

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 29. Febrero 2014

20 años creciendo juntos

Una nueva Junta Directiva para AUSAPE



Especial XX Asamblea General

Un amplio resumen del evento, paso a paso



Estrenamos sección de Internacional

Conversando con los Grupos de Usuarios SAP en el mundo



Innovación y simplificación, claves para SAP en 2014

Nos lo cuenta João Paulo da Silva, Director General de SAP Iberia

Tecnocom

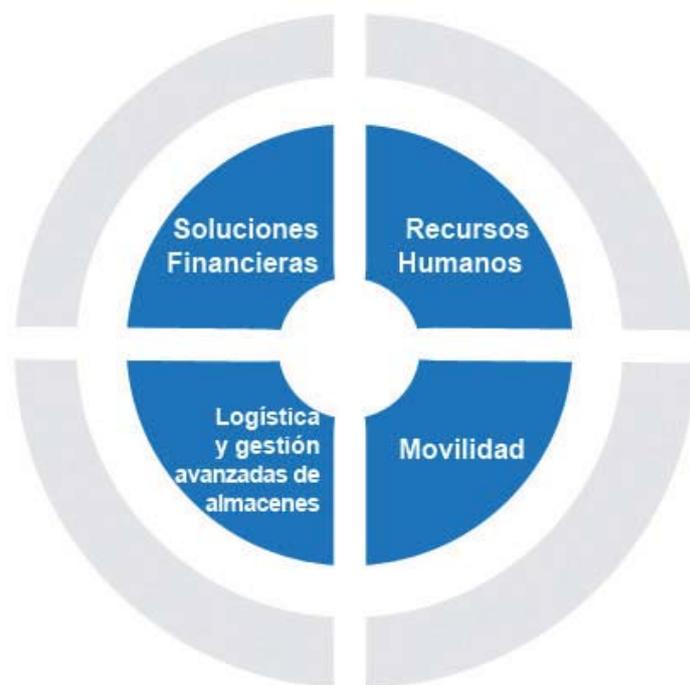
Proyectando juntos
el futuro



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

MÁXIMA CALIDAD EN CADA PROYECTO:

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



Tecnocom

www.tecnocom.es

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

Para más información póngase en contacto con nosotros en info@tecnocom.es



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

Consejo Editorial

David Ruiz
Tona Monedero
Amando Vela
Rafael Berriochoa
Mónica García
Xavier Aymerich
Arantxa Martínez

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.



David Ruiz Badia
Miembro de la Junta Directiva en representación de Enel Energy Europe

2014, relevo directivo y nuevos retos que afrontar

Estimado Asociado,

Acabamos de celebrar la XX Asamblea General que nos ha dejado una foto fija de lo que es hoy AUSAPE. Pese a la difícil situación económica, hemos dejado atrás un año de actividad frenética para la Asociación, que se ha cerrado con 396 Asociados, lo que supone un récord histórico de 50 altas por encima del objetivo establecido en la pasada Asamblea General.

El dato, sin duda, es muy positivo, pero lo más importante es que el trabajo realizado ha dado sus frutos y nos permite llegar a nuestro 20 aniversario siendo más internacionales que nunca, con unas cuentas muy saneadas, unos procesos más rigurosos y una estructura sólida, que sientan una base consistente para el futuro.

Somos optimistas respecto a ese futuro que, sin embargo, no está exento de desafíos. La Asamblea, máximo órgano de decisión de la Asociación, también sirvió para renovar la Junta Directiva, que combina nuevas caras con la veteranía de profesionales que acumulan experiencia en el órgano rector. Este nuevo equipo será el encargado de definir para los próximos dos años un plan de acción, que marque un nuevo rumbo y retos en torno a cuatro ejes estratégicos: posicionamiento de la marca, mejora de la percepción de valor, crecimiento e influencia e internacionalización.

No podemos olvidar tampoco que 2014 es una fecha especialmente importante para AUSAPE porque celebramos el 20 aniversario de la fundación de la Asociación. Lo celebraremos como se merece y la primera de las acciones ha sido diseñar un logo conmemorativo de los 20 años de andadura, que os presentamos en estas páginas y que nos acompañará durante todo el año.

Para seguir profundizando en nuestro posicionamiento internacional, en esta nueva edición de la revista también estrenamos la sección bilingüe AUSAPE Global, páginas de difusión internacional por las que pasarán todos los presidentes de otros Grupos de Usuarios de SAP en el mundo, tanto de los que están en SUGEN como en AUSIA.

Hemos querido centrarnos en estos tres temas, a los que dedicamos buena parte del espacio de esta revista, pero el número también incluye entrevistas a dos gigantes del sector, HP e IBM, que nos definen su oferta de servicios y su propuesta para el entorno SAP, así como interesantes artículos sobre gestión de contenidos empresariales, movilidad, ALM, etc.

En mi nombre y en el del resto la Junta Directiva, esperamos que la disfrutéis.

Colabora en este número

Ana Marzo

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





Noticias	
AUSAPE firma un acuerdo de colaboración con SOTHIS	3
El Criterio de Caja del IVA capta el interés de las empresas asociadas a AUSAPE	3
Los Grupos de RR.HH. de AUSAPE, volcados en los cambios que implica el sistema Cret@	4
Gestionar bien unas plantillas más jóvenes y diversas, nuevo reto para las áreas de recursos humanos	4
La nube y los nuevos sistemas de gestión relegarán a los ERP clásicos en 2016, según Gartner	6
Indra implantará la plataforma tecnológica de gestión integral de hoteles NH	6
Logo conmemorativo del 20 Aniversario de AUSAPE	7



Noticias RSC y Sostenibilidad	
AUSAPE y Cruz Roja, con las personas más vulnerables	8
Ser una empresa comprometida socialmente... ¿Y por qué no?	8



En profundidad	
Entrevista a Enrique Solbes, Vicepresidente y Director General de HP Enterprise Services para España y Portugal	10
Acceso al contenido de formación de SAP, en cualquier momento, a cualquier hora, en cualquier lugar, siempre al día	14
Entrevista a Adolfo Hernández Pulido, Managing Partner, IBM Global Business Services	16
La Gestión de Contenidos Empresariales, un imperativo estratégico	18
Cómo conseguir una gestión documental eficiente y sencilla con Document Access for SAP by OpenText	20
VW Navarra y Atos implantan con éxito el sistema MRP de SAP	22
SCL Consulting abre oficinas en la región Suiza y Europa Central	22



