

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 27. Octubre 2013

Claves para la adaptación a SEPA



La experiencia de Esteban Galeano, con el Grupo de Trabajo de RR.HH. Barcelona



Entrevistamos a Mónica García, Gerente de Beneficios y Administración HR. Health and Safety en Orange España



Design Thinking y software social, protagonistas de las XII Jornadas AUSAPE de noviembre

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 LOGÍSTICA:

- SAP EWM: para la gestión avanzada de almacenes con Radiofrecuencia
- Pre configurados para Fabricación y Distribución en Sector Consumo
- Pre configurados para Sector Construcción e Inmobiliaria
- SAP GTS Cumplimiento Normativo con Aduanas



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
Xavier Aymerich
Rafael Berriochoa

Revista AUSAPE

Dirección:
Junta Directiva Ausape

Colaboradores:

Roberto Calvo
Mercedes Aparicio
Olga Lungu
Reyes Alonso

Dirección de Arte
Tasman Graphics

Suscripciones
secretaria@ausape.es

Publicidad
gestor@ausape.es

Redacción
comunicacion@ausape.es
www.ausape.es

Depósito Legal:
M-10955-2007

Edita
AUSAPE

Impresión
Trisorgar

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.



Victoria Cuevas
Vicepresidenta de AUSAPE en representación de Enagás

El último sprint de 2013

Estimado Asociado,

Tras el periodo de vacaciones, nos enfrentamos sin tregua al último tramo del año, éste en el que se cierra el ejercicio, se concluyen los grandes proyectos y se planifica de cara al futuro. Es el último sprint, el esfuerzo final que también vive AUSAPE.

Ha sido un año en el que, sin duda, la Asociación ha hecho muchas cosas pero queremos llegar a este final de 2013 a la máxima velocidad de carrera. En el interior de la revista veréis muchos temas para los que os pido vuestra atención, porque merecen la pena.

Por un lado, amigos, es tiempo para concluir iniciativas que consideramos de gran valor para todos los Asociados. Conscientes del impacto en los sistemas SAP que tendrá la adaptación a la normativa SEPA, AUSAPE ya organizó antes del verano webinars sobre el tema con una asistencia de 600 personas. Desde septiembre hasta enero, se está llevando a cabo un ciclo de sesiones online sobre el tema para que nuestros sistemas estén en orden para la fecha límite impuesta: el 1 de febrero de 2014. En este ejemplar, veréis también un buen número

de artículos divulgativos, dedicados a la Zona Única de Pagos en Euros.

Por otro, también es época de planificación para AUSAPE. La Junta Directiva está trabajando en la Auditoria del periodo de mandato transcurrido. El próximo 30 de enero se presentarán resultados en la XX Asamblea General a la que estamos todos convocados. Sin duda, tendrá una especial relevancia, no sólo porque entramos en nuestro 20 aniversario, sino porque se producirá una importante renovación de la Junta Directiva.

Además, retomamos las tradicionales Jornadas AUSAPE, cuya última edición –la undécima– se celebraba allá por 2009. Necesitábamos un periodo para la optimización de recursos, para asentar a AUSAPE con pasos firmes y hoy, con este trabajo ya hecho, recuperamos la iniciativa.

Por último, os convocamos el 12 de noviembre para asistir a la XII edición, de la que os damos todos los detalles en la sección de Noticias. Será una oportunidad única para vernos así que reservad un hueco en vuestra agenda.

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](https://twitter.com/AnaMarzoP) y www.equipomarzo.com





Noticias

La Asociación recupera las Jornadas AUSAPE en noviembre	3
AUSAPE fortalece su presencia en las redes sociales	3
AUSAPE impulsa la creación de nuevos Grupos de Trabajo	4
Ciclo de sesiones online sobre SEPA	4
Evolución de SAP Customer Connection y nuevos webinars	6
SAP España y tres de sus partners abren el concurso 'Gane un SAP'	6
Cambios en la cúpula de SAP, en corporación y en Iberia	8
SAP se va de nuevo de compras y adquiere la firma de análisis predictivo KXEN	8

Noticias RSC v Sostenibilidad

8 empresas asociadas a AUSAPE figuran en el Dow Jones de Sostenibilidad 2013	9
--	---

En profundidad

SAP HANA, la base para diseñar una estrategia de negocio con filosofía Big Data	10
Empieza la cuenta atrás para la zona única de pagos en euros	14
Un paso adelante con SEPA	16
Abordar un proyecto SEPA con éxito	18
Experiencias Atos en la implantación de Ariba	20
Sothis arranca SEPA Credit Transfer en Pulcra Chemicals	20

Conectados con AUSAPE

ArcelorMittal / Meliá Hotels International	21
Grupo Eroski / UNIDE	22
Enagás / Universidad Complutense de Madrid	23
Gallo / IFEMA	24

En profundidad

Movilidad@SAP, a la velocidad del mercado	26
Consideraciones clave para la externalización de nóminas	28
De la automatización a la optimización de los RR.HH.	30
Optimización en el proceso de homologación	32

Caso de Éxito

La implantación de SAP Extended Warehouse Management en TecnoCom	34
--	----

El virus de la mente

La sombra	36
-----------	----

Rincón GTs

“ Todos los que participamos en el grupo, trabajamos con la misma materia prima: los recursos humanos, y nuestros retos son muy similares”	38
--	----

Rincón Legal

Transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno	40
--	----

La trastienda

Mónica García Ingelmo, Gerente de Beneficios y Administración HR. Health and Safety en Orange España	42
--	----

Firma invitada

SEPA: ya vemos más que las orejas del lobo...	44
---	----



La Asociación recupera las Jornadas AUSAPE en noviembre

Después de unos años ausente del calendario, la Asociación ha decidido recuperar las 'Jornadas AUSAPE', que tendrán lugar el 12 de noviembre en el Centro de Convenciones Mapfre, situado en la Avenida General Perón, 40, de Madrid.

AUSAPE ha configurado una completa agenda para la duodécima edición del evento. Así, tras la recepción de asistentes sobre las 09.00 horas y la apertura de la jornada por parte de Susana Moreno, Presidenta de la Asociación, los asistentes escucharán la primera intervención oficial con la que João Paulo da Silva, nuevo Director General de SAP Iberia, se dirige a los clientes españoles de la firma.

La jornada también contará con la presencia de la firma de investigación Penteo, que presentará uno de sus informes más recientes sobre la evolución del mercado de Tecnologías de la Información.

A media mañana habrá una pausa, a cuyo término se iniciará un bloque dedicado a "Design Thinking", concepto que se está imponiendo en el rediseño de procesos pero sobre el que hay un gran desconocimiento. Éste será uno de los temas que se abordarán en estas jornadas en una mesa redonda, en la que SAP y algunos de sus clientes explicarán cómo se aplica esta metodología y los resultados que se pueden obtener con este enfoque estratégico.



El punto y final lo pondrá un cóctel de despedida, sobre las 14.00 horas. Las últimas Jornadas AUSAPE se celebraron el 26 de noviembre de 2009 y estuvieron centradas en Web 2.0, Competencias 2.0 y redes sociales.

www.ausape.es

AUSAPE fortalece su presencia en las redes sociales

En lo que va de año, el perfil de AUSAPE en Twitter casi ha duplicado el número de seguidores que, al cierre de esta edición, se elevaban a 580 frente a los 300 con los que se cerró 2012.

La intención de AUSAPE es seguir nutriendo con información de utilidad el perfil de la red social para crear una comunidad cada vez mayor. Nuestro perfil en Twitter se ha convertido en un medio de interacción continua con nuestros asociados y el ecosistema SAP en general, que se relacionan con la Asociación de una forma muy directa y nada intrusiva, así que animamos a todos los miembros que nos sigan en @AUSAPE.

El Grupo AUSAPE en LinkedIn (AUSAPE Redes Sociales) también sigue creciendo y, desde él, los miembros reciben información puntual de eventos, descuentos, acuerdos, etc., así como de la actividad de nuestros partners asociados y la información de relevancia sobre las soluciones SAP.

www.ausape.es

Fijada la fecha de la XX Asamblea General

La Asociación ha convocado para el próximo 30 de enero uno de sus principales eventos de carácter anual, su XX Asamblea General, que tendrá lugar en el Hotel Confortel Atrium de Madrid (C/ Emilio Vargas, 3-5).

Una edición que este año cobra especial relevancia por dos motivos: AUSAPE celebra su 20 aniversario y se produce una importante renovación de la Junta Directiva puesto que, en cumplimiento de los Estatutos, los miembros más veteranos salen del órgano de dirección dando el relevo a otros Asociados. En este sentido, la Junta Directiva invita a todos los Asociados de Pleno Derecho interesados a que informen de la presentación de su candidatura a la oficina de AUSAPE.

www.ausape.es

AUSAPE impulsa la creación de nuevos Grupos de Trabajo

AUSAPE pretende crear nuevos Grupos de Trabajo, centrados en las áreas de Movilidad, Logística y ALM (Gestión del Ciclo de Vida de las Aplicaciones). “Son temas que interesan y preocupan a muchos clientes SAP y en los que contar con personal experto y formado puede ayudarles a mejorar su operativa de TI diaria. Nos encontramos en la fase de informar y evaluar el interés real entre los Asociados por participar”, explica David Ruiz Badia, miembro de la Junta Directiva de la Asociación y coordinador de los Grupos de Trabajo. Por eso, a partir de septiembre se pondrán en marcha una serie de sesiones online para poder conocer con mayor claridad el interés de los Asociados en este tema.

La actividad de estos nuevos grupos se sumará a los existentes de BI-BO y BI-BO Barcelona, EH&S, Financiero Sector Privado, Financiero Sector Público, Recursos Humanos Sector Privado, Recursos Humanos Sector Público, Recursos Humanos Barcelona, Sanidad y Sistema Básico.

Reforzar los existentes

AUSAPE ha dado un nuevo impulso a los diez Grupos de Trabajo operativos, que trabajan en torno a diferentes soluciones SAP y su aplicación en sectores de actividad específicos, proporcionando un foro exclusivo de debate, intercambio de conocimiento y mejores prácticas en la implementación de sistemas y soluciones SAP.

De especial interés para las empresas asociadas por el valor que aportan, AUSAPE ha promovido una serie de acciones encaminadas a dinamizar su actividad, y les ha dotado de los recursos necesarios para desarrollar sesiones online, de forma que los participantes ahorren tiempo y gastos de desplazamiento y, al mismo tiempo, puedan crecer en número de miembros al eliminar el factor

geográfico. Además, la Asociación está estimulando la colaboración entre aquellos que tienen similares problemáticas e intereses comunes. En este sentido, se están promoviendo reuniones de trabajo conjuntas entre grupos formados por empresas del sector público y sector privado como es el caso de los grupos de Financiero o Recursos Humanos.

A lo largo de 2012, los Grupos de Trabajo y delegaciones de AUSAPE celebraron 54 reuniones, en las que participaron un total de 1.421 personas, lo que supone un fuerte crecimiento de este ratio que en 2011 se había situado en 1.215 asistentes.

www.ausape.es



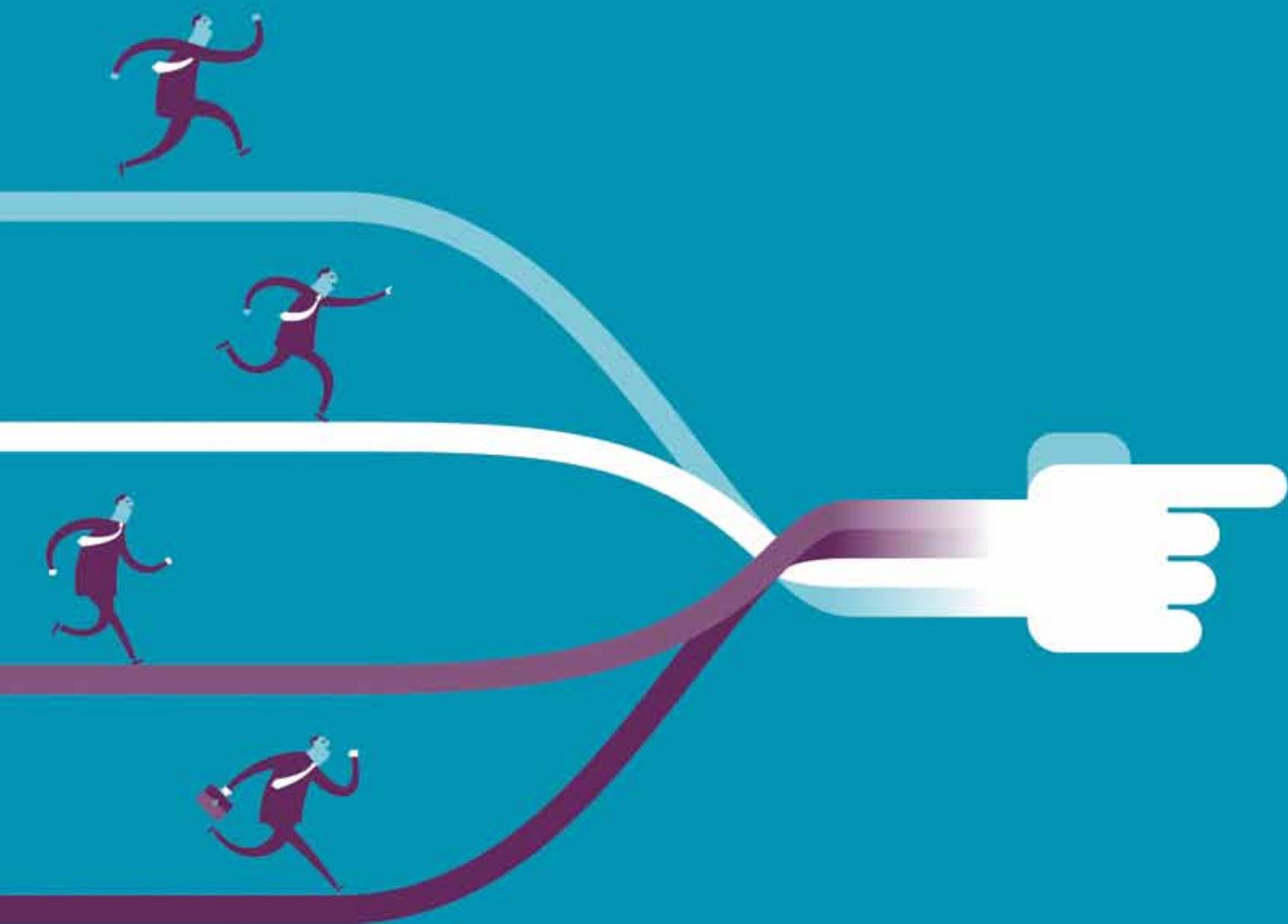
AUSAPE organiza un ciclo de sesiones online sobre SEPA

AUSAPE, consciente de su relevancia para los Asociados, se ha volcado a lo largo del año en facilitar información sobre este tema y ha organizado un buen número de sesiones, a las que han asistido más de 600 personas. Ahora, tras el periodo estival, da continuidad a esta iniciativa y anuncia que, desde octubre a enero de 2014, habrá un seminario online de carácter mensual sobre la adaptación a SEPA y, en concreto, su impacto en el entorno SAP. No obstante, el ciclo dio comienzo en septiembre con una sesión para Asociados de Pleno Derecho (clientes de SAP) el 26 de septiembre, y otra el día 27 para Asociados Especiales (partners).

Las fechas de las sesiones de octubre para Asociados de Pleno Derecho (clientes de SAP) son el día 28 para Asociados de Pleno Derecho y el día 29 para Asociados Especiales, mientras que las fechas de noviembre, diciembre y enero están por confirmar y se irán actualizando en la web de AUSAPE.

SEPA o zona única de pagos en euros, que tendrá impacto en las relaciones de cobros y pagos con clientes y proveedores, es un tema que preocupa a muchas empresas que tienen que tener adaptados sus sistemas a la normativa antes del 1 de febrero de 2014. Como ventajas, permitirá que los pagos en euros entre cualquier cuenta ubicada en la zona de aplicación (los 27 Estados de la UE e Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza y Mónaco) se realicen de forma tan sencilla como se viene realizando actualmente un pago nacional, lo que facilita el acceso a los nuevos mercados. Los clientes pueden con una única cuenta, una única tarjeta y unos instrumentos de pago con idénticas características, realizar pagos en cualquiera de los 32 países de la zona SEPA.

www.ausape.es



Ciber Solution por SAP SEPA

No se quede atrás

La solución de Ciber para SEPA es una realidad. Aprovechéla y no renuncie a ventajas tan significativas para su empresa como: armonización de normas y reglas de negocio para pagos y cobros en función de las necesidades del mercado, supervisión y comunicación por parte del BCE, elaboración de formatos comunes para los diferentes países de la Unión Europea, mayor rapidez y transparencia en los pagos, y ahorro en costes ya que necesitará menos cuentas bancarias y reduciendo el número de asignaciones de pagos manuales.

