesiones de formación conducidos por expertos.

Actualización del portfolio

- **SAP HANA®:** hay múltiples nuevos recursos de formación centrados en esta tecnología.
- **SAP Solution Manager:** nuevas sesiones de expertos en directo sobre Accelerated Innovation Enablement (AIE) para SAP Solution Manager y varias EGIs (Implementaciones Guiadas por Expertos) actualizadas para SP8.
- **Nuevas EGIs:** también habrá EGIs para los temas de monitorización así como localización y resolución de problemas.

AUSAPE promoverá conjuntamente con SAP las sesiones virtuales en torno a SEPA

Con motivo del interés que despierta la normativa SEPA, a partir de septiembre y hasta febrero, se realizará una presentación online el tercer martes de cada mes para informar sobre las últimas novedades sobre este tema.

Single Europe Payments Area (SEPA) hará posible que particulares, empresas y otros agentes económicos realicen sus cobros y pagos nacionales e internacionales en euros -en las mismas condiciones básicas y con los mismos derechos y obligaciones- con independencia del lugar donde se encuentren. La normativa de pagos establece el 1 de febrero de 2014 como la fecha límite para aplicar los nuevos instrumentos de pago SEPA, transferencias y adeudos. A partir de esta fecha, no se podrán utilizar los instrumentos de pago tradicionales y, de ahí, la necesidad de estar informados sobre el impacto que la normativa pueda tener en los sistemas SAP.

En el último mes y medio, la Asociación está impulsando conjuntamente con SAP diversos eventos que abordan este asunto, con gran

éxito de convocatoria, el último el día 23 de mayo dentro de la sesión online "Temas legales varios", impartida por Victoria Golobart, Product Manager de SAP y responsable de las relaciones SAP-AUSAPE.

SAP Customer Connection

Por otro lado, la Asociación ha potenciado la promoción de SAP Customer Connection, iniciativa que permite a los clientes sugerir mejoras para los productos y soluciones, que se despliegan rápidamente y sin interrupción, vía notas de soporte y Support Packages (Paquetes de Soporte).

AUSAPE está participando en él de forma activa y, por ello, actuará apoyando a lo largo de todo el proceso ofreciendo información (guías, manuales, calendarios) y soporte continuo a los asociados que participen.

Como siempre, los detalles se irán indicando en el boletín de convocatorias y en la web.



ELIJO GESTIONAR EL
TALENTO DE MI
 EMPRESA CON
 SOLUCIONES SAP
 ELIJO **EVERIS**



attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing
 Professional Services

everis.com

Indra, ganadora de la edición española de los Premios Europeos de RSE por su proyecto Consignos

Indra, empresa asociada a AUSAPE en la categoría de Asociados Especiales, ha resultado ganadora de la edición española de los Premios Europeos de RSE como “Mejor Iniciativa Gran Empresa” por el proyecto Consignos y representará a España en la ceremonia de premios que tendrá lugar a nivel europeo en Bruselas el próximo 25 de junio, junto con la pyme premiada, Fruits de Ponent.



El proyecto de I+D+i Consignos, que ha finalizado recientemente, ha desarrollado y probado un avatar animado en 3D reconocedor de voz y traductor a lengua de signos española, destinado a facilitar el acceso de las personas sordas y con discapacidad auditiva a servicios turísticos y de transporte.

Se trata de un proyecto de desarrollo experimental enmarcado en el Plan Avanza del Ministerio de Industria, Energía y Turismo y financiado parcialmente por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Indra ha liderado el proyecto a través de su red de Software Labs y, en línea con su modelo de innovación abierta, ha buscado la colaboración de entidades públicas y privadas, universidades y asociaciones, constituyendo un consorcio del máximo nivel formado por la EMT (Empresa Municipal de Transportes) de Madrid, el ICTE (Instituto para la Calidad Turística Española), la Universidad Politécnica de Madrid (UPM), la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM), la compañía Ambiser y la Fundación CNSE (Confederación Estatal de Personas Sordas) para la Supresión de las Barreras de Comunicación.

Consignos pretende facilitar la comunicación del colectivo sordo a través de un intérprete virtual que facilite el acceso a los contenidos y servicios ofrecidos en estos entornos mediante las nuevas tecnologías, así como la interacción con los mismos. La solución ayuda así a entender la información a las personas con discapacidad auditiva, para las que la lengua de signos es el mecanismo natural de comunicación y que, en muchas ocasiones, tienen dificultad para entender el lenguaje escrito.

Aunque la tecnología desarrollada en el proyecto está concebida para el diseño y desarrollo de sistemas de información accesibles para las personas con discapacidad auditiva, también podrá ser aprovechada directamente en otras muchas aplicaciones, por ejemplo, juegos para niños sordos, e-learning y oferta educativa para personas sordas, sistemas de vídeo interpretación o signado de contenidos multimedia.

Pilotos en la EMT de Madrid y en hoteles

Para garantizar su utilidad y aplicación futura, el sistema ha sido probado por personas con discapacidad auditiva, que han participado en las diferentes fases del proyecto y que han evaluado sus funcionalidades en dos pilotos.

El primero de ellos, ha tenido lugar en el escenario de un servicio de transporte público, en la EMT de Madrid, que ha probado la solución en las casetas informativas de este organismo en la Plaza de Castilla de Madrid.

El otro piloto se ha desarrollado en el entorno hotelero, de la mano del ICTE, y se ha centrado en los servicios informatizados de registro de entrada y de salida (check-in y check out) en el Hotel Intur Palacio San Martín, situado en Madrid, que también colaboró en la recogida de datos y análisis de la situación de partida del proyecto.

Más información sobre proyecto: <http://www.indracompany.com/sectores/administraciones-publicas/innovacion>

¿MONTAS PIEZAS O CONDUCES?



Implementación
Mantenimiento del Software
Instalación **Soporte**
LICENCIAS
Oficina Técnica Formación
Definición de Arquitectura
Gestión del cambio



LA SOLUCIÓN COMPLETA
AHORA TAMBIÉN CON LAS
LICENCIAS SAP



Ahora, con la gestión de **licencias SAP**, REALTECH te ofrece una **solución completa** de gestión empresarial que optimizará tus procesos de negocio en torno a los productos y servicios de SAP
CONDUCE TU NEGOCIO. DÉJANOS EL RESTO

Infórmate ahora en:
customer-spain@realtech.es · 91 556 00 13





Pedro Arrontes
Program Manager de la Global User Groups Organization (GUGO) de SAP



Influyendo en los productos y soluciones de SAP

A través de los programas Customer Connection, Customer Engagement Initiative y Executive Advisory Councils, SAP se asocia con los clientes y ofrece la oportunidad de influir en los productos y soluciones de SAP. En este artículo, examinaremos en profundidad el primero de ellos.

SAP continuará creando y mejorando sus productos y soluciones para ayudar a que las empresas de nuestros clientes funcionen mejor. El feedback y las opiniones provenientes de Grupos de Usuarios de SAP y Customer Communities son esenciales para que SAP pueda evaluar las tendencias y segmentos del mercado, crear las especificaciones y testear las nuevas versiones del software de SAP, así como mejorar el uso productivo de nuestras soluciones. Para canalizar y procesar la información recibida y el feedback, SAP cuenta con tres programas principales:

- Customer Connection Program.
- Customer Engagement Initiative.
- Executive Advisory Councils.

Customer Connection

Customer Connection es el canal para clientes de SAP, el cual está dirigido a potenciar y mejorar los productos y soluciones que se encuentran en mantenimiento. El programa es adecuado para pequeñas mejoras, que se

entregan a través de Notas de SAP y Paquetes de soporte.

Las mejoras resultantes del programa Customer Connection y entregadas a través de Notas de SAP o Paquetes de Soporte, están cubiertas por las cuotas de mantenimiento correspondientes. Los clientes que tengan licencias válidas tanto para los productos concretos como para las tecnologías relacionadas con ellos pueden utilizar estas mejoras sin costes adicionales.

El programa está abierto a todos los Grupos de Usuarios de SAP, y está totalmente orientado al cliente y la participación de éstos puede marcar la diferencia. Actualmente, más de 45 Grupos de Usuarios de SAP a nivel global están participando en él.

La filosofía fundamental de Customer Connection es centrarse en temas específicos de una industria o de un producto, establecer ciclos de proyecto con una planificación bien definida y llevar a cabo el Focus Topic (tema central) en conjunto con los clientes. El programa está organizado en Focus Topics, que se basan en el simple proceso colaborativo entre SAP y sus clientes siguiendo un enfoque de proyecto.

El desencadenante para los proyectos de Focus Topics es establecido por los clientes, organizados en Grupos de Usuarios de SAP. Cuando se encuentra la necesidad de una mejora en un área de un producto concreto o una solución específica de la industria, los miembros de Grupos de Usuarios recogen las necesidades que tienen en común y sugieren un Focus Topic como proyecto relacionado. SAP evalúa la propuesta y define el objetivo y los plazos de un Focus Topic de Customer Connection. La compañía no va a empezar un proyecto para un Focus Topic de Customer Connection a menos que tenga disponibles los recursos necesarios para el



Figura 1: Influyendo en los productos y soluciones de SAP <http://service.sap.com/influence>

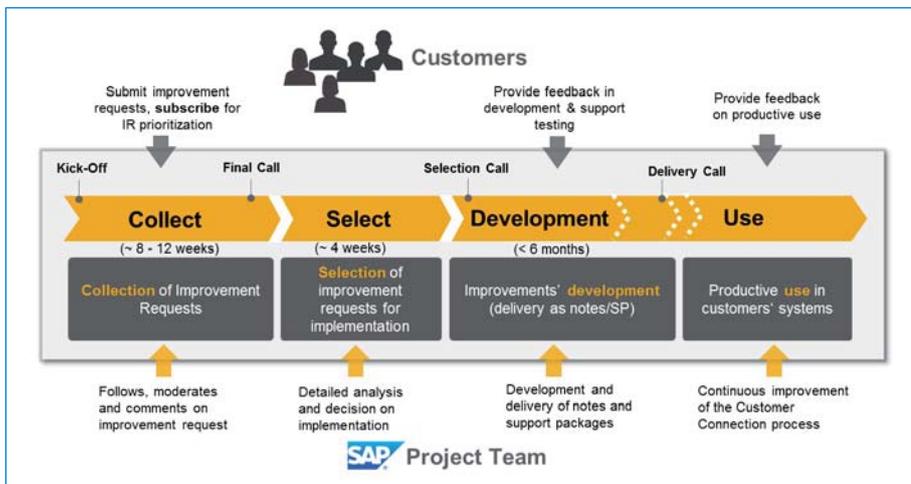


Figura 2: El proceso de Customer Connection (Collect, Select, Development, Use)

desarrollo de ese producto o solución. Desde los inicios del programa se han aprobado 93 Focus Topics como proyectos.

Este modelo de colaboración, en el que SAP trabaja con sus clientes en un enfoque de proyecto, con plazos limitados y un objetivo específico, proporciona a éstos un alto nivel de transparencia. Además, de esta forma, se puede asegurar que todas las peticiones de mejora sean consideradas y revisadas. El enfoque centrado de Customer Connection permite a SAP trabajar estrechamente y en contacto directo con sus clientes a través del proceso.

Realizando proyectos (Focus Topics)

Cada proyecto se centra en un tema central y específico (por ejemplo, HCM, CRM, Financiamiento, Industria de Sanidad, etc.) y se estructura en las siguientes fases: COLLECT, SELECT, DEVELOPMENT y USE (Colección, Selección, Desarrollo y Uso de las mejoras). Una vez que se organiza el proyecto para un Focus Topic, se comunica a los clientes tanto el objetivo como los plazos.

Por lo tanto, a los clientes se les ofrece la oportunidad de influir sugiriendo mejoras para los productos y las soluciones que utilizan a diario, en la fase de COLLECT (Recopilación de mejoras solicitadas por los clientes) del proyecto. En la fase SELECT (Selección de mejoras), SAP analiza las peticiones y elige cuáles de ellas se desarrollarán. Es necesario resaltar que no hay garantía de que todas las peticiones sean seleccionadas para su desarrollo. Esto depende tanto de que la petición alcance el mínimo requerido de 5 clientes suscritos como de la factibilidad técnica y su prioridad frente a otras peticiones. Durante la fase DEVELOPMENT (Desarrollo), los clientes de SAP apoyan al equipo de desarrollo de SAP con feedback sobre las espe-

ficación de una mejora y los acompañan durante las actividades de testeo.

Esfuerzo de los clientes para participar en un proyecto (Focus Topic)

Los clientes involucrados en un proyecto de Customer Connection deben participar en las llamadas en conferencia del proyecto, que están reflejadas en la planificación del proyecto y se anuncian en la llamada de lanzamiento (Kick-Off Call) de proyecto. Estas llamadas que se producen en cada fase duran una hora y en ellas se facilita información sobre el progreso de la etapa respectiva. Durante la fase COLLECT (Colección), que tiene una duración de 2 a 3 meses en los inicios del proyecto, los clientes pueden presentar peticiones de mejora en el área del proyecto en la web de Customer Influence y promocionarse entre los otros clientes para conseguir votos y suscripciones.

Además, cada proyecto ofrece las sesiones conocidas como "Speaker's Corner", donde los propietarios de las peticiones de mejora comparten sus ideas con otros clientes presentando las mejoras que ellos solicitaron. El objetivo es hacerse promoción entre los posibles suscriptores para conseguir las suscripciones necesarios de 5 o más clientes.

Si los clientes presentan más de una petición de mejora que sea seleccionada para desarrollo por SAP, entonces se les preguntará si desean participar en la revisión de las especificaciones y el testeo.

Customer Influence site – Plataforma de colaboración para Customer Connection

La plataforma global Customer Influence site (<http://influence.sap.com>) ayuda en el proceso de colaboración durante los proyectos de Customer Connection.

En esa plataforma colaborativa se guía a los clientes en el registro de un usuario y el proceso para acceder los proyectos (Focus Topics). En el último paso, el usuario solicita el acceso al área de Customer Connection e indica a qué Grupos de Usuarios pertenece como miembro.

El equipo perteneciente al programa de Customer Connection en SAP garantiza el acceso e informa al usuario por email una vez que se completa el proceso de registro. Actualmente están registrados casi 4.000 usuarios activos en la plataforma de Customer Influence para proyectos de Customer Connection.

Adicionalmente, al comienzo de cada proyecto (Focus Topic) de Customer Connection se invita a los clientes interesados a una llamada de lanzamiento (Kick-Off Call) llevada a cabo por SAP. Si los clientes quieren asegurarse de que van a formar parte, es recomendable unirse a los grupos de trabajo que reflejan su área de interés. Durante la llamada de lanzamiento, el manager de proyecto de SAP para el Focus Topic muestra una demo de la herramienta de colaboración y explica el proceso de registro y sus principales funcionalidades.

Encuentre las mejoras que se presentan

Puede implicarse como cliente en Customer Connection usando las mejoras desarrolladas en los proyectos y aplicar en su sistema las Notas de SAP pertinentes a través del SAP Improvement Finder (<http://www.sapimprovementfinder.com>). Alrededor de 4.000 clientes han descargado ya las más de 330 notas de mejoras desarrolladas y actualmente se encuentran más de 180 peticiones de mejora en desarrollo.

Links útiles:

- SAP User Groups: <http://service.sap.com/usergroups>
- Influence on SAP Service Marketplace: <http://service.sap.com/influence>
- Customer Influence site: <http://influence.sap.com>
- SAP Improvement Finder: <http://www.sapimprovementfinder.com>
- SAP Notes Search for Improvement Notes: <http://service.sap.com/xsearch>





Pedro Arrontes
Program Manager de la Global User Groups Organization (GUGO) de SAP



Customer Engagement Initiative: trabajando con SAP en las próximas versiones

Mejorar los productos existentes o inventar otros nuevos puede crear grandes oportunidades para las empresas, pero también implica un riesgo significativo: es decir, que el producto salga al mercado antes de saber si al cliente le gustará o si será recordado en el futuro como un fracaso. ¿Qué hace que una innovación sea comercial?

Para obtener la respuesta, muchas empresas consultan a sus clientes, ya que éstos están íntimamente familiarizados con el producto que utilizan. Después de todo, ¿quién va a saber mejor si una idea innovadora va a arrasar o va a fracasar de forma estrepitosa?

SAP explota este conocimiento como parte de su Customer Engagement Initiative (CEI). El programa involucra a los clientes en las actividades de SAP para el desarrollo de nuevas ideas, dándoles una visión anticipada y detallada sobre los planes de desarrollo de nuevos productos o funcionalidades, además de la oportunidad de ayudar en la definición de los productos a través de intercambios directos con los desarrolladores de la compañía. A cambio, SAP puede utilizar la transferencia de conocimientos del CEI para acelerar los ciclos de implementación y mejorar la experiencia del cliente con productos mejorados.

Beneficios para ambas partes

La colaboración de clientes, partners y SAP es una buena manera para que ambas partes puedan reunir a expertos de dentro y de fuera de SAP. Por etapas, los participantes de todo el mundo conocen los futuros planes de SAP, proporcionan feedback directo a los equipos y establecen contacto entre sí. Basándose en este feedback, los equipos de desarrollo pueden evaluar mejor las áreas en las que deben centrarse y cómo introducirlo en futuras versiones y Enhancement Packages del estándar SAP. “Para nuestros socios, es muy importante ser parte del proceso de innovación de

SAP”, cita Otto Schell, miembro del consejo de la Asociación de Usuarios de habla alemana (DSAG). “Por eso, hemos estado involucrados en el CEI desde el principio y haciendo crecer la participación de nuestros socios de forma constante para asegurar que nuestra voz sea escuchada e influya desde el principio en el ciclo de vida del producto”.

Creciente cooperación en todo el mundo

El CEI de SAP es un programa que tiene un claro resultado en el que todos salen ganando y se ha extendido rápidamente para abarcar más países y productos. Desde los comienzos de esta iniciativa hace cuatro años, se ofrecieron 692 proyectos a clientes y partners con el objetivo de mantener un intercambio de feedback regular durante la fase de desarrollo. Esto permite a los participantes influir en las futuras versiones y Enhancement Packages, a través de actividades como las siguientes:

- Discusión sobre business cases.
- Validación de prototipos.
- Revisión de especificaciones de software.
- Actividades de testeo.

“Esto no solo permite a los clientes una evaluación inicial de las ideas y la valoración de su potencial,” dice Heinz Häfner, responsable del CEI en SAP. “También pueden influir en la dirección que va a tomar el desarrollo haciendo sugerencias antes de que se decida la dirección a seguir”. Y la forma de colaboración está dando resultados: hasta el momento más de 3.200 usuarios de

The screenshot displays the 'My Wards - Ward A' interface. On the left, a list of patients is shown under 'WARD A ROOM 6' and 'WARD A ROOM 8'. The main area shows the details for Geronimo Oley, including his diagnosis (Trigeminal neuralgia), room (Ward A Room 6), and admission date (8/10/2011). Below this, there are sections for 'Allergies/Risks' (Cardiac Pacemaker), 'Documents' (Physician Referral), and 'Images' (X-Ray of head, CT of head).

Figura 1: Ejemplo del desarrollo SAP Electronic Medical Record en colaboración con clientes.

unas 1.700 organizaciones han mostrado interés por los proyectos ofrecidos. “Uno de los motivos es que ofrecemos proyectos relacionados con todos los productos de SAP. Otros son los numerosos proyectos de éxito donde los clientes han influido en la dirección que ha tomado el producto, así como el intercambio de información entre ellos”, añade Häfner.

Los esfuerzos están dando sus frutos

De los proyectos propuestos, ya han finalizado con éxito más de 200, y los resultados extraídos de las actividades de feedback se han incluido en varios de los productos de SAP: desde partes del SAP Enhancement Package 6 para el SAP ERP 6.0 (por ejemplo, la interfaz de usuario mejorada para el post-procesado de extractos bancarios) o la SAP BusinessObjects Design Studio 1.0 para aplicaciones específicas de la industria como SAP Electronic Medical Record.