XX Asamblea General AUSAPE	
El informe de gestión, la prueba palpable de un año frenético	24
Caras nuevas y veteranía suman fuerzas en la nueva Junta Directiva	28
2014, un año de relevos	29
João Paulo da Silva, de nuevo con AUSAPE	30
Una nueva hoja de ruta para AUSAPE	32



AUSAPE Global. Páginas de difusión internacional	
<i>Global AUSAPE. International circulars</i>	
Entrevista a Astrid Zwiers, Presidenta de VNSG <i>Interview to Astrid Zwiers, Chairwoman of VNSG</i>	34
Entrevista a Sandra Marlene Heck, Presidenta de ASUG Brasil <i>Interview to Sandra Marlene Heck, Chairwoman of ASUG Brasil</i>	37

En profundidad	
El Archivo Digital del Empleado, clave para gestionar los RR.HH.	40
SAP Fiori - Rentabilizar la inversión de nuestros clientes en SAP	42
La clave para potenciar el valor del departamento de TI: ALM (Application Lifecycle Management)	44
SAP Custom Code Lifecycle Management: el momento de catalogar el repositorio ABAP ha llegado	46

Rincón Legal	
Y por fin, la ley para dar transparencia a la opacidad	48

Rincón GTs	
"Mi objetivo es activar la participación y construir un grupo en el que se promueva la ayuda mutua"	51

Firma invitada	
Más de 20 años creando valor	52

AUSAPE firma un acuerdo de colaboración con SOTHIS



El acuerdo -en cuya firma estuvieron presentes Susana Moreno, en representación de AUSAPE, y Vicente Giménez Gadea, de SOTHIS, tiene como objetivo establecer el marco de las relaciones entre ambas entidades, mediante la puesta en marcha de un conjunto de acciones que potencien los vínculos entre ambas y, al mismo tiempo, permitan ofrecer un mejor servicio a los Asociados de AUSAPE.

Marco de cooperación

Por una parte, AUSAPE llevará a cabo una serie de acciones de difusión del acuerdo entre sus Asociados, incluirá en su página de inicio un banner de la compañía y comunicará a las empresas asociadas los eventos organizados por SOTHIS a través del boletín de convocatorias semanal y del apartado de Eventos de la web.

Por otra parte, SOTHIS realizará una labor divulgativa sobre la Asociación, dándola a conocer entre su base instalada y abonará la cuota de afiliación de tres de sus nuevos clientes al año.

Durante la celebración de la pasada Asamblea General, la Asociación firmó un acuerdo de colaboración con SOTHIS Tecnologías de la Información, empresa dedicada a la consultoría tecnológica y al desarrollo e implantación de software de gestión de sistemas, así como a la prestación de servicios relacionados con estas tecnologías.

Además, SOTHIS se compromete a organizar un evento anual en Levante, que será publicitado por la Asociación como una reunión de la Delegación de Levante de carácter abierto, tanto para clientes como para partners SAP de la zona, con independencia de que sean asociados o no AUSAPE.

El Criterio de Caja del IVA capta el interés de las empresas asociadas a AUSAPE

Sin duda alguna, aparte la normativa SEPA, el final de 2013 y el inicio del nuevo año ha estado marcado por el interés y la preocupación de las empresas asociadas en torno al Régimen Especial de Criterio de Caja del IVA, conocido como RECC, una de las novedades fiscales de 2014 que permite aplazar el pago del impuesto del IVA a pymes y autónomos con un volumen de negocio inferior a los dos millones de euros.

Quienes se acojan a esta nueva modalidad deberán comunicarlo a sus clientes, puesto que éstos no van a poder deducirse el IVA que soporten de las facturas de sus proveedores hasta que las paguen y,

además, estarán obligados a llevar un sistema más complejo de llevanza de la contabilidad que permita controlar tanto el período en que se realizan las ventas y prestaciones de servicios y el período en el que se cobran (momento en el que deberán ingresar el IVA repercutido), como el período en que se realizan las compras y en el que se pagan (momento en el que podrán deducirse el IVA soportado).

AUSAPE ha organizado entre diciembre y enero siete sesiones informativas online sobre este tema con la colaboración de partners como SOTHIS o The WhiteTeam Consulting, y con la propia SAP, a las que han asistido un total de 515 personas.

Los Grupos de RR.HH. de AUSAPE, volcados en los cambios que implica el sistema Cret@

El nuevo sistema para liquidar las cotizaciones a la Seguridad Social, que entrará en vigor en la segunda mitad del año 2014, supondrá un nuevo reto para los departamentos de Recursos Humanos de las empresas. El tema ya ha sido tratado este año por los Grupos de HCM de la Asociación, que en 2014 seguirán volcados con el tema.

El próximo año, la Seguridad Social pondrá en marcha un nuevo sistema para que las empresas puedan liquidar las cotizaciones sociales de sus trabajadores, el sistema Cret@ (Control de la Recaudación a nivel de trabajador), que ya vienen usando desde 2011 las empresas de menos de 15 trabajadores que utilizan para su cotización y afiliación el Sistema RED Directo de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS).

A partir de la segunda mitad del año, el organismo calculará la cotización que corresponde a cada trabajador de manera indi-

vidual a partir de la información extraída de las nóminas que cada mes le comunicará el empresario y de los datos de que disponga la administración. La Tesorería elaborará un borrador que remitirá a la empresa mensualmente y que sustituye al actual TC1, que son los boletines que se utilizan de manera general.

Por supuesto, este cambio supone que las empresas deben adaptar su software y realizar los ajustes necesarios, además de probarlo para que todo esté listo en la entrada en vigor.

Los Grupos de Trabajo de Recursos Humanos de AUSAPE pueden ser de gran apoyo para las empresas asociadas y se volcarán en este tema a lo largo de 2014, ya que son conscientes de que Cret@ supondrá la modificación de la práctica totalidad de los procesos asociados a la cotización y recaudación.



Gestionar bien unas plantillas más jóvenes y diversas, nuevo reto para las áreas de recursos humanos

Un estudio realizado por The Economist Intelligence Unit y patrocinado por SuccessFactors, detecta la necesidad de nuevas estrategias de RR.HH. para gestionar plantillas más jóvenes y diversas porque el crecimiento de los negocios depende de atraer y retener una plantilla con valores y grupos demográficos distintos.

De las respuestas dadas por 228 directivos de Recursos Humanos se extrae que el 82 por ciento de los directivos están de acuerdo en que

un enfoque estratégico para gestionar la diversidad puede ayudar a que la empresa disponga de más talento, y que el 80 por ciento cree que son necesarios cambios estratégicos para acomodar en la plantilla a los empleados más jóvenes. Además, la formación y las oportunidades de desarrollo de carrera son claves para gestionar una fuerza laboral diversa y, en este sentido, el 47 por ciento están poniendo en marcha iniciativas estratégicas como programas de tutoría o mentoring como vía para atraer talento diverso.