Pero hay más, mucho más. No espere a perder su ventaja y concierte una cita con nuestros profesionales para que puedan asesorarle.

ciber[®]

www.ciber.es

Evolución de SAP Customer Connection y nuevos webinars

Hemos conocido a través de la Delegación Internacional los últimos datos de evolución de Customer Connection, el canal para clientes de SAP, dirigido a potenciar y mejorar los productos y soluciones que se encuentran en mantenimiento.

Esta es la foto fija del programa tras la actualización de septiembre: hay 45 Grupos de Usuarios de SAP a nivel global están participando en él y, hasta el momento, se han entregado 428 mejoras a través de notas o paquetes de soporte. Además, actualmente hay 197 peticiones de mejora en desarrollo.

Hay ya 3.930 usuarios activos en la plataforma de colaboración Customer Influence que, desde el inicio del programa en 2010, se

han descargado casi 31.000 notas de mejora beneficiándose de ello 7.700 instalaciones en todo el mundo.

Nuevas sesiones online SAP

Por otro lado, la compañía ha programado una serie de sesiones online sobre movilidad para los meses de octubre, noviembre y diciembre. Así, en diferentes webinars profundizará en temas como SAP Mobile Fiori o SAP Store para soluciones móviles.

En este tramo final de año también impartirá diferentes sesiones sobre cloud.

Para estar informado, consulte: www.ausape.es/eventos.aspx

SAP España y tres de sus partners abren el concurso 'Gane un SAP'

La empresa y sus partners SCL, Seidor y Stratesys ofrecen a las pymes la posibilidad de ganar un sistema de gestión empresarial a través de este concurso.

Sus destinatarios son pymes españolas de los sectores de fabricación, servicios profesionales, comercio y distribución, con presencia en el territorio nacional y sede principal en España y cuya facturación oscile entre los 15 y los 100 millones de euros.

Para participar en el concurso, las empresas simplemente deberán registrarse, desde ahora y hasta el 31 de octubre, en la página web www.ganeunsap.com, y rellenar el formulario de inscripción online. Cada una de las respuestas a ese cuestionario recibirá una valoración de entre 0 y 10 puntos. Al final de cada cuestionario se sumará el total de puntos y se elegirá como finalistas a las 10 empresas que hayan conseguido la mayor calificación.

Posteriormente, un jurado formado por Julián de Cabo, profesor de Tecnologías de la Información en el Instituto de Empresa y Director General del Consorcio para el Desarrollo Tecnológico de las Pymes; Rafael Achaerandio, responsable del departamento de análisis de IDC; Mariano D'Alessandro, Solution Center Manager de SAP Iberia y Pilar Martínez Santa María, Directora de Pequeña y Mediana empresa de SAP para España y Portugal, elegirá de entre los diez finalistas, un ganador por cada uno de los sectores a los que va dirigida la campaña.

Cada uno de los tres ganadores recibirá un premio consistente en la solución de rápida implantación (RDS por sus siglas en inglés) del ERP SAP Business All-in-One para su sector, que comprende una licencia de uso para dos usuarios, ampliable a cinco, y la implantación, que será realizada por uno de los partners



de SAP participantes en la campaña con el fin de garantizar el éxito del proyecto.

En la página web creada para la campaña, SAP muestra a través de una serie de vídeos, compuesta por cuatro capítulos, los distintos problemas que tienen que afrontar en el día a día de sus negocios las pymes que no cuentan con herramientas de gestión, así como las ventajas que proporciona la solución de rápida implantación de SAP Business All-in-One, una vez implantada.

El valor total de los premios que SAP y sus partner han puesto en marcha es de 138.000 euros.

www.ganeunsap.com

¿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



Cambios en la cúpula de SAP, en corporación y en Iberia

El verano fue prolífico en noticias para SAP. La semana comprendida entre el 16 y el 23 de julio fue realmente importante tanto a nivel corporación como a nivel Iberia. El 16 de julio, la firma anunciaba el nombramiento del portugués João Paulo da Silva como director general de SAP Iberia en sustitución de Javier Colado.



João Paulo da Silva.

Da Silva se ha hecho cargo del negocio de las filiales de España y Portugal durante lo que queda de año y preparará la unidad de mercado para 2014. Reportará a Steve Tzikakis, Vicepresidente senior y director general de SAP para el Sur de Europa, y dará continuidad al proceso de transformación iniciado por la unidad de mercado de Iberia para adaptarla a las nuevas áreas de innovación de SAP.

Con más de 17 años en la compañía, Da Silva ha ocupado distintos puestos de responsabilidad en las áreas de Ventas y Marketing en diferentes países y regiones de EMEA (Europa, Oriente Medio y África). Hasta su reciente nombramiento, era vicepresidente de Mercados Emergentes de la organización de Ecosistemas y Canales de la compañía

No menos importante fue el anuncio realizado el día 23 de julio, en virtud del cual SAP daba a conocer que su Consejo de Supervisión de SAP ha acordado proponer al co-CEO Jim Hagemann Snabe como miembro de este Consejo en la reunión general de accionistas que se celebrará en mayo de 2014. Una propuesta que necesita el respaldo de, al menos, el 25 por ciento de los accionistas.

De esta forma, pondrá fin en los próximos meses a su política de contar con dos ejecutivos en la posición de Co-CEOs, emprendida en febrero de 2010.

Jim Hagemann Snabe se mantendrá en su actual puesto como co-CEO y miembro del consejo ejecutivo de SAP durante un periodo de transición que durará unos 10 meses, a partir de ahora, y que finalizará en la reunión general de accionistas de mayo de 2014. En el comunicado emitido por la compañía, el directivo explica que “tras más de 20 años en SAP, he decidido que es hora de iniciar una nueva etapa en mi carrera, más cerca de mi familia”.

Bill McDermott, el otro Co-CEO de SAP durante tres años y medio, ostentará el cargo en solitario a partir de 2014.

www.sap.com/spain



Jim Hagemann Snabe.

SAP se va de nuevo de compras y adquiere la firma de análisis predictivo KXEN

SAP ha ampliado en septiembre su arsenal de software de análisis de datos con la adquisición del proveedor KXEN. El análisis predictivo tiene un objetivo diferente al del software tradicional de BI (Business Intelligence), puesto que en lugar de generar informes y cuadros de mando procedente de los almacenes de datos empresariales, el análisis predictivo utiliza modelos estadísticos para buscar correlaciones y patrones que podrían ofrecer pistas sobre el comportamiento de los clientes, tendencias del mercado y otras áreas.

Las herramientas de KXEN complementan la oferta de SAP y están diseñadas para ser utilizadas de forma sencilla por los usuarios de negocio, al ayudar a las empresas a llevar las capacidades de análisis predictivo en manos de los usuarios con

menos participación de TI a través de una capa semántica que se ha desarrollado, según su página web.

SAP planea alinear la tecnología KXEN con su línea de aplicaciones ERP OnPremise y cloud, así como con HANA, según el anuncio.

En definitiva, el acuerdo dará a SAP más instrumentos para competir con otros proveedores de análisis predictivo, como SAS Institute, IBM y Oracle.

Se espera que la operación, cuyos términos no se han revelado, se cierre a finales de año.

www.sap.com/spain

Casi todas las empresas españolas del Dow Jones de Sostenibilidad 2013 pertenecen a AUSAPE

Trece empresas miembros de AUSAPE de un total de 17 organizaciones españolas han entrado en la edición 2013 del Índice de Sostenibilidad de Dow Jones (el Dow Jones Sustainability World Index), realizado por RobecoSAM y que se ha convertido en referente mundial en esta materia.

En concreto, las empresas asociadas a AUSAPE que forman parte del prestigioso índice son Acciona SA, BBVA, Caixabank, Enagás SA, Ferrovial SA, Iberdrola SA, Indra Sistemas SA y Repsol SA. A ellas hay que sumar otras cinco que cuentan con presencia en la Asociación a través de sus filiales: Abertis a través de Serviabertis, Endesa a través de Enel Energy Europe, Gas Natural Fenosa a través de Gas Natural Informática, Mapfre a través de Mapfre Informática AIE y Red Eléctrica Corporación a través de Red Eléctrica de España.



El resto de empresas españolas que han entrado en el Dow Jones de Sostenibilidad 2013 son Amadeus IT Hldg SA, Banco Santander SA, Inditex SA y Telefónica SA.

El DJSI, en sus siglas sajonas, selecciona los valores de las empresas más sostenibles de todo el mundo. El informe parte de una evaluación anual de las compañías y, posteriormente, junto con las variantes regionales de Norteamérica, Europa, Asia Pacífico y Corea, sirve para elaborar productos financieros que prestan atención a la creación de valor a largo plazo.



ELIJO SOLUCIONES
SOBRE SAP HANA
PARA TRANSFORMAR
MI NEGOCIO

ELIJO **EVERIS**

everis

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing
Professional Services

everis.com

Aníbal Goicochea
Experto en SAP BI/BPC/HANA de Single Consulting



SAP HANA, la base para diseñar una estrategia de negocio con filosofía Big Data

¡Perdemos dinero! ¿Qué hacemos? Bajar los precios, ¡YA!... Un momento, ¿Seguro...?

Decisiones tan relevantes como ésta, no deben tomarse sin antes considerar toda la información disponible, tanto interna como externa. SAP HANA facilita el análisis predictivo y la gestión Big Data (grandes conjuntos de datos), lo que la convierte una plataforma eficiente y robusta para optimizar este proceso. La elección de un partner que combine experiencia en procesos de negocio y conocimiento de esta tecnología, será clave en el resultado de su implantación.

La vorágine de la gestión de los negocios deja poco margen para la reflexión, lo que a menudo lleva a sus responsables a tomar decisiones con un alto grado de incertidumbre y fundamentadas en información parcial. Observamos, por ejemplo, cómo muchas empresas adoptan medidas similares para motivar las ventas –generalmente basadas en la reducción de precios– por

desconocimiento de otras alternativas y sin ponderar debidamente sus consecuencias, lo que pone en peligro la sostenibilidad de estas medidas y del negocio en general.

De la Prehistoria al Big Data

El análisis tradicional de la información, considerando únicamente los datos que se gene-



ran internamente, ayuda a confirmar lo que de un modo u otro ya se conoce. Esta práctica difícilmente aportará nuevos conocimientos que ayuden a tomar decisiones innovadoras.

Por suerte, la popularización de los dispositivos móviles, redes sociales y tecnologías M2M (Machine to Machine) han generado nuevas fuentes de información. Este fenómeno, que consiste en el tratamiento inmediato de grandes y variados volúmenes de datos, se denomina Big Data.

La propuesta de SAP para la era Big Data Gracias a los avances en el hardware y su abaratamiento, la tecnología de procesamiento en memoria está siendo progresivamente adoptada por los principales fabricantes de bases de datos. En este entorno, SAP destaca claramente al ser el único proveedor capaz de ofrecer una plataforma in-memory, tanto para fines de análisis de datos como para el tratamiento de operaciones transaccionales.

La propuesta de SAP para la era Big Data se denomina SAP HANA; una combinación de hardware y software configu-

“En la era Big Data, SAP destaca claramente al ser el único proveedor capaz de ofrecer una plataforma in-memory, tanto para fines de análisis de datos como para el tratamiento de operaciones transaccionales”

rados armoniosamente para ofrecer la capacidad de procesar grandes volúmenes de datos en tiempos muy reducidos, imposible de imaginar hasta hace un par años con las

bases de datos tradicionales.

Dentro de la familia de soluciones de SAP HANA, destacan los siguientes:

- SAP NetWeaver BW powered by SAP HANA (SAP BW on HANA).
- SAP Business Suite powered by SAP HANA (incluye, entre otras soluciones, a SAP ERP y SAP CRM).

No obstante, el objetivo de SAP es ampliar esta capacidad de procesamiento de HANA a todos sus productos como, por ejemplo, SAP Business Planning and Consolidation (SAP BPC), SAP Predictive Analysis o la plataforma de business intelligence, SAP BusinessObjects BI 4.0 (BI4).

La predicción y gestión del riesgo, generadoras de valor para el negocio Como gestores de organizaciones o responsables de procesos de negocio, podemos seguir haciendo lo que “todo el mundo hace” o lo que “se ha hecho toda la vida”. En el mejor de los casos, seguiremos obteniendo los mismos resultados.

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.



Cómo enfocar SAP HANA: nuestra visión

Decidirse por implantar SAP HANA no es una mera cuestión técnica. La decisión y su alcance deberían ir alineados con los objetivos estratégicos del negocio, atendiendo a los siguientes aspectos:

- Identificación de los casos de aplicación con mayor impacto para el negocio.
- Dimensionamiento de la configuración más adecuada (Sizing).
- Migración hacia SAP BW on HANA.
- Optimización de modelos de datos SAP BW on HANA para obtener máximo rendimiento.
- Diseños de vistas de información para la explotación de la información en BI4.
- Adopción del Análisis Predictivo y Gestión del Riesgo.

Se puede seguir ignorando el fenómeno Big Data, anulando oportunidades claras de mejora en las organizaciones, o seguir pensando que HANA es “sólo para otros”, justificando la decisión con estudios de Retorno de la Inversión (ROI) incompletos porque, de antemano, nadie sabrá lo que descubrirá o evitará, pero recuerde:

- HANA es un motor de innovación, particular y diferenciado en cada implementación, capaz de identificar aspectos que podrían poner en riesgo la continuidad de su negocio, o la innovación de un proceso o producto que brinde un valor considerable.
- El análisis predictivo es la base de la innovación, genera conocimientos y alerta de riesgos futuros. Seguro que puede suceder algo impredecible, pero la habilidad desarrollada le brindará mayor capacidad de reacción.

HANA no es sólo una migración tecnológica que mejora el rendimiento. Bien enfocada, puede transformar el negocio y la cultura de su organización. La velocidad no es el fin, sino el impulsor de algo nuevo y diferente. Pero la herramienta no garantiza resultados por sí sola, elija al mejor partner de procesos y tecnología para su implantación.

Lo que distingue a una organización líder en su sector, es su inmediatez de respuesta ante un cambio en las reglas de juego. Esta ventaja competitiva se obtiene a través de un correcto análisis de la información, tanto interna como externa (redes sociales, blogs o foros, etc.), que incluya la gestión del riesgo y el análisis predictivo.

Las organizaciones, como las personas, deben aprender de sus experiencias. A menudo, las historias se repiten y si no se aprende de lecciones pasadas, se corre el

“Lo que distingue a una organización líder en su sector, es su inmediatez de respuesta ante un cambio en las reglas de juego”

riesgo de cometer los mismos errores reiteradamente. A través de análisis predictivo y el procesamiento en memoria de SAP HANA, es posible analizar el amplio volumen de datos históricos que reposan sin ninguna utilidad en obsoletas bases de datos.

Esta información histórica es la principal materia prima a la hora de diseñar modelos predictivos que permitan identificar y cuantificar el impacto de potenciales riesgos futuros, facilitando su control y la definición de planes de acción para mitigar su impacto o convertirlos en oportunidades.





XII Jornadas AUSAPE

Innovación empresarial y tendencias de mercado para ti y tu empresa

Madrid, 12 de noviembre de 2013
CENTRO DE CONVENCIONES MAPFRE
Avenida General Perón, 40

AGENDA

- 08:45 Recepción de asistentes.
09:15 Apertura. Susana Moreno, *Presidenta de AUSAPE*.
09:30 Intervención de João Paulo da Silva, *Director General SAP Iberia*.
09:45 Presentación de un estudio de mercado sobre la adopción del Software Social en la empresa española, *Penteco*.
11:15 Pausa.
12:00 Design Thinking:
 - Introducción al concepto y experiencias de clientes.
 - Ejercicio colectivo.14:00 Cóctel.



Cristina Casadesús
Responsable de Servicios Gestionados de Seidor



Empieza la cuenta atrás para la zona única de pagos en euros

Tras varios años coexistiendo con los esquemas nacionales, la zona única de pagos en euros (SEPA) entrará en vigor el próximo 1 de febrero de 2014, fecha límite para que todos los instrumentos de pago nacionales en moneda EUR –tanto transferencias como adeudos– hayan sido reemplazados por los nuevos mecanismos.

La creación de esta zona única para la divisa/moneda EUR en Europa a la que pertenecen actualmente 32 países, permite que empresas, ciudadanos y otros agentes económicos puedan efectuar y recibir pagos en euros sometidos a las mismas condiciones básicas, derechos y obligaciones, con independencia de la ubicación y de la intervención o no de procesos transfronterizos. Además, en 2016, acaba la moratoria para los productos considerados “nicho”. En el caso de España, el más usual es el descuento de recibos domiciliados (Norma 58).