Todos los equipos están dispuestos a tener contacto regular con clientes. “Era importante ya durante el desarrollo de la aplicación, establecer un estrecho contacto con nuestros clientes para mostrarles los resultados intermedios e incorporar su feedback inmediatamente en los planes de desarrollo”, explica Gero Lurz, PhD, director de preventas en el sector sanitario de SAP Germany AG & Co.KG. “De esta forma,

podimos observar cómo nuestros futuros usuarios finales interactuaban con la interfaz y nos llevó a aplicar los conceptos adecuados en el modelado de la aplicación”.

¡Es fácil participar!

Tres veces al año, SAP proporciona una lista de proyectos de colaboración a los clientes interesados. Para estos proyectos, procedentes de todas las áreas del porfolio de productos de la compañía, los equipos de producto realizan una búsqueda activa de clientes y partners con los que poder colaborar de manera regular. La lista de proyectos está localizada en una página web, en la que los clientes pueden registrarse y revisar las descripciones de los proyectos para conocer lo que se está planeando.

Para los clientes registrados se ofrece una conferencia telefónica donde se explican y discuten todos los detalles. Ésta se lleva a cabo con los equipos de SAP de cada proyecto, lo que significa que se pueden abordar y responder todas las preguntas abiertas.

Nos complace enormemente dar la bienvenida al CEI de SAP a todos los participantes, independientemente del sector y el tamaño de la empresa. Basta con enviar un email a cei@sap.com. ¡SAP se pondrá en contacto para mantenerle informado continuamente!

¡Escucha a un participante!

Escucha a Damean Chem, ASUG (Americas SAP Users Group), hablando sobre su experiencia colaborando con el CEI: http://youtu.be/Ou_pxZkRaI0

¡Involúcrate!

Las próximas listas de proyectos para 2013 estarán disponibles en:

- 3 de Junio – 28 de Junio
- 14 de Octubre – 8 de Noviembre

Escríbenos a cei@sap.com para ser invitado!





Natalia Rosso,
Senior Support Engineer de SAP



Factores de éxito para la formación de un Centro de Competencia

Si quisiéramos resumir en pocas palabras lo que nos llevará a construir un departamento de Tecnologías de Información (TI) eficiente, deberíamos asegurarnos de contar con el apoyo de la Dirección al proyecto, incorporando además un sponsor ejecutivo a alto nivel y la colaboración equitativa dentro de la empresa entre negocio y TI. No podríamos omitir tampoco una parte fundamental que es tener claramente definidos y operativos los roles, responsabilidades, KPIs y servicios que se ofrecen, así como un proceso eficaz para comunicar y gestionar la necesidad de cambios.

El lector de este artículo seguramente estará interesado en conocer cuál es la visión de SAP de un departamento de Tecnologías de la Información (TI) eficiente. La respuesta suele ser: aquella que mejor funcione en su organización.

Sin embargo, existen factores más o menos comunes a todas las organizaciones tales como definir la estructura y los roles más adecuados, establecer los procesos que mejor se adecúen para cubrir los requerimientos del negocio, no salirse de los costes, cumplir con los ciclos de entrega cada vez más reducidos y aportar valor.

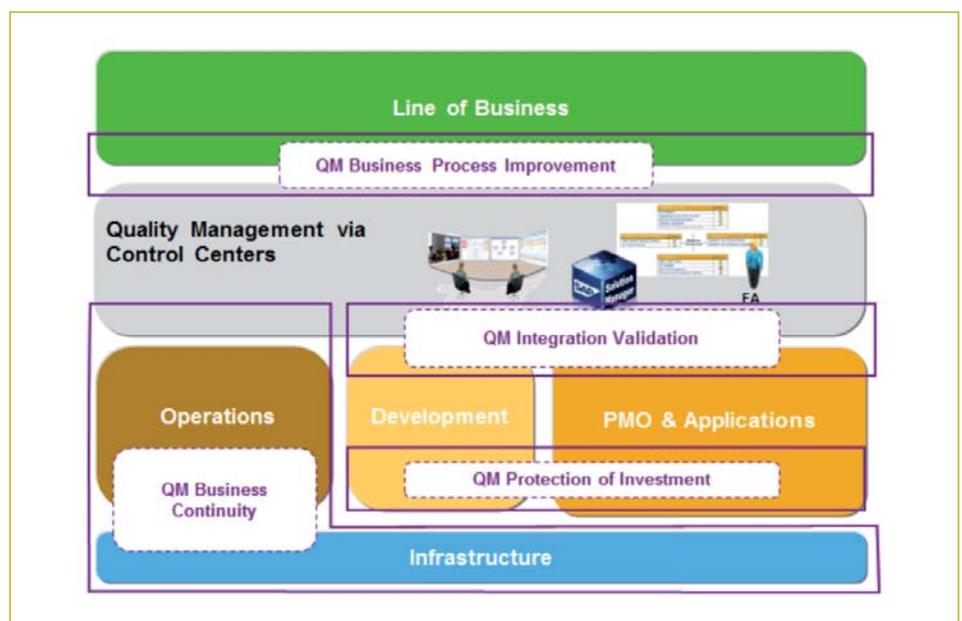
En algunos casos, estos requerimientos están cubiertos, pero aún es un reto integrar a la organización de TI dentro de la estrategia de negocio de la compañía.

Cualquiera sea el caso, y basándonos en la experiencia que desde SAP hemos acumulado tras años de trabajo estrecho y en colaboración con los clientes, existen una serie

de criterios y hojas de ruta definidas para evaluar y potenciar la organización de TI. Lo que en SAP llamamos Componentes del Centro de Competencia SAP – (CCoE en inglés), y que citaremos a continuación.

Componentes de un Centro de Competencia (CcoE) SAP

- **Descripción general de la organización:** en primer lugar, hay que disponer de una clara estrategia y visión del negocio, de su integración con TI, y conocer el detalle de los equipos involucrados, sus tareas, responsabilidades y herramientas.
- **Procesos de TI establecidos:** Es indispensable contar con manuales o procedimientos de operaciones vigentes y con la adopción de las “Mejores Prácticas” de SAP en todo el ciclo de vida del software y las operaciones de sistemas. Esto es medido en función de la organización de cada cliente y



Opiniones de Analistas

"The most successful SAP run enterprises around the world have at least one thing in common: Their own highly effective SAP Competence Centre."

Gartner: SAP best practice council

"[...] Those that did not establish SAP competency centers said they spent about 20% more in total operations per user than those who did establish such centers."

Brian Zrimsek, vice president of research at the Stamford, Conn.-based research firm [(Gartner Group) ...]

"Don't delay in starting the Center of Expertise (CCoE). Clients that have one often wish they had put it in place from the start."

Forrester, 2004

"We've seen a significant reduction in the cost of our production support by at least hundreds of thousands of dollars."

Carlton Greene, Vice President of the SAP Competency Center (Sony)

su grado de cumplimiento en relación a los estándares de SAP y su efectividad.

Centro de Competencia de Cliente (CCoE): Se evalúa la existencia de roles dentro de la organización que gestionen la calidad (Quality Managers – QM) y que comprendan las áreas de Continuidad del Negocio, a fin de garantizar la disponibilidad y efectividad de los sistemas; la Protección de la Inversión

la existencia y vigencia de KPIs, la formación de expertos, y los informes de control y seguimiento existentes.

Se debe garantizar la existencia y vigencia de Reportes y Documentación Centralizada y la disposición de un Centro de Control que aglutine y gestione toda esta información.

La Integración del Partner (si aplica) es un elemento importante, y debe incluir también la existencia de roles y tareas bien definidas,

- **La Certificación Primaria:** es una auditoría que se hace en forma remota desde el Service Marketplace completando un cuestionario. El alcance de esta certificación es más reducido, y evalúa los siguientes aspectos: Gestión de la Información, Operaciones de Soporte, Gestión de Licencias/ Contratos y conocimiento/participación en la iniciativa de "Influence SAP Development". La auditoría de realiza en remoto y se accede al sistema Solution Manager para verificar el cumplimiento de los requisitos mínimos.
- **La Certificación Avanzada:** consta de una serie de servicios in situ de pago más una auditoría presencial con entrevistas a los distintos departamentos o personas responsables, y requiere como precondition tener la Certificación Primaria. El enfoque de esta certificación es similar a la de cualquier proyecto, y requiere la definición de hitos de control a fin de validar su correcta evolución y garantizar el cumplimiento de los puntos anteriormente citados.

Reducción de costes en un Centro de Competencia SAP (CCoE)

- Reducción del coste por usuario concurrente 13%.
- Reducción de coste por FTE por usuario concurrente 17%.
- Disminución de costes de la infraestructura y gestión de aplicación.
- Satisfacción del cliente, mayor participación del negocio.

(datos provenientes de ASUG 2012)

para tener actualizado el mantenimiento evolutivo; los EHPs, la gestión de código propio, y la Integración e Implementación de Aplicaciones y la Mejora Continua de los procesos.

En cuanto a cada Rol de Calidad (QM) se verifican las tareas específicas y su interrelación con otros "Quality Managers" (QM),

las integración de las herramientas en uso, las certificaciones vigentes y la existencia de toda la documentación de forma centralizada.

Certificación SAP

SAP dispone de dos niveles de certificación para Centros de Competencia:

Puede encontrar más información sobre las experiencias de clientes, la documentación y mejores prácticas para el Advanced Certification, y el acceso a los roadmaps y a la Certificación Primaria Online en: <http://service.sap.com/coe>



Ejemplo de metodología de implementación Advanced CCoE y posible hoja de ruta

Gestión de tiempos y planificación de turnos en Grupo AMMA

En una empresa como el Grupo AMMA, líder a nivel nacional en la atención a personas mayores y dependientes, el factor humano es uno de los elementos clave de la gestión. Con más de 2.400 distribuidos en 30 centros de trabajo repartidos por 7 comunidades autónomas distintas, la optimización de la gestión de un personal que presta servicio, además, 24 horas al día y 7 días a la semana, se convierte en un elemento fundamental para aunar la calidad del servicio y la rentabilidad de la compañía.

OXFERA ha trabajado conjuntamente con la Dirección de Recursos Humanos de AMMA poniendo las herramientas de que dispone SAP para la gestión de tiempos al servicio de la optimización de sus plantillas y de la mejora de la efectividad en el control de la calidad del servicio y de los tiempos trabajados por parte un colectivo en el que abundan contratos temporales y a tiempo parcial.

Se trata de un proyecto que actualmente está ya en producción, y que se ha centrado fundamentalmente en cuatro áreas de trabajo:

- **Personalización de horarios:** Desarrollando herramientas que permiten al usuario final crear directamente horarios muy personalizados y de tipos muy diversos para los empleados (incluyendo jornadas parciales, reducidas, sustituciones, etc.) sin recurrir a la consultoría.
- **Planificación de turnos:** Instalando y personalizando la solución



de SAP que dota al gestor de una visión completa de su centro y de la capacidad de adecuar rápida y eficazmente los recursos a las necesidades automáticamente detectadas a partir de los parámetros de ocupación, modificando turnos, detectando errores, obteniendo informes de adecuación de jornada, etc.

- **Evaluación de tiempos:** Integrando SAP con los relojes de fichaje de los centros para evaluar fácilmente los tiempos y hacer fluir directamente la información a la nómina.
- **Servicios de descentralización:** Implementando nuevos servicios basados en la tecnología H2Oxfera y que permiten al empleado acceder a sus horarios, incidencias y cambios de turnos de una manera ágil y muy visual.

Se trata, en resumen, de una colaboración exitosa entre OXFERA y AMMA que hace posible una nueva forma de trabajar mucho más eficiente, con un mayor control de la información y de la calidad de la misma, eliminando cargas administrativas innecesarias y permitiendo a la organización optimizar y focalizar sus esfuerzos en su principal objetivo: la mejora continua del servicio prestado a sus residentes.

Atos implanta SuccessFactors para sus 76.400 empleados en el mundo



En 2012, finalizó la implementación de SuccessFactors para la gestión de objetivos y la evaluación de desempeño de sus empleados a nivel mundial, con un equipo propio y en estrecha colaboración con SAP.

Este proyecto ha sido desarrollado en 2 fases, de apenas 20 semanas de duración cada una, y ha permitido que en 2012 todo el proceso de establecimiento de objetivos y evaluación de desempeño se haya realizado por completo con SuccessFactors.

Para conseguir este éxito ha sido clave la capacidad de Atos para gestionar proyectos de alcance global y despliegue local, gracias a la estrecha colaboración entre los departamentos de Recursos Humanos y de TI y a la experiencia adquirida en implantaciones anteriores de SuccessFactors.

SuccessFactors es actualmente la solución líder del mercado en gestión del rendimiento en tres procesos clave: la comunicación de la estrategia a toda la compañía, la transformación de los objetivos de la organización en objetivos individuales y el seguimiento de los objetivos fijados mediante indicadores intuitivos e integrados.

Atos explicará cómo se desarrolló el despliegue de este proyecto para los 5.800 empleados de la compañía en España en Fórum AUSAPE 2013.

Estar en todas partes puede
ayudar a tu negocio
a llegar a cualquier lugar.

Alto rendimiento. Hecho realidad.

En la actualidad existen millones de dispositivos móviles con acceso a internet: desde teléfonos inteligentes o automóviles hasta tabletas digitales y equipamiento de fábrica. Nosotros ayudamos a clientes de todos los sectores e industrias a usar los dispositivos móviles para conectar consumidores, empleados, negocios y maquinaria. El resultado: mejor comunicación, aumento de la productividad laboral, mayor colaboración y más operaciones. Eso es alto rendimiento, hecho realidad.

consultoría | tecnología | outsourcing



accenture



“El proyecto de Softtek en el mercado SAP de España y Europa es a futuro y a largo plazo”

Entrevistamos a Doris Seedorf, la CEO de Softtek para Europa. Esta reconocida profesional, que acumula 25 años en la compañía, nos explica el posicionamiento, la estrategia y las fortalezas de la multinacional en el mercado.

Definanos brevemente el posicionamiento de la organización en el mercado

Fundada en 1982, Softtek está posicionada como uno de los principales proveedores global de servicios de TI con 30 oficinas en Norteamérica, Latinoamérica, Europa y Asia. Cuenta con nueve Centros de Desarrollo Global en México, China, Brasil, Argentina, España e India.

Una de las razones de ser de la compañía es la mejora en el tiempo de entrega de soluciones de negocio, reducción de costes de las aplicaciones existentes y entrega de aplicaciones con el máximo grado de fiabilidad. Para ello, nos basamos en modelos de servicios de entrega on-site, on-shore y un modelo de servicio Global Nearshore™.

En España, además de con las oficinas en Madrid, contamos con un Centro de Entrega Global de Servicio en A Coruña, desde el cual atiende al mercado de España y el resto de Europa.

De hecho, nuestras capacidades en SAP, tanto en servicios de implementación como de mantenimiento y gestión, han sido reconocidas por analistas como Gartner y Forrester.

Desde su experiencia personal y profesional, explíquenos cuál es su principal fortaleza en el mercado.

Sin duda, ésta reside en la combinación del alcance global de la compañía mediante el

modelo de entrega de servicio a distancia Global Nearshore, metodologías y prácticas altamente maduras y de ámbito mundial, y un equipo de más de 8.000 profesionales, entre los que se cuentan más de 2.500 consultores SAP.

¿Cuáles son las claves de su estrategia de la compañía?

Se puede resumir en cuatro pilares. El primero es el alcance global. El segundo es la combinación de conocimiento tecnológico y la aplicación de éste a soluciones de negocio. El tercero es la disciplina, que se ve reflejada en adopción de modelos de calidad como Six Sigma. Y por último, pero probablemente el más importante, es la capacidad para atraer, entrenar y retener talento de ámbito mundial.

¿En cuántos países están presentes y qué regiones son las más afectadas por la crisis y, en consecuencia, en la inversión en TI?

Cuando eres una empresa como la nuestra, con presencia directa en 14 países de cuatro continentes y con una historia de más de 30 años, sabes que siempre habrá una crisis en alguna parte del mundo. Hemos visto las crisis de los años 80 en Latinoamérica, la crisis de 94 en México, la crisis de la burbuja de Internet al principio de la década pasada, la crisis financiera mun-

dial en 2008 y ahora la crisis en España y Argentina.

Quizá no es coincidencia que es durante esos tiempos de crisis cuando hemos visto el mayor crecimiento de nuestra empresa. Es cuando se valora más la aportación de la Tecnología de Información para incrementar la eficiencia del negocio y de un modelo de entrega de servicios altamente eficiente.

¿Cuál es su apuesta en el mercado europeo y en el español concretamente?

A pesar de lo que podría parecer por la situación económica actual, Softtek ha considerado que, si crees en tu proyecto, es en estas situaciones cuando hay que invertir y apostar por un mercado. El proyecto de Softtek en el mercado SAP de España y Europa es a futuro y a largo plazo, por lo que si queremos estar posicionados en el lugar que consideramos cuando la situación repunte, es ahora cuando debemos apostar.

SAP en España y en Europa es un mercado maduro...

Efectivamente, pero precisamente por ello la estrategia de Softtek en España, debido a la experiencia que tenemos en el mundo SAP, se sostiene fundamentalmente en nuestro posicionamiento como partner global, en que contamos con un equipo con una larga trayectoria en el mundo de la consultoría de SAP y en nuestra apuesta por las nuevas líneas de innovación tecnológica que SAP ofrece a sus clientes.

¿Con qué resultado cerró la compañía el ejercicio de 2012?

Nuestro CFO no nos permite revelar cifras de facturación o rentabilidad pero continuamos con un crecimiento de doble dígito a nivel mundial, y estamos cada día más cerca de ser una empresa que factura mil millones de dólares. Aún no estamos ahí, pero cada día falta menos. Es nuestro próximo hito.

¿Qué objetivos de crecimiento se han fijado para 2013?

Hemos decidido fortalecer aún más la práctica de SAP, principalmente en España como base de nuestra actividad en toda Europa, donde hemos decidido centrar los esfuerzos en consolidar e incrementar nuestro negocio SAP.

Además de nuestra inversión en España, solamente en los últimos doce meses, hemos adquirido dos empresas de servicios SAP, Systech en Estados Unidos y en India, así como SCAi en México.



Doris Seedorf,
CEO de Softtek en Europa



Junto a esto, estamos lanzando una serie de servicios de SAP administrado en la nube para industrias de fabricación de alta calidad como la automoción, química, farmacéutica y de productos de cuidado personal.

Sin duda, SAP será un componente importante de nuestro crecimiento, es un segmento donde buscamos consolidar nuestra presencia como un jugador global altamente relevante.

Desde la perspectiva global que usted tiene, ¿cuáles son los sectores que más están invirtiendo en proyectos de TI actualmente?

Es difícil encontrar un segmento que no esté invirtiendo en TI. Todo negocio ahora es un

negocio digital. TI dejó de ser una tecnología que ayuda a mantener registros y gestionar la información, y pasó a ser un componente integral de la estrategia de negocio. Lo podemos ver en la inversión en plataformas de cómputo móvil, en la disponibilidad de servicios y contenidos en la nube y en las inversiones en big data y analytics.

¿Cuándo se inicia su relación con SAP?

Nuestros comienzos en SAP datan desde hace casi 20 años. Es importante destacar que el 42 por ciento de los ingresos de la empresa provienen de SAP con más de 700 proyectos de éxito en nuestra historia. Actualmente tenemos una base recurrente de más de 75 clientes en sistemas SAP.

La calidad y excelencia en proyectos es un factor clave de éxito para nosotros y para nuestros clientes y prueba de ello es que en los últimos once años hemos recibido 10 SAP Awards of Excellence y 2 ASUG (la AUSAPE de EE.UU) Awards.

Entonces SAP es clave en su negocio.

Es una piedra angular de nuestro desarrollo en el futuro no solo por la ubicuidad de SAP en el mundo empresarial, sino porque la plataforma de SAP está en el corazón del negocio de nuestros clientes.