X Fórum AUSAPE

ZARAGOZA. 11 y 12 de JUNIO de 2014

Palacio de Congresos

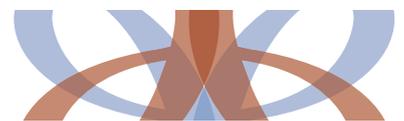
Networking, casos de éxito de clientes, tendencias, sesiones magistrales, soluciones, planes de producto, ... Todas las claves que necesitas para aportar valor a tu empresa.

Fórum AUSAPE, 10 años siendo el mejor punto de encuentro para el ecosistema SAP, sus clientes y sus partners.

**El Mundo SAP y mucho más a tu alcance en Fórum AUSAPE 2014
¡No te lo pierdas!**



Reserva la fecha



A U S A P E
Asociación de Usuarios de SAP España
20 años creciendo juntos

La nube y los nuevos sistemas de gestión relegarán a los ERP clásicos en 2016, según Gartner



La emergencia de la nube y de toda una serie de nuevas alternativas al ERP clásico y monolítico, provocará una ruptura en el status quo del segmento ERP en apenas dos años.

La necesidad de que los negocios tengan una respuesta ágil e inmediata a las demandas del mercado está dejando las implantaciones de ERP clásicas y monolíticas en un callejón sin salida. Es el fin de los sistemas “legacy”, por lo que recomienda a las empresas que comiencen a tomar medidas lo antes posible. En este sentido, Andy Kyte, vicepresidente de Gartner, asegura que muchas compañías “van a tener que pagar una abultada factura por los diez años de personalización excesiva de sus sistemas ERP”.

En su opinión, la suite ERP está siendo deconstruida en una solución postmoderna, que resultará en un entorno de gestión más federado, con una gran parte de la funcionalidad alojada en servicios en la nube, a través de proveedores externos.

Cuando los ERP estaban en su apogeo, los directores y responsables de negocios querían soluciones fiables e integradas, y se valieron de soluciones ERP para lograrlo. Ahora, las organizaciones demandan lo mismo, pero dan por sentado que estas cualidades ya están presentes en cualquier solución de software, y sus necesidades han cambiado. Ahora quieren flexibilidad, según el experto.

Como los actuales ERP no van a desaparecer de la noche a la mañana, tendrán que adaptarse. Y la nube, junto a los proveedores externos, aporta muchas alternativas a los usuarios de negocios frustrados por los módulos de ERP inflexibles y costosos. Por eso, muchos sistemas serán rediseñados y, en 2018, al menos el 30 por ciento de las empresas moverá la mayoría de sus aplicaciones ERP a la nube.

El concepto de una única suite ERP que satisfaga todas las necesidades de una empresa está muerto, y ha sido reemplazado por un enfoque híbrido, que combina las soluciones en la nube con un núcleo más pequeño de ERP, llega a decir la consultora.

Indra implantará la plataforma tecnológica de gestión integral de hoteles NH

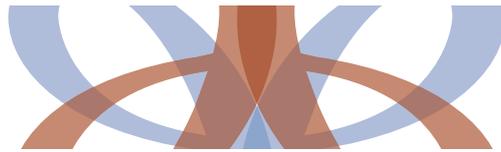
Indra ha resultado adjudicataria de un contrato para diseñar e implementar la plataforma tecnológica que prestará soporte para racionalizar y mejorar la eficiencia de los procesos administrativos y de front-office de NH Hotel Group, a través de la implantación de los módulos de finanzas, ventas, consolidación, control gestión, compras, gestión de activos, facturación y parte de RR HH de SAP ERP, así como la solución sectorial de Indra basada en SAP, Tourism Management Suite.

La solución sectorial de Indra, formada por TMSforHotels y TMSforWeb, está basada en SAP y permite a las cadenas hoteleras operar de forma integrada, aprovechando al máximo sus ventajas competitivas y optimizando los procesos de negocio. TMS for Hotels adapta los procesos del ERP de SAP a las necesidades específicas de las cadenas hoteleras, además de ampliar la funcionalidad

del mismo para cubrir todas las necesidades operativas de las cadenas hoteleras en una única aplicación, lo que posibilita la gestión integrada las necesidades del back-office y del front-office.

La solución gestionará las operaciones de los cerca de 380 hoteles en 26 países de la cadena desde una única solución global centralizada, que permita dar cobertura a las nuevas políticas comerciales que repercutan en incrementos de ventas, y una oferta más atractiva para el cliente.

Además, Indra desarrollará la nueva página web de NH con el fin de mejorar la capacidad de creación de negocio de la cadena hotelera, mediante una nueva plataforma web optimizada para mejorar la experiencia de sus clientes, y así asegurar máxima eficiencia y autonomía en su mantenimiento.



A U S A P E
 Asociación de Usuarios de SAP España
20 años creciendo juntos

Logo conmemorativo del 20 Aniversario de AUSAPE

Cumplimos 20 años y hay que celebrarlo. Con motivo del vigésimo aniversario, la Asociación ha preparado un logo conmemorativo de la fecha, que se utilizará a lo largo de todo el año 2014 en todas las comunicaciones internas y externas, publicaciones, boletines y en todas las áreas relacionadas con su identidad corporativa.

Con el eslogan "20 años creciendo juntos" que acompañará durante los próximos meses al logotipo, AUSAPE ha buscado la conexión con el Asociado, su razón de ser y clave en su evolución. Este sen-

cillo claim reúne a AUSAPE y a sus empresas asociadas bajo el concepto de crecimiento y beneficio mutuo, que revierte en un alto valor añadido y una ventaja competitiva para los socios.

La Asociación pondrá en marcha una serie de acciones para celebrar este 20 cumpleaños a lo largo de 2014 y muy especialmente en Fórum AUSAPE, que tendrá lugar en el Palacio de Congresos de Zaragoza los días 11 y 12 de junio y que –por cierto– también llega este año a su X edición.



ELIJO SOLUCIONES
 SAP PARA MEJORAR
 EL RENDIMIENTO
 DE MI EMPRESA

ELIJO **EVERIS**



attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing
 Professional Services

everis.com

AUSAPE y Cruz Roja, con las personas más vulnerables



Cruz Roja ha recibido la donación que anualmente realiza AUSAPE, equivalente a la cuota anual de un Asociado Especial, y con la que la Asociación da continuidad a su actividad de Responsabilidad Social Corporativa.