Gracias a esta homogeneización, las operaciones en euros podrán ser más rápidas, eficientes, seguras y transparentes. Al eliminar las diferencias entre los pagos nacionales y los transfronterizos, el acceso a nuevos mercados será más sencillo para las empresas mientras que los ciudadanos europeos podrán disponer de una única cuenta, una única tarjeta y unos mismos instrumentos de pago para todos los países de la zona SEPA, que abarca a los 27 estados miembros de la Unión Europea además de a Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza y Mónaco.

Junto a la entrada de la moneda única, la instauración de una zona única de pagos para más de 500 millones de ciudadanos y 16 millones de empresas supondrá uno de los hitos más relevantes para el futuro económico de Europa. El uso de estándares comunes y el desarrollo de innovaciones en áreas como la facturación electrónica y los pagos móviles darán una mayor protección a los usuarios de servicios de pagos y abrirán nuevas posibilidades comerciales.

Los instrumentos de pago SEPA son fundamentalmente tres: transferencias y cheques en euros (pagos puntuales, masivos, pago de nóminas y pensiones), en sustitución de las actuales órdenes de pago a

proveedores y empleados mediante cuaderno Norma 34 y Norma 34.1; los adeudos directos (domiciliaciones bancarias), que sustituyen a las actuales órdenes de cobro a clientes de recibos domiciliados al cobro mediante cuaderno Norma 19; y tarjetas, que no diferenciarán entre el uso nacional y transfronterizo y estarán basadas en estándares internacionales, permitiendo su proceso de forma totalmente automática. El código IBAN (International Bank Account Number) es el identificador único de cuenta para las operaciones de pago en SEPA (sustituto del CCC en el caso de España), y el único que será requerido a partir del 1 de febrero de 2014. El código BIC (Business Identifier Code) o SWIFT será el que permita identificar a las entidades y sucursales bancarias. Los formatos XML ISO 20022 reemplazan a los formatos nacionales (AEB en España).

Entre las ventajas que aporta SEPA, destaca, por ejemplo, la imposición de los “gastos compartidos” en los servicios de pago entre entidades, la equiparación de las comisiones cobradas por pagos transfronterizos a las de los pagos nacionales y la liquidación al margen de los gastos relacionados con las operaciones, lo que incrementa la transparencia para el usuario. En el caso de las transferencias, el beneficiario recibirá el importe, como plazo máximo, el siguiente día hábil a la fecha de emisión por parte de la entidad ordenante.

Quizás una de las novedades más relevantes que aporta SEPA es en el proceso de los adeudos, definidos como el medio de pago mediante el cual la cuenta del pagador (“deudor”) u ordenante se adeuda a iniciativa del beneficiario (“acreedor”) en virtud de un “mandato” u orden de domiciliación previamente autorizado. El mandato firmado, un concepto nuevo, debe quedar alma-

cenado en poder del acreedor mientras esté en vigor, durante el periodo de reembolso, así como durante los plazos que establezca la ley para la conservación de documentos, una vez cancelado.

¿Está su empresa preparada para SEPA?

Pese a que el proceso de adaptación a SEPA se inició en 2008, la gestión financiera de muchas empresas españolas presenta aún considerables deficiencias para la implantación de la nueva normativa. Según la Asociación Española de Financieros de Empresa (ASSET), solo el 39,4 por ciento de las empresas se había adaptado a SEPA a principios de 2012. En marzo, el Banco Central Europeo (BCE) publicó su primer informe sobre la migración a SEPA por parte de las administraciones públicas y las empresas. El informe mostraba que la mayor parte de las empresas ya han completado la fase de planificación pero, para su implantación, han fijado en algunos casos unas fechas límite de migraciones demasiado tardías.

Con el objetivo de facilitar la migración y actualización de la gestión bancaria a empresas y autónomos, se han desarrollado diversas herramientas de software que inciden en la identificación IBAN de las cuentas bancarias y permiten la sencilla implementación de los dos nuevos instrumentos de pago (transferencias y adeudos directos SEPA). Para cumplir sin problemas la normativa SEPA, las empresas deberán buscar

una solución de gestión que les permita lo siguiente: crear formatos electrónicos de pago SEPA_CT y SEPA_DD; activar la gestión del mandato y la parametrización del mismo; crear nuevos métodos de pago (vías de pago), notas al beneficiario y mandatos para los clientes que tengan adeudos domiciliados SEPA; asignar el método de pago a clientes/proveedores; modificar los datos maestros de los bancos para informar del



BIC/SWIFT y mantener el código IBAN en el maestro de clientes y proveedores.

Siguiendo estos requisitos, la solución desarrollada por SAP y Seidor garantiza la implementación integral de SEPA, adaptando los programas y procesos de gestión particulares para cada empresa. Se ha optimizado la gestión de los cobros y de los pagos SEPA mediante mecanismos como la parametrización de las vías de pago y la

adaptación del programa de “pagos automáticos”. En el caso de los adeudos, para las empresas que utilizan la Norma 19, se ha puesto especial hincapié en la activación y parametrización del “mandato”, con posibilidad de realizar pruebas unitarias del proceso de gestión de mandato y de cobros por sociedad y por banco.

En el sistema SAP, es posible crear, modificar y mostrar los mandatos de forma sencilla y segura, utilizando criterios de búsqueda como la identidad del proveedor, el código IBAN o el código de empresa. Puesto que SEPA podría ser utilizado por varias aplicaciones (desde contabilidad a gestión bancaria) para un mismo sistema y cliente, la aplicación se almacena en el propio mandato. Si solo se utiliza una de estas aplicaciones, el sistema la tratará como la aplicación por defecto; en caso de que se utilicen varias, será el parámetro SPA/GPA el que determine la aplicación por defecto.

Dada la importancia crítica de la gestión de las órdenes de pago, es necesario afinar en el ajuste técnico y operativo de las aplicaciones, y no dejar para el último momento aspectos que podrían afectar a la cadena de suministro en su conjunto. A seis meses de la entrada en vigor de SEPA, es el momento de revisar las aplicaciones de gestión de la empresa para que todos los beneficios de la zona única de pagos en euros se conviertan en realidad el 1 de febrero de 2014.

“Seidor, a través de su Centro de Servicios Gestionados, tiene dedicado a un equipo de consultores especialistas para realizar los proyectos y ya cuenta con más de 50 clientes desarrollando el proyecto SEPA. Recibimos numerosas consultas acerca de lo que supone dar este salto para las empresas y; gracias a nuestro expertise, y las sinergias de los proyectos con los distintos clientes, estamos encauzando el cambio hacia 2014 con las máximas garantías.”

Cristina Casadesús, Responsable de Servicios Gestionados de Seidor.



Elsa Villalba
Team Leader SAP ERP de REALTECH



Un paso adelante con SEPA

Cuando falta menos de un año para la entrada en vigor de la Zona Única de Pagos en Euros, más conocida como SEPA (Single Euro Payments Area), las compañías de nuestro país siguen sin estar adaptadas a la normativa en cuanto a la tecnología y los sistemas que requiere.

La zona SEPA está compuesta por los 27 países que conforman la Unión Europea más cinco países adicionales. Por un lado, en la zona euro se encuentran Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovenia, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Malta, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal. Además, se incluyen en la Unión Europea Bulgaria, Dinamarca, Eslovaquia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia. Adicionalmente están incluidos Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza y Mónaco.

SEPA representa un paso importante hacia un mercado único de pagos en euros. Su objetivo es permitir a los ciudadanos, empresas y otros agentes económicos emitir y recibir pagos, tanto nacionales como internacionales, en las mismas condiciones y con los mismos derechos y obligaciones, con independencia del lugar donde se encuentren. SEPA cubre los tres principales medios de pago electrónicos: transferencias, adeudos domiciliados y tarjetas de pago.

Las transferencias con SEPA son todas aquellas que se emitan en euros entre cuentas situadas en el Espacio Económico Europeo. Se realizarán en igualdad de condiciones y tarifas para las operaciones domésticas y transfronterizas en dicho espacio. El código IBAN es el identificador de la cuenta bancaria y el BIC identifica la entidad financiera del beneficiario. La principal ventaja es que el beneficiario recibirá

el importe de la transferencia como máximo el siguiente día hábil de la fecha de emisión por parte del ordenante.

Los adeudos domiciliados con SEPA son en euros de particulares o empresas para cuentas radicadas en el Espacio Económico Europeo. Este tipo de operaciones incluyen la obligatoriedad del mandato, que es una orden de domiciliación firmada por el deudor titular de la cuenta y que custodia el acreedor el tiempo que se requiera. Existen dos tipos de adeudos, los adeudos directos y los B2B (Business-to-Business), cuya principal característica es que el deudor renuncia al derecho de ser reembolsado por su entidad financiera una vez efectuado el cargo.

Las tarjetas de débito o crédito incluyen un nuevo chip EMV, de manera que en los comercios no se utiliza la banda magnética, sino que se introduce la tarjeta en los dispositivos para leer este chip, por lo que ya no es necesaria la firma. El objetivo es que los clientes europeos puedan utilizar las tarjetas para hacer pagos y disposiciones de efectivo en toda la zona SEPA con la misma facilidad que lo hacen actualmente en sus propios países.

La creación de la Unión Económica y Monetaria y la introducción de los billetes y monedas en euros han sido hitos decisivos para la existencia de un mercado único en la Unión Europea. Esto hace necesario que las empresas y administraciones públicas incorporen el sistema de pagos de SEPA a sus sistemas de ERP y de banca electrónica.

SEPA se encuadra perfectamente en la estrategia «Europa 2020», que persigue el objetivo de una economía más basada en la inteligencia y en la que la prosperidad sea consecuencia de la innovación y de un uso más eficiente de los recursos disponibles. Tanto el Parlamento Europeo, mediante sus resoluciones de 12 de marzo de 2009 (4) y 10 de marzo de 2010 (5), como el Consejo, en sus conclusiones adoptadas el 2 de diciembre de 2009, han subrayado la importancia de lograr una rápida migración a SEPA.

Aunque esta migración ya ha comenzado y actualmente coexisten con los esquemas nacionales, la reciente adopción del Reglamento CE 260/2012 establece el 1 de febrero de 2014 como fecha límite para que las transferencias y adeudos nacionales sean reemplazados por los nuevos instrumentos SEPA.

La declaración de transacciones con el exterior debe realizarse según determina el Banco Central Europeo (BCE).

Están obligados a informar todas las personas físicas y las personas jurídicas (públicas o privadas) residentes en España que realicen transacciones con no residentes (actos, negocios y operaciones que supongan o de cuyo cumplimiento puedan derivarse cobros, pagos y/o transferencias exteriores, así como variaciones en cuentas o posiciones

SEPA se encuadra perfectamente en la estrategia “Europa 2020”, que persigue el objetivo de una economía más basada en la inteligencia y en la que la prosperidad sea consecuencia de la innovación y de un uso más eficiente de los recursos disponibles.

financieras deudoras o acreedoras) o mantengan activos o pasivos frente al exterior.

Pero, ¿a qué se debe esta continua necesidad de migrar? En un mundo tan evolucionado en el que el mercado cambia a la velocidad de la luz, es necesario realizar una adaptación a la nueva realidad.

SEPA supone una nueva oportunidad. En concreto, permite que las operaciones en euros realizadas entre los países participantes queden sujetas a un conjunto de reglas y condiciones homogéneas, por lo que serán procesadas con la misma facilidad, rapidez, seguridad y eficiencia con que lo son actualmente dentro cada uno de los mercados nacionales.

Éste es un paso adelante hacia una plena integración económica y monetaria, la cual beneficiará tanto a consumidores, como a empresarios, administraciones públicas y demás usuarios, creando un escenario con un mayor grado de dinamismo, competencia e innovación.

SEPA es, además, una oportunidad para normalizar y armonizar los sistemas de pagos corporativos con la utilización de medios homogéneos de pago en toda Europa, lo cual permite a las empresas desarrollar sus estrategias de crecimiento, dada la facilidad de acceso a los mercados europeos.

Desde una perspectiva de tesorería, SEPA genera una gran rentabilidad a través de la simplificación de los procesos de pago y la mejora de las previsiones de flujo de caja. Es una oportunidad para racionalizar la cadena de valor de pagos. Y lo más importante, es una oportunidad para establecer un centro de pago para reducir costes y estandarizar pagos.





Desirée Hinchado
Directora de Operaciones de CUVIV



Abordar un proyecto SEPA con éxito

La mayoría de los directores de IT de las empresas seguro que han escuchado hablar sobre SEPA y que es una normativa legal que deben implementar en sus sistemas informáticos antes del 1 de febrero de 2014. A pesar de la cercanía de la fecha de obligatorio cumplimiento, todavía existen muchas incógnitas y dudas.

Por ello, desde CUVIC creemos interesante ofrecerles una serie de indicaciones sobre cuál es la situación actual de los bancos y las empresas, introducirle a la mayoría de términos referentes a SEPA y ofrecerle una serie de sugerencias para abordar el proyecto con éxito.

Impacto de SEPA

SEPA (Single Euro Payment Area) representa la creación de un mercado europeo único de pagos, a través del establecimiento de instrumentos con estándares comunes, eliminando las transacciones nacionales y transfronterizas. Esta zona está compuesta por los 27 países de la Unión Europea, junto con Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza y Mónaco.

Debido a ello, se deberán crear nuevos formatos de comunicación para los siguientes instrumentos de pago: transferencias a proveedores, adeudos directos y pagos con tarjeta.

Situación actual

El Banco de España publica unos indicadores cualitativos (rojo, amarillo y verde) del estado de migración a SEPA, recogidos por el Banco Central Europeo, donde indica que los bancos españoles están preparados, los grandes emisores y administraciones públicas están todavía trabajando en la migración pero se espera que lleguen a tiempo, mientras que las pymes no están preparadas para llegar a tiempo. Este escenario no es muy diferente de otros países de nuestro entorno.

Formatos de recibos domiciliados

Dentro de los formatos principales para gestionar recibos domiciliados existen principalmente 2: Core y B2B.

El adeudo directo (Core) es un servicio de pago destinado a efectuar un cargo en la cuenta del deudor. La operación de pago

es iniciada por el acreedor sobre la base del consentimiento dado por el deudor al acreedor, y transmitida por éste a su proveedor de servicios de pago.

En el adeudo directo B2B, el deudor y el acreedor tendrán que ser obligatoriamente empresas o autónomos (no consumidores) que han acordado utilizar el servicio de adeudos directos B2B para los pagos/cobros relativos a sus transacciones comerciales.

Las operaciones acogidas en esta modalidad están dotadas de mayor seguridad y agilidad, afianzando en un plazo reducido el buen fin de la operación de pago.

Para los instrumentos de adeudo directo SEPA, es importante resaltar que cuando un acreedor no presenta adeudos de acuerdo a un mandato válido en un período de 36 meses (a contar desde la fecha del último adeudo, independientemente de que este fuera pagado, rechazado, devuelto o reembolsado), el mandato queda extinguido y, por tanto, no podrá iniciar más cobros acogidos a dicho mandato, debiendo crear uno nuevo para cobros futuros.

El mandato y su información

El mandato u orden de domiciliación es el medio por el que el deudor autoriza y consiente al acreedor a: iniciar los cobros mediante el cargo en la cuenta indicada por el deudor y autorizar a la entidad de éste a cargar en su cuenta los adeudos presentados al cobro por la entidad bancaria del acreedor.

Antes de iniciar el cobro de los adeudos, el mandato debe estar suscrito por el deudor como titular de la cuenta de cargo o persona en disposición del poder otorgado por éste. El mandato firmado debe quedar almacenado en poder del acreedor mientras esté en vigor, durante el periodo de reembolso, así como durante los plazos que establezca la Ley para la conservación de documentos, una vez cancelado.

Principales aspectos recogidos en la normativa

- 1 de febrero de 2014 es la fecha límite de migración para transferencias y adeudos en euros.
- Uso obligatorio de formatos ISO 20022 XML entre bancos y entre cliente-banco. A nivel nacional se podrá posponer la obligatoriedad del uso de XML en empresas hasta el 1 de febrero de 2016
- IBAN: utilización obligatoria del IBAN como identificador de cuenta. Hasta febrero de 2016 se permite la utilización de CCC's a través de servicios de conversión que puedan ofrecer las entidades financieras.
- BIC: su envío cliente-banco será obligatorio como máximo hasta febrero de 2014 para transacciones nacionales y hasta febrero 2016 para transacciones transfronterizas.

Según la circular 4/2012 del Banco de España sobre la comunicación de transacciones con el exterior, desde el 1 de enero de 2013 las personas físicas o jurídicas que realizan transacciones con el exterior serán las que tengan que comunicar al Banco de España por 2 vías: sistema actual y declaración directa al Banco de España.



El mandato se identifica con un código alfanumérico de 35 posiciones.