Hoy vemos grandes organizaciones planteando aún mayores inversiones en SAP. Tenemos clientes globales de Softtek con planes muy agresivos de estandarizar sus operaciones alrededor de la plataforma SAP, lo que les traerá grandes beneficios en coste al retirar aplicaciones legacy y que les permitirá una gestión aún más integral de su negocio.

¿Cómo se ha adaptado Softtek al nuevo catálogo de soluciones de SAP (movilidad, analítica, cloud y HANA)?

Como empresa con visión de futuro, Softtek ha sabido alinearse totalmente con la estrategia de SAP por el alto valor añadido que las mismas aportan. A nivel de movilidad hemos desarrollado aplicaciones propias en determinados sectores y disponemos de un catálogo de más de 30 aplicaciones móviles. Respecto a cloud, la compañía dispone de cuatro soluciones para los sectores de Farmacia, Fabricación de Productos Químicos, Automoción y Salud, que combinan la potencia de SAP con el profundo conocimiento de los procesos de negocio por parte de Softtek. En el área de HANA/Analytics -nuevamente y dado nuestro carácter innovador- hemos desarrollado un portafolio propio.

Por supuesto, todo esto no sería posible sin la certificación, especialización y formación de nuestros consultores, aspecto clave para que la estrategia sea satisfactoria.

A día de hoy, ¿qué tipo de soluciones está demandando el cliente SAP, desde el punto de vista de Softtek?

Principalmente aquellas que permitan una reducción/optimización de los costes de los servicios IT junto con aquéllos que permiten soportar la movilidad empresarial que la globalización lleva implícita. No obstante, también vemos empresas preparándose para sacar ventaja de la capacidad de análisis que brinda tecnología como HANA con la base de datos en memoria.

EL SOFTWARE QUE REINVENTÓ EL NEGOCIO, REINVENTADO.

Presentación SAP® Business Suite powered by SAP HANA®.

El software que soporta los procesos clave del negocio de las mejores compañías puede acceder ahora a todas las posibilidades de la tecnología in-memory, redefiniendo el negocio como lo conocemos. SAP Business Suite powered by SAP HANA permite realizar transacciones, analizar, y proactivamente definir instantáneamente en un mundo impredecible. Cuando la tecnología funciona a la velocidad del pensamiento, puede acceder a capacidades que nunca pensó que fueran posibles.

Solicite el estudio gratuito Business Scenario Recommendations y descubra todo lo que SAP Business Suite powered by SAP HANA puede mejorar en su negocio en suiteonhana.com

SAP mantiene su compromiso de respaldar la elección que hagan sus clientes de bases de datos o de fabricante.

RUN BETTER.

SAP[®]



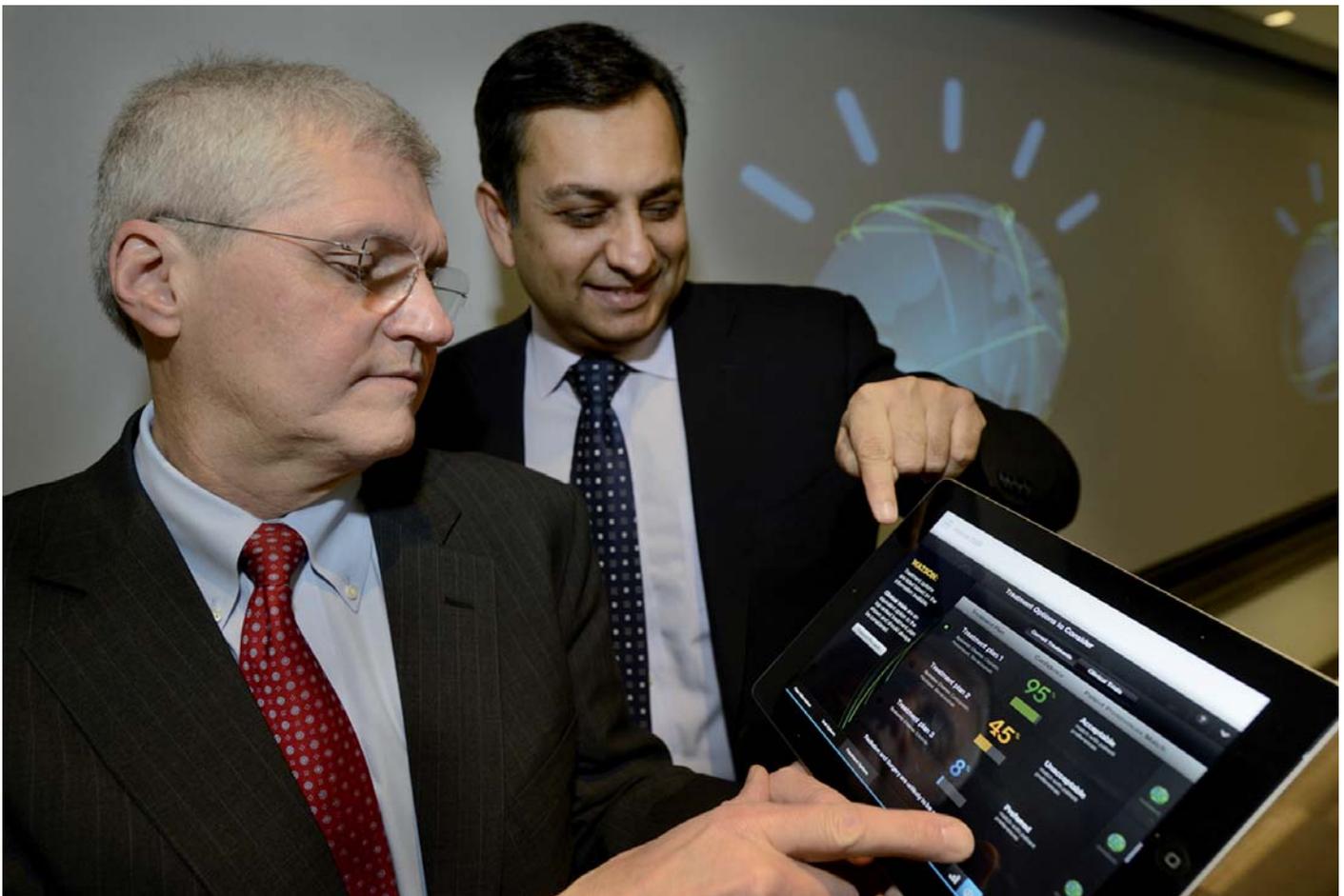
Nùria García Orte, Consultora de IBM GBS España
Experta en Analytics, Gestora de Proyectos de Sanidad



Tecnología In-Memory para solucionar el problema de datos del sector sanitario

Vivimos en la era de la información, donde cada vez disponemos de más datos y se hace patente la necesidad de poder explotarlos de una forma adecuada para obtener de ellos el valor que éstos aportan. La industria sanitaria es una de las áreas donde la explotación de grandes volúmenes de información puede aportar más valor, teniendo en cuenta que el 90% de los datos tiene menos de dos años de antigüedad, y la cantidad de datos médicos que tendremos en los próximos años crece de manera exponencial.





Los proveedores de salud, los aseguradores y otros agentes del ámbito sanitario demandan cada vez más poder responder a preguntas de cualquier naturaleza sobre la base de los datos de que ya disponen, algo que conceptualmente parece sencillo pero a lo que las tecnologías actuales no han sido capaces de dar una respuesta de la forma esperada. Para encarar este problema, IBM ha decidido apostar por la tecnología In-Memory diseñando soluciones de nueva generación que demuestran que el objetivo de poder analizar de forma ágil la información sanitaria es factible.

En IBM hemos realizado una prueba de concepto basada en SAP HANA en un gran proveedor de servicios sanitarios, combinando información de más de 7 millones de pacientes generada en el intervalo de 6 años en el ámbito hospitalario. En esta prueba IBM ha podido constatar de forma satisfactoria cómo esta tecnología permite la toma rápida de decisiones basada en la evidencia, en áreas tan críticas como los pacientes crónicos o la eficiencia operativa de los servicios que ofrece un hospital.

De esta forma, a nivel clínico es posible un mayor control sobre la compleja gestión de los pacientes crónicos, optimizando su tratamiento y prediciendo la necesidad de cier-

En IBM hemos realizado una prueba de concepto basada en SAP HANA en un gran proveedor de servicios sanitarios, combinando información de más de 7 millones de pacientes generada en el intervalo de 6 años en el ámbito hospitalario

tas prestaciones que suponen un alto coste. Asimismo, a nivel estructural se ha podido medir la eficiencia de servicios como la hospitalización domiciliaria, que permiten reducir costes estructurales dentro del hospital, posibilitando más pacientes y mejorando a su vez la satisfacción en la atención al paciente.

Todo esto ha sido posible gracias a la optimización en el acceso a la información. Porque la realidad es que no sólo es importante el hecho de poder acceder a los datos que se generan, sino poder disponer de respuestas en el momento en que las preguntas tienen vigencia, puesto que es posible que éstas carezcan del valor que hubieran aportado inicialmente en unos pocos minutos.

Hemos combinado la analítica avanzada basada en SAP HANA con la capacidad de disponer de información en cualquier sitio y en cualquier momento. Y aquí juegan un papel fundamental las plataformas de movilidad, cuya integración en las soluciones analíticas nos demuestran que ha sido un factor clave para mostrar el valor de las nuevas soluciones. La plataforma SAP BusinessObjects Mobile ha permitido la construcción de cuadros de mando ad-hoc, visualizando así información relevante mediante el uso de interfaces sencillas.

Por todo esto y dado el avance que suponen, IBM refuerza su apuesta por las tecnologías analíticas, que demuestran nuevamente que pueden ayudar a los profesionales sanitarios a tomar mejores decisiones y a optimizar los procesos médicos.



Alfonso Moreno Murillo
Gerente Operaciones SAP

Tecnocom

El concepto de los Building Blocks para ahorrar costes

Reutilización y flexibilidad, claves para la mejora de la eficiencia

La difícil situación de la economía española, genera un cambio constante de estrategias en las empresas: adquisiciones, fusiones, reorganizaciones, expansión internacional que, en definitiva, se traducen en la definición de nuevas líneas de negocio, constituyendo hoy el orden del día de muchas compañías. Estos cambios afectan siempre a los sistemas de información e implican la condición sine qua non de ser lo suficientemente flexibles como para absorber estos cambios en el menor tiempo posible y al menor coste.



El concepto de Building Blocks representa un cambio de paradigma tecnológico ya que permite el agrupamiento de configuraciones (tanto IMG como Workbench) que, asociados a una documentación y a unos casos de prueba, aportan gran utilidad y eficiencia en todos los procesos de reutilización.

Los conceptos de Building Blocks, Best Practices y Baseline no sólo están muy ligados, sino que se han constituido en la estrategia de SAP para agilizar los proyectos de implantación de su solución -fundamentalmente SAP ERP- y se está extendiendo proactivamente al resto de soluciones SAP.

Sin duda, las Best Practices son las mejores prácticas empresariales difundidas por SAP para la óptima realización de los procesos de negocio de las compañías. Los procesos de negocio de SAP son diseñados en función de estas Best Practices, cuyo beneficio abarca todas las soluciones de SAP.

Podemos definir Baseline como el modelo que SAP diseñó para las PYMEs orientado a realizar rápidos proyectos de implan-

tación con menor coste. El modelo consiste en aplicar las Best Practices, con el fin de poner a disposición de los clientes unas soluciones preconfiguradas casi al 100 por cien, que permiten introducir cambios en la parametrización del sistema a través de sencillos formularios.

En cambio, podemos considerar a los Building Blocks como la herramienta que permite este modelo de configuración para los objetos SAP tanto de customizing como de Workbench, y en la actualidad se está extendiendo a otras utilidades más allá de la inicial Baseline para la que fueron creados.

¿Cómo?

Los Building Blocks se caracterizan por tener un contenido y una estructura. Una de las tareas más complicadas es establecer y definir el contenido de negocio. No existen unas reglas fijas que permitan acotar esta definición, pero tendremos en cuenta como factores principales el contexto de utilización, el área de negocio y los condicionantes técnicos.

Por otro lado, tampoco existe un criterio en cuanto a la complejidad que debe tener un Building Block. Los bloques más grandes serán los más fáciles de construir pero, al mismo tiempo, tendrán mermada su capacidad de reusabilidad. En cambio será más costoso construir bloques muy elementales. En ambos casos, tanto para elegir el contenido como el tamaño, el principal criterio debe ser la reusabilidad. Nosotros consideramos que lo mejor sería verificar la SAP Building Block Library y revisar los cientos de building blocks que SAP ha construido en base a su dilatada experiencia en los distintos países y sectores de actividad.

El elemento fundamental de los Building Blocks son los BC Sets (Business Configuration Sets). Se trata de objetos y agrupaciones de objetos de parametrización que representan un flujo o escenario de negocio. En los BC Sets se almacenan valores fijos y/o variables. Estos últimos se introducen a través de formularios. Por ejemplo, si se desea parametrizar que todas las Clases de Materiales permitan stock negativo, el

Te esperamos en Fórum AUSAPE 2013

Desde AUSAPE, te animamos a que te inscribas y participes en la IX edición de nuestro Fórum, evento de referencia para las empresas que trabajan en un entorno SAP. En este evento, en el que accederás a información de valor para tu empresa, tú eres el protagonista.

www.ausape.es

*¡Ayúdanos a que éste sea el mejor
Fórum AUSAPE de la historia!*

campo Clase de Material se definiría como una variable y el Indicador de stock negativo como un valor fijo marcado.

Desde un punto de vista de metodológico, la creación de Building Blocks consiste en las siguientes fases:

- **Preparación.** Antes de la instalación de los Building Blocks, se deben de enumerar de una forma ordenada los prerrequisitos necesarios para la construcción de los bloques. Un ejemplo claro de estos prerrequisitos es la estructura organizativa.
- **Instalación y activación de los Building Blocks.**
 - Activación de los BC Sets: Los valores variables se introducen a través del formulario y así, al activarse el BCSet, se obtiene un orden de transporte de customizing.
 - A través del CATT y eCATT (extended Computer Aided Test Tool) se generan casos de prueba que se ejecutan automáticamente.
 - Asociada al Building Block se genera también la documentación de análisis y parametrización.
- **Prueba y Uso.** Momento en el que se lanzan las baterías de pruebas diseñadas con el CATT e incluidas en cada BCset y se realiza una grabación de la aplicación. Se

La oportunidad es clara para nuevas implantaciones de SAP. Los sistemas de información corporativos deben quedar preparados para realizar los despliegues y cambios de una forma flexible a través de la utilización de los Building Blocks

puede parametrizar y relanzar la prueba con diferentes juegos de datos.

La oportunidad

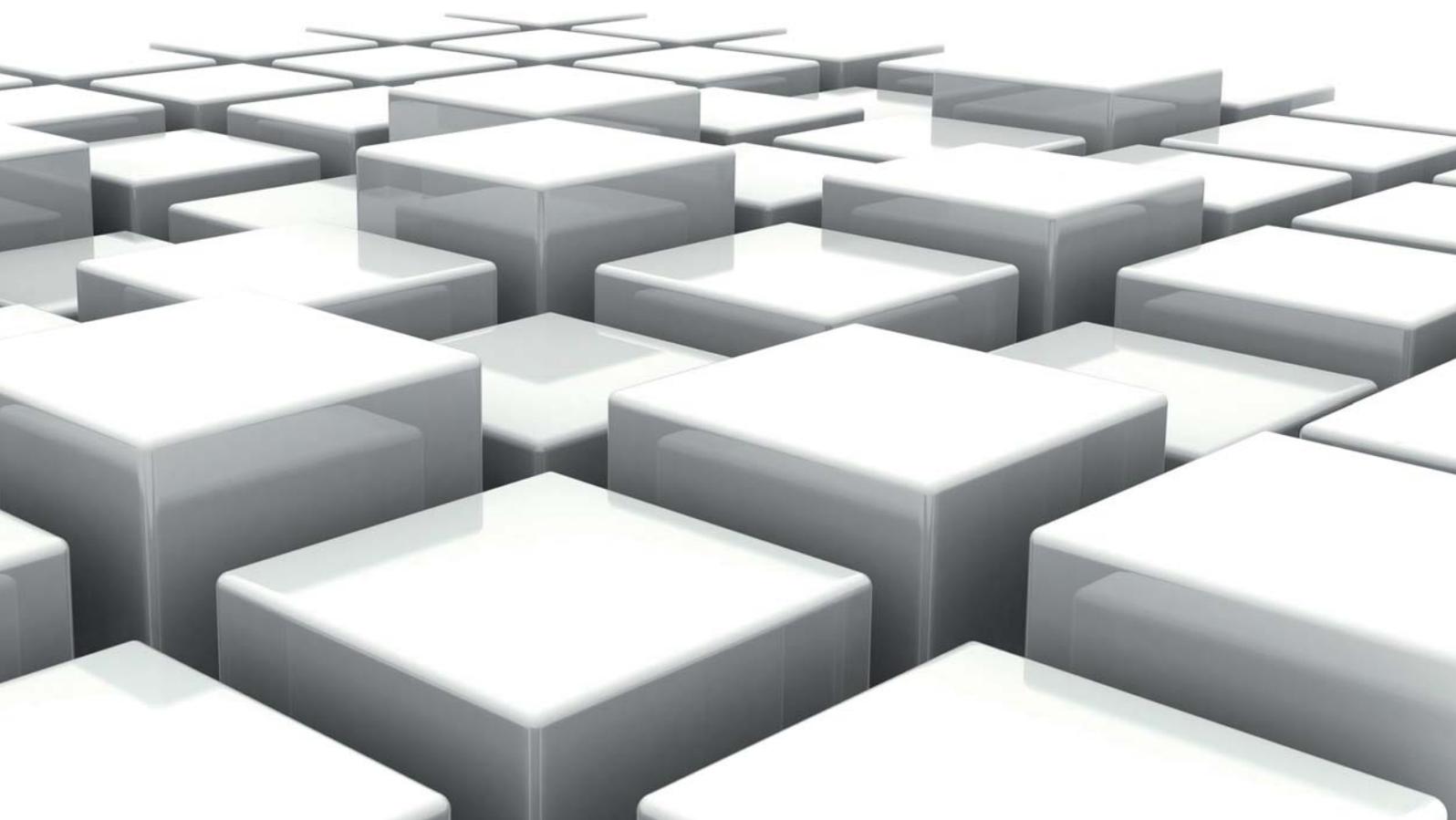
La oportunidad es clara para nuevas implantaciones de SAP. El sistema debe quedar preparado para realizar los despliegues y cambios de una forma flexible a través de la utilización de los Building Blocks. Para

ello se debe realizar una inversión adicional mínima para realizar la parametrización del sistema SAP aprovechando los SAP Building Blocks existentes, así como configurar los desarrollos y ampliaciones del sistema de una forma modularizada, que permita la construcción de Building Blocks específicos para las funcionalidades desarrolladas.

Para la base instalada, la inversión debe realizarse para trasladar el modelo de negocio actual o template a la filosofía de los Building Blocks. El retorno de la inversión está asegurado a partir del segundo despliegue, ya que los tiempos de ejecución se reducen en más de la mitad.

Desde Tecnomcom hemos identificado dos áreas donde estamos aplicando los Building Blocks:

- Implantaciones SAP que requieran de proyectos de despliegue (roll-out) de funcionalidad a distintos países o unidades organizativas desde un modelo de procesos único o corporativo (denominado template).
- Desarrollo de soluciones verticales, área en la que actualmente disponemos de dos soluciones verticales que están desarrolladas bajo este modelo: Construcción y Promoción Inmobiliaria e Industria Conservera.





David Pérez García
CCC IS Manager



Compañía Cervecería de Canarias - SABMiller

www.ccc.es

Asociado desde 1997

¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

SAP establece e integra el sistema productivo de la empresa, donde la información no es un reducto cerrado si no que es compartida en la totalidad de la compañía y fundamental para mi es que SAP proporciona productos y servicios de software para solucionar problemas en las empresas que surgen del entorno competitivo mundial, su amplio espectro de acción hace que se tomen las mejores prácticas de gestión empresarial y se apliquen en las organizaciones.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Networking extremadamente especializado acerca de SAP. Importante foro de experiencias compartidas entre los profesionales de SAP.