Durante la celebración de la Asamblea General, Susana Moreno y Victoria Cuevas, ambas miembros de la Junta saliente, hicieron entrega del donativo a Leopoldo Pérez Suárez, Secretario General de la organización, y Rosario Solanes, responsable de la

Unidad de Colaboraciones con Empresas.

En esta ocasión, el dinero se destinará, según informa la organización, a los proyectos que lleva a cabo en el marco del llamamiento "Ahora más que nunca", cuyo objetivo es ayudar a las personas vulnerables afectadas por la crisis en nuestro país. En concreto, lo destinaremos a la financiación y distribución de lotes de ayuda familiar, que incluye alimentos, productos higiénicos, etc.

Ser una empresa comprometida socialmente... ¿Y por qué no?

Al igual que otras muchas ONG, Cruz Roja ofrece a las empresas diversas vías para que puedan desarrollar su acción social, desde aportaciones puntuales, compromiso a largo plazo, apoyo a un tipo de actividad afín a la empresa, cesión de espacios... todas las formas de colaborar son bienvenidas en Cruz Roja, y ofrecen contrapartidas ventajosas para las organizaciones.

Formas de colaborar

Empresas colaboradoras: en esta área las compañías se implican a medio-largo en la consecución de los resultados de un proyecto o área de acción de Cruz Roja.

Empresas Plan de Empleo: en este campo la colaboración puede adoptar muchas formas: formación, contratación, cesión de espacios...

Empresas Donantes: forma de colaboración indicada para empresas que quieren ofrecer su aportación a un proyecto concreto o de emergencia cuando es más necesario.

Empresas Socias: compañías que eligen a Cruz Roja como compañera de viaje para desarrollar sus valores, a través de una cuota que eligen.

La ONG también propone otras formas de colaboración como, por ejemplo, contratar nuestros cursos de formación, comercializar los boletos del Sorteo de Oro o comprar en la Tienda Cruz Roja.

¿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



Entrevista a Enrique Solbes,
Vicepresidente y Director General de HP Enterprise Services para España y Portugal

“Realizamos una inversión anual conjunta con SAP de 40 millones de dólares en desarrollo”

Desde diciembre de 2011, Enrique Solbes lidera el negocio de servicios empresariales de HP, una división que cuenta con 4.500 empleados en Iberia, centrados en ofrecer consultoría, gestión de infraestructura, aplicaciones y procesos de negocio. Le tomamos el pulso a esta unidad y profundizamos en su estrategia y su oferta en general, y para el entorno SAP en particular.

Redacción Reyes Alonso.

Tras algo más de dos años encabezando la división de servicios de HP, ¿podría hacer un balance de la evolución de la unidad en este tiempo?

Ha sido un periodo interesante. El balance es muy positivo, es una posición apasionante y, además, es un lujo estar al frente de los más de 4.500 profesionales que tiene HP Enterprise Services en España y Portugal, para atender a los clientes a los que prestamos servicios de todo tipo, desde el outsourcing de infraestructura, aplicaciones y procesos de negocio, hasta los proyectos transformacionales en el ámbito tecnológico, basados en soluciones de HP y de nuestros socios.

¿Qué peso específico tiene en la organización?

HP Enterprise Services es un negocio en sí mismo de más de 23.000 millones de dólares al año a nivel mundial y que ha crecido en Iberia durante estos últimos dos años, lo que honestamente tiene mucho mérito dada la compleja situación del mercado.

Pero, además, es la unidad de negocio que, en muchas ocasiones, lleva al mercado el resto de los productos y servicios de la propia compañía o de nuestros aliados tecnológicos, como es el caso de SAP. El objetivo es ofrecer a nuestros clientes un punto de vista de cómo resolver un reto de negocio con una solución de extremo a extremo, que contiene hardware, software, servicios profesionales de implantación e integración, y servicios de gestión y de mantenimiento.

Representa una parte importante no sólo de los ingresos y la rentabilidad de la compañía, sino también del empleo, puesto que el negocio de servicios es intensivo en capital humano.

¿A qué ritmo crece esta área y qué objetivos tiene para 2014?

La política de la compañía es no desglosar valores de crecimiento a nivel de unidad de negocio por países o regiones, pero sí que puedo decir que hemos crecido. De hecho, HP Enterprise Services ha crecido consecutivamente año sobre año desde la integración de EDS en 2011.

Las previsiones y los objetivos para este año también son de crecimiento y, de momento, en el primer trimestre de nuestro año fiscal, que acabamos de cerrar, vamos en esa línea.

Una vez dicho esto, nos queda una parte importante del año por delante y todavía tenemos mucho trabajo que hacer, pero soy optimista con respecto al futuro, tanto desde el punto de vista de crecimiento del negocio como desde el de ayudar a nuestros clientes a transformar su tecnología para que aporte cada vez más valor al negocio.

Nuestro reto es que el cliente tiene que percibir que HP y HP Enterprise Services pueden proporcionarle la innovación que necesita a través de disruptores tecnológicos –tecnologías como cloud, movilidad, analítica de la información o, por supuesto, la seguridad–, que le permiten transformar sus negocios.

En esa transformación de los negocios se habla mucho de innovación. ¿Qué sectores están siendo los más activos en innovación y se están preocupando por la modernización de sus sistemas?

Desde la perspectiva de la innovación, tradicionalmente han sido el sector de Telecomunicaciones y Media, quizá porque la tecnología es una parte muy integrante de su negocio y también el de servicios financieros. Banca y Seguros son sectores donde la tecnolo-



La propuesta de HP para el "nuevo estilo de IT"

La nueva estrategia de HP se basa en la premisa de que es "la compañía que ayuda a sus clientes a transformar sus entornos tecnológicos a un 'nuevo estilo de IT, que pivota en torno a los cuatro pilares fundamentales: cloud, gestión de la información y analítica, movilidad y seguridad", explica Enrique Solbes.

Éstas son las áreas que cruzan horizontalmente las propuestas de valor de todas las unidades y en las que la multinacional está invirtiendo en I+D, tanto en hardware y software, como en la capacitación de las organizaciones de servicios.

Sobre cómo HP traslada esta estrategia a sus clientes del entorno SAP, el directivo lo explica de la siguiente manera.

Por un lado, "ayudamos a las empresas a cambiar la forma en la que se relacionan con sus clientes, proveedores y su ecosistema de socios, a ser disruptivos para ser más ágiles y poder entender mejor los gustos y preferencias de los consumidores finales, bien sean empresas o consumidores domésticos", explica. En este ámbito, cita el proyecto de e-Procurement llevado a cabo por la Consejería de Hacienda de la Junta de Castilla y León –que recibió un SAP Quality Award en la última edición–, y que ha cambiado la forma en la que este organismo se relaciona con el ciudadano.