La orden de domiciliación recoge, además de la autorización, la información necesaria para efectuar los adeudos directos y, como mínimo, deberá contener los datos obligatorios que se indican a continuación:

- Referencia de la orden de domiciliación. Permite identificar cada orden de domiciliación firmada por el deudor y debe ser única para cada mandato.
- Identificador del acreedor. Código asignado al acreedor por su entidad para la emisión de adeudos.
- Nombre del acreedor.
- Dirección del acreedor - Código postal - Población - Provincia - País.
- Nombre del deudor - Titular de la cuenta de cargo.
- Dirección del deudor - Código postal - Población - Provincia - País
- Código BIC de la entidad del deudor (pue-

de contener 8 u 11 posiciones).

- IBAN de la cuenta del deudor. Puede contener hasta 34 posiciones dependiendo del país. Para cuentas en España, consta de 24 posiciones comenzando siempre por ES.
- Tipo de pago. Indica si el mandato responde a una operación de pago único o de pagos recurrentes.
- Lugar y fecha de firma.
- Firma(s).

Nuestras recomendaciones

Para evaluar el impacto que puede sufrir su empresa, consideramos interesante efectuar los siguientes pasos:

1. Analizar el impacto de SEPA en su empresa y si está afectada por el cobro de recibos domiciliados o el pago por transferencia a proveedores.
2. Reuniones periódicas con los bancos con los que su organización trabaja y

gestionan medios de pago afectados por el SEPA. En ellas deberá efectuar un cuestionario con las posibles dudas y con el objetivo de asegurar que todos los bancos trabajan de manera homogénea (formato PAIN, fichero de devoluciones, gestión de mandatos,...).

3. Desde su departamento de IT/SAP, examinar si su software está actualizado para gestionar SEPA. En caso negativo, por ejemplo en el caso de SAP, debería actualizar el nivel de Enhancement Packages.
4. En el caso de recibir cobros por domiciliaciones, recomendamos realizar workshops involucrando a las áreas de finanzas, administración y de sistemas (tanto a trabajadores de la plantilla como a proveedores externos). En ellos, se debería definir cómo se va a proceder desde el punto de vista organizativo para la gestión de los mandatos: momento en el que se va a solicitar al cliente la firma del mandato, cómo gestionar la recepción y el archivo de los mandatos firmados,...
5. Definir procedimientos de automatización de su sistema IT, por ejemplo, creación e impresión de mandato, cálculo de IBAN,...
6. Generación de datos históricos (en SAP y otros sistemas no SAP), como pueden ser la conversión de los datos bancarios de terceros (clientes, proveedores, empleados, Interlocutores Comerciales), generación de mandatos históricos, cálculo del BIC,...En este punto, disponemos de herramientas de conversión de históricos que le pueden agilizar el tiempo incurrido en la migración.
7. Revisión de los programas de generación de ficheros (RFFOES_D, RFFOES_T) y adaptación de ellos al nuevo formato XML, de tal manera que los campos en los que se envía información al banco y/o tercero contengan la misma información.
8. Pruebas end-to-end de intercambio de ficheros con el banco para ver que la información enviada es suficiente y la recibida es idónea para gestionar sus cobros/pagos.
9. Revisión de las facturas con el objetivo de incluir el BIC y el IBAN de la cuenta bancaria del cliente en las facturas enviadas a cliente.
10. En el caso de que aplique a su organización, alinear el formato del fichero de devoluciones de su banco con su sistema SAP/IT.

Experiencias Atos en la implantación de Ariba



Ariba fue fundada en 1996 con la idea de emplear Internet para facilitar y mejorar los procesos de compra de las empresas. En octubre de 2012 SAP adquirió Ariba, y proporciona en la actualidad las soluciones de compras electrónicas más importantes a nivel mundial.

La red Ariba cuenta con más de un millón de socios comerciales y gestiona más de 40 millones de pedidos de compra, más de 60 millones de facturas por un valor total superior a 400 mil millones de dólares en 142 países y con 42 monedas diferentes.

La conjunción SAP-Ariba ofrece las soluciones SAP On-Premise Portfolio y Ariba Cloud Portfolio. Ambas contienen las funcionalidades Analítica de Gastos, Sourcing, Gestión de Contratos, Compra Operativa, Gestión de Facturación y Gestión de Proveedores.

Atos, compañía internacional de servicios de tecnologías de la información, posee una amplia experiencia en la implantación de Ariba y muestra de ello son algunos de los casos de éxito en diferentes sectores que la empresa de TI resume:

- Sector retail: En 2010, Atos realiza la gestión de la construcción de Ariba, la puesta en producción de la aplicación Ariba Buyer V9 y Ariba Supplier Network así como la gestión del cambio implicada en una de las principales compañías de distribución minorista en Francia.
- Sector asegurador: Atos realizó de forma exitosa la migración Ariba V8 a Ariba v9 mediante la definición del Modelo Core, su lanzamiento inicial en Inglaterra y posteriormente en la filial francesa de una de las principales compañías aseguradoras del país.
- Sector energético: Ante la necesidad de definir una solución e-procurement mundial en una de las primeras compañías del sector, Atos definió un Modelo Core global que integra las funciones de aprovisionamiento/compras y su soporte, implementando y lanzando la solución SAP SRM – Ariba P2P.



Sothis arranca SEPA Credit Transfer en Pulcra Chemicals

Pulcra Chemicals, empresa multinacional dedicada a la fabricación y comercialización de productos químicos para la industria Textil, Fibras químicas y Curtidos ha llevado a cabo el proyecto de implementación de la nueva norma SEPA_CT de la mano de Sothis Enterprise.

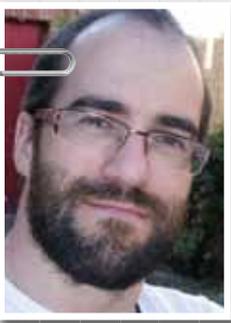
Como es sabido, a partir del 1 de febrero de 2014 se reemplazan los medios de pago nacionales (CSB34 y CSB19 en primera instancia, CSB32 y CSB58 en segunda) por los nuevos formatos SEPA_CT para transferencias y SEPA_DD para los adeudos directos. Este proceso de armonización se está llevando a cabo en los distintos países de la UE, con similares calendarios de adaptación.

Pulcra Chemicals ha decidido ser pionero en este proceso de cambio, de tal forma que se ha ofrecido para pilotar las distintas

actualizaciones que SAP está realizando con el fin de chequear la consistencia de las mismas y la adaptación a los requerimientos de la banca española, todo ello sin desvirtuar el núcleo común de la normativa en la zona SEPA.

Se ha arrancado no sólo con las transferencias nacionales en euros, sino también internacionales, en divisa y en formato cheque electrónico. Para la filial que Pulcra tiene en Alemania se ha probado el fichero en formato alemán con el Commerzbank.

El éxito del proyecto ha sido posible gracias a la estrecha colaboración con SAP España, con las entidades financieras (en concreto destacar al sepa customer service del BBVA) y a la implicación de Pulcra Chemicals que una vez más ha confiado en Grupo Sothis como su partner de servicios SAP.



Ander Aristondo Saracibar
 Jefe del departamento de
 Sistemas de Información



ArcelorMittal Distribution Solutions Iberia
www.arcelormittal.com/dsiberia/
 Asociado desde 2000

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

La principal ventaja es disponer de entornos totalmente confiables e integrados. Todos los sistemas basados en la misma filosofía y forma de funcionar; cubriendo las necesidades específicas desde una integración real de la información.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

AUSAPE aporta dos grandes ventajas a las empresas: un entorno donde compartir nuestras experiencias SAP, y una plataforma para poder interactuar con SAP planteando las necesidades y problemas reales para los que necesitamos soluciones.

¿Qué opina de cloud?

Es evidentemente una gran opción de reducción de costes para la empresa, pero aún están por resolver muchas incógnitas en torno a la seguridad real de los datos y las comunicaciones.



Gabriel Amenqual
 Director IT Development



Meliá Hotels International
www.melia.com
 Asociado desde 2002

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

Nos proporciona herramientas para gestionar la planificación estratégica, controlar los objetivos y analizar las operaciones para detectar tendencias rápidamente. En nuestro caso, en los ámbitos de finanzas, recursos humanos, compras, CRM y gestión de TI.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

El intercambio de experiencias con otros grupos de profesionales de otras empresas. Nos permite estar informados de los roadmaps de las soluciones de la parte estratégica: movilidad, SAP HANA, cloud, etc.

¿Qué opina del Cloud?

Nos puede resultar muy útil para dar servicio a nuestras oficinas y hoteles en el extranjero.



Grupo Eroski
www.eroski.es
Asociado desde 1999

Raul Castillo Vega
Procesos de Apoyo
Recursos Humanos



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

Con SAP podemos gestionar la diversidad de empresas del grupo con integridad. Esta capacidad mejora la productividad y eficiencia de los procesos, en un entorno cambiante.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Pertenecer a AUSAPE nos permite tener un foro en el que contrastar experiencias de otras empresas, en situaciones similares a las nuestras.

¿Qué me gustan más, los eventos online o las reuniones presenciales de AUSAPE?

Las reuniones presenciales hacen posible que contrastemos las opiniones de forma más clara y participativa que las presentaciones online. Veo muy útiles las sesiones online para presentar novedades.



David Rábago Torre
Director Administrativo
Grupo Unide S.Coop.



Unión Detallistas Españoles S.Coop.
www.unide.es
Asociado desde 2004

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

Con la implantación de SAP Finanzas y Controlling en nuestra compañía en 1999 centralizamos nuestros procesos administrativos y conseguimos un gran aumento de la productividad dentro del área de Finanzas. No menos importante fue la mejora en los procesos de cierre y reporting mensuales, tan necesarios (más hoy en día) para la toma de decisiones.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Desde el principio ha resultado ser uno de los foros más importantes que los usuarios de SAP tenemos en España para la puesta en común tanto de las experiencias como de las inquietudes que el uso de ésta herramienta nos va deparando en nuestro día a día. A través de AUSAPE, se han venido canalizando muchas de las necesidades que los usuarios hemos demandado a lo largo del tiempo. No cabe duda de que SAP reconoce su importancia.

¿Cuál será nuestra próxima inversión en SAP?

En la actualidad estamos trabajando, tras implementar el módulo de Recursos Humanos, en el resto de áreas de la compañía y esperamos tener totalmente integrada la gestión de la empresa en el sistema SAP a partir de abril de 2014 con la implantación de los módulos de Logística, Ventas y Distribución y Gestión de Materiales.



EnaqaS, S.A.
www.enaqaS.es
 Asociado desde 2002

Victoria Cuevas Díaz
 Responsable de desarrollos SAP



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

Nos permite disponer de sistemas auditables, configurables y con capacidad de crecimiento técnico y funcional.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Lo más importante es la posibilidad de compartir experiencias con profesionales de otras empresas. Además, destacaría que es el nexo de unión que nos permite ser fuertes para tener voz en SAP.

¿Qué espera de AUSAPE en los próximos años?

Que siga creciendo sin perder sus valores para que los asociados podamos beneficiarnos de su fuerza



Oscar Alejandro Soler Valencia
 Subdirector de Sistemas de
 Información de Gestión Económica



Universidad Complutense de Madrid

www.ucm.es
 Asociado desde 2003

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

Homogenización e integración de los procesos de gestión del Área Económico Financiera y del Área de Recursos Humanos de la Universidad en una única plataforma compuesta por los módulos de HR, Portal del Empleado, EAPS, FI-CO, TR, AM, PS, MM, PM, RM (Gestión de Expedientes con gestión documental), BI y gestión de CC.MM., basada en un front-office de gestión hotelera y un back-office SAP (FI, SD).

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

Nos permite interactuar con SAP como colectivo y lograr lo que a nivel individual no podríamos nunca alcanzar: que se oiga nuestra voz y canalizar e influir en las mejoras continuas de los procesos de negocio. El intercambio de experiencias entre los asociados es uno de los pilares de la Asociación.

¿Que me gustan mas, los eventos online o los presenciales de AUSAPE?

Sin duda, los presenciales, ya que te permiten el networking con el resto de asociados, partners y miembros de SAP. No obstante, para llegar a todos los asociados, e incluso ahorrar tiempo y dinero, las sesiones online cada día son mas útiles e importantes.



Carlos Padial Jiménez
Coordinador Funcional de
Sistemas y Organización



Centro Técnico Alimentario
(Grupo Gallo)
www.pastasgallo.es
Asociado desde 2000

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

La implantación de soluciones SAP ha facilitado la estandarización de gran parte de los procesos y operaciones de Grupo Gallo. Nos permite adaptarnos y ofrecer una respuesta más rápida a las necesidades cambiantes del negocio.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

AUSAPE es un punto de encuentro directo con empresas que también usan productos SAP. Nos permite compartir experiencias, contrastar expectativas en el desarrollo de nuevos proyectos y estar al día de las novedades SAP.

¿Qué recomendaría a una empresa que se enfrenta a una implantación de SAP?

En ocasiones, es realmente complicado modelar operaciones de negocio respetando el estándar propuesto por SAP. Aún así, evitar en lo posible los desarrollos a medida puede convertirse en un gran aliado para el futuro.



María Martínez García
Directora de Organización,
RR.HH. y Sistemas



Institución Ferial de Madrid (IFEMA)

www.ifema.es

Asociado desde 2001

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

IFEMA ha conseguido, gracias a SAP, un importante avance en la eficiencia de las operaciones, que ha redundado en una mejora de la productividad en todas las áreas de la organización. El hecho de contar con una herramienta de gran aceptación en el mercado con una solidez demostrada, nos ha proporcionado seguridad a la hora de gestionar los sistemas.

¿Qué valor le aporta su pertenencia a AUSAPE?

AUSAPE es el foro perfecto para debatir e intercambiar conocimientos entre empresas usuarias de SAP a través de los grupos de trabajo y sirve, a la vez, de eficaz medio para canalizar las necesidades de nuevas funcionalidades a SAP.

¿Qué pienso de HANA?

Nos parece una plataforma tecnológica realmente potente e innovadora de cara a la toma de decisiones estratégicas. No obstante, es necesario que se realicen más implantaciones y que se abaraten los costes.



marque esta
fecha en
su agenda

Madrid, 28 de noviembre
Palacio Municipal de Congresos de Madrid
Avda. Capital de España Madrid, 7

Bienvenido al SAP FORUM 2013

Imaginemos juntos el futuro

El mayor evento de SAP en España:

- 2 sesiones plenarias.
- + de 27 sesiones específicas sobre Cloud, Analytics, D&T, Movilidad y LoB.
- Eventos especiales para las áreas de Finanzas, Operaciones, Recursos Humanos y Marketing.
- Entrega de los SAP Quality Awards 2013.
- Concurso SAP FORUM 2013.
- Actividades de Networking.



Cristina Rosa
 Experta en Soluciones de Movilidad SAP



Movilidad@SAP, a la velocidad del mercado

El mundo de la movilidad es extremadamente dinámico. No sólo cambia con la evolución y aparición de nuevas tecnologías, sino que se ve guiada por los requerimientos de los usuarios. Es por eso que las soluciones actuales poco tienen que ver con aquellas de las que hablábamos hace nada más que un año. Atender a las necesidades de los usuarios en el ámbito empresarial ha dado lugar a mejoras y una gran evolución de los productos creando un porfolio de soluciones completo para conseguir el éxito en cualquier estrategia de movilidad seleccionada. A la carta...

SAP lleva apostando por la movilidad desde hace más de doce años, comenzando con soluciones específicas de industria para cubrir los requerimientos de los usuarios móviles con el conocido SAP NetWeaver Infrastructure, y recientemente con las adquisiciones de Sybase, Syclo y la evolución de tecnología propia de SAP basada en estándares abiertos -como Odata-, componentes fundamentales de la próxima versión de la Plataforma de Movilidad SAP 3.0.

Este año se han hecho públicas numerosas novedades, además de cerrar nuevas alianzas como las establecidas con Mocana y Tango, que fortalecen la gestión de la seguridad y el gasto en el entorno móvil corporativo. Además, SAP ha lanzado al mercado SAP Fiori, un conjunto de 25 aplicaciones móviles accesibles desde cualquier dispositivo con una interfaz sencilla y fácil de utilizar. Un lanzamiento que está teniendo gran

aceptación y que no tardaremos en ver ampliado, ya que continuamos trabajando en 200 escenarios adicionales.

La fuerte apuesta de SAP por la movilidad empresarial se refleja en los cuadrantes de Gartner de 2013, puesto que tanto las soluciones para MDM (Gestión de Dispositivos Móviles) como para Plataforma de Desarrollo de Aplicaciones Móviles (MDAP) se sitúan en el cuadrante de líderes. Y es una realidad ya que, aunque no sean datos tan conocidos, SAP tiene el mayor alcance global, procesando más de 1,8 millones de mensajes por día y llegando a 5,5 mil millones de suscriptores, lo que representa más del 90 por ciento de la población total de móviles en el mundo.