¿Cuál será nuestra próxima inversión en SAP?

Nuestra estrategia pasará por mejorar nuestra capacidad analítica y la implantación de SAP CRM 7.0 que permita a nuestros directivos y fuerza comercial el uso de herramientas que mejoren los procesos de toma de decisiones y cercanía a nuestros clientes. SAP HANA y, por supuesto, movilidad.



REPSOL S.A.
www.repsol.com
Asociado desde 1994

Jesús Pozvelo de la Dueña
Gerente Soporte SAP.
Técnica de Sistemas.
Dirección de Producción
e Infraestructura



¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

Mediante la implantación de las soluciones SAP ERP, CRM, SCM, NetWeaver (BI, PI, Portals), SRM, y la suite BO, hemos homogeneizado los procesos de negocio y disponemos de plataformas robustas que los soportan. Hemos estandarizado desarrollos, implantaciones y administración de las plataformas.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Sobre todo, el contacto con otras empresas para compartir problemáticas comunes, así como poder solucionarlas. Cada vez más puede ser un órgano de presión al fabricante, sobre todo al establecer vínculos con otras organizaciones de usuarios mundiales.

¿Ha cambiado mucho SAP desde que realizamos nuestro primer proyecto con ella?

Sí, por supuesto, tanto como organización como por producto. Esto nos ha llevado a tener que cambiar algunas áreas de apoyo en nuestra organización de sistemas para poder abordar proyectos con las nuevas tecnologías que SAP ha ido sacando al mercado.



Rafael Berriochoa Martínez de Pisón
Director de Atención y Soporte a Clientes



Agencia de Informática y Comunicaciones de la Comunidad de Madrid (ICM)
www.madrid.org
Asociado desde 1996

¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

ICM es usuaria de las soluciones SAP desde 1996. Hoy en día SAP nos proporciona soporte extremo a extremo a toda la cadena de valor. Desde la gestión de la demanda de proyectos y servicios hasta el análisis de los costes, pasando por la gestión de los recursos humanos y económicos, el mantenimiento de planta, la gestión de proyectos, etc. SAP es nuestro sistema de gestión integral.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Acertar en las decisiones respecto a SAP nunca ha sido fácil, tampoco lo es ahora. Los que llevamos tiempo en esto sabemos la importancia de compartir experiencias con otras empresas usuarias. Para nosotros AUSAPE es, sobre todo, un entorno que facilita el intercambio de "lecciones aprendidas" en los proyectos y servicios SAP.

¿Cuáles son los principales retos que afronta su empresa en TI?

Los retos son, por un lado, la optimización permanente de los costes de los servicios en producción. Por otro es esencial acertar en la elección y en la ejecución de los proyectos tecnológicos y de innovación. El valor de ICM es asegurar la competitividad de todos los servicios informáticos que la Comunidad de Madrid necesita.



Carlos M. Arozamena Ruiz
Director de Sistemas de
Información de GRUPO ANTOLÍN



Grupo Antolín-Irausa S.A. (GRUPO ANTOLÍN)
www.grupoantolin.com
Asociado desde 1998

¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

Con SAP disponemos de una plataforma robusta para gestionar los procesos de Grupo Antolín, tanto los logísticos industriales como los financieros y de RR.HH y, además, nos ha dado un importante soporte a nuestra estrategia de internacionalización. Intentamos ser lo más homogéneos posible y, en esa línea, todos los procesos que puedan estar soportados en SAP, se realizan en SAP.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Cuando unos sistemas son tan críticos para tu organización, es clave tener de datos como los roadmaps de producto y que tus trabajadores estén formados. AUSAPE es una de las fuentes principales de acceso a la información SAP.

¿Qué pienso de HANA?

Evidentemente vemos que el "camino" que ha marcado SAP es por ahí. Creo que en un breve plazo la plataforma SAP, con todos sus satélites, estará basada en HANA. Nuestra intención, cuando tengamos un tiempo para dedicarlo a ello, es probar y hacer un piloto del transaccional de SAP (el ERP de "toda la vida") sobre HANA. Pero no tenemos dudas que el futuro irá por esa vía.



AB Azucarera Iberia
www.azucarera.es
Asociado desde 1996

Marcel Castells Carner

Director de Tecnología de la Información
y Miembro del Comité de Dirección

¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

El ERP de SAP es estándar, pero con la ampliación de su portfolio y la innovación en sus productos, las empresas podemos sacarle el máximo partido sin perder lo primordial de SAP: su integración.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Tener la información del ecosistema SAP puntualmente, poder compartir experiencias y solucionar problemas con otras empresas. Al representar a un gran colectivo de clientes SAP y tener contacto directo y reconocido tanto por SAP Iberia como por SAP AG, es para nosotros imprescindible pertenecer a ella.

¿Qué es lo que más me gusta de Fórum AUSAPE?

El Fórum es el gran evento de AUSAPE y del mundo SAP en España. El aumento del número de asistentes y la calidad de las ponencias lo han convertido en una cita imprescindible en nuestro calendario.



Gloria Nuño Rivera
Directora IT



Daikin AC Spain, S.A.

www.daiKin.es

Asociado desde 2008

¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

Nuestra compañía necesita ser lo suficientemente flexible y abierta como para poder llegar al mercado y responder a la velocidad que nos exige. SAP, como modelo de herramienta integradora, nos está ayudando a conseguir nuestro objetivo.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Tener una Asociación en la que todos los integrantes tenemos fines y objetivos muy parecidos, nos da mucha confianza a la hora de poder tomar decisiones importantes en la estrategia de IT de la compañía.

¿Cuáles son los principales retos que afronta mi departamento de TI?

Homogeneizar y armonizar los procesos de front-office dentro del grupo Daikin, buscando efectividad y ahorro de costes.



Vodafone España
www.vodafone.es
Asociado desde 1996

Miquel Angel Sanz Espinosa
ERP Program Manager



¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

La robustez y la fiabilidad de la plataforma SAP nos ha permitido afrontar grandes cambios sin impactar al negocio, lo que ha redundado en una gran estabilidad de los procesos corporativos.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Desde Vodafone España nos permite estar al día de los cambios legales soportados por la plataforma, compartir experiencias e iniciativas a través de los grupos de trabajo y tener información/formación de los nuevos productos gracias a los acuerdos logrados con partners y con SAP.

¿Cuáles son los principales retos que afronta mi empresa en TI?

Para Vodafone los principales retos son que los sistemas estén siempre disponibles y que sean lo suficientemente flexibles para que se puedan adaptar a los cambios en la estrategia de negocio.



Carlos Caro Martín-Varés
Jefe de Organización y TI



Asturiana de Zinc, S.A.
www.azsa.es
Asociado desde 1996

¿Qué beneficios le ofrece a su compañía el uso de soluciones y sistemas SAP?

El amplio alcance funcional y la posibilidad de complementarlo con soluciones certificadas de terceros, nos facilita la homogeneización e integración de nuestras aplicaciones de negocio.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Es una valiosa fuente de información por su neutralidad y por la alineación de intereses con sus afiliados. Como organización, permite disponer del nivel de interlocución con SAP, necesario para poder defender nuestros derechos como cliente.

¿Qué me preocupa del futuro del producto SAP?

La evolución del producto acorde con las necesidades del negocio, es imprescindible. Sin embargo, me preocupa la evolución disruptiva, el riesgo de que las inversiones anteriores no queden protegidas.

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 _____

Si todavía no estás suscrito y eres Asociado de AUSAPE, Cliente SAP o vas a serlo, y quieres recibir esta revista, rellena el cupón de solicitud de suscripción gratuita y envíalo por fax al número: **91 519 52 85**. También puedes mandarnos un e-mail a secretaria@ausape.es incluyendo en él los datos que se solicitan. En breve recibirás confirmación de la aceptación de tu solicitud.





Javier Martínez
Director Técnico de NetApp Iberia



NetApp: la optimización del almacenamiento para SAP

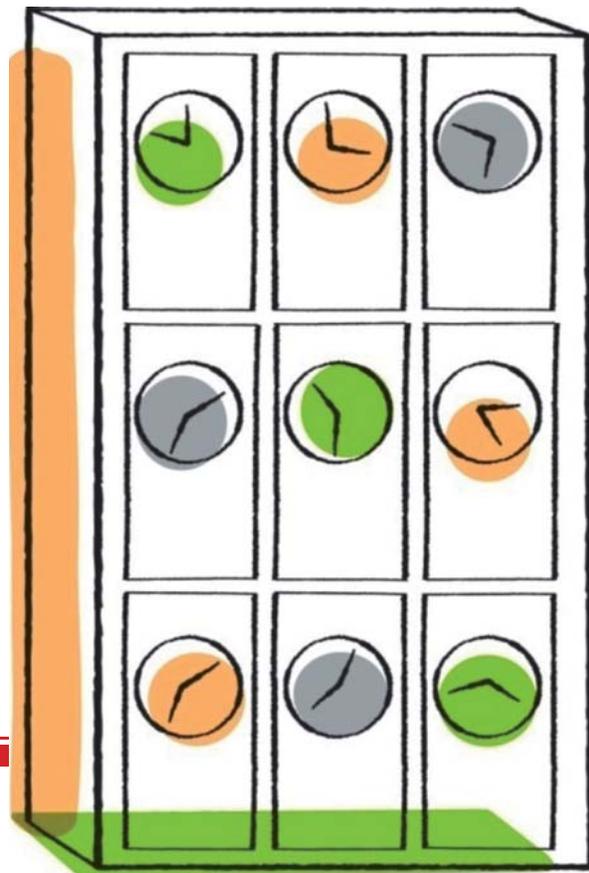
Cada día que pasa su empresa necesita almacenar mayores cantidades de datos. Y no es porque sí sino por necesidad: la información es esencial para cada negocio, sea cual sea su sector; es más, se trata de un sistema de apoyo a la toma de decisiones.

Ahora bien, ¿por quién apostar en el cuidado de nuestro almacenamiento? Una cuestión que puede ocasionar muchos quebraderos de cabeza pero que, ejecutada con precisión y claridad, evitará otros peores y más dañinos. Y más en un entorno como SAP. ¿Se podría permitir algún fallo? Fabricantes como NetApp se encargan de que eso nunca ocurra.

Las soluciones de almacenamiento de NetApp hacen posible que las infraestruc-

turas de SAP posean gran flexibilidad y eficiencia. Es decir, puede instalar y actualizar aplicaciones de SAP con mayor rapidez y, al mismo tiempo, reducir hasta en un 50 por ciento los costes de gestión de datos y almacenamiento para dicho entorno en comparación con otras soluciones.

Ahora estudie con detenimiento sus necesidades en gestión de almacenamiento. Una vez finalizada la comprobación de sus actuales necesidades responda a



una serie de preguntas que le queremos plantear.

- ¿Puede realizar backups de su entorno SAP al instante a la vez que ejecuta otras aplicaciones sin que se resienta el rendimiento?
- ¿Puede realizar clones de su entorno SAP en un instante, y ocupando un espacio únicamente incremental en su almacenamiento, derivado de los cambios realizados?

¿Ha encontrado la respuesta? NetApp se la puede proporcionar a través de Snapshot copias instantáneas de los datos. Con los Snapshots de NetApp tendrá la posibilidad de crear hasta 255 copias por volumen de forma instantánea, lo que le permitirá crear backups online para permitir la recuperación gestionada por el propio usuario y, además, utilizar esta tecnología mientras se ejecutan otras aplicaciones para crear copias en menos de un segundo, independientemente del tamaño, del volumen o del nivel de actividad del sistema NetApp.

Más preguntas que queremos hacerle. Responda a las siguientes cuestiones con total franqueza:

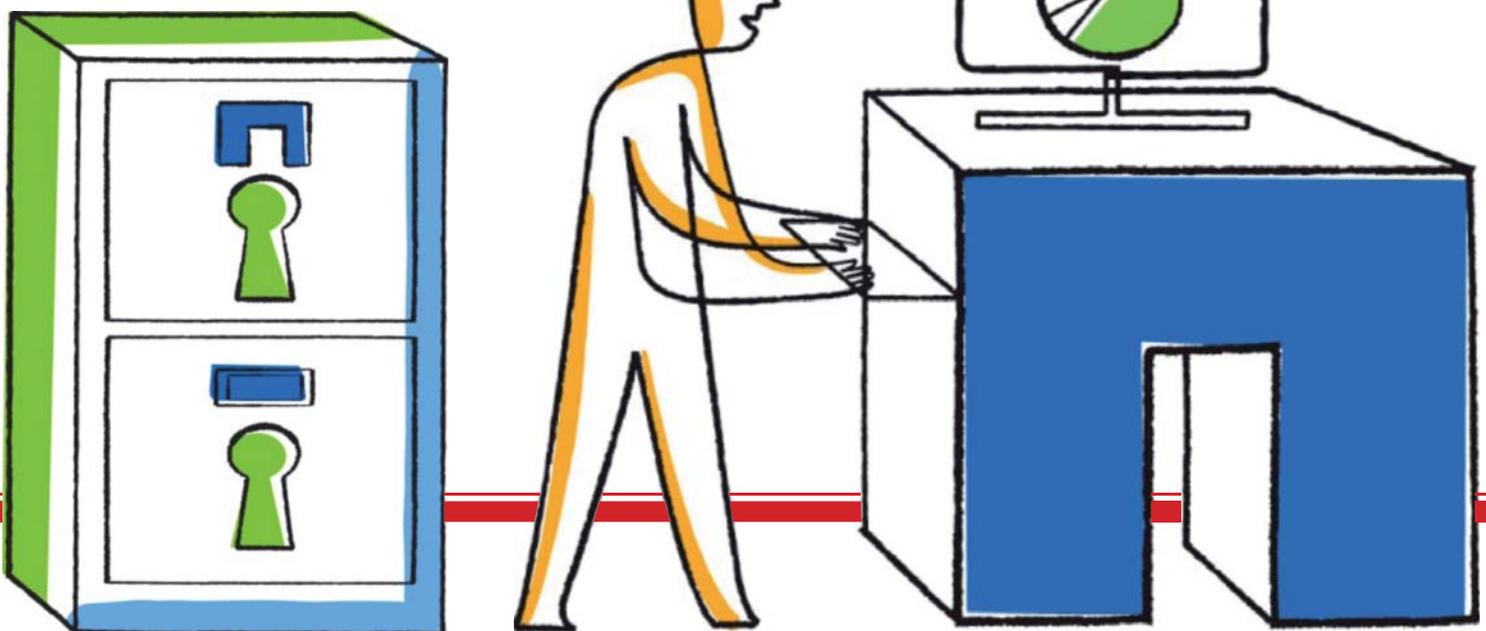
- ¿Las soluciones de almacenamiento que conoce agilizan considerablemente los procesos de desarrollo y reducen los plazos de comercialización?
- ¿Es capaz con ellas de replicar volúmenes de datos, ficheros y LUNs como copias virtuales de forma instantánea?

En NetApp, a la solución que resuelve esto se llama FlexClone, una funcionalidad que replica volúmenes y conjuntos de datos como copias virtuales de forma instantánea y transparente. Gracias a este software contará con clones sin necesidad de espacio de almacenamiento adicional. Y además ahorra espacio con una carga mínima en el rendimiento, de modo que puede crear todos los clones que necesite para aumentar la productividad, bien para realizar pruebas o para entornos de test y desarrollo de su entorno SAP.

Y para finalizar, la pregunta definitiva: ¿es capaz de conseguir una disponibilidad de datos permanente para las aplicaciones críticas de su empresa mucho menos compleja y por la mitad de precio? NetApp le da una respuesta que puede satisfacerle: MetroCluster, una solución exclusiva que combina la agrupación de arrays en cluster con replicación síncrona para ofrecer una disponibilidad permanente y una pérdida de datos nula.

La siguiente fase del juego la puede continuar una vez conozca de primera mano las ventajas que ofrecen las soluciones de NetApp para los entornos SAP más críticos, y las experiencias de los clientes que ya disfrutaban de las mismas.

Más información en www.netapp.es





Albert Bendicho
Systems & Security Manager de Affinity Petcare



Affinity Petcare forma equipo con SAP en gestión y confía su almacenamiento a NetApp

Autor, Reyes Alonso.

Las soluciones de SAP y NetApp han confluído en la multinacional española Affinity Petcare. La compañía ha logrado, por una parte, integrar sus procesos clave de negocio en una misma plataforma consiguiendo más visibilidad del negocio y, por otra, su apuesta por NetApp le ha permitido agilizar determinados procesos críticos, la realización de backups o mejorar los procesos de preproducción, acelerando así los tiempos de desarrollo.

Recientemente asociada a AUSAPE, Affinity Petcare es una compañía española con una fuerte consolidación en el mercado. Desde su fundación en 1963 como empresa dedicada a la nutrición animal, ha experimentado fuertes crecimientos hasta posicionarse como la compañía líder en el mercado de alimentación para perros y gatos en España, tercera en Europa en el segmento de comida seca y la sexta en el mundo.

Esta organización, cuya sede central está en Sant Cugat (Barcelona) y pertenece al Grupo Agrolimen, posee dos fábricas, una en la localidad de Els Monjos en el Alto Penedés y otra en La Chapelle Vendomoise a las afueras de Blois (Francia).

Con una plantilla de 650 trabajadores, su liderazgo en el mercado no se ha conseguido por casualidad, sino que está asentado en sólidos pilares. Sus 50 años de historia son un buen aval, pero la realidad es que esta empresa ha sabido combinar su experiencia con una verdadera apuesta por la innovación y la calidad de sus productos.

Sistemas SAP para una adecuada gestión

Affinity Petcare utiliza SAP ECC 6.0 y PI 7.0 para gestionar su operativa diaria. Todos sus procesos de negocio están en SAP a excepción de la ejecución de la fabricación y la gestión de almacenes.

Tras tomar la decisión de migrar desde su anterior sistema de gestión -ya obsoleto- a SAP, un equipo conjunto compuesto por personal de TI de la empresa y un partner de SAP llevó a cabo el proyecto tecnológico, que entró en productivo para todas las so-

ciudades y áreas de la compañía el 1 de abril de 2011, tras 15 meses de trabajo. “Estuvimos muy contentos a lo largo del desarrollo del proyecto y no se observó ningún problema con el cambio de ERP”, explica Albert Bendicho, Systems & Security Manager de la empresa.

Desde entonces, Affinity Petcare ha percibido una serie de beneficios, especialmente en dos áreas. “Por una parte, tenemos más visibilidad de qué es lo que



NetApp como proveedor y Seidor como partner, un buen tándem



"La infraestructura de almacenamiento de NetApp fue implantada por Seidor, un partner con el que Affinity Petcare trabaja con frecuencia", explica Bendicho.

"Estamos muy satisfechos con las ventajas que nos proporciona la tecnología de NetApp y con su servicio técnico. Seidor ha realizado un gran trabajo desde el punto de vista comercial, de instalación, mantenimiento y ampliación", concluye Bendicho.

estamos haciendo y cómo estamos en cada momento. Por otra, hemos conseguido una mayor transversalidad, puesto que antes teníamos algunas áreas que estaban muy aisladas y la interacción con ellas era muy puntual. Sin embargo, ahora trabajamos más en bloque al estar todo integrado en el sistema ERP", indica el responsable de sistemas.

Además, ha logrado mayor eficiencia a la hora de poder hacer cosas nuevas como, por ejemplo, la personalización de acuerdos y promociones.

Almacenamiento NetApp

Precisamente el primer contacto de la organización con la tecnología de NetApp se produjo ligado al proyecto de migración a SAP. Como explica Albert Bendicho, "durante el proceso de selección del proveedor, vimos que todos podían satisfacer nuestros requerimientos de capacidad y rendimiento. Nos convencieron las soluciones de NetApp por una serie de funcionalidades extra, como Snapshot y FlexClone".