El segundo capítulo "es cambiar la forma en la que nos relacionamos con los empleados", continúa. En este ámbito reconoce que hay muchas herramientas de eficiencia y productividad,

pero también hay otro tipo de tecnologías. "No sólo hablamos de la gestión de la función tradicional de RR.HH., sino de la gestión de la compensación, de los beneficios, de políticas de recursos humanos, análisis de rendimiento, etc. Trabajamos en proyectos basados en tecnologías SAP más tradicionales, pero también en nuevas soluciones en cloud como SuccessFactors", sostiene el ejecutivo.

Una tercer ámbito es proporcionar apoyo a las empresas en procesos de fusiones, adquisiciones y en su expansión internacional, dado que "surgen necesidades de segregar entornos, consolidar la infraestructura, data centers, puestos de trabajo, entornos de aplicaciones..., y el sistema SAP no es una excepción, ya que suele ser el nudo gordiano de muchas de las operaciones de expansión internacional", subraya.

Por último, HP Enterprise Services propone, a través de sus servicios de consultoría y asesoramiento, la creación de nuevos modelos de negocio que permitan a las empresas de todos los sectores operar en una economía digital mediante la tecnología. "Utilizando disruptores tecnológicos como cloud o movilidad, con este nuevo 'estilo de IT las empresas pueden transformar su modelo de negocio, e incluso que puedan defenderse de nuevos entrantes en el mercado o ser el nuevo entrante que conquiste el espacio generado por un nuevo modelo de negocio tecnológico y digital", concluye.

Un hombre de la 'casa'

En diciembre de 2011, HP optaba por un hombre de la casa para liderar su negocio de servicios empresariales. Enrique Solbes dejaba entonces la Vicepresidencia de Ventas y Marketing de HP en Iberia, para abanderar el buque insignia de la empresa.

Cuenta con una larga trayectoria a sus espaldas, puesto que empezó trabajando en una división de software de HP en Sunnyvale (California) y posteriormente en Accenture. Además, dirigió los negocios de HP Consulting & Integration en Iberia y el sector de Telecomunicaciones y Media en EMEA.



gía juega un papel fundamental, puesto que todo es electrónico en el mundo financiero. Y son precisamente las entidades financieras que más éxito están teniendo, las que están utilizando la tecnología como una nueva fórmula para relacionarse con sus clientes y abrir nuevos mercados.

Sin embargo, a día de hoy, son prácticamente todos los sectores. Lo que existe es una diferencia importante en todos los sectores entre las compañías que están a la cabeza, y utilizan la tecnología para innovar, y las que no. Las organizaciones que adopten tecnologías, como cloud o movilidad, de manera racional, productiva y buscando su aplicabilidad al negocio, estarán en una situación de ventaja competitiva con respecto a otros jugadores de su mismo sector. Si no adoptan tecnologías que les permitan nuevas formas de relacionarse y entender a los clientes, perderán su posición en el mercado.

¿Y cuál es la situación del sector público?

Incluso en la Administración Pública, sector en el que nos queda mucho camino por recorrer en general, hay una gran diferencia entre unos organismos y otros, entre unas Administraciones y otras. El sector público tiene ante sí una gran oportunidad para conseguir eficiencia, hacer más por menos y mejorar los servicios al ciudadano, ahorrando y disminuyendo el coste de la Función Pública.

¿Hay perspectivas de que se reactive la inversión en tecnología en el sector público? La reciente Ley aprobada por el Gobierno y la creación de la Director de TIC de la Administración General del Estado, ¿puede ser un revulsivo?

Espero que lo sea y creo que estamos ante una enorme oportunidad que deberíamos aprovechar como país por los beneficios que conlleva. Confío en que en 2014 veamos un repunte de la inversión y también de las iniciativas y los proyectos transformacionales que ayuden a conseguir los objetivos del sector público en España y en las distintas Comunidades Autónomas.

Además, desde el punto de vista de inversión, la nueva normativa sobre los plazos de pago de la Administración Pública, va a ayudar a dinamizar al sector y facilitar las cosas a los proveedores de servicios y de tecnología y, en definitiva, a cualquier compañía que haga negocio con ella.

La alianza SAP-HP, ¿qué aporta a ambas compañías?

Es una historia de más de 25 años de cooperación y que está continuamente renovándose y explorando la forma de mejorar conjuntamente. Y, además, afecta a ámbitos muy diferentes tanto del porfolio de SAP como del de HP.

Realizamos una inversión anual conjunta de 40 millones de dólares en desarrollo, y que se materializan en áreas como el I+D en soluciones como SAP HANA. No en vano, actualmente el 46 por ciento de la cuota de mercado de SAP son licencias y entornos basados en infraestructura tecnológica de HP. Tenemos más de 80.000 instalaciones conjuntas en todo el mundo y casi 2 millones de usuarios de SAP operando sobre entornos HP o construidos por HP Enterprise Services.

Contamos con más de 10.000 especialistas formados y certificados en SAP, prácticamente 400 en España y Portugal. El año pasado también fuimos reconocidos con el SAP Pinnacle Awards de 2013, lo que pone de relieve que HP Enterprise Services es una práctica reconocida en SAP y, además, elige típicamente los entornos de HP para desarrollo y pruebas de sus nuevas tecnologías.

¿Qué puede aportar a un cliente SAP el Centro de Servicios Cloud que acaban de inaugurar en España?

Tenemos dos nodos de cloud integrados en la red global de cloud computing de HP para dar servicios de cloud privada virtual con las máximas garantías de robustez y seguridad.

Desde este nodo, ofrecemos servicios de Infraestructura como Servicios, y también distintos servicios de aplicaciones como servicio. SAP y SAP HANA como utility están en el roadmap de servicios que ofreceremos en esos nodos y en el resto de nodos de HP en todo el mundo en 2014. No obstante, estamos ofreciendo ya algunos servicios más relacionados con plataforma SAP básica.

Por último, ¿qué le ofrece AUSAPE a una organización como HP?

Somos socios desde 1996. La Asociación de Usuarios de SAP en España juega un papel muy importante en el ecosistema SAP y desde 2003 participamos activamente en el Fórum AUSAPE.

Para nosotros es fundamental que AUSAPE sea un canal de comunicación independiente que permita, de forma sencilla, trasladar el conocimiento que tenemos los proveedores hacia los clientes.

OPENTEXT

La Información es Poder.