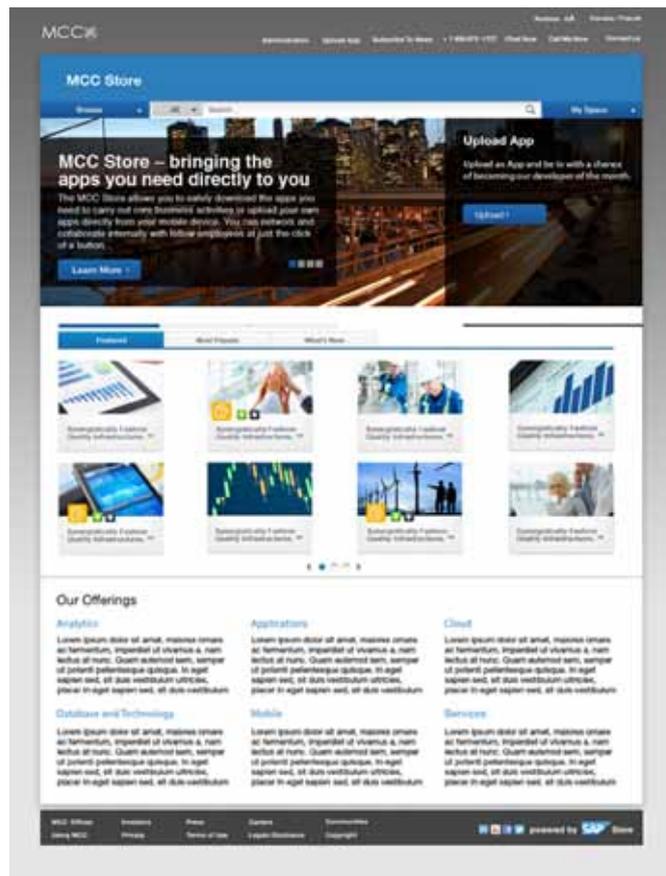
Nuevos conceptos

Otra de las novedades de este año es el concepto SAP Mobile Secure, que unifica las



soluciones orientadas a facilitar al departamento de IT la gestión móvil en la empresa y proporciona a los usuarios la seguridad necesaria para poder trabajar con datos corporativos en cualquier lugar. Esta propuesta engloba los siguientes componentes:

- SAP Afaria: gestión segura de toda la diversidad de móviles empresariales. Facilita al departamento de IT el control para configurar parámetros y forzar el cumplimiento de políticas de seguridad corporativas. SAP Afaria ha demostrado su valor y escalabilidad en grandes despliegues de dispositivos móviles. Véase el ejemplo del Censo Americano con 240.000 dispositivos o el caso más reciente, HP, que gestiona en la actualidad 180.000 dispositivos móviles. Adicionalmente, la gestión del gasto móvil (TEM) se ve enriquecida sustancialmente debido al reciente partnership con Tangoe.
- SAP Mobile App Protection by Mocana: gracias a la alianza con Mocana, anunciada este año en el SAPHIRE de Orlando, la nueva propuesta ofrece una solución de seguridad orientada a las aplicaciones móviles. Facilita la puesta en marcha de una estrategia BYOD, aplicando el acceso seguro únicamente a las aplicaciones móviles con las que interactúan los usuarios, ya sean empleados con dispositivos personales o proveedores y subcontratistas. Tiene una tecnología propia para la contenerización ('wrapping') desarrollada desde hace más de dos años y medio para aplicaciones iOS, Android y accesos web. Se caracteriza por su facilidad de uso, puesto que permite cargar las aplicaciones en la consola y aplicar las políticas requeridas sin necesidad de escribir código.
- SAP Mobile Documents: facilita el acceso a los documentos desde cualquier dispositivo. Es una solución nacida en la casa que permite la gestión del contenido móvil, simplificando el acceso de documentos y su compartición con terceros de forma segura. Se integra con diferentes sistemas de gestión documental como Microsoft SharePoint y el propio



Knowledge Management de SAP para tener toda la información a mano.

Y, por último, un componente que no puede faltar dentro de una estrategia de movilidad: SAP Enterprise Store, una tienda de aplicaciones personalizable para cualquier empresa que quiera proporcionar una experiencia de catálogo única que permita a los usuarios

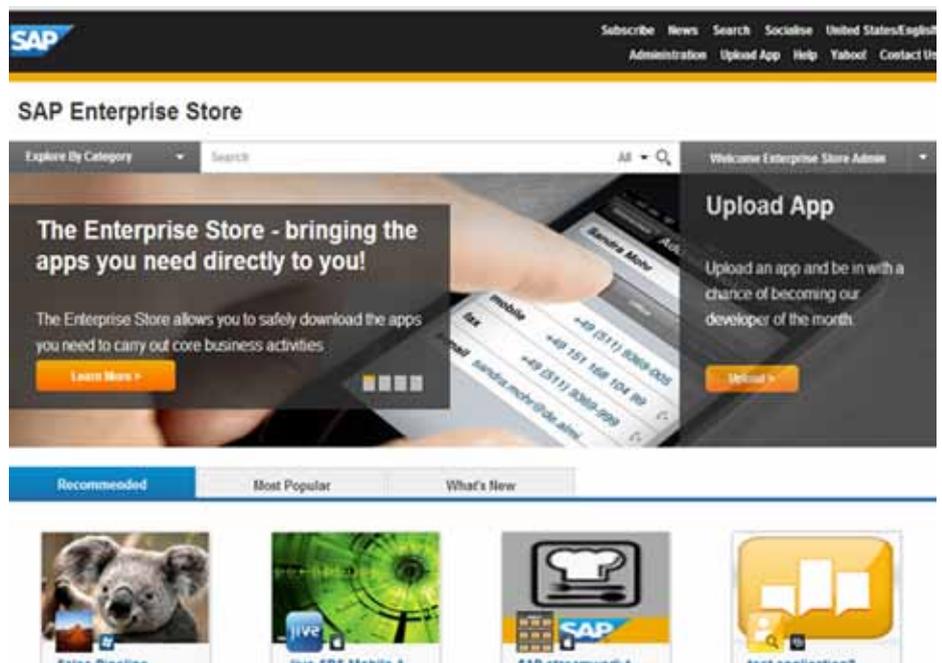
investigar, consultar y consumir una amplia variedad de contenido digital, incluyendo aplicaciones móviles. Permite conectar con sus empleados, socios y proveedores sin preocuparse si los dispositivos están o no administrados. El store está disponible para ser visualizado desde cualquier dispositivo que soporte HTML5 y su versión en cloud acelera radicalmente su puesta en productivo.

Alineados con la estrategia Cloud

Cada vez son más las soluciones de SAP que se están llevando a la nube. Apoyando otra de las ramas más estratégicas de SAP, el área de Movilidad no es menos y ya cuenta con varias soluciones disponibles en modo suscripción entre las que se encuentra Afaria (en ciertas áreas geográficas), SAP Enterprise Store, SAP Mobile Documents y la plataforma de movilidad SAP.

En conclusión, SAP responde a los retos que supone la movilidad a los que se enfrentan actualmente las empresas. Soluciones para necesidades específicas o para llevar a cabo una estrategia de movilidad integral.

En el próximo TechEd tendrán lugar sesiones de movilidad, en las que se darán a conocer todas las novedades en esta área: www.saptech.com/2013/emea/home.htm





Olga Rodríguez Galán
Directora de Operaciones de NGA para España y Portugal



Consideraciones clave para la externalización de nóminas

Los procesos de externalización están creciendo a nivel mundial y, según las predicciones de Gartner, el área de IT crecerá otro 2,8 por ciento durante el 2013. Las organizaciones están viendo que esta área no puede ser ignorada y cada vez son más las funciones que se están externalizando.

Tanto si está pensando en externalizar alguna de sus funciones como si lo que busca es cambiar de proveedor, es vital que tenga en cuenta lo siguiente:

1. Situación interna actual (casos prácticos, gente, procesos y tecnología).
2. Disposición de la empresa para la externalización.
3. Selección del socio y la solución adecuada.

Es fundamental que considere estos tres elementos de manera detallada, puesto que la externalización es una solución a largo plazo y necesita estar seguro que la relación con su proveedor es lo suficientemente sólida como para que funcione. Se debe crear una relación de confianza entre su empresa y el proveedor.

1. Situación interna actual

A la hora de conseguir aprobación de gastos para cualquier iniciativa, el “business case” es la clave. ¿Cuáles son los costes actuales de los procesos de nómina?, ¿cómo serían estos costes en un entorno distinto?

Asegúrese de comparar lo máximo posible. En el caso de que externalización sea completa, necesita calcular no sólo los costes de sus empleados de nómina sino que debe incluir al personal que trabaja grabando datos o en procesos de nómina, e incluso el coste interno en formación de dichos trabajadores. Ya que la mayoría de proveedores calculan el precio por recibo de nómina, es mejor calcular el coste interno por recibo y decidir cuál sería el retorno de la inversión.

Procesos

¿Están sus procesos de nómina bajo control?, ¿cumplen con los requisitos legales?

Cada vez hay un mayor enfoque en las normativas legales, lo cual puede dificultar que su empresa esté segura de que su nómina cumple los requisitos tanto a nivel global como local. Gracias a la externalización, esta responsabilidad pasa al proveedor que elija, siempre y cuando esto esté establecido en los Acuerdos de Niveles de Servicio del contrato.

Personas

Los procesos de nómina requieren personas con un amplio conocimiento de la legislación local. Esta experiencia no se crea de un día para otro, por lo que es importante tener en cuenta:

- ¿Qué “expertos” legales hay actualmente en su empresa?
- ¿Cuál es la estrategia de su empresa?, ¿quiere contar con este tipo de perfiles en su organización? Los procesos administrativos externalizados pueden liberar tiempo para iniciativas de RR.HH. más estratégicas como planes de formación o de evaluación de carrera.

También es importante considerar el impacto de la externalización en los empleados actuales: ¿será necesario formarles en otras áreas o moverlos a otros puestos?

Tecnología

¿Qué software está utilizando actualmente para su sistema de Nómina y RR.HH? Si ha llevado a cabo inversiones recientes para la implementación de un nuevo software, es importante que se asegure de que otra solución nueva no suponga otra gran inversión. Existe la opción de conectar una solución existente de RR.HH. a una de nó-

mina externalizada a través de una integración estándar.

2. ¿Está lista mi organización?

Evidentemente, a aquellas compañías que tienen algún área de negocio externalizada les es más fácil embarcarse en nuevos proyectos que a aquellas que no lo tienen. También ayuda el hecho de que alguno de los empleados involucrados tenga experiencia en proyectos anteriores de implementación. Llevar a cabo un proyecto de nómina de manera correcta requiere habilidades tanto por parte del proveedor como del cliente. Contar con experiencia facilitará el proceso.

Respaldo del equipo directivo

Contar con el respaldo de los responsables en iniciativas de externalización facilita el camino hacia el éxito. Por el contrario, la mayoría de los proyectos que fracasan, es por la falta de soporte.

3. Cómo encuentro el socio y la solución adecuada

Encontrar el socio adecuado a la hora de embarcarse en este tipo de proyectos es clave. Por eso, es importante:

- Tomarse el tiempo necesario para conocer al proveedor con el que quiere trabajar y establecer una relación.
- Que su proveedor le facilite casos prácticos de organizaciones con las que trabaja similares a la suya.
- Que su proveedor cuente con una trayectoria y recursos de alta calidad.
- No tener objeción en cuanto a offshoring o nearshoring.
- Que su proveedor tenga la experiencia

local necesaria junto con la cobertura global, para así asegurar que pueda crecer con usted, ofreciéndole una solución flexible en caso de expansión o contratación.

- Que el socio pueda hacer frente a cualquier situación de emergencia que pueda surgir y cuente con planes de contingencia.

Una vez haya decidido el socio adecuado puede empezar a pensar en la solución adecuada. En este momento hay una serie de preguntas que debe considerar:

- ¿Cuáles son los objetivos de la externalización?, ¿son puramente económicos o está interesado en objetivos de empresa?
- ¿Consideraría mover su nómina a la nube?
- ¿Cuántos países quiere externalizar y cuál es el número de empleados y acuerdos locales por país?
- ¿Son sus nóminas complejas y variadas?
- ¿Cómo de customizado tiene su sistema actual?
- ¿Estaría dispuesto a cambiarlo hacia un modelo estándar con el fin de evitar gastos futuros de mantenimiento o nuevas customizaciones?
- ¿Cuáles son sus plataformas tecnológicas actuales, se podrían integrar en una solución nueva?

En NGA somos expertos en la externalización de procesos de Nómina. Contamos con la experiencia para ayudarle a la hora de elegir la solución más adecuada para su negocio y estaremos encantados en facilitarle la creación del plan de negocio que mejor encaje en las necesidades de su empresa.

Datos de NorthgateArinso

NorthgateArinso es un proveedor global líder en el mercado de Software y Servicios de Recursos Humanos que proporciona innovadoras soluciones de negocio de RR.HH. a compañías con plantillas de todos los tamaños, incluyendo tanto a empresas de la lista Global Fortune 500™ como organizaciones pertenecientes a la Administración Pública.

Fundada en 1994, cuenta con más de 8000 empleados centrados en la excelencia de los Recursos humanos a través de actividades de consultoría estratégica de negocio, servicios de outsourcing, integración de sistemas y las mejores soluciones de software de su clase.





Sergio Martínez Muñoz
Director de EPI-USE Iberia



De la automatización a la optimización de los RR.HH.



¿Conoce su personal la estrategia de la organización?, y más importante: ¿actúa en consonancia? A lo largo del tiempo las compañías han invertido en mejorar y optimizar los procesos en áreas como Ingeniería, TI, Marketing y, sobre todo, Finanzas. Una gran inversión enfocada a las áreas con mayor impacto en el coste operacional. Sin embargo, han dejado a un lado el que probablemente es el mayor coste de operaciones de todos, “el personal de la empresa”.

Ha llegado el momento en el que no queda otra que prestarle la atención que se merece al personal de la empresa, que es su activo más valioso, el motor que impulsa a la compañía a conseguir sus objetivos y, por tanto, a ser rentable.

Dada la compleja situación actual de competitividad y reducción de costes, las empresas necesitan invertir más tiempo y recursos para que el personal rinda al mayor de los niveles posibles. ¿Sabía que actualmente...

..., según Norton & Kaplan, el 95 por ciento del personal no entiende la estrategia ni los objetivos de su compañía?

..., según el Saratoga Institute, el 84 por ciento de las compañías no utilizan el máximo potencial de sus empleados?

... según la investigación de Corporate Strategy Board ‘Messure that Matte’, el 50 por ciento de la capacidad media de mano de obra se desperdicia en actividades no productivas?

Es evidente que la mayor oportunidad para las organizaciones es cambiar de un sistema de procesos automatizados a uno capaz de retener el talento y optimizar la eficiencia de su personal.

Considerando la situación económico-financiera actual:

- ¿Afectaría una plantilla no alineada o no productiva a la capacidad de innovación de su empresa?
- ¿Cree que esta situación pueda afectar a su capacidad de crecimiento en nuevos mercados?
- ¿Se considera capaz de retener a los empleados clave a los que están llamando sus competidores?

Estos son algunos de los desafíos que las organizaciones se encuentran, por lo que el alineamiento del personal, la productividad y la eficiencia se han en algunas de prioridades más críticas de negocio para los CEOs.

Recursos Humanos es el único departamento de la organización con la perspectiva y capacidad de involucrar a la totalidad de la plantilla, comunicar la estrategia y objetivos de la compañía a los empleados, analizar el entendimiento de los mismos y alinear a las personas en base a estos, para poder así trabajar todos en la misma dirección.

No obstante, la realidad actual es que los líderes de Recursos Humanos no están

equipados para llevar a cabo esta transición. Estudios recientes indican que sólo el 7 por ciento aprovechan los datos basados en medidas y análisis de los empleados para tomar decisiones estratégicas. Esto significa que el 93 por ciento de los CHRO o no están involucrados en los procesos de decisión del personal, o toman decisiones basadas en información que no es medible o limitada.

¿Cómo optimizamos?

Si lo piensa bien, existen un montón de datos que se generan sobre la plantilla a través de la plataforma de HR, beneficios, nómina, y las aplicaciones de gestión del talento... De hecho, todo está ahí: perfil de un empleado en la estructura de la empresa, la información del trabajo e historial, remuneración, prestaciones, planes de desarrollo, aspiraciones profesionales, y casi cualquier otra cosa que se pueda imaginar.