En aquel momento instaló dos equipos NetApp FAS3140 –uno en cada data center principal–, con la idea de que si funcionaba bien, expandirían NetApp en la empresa Y así ha sido. Hoy, además de los dos equipos NetApp FAS3140 con 25 Terabytes (TB) por cabina en cada uno de los data centers prin-

cipales, Affinity Petcare cuenta con otras cuatro cabinas NetApp FAS2020, dos en las dos fábricas de la compañía con 15 TB en cada uno de los centros, lo que supone que tiene aprovisionados un total de 80 TB.

A nivel de software, la compañía licenció Complete Bundle de NetApp y da un gran uso a las soluciones Snapshot, FlexClone y SnapMirror. Los discos a nivel de SAN son provisionados por fibre channel y NFS (la opción preferente por potencia y flexibilidad), principalmente para máquinas VMware pero también para algunos otros servicios.

Beneficios

A nivel de deduplicación, Affinity Petcare está ahorrado un 33 por ciento en términos de espacio en disco y en thin provisioning con VMware, el ahorro es del 40 por ciento. Combinados, suponen un ahorro del 60 por ciento, menos de la mitad de la capacidad que la compañía utilizaba.

No obstante, hay una serie de funcionalidades que Affinity Petcare valora especialmente por las ventajas que le ofrecen. Por un lado, la compañía lleva a cabo todas las copias de datos instantáneas (snapshots) que necesita –en su caso, cada 15 minutos– sin que el rendimiento se vea afectado. Por otro, con SnapMirror realiza réplicas

remotas también cada 15 minutos, con lo cual toda la información integrada en el sistema SAP está actualizada en el centro de respaldo.

Además, la organización ha conseguido agilizar los entornos de preproducción y pruebas, que se encuentran en la misma cabina que el sistema de respaldo. En esta área, utiliza FlexClone, tecnología que le permite clonar el entorno de producción y garantizar que el equipo de desarrollo dispone de los mismos volúmenes y datos en el sistema de preproducción o calidad que en el otro. De esta forma, ambos equipos pueden trabajar sin interrupción, lo que ha acelerado este proceso de puesta en productivo de los sistemas.





*Jorge de la Paz
Senior Manager, SAP SaaS Practice
Responsable de SAP Business ByDesign en Accenture.*

accenture
Alto rendimiento. Hecho realidad.

Cloud y experiencia en TUI

Cloud computing es una gran idea que puede revolucionar el modo de hacer negocios de la mayoría de las empresas, grandes y pequeñas.

Al igual que con la mayoría de las grandes ideas, las oportunidades pueden parecer interminables. El potencial de cloud para ayudar a una organización a cumplir sus objetivos y hacer cosas más rápido y más barato, es realmente atractivo y emocionante. El paradigma de que cloud promete ayudar a hacer cosas que antes simplemente no era posible, atrae incluso a los más escépticos. Sin embargo, si el potencial de cloud no se gestiona de forma estratégica difícilmente se traducirá en valor real para una organización.

Cloud computing, en su forma más simple, permite a las empresas acceder a servicios basados en IT incluida la infraestructura, aplicaciones, plataformas y procesos de negocio vía internet.

Cloud computing tiene el potencial de crear nuevos mercados y alterar drásticamente los ya existentes. Se trata de una tecnología punta que ya está generando cambios importantes en una variedad de industrias.

Pese a que el concepto de cloud es simple, determinar cómo mejor encajaría con las necesidades de una organización puede ser muy complejo. En este sentido, Accenture continúa apostando por la innovación y por cubrir las necesidades de negocio de las empresas para las que trabaja aportando servicios que cubran sus objetivos de negocio utilizando como palanca tecnológica cloud y mediante la integración de capacidades que combinan nuestro conocimiento Industrial, Funcional y Tecnológico.

¿Cuál es el factor clave para implantar soluciones SAP en un formato de Software como Servicios de Negocio?

Actualmente, las organizaciones mantienen especial foco en la mejora del ROI, en parte debido a la presión de los costes; esto es, tienen que hacer más con los mismos o menos recursos. Sin embargo, los ejecutivos comúnmente tienen como objetivo y necesidad integrar múltiples aplicaciones y sistemas así como mantener un balance



adecuado entre la utilización de las funcionalidades estándar de las soluciones y el nivel de personalización de las mismas a las necesidades del negocio. En concreto, nuestros clientes nos dicen que buscan flexibilidad financiera y operativa, menor coste total de propiedad (TCO), optimizar su fuerza de ventas y/o productividad de sus empleados, mejorar la experiencia de sus clientes y contar con una adecuada integración entre las necesidades de negocio y el desarrollo de soluciones.

por lo tanto, dotarlos de las herramientas y conocimientos necesarios para planificar, implantar y gestionar una solución como Servicios de Negocio.

Accenture y TUI han trabajado juntos en la definición de un modelo global para la gestión de sus procesos de back-office en cloud basados en la solución SAP Business ByDesign para sus filiales en todo el mundo. La solución ya se ha puesto en marcha para sus filiales en Estados Unidos, Canadá y Alemania. No obstante, el modelo de pro-

nador y/o un dispositivo móvil conectado a Internet desde cualquier punto del globo. Esta ventaja competitiva ha permitido poner a disposición del cliente las mejores capacidades de los centros de delivery de Accenture con independencia de su ubicación geográfica. La utilización de nuestras capacidades offshore en este proyecto, sin duda alguna, ha equilibrado el coste de delivery y ha logrado una óptima utilización de nuestros recursos a través de la aplicación de las siguientes palancas:

- **La utilización eficaz de los recursos.** Precios competitivos y amplia capacidad de tiempos de respuesta en el delivery del proyecto.
- **Capacidad de delivery end-to-end.** Nuestro Centro de Delivery SAP Software-as-a-Service (SaaS) ha sido el punto de integración clave para la prestación de todos los servicios en coordinación con un pequeño equipo onsite.
- **Disponer de las personas mejores cualificadas en la solución.** Accenture dispone de profesionales con amplia experiencia en el ámbito SAP SaaS en España y su Delivery Center con perfiles en las diferentes áreas funcionales y técnicas que requiere la implantación de este tipo de soluciones.
- **Alianza global con la organización SAP SaaS.** Accenture mantiene una alianza global de colaboración mutua con SAP con el fin de disponer del soporte, sistemas y herramientas para proveer de este tipo de servicios a nuestros clientes y proyectos.

El proyecto, galardonado por su implantación en la división Intercruises en la categoría de pequeñas implantaciones con los Premios Gold a nivel Iberia y Silver a nivel EMEA en los SAP Quality Awards 2012 (<http://www.sap.com/corporate-en/our-company/quality-awards/winners-2012.epx>) durante su conferencia SAPPHERE® NOW Madrid 2012, viene consolidando sus resultados y potenciando los beneficios generados a las filiales en donde la solución ya se encuentra en producción y, por tanto, ofrece una plataforma cloud para trabajar en base a procesos de gestión y mantenimiento estandarizados, reducir complejidad en el mantenimiento de datos maestros hasta en un 60 por ciento, incrementar su productividad en un 30 por ciento, eliminar tareas manuales en un 25 por ciento y la reducción del tiempo del proceso de cierre mensual entorno a dos días laborales.



En el caso de las soluciones SAP ofertadas en cloud como Servicios de Negocio, Accenture tiene como objetivo centrar sus esfuerzos en la implantación de soluciones como Business ByDesign, Financials OnDemand, Travel OnDemand, Sales OnDemand, SuccessFactors, Ariba, etcétera para nuestros clientes y sus filiales con el fin de ayudarles a hacer frente a estos desafíos y,

cesos servirá como modelo CORE para futuras implantaciones en más de 30 filiales en Europa, América y Asia.

Uno de los pilares fundamentales del proyecto ha sido aprovechar las cualidades de las soluciones basadas en cloud para trabajar bajo un modelo de delivery offshore, ya que es factible acceder y trabajar con la solución con solo disponer de un orde-



Xavier Tor
Manager Movilidad de REALTECH España



Optimización del proceso comercial con REALTECH SalesPad



En tiempos de cambio, las empresas deben mejorar su productividad y sus procesos, y cualquier proyecto debe tener un retorno de la inversión tangible a corto o medio plazo. Automatizar procesos mediante el uso de aplicaciones móviles dota a los interlocutores de toda la información que precisan en el momento que la necesitan, mejorando los procesos empresariales y obteniendo un retorno de la inversión tangible.

REALTECH SalesPad es la nueva solución de automatización de fuerza de ventas desarrollada con las últimas tecnologías y que extiende los procesos de negocio comerciales de SAP ERP y/o SAP CRM a dispositivos móviles.

Con REALTECH SalesPad el equipo comercial dispone de toda la información sobre sus clientes, pedidos y su propia compañía en sus tablets, teléfonos o navegadores web (en su versión HTML5) y pueden ejecutar las operaciones de negocio transmitiéndolas al backend en tiempo real, optimizando el proceso comercial.

Esta aplicación permite simplificar la gestión de sus clientes y reducir sus costes mediante una interfaz sencilla, amigable y unificada, accesible con independencia de la ubicación.

En muchas compañías el equipo comercial todavía acude a los clientes con lápiz, papel y un catálogo de sus productos, pero ¿disponen de información actualizada de sus clientes?, ¿cuáles han sido sus últimos pedidos, situación de crédito o qué productos adicionales pueden ofrecer?, ¿up-selling, cross-selling?, ¿conocen el stock disponible de un producto o puede calcular automáticamente el precio según las condiciones comerciales de cada cliente?

Para optimizar el proceso de negocio es imprescindible dotar a la fuerza comercial de una solución que les proporcione la información necesaria actualizada de sus clientes en tiempo real, y permita al equipo

comercial centrarse en su labores principales y no en tareas administrativas que no aportan valor.

REALTECH SalesPad ofrece las siguientes funcionalidades:

- Gestionar los clientes de la compañía, accediendo a la información del backend (datos generales, personas de contacto, estado financiero y límite de crédito, atributos de marketing) y actualizándola cuando sea necesario.
- Acceder al catálogo de productos, incluyendo imágenes, vídeos y documentos asociados.
- Crear pedidos de venta, aplicando las condiciones comerciales específicas de cada cliente, con cálculo de precio, y consulta de disponibilidad de producto.
- Consultar el histórico de pedidos de cada cliente.
- Gestionar la agenda de la fuerza de venta. El agente comercial podrá consultar las visitas planificadas, incluir la información recabada en cada visita, crear nuevas acciones o visitas, y re-planificar sus actividades.
- Recibir alertas y notificaciones desde el backoffice.
- Consultar informes de venta por cliente, producto y área.
- Reportar los gastos al ERP.

REALTECH SalesPad es una solución flexible y polivalente basada en SAP Mobile

Platform, aprovechando todas las ventajas y funcionalidades que ofrece la plataforma de SAP como capacidades multidispositivo o la posibilidad de trabajar tanto de forma offline como online, replicando la información necesaria a los dispositivos móviles.

La aplicación se integra tanto con SAP CRM como con SAP ECC, dependiendo de la infraestructura de sistemas del cliente.

Hay disponibles dos versiones de la solución:

- Una versión con modo offline y online para comerciales que necesiten seguir trabajando cuando no dispongan de cobertura.
- Una versión más ligera en modo online para usuarios con conexión en el dispositivo móvil (como aplicación nativa) o en su equipo de sobremesa (como aplicación HTML5).

REALTECH SalesPad es una solución multidispositivo, preparada para trabajar con iOS, Android, BlackBerry y HTML5 y asegura la continuidad de la solución a futuro. Además, es un solución se puede adaptar fácilmente al estilo corporativo de cada compañía y a los requerimientos adicionales que puedan surgir.

REALTECH ha desarrollado la solución SalesPad basándose en la experiencia de implantación de soluciones de fuerza de ventas con SAP realizadas en múltiples clientes a lo largo de los últimos años, con el objetivo de disponer de una solución que cubra los requerimientos de los clientes para extender los procesos comerciales de SAP ERP y SAP CRM a dispositivos móviles, a un coste reducido y con un retorno de la inversión a corto plazo.



Beneficios de la solución

Con la implantación de REALTECH SalesPad, una organización podrá obtener los siguientes beneficios:

- Reducir drásticamente los costes.
- Aumentar el volumen de ventas
- Proporcionar información a los comerciales, donde y cuando lo necesiten, para mejorar los acuerdos con los clientes.
- Aumentar la visibilidad sobre el negocio, puesto que dispondrá de todos los datos necesarios en tiempo real, y más detalles sobre las acciones comerciales.
- Acelerar el ritmo de ventas, ya que el equipo de venta está permanentemente

conectado a la gente y a los datos más importantes.

- Aumentar de la productividad, al reducir el tiempo dedicado a tareas administrativas. Las visitas y pedidos se completan directamente en el cliente.
- Optimizar la gestión del tiempo.

En tiempos de cambio, las empresas deben mejorar su productividad y sus procesos, y cualquier proyecto de IT debe tener un retorno de la inversión tangible a corto o medio plazo. Automatizar procesos mediante el uso de aplicaciones móviles dota a los interlocutores de toda la información que precisan en el momento que la necesitan, mejorando los procesos empresariales y obteniendo un retorno de la inversión tangible.

La implantación de REALTECH SalesPad produce un incremento del volumen de ventas estimado entre un 15 por ciento y un 35 por ciento obteniendo un retorno de la inversión (ROI) de la implantación realizada a muy corto plazo.

Desde REALTECH hemos llevado a cabo múltiples proyectos de movilidad y de automatización de fuerza de ventas, asesorando a las empresas en la implementación completa de los proyectos, desde la definición y optimización de los procesos, selección de los dispositivos, diseño e implementación de las aplicaciones, despliegue y rollout de la solución, hasta la gestión del cambio que implica cualquier proyecto de esta índole. Sin lugar a dudas, la automatización de la fuerza de ventas con la solución REALTECH SalesPad optimiza el proceso comercial de las organizaciones.

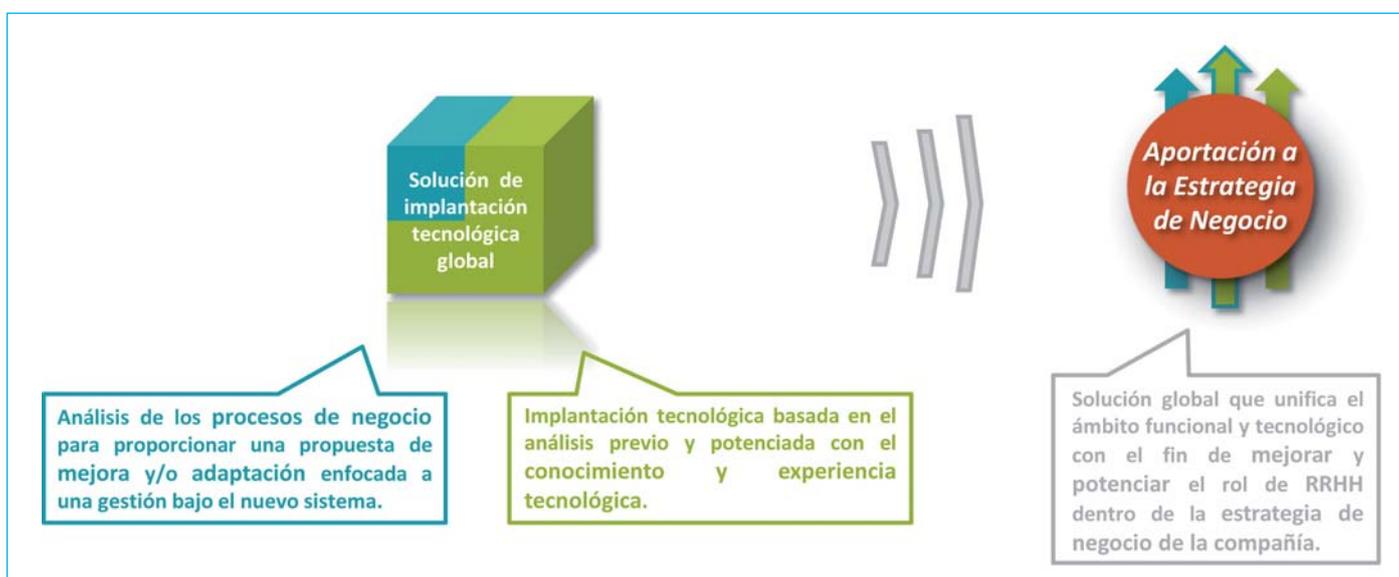




Remei Arias
Directora de SES en everis



Iniciativa Global SAP HCM everis



SAP HCM forma parte de los módulos históricos de SAP y es el que últimamente está experimentando una mayor “re-evolución”.

Por un lado, ha seguido evolucionando las funcionalidades de administración de personal (procesos transaccionales) y, por otro, ha potenciado y ampliado su gama de gestión del talento, desde la propia aplicación de SAP HCM y con las soluciones cloud de SuccessFactors.

Esta innovación tecnológica continua se debe al impulso que le está dando SAP, pero también juega un papel principal la apuesta por parte de los integradores por ofrecer a sus clientes una solución más global de RRHH. Es decir, los integradores los acompañan desde el mismo momento que se plantean redefinir la estrategia en sus Departamentos de Organización y Personas (¡olvidemos términos obsoletos de Departamentos de Recursos Humanos!)

Es el preciso momento en el que una organización hace el clic en su reflexión como gestores del capital humano y que nos planteaba el mismo Steve Jobs en la revista Fortune: “La innovación no tiene nada que

ver con cuantos dólares has invertido en I+D. Cuando Apple apareció con el Mac, IBM gastaba al menos 100 veces más en I+D. No es un tema de cantidades, sino de la gente que posees, cómo les guías y cuánto obtienes”.

En esta tendencia de mercado, everis aporta experiencia y valor con un enfoque basado en un análisis de los procesos de negocio de RRHH, previo a la implantación de los sistemas de Gestión del Talento.

Este enfoque en los procesos de negocio lo centramos en las **personas**, en cómo mejorar la gestión del capital humano en las organizaciones: hablamos y sabemos de **talento**.

Nuestra experiencia en proyectos y procesos de cambio en las organizaciones, tanto a nivel local como global, nos aporta la **visión** y el **conocimiento** necesarios para liderar las nuevas situaciones en los entornos actuales que necesitan de una perspectiva integral y orientada a una clara estrategia de empresa definida.

Por otro lado, existen otros contextos en los que acompañamos a las organizaciones. Son aquellos que implican dispersión geográfica, procesos de RR.HH. no alineados, multitud de sistemas o falta de ellos, inexistencia de herramientas de reporting corporativas que faciliten la toma de decisiones, carencia de indicadores de control sobre los costes reales de las plantillas, carga de procesos administrativos de poco valor y muchos de ellos manuales, necesidad de movilidad de los equipos y de realizar comparativas y selecciones dentro de los pool de talento... y así un largo etcétera

Ante esta nueva presión ejercida hacia el siempre olvidado Departamento de Organización de Personas, everis ha apostado por lanzar una iniciativa Global SAP HCM. Con ella queremos ofrecer servicios a través de un equipo referente en el mercado de SAP HCM y conocedores de los procesos y las claves del negocio de RR.HH. que antes comentábamos.

En esta iniciativa se cuenta con profesionales dispersos por todas las geografías que ayudan en las implantaciones nacionales e internacionales de nuestros clientes, donde encontramos uno de nuestras aportaciones diferenciales, los centros de excelencia. Éstos constituyen un pool de expertos en soluciones on-premise (e-Recruiting, e-Learning, Employee and Manager Self-Service, Nóminas españolas e internacionales, RDS SAP HCM, EH&S, Nakisa, ClickSoftware...) y soluciones cloud de SAP HCM (SuccessFactors y Travel On-Demand), las cuales son el presente y futuro de los proyectos más demandados por los distintos clientes a día de hoy y suponen el eje de cambio para muchas organizaciones dentro de los procesos de transformación en los que se ven envueltas.