Pero con tantas opciones,
¿cuál es la estrategia ECM **adecuada**?

Aporte Valor, Alcance el Éxito. Run Better Together

OpenText ofrece soluciones potentes y sofisticadas de Gestión de Información Empresarial (Enterprise Information Management) y capacidades avanzadas de gestión de contenidos que complementan y amplían el valor de su software SAP Business Suite. Durante 20 años, SAP y OpenText han trabajado conjuntamente para ayudar a transformar los negocios con el objetivo de lograr mayor flexibilidad, agilidad y velocidad como ventaja competitiva.

Descubra Qué Puede Conseguir con
OpenText ECM Suite *for SAP Solutions* y más
www.opentext.com/sap





Luis Simón
SAP Education Iberia Head



SAP LEARNING HUB

Acceso al contenido de formación de SAP, en cualquier momento, a cualquier hora, en cualquier lugar, siempre al día

En el mundo de la tecnología, estamos experimentando en los últimos años cambios que nunca antes podríamos haber imaginado. Como ejemplos ilustrativos pueden valer estos datos: actualmente hay mil millones de personas conectadas a redes sociales. Existen más dispositivos móviles conectados a Internet que habitantes hay en el mundo.

Los datos almacenados se duplican cada 18 meses. Algo importante está cambiando radicalmente los hábitos de los seres humanos.

Por otro lado, la tecnología ha evolucionado también de una manera rapidísima, desarrollando nuevos entornos y escenarios que facilitan tremendamente el acceso a la información, tanto de las organizaciones como de las personas. Movilidad y Cloud

lizan el acceso de los usuarios y técnicos a las fuentes de conocimiento.

Por eso, nuestro SAP Learning Hub se ha desarrollado como una plataforma de formación enfocada a que los equipos de soporte o mantenimiento, y/o Centros de Competencia se formen “a su propio ritmo”, estando actualizados en cualquier momento que lo necesiten.

Sin duda, es una magnífica opción para mantener la competitividad de los empleados o de los consultores, puesto no es necesario hacer inversión en una estructura de soporte propia al estar el hosting en nuestro servidor

son dos conceptos que están cambiando nuestra manera de acceder a la información, de gestionar nuestras empresas, de tomar decisiones.

Y el mundo del conocimiento no puede ser ajeno a esta revolución. El acceso a la formación, fundamentalmente la vinculada a la tecnología, está ya experimentando cambios sustanciales que acercan y flexibi-

Todos sabemos los problemas con los que se enfrenta un consultor cuando necesita conocer las novedades que las soluciones SAP integran, pero no encuentra el momento para poder asistir a los cursos que impartimos, o bien la falta de presupuesto que no permita que se desplace por no estar contemplado. Por eso, SAP Learning Hub se ha diseñado para acercar todos los conteni-

dos de formación, para que no haya excusas por falta de tiempo, por falta de presupuesto en un formato actual y cercano.

Las ventajas de este servicio es que el interesado tiene acceso 24 horas al día durante los 12 meses del año a todos los contenidos del porfolio de formación, en todas las áreas de SAP, incluso de las más novedosas. Podrá elegir entre cursos de usuario o los que le den los conocimientos necesarios para presentarse a nuestros exámenes de certificación.

Sin duda, es una magnífica opción para mantener la competitividad de los empleados o de los consultores, puesto no es necesario hacer inversión en una estructura de soporte propia al estar el hosting en nuestro servidor. El control del uso está en manos de la dirección de la empresa que lo contrata, viendo la evolución y los progresos realizados por aquellos usuarios dados de alta.

En estos tiempos en los que estamos, es la mejor inversión en formación online, se produce un claro ahorro de tiempo, desplazamientos, e inversión en sistemas de formación, garantizando la formación continua y actualizada.

Ahora en 2014, SAP lanza la versión mejorada de SAP Learning Hub, en la que además de las ventajas ya comentadas, incluye



elementos que mejoran de manera notable la funcionalidad, como cursos llamados Learning Rooms, cursos virtuales planificados con fechas de inicio y fin cerradas, dirigidos o moderados por un instructor, con sistemas de prácticas (Sandbox) e interacción con el resto de participantes, 120 cursos de libre acceso. En total, hay más de 2.000 cursos. La migración a otros idiomas diferentes del

inglés es ya una realidad que se está desarrollando en estos momentos.

SAP Learning Hub es, sin duda, la mejor opción para todas aquellas organizaciones que quieran mantener un buen nivel de conocimiento siempre actualizado.

Los modelos de suscripción son lo suficientemente flexibles para que exista una opción adecuada para cada necesidad.

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.



Entrevista a Adolfo Hernández Pulido, Managing Partner, IBM Global Business Services

“Aproximadamente el 40 por ciento de la consultoría en España, la realizamos en el entorno SAP”



Este directivo de IBM nos habla de la relación que la organización mantiene con SAP, su oferta de soluciones para este entorno y sus planes de trabajo en esta área, así como de otros aspectos relacionados con la visión y estrategia de la compañía.

Háblenos de las grandes fortalezas de IBM.

Yo destacaría dos aspectos. En primer lugar, nuestro liderazgo en innovación tecnológica. Durante los últimos 20 años hemos liderado el ranking de registro de patentes a nivel mundial. Esta capacidad de innovar nos ha permitido ser la empresa más longeva del sector a nivel mundial con más de 100 años de vida.

En segundo lugar, el modo en que hemos aplicado esta innovación a lo largo de nuestra historia, siempre al servicio del progreso de la sociedad. Por ejemplo, recientemente hemos desarrollado el sistema IBM Watson, una innovación que no tiene parangón en el mundo de la computación. El sistema Watson inaugura la nueva etapa de la computación cognitiva, ya que, emulando las capacidades del cerebro humano, es capaz de entender el lenguaje natural con todos sus matices, procesar una ingente cantidad de información y aprender a través de la interacción. Este ordenador está obteniendo avances significativos en el campo del diag-

nóstico médico, gestión de riesgos en entidades financieras, atención al cliente... Este compromiso con la sociedad se renovó hace cinco años, cuando formulamos la visión estratégica Planeta más Inteligente.

¿Cuáles son los pilares en los que basa su estrategia la compañía?

Responde al hecho de que cualquier sector de actividad social o económica es susceptible de una gran mejora gracias al uso de la tecnología. Actualmente, hay cuatro tendencias tecnológicas que están contribuyendo a acelerar este proceso: la analítica de la información y de los grandes datos, las nuevas aplicaciones móviles, la informática en la nube y las nuevas redes sociales aplicadas al mundo empresarial. Para cada una de ellas, IBM ofrece servicios, hardware y software que están permitiendo a muchas compañías beneficiarse de este progreso tecnológico y ser más competitivos en el contexto actual, caracterizado por su extrema complejidad.