Sin embargo ¿Cómo de eficientes son los datos cuando se utilizan para impulsar resultados empresariales? La realidad es que los sistemas tradicionales de HCM han servido más como una “utilidad” de negocio que como un motor de ejecución de negocio. Aunque estos sistemas han sido (y

siguen siendo) efectivos para ayudar a las organizaciones a mantener el cumplimiento regulatorio y tener a la gente localizada, rara vez son considerados como inversiones que impulsan el valor estratégico de negocio.

La oportunidad que cada vez toma más relevancia para Recursos Humanos, es tener una visión más amplia en cuanto a la productividad, utilización y capacidad de los empleados y, en función de esto, poder informar e influir en decisiones estratégicas de negocio y, lo más importante, “ejecutar” estas decisiones de forma eficiente.

Hoy, es sumamente importante que esta área tenga la visibilidad necesaria para poder ayudar a las prioridades de negocio. Al tenerla, este departamento podría determinar qué equipos y/o funciones son más productivas y cuáles necesitan ayuda en función de los ingresos por empleado en cada línea de negocio de una empresa.

Si pudiera comparar la productividad de su organización contra referencias de su industria y ver su situación en comparación con la de sus competidores, una organización podría entonces aplicar acciones correctivas en dichas áreas. Incrementando

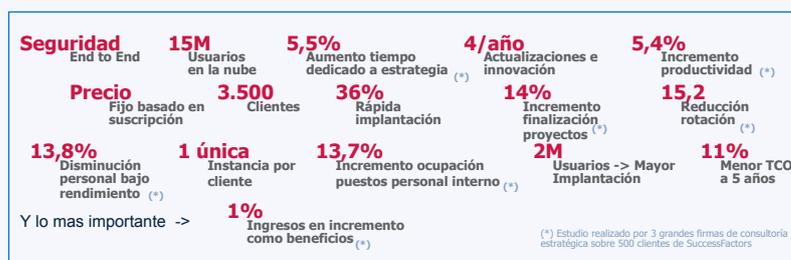
la visibilidad de RR.HH. se puede mitigar la rotación de las funciones más críticas y de los empleados más productivos porque entiende las razones de su marcha antes de que se produzca y, de esta forma, reducir los costes asociados a dichas rotaciones.

Estos son sólo algunos ejemplos que hablan de la oportunidad de Recursos Humanos para liderar el cambio de una organización de la automatización a la optimización de la fuerza de trabajo.... Pero, ¿por qué lo vemos posible ahora? Para empezar, una de las mayores evoluciones que la industria ha visto está en la forma en que se consumen y se entregan las soluciones HCM. Las empresas están cambiando de on-premise a soluciones de HR en la nube porque les ofrecen unas ventajas ya probadas:

- Mejor TCO a través de reducción de infraestructura y los costos de personal y de precios basados en suscripción.
- Implementaciones y actualizaciones más rápidas, con mínimo tiempo de inactividad.
- Y una plataforma que se aprovecha de la innovación de forma mucho más frecuente y continuada.

SuccessFactors

SuccessFactors proporciona su suite de aplicaciones BizX como un servicio, en lo que se denomina “Cloud BizX”, liderando el camino en el desarrollo y perfeccionamiento de las aplicaciones de RR.HH. basadas en SaaS desde que se fundó la compañía hace más de una década. Los datos de SuccessFactors son demoledores demostrando su liderazgo en SaaS exclusivo de Recursos Humanos, como se observa en la figura.



SuccessFactors enfoca la gestión de las personas de arriba abajo empezando por las prioridades del negocio, y mapeando la estrategia de la organización a los Recursos Humanos para apoyar esas prioridades y convertir la estrategia en resultados medibles.

La suite BizX le ayuda a hacer tres cosas mejor que cualquier otro software de negocio:

- **Alinear su fuerza de trabajo con su estrategia de negocio.** Impulsa el alineamiento en toda la organización, desglosando la estrategia en una serie de objetivos en cascada a todos los empleados de la compañía permitiendo seguir su progreso. Esto asegura que el personal es consciente de la estrategia, y por tanto, trabaja en las cosas correctas para apoyarla.
- **Optimizar el desempeño del personal en toda la organización.** Utilizando el conjunto más amplio y profundo de soluciones de gestión del talento en el mercado. Soluciones para todas las partes del ciclo de vida de la gestión de los empleados para asegurar que encuentra a las personas adecuadas, los sitúa en los puestos correctos, los recompensa adecuadamente, los motiva y desarrolla a los futuros líderes.
- **Acelerar los resultados de negocio.** Ayuda a acelerar la productividad del personal a través de las analíticas y planificaciones de la fuerza laboral, (actual y a futuro), y soluciones de colaboración social (Jam).

Todo ello completamente integrado y disponibles desde el primer minuto en entornos móviles (teléfonos, tabletas, etc) y con un look & feel tremendamente sencillo de utilizar. En definitiva, SuccessFactors conecta las personas con el negocio, ayudando a las compañías a ser más eficientes y, por tanto, más rentables.



Ángel Montero
Director de Logística en everis



Optimización en el proceso de homologación

Si analizamos la historia de las relaciones entre clientes y proveedores, se advierte que en las últimas décadas han experimentado una importante evolución. Se ha pasado de una relación de “adversarios”, donde siempre había un ganador y un perdedor, hacia conceptos de relación “win to win” basada en la elaboración de programas desarrollo con proveedores, desarrollos de entornos colaborativos, etc.

En un contexto cada vez más competitivo, es necesaria una reducción de nuestros costes de compra. Para ello, la búsqueda de nuevos proveedores que nos permitan optimizar estos costes sin impacto en la calidad del suministro y/o servicio, ayudará a las compañías a superar esta presión competitiva.

En este escenario, donde además nos movemos en mercados globales, el proceso de identificación y posterior homologación de los proveedores es un proceso crítico para las diferentes compañías.

Podríamos decir que, de una forma generalizada, esta homologación se realiza mediante el intercambio de cuestionarios con los diferentes proveedores. Pero estas comunicaciones con el proveedor solamente son de utilidad si la información a obtener es práctica y si disponemos de herramientas que permitan optimizar su gestión.

Al revisar las normativas que tratan de articular los procesos de homologación de los proveedores, donde encontramos entre otros a ISO, BRC e IFS, vemos que todas ellas hablan de disponer de procedimientos documentados y criterios de homologación normalizados que permitan estructurar el proceso de homologación.

Por todo ello, para poder disponer de una homologación de proveedores óptima, será necesario disponer o definir esos procedimientos y contar con herramientas que permitan gestionarlos.

Mejores prácticas:

Si revisamos lo que dicen las mejores prácticas sobre la homologación de proveedores, nos encontramos con las siguientes conclusiones:

- Los proveedores de las diferentes categorías de materiales y/o servicios que se acopian en la empresa, deben poder

pre-registrarse mediante un portal de proveedor. Esto simplificará y optimizará el proceso de homologación de forma que sea accesible al mayor número de proveedores.

- El equipo perteneciente a las diferentes organizaciones de compra debe tener herramientas que le permitan aprobar los procesos de pre-homologación de proveedores.
- Una vez los diferentes proveedores han sido aprobados por la organización de compras, deben poder actualizar la información necesaria (administrativa, certificados) en el portal de proveedor.

Proceso multi-departamental:

El proceso de homologación de proveedores es un proceso donde, además del área de compras como principal canal de comunicación con los diferentes proveedores de la compañía, existen otros interlocutores internos que participan activamente en el proceso. Así, nos encontramos con:



Áreas usuarias:

- Apoyo en la identificación de los proveedores potenciales por categoría de producto/servicio.
- Definición de requerimientos técnicos de homologación.

Organización de compras:

- Liderar el proceso de homologación.
- Homogeneización de los requerimientos de homologación recibidos por las áreas usuarias.
- Definición de la estrategia de negociación con proveedores.
- Selección del proveedor.
- Cierre de las condiciones del acuerdo con el proveedor seleccionado.

Otras áreas de soporte:

- Legal: gestión de contratos con proveedores.
- Archivo: almacenamiento de documentación proporcionada por el proveedor (contratos, certificados...).

Homologación de proveedores en SAP

Dentro del porfolio de soluciones de que dispone SAP para cubrir esta funcionalidad, nos encontramos con una solución que cubre de forma específica los procesos de homologación y evaluación de proveedores. SAP Supplier Lifecycle Management es la herramienta que ofrece SAP para la gestión integral del proveedor.

Esta solución nace de un trabajo conjunto de SAP con diferentes clientes, de los que a partir de sus necesidades, se construye una herramienta "ad hoc" a sus necesidades.

Se trata de una herramienta que dota al usuario de compras de una plena autonomía



en la gestión integral del proveedor en sus diferentes etapas:

- Registro y aprobación.
- Homologación.
- Clasificación.
- Evaluación.
- Desarrollo.

¿Qué nos puede ofrecer esta herramienta?

- Construir y normalizar los diferentes procesos de homologación de proveedores existentes en la compañía.
- Disponer de un único repositorio donde almacenar y monitorizar toda la información relacionada con el proveedor. Visión 360° del proveedor.
- Facilitar el acceso del proveedor al sistema para integrarse en el proceso: pre-registro, almacenamiento de documentación, actualización de certificados...

- Gestionar grandes volúmenes de proveedores minimizando el trabajo de mantenimiento de datos por parte del área de compras. Auto-registro de proveedores, sistema de clasificación, gestión de workflows para aprobaciones de pre-registros, etc.
- Mediante esta herramienta es el responsable de compras quien inicia el proceso de homologación y posteriormente coordina las diferentes acciones realizadas por los diferentes departamentos intervinientes en el proceso.
- Diseñar diferentes procesos de homologación atendiendo a la tipología del proveedor, por categoría de producto o servicio, localización, etc. La herramienta de formularios y preguntas tipo que facilita la definición de estos procesos.
- Alineando los procesos de homologación de proveedor y su posterior evaluación, de forma que estos criterios se retroalimenten entre sí para cada una de las diferentes tipologías de proveedores.
- Disponer de un sistema de información integrado que permita clasificar a los diferentes proveedores por:

- Sector, subsector, familia de productos o servicios.
- Nivel de homologación: registrado, potencial, estratégico, preferente...
- Clasificación ABC.

En everis disponemos de equipos dedicados y con experiencia, que permiten acompañar a las organizaciones de compras desde la definición de los procesos de negocio hasta la implantación de soluciones de evaluación y homologación de proveedores.





Javier García San José
Consultor SAP en Tecnocom



La implantación de SAP Extended Warehouse Management en Tecnocom

Partner de SAP desde 1993, la multinacional española Tecnocom, que se encuentra entre las cinco primeras empresas del sector de las tecnologías de la información y Comunicaciones en España, ha implantado SAP Extended Warehouse Management 7.01 como sistema de gestión de almacén descentralizado. En este artículo, encontrará por qué se eligió esta solución, cómo se desarrolló el proyecto y cuáles han sido los beneficios obtenidos.

El área de negocio de Tecnologías de Tecnocom está especializada en la gestión de provisiones a proyectos y mantenimiento de hardware de los clientes que optimizan su estructura IT, haciéndola más eficiente, más disponible y más segura. Con la implantación de SAP Extended Warehouse Management (EWM) en tres de sus principales almacenes en España, buscaba mejorar la calidad de su servicio al cliente, permitir mayor rapidez en la preparación y envío de los pedidos, optimizar la utilización de los recursos, y dotar de un sistema de información potente y flexible para la gestión del stock. Además, como complemento al proyecto SAP EWM se ha implantando la solución SAP Customer Service, con el objetivo de optimizar la gestión de las garantías de productos propios y de terceros con ambas herramientas.

Tecnocom eligió SAP Extended Warehouse Management como solución estándar debido a la exigencia de una gestión exhaustiva de números de serie y a la necesidad de optimizar la gestión de ubicaciones en función de la demanda y dimensiones



del producto. De todas las ventajas que ofrece la herramienta podemos destacar:

- Compleja planificación de oleadas y rutas de salida. SAP EWM permite determinar cuál es la ubicación más adecuada para cada material cada vez que se crea una tarea de almacén.
- Visibilidad total del almacén con el monitor central. Es el instrumento principal que permite tener una visión global de cada uno de los almacenes, ya que aglutina todas las tareas que se realizan dentro del almacén en una misma transacción. Además de aportar un sistema de alertas que otorga al usuario una capacidad de reacción mucho mayor, permite al mismo tiempo trazar todos los movimientos de un material desde que entra en el almacén hasta que es enviado al cliente.
- Gestión por oleadas. Una función que consiste en agrupar diferentes peticiones con el propósito de efectuar un determinado proceso en función de una serie de criterios y, de esta forma, maximizar el tiempo y los recursos disponibles.
- Integración con otras soluciones logísticas como GTS, APO, CRM y BI, estas dos últimas ya presentes en TecnoCom.
- Gestión de números de serie dentro de las ubicaciones.
- Slotting. Este sistema determina, en función de unos parámetros previamente definidos, cuál es la ubicación óptima para cada material y cómo reorganizar el almacén de manera que se reduzcan los tiempos de gestión dentro del almacén.

El proyecto de implantación comenzó en septiembre de 2012 y, al tratarse de un almacén en funcionamiento, se realizó un estudio de impacto previo para minimizar el tiempo de parada del mismo en el arranque del proyecto.

Posteriormente, el equipo técnico preparó un sistema sand-box por copia homogénea del entorno productivo de TecnoCom e instaló la solución Extended Warehouse Management como add-on. Los conocimientos adquiridos en este entorno fueron fundamentales a la hora de poner en marcha el proyecto.

Para el éxito de la iniciativa, era imprescindible tener claras todas las implicaciones técnicas y funcionales que afectaban al ERP y, para ello, se realizó una compleja batería de pruebas realizada entre

el equipo de consultoría y los key users de las diferentes áreas de TecnoCom. Entre esos prerequisites destacaban:

- La necesidad de un nivel de lote unívoco a nivel de material o mandante.
- La gestión de movimientos de mercancías a través de entregas.

Una vez concluida esta evaluación, se procedió a la actualización técnica del entorno de desarrollo y al transporte de órdenes desde el sistema sand-box.

En la última fase del proyecto se llevó a cabo el transporte de órdenes al entorno de consolidación y se ejecutó nuevamente un ciclo completo de pruebas. Una vez en este punto, se llevó a cabo la validación de procesos y se dieron las formaciones necesarias para que cada uno de los integrantes del equipo de TecnoCom se familiarizara con la nueva herramienta.

Finalmente, en marzo de 2013 se realizó con éxito el pase a productivo, transportando correctamente las órdenes implicadas y cargando satisfactoriamente el stock alojado en el almacén.

Beneficios de la iniciativa

La implantación de SAP Extended Warehouse Management en los almacenes de TecnoCom ha servido para optimizar y facilitar la operativa del día a día, convirtiéndolo en una ventaja competitiva frente a nuestra competencia. Lo que ha supuesto un avance cualitativo en referencia a la gestión del stock ya que la posibilidad de controlar qué números de serie se encuentran en cada ubicación facilita las labores de reparación y garantía que TecnoCom ofrece a sus clientes.

El sistema ha quedado totalmente preparado para la utilización de SAP ITS Mobile como solución de movilidad.

Los responsables del almacén tienen ahora una visibilidad perfecta de cada uno de los almacenes de la compañía, un tiempo de respuesta mucho menor ante cualquier inconveniente que pueda surgir, y la seguridad de contar con una trazabilidad global de cada material desde que entra en el almacén hasta que es enviado al cliente.

Dado el éxito de la implantación, está en estudio la realización de una segunda fase implementando SAP EWM en otras áreas de negocio de la organización.





Helmar Rodriguez Messmer
Innovation Principal SAP EMEA



La sombra

Allí donde la luz no alumbra, tal vez alumbre la sombra.