Estos profesionales disponen de experiencia en proyectos de implantación, mantenimiento y en el análisis para la optimización de la gestión de personas.

Dentro de las distintas soluciones en que everis dispone de un grupo de expertos, hemos desarrollado una serie de herramientas que ayudan a la eficiencia de los proyectos recogidas dentro del catálogo denominado "everis HCM Products". Este catálogo recoge un conjunto de funcionalidades fruto de nuestra experiencia a lo largo de diferentes implantaciones, identificando necesidades recurrentes en los clientes. En este sentido, encontramos soluciones como everis mirror (copia de datos maestros de empleados) o everis Infojobs connect (conexión entre Infojobs y las distintas soluciones de recruiting de SAP), entre otras.

En la iniciativa de SAP HCM Global hemos llevado a cabo proyectos en alrededor de 50 países que consolidan a everis como una de las consultoras líderes en el mercado.

En estos proyectos resultan vitales las lecciones aprendidas, lecciones que ponen de relieve la importancia de la esponsorización efectiva de los departamentos corporativos de Organización y Personas, aprovechar estos proyectos para realizar un realineamiento cultural y hacer tangibles sus beneficios, detectar palancas de cambio para promoverlas dentro de la organización y diseñar un plan de comunicación permanente durante todas las fases del proyecto, evitar estrés en las diferentes áreas de usuarios implicadas...

Como empresa global, contamos para ello con el máximo reconocimiento que ofrece SAP como Service Partner 2013 con todas las marcas en Gestión del talento y las personas así como la alianza con SuccessFactors como proveedores de servicios y licencias.

Desde everis ponemos a disposición de los clientes de manera permanente nuestros centros de excelencia, compuestos por el pool de expertos, que son garantía de nuestro conocimiento y know-how en proyectos globales de transformación en la gestión del capital humano. Todo ello liderado por un departamento dedicado en exclusiva a esta gestión y a buscar a los mejores profesionales para mantener y garantizar la más eficiente base de talento a nuestros clientes.



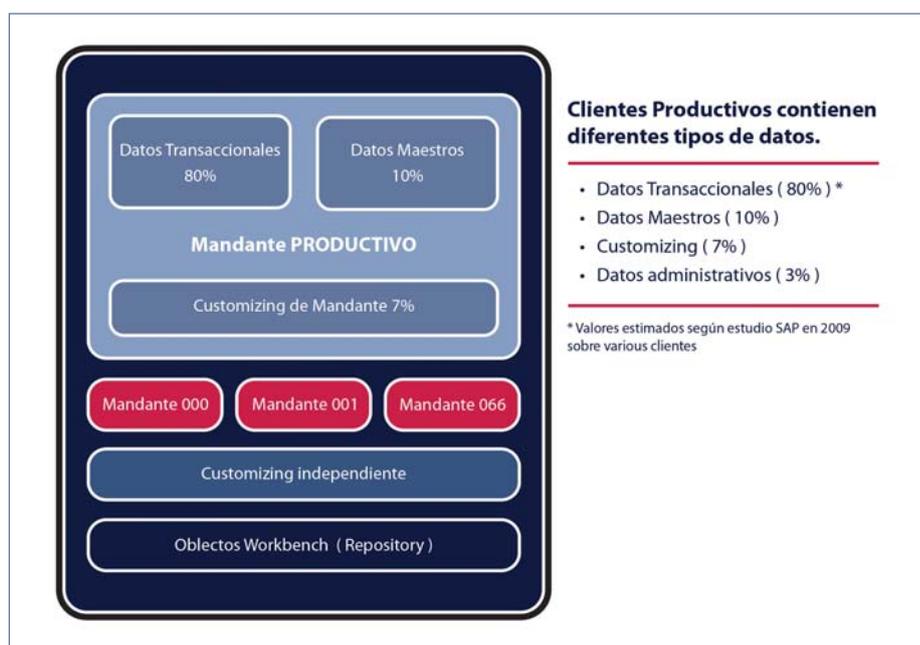


Davide De Biase
Product Sales Executive Europe EPI-USE Labs



Gestión Optimizada de Entornos, Mandantes y Datos en SAP ERP HCM

La creciente globalización está dando lugar a acciones corporativas como fusiones, adquisiciones y escisiones. Cambios como éstos requieren que los clientes adapten sus entornos de sistemas SAP y se planteen nuevas formas más eficientes de gestionar los sistemas, mandantes y sus datos, disponiendo los departamentos de IT de las empresas cada vez de menos tiempo.



Entre las típicas demandas se encuentra la fragmentación de sociedades, unidades organizativas o su fusión así como la armonización de los datos maestros. Estos cambios obligan a numerosas organizaciones a plantearse, además, proyectos de migración a nuevas versiones SAP ERP 6.0 y a revisar la infraestructura SAP para reducir costes.

Bajo el término inglés System Landscape Optimization (SLO abreviadamente) se engloba el conjunto de procedimientos, servicios y herramientas que permiten unificar bajo un proyecto, las necesidades de armonización, cambios de versión y proyectos de consolidación/separación de sistemas SAP.

Los escenarios de fusiones/adquisiciones, exclusiones de unidades de negocio o

racionalización de los procesos y sistemas SAP pueden plantear a las organizaciones necesidades de transformación de su solución SAP HCM, que pueden derivar en algunas de las siguientes transformaciones:

- Unificación de dos o más sistemas SAP HCM cubriendo toda la funcionalidad HCM y objetos relacionados con su ERP.
- Creación de un entorno separado para la solución SAP HCM.
- Integración de un entorno separado con SAP HCM en un SAP ERP ya existente.
- Escisión de su solución SAP HCM en diversas como resultado de la segregación de sociedades a partir de una fecha concreta.

Los proyectos de SLO comienzan necesariamente con un análisis de los sistemas, detectando potenciales conflictos en el customizing y repositorio que pueden surgir al separar o fusionar datos de diferentes mandantes y sistemas, siguen con la creación de conversiones de datos maestros y transaccionales, y finalizan con la ejecución del proyecto.

Un cuello de botella en los proyectos de SLO y proyectos de ampliación de funcionalidades SAP HCM, validación de Upgrade de Parches de final de año ,Enhancement Packages , Add-Ons, Realización de Paralelos de Nómina, Reorganización de Estructura Organizativas en nuevos planes de organización, ejecución de Planificación de Costes de Personal y, en general, proyectos internos en entornos SAP HCM está en el tamaño actual de los sistemas productivos, que crecen mensualmente incrementando los datos transaccionales (según estimación SAP 2009, el 80% del tamaño de un mandante). Esta peculiaridad de los sistemas HCM hace que tras años de operación, el coste en infraestructura en términos de capacidad de almacenamiento sea alto y, por tanto, la gestión de mandantes se complique dado el alto volumen de datos.

Para que estos proyectos se realicen con la mayor eficiencia, las empresas necesitan disponer de forma fácil y rápida en sus actuales entornos de calidad, desarrollo y formación de mandantes adicionales de tamaño reducido con juegos de datos representativos donde realizar validaciones.

Este tipo de escenarios son conocidos desde hace tiempo en la operativa SAP y, por ello, diferentes fabricantes de software han diseñado herramientas para dar respuesta a este tipo de necesidades y proveer una gama de servicios para ayudar a los clientes a realizar satisfactoriamente los cambios que le exige su nueva situación. La respuesta a estas necesidades está en

Bajo el término inglés System Landscape Optimization (SLO) se engloba el conjunto de procedimientos, servicios y herramientas que permiten unificar bajo un proyecto, las necesidades de armonización, cambios de versión y proyectos de consolidación/separación de sistemas SAP

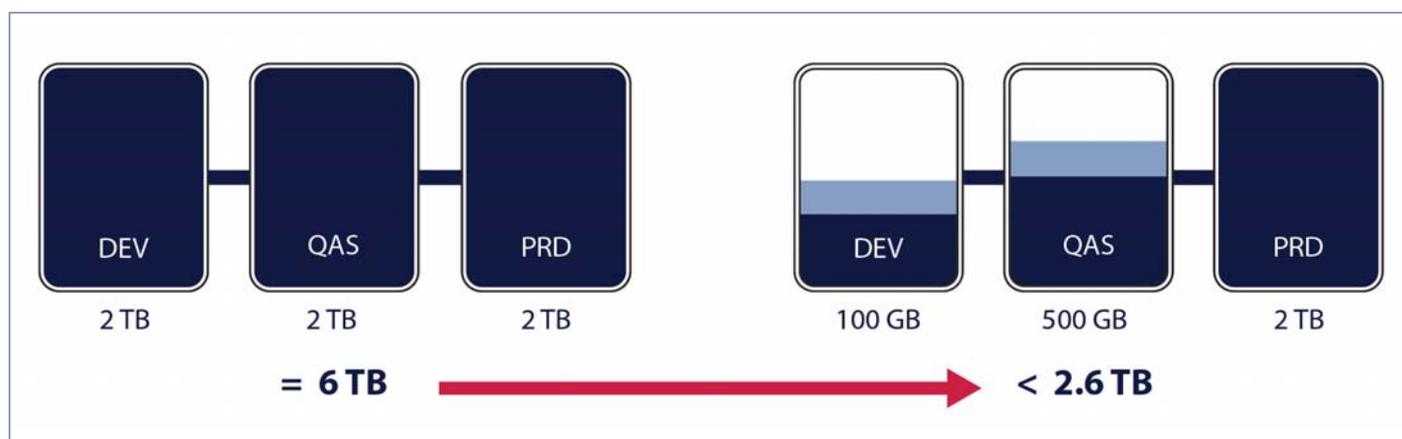
herramientas que permiten extraer gran cantidad de datos de forma selectiva y en un corto espacio de tiempo, lo que ofrece a los clientes la posibilidad de afrontar sus necesidades en sus proyectos internos. Éstas le permiten crear entornos de desarrollo, calidad y formación a partir de un sistema productivo de forma rápida y consistente, reduciendo considerablemente el espacio necesario y los costes de gestión y mantenimiento de infraestructuras SAP. La potencialidad reside en las posibilidades que ofrece en cuanto a extracción de datos frente a los métodos habituales de copia de mandante y copias homogéneas de sistemas:

- Extracción del Repositorio (definición de elementos Workbench, programas, tablas, tipos de datos etc.) junto con el customizing independiente de mandante.
- Extracción de datos maestros y customizing dependiente de mandante únicamente.
- Extracción de datos maestros, customizing dependiente de mandante más datos transaccionales a partir de una fecha.
- Extracción de datos maestros, customizing dependiente de mandante más datos transaccionales a partir de una fecha para una sociedad concreta.
- Extracción de un subconjunto de datos maestros y transaccionales.
- Encriptación de datos maestros.

Este nuevo abanico de posibilidades ofrece a los clientes una nueva forma de gestionar eficazmente sus proyectos de transformación y sus tareas cotidianas, dando por ejemplo la posibilidad de copiar de forma periódica y en un corto espacio de tiempo un subconjunto de datos maestros y transaccionales de SAP ERP HCM a un mandante de desarrollo/calidad. Éstos, una vez encriptados, permiten llevar a cabo de forma segura sus tareas mensuales de soporte, validación de instalación de parches y tests intensivos de proyectos internos. De esta forma, se mejora el tiempo de respuesta frente a incidencias, reduciendo el número de transportes a producción al poder validar -con datos recientes de producción- la solución adoptada y por tanto con mayor seguridad.

La capacidad de extraer datos maestros, customizing y del repositorio permite también crear entornos reducidos de desarrollo y calidad disminuyendo el espacio de almacenamiento y, en consecuencia, los costes de mantenimiento de los sistemas.

Invito a los interesados en el tema a que lean y revisen el informe de Gartner "Who's Who in SAP Selective Data Copy Tools".





Juan Dulcich
HR Consulting Director – Spain & Portugal



HR Accelerator – Mobile Enablement

Mediante la utilización de los servicios de movilidad, los directivos y empleados de cualquier organización estarán perfectamente conectados en cualquier lugar, en cualquier momento y a través de cualquier dispositivo.

Según las predicciones de los analistas, a finales de 2016 habrá 10 billones de smartphones y 760 millones de tablets en uso en todo el mundo.

Esta evolución creará nuevas oportunidades para que las empresas interactúen con sus empleados de forma más efectiva. Alrededor de un 94 por ciento de los usuarios de móviles creen que el uso de estos dispositivos les hace más eficientes y un 67 por ciento opina que sus empresas pierden competitividad sin éstos.

Cuando empleados y managers no se encuentran en su puesto de trabajo, pueden estar conectados con su equipo o departamento gracias a sus dispositivos móviles y así asegurarse de que las cosas siguen funcionando sin problemas. El poder de la tecnología móvil trasciende a todos los ámbitos del negocio, incluyendo los RR.HH.

La tecnología móvil de RR.HH. puede dar soporte a cualquier proceso de RR.HH. permitiéndole grabar o aprobar solicitudes de vacaciones, buscar y programar formación,



actualizar información personal, gestionar peticiones, comprobar la nómina, gestionar reservas de viajes y aprobar las solicitudes de éstos, aprobar gastos, etc.

La práctica "Cloud Transformation Services" de NgA ayuda a las empresas a implementar y desplegar tecnología de movilidad para Recursos Humanos y, de esta forma, les permite contar con una interfaz móvil de usuario que interactúa con los empleados, proyectando la imagen corporativa y proporcionando una experiencia de usuario única. Entre sus características, figuran:

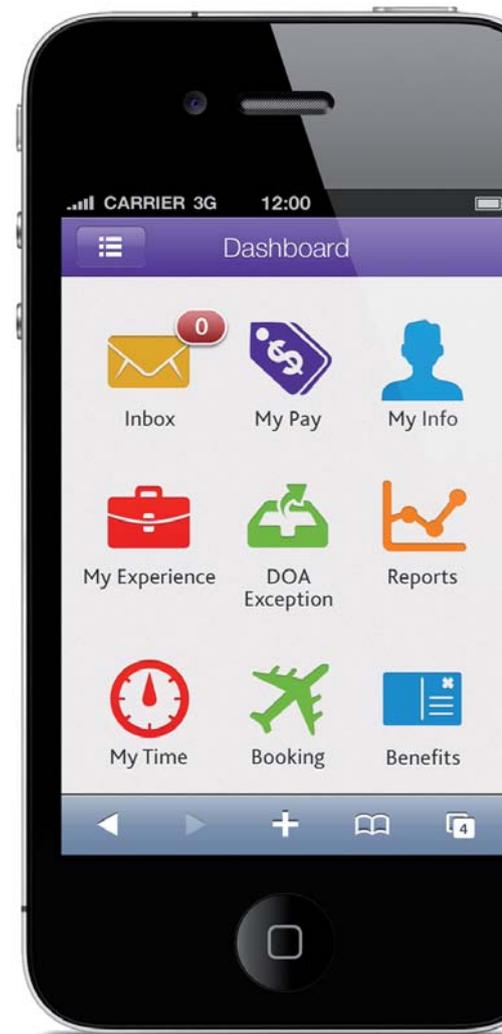
- Ligera y rápida
- Personalizada y escalable
- Con un único código que permite el uso de distintos dispositivos y usuarios
- Preconfigurada con aplicaciones demo fácilmente ampliables
- Plataforma segura y fiable
- Pantalla de navegación conocida por el usuario
- Pantallas táctiles optimizadas
- Diseñada para trabajar no solo en teléfonos móviles, sino también en Tablets

Sus consultores cuentan con una amplia experiencia en construir aplicaciones móviles flexibles de empresa para los RR.HH. y pueden asesorar a las organizaciones sobre qué tecnología encaja mejor con sus necesidades, ayudarles a dividir procesos de aplicaciones para móviles haciéndolas más manejables, fortalecer su imagen de

empresa y conseguir que su negocio esté listo para el futuro móvil.

Beneficios

- **Innovación:** las empresas necesitan evolucionar en esta dirección proporcionando acceso móvil a aplicaciones de negocios. Una estrategia móvil ayuda a conseguir el éxito futuro.
- **Más productividad:** al hacer que las aplicaciones de negocio estén disponibles a través de más dispositivos, en cualquier lugar y en cualquier momento, las compañías consiguen una mejora en la calidad de sus datos de sus sistemas de RR.HH. y así aumentar la eficacia de su plantilla.
- **Mayor satisfacción de sus empleados:** la plantilla agradece tener la opción de utilizar sus propios dispositivos para ejercer un trabajo más productivo. Esta flexibilidad aumenta sus niveles de satisfacción y compromiso.
- **Ahorro de costes:** permitir que sus empleados utilicen sus propios dispositivos requiere que una empresa disponga de la infraestructura de IT adecuada para poder responder a esta nueva tendencia que le proporcionará importantes ahorros.
- **Reducción de transacciones manuales:** al permitir el uso de dispositivos móviles a empleados y managers, una organización verá reducidas las transacciones manuales en su departamento de Administración de Personal y, de esta forma, conseguirá optimizar la ejecución de las tareas estratégicas de RR.HH.



Cloud Transformation Services Practice, al detalle

La nube ha experimentado una rápida integración en las funciones de negocio, especialmente en el área de IT y es por ello sorprendente que, según un estudio realizado recientemente por NorthgateArinso (NgA), sólo el 14 por ciento de los departamentos globales de RR.HH. se benefician de soluciones en la nube.

Para ayudar a los negocios a ver más claramente los beneficios estratégicos de las soluciones para RR.HH. basadas en la nube, NgA acaba de anunciar la creación de su Cloud Transformation Services Practice, con la que guiará a empresas de todos los tamaños en la implementación de tecnología en la nube, en el mantenimiento de aplicaciones, en el soporte de los procesos de RR.HH., en la gestión del cambio y en la formación a usuarios. La oferta de servicios en la nube incluye la plataforma NgA euHReka de Recursos Humanos y Gestión de Nóminas en modelo BPaaS (Procesos de Negocio como Servicio) y, además, los clientes pueden beneficiarse de las alianzas que la compañía mantiene con proveedores globales líderes como Oracle, SAP, SuccessFactors o Workday, que aseguran una mayor integración, funcionalidad, compatibilidad y facilidad de uso para soluciones basadas en la nube.

Para saber más acerca de Cloud Transformation Services Practice, puede visitar la página web de NorthgateArinso: www.ngahr.com



Carlos Iribarren
Director Comercial de SAP Business One en Seidor



SAP Business One en Ecosistemas SAP

A punto de cumplir los diez años de su llegada al mercado, SAP Business One es una solución destacada y consolidada dentro del catálogo de SAP AG. Utilizada por más de 38.000 pymes en todo el mundo, son también muchas las grandes corporaciones que han escogido esta solución de SAP para gestionar sus filiales o pequeñas divisiones. En 2012, el 58 por ciento de los nuevos clientes de SAP AG llegó al mundo SAP gracias a SAP Business One.

En España, tenemos varios ejemplos de grandes compañías que están utilizando esta solución. Muchas corporaciones internacionales gestionan su filial española con SAP Business One, entre las cuales podemos destacar los casos de Yokohama, MAN, Abbott o Schott, entre otras. Y también existen muchas multinacionales españolas que han escogido SAP Business One para gestionar y controlar el negocio de sus filiales en el extranjero. Por citar algunos ejemplos, dentro de este grupo, Seidor ha desarrollado proyectos en ComsaEmte, Laboratorios Hipra, Porcelanosa, Kern Pharma, Sacyr Vallehermoso o Vicens Vives.

Los motivos del crecimiento de este tipo de proyectos son múltiples. Por un lado, sabemos que las grandes empresas necesitan, cada vez más, un mayor control sobre sus operaciones internacionales. Y por otro lado, SAP Business One es la única solución ERP de tamaño medio con soporte global: está localizada en más de ochenta países y disponible en 22 idiomas distintos, todo ello con las garantías y el soporte de SAP AG.

SAP Business One resuelve los problemas de dispersión de la información clave cuando ésta se encuentra en sistemas y/o ubicaciones diferentes, algo que suele ralentizar los tiempos de respuesta, provoca cuellos de botella en los procesos de ventas y limita la productividad. Lo que la herramienta proporciona es una visión clara de todos los aspectos de la empresa para poder supervisar y gestionar con precisión los ingresos y los gastos, optimizar el flujo de caja y responder rápidamente cuando surjan las oportunidades.