¿Cuáles son sus expectativas de crecimiento?

En 2010 nuestra corporación anunció unos objetivos de crecimiento de sus ganancias por acción hasta al menos 20 dólares. En 2013, ya hemos conseguido llegar a un beneficio operativo de 16,99 dólares por acción.

¿Qué peso específico tiene cada una de las áreas de negocio de IBM en el mercado español?, ¿cuáles son las áreas que se están viendo más afectadas por el escenario económico y cuáles las menos?

No desglosamos cifras de negocio localmente. Si puedo decir que somos optimistas y que la estrategia permanece muy alineada con la de nuestra corporación. Me gustaría destacar algunos hechos que se han producido localmente en 2013 por su importancia. Por ejemplo, en octubre inauguramos nuestro primer centro de cloud computing en España, uno de los 25 centros cloud que tenemos en todo el mundo, y también hemos puesto en marcha en Madrid otro centro de expertos para soluciones de software de comercio inteligente.

¿Podemos decir que lo peor de la crisis ha pasado?

No deberíamos ver la crisis como algo con un principio y un fin. Nos encontramos en un proceso continuo, en un momento de cambio y complejidad sin precedentes, una nueva era de la competitividad, que hará que las cosas no vuelvan a ser nunca como fueron antes.

Las empresas tienen que prepararse para desenvolverse con naturalidad en este nuevo entorno de extrema complejidad y, para eso, es imprescindible no quedarse quietas y seguir innovando.

En el contexto europeo, ¿España es un país clave para IBM?

IBM es una empresa globalmente integrada, lo que significa que ubicamos nuestras operaciones y funciones allí donde encontramos el mayor conocimiento y experiencia disponibles, el mejor capital intelectual y un entorno (comercial, tecnológico y de negocio) estable. En los últimos años hemos ampliado nuestra presencia en España sustancialmente. Por ejemplo, hemos abierto, de la mano de nuestra filial INSA, cuatro centros de innovación tecnológica para dar servicio a clientes de España y de Europa; acabamos de inaugurar el centro internacional de cloud computing al que me refería anteriormente; tenemos varios centros de servicios internos que trabajan desde España para varios países de Europa y, además, la compañía cuenta en Madrid con el centro de coordinación de operaciones para toda Europa.

¿Cuál es la relación que mantienen IBM y SAP y desde cuándo?

La relación con IBM se remonta a los orígenes de SAP, dado que su creación vino de la mano de cuatro ex empleados de IBM. Desde entonces, la colaboración ha sido continua y desde diferentes ámbitos. Esta colaboración se estrechó de forma muy especial a partir de 2002, momento en que se produjo un crecimiento muy importante de nuestra área de consultoría y se constituyó una línea de servicios a escala mundial especializada en la implantación de SAP. El

año pasado fuimos el socio que más negocio conjunto ha generado para SAP, tanto en España como en la totalidad de Europa. ¿Por qué motivo? Por el alto valor de la oferta combinada de las capacidades SAP y las de IBM en ámbitos como la consultoría, las infraestructuras, el software o la financiación. Por todo ello, IBM es la compañía que en mayor medida colabora con SAP para ofrecer soluciones a las necesidades de negocio.

¿Cómo encaja SAP en la estrategia de servicios de IBM en el presente y en el futuro?

Aproximadamente el 40 por ciento de la consultoría en España la realizamos en el entorno SAP. Tenemos el objetivo de integrar las soluciones de IBM y las de SAP. Nuestra estrategia se basa en seguir creciendo, tanto en IBM como en INSA, en los servicios de implantación y también en los de mantenimiento y de outsourcing, haciendo especial énfasis en el apoyo a las empresas globales españolas que desean crecer en el exterior.

IBM tiene una línea de trabajo que llamamos “Blue Wrap-Up”. Dentro del área de servicios, el equipo SAP y los expertos en software de IBM trabajan conjuntamente para crear arquitecturas que aporten mayor valor al negocio de los clientes. Experiencias de integración de SAP CRM y “Websphere Commerce” o el uso de nuestro software y los servicios de gestión de procesos de negocio (BPM) para integrar procesos por encima de las tecnologías, son ejemplos de cómo nuestros clientes pueden abordar la transformación de su “Front-Office” mediante la digitalización y la “hiperconectividad”.

Por otro lado, nuestra área de Cloud Computing ha creado una oferta específica para ofrecer infraestructura en modo cloud (“Smart Cloud for SAP”). Actualmente ya se trabaja para incorporar a este modelo los acuerdos que nos permitan ofrecer la aplicación en modo servicio.



¿Cómo ve IBM el papel de AUSAPE en entorno SAP?

AUSAPE tiene un papel fundamental para dar voz a los usuarios de SAP y hacerlo de una forma estructurada. AUSAPE también es un vehículo de comunicación e interacción con todos los actores del entorno SAP y, sobre todo, con todas las empresas que acuden a su web, sus foros y sus revistas como una de las principales fuentes de colaboración. En IBM intentamos participar activamente aportando nuestro conocimiento y valor añadido. Nuestro equipo de consultoría, nuestros laboratorios en Walldorf o nuestros expertos en DB2 consideran a AUSAPE como un medio óptimo para entender las necesidades de los usuarios de SAP y explicar nuestras propuestas.

¿Qué le aporta a IBM ser miembro de AUSAPE?

AUSAPE es una de las mejores vías de comunicación con los usuarios del mundo SAP, que expresan la realidad de su día a día y sus necesidades de una forma abierta. En IBM vemos a AUSAPE como una fuente fundamental para transmitir nuestro conocimiento y nuestra oferta de negocio y, de esta forma, proporcionar soluciones a las necesidades de los usuarios de SAP.



Susana Villar
SAP Business Development Manager Iberia en OpenText

OPENTEXT

La Gestión de Contenidos Empresariales, un imperativo estratégico

La Gestión de Contenidos Empresariales (ECM) ha emergido como la siguiente pieza crítica en el puzzle de aplicaciones empresariales, debido al crecimiento exponencial del contenido. La cantidad de contenido digital en el mundo supera ya los 500.000 millones de gigabytes. Gran parte de este volumen se atribuye a los datos transaccionales estructurados, pero la mayoría proviene de contenidos desestructurados.