Roberto Juarroz

Mecanismo de defensa: Proyección

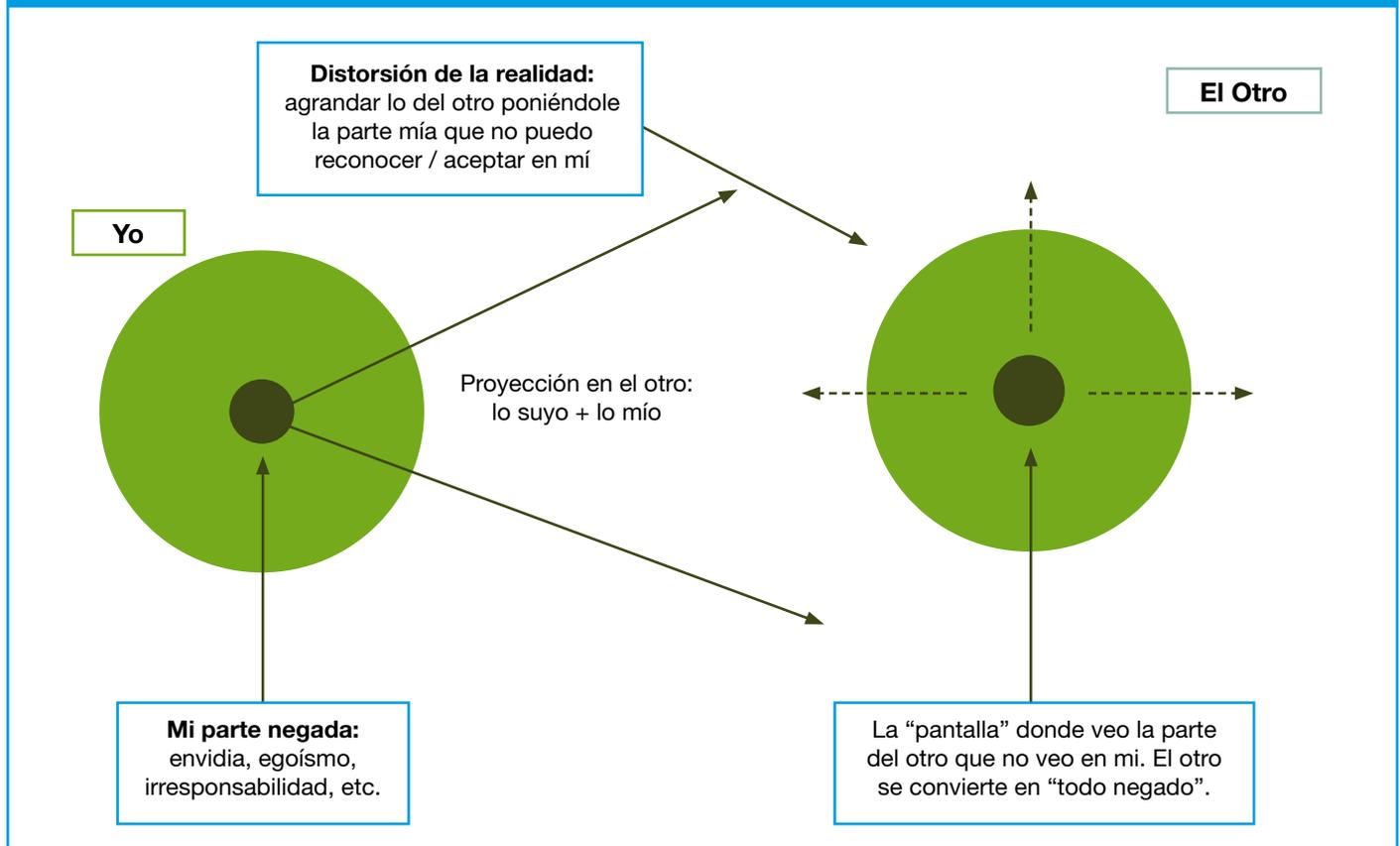


Fig 1

En realidad lo sabemos todo acerca de nosotros mismos pero lo hemos olvidado; G. I. Gurdjieff lo llama “el olvido de sí”. Hemos pasado por múltiples experiencias a lo largo de nuestra vida y hemos aprendido a responder con comportamientos adaptados para captar amor, mirada, atención, protección y, también, para evitar el dolor (de abandono, ausencia, etc.). Así repetimos estos patrones incluso cuando las circunstancias ya no lo requieren (= comportamiento neurótico) cristalizando, de esta forma, nuestro particular carácter mediante respuestas repletas de patrones estereotipados, aprendidos en otros tiempos.

Aunque nos parezca inconcebible, no cambiamos, entre otras cosas, porque en el fondo sentimos que en cada cambio peligra nuestra (falsa) identidad. Construyendo este “falso self” hemos ido “con-fundiendo” nuestro carácter con nuestra identidad profunda. Y así, cualquier circunstancia que amenace ese mundo construido desde el miedo, lo desplazamos, quedando sepultada en nuestra particular sombra.

Carl G. Jung acuñó este término de “sombra” para definir aquellos aspectos que consideramos/percibimos negativos y no queremos reconocer y, por lo tanto, reprimiéndolos y echándolos al saco

de lo “indeseable”. Aquí tratamos de mantenerlos ocultos evitando, a cada momento que salgan a la luz.

Así como en el cuerpo hay sistemas que conservan la temperatura, el PH, el nivel de determinadas hormonas, azúcar, etc., la mente tiene dispositivos que mantienen convicciones, opiniones y conductas. Este “sistema inmunológico” se encarga de prevenir el cambio, intentando por todos los medios conservar el (falso) equilibrio, aún cuando ese equilibrio cause sufrimiento.

Uno de los mecanismos de autorregulación de nuestro mente/psiquismo es, precisamente, la sombra. La sombra contiene todo aquello que rechazamos de nosotros mismos y lo que repudiamos del otro –que en definitiva remite, nuevamente, a lo excluido en nuestra vida; aquello que la psicología humanista describe como proyección. Una y otra vez, nuestros resortes automáticos lanzan fuera lo que no queremos digerir. Una y otra vez abortamos nuestra real posibilidad de crecer, rebotando en los límites de nuestro ego.

Día a día, neuróticamente, defendemos mecánicamente nuestra “realidad”, una construcción mental subjetiva, una “foto fija” cargada de impresiones: imágenes, emociones, pensamientos, valores, experiencias vividas, creencias sobre la vida y el mundo... En cierto modo creamos una realidad con distorsiones que se crean por acomodación de nuestras percepciones y cuyo origen está en la evitación del dolor. La vanidad/engaño, el miedo y la pereza (los cimientos del ego) son los pilares que mantienen en funcionamiento esa realidad distorsionada.

Con el tiempo nuestra sombra, esto es, lo reprimido, se ha hecho tan grande que nos da miedo mirar en su interior. Convertimos nuestro mundo en una pantalla gigante que proyecta nuestra sombra. Todo lo que vemos no es sino el reflejo de lo construido en nuestro interior. (Fig 1).

Y una y otra vez tratamos de modificar ese espejo que proyecta nuestra imagen. No queremos vernos completamente. Nos da tanto miedo descubrir quiénes somos que nos hemos convertido en desconocidos para nosotros mismos (y por ende para nuestras parejas, hijos, etc.). Preferimos vivir en la ignorancia que adentrarnos y cuestionar nuestra propia “identidad”. Preferimos señalar el equívoco en los demás, que mirar en nuestro interior. En definitiva, preferimos rechazar al otro que enfrentarnos a nuestra propia sombra.

Cuando una persona niega su sombra –lo negado en el otro es lo negado en lo propio– (el egoísmo, la preferencia sexual, la ira, el miedo, la crítica, etc.), la energía entregada a ese lado oscuro no está disponible para poder analizar, comprender y abrazar las razones y sentimientos profundos de su propia existencia. Lo que queda en lugar de la aceptación es la tensión –Alexander Lowen y Wilhelm Reich lo llaman coraza–. Así muchas personas viven arrastrando su vida, permanentemente cansadas, entristecidas o estresadas. Mantienen la tensión del ocultamiento en vez de desafiar la angustia que desata enfrentarse a su verdad.

Cuando leemos esto, asentimos –o al menos, aparentemente– la gran mayoría, pero la acción dista en mucho del verbo comprendido: encontramos quienquiera no piense en nuestro términos, alguien que no vista igual, alguien que no viva igual, alguien que no actúa de acuerdo a nuestros parámetros ¿vitales? y lo tachamos rápidamente de “loco” o similar. Y, efectivamente, está loco... se ubica en otro “locus”... está emplazado en lugar distinto de quien lo (pre)juza. Estas “extrañas ubicaciones del otro” amenazan nuestra “Weltanschauung”, nuestra forma de ver al mundo y lo condenamos y lo desplazamos a la sombra. Desplazamos todo lo que no queremos ver. Ken Wilber habla incluso de sombras culturales, donde los pueblos destierran los aspectos oscuros de su historia.

Cada uno de nosotros somos responsables de nuestra vida, lo queramos o no. Nuestra forma de estar en el mundo se ve afectada por nuestra decisión –aunque sea inconsciente– de vivir en la ceguera/ignorancia. Cuando alguien nos perturba, cuando el contexto laboral, político, social –o una simple presentación que no contiene para nosotros referentes reconocibles– nos produce reacciones desproporcionadas y es muy probable que estemos mezclando lo externo con nuestros propios conflictos internos. Entonces parece que el mundo va en nuestra contra y no nos damos cuenta de que el mundo es reflejo de lo reprimido en nosotros. Para nosotros el “loco” siempre es el otro; la locura siempre queda fuera.

El conocimiento de lo que somos es una tarea apasionante. Podríamos considerarlo el objetivo más importante de nuestra vida. Aún así, hay quienes prefieren vivir en la ignorancia. Creen que cuanto menos sepan de sí, menos sufrirán. Ignoran que la ignorancia es, precisamente la base del sufrimiento. Debíamos invertir más a menudo la dirección del diagnóstico/juicio hacia el otro y encontrar nuestras profundas razones por las cuales nos separamos del mundo.

El camino está a nuestra disposición. Cambiar consiste en traspasar lo habitual; allí comienza la cura. Es mera cuestión de disposición interior, de coraje, de espíritu de aventura, de lanzarse a vivir. Es por ello que todos los “locos” que se cruzan en el camino de nuestra vida, son, si sabemos verlo (¡y valorarlo!), nuestros maestros quienes nos recuerdan que el mundo es ‘impermanente’, que la realidad es universo (uno en lo diverso) y que la verdad propia no existe sino tan solo como reflejo y límite de nuestra propia existencia.

Tan sólo abrazando nuestra sombra nos completamos, nos expandimos y nos curamos. La sombra señala el camino.





*Esteban Galeano Barriga
Coordinador del Grupo de RR.HH. Barcelona
Empresa: SEAT*



“Todos los que participamos en el grupo, trabajamos con la misma materia prima: los recursos humanos, y nuestros retos son muy similares”

El Responsable de Sistemas de Personal de SEAT, Esteban Galeano, compagina su trabajo con la coordinación del Grupo de Recursos Humanos de Barcelona. En este número, nos cuenta los objetivos del grupo, sus iniciativas y la transformación que, con el tiempo, ha experimentado el grupo.

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

El primer contacto se produjo en torno a mayo de 2008 en una presentación de consultores de IT. No conocía su existencia y, una vez que empecé a conocer su funcionamiento, me di cuenta que nuestra empresa tenía que pertenecer a la Asociación, ya que nos permitiría estar al día de lo que sucedía en el ecosistema SAP y no estar en una posición reactiva.

¿Cómo llegó a ser coordinador?

Desde que nos asociamos, hemos sido una empresa con una asistencia casi total a todas las convocatorias del Grupo de Trabajo (GT) de RR.HH. Barcelona y otros eventos organizados en nuestra zona geográfica.

No fue una idea que rondara en mi cabeza en aquellos momentos, pero la anterior coordinadora, Cristina Soro, tuvo que dejar temporalmente la coordinación del GT y nos quedamos Anna Sanz de SaraLee y yo como posibles coordinadores alternativos, ya que estábamos muy comprometidos con el funcionamiento del grupo de Barcelona.

Se llevó a cabo una votación y, desde entonces, ejerzo como coordinador.

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

Lo que más me gusta es lo mismo que impulsó a nuestra empresa a participar en la Asociación: el networking con otras personas y sus empresas. Permite conocer otras realidades y cómo cada empresa adapta un producto estándar como SAP a sus procesos y los recursos de que dispone.

Te abre la mente a otras posibilidades y te obliga a compararte mirando en qué procesos estás fuertemente posicionado y en cuáles puedes mejorar. Realmente, la pertenencia a la Asociación es un espejo perfecto al que te puedes asomar: no importa que las empresas sean del mismo ramo, tengan más o menos trabajadores -dentro de unos límites-. Y todos los que participamos en el grupo, trabajamos con la misma materia prima: los recursos humanos de la empresa y fabriques automóviles, vendas electrónica doméstica, azúcar u otros servicios, los retos a los nos enfrentamos son muy similares.

¿Y lo que menos?

Lo mejorable es todo lo que conlleva coordinar un grupo de trabajo, que supone un importante esfuerzo: búsqueda de fechas, preparar los temas, realizar su seguimiento, coordinación con los proveedores IT, etc.

No obstante, tengo que reconocer que los proveedores son muy flexibles y hay que agradecerles las ganas que tienen de enseñar lo que son capaces de hacer, convirtiéndose en un buen complemento a las reuniones. Asimismo, SAP Iberia ha mejorado también mucho en su predisposición y hace que todos los que participamos en el GT, veamos que tiene una utilidad de la que se aprovechan finalmente miles de empresas en el país.

También lamento no disponer de más tiempo en las reuniones para poder hablar más con mis compañeros asociados, pero mi trabajo consiste en que todos los participantes nos vayamos satisfechos y con la sensación de haber aprovechado nuestro tiempo.

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

Existen una serie de aspectos que me preocupan y para los que, de momento, no dispongo tiempo ni recursos suficientes para mejorarlos. Entre ellos figuran una elevada rotación de los asistentes, el grado de participación o mejorar el soporte por parte por AUSAPE, en el sentido de que sería necesario sincronizarnos mejor con el roadmap de la Asociación, los servicios que ofrece y ser conscientes de qué se le puede pedir y qué no.

Por otro lado, la presencia de SAP es esencial, ya que nos presenta en qué está trabajando y en qué podemos ayudar. Los asociados seguimos considerando que deberíamos participar más en las decisiones que toma SAP, pero –siendo críticos– también deberíamos participar de forma responsable en los pilotajes de nuevas soluciones y utilizar todos los instrumentos que SAP nos ofrece.

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

Sin duda, el principal es tener voz ante SAP y, de esta forma, conseguir conocer en detalle cómo funciona su soporte a cliente final y tener la capacidad de participar activamente en sus desarrollos. Antes de formar parte de la Asociación, veíamos a SAP como una gran empresa con la que no podíamos interactuar. Ahora, la percepción ha cambiado totalmente y colaboramos estrechamente.

La única forma de interactuar con SAP era contratando a proveedores que únicamente nos configuraban los productos y no había más conocimiento del detalle de los productos, su línea de actuación en el futuro. Ahora puedo decir que SAP Iberia tiene oídos para las empresas y, a través de AUSAPE, ofrece soluciones a los problemas que planteamos.

¿Cuál ha sido la evolución, desde su perspectiva, del grupo?

No me atrevería a hablar de una evolución, sino más bien una transformación en los últimos años. Antes el grupo estaba muy centrado en la parte del cálculo de la nómina y parecía que en RR.HH. no existiera nada que no fuera esto, así que las reuniones eran muy técnicas.

Hoy, los RR.HH. de las empresas se encargan de más temas que los puramente económicos, cada vez somos menos y hay más trámites, así que obliga a nuestras empresas a aprovechar al máximo la tecnología, descentralizando los servicios de los RR.HH. a los propios empleados. Esto nos ha llevado a reuniones no tan técnicas y más funcionales, donde se presentan soluciones para resolver nuestros problemas y la utilidad que suponen para nuestros empleados. A día de hoy, cualquier persona con unos conocimientos básicos de RR.HH., puede sacarle provecho a las reuniones.

Objetivos clave del Grupo de RR.HH. Barcelona en 2013

- Simplificación y consolidación de Collaboration Workspace: este entorno ha evolucionado a SAP Jam, que promete ser más sencillo de uso, incorporar sistemas de votaciones de forma que, en breve, puede consolide como eje vertebrador del trabajo de este GT. Según Esteban Galeano, “es imprescindible que estos entornos sean muy sencillos de utilizar, actuando como las redes sociales. Tenemos poco tiempo y se ha de aprovechar de forma óptima”.
- Consolidación de la encuesta en el GT: las encuestas que se cubren al final de cada reunión se han convertido en una herramienta esencial de medición de la satisfacción del grupo. A través de ellas, “se reciben opiniones de cada reunión, que son valoradas para entrar en un círculo de mejora continua”, explica el coordinador.
- Proceso de presentaciones en el GT por parte de Consultores IT: a partir de estas encuestas, se ha conseguido conocer los temas que interesan a los participantes y, en consecuencia, alinear las presentaciones con los intereses del grupo.
- Aumento del número de participantes en reuniones GT: el grupo ha logrado un número mínimo de participantes que asegura su mantenimiento del grupo, aunque la idea es seguir creciendo. Las presentaciones están consolidadas en la dinámica del grupo, y los asistentes están interesados en conocer las implementaciones SAP y las soluciones que proponen los proveedores tecnológicos habituales para mejorar los procesos de RR.HH.
- Mejora de las conexiones telemáticas en las reuniones: en sus reuniones, la presentación de SAP se realiza vía webinar, pero existen aspectos a mejorar en la parte de presentaciones por parte de los partners de TI. Una vez consolidado a nivel técnico, el objetivo es “publicitarlo adecuadamente para aumentar su uso y asegurar mayor participación y con ello, más enriquecimiento en las experiencias de la reunión”, indica Esteban Galeano.
- Acercar los servicios que ofrece AUSAPE a los asociados: las encuestas van mostrando que hay aspectos a mejorar en algunos de los servicios ofrecidos y “tendremos que trabajar conjuntamente con la Asociación en los siguientes meses para su mejora”, concluye.