Aplicada a la gestión de las filiales de una gran empresa, la solución elimina,

por ejemplo, los datos duplicados a lo largo de la organización, con todos los costes y errores que estas entradas duplicadas suelen acarrear. Asimismo, las alertas basadas en el flujo de trabajo desencadenan una respuesta automática cuando se producen eventos importantes, lo que permite supervisar los más críticos y centrarse en ellos. Una vez que están bajo control las pequeñas incidencias cotidianas, la empresa dispondrá de más tiempo para centrarse en los aspectos más estratégicos de su negocio.

En el área de relación con los clientes, SAP Business One permite analizar la cartera global utilizando los datos de ventas, operaciones y finanzas para saber cómo ofrecerles el servicio que mejor se ajuste a sus necesidades y de la forma más rápida y efectiva en costes. La aplicación ofrece además soporte para gestionar procesos en varias monedas e idiomas, reconciliar diversas cuentas y crear informes de beneficios y pérdidas por filiales, facilitando así la actividad internacional de las empresas. Proporciona cobertura en todo el mundo con versiones específicas del país en una única plataforma, instalada y con soporte local.

De cara a la gestión y control de la cadena de suministro, clave en las grandes empresas distribuidas, la solución permite planificar fielmente las necesidades de material para la producción, definir costes estándar, realizar el seguimiento de las transferencias en tiempo real y en múltiples almacenes, controlar las listas de materias primas y reponer stocks automáticamente. Si un proveedor o distribuidor no está rindiendo adecuadamente, se podrá sustituir inmediatamente para no dañar las relaciones con los clientes.

Proyectos ERP que cruzan fronteras

Recientemente ha habido grandes proyectos que, aunque están liderados igualmente por grandes corporaciones, presentan un “nuevo enfoque”: unifican la misma plataforma ERP en los principales socios de la corporación, integrándola luego con el sistema SAP ERP central y llegando más allá de las fronteras de la propia compañía, abrazando de este modo también a proveedores o distribuidores, que suelen ser jugadores clave de la cadena de suministro.

Tenemos dos claros ejemplos de esta nueva tipología de proyectos. En Estados Unidos, Coca Cola ha iniciado un proyecto piloto para unificar la gestión de sus distribuidores con la plataforma SAP Business One. El objetivo es que

estos distribuidores mejoren la gestión y el control de sus procesos de negocio con una plataforma homogénea, perfectamente integrada con los sistemas SAP de Coca Cola, de forma que permitan el intercambio de información en cuanto a ventas, niveles de stock y suministro just-in-time. Los beneficios son claros por ambas partes en términos operativos, aunque también sabemos que la fidelización de estos distribuidores es un factor clave para Coca Cola en un mercado donde la competencia en este sector es muy alta.

También conocemos el caso de Walmart en México, en el que se ha iniciado un importante proyecto para estandarizar la gestión de un grupo de proveedores del gran retailer con SAP Business

One. El concepto es similar: extendemos la información acerca de nuestros niveles de ventas y stock a nuestros principales proveedores para poder agilizar las operaciones de suministro y entrega de material de forma que evitemos roturas en nuestras estanterías y, por tanto, pérdidas de ventas.

Es muy probable que pronto veamos en España los primeros proyectos en Ecosistemas SAP. La competitividad del mercado provoca que tengamos que buscar la eficiencia más allá de las fronteras de nuestra propia organización, involucrando a proveedores y distribuidores. Y la plataforma SAP Business One es el vehículo perfecto para conseguirlo por su funcionalidad, escalabilidad y el soporte internacional que nos aporta.





Rames Sarwat Shaker
General Manager de SmartAccess



Un paso más hacia una sanidad conectada y sin papeles

Durante los juicios de Nüremberg, celebrados entre 1945 y 1946, se juzgaron a un grupo de 24 doctores por realizar experimentos en prisioneros de guerra en los campos de concentración nazi durante la Segunda Guerra Mundial. A raíz de este juicio se creó en 1947 el Código de Nüremberg que establece los principios que han de regir en la experimentación con seres humanos. El código está formado por diez puntos entre los que se incluye el Consentimiento Informado (CI) y cuya finalidad era garantizar el derecho legal de toda persona a decidir libremente sobre su participación en un experimento médico.

En la actualidad, el Consentimiento Informado es un proceso de relación entre el profesional sanitario y paciente. El paciente recibe del profesional sanitario una información comprensible y suficiente que le permite participar en las decisiones respecto a su diagnóstico y tratamiento, garantizando su libertad en la toma de decisiones que afectan a su salud.

En aquellos procedimientos que implican riesgos significativos para la salud del paciente, el proceso debe ser presentado por escrito dando lugar al Formulario de Consentimiento Informado (FCI). El FCI es específico para el paciente y su tratamiento, y debe estar firmado y fechado tanto por el profesional sanitario como por el paciente o su representante legal y, además, una copia del formulario de consentimiento firmado estará siempre disponible para el paciente y para su médico.

Los hospitales y clínicas –sean de carácter público o privados– gestionan hoy millones de estos documentos para cumplir con la legislación vigente. En muchos centros sanitarios, el FCI es hoy un documento en papel, que debe ser impreso y posteriormente firmado. Por lo general, después de su firma el documento se envía para su digitalización con el fin de ser anexado a la historia clínica electrónica del paciente y el original en papel a un archivo físico para su custodia.

La gestión de los FCI requiere dedicación de recursos administrativos e implica ciertos riesgos para el centro relacionados con su extravío o deterioro, error en su indexado y dificultad de control para asegurar que se cumple con esta obligación. Al mismo tiempo, obliga a mantener costosos archivos físicos de documentos. La trans-

formación del FCI en un documento electrónico supone ventajas desde el punto de vista de costes, seguridad y eficiencia en su gestión pero se encuentra con el desafío de su firma.

Aunque desde hace tiempo es posible la firma digital de documentos electrónicos, para ser una firma legal en España requiere que los firmantes dispongan de un certificado digital emitido por una autoridad de certificación reconocida.

Se trata por tanto de encontrar un método que cuenten con validez suficiente desde el punto de vista legal para la firma de los FCI en formato electrónico y, al mismo tiempo, sea universal y fácil de utilizar para todos los pacientes.

El DNI electrónico es indudablemente una alternativa a valorar dado que hasta la fecha se han emitido más de 31 millones y que contiene un certificado digital, pero hay que tener en cuenta que el uso de su faceta electrónica es todavía muy bajo, no toda la población dispone de él y en el ámbito sanitario se atienden a muchas personas que o bien no disponen de él (por ejemplo, extranjeros) o bien no saben o no quieren usarlo (por ejemplo, personas mayores).

La firma digitalizada con parámetros biométricos (firma biométrica) se basa en la firma manuscrita de una persona realizada sobre un dispositivo con pantalla táctil que durante la firma registra parámetros como la velocidad y presión.

A partir de estos datos capturados, un algoritmo matemático genera un patrón caligráfico único para cada persona que permite verificar en cualquier momento que esa persona y sólo ella ha firmado ese documento. Estos algoritmos se basan en la traslación al mundo digital de las técni-

Samsung GALAXY S4 | Life companion



Disfruta de un mundo lleno de posibilidades.

www.samsung.es



Samsung Mobile España



@SamsungMobileES

Sobre SmartAccess

SmartAccess es una compañía española que desarrolla soluciones innovadoras de firma electrónica, identidad digital y protección de activos digitales y es miembro de la asociación @asLAN desde el año 2007. Su plataforma de firma electrónica y biométrica SealSign es utilizada en un amplio número de empresas y organismos públicos para mejorar la eficiencia de los procesos de negocio, asegurar el cumplimiento normativo y reducir los costes asociados a la gestión del papel.

www.smartaccesscorp.com



cas empleadas desde hace años por los peritos calígrafos con el fin de determinar la autoría de una firma en papel y su validez desde el punto de vista legal como método de firma.

Mediante la combinación de algoritmos biométricos y la firma digital es posible conseguir un método de firma universal de FCI en formato electrónico que pueda ser firmado de forma similar a como se firma hoy en formulario en papel y con validez

legal en caso de disputa. Esta validez legal ha sido constatada a través de estudios realizados por prestigiosos despachos de abogados y por peritos calígrafos independientes.

La gestión de los FCI en formato electrónico permite un ahorro de costes significativo con un retorno de su inversión -en la mayoría de los casos- en un periodo inferior a un año, además de mejorar el cumplimiento legislativo y normativo y proporcionar mayor eficiencia al proceso.

La tecnología de firma digitalizada biométrica de SmartAccess, denominada SealSign BioSignature, ha permitido a diferentes entidades sanitarias implantar con éxito la firma de los FCI y otros documentos, con una excelente aceptación por parte de los pacientes y los profesionales sanitarios, contribuyendo a reducir los costes asociados a la gestión de dichos documentos en papel y asegurar el cumplimiento legal.



Roberto Ceballos Sáez
 Coordinador del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos Sector Público
 Empresa: Osakidetza



“Mi principal objetivo es dotar al grupo de trabajo de una mayor cohesión y aumentar la asistencia y participación en las sesiones de trabajo”

Es Responsable del Área Corporativa de Sistemas de Información de Gestión de Recursos Humanos del Servicio Vasco de Salud (Osakidetza), y cuenta con una dilatada experiencia en el entorno SAP, al que ha estado vinculado durante toda su carrera profesional. Su primer contacto con AUSAPE se remonta a 1998 y ha colaborado de forma activa con los grupos de trabajo de EH&S y Recursos Humanos. El año pasado asumió la coordinación de este último, en el área de sector público.

¿Qué le impulsó a ser coordinador de este grupo?

Cuando me lo propusieron no tenía muy claro si realmente debía presentar mi candidatura. Aunque algunos piensen lo contrario, prestar esta especial dedicación a la dinámica de cualquier grupo de trabajo requiere de una inversión de tiempo bastante importante. No obstante, tras darle muchas vueltas, decidí aceptar esta nueva responsabilidad y seguir colaborando con el grupo, en esta ocasión, desde la coordinación.

¿Cuáles son los pros y contras?

Lo que más me agrada es poder disfrutar en primera fila de la dinámica de un grupo de trabajo de estas características: compartir problemas y soluciones, experiencias, buenas prácticas, participar activamente de la evolución de SAP,... etc. No obstante, aún llevo bastante mal tener que desplazarme a Madrid con cierta regularidad... aunque ya me estoy adaptando.

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

El principal es dotar al grupo de trabajo de una mayor cohesión y aumentar en la medida de lo posible la asistencia y participación en las diferentes sesiones de trabajo.

¿Y en torno a qué temas girará el trabajo del grupo?

Básicamente nos centraremos en impulsar cualquier iniciativa que surja dentro de nuestro ámbito, eso sí, siempre sin perder de vista otras vertientes como, por ejemplo, aspectos relacionados con cambios legales y demás temática que requiera de nuestra atención. De hecho, ya tenemos encima de la mesa algunas iniciativas de evolución del estándar SAP bastante interesantes.

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

El principal punto de desencuentro entre el grupo de trabajo y SAP radica en que SAP “casi” siempre podría hacer algo más para ampliar e incorporar nueva funcionalidad al estándar, más aún, cuando la funcionalidad solicitada por el grupo de trabajo tiene una sólida base legal, ya que en numerosos casos está relacionada con la cobertura de requisitos legales.

¿Cuál ha sido la evolución, desde su perspectiva, de los Grupos de Trabajo de AUSAPE?

La transformación que ha experimentado la asociación con el paso de los años ha sido más que evidente. La gestión de AUSAPE cada vez está más profesionalizada y cuenta con más y mejores medios para la consecución de sus objetivos y, por extensión, los de todos sus asociados. A su vez, la influencia que ésta ejerce sobre SAP es cada vez más notable.



Helmar Rodriguez Messmer
Innovation Principal SAP EMEA



Innovación: El sabor de la Singularidad

He aquí mi secreto. Es muy simple: no se ve bien sino con el corazón. Lo esencial es invisible a los ojos.

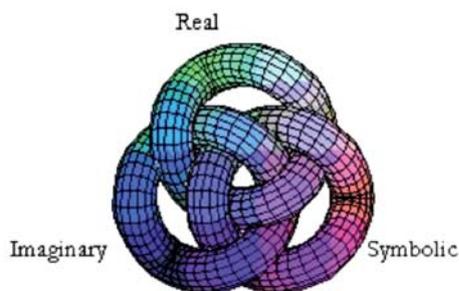
Antoine de Saint-Exupéry

El clavo y el cuadro

Un chamán, en presencia de su discípulo, toma un clavo, lo clava en la pared y cuelga un cuadro. Luego se dirige al pupilo y a modo de koan le pregunta: ¿Qué sostiene qué?, ¿el clavo sostiene el cuadro o el cuadro sostiene al clavo?

La respuesta parece obvia; es el clavo que sujeta el cuadro. Por supuesto. En lo real, en el mundo de la materia, el clavo sostiene el cuadro. En cambio, la respuesta pertinente es... ambas: El clavo sostiene el cuadro y ¡el cuadro sostiene el clavo! ya que el clavo fue clavado en la pared porque alguien decidió colgar un cuadro. Por lo tanto el clavo es efecto y no causa de la acción de colgar el cuadro.

Cuando la mirada que comprende, trasciende el ojo que vé, el mundo psíquico se deduce formado por una unidad que superpone lo real (cuadro que cuelga del clavo), lo simbólico (clavo que “cuelga” del cuadro) y lo imaginario (los dos mundos que se unen especularmente en el chamán); tres registros que, tal y como explica Jaques Lacan, se hallan imbricados según la forma de nudo borromeo donde el desanudamiento de cualquiera de los tres ejes provoca el desanudamiento de los otros dos.



El pensar velado

La historia del cuadro y del clavo nos aproxima al ámbito sutil del pensar: al pensar velado; la palabra que sale al mundo y se expresa tiene en su origen una cualidad del pensar. Lo real (palabra) está siempre atravesado por lo simbólico (significación subjetiva). Por lo tanto la realidad es, en primera instancia, simbólica, porque hay un sustrato que la determina. En un ejemplo, una persona prefiere comer pescado todos los días porque eso le recuerda al amor y sen-

sación de protección que tenía cuando era niño. Lo simbólico obliga la dirección de nuestro pensamiento (consciente/inconsciente) y por lo tanto de nuestro hacer.

Jose Luis Sampedro lo constataba así en una de sus últimas entrevistas: “El hombre no necesita libertad de expresión, sino libertad de pensamiento”. El hombre ha permitido –por supuesto inconscientemente–, el secuestro de su pensamiento propio y, obviamente, sin libertad de pensamiento no hay un libre hacer sino tan sólo una suerte de ilusión de libre actuar. Para que haya libertad de hacer, primero se requiere libertad de pensar.

Imagínese por un momento sentado en un café cualquiera escuchando la conversación de la mesa contigua y en esas fracciones de la tertulia que va percibiendo observa con oído atento como queda desdibujado el espacio personal porque no habla el individuo, sino “hablan” las opiniones de su partido político, o los titulares de los diarios, o construcciones y clichés culturales, ... Parece por tanto, que, en una mirada más sutil, más allá del “mundo material” de la expresión, hubiera dos niveles del pensar: el pensar social y el pensar individual.

Emmanuel Levinas y Rudolph Steiner hablan de la destrucción de la individualidad cuando aquella no encuentra un espacio de expresión del pensar propio. Ese espacio se abre al reservar un ámbito de intimidad que permite desplegar el propio discernimiento. Para acceder a ese pensar personal es imprescindible separarse en algunos momentos de lo social; es forzoso encontrar un espacio en el cual me concentro plenamente en mi interior, en palabras de Levinas, un espacio “antisocial” – (“antisocial” no como categoría moral, sino como gesto anímico de interiorización). Por lo tanto, para que el individuo pueda encontrar sus propios pensamientos, y pueda construir su propia individualidad que le llevará a un hacer propio, tiene que, forzosamente, retirarse puntualmente del discurso colectivo.

Escucha permanente

Lo interesante de este planteamiento es que este espacio individual se destruye si mantenemos a los individuos en la escucha permanente: si obligamos a alguien a una escucha continua destruimos su libertad porque libertad en su sentido más radical significa “hago lo mío” y no puedo “hacer lo mío” si no “pienso lo mío”.

Así opera la propaganda de los regímenes totalitarios; se crea un ambiente que obliga a una escucha constante de la ideología oportuna –con impactos visible en las calles, o con música continua (radios que no se podían apagar, etc.)- y, así, imposibilita ese espacio del pensar propio. Con impactos continuos de impresiones, por un lado y, por otro, ocultando micrófonos en las casas para evitar cualquier espacio de expresión propia, poco a poco esas fuerzas de manifestación de la propia identidad se van arrinconando para provocar su extinción. Cuando no hay espacio para el pensar propio, no hay individuación.

Esta operativa de los regímenes totalitarios ha sido superada completamente por la sociedad de consumo, donde, en el exterior, la población permanece continuamente impactada por impresiones publicitarias, noticias, etc..., y en el interior sometida a la dictadura de la televisión. (Noticia del 1.4.2013 Europa Press: El consumo de televisión alcanza un nuevo récord: Los españoles se sientan frente al televisor una media de 4 horas y 22 minutos al día!!!).

Ver la televisión no requiere una gran activación y así, conectados a una información que consumimos pasivamente, al poco tiempo tampoco recordamos lo visto – ante todo programas de escasa profundidad y valor- a la vez que genera una falsa saturación que alimenta nuestra adicción al medio. (Fast food for the mind – síndrome de la comida rápida: estoy saciado pero sigo hambriento).

La consciencia dormida

¿Hoy en día de cuánto espacio disponemos para pensar lo propio? ¿Cuánto tiempo empleamos para consumir información y cuánto para pensar lo nuestro? ¿Cuánto tiempo disponemos para meditar (=ir al medio) y viajar hacia nuestro centro? ¿Cuánto espacio ofrecen las organizaciones para el despliegue del pensar propio?

Si no hay espacio propio, la individualidad se disuelve porque la consciencia no permanece en nosotros. Estamos más en el otro que en nosotros mismos. Ser social significa, en cierto modo, dormirse un poco en la consciencia del otro. Dejamos de pensar lo nuestro y desplazamos nuestra consciencia para entrar en la consciencia del otro.

El valor de la singularidad

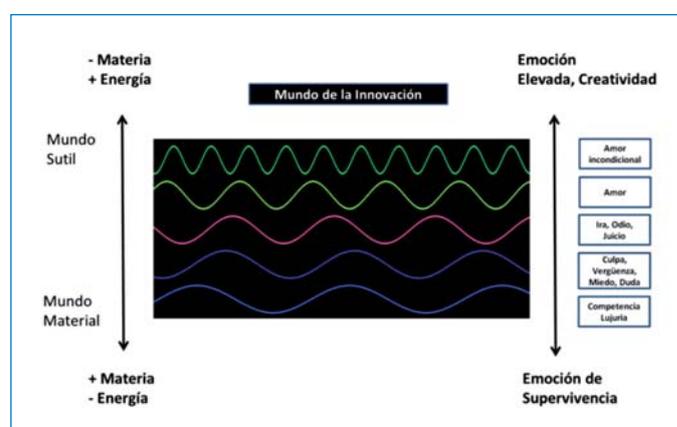
Para atravesar los grandes retos de nuestro mundo actual, las empresas tratan de superar los viejos paradigmas y encontrar “lo nuevo”: innovar. Según Theodor Levitt, creatividad significa pensar cosas nuevas e innovación significa hacer cosas nuevas. Y esta innovación tiene tanto más valor cuanto mayor singularidad contenga: evidentemente el IPAD MINI tiene menos “carga innovadora” y por lo tanto menos valor que el primer IPAD que Apple lanzó al mercado. En niveles agregados las empresas buscan “océanos azules”, metáfora que describe la necesidad de abandonar la lucha por arrebatar cuotas de mercado a los competidores y, en cambio, centrarse en encontrar nuevos espacios de negocio a través de la innovación y los ajustes de las curvas de valor de los negocios.

Para fomentar el “descubrir lo nuevo”, las empresas y especialmente los líderes organizativos deberían nutrir adecuadamente los espacios en las organizaciones para provocar la singularidad. Tanto es así que Google y la NASA lanzaron en 2009 la Universidad de la Singularidad (www.singularity-university.org) en Silicon Valley, lugar que, en palabras de uno de sus fundadores Ray Kurzweil, estará preparado para acoger a los líderes que crearán un creativo y único mundo del futuro.

Ahora bien, la creatividad, la antesala de la innovación, requiere un pensamiento libre que no haya sido secuestrado por el hábito cultural y organizativo, tal y como he descrito a lo largo del artículo. Así, las organizaciones debieran crear un “entorno de mestizaje” con

libertad de pensamiento integrado por personas singulares y cualificadas, con capacidades de desestructuración pero lógicas, osadas pero sensatas, creativas pero realistas, y con un nivel incondicional para aceptar la mirada innovadora del otro (!!!!)...de esta manera se crean nuevos puentes entre mundos diversos que permiten desplegar emergentes con alto valor de innovación. Como dirían los creadores de Lego Serious Play, hay que crear un espacio dónde los empleados “construyen, conviven, convencen, comparten...y se divierten”.

Hay que empezar a comprender algo tan obvio como que el mundo denso proviene de lo sutil para entender la génesis de la innovación –espacio donde se correlacionan el mundo de las posibilidades y las emociones elevadas- (Fig2), y los líderes del futuro deben empezar a comprender en profundidad los entresijos de la psicología del ser humano para apoyar la liberación de los tejidos de la creatividad.



En cierto modo, estos nuevos líderes deben reconocer las perspectivas del “múltiple fondo” del mundo (real-simbólico-imaginario) donde, por ejemplo, los productos y servicios del mercado no son sino estrategias para satisfacer necesidades humanas, o comprender que las empresas son sistemas complejos que entran en su actividad en un mundo global e interrelacionado cuyo intercambio genera emergentes que denotan fugas o ganancias, o deducir la existencia de fractales que ordenan un caos aparente y cuya identificación y ajuste permite dibujar un nuevo fluir empresarial, etc... en definitiva, llegar a leer el reverso del mundo dónde “el clavo cuelga del cuadro”.

La innovación ocupa el ámbito de lo sutil, situándonos más cerca del modelo cuántico que del newtoniano, y, por tanto, ya no necesitamos en las compañías tantas funciones ordenadoras -ni gestores, ni guías-, sino líderes de apoyo (supportive leadership) que faciliten la liberación de los velos que atan las mentes del empleado y permitan desplegar su creatividad. Las compañías que sigan empujadas en buscar la innovación en el mundo denso fomentando estructuras organizativas “newtonianas” tenderán a desaparecer porque no desarrollarán las capacidades para encontrar lo nuevo; la verdadera competencia ya no se da en las industrias tradicionales de escala intensiva, sino en industrias no tradicionales de imaginación intensiva; la prueba está en el paradigma Google.

Para concluir, se necesitan líderes que, emulando a Sócrates, sepan situarse junto con los empleados a modo de “solo sé que no sé nada”. Esto es saber del saber. Esto es creación de puro espacio de vida, veneración y respeto. Pura consciencia de maestro de maestros. Puro permiso para ser y desplegar la Singularidad.



Ana Marzo Portera,
Abogada.

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La futura ley para la defensa de los derechos de consumidores y usuarios



Recientemente ha sido noticia la propuesta de anteproyecto de ley del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad por el que se modifica el Texto Refundido de la Ley General para la defensa de los consumidores y usuarios y otras leyes complementarias por las modificaciones previstas en materia de comercio electrónico.

En realidad estas modificaciones vienen a consolidar la transposición de directivas comunitarias dictadas en materia de protección de los consumidores y usuarios que establecen un nuevo marco legal en relación con (i) los contratos a distancia, (ii) los contratos celebrados fuera de los establecimientos mercantiles (iii) como cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores sobre determinados aspectos de la venta y (iv) las garantías de los bienes de consumo.

La nueva ley supondrá un reforzamiento de la información al consumidor a través de la ampliación de los requisitos de información precontractual exigibles en los contratos con consumidores y

usuarios, tanto en el caso de los contratos a distancia como en los contratos celebrados fuera del establecimiento del empresario.

El objetivo principal de estas modificaciones es reforzar la seguridad jurídica tanto de los consumidores como de la empresa que formalizan transacciones a distancia pero, además, el anteproyecto introduce medidas encaminadas a reducir la desigualdad de posiciones entre ambas partes, evitando situaciones de desprotección de los consumidores.

Los principales ejes en los que se articulan las novedades de la futura ley son básicamente los siguientes:

1. Información. En general, se amplía la información precontractual que, por ley, habrá que facilitar a los consumidores y usuarios y, en particular, cuando formalicen contratos a distancia. Tendrá que ser clara y comprensible.
2. Derecho de desistimiento. Se introducen nuevas garantías en cuanto a la posibilidad de renunciar o desistir del contrato. Asimismo, se amplía el plazo en el que se puede ejercer: de los 7 días hábiles actuales a 14 días naturales. En el caso de que no se hubiera informado al consumidor de que puede ejercer este derecho, el plazo queda automáticamente ampliado a 12 meses. Además, la futura norma incorporará un formulario de desistimiento común en Europa, que facilita el ejercicio de este derecho y que se tendrá que facilitar junto con la información previa al contrato.
3. Nuevos derechos. El anteproyecto dota a los consumidores de nuevos derechos referidos a la forma y los plazos de entrega y el riesgo de pérdida o deterioro del bien adquirido, entre otros.

Según el Ministerio, “se trata de una regulación necesaria si se tiene en cuenta el importante crecimiento del comercio electrónico y las transacciones a distancia en los últimos años en España”.

En relación con los denominados “contratos telefónicos”, aborda la contratación telefónica de bienes y servicios y propone un sistema que proteja a los consumidores y usuarios y que, al mismo tiempo, no suponga cargas excesivas para las empresas. Se trata de un modelo consensuado entre el Ministerio de Sanidad, a través del Instituto Nacional de Consumo y el Ministerio de Industria.

Así, en los casos en los que la empresa sea la que se ponga en contacto telefónico con un usuario para formalizar el contrato, deberá confirmar la oferta por escrito o, salvo oposición expresa del consumidor, en un soporte duradero. La oferta no será vinculante hasta que el consumidor haya firmado la oferta o enviado su acuerdo por escrito ya sea en papel, por fax, correo electrónico o por mensaje de SMS.

De este modo, se asegura que el consumidor es plenamente consciente de lo que está aceptando al garantizarse adecuadamente que recibe la información precontractual obligatoria, algo que no es posible si el proceso completo se lleva a cabo en una única conversación telefónica.



Pero quizás entre las modificaciones más novedosas están las que se establecen para evitar lo que se denomina “cargas encubiertas” de forma que cualquier empresa deberá velar por que el consumidor, al realizar un pedido a través de Internet, confirme que es consciente de que éste implica una obligación de pago. De esta manera, el usuario siempre tendrá que aceptar el precio final antes de que concluya la transacción. Además, si el empresario no obtiene el consentimiento expreso del consumidor para un pago adicional al acordado y, en su lugar, lo deduce utilizando opciones por defecto, el usuario tendrá derecho al reembolso del pago.

El anteproyecto establece nuevas reglas sobre los “cargos adicionales” que pueden derivarse de los contratos formalizados a distancia. Por ejemplo, en el caso de que la empresa decida habilitar una línea telefónica para comunicarse con sus clientes en relación con el contrato, el uso de esta línea no podrá suponer un coste superior al de la tarifa básica.

Además, las compañías no podrán facturar al consumidor cargos por el uso de determinados medios de pago que superen el coste al que tienen que hacer frente ellos por el uso de los mismos.

En principio, con estas novedades se articula la nueva regulación de un sector obviamente en auge y con ella quedarán más salvaguardados los derechos de los consumidores y usuarios, pero obligará a las empresas a modificar sus procesos para dotarlos de una mayor seguridad jurídica.



INFORMACIÓN PERSONAL

- Lugar de nacimiento: IBI (Alicante)
- Aficiones en su tiempo libre: Triatlón, navegar, lectura y música.
- Un restaurante de su ciudad que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:

Si hablamos de la ciudad donde vivo (no es la misma que la de mi origen) Actualmente vivo en L'Escala, un restaurante que recomiendo es el Mesón del Conde en Sant Martí d'Empúries.

Lugares para visitar: El museo Dalí de Figueres, Cadaqués, Sant Martí d'Empúries, ruinas de Ampurias y por supuesto los parques naturales de Cap de Creus y Aiguamolls de l'Empordà.

- Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión:

Isaac Asimov. La trilogía de la Fundación.

Juan Vargas Sierra

Nos trasladamos a Vilamalla (Girona) para que Miquel Alimentació Grup nos cuente su experiencia con la tecnología SAP a lo largo de una entrevista con su Director de Organización y Sistemas, Juan Vargas, quien gestiona un equipo de 32 personas.

¿Desde cuándo es usted Director de Organización y Sistemas de Miquel Alimentació Grup?

Desde septiembre de 2008, aunque estoy vinculado a Miquel Alimentació Grup desde septiembre de 2006.

¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía y desde cuándo?

SAP R/3 con los siguientes módulos:

- FI y HR desde enero de 2006.
- Solución sectorial de Retail Mayo 2007.

SAP XI desde Enero 2006.

SAP PORTALS Septiembre 2007.

SAP POSDM Mayo 2008.

SAP BIW Mayo 2008.

SAP BPM Marzo 2011.

SAP Business Objects Marzo 2011.

SAP Forecast & Replenishment Diciembre 2012.

SAP HANA Septiembre 2012.

SAP CRM Febrero 2013.

¿Por qué eligió SAP como su proveedor de software de gestión y qué le llevó a seleccionar otras soluciones del fabricante?

Sobre todo, por la amplia experiencia en dotar de soluciones al sector, la robustez de sus productos y la integración que se logra teniendo un landscape amplio de SAP, lo que permite tener una visión mucho más integrada del negocio.

Aparte de estas razones, formar a un equipo en una misma tecnología o al menos muy similar, permite que éste sea reducido y polivalente. De esta forma, cuando tenemos que centrar esfuerzos en una determinada problemática de negocio, podemos dedicar más recursos a la solución.

Ha mencionado que son usuarios de SAP HANA desde el pasado mes de septiembre. Háblenos de su experiencia con la tecnología in-memory de SAP.

SAP HANA es una gran idea que se ha convertido en un producto estupendo sobre el que todos hemos volcado muchas ilusiones.

La idea de poder disponer de la información en tiempos inimaginables hasta hace poco y casi en tiempo real es estimulante





GRUPO MIQUEL

MIQUEL ALIMENTACIÓ GRUP, de un vistazo

- Nombre de la empresa: MIQUEL ALIMENTACIÓ GRUP, SAU
- Sede central: Vilamalla (Girona)
- Sector: Distribución Mayorista
- Facturación: cerca de 1.000 millones de euros
- Empleados: 3.500
- Web site: www.miquel.es



de por sí. Pero se debe ser realista ya que, si bien los tiempos mejoran sustancialmente, hay que tener en cuenta que no basta con optimizar las consultas de la base de datos.

Nosotros -los tecnólogos- somos muy dados a vender la piel del oso antes de cazarlo... En Miquel ¡hemos logrado incrementos del rendimiento de las consultas medido en registros por segundo del 10.000%! En mi humilde opinión, creo que supone casi un cambio de paradigma, pero para que esos incrementos en la velocidad de las consultas se traduzcan en tiempos remotamente parecidos en los informes de los usuarios, todavía hay que recorrer un camino y es lo que estamos haciendo.

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

Antes de tomar la decisión se tenían claras algunas premisas:

- Se debía dotar a la organización de una plataforma tecnológica sobre la que apalancar nuestro crecimiento.
- Que fuese de contrastada solvencia.
- Que soportase grandes volúmenes de datos sin degradación de rendimiento.
- Que el gran crecimiento que tendría la compañía y la gran cantidad de adopción de nuevos procesos de negocio en la plataforma (venta al por mayor, venta Retail, Gestión de stocks, Planificación de la demanda, Compras, Aprovisionamiento, etc.) no supusiese ningún problema.

Estas premisas y otros parámetros inclinaron la balanza hacia SAP ERP y, en general, hacia las soluciones de SAP. A partir de ahí, hemos sido coherentes con aquella decisión y hemos sacrificado posiblemente algunas posibles ventajas de otras plataformas en aras de una mayor integración.

Echando la vista atrás, está claro que acertamos en aquel momento.

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

Hemos conseguido los objetivos que nos proponíamos pero la principal ventaja es que disponemos de soluciones estándar a las problemáticas de negocio, integración entre aplicaciones, visión única del dato y, por tanto, mayor trazabilidad, robustez y escalabilidad.

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

Miquel Alimentació Grup tenía el reto de realizar un cambio tecnológico de gran envergadura y así se hizo entre los años 2005 y 2012. Consideramos que después de unos años de multitud de implantaciones ha llegado el momento de consolidar el conocimiento adquirido tanto por el equipo de Organización y Sistemas como por la empresa.

A partir de este año nos vamos a centrar mucho en movilidad, en soluciones de comercio electrónico y colaboración tanto con clientes como con proveedores

Nuestro principal objetivo a futuro es trasladar valor a nuestros clientes mediante el uso de la tecnología. Para ello, tenemos que ser muy imaginativos y saber convertir las ventajas de nuestra experiencia, infraestructuras y aplicaciones en herramientas que hagan a nuestros clientes más fuertes para competir en estos tiempos tan difíciles y todo ello con un bajo coste.

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

Estamos desde hace aproximadamente un año. Quisimos estar en la Asociación por la labor de difusión de conocimiento que está realizando y, sobre todo, por disponer de un marco para conocer y compartir experiencias con otras compañías.

Rames Sarwat Shaker
Vicepresidente de la Asociación @asLAN



El futuro del Cloud Computing y de la Red

El pasado 15 de febrero, el Consejo de Ministros aprobó la Agenda Digital para España después de un amplio proceso de consulta y consenso que hemos seguido con especial atención y consideramos de especial relevancia.

Estos próximos años serán decisivas todas las tecnologías que nos permitan avanzar hacia una sociedad conectada, más globalizada y competitiva. Este es el mensaje que insistimos en transmitir desde la Asociación @asLAN y en especial a través de nuestro gran congreso y exposición anual, asLAN.2013 bajo el lema “Cloud & Network Future”, que se ha celebrado los pasados días 10 y 11 de abril en el Centro de Convenciones de IFEMA y al que han acudido 4.025 profesionales pertenecientes a los principales actores del mercado.

Durante el congreso intervinieron más de un centenar de expertos que debatieron y desarrollaron conferencias sobre temáticas de actualidad en el mundo de la red como ‘BYOD: Bring your own device’ o ‘Cloud: ventajas de la infraestructura como servicio’, tendencias de futuro como ‘IoT: Internet of things’ o ‘BigData’, y ejemplos de uso de nuevas tecnologías y buenas prácticas en ‘Smart Cities’ u ‘Open Government’

Además de las salas de conferencias más tecnológicas, se organizaron debates para analizar el futuro de la Red y el Cloud, con la intervención como invitado especial de Eduard Punset, que reflexionó sobre aspectos como que ‘el mercado digital es infinito’ o ‘el fenómeno de las redes sociales’.

También hubo espacios orientados a públicos específicos que despertaron gran interés y alcanzaron el aforo máximo, como por ejemplo la sala ‘LATAM Bridge’, centrada en las oportunidades de exportación a Latinoamérica, la sala ‘Soluciones en Cloud: tecnología accesible a la PYME con soluciones adaptadas a las pymes, las sala ‘Casos de Éxito en las AA.PP.’ o la Sala ‘Oportunidades de negocio’, en la que fabricantes y mayoristas expusieron sus propuestas al canal de distribución y empresas de servicios.

Durante el congreso se celebró también la quinta edición de los Premios @asLAN para Administraciones y Organismos Públicos. Fueron premiados los proyectos tecnológicos del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, la Junta de Castilla y León, el Ayuntamiento de Terrassa, el Ayuntamiento de Santander, el Ministerio de Justicia, el Servicio Madrileño de Salud, la Universidad de Murcia y ADIF.

La asociación ha realizado una valoración positiva del evento, a través del feedback recibido de los asistentes así como las empresas expositoras y patrocinadoras, y ya ha comenzado a trabajar en la organización del congreso del próximo año y en el Tour Tecnológico, que bajo el título ‘Movilidad y Cloud Computing, dos tendencias imparable’ discutirá durante los próximos meses por diferentes ciudades españolas.



Acerca de @asLAN

La Asociación de proveedores de sistemas de red, internet y telecomunicaciones, desde su constitución en el año 1989, ha tenido como misión la promoción y difusión de las tecnologías de redes y telecomunicaciones en España en el ámbito empresarial. Actualmente la Asociación @asLAN, agrupa a cerca de 100 empresas, entre las que se encuentran los principales fabricantes de red, integradores, distribuidores y operadores de telecomunicaciones. @asLAN organiza y colabora en iniciativas dirigidas al desarrollo del Sector TIC y difusión de nuevas tecnologías en diversos sectores: Industria, AAPP, Banca, Educación, etc...

¿Necesita una solución sencilla para la gestión de nómina multi – país?

Ejecución de nómina en más de 100 países | Más de 25 idiomas | Cualquier moneda | Proveedor único

Nómina?

Paghe?

薪酬?

Loonberekening?

La paie?

Palkanlaskenta?

μισθοδοσία?

給与?

Payroll?

Personalabrechnung?

Actualmente, las empresas globales se están dando cuenta de la cantidad de beneficios que tiene la centralización de los procesos de nómina.

- Ahorro de costes
- Cumplimiento de Normativas legales
- Precisión de datos
- Informes

Más información en

<http://www.ngahr.com/payroll-pitfalls>

No obstante, abordar un proyecto de nómina multi-pais puede ser una tarea compleja y llena de retos.

Ofreciendo la gama más completa de soluciones de nómina en el mercado, NorthgateArinso se encarga de gestionar su nómina en más de 100 países, permitiéndole así dedicarse a asuntos más estratégicos para la gestión de los RR.HH.

www.ngahr.com

 **NGA NorthgateArinso**

**Que ser pequeño...
no le impida pensar
a lo grande.**

- ✓ No importa el número de empleados que tenga su compañía...
- ✓ Ni lo complejo que sea la gestión de su negocio...
- ✓ Ni el presupuesto de IT del que disponga...
- ✓ Ni el tamaño de su empresa...

Conozca las experiencias de Seidor en filiales y ecosistemas de grandes corporaciones con SAP Business One

SAP Business One es la solución que mejor se ajusta a sus necesidades.

- Integra todas las áreas de negocio de la empresa: **gestión financiera, ventas, compras, gestión de inventarios y producción, etc.**
- Además, ya está disponible la versión sobre la **plataforma SAP HANA y Movilidad.**
- Se trata de una aplicación software global que **permite trabajar en 22 idiomas y está localizado en más de 80 países.**
- Gracias a su **escalabilidad, integración y facilidad para unificar los procesos** en toda la empresa, es la solución ideal para **filiales de empresas multinacionales.**
- Es el **único software de gestión empresarial para pyme que integra un CRM** (gestión de atención al cliente) y un **Business Intelligence** (herramienta de informes orientados a la toma de decisiones).

Más de 6.000 usuarios y 500 implantaciones en empresas de distintos tamaños y sectores, nos avalan como el Partner con mayor experiencia en España y en Europa.

Síguenos en:



Solicite más información sin compromiso enviando un mail a informacion@seidor.es (indicando su nombre, apellido, cargo, empresa, e-mail y teléfono).

www.seidor.es