Ana Marzo Portera
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno

El pasado mes de enero compareció ante la Comisión Constitucional del Congreso de los Diputados el Director de la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) para informar sobre el polémico proyecto de ley de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, el cual parece que “no termina de ver la luz”.

El criterio del Director de la AEPD fue a priori el de limitar su intervención en la citada Comisión a la relación entre transparencia o acceso a la información y la protección de datos de carácter personal, partiendo de la base de que la transparencia y el derecho de acceso a la información pública regulados en el proyecto favorecen la libertad de información, posibilitan la participación de los ciudadanos en los asuntos públicos, fortalecen el control democrático del poder y contribuyen a lograr una mayor imparcialidad y objetividad en el funcionamiento de las administraciones públicas.

Pero eso sí, según advirtió, evidentemente, ni el principio de transparencia ni el derecho de acceso a la información tienen un



carácter absoluto, sino que ineludiblemente han de estar sometidos a límites, necesarios para preservar otros principios, otros bienes o derechos igualmente reconocidos en la Constitución. Entre ellos se encuentra el derecho fundamental a la protección de datos de carácter personal, consagrado en el artículo 18.4 de la Constitución y cuya regulación está presidida por la Ley Orgánica 15/1999, de protección de datos de carácter personal, conocida como LOPD.

Advirtió de antemano que las relaciones entre transparencia y protección de datos no siempre se articulan en términos de tensión o de colisión como, por ejemplo, en los siguientes casos: (i) cuando la información se refiere a personas jurídicas, pues éstas no son titulares del derecho, ya que el derecho a la protección de datos sólo ampara a personas físicas; (ii) cuando se trata de informaciones relativas a personas fallecidas, dado que estamos ante un derecho que se extingue con la personalidad; (iii) y cuando la información se puede proporcionar previa disociación de los datos de carácter personal, de modo que no sea posible identificar a las personas afectadas.

También aludió al hecho de que, incluso cuando se plantee una tensión o un conflicto entre transparencia y protección de datos, no siempre se ha de resolver a favor de la protección de datos, sino que será necesario llevar a cabo una ponderación razonada, conforme al principio de proporcionalidad, entre el interés que subyace en la solicitud y la incidencia de la divulgación de la información en los derechos de los afectados.

Por increíble que suene, parece que no debe haber automatismos y, por tanto, según el Director de la AEPD, no cabe rechazar cualquier solicitud de acceso a un documento público porque contenga datos personales, ni es admisible otorgar una primacía automática al objetivo de la transparencia frente al derecho a la protección de datos. Es preciso pues valorar las circunstancias concurrentes en cada caso concreto y buscar una solución que permita optimizar en lo posible el acceso a la información y la garantía de los derechos de los afectados, optimizar ambos en cada caso concreto.

En su comparecencia, defendió que hay que poner término a una práctica relativamente frecuente, consistente en invocar indebidamente y sin fundamento a la normativa sobre protección de datos para denegar el acceso a determinadas informaciones, lo cual ha contribuido a generar en la opinión pública una errónea percepción de que la protección de datos constituye un obstáculo a la transparencia.

Según indicó este directivo en su comparecencia, el proyecto gubernamental ordena las reglas que deben presidir las decisiones sobre el acceso a la información en función de la naturaleza de los datos afectados, procurando en todos los casos el mayor nivel de acceso posible. Así, en primer lugar, se prevé que el acceso a datos que revelen ideología, afiliación, religión y creencias sólo se podrá autorizar con el consentimiento expreso y por escrito del afectado, a no ser que él mismo hubiese hecho manifiestamente públicos esos datos con anterioridad. En segundo lugar, se prevé que el acceso a la información que incluya datos que hagan referencia a origen social, salud, vida sexual o relativos a la comisión de infracciones penales o administrativas sólo se podrá autorizar con el consentimiento expreso —en este caso no hace falta que sea por escrito— o en la medida y en los términos que lo ampare una ley. Y cuando resulten afectados otro tipo de datos que no sean los especialmente protegidos, la regla general ha de ser la de resolver mediante una ponderación entre el interés que subyace en la demanda de acceso y los derechos de los titulares de los datos contenidos en la información.

En definitiva, no parece por tanto que el ejercicio del acceso a la información y derecho a la transparencia vaya a ser realmente eficaz para los ciudadanos en términos generales. Veremos si realmente la articulación del equilibrio entre transparencia o acceso a la información y la protección de datos personales resulta empañada, o nuestros legisladores son capaces de articular una norma al gusto de todos.





INFORMACIÓN PERSONAL

- Lugar de nacimiento: Madrid
- Aficiones en su tiempo libre: Practicar deportes, especialmente equitación.
- Un restaurante de su ciudad que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí: Vinoteca Moratín y lugares, sin duda, el Madrid de los Austrias.
- Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión: Miguel Delibes, "Señora de rojo sobre fondo gris".

Mónica García Ingelmo

Es la Gerente de Beneficios y Administración HR. Health and Safety en Orange España. Su gerencia engloba los equipos de Beneficios y Administración de Recursos Humanos, Mejora continua, auditorías y procesos, así como el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales. Durante sus últimos nueve años en el Grupo France Telecom, ha colaborado activamente en la integración de más de cinco compañías: eresMas, Wanadoo, Uni2, Amena, Ya.com y Al-pi, entre otras. La entrevistamos en este número.

¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía y desde cuándo?

Empezamos a utilizar SAP en el año 1998 con la implantación del módulo de Compras. A partir de esa primera implantación se fueron incorporando los módulos de Finanzas, Recursos Humanos, Real State, etc.

En el año 2001, con el Grupo Auna, se unificaron los procesos entre Retevisión y Amena, llegando a un modelo común de trabajo en las áreas gestionadas con SAP, aunque se mantenían dos

infraestructuras, una en cada sociedad. En este periodo también se implantó BW para la explotación de datos de SAP, básicamente para Log.

Por otro lado, France Telecom disponía de SAP para HR, precedente de EresMas, antes de compra de Amena y parte de Grupo Auna. En 2006, tras dicha compra, se ejecutó un proyecto de unificación de los procesos en un único SAP en versión 4.7 con los módulos que tenemos actualmente: FI, CO, SD, MM, HR, RE y PM.





De un vistazo

- Nombre de la empresa: Orange España.
- Sede: Paseo del Club Deportivo, nº 1. La Finca, 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid).
- Sector: Telecomunicaciones.
- Facturación: 4.027 millones de euros de ingresos en 2012.
- Empleados: más de 4.000 empleados.
- Web site: www.orange.es

Desde entonces, no se han incorporando nuevos módulos y se han ido desarrollando éstos, en función de los requerimientos de negocio. El pasado año migramos a ECC 6.0 y de BW a BI 7.3.

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

Nuestra prioridad es conseguir la mejor calidad de servicio posible. En este sentido, SAP nos ofrecía (y ofrece) unas garantías en términos de integración, innovación y un potencial difícilmente alcanzables por otros ERPs.

Háblenos de su experiencia con SAP. ¿Qué objetivos perseguía su compañía?

Sin duda, disponer de un sistema de información unificado que redundase en el día a día de la empresa tanto a nivel de sistemas como a nivel de usuario y que permitiese una respuesta eficaz al cliente interno. El objetivo final era un incremento en eficacia y seguridad de nuestros procesos y, en definitiva, innovar para mejorar y que los procesos sean más eficientes, seguros y sencillos.

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

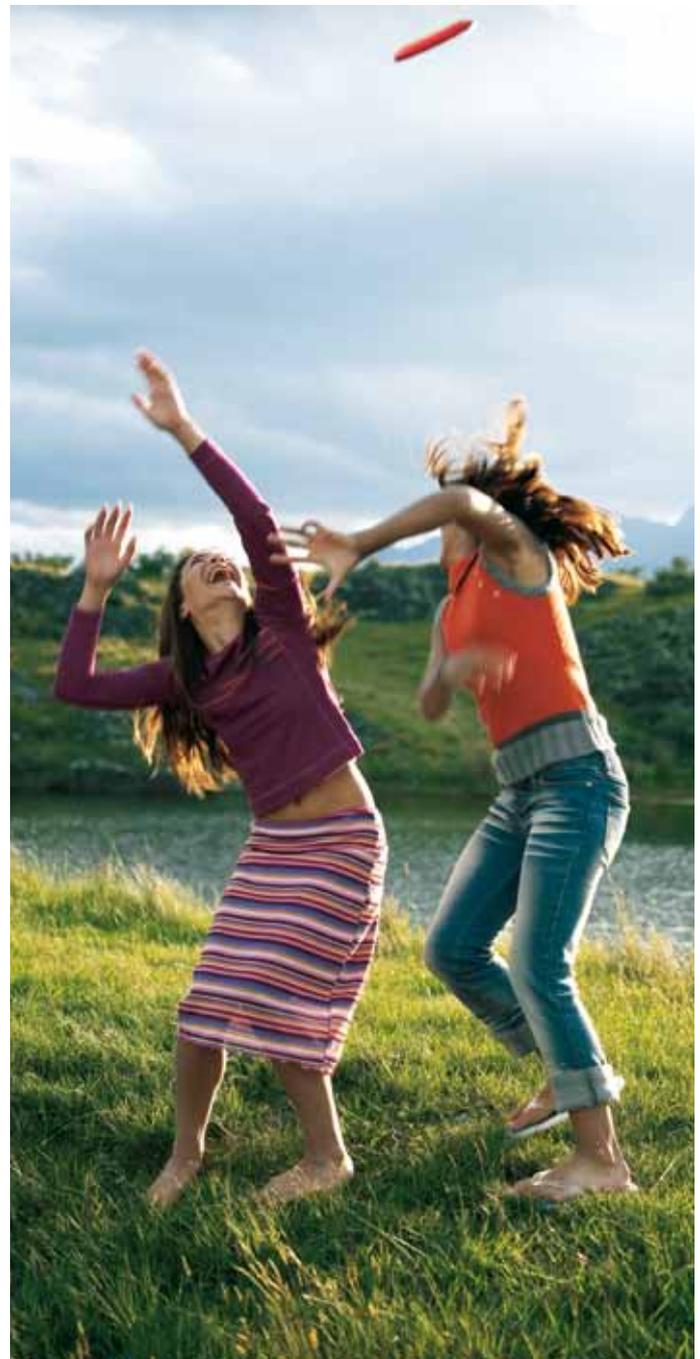
La tecnología SAP nos ha permitido ajustar nuestros procesos de negocio a los niveles de exigencia y competitividad que impone en la actualidad el mercado. Todo esto con los consiguientes ahorros en tiempo y costes.

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

En este momento, en lo que nos afecta a Recursos Humanos estamos embarcados en el proyecto SEPA que, como sabéis, necesitamos finalizarlo próximamente dado que la fecha límite de entrada en vigor de la normativa es el 1 de febrero de 2014.

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

Somos como quien dice unos recién llegados a la Asociación, ya que nos hemos incorporado en diciembre de 2012. AUSAPE nos proporciona un foro muy interesante en el que compartir experiencias, problemas e inquietudes con empresas que trabajan con un entorno SAP similar al nuestro. En la actualidad proyectos como Cret@ o SEPA son un claro ejemplo de lo que una asociación como AUSAPE nos puede aportar.



Ana Climente
Responsable de Cobros, Servicios Transaccionales Europa




SEPA: ya vemos más que las orejas del lobo...

Quedan escasamente tres meses para que las transferencias y los adeudos SEPA sean los productos que todos utilicemos en nuestra operativa diaria. Y es que SEPA, como extensión de la moneda única, viene con el objeto de estandarizar la operativa a nivel europeo y crear un mercado integrado de pagos en euros. El 1 de febrero de 2014, fecha obligatoria de migración, va a suponer un antes y un después en nuestra forma de cobrar y pagar.

Todo hace prever unos próximos meses muy intensos. A pesar de que los productos SEPA existen desde hace años y la fecha obligatoria de migración está próxima, en las cámaras de compensación los volúmenes de este tipo de operativa son dispares: las transferencias SEPA son ya más del 50 por ciento del total de transferencias intercambiadas, mientras que los adeudos SEPA siguen siendo muy poco representativos.

¿Por qué estas cifras tan distintas?

La migración de transferencias a SEPA supone esencialmente un cambio de formato, donde lo más destacado es la incorporación del IBAN y el BIC del banco beneficiario. Se trata además de un formato más amplio que incorpora campos de información adicionales (por cuenta de y a favor de, categoría y propósito..., así como la extensión del campo de concepto).

En cambio en adeudos, además de la adaptación a un nuevo formato, en España, SEPA supone también un cambio en la forma de trabajar de las empresas. Por tanto, tiene un impacto notable, principalmente en aspectos como el campo información (reducción de 640 a 140 posiciones), mandatos, nuevos plazos, prenotificación antes del giro del primer adeudo, etc. De todos estos puntos, en nuestra experiencia con clientes, los más relevantes son:

- Mandatos: en SEPA un acreedor debe firmar un mandato con el deudor antes de girar un adeudo. Pero no olvidemos que esto ya existía en recibos domiciliados (orden de domiciliación). Por tanto, el no disponer de un mandato firmado, al menos a nivel doméstico, supone los mismos riesgos para un emisor que el no disponer hoy de una orden de domiciliación firmada (imposibilita el rechazo de una solicitud de reembolso de operaciones no autorizadas –fuera de plazo– en el circuito interbancario). Además, son válidas las órdenes de domiciliación preexistentes.

- Ciclos de presentación: el esquema básico de adeudo SEPA, Core, nació con unos plazos máximos de presentación menos flexibles que los recibos domiciliados. En este sentido, se ha creado un ciclo corto de presentación, COR1, que permite la presentación de adeudos a otros bancos hasta un día antes de la fecha de vencimiento, igualando por tanto este aspecto con recibos domiciliados. Este plazo está garantizado para operativa doméstica (cámara de compensación española).

Pero no hay que olvidar que los adeudos SEPA tienen una importante ventaja respecto a los recibos domiciliados: permiten realizar cobros con un único instrumento a los 33 países de la zona SEPA. Además, contemplan un esquema entre empresas (adeudos B2B) sin equivalente en productos domésticos, que ofrece mayor certeza de cobro al acreedor, al renunciar el deudor al derecho de reembolso de operaciones autorizadas.

Por todo lo que hemos visto, el alcance de los cambios es extenso y el proceso de migración requiere planificación cuidadosa al tener impacto en toda la organización.

Nuestra recomendación

- Si está inmerso ya en un proceso de migración, contacte cuanto antes con su banco para comprobar el formato de sus ficheros y cerrar calendarios de pruebas.
- Si cree que va a tener dificultades para llegar a la end date, pregunte a su entidad financiera qué herramientas y servicios de conversión a formatos SEPA le puede proporcionar para no perder operativa el 1 de febrero de 2014.

Tal como ha publicado el Banco de España recientemente en una jornada de divulgación de SEPA, no es tiempo de lamentarse. Quien no haya empezado a adaptarse ya, corre el riesgo de no llegar a tiempo.



Making HR Work Better

NorthgateArinso es un proveedor global líder en el Mercado de Software y Servicios de Recursos Humanos que ayuda a que las empresas transformen sus operaciones clave de RRHH a través de soluciones innovadoras de negocio.

Ayudamos a nuestros clientes a optimizar los servicios de RR.HH. a través de procesos más inteligentes y una tecnología más eficaz, dando soporte a áreas clave de RR.HH. como Administración de Personal, Nómina, Beneficios, Contratación, Formación y Gestión del Talento.

Lo que nos hace únicos es “The NGA Advantage”: Una combinación de nuestra amplia experiencia y conocimiento de los RRHH, plataformas y aplicaciones de la más avanzada tecnología y un portfolio global de servicios flexibles.

¿Está su empresa preparada para **SEPA?**

¡Cuenta atrás para
la zona única de
pagos en euros!

Fecha límite
**1 de febrero
de 2014**



Seidor implementa la solución integral de SEPA en SAP ERP personalizada y adaptada a las necesidades concretas de su empresa.

La **zona única de pagos en euros (SEPA)** se hará realidad el próximo **1 de febrero de 2014**, fecha límite para que todos los **instrumentos de cobro y pago en euros** -tanto nacionales como internacionales-, hayan sido **reemplazados por los nuevos mecanismos**.

¡Consúltenos y no se arriesgue!

Ya estamos trabajando en más de 50 clientes con un equipo altamente especializado.

Síguenos en:



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

www.seidor.es