En esta inundación de información desestructurada se incluyen los mensajes de correo electrónico, documentos PDF, documentos generados en Microsoft Office, presentaciones, faxes electrónicos y en papel, contratos, fotos, vídeos, y muchos otros tipos. De hecho, se estima que cada minuto se envían 204.166.667 de mensajes de correo electrónico, se suben a YouTube 48 horas en vídeo y se comparten 684.478 piezas de contenido en Facebook.¹

Desafortunadamente, este contenido no está integrado con los datos transaccionales y las aplicaciones empresariales, lo que lleva a desconexiones entre los procesos y las comunicaciones. Esta situación requiere un enfoque estratégico que permita a las empresas gestionar la totalidad de su información empresarial para lograr ser más competitivas.

Por ello, muchas compañías consideran ya la gestión de contenidos empresariales (ECM) como un imperativo estratégico. Ayudar a los usuarios a compartir, almacenar, archivar, colaborar y, si es necesario, destruir los contenidos, permite trabajar de forma más eficiente con clientes, proveedores, empleados y partners, ya sea dentro de la empresa desde un PC o fuera de ella accediendo desde un dispositivo móvil, es decir, en cualquier lugar y momento.

ECM es, por tanto, una estrategia valiosa y una herramienta necesaria para la gestión del contenido desestructurado. Y es que a medida que las organizaciones estandarizan y simplifican sus procesos de negocio fun-

damentales, crece la necesidad de interconectar la información desestructurada con las operaciones altamente estructuradas.

Conectar el contenido empresarial con SAP Business Suite

Teniendo en cuenta que el 90 por ciento de toda la información empresarial está en formato desestructurado, en su control parece estar la clave para que las organizaciones puedan extraer conocimiento de valor. Éste es el caso en muchas transacciones SAP, ya que la información crítica necesaria para soportar y completar el proceso está a menudo en formato desestructurado y puede ofrecer el máximo valor si se liga a ese proceso.

Hasta ahora, los mundos de los procesos de negocio estructurados y el contenido desestructurado han existido 'asilados' paralelamente uno de otro. En casi todos los procesos relacionados con clientes, proveedores o partners, se intercambia una amplia cantidad de información desestructurada. En el momento que ésta llega o se crea, su autor y receptor comprenden todo su contexto y, por tanto, su importancia. Pero pronto la memoria falla y el contenido, almacenado al azar en el escritorio, en discos compartidos o en aplicaciones independientes, se pierde dentro de la organización. Incluso si un individuo recupera su existencia y localización, no se mantiene una conexión entre el propio contenido y el contexto del proceso de negocio que lo hizo relevante en un primer momento.

¹www.techopedia.com/2/28662/enterprise/databases/infographic-how-much-data-is-generated-online-every-minute



Lo que se necesita para evitar estos problemas críticos es unir el contenido desestructurado a las funciones de la empresa, a los procesos de negocio enriquecidos con contenido que son mejorados no sólo por el contenido en sí, sino por el contexto en el que éste fue creado y recibido.

Si miramos los distintos módulos de SAP que pueda haber implantados en una empresa, ya sean aquellos más propios de la cadena de producción, como gestión de proveedores, producción, ventas, marketing, cliente, o de áreas más horizontales de la organización, como Legal, Recursos Humanos, Financiero o TI, en todos ellos hay subprocesos donde es importante el contenido: gestión de contratos, gestión de proveedores, gestión del empleado, gestión de proyectos, gestión de facturas, etc. Ahí es donde OpenText aporta valor a SAP: mientras SAP es quien lidera el proceso, OpenText pone el contenido en contexto, aportando valor al negocio. Teniendo los datos y el contenido que confirma estos datos accesibles desde un solo lugar (bien dentro o fuera de SAP), aumenta la eficiencia de los procesos y se gana en agilidad en la toma de las decisiones.

OpenText Extended ECM para Soluciones SAP

Durante más de 20 años SAP y OpenText han trabajado de manera conjunta para unir los mundos de la información desestructurada y estructurada, con el fin de que

las empresas pudieran obtener una visión unificada de la información empresarial y acceder al conocimiento. Una colaboración que se ha materializado en una estrecha alianza gracias a la cual, hoy en día, más de 4.500 clientes de todos los tamaños despliegan soluciones de OpenText, revendidas como extensiones de soluciones por SAP para conectar de forma sencilla y sin fisuras la información desestructurada con los procesos de negocio SAP, lo que les ha llevado a aumentar la productividad, la eficiencia y la generación de ingresos, así como garantizar el cumplimiento de normativas.

Dentro de la suite ECM para Soluciones SAP de OpenText se incluye Extended ECM para Soluciones SAP entre cuyas funcionalidades clave se encuentran la gestión documental –control de versiones, accesos y aprobaciones; la colaboración– con espacios de trabajo compartidos, workflows de aprobación; la gestión de registros –para el ciclo de vida completo tanto de los registros electrónicos como físicos; y el archivado empresarial– para el acceso a la información archivada a través de cualquier medio de almacenamiento.

OpenText Extended ECM para Soluciones SAP ayuda a minimizar la explosión del contenido en la empresa y, al mismo tiempo, permite mejorar la productividad, reducir los riesgos y cumplir con los requerimientos normativos para la gestión de registros.

Sin entrar en detalle de todas las funcionalidades que abarca la solución, sí cabe

destacar los principales beneficios para el negocio que ésta aporta, como:

- El incremento de la eficiencia de los procesos centrados en contenido, al hacer que el contenido desestructurado esté fácilmente accesible dentro del contexto de los procesos y transacciones SAP.
- El aumento de la productividad de los usuarios de negocio, al eliminar el tiempo que se emplea en buscar o recrear contenido desestructurado. relacionado con los procesos de negocio y al impulsar la colaboración.
- La minimización de los riesgos asociados al contenido desestructurado mediante el control de todo su ciclo de vida.
- La reducción de los costes, al digitalizar documentos en papel, reducir las necesidades de almacenamiento, facilitar los backup de los sistemas y optimizar el rendimiento de los mismos.
- La explotación de todo el poder del software de SAP, al emplear los datos master SAP para proporcionar el contenido adecuado a través de la organización en los procesos de negocio.

En definitiva, OpenText Extended ECM para Soluciones SAP une el mundo del ERP y de ECM en una única solución, reduciendo los riesgos y los costes derivados de la mala gestión de los registros, incrementando la productividad de los empleados y mejorando la capacidad para cumplir con la normativa.



Juan Manuel Dourado Lema
Consultor SAP de TecnoCom



Cómo conseguir una gestión documental eficiente y sencilla con Document Access for SAP by OpenText

Seguramente todos estaremos de acuerdo sobre el alto coste que tiene para cualquier empresa no contar con una solución de gestión documental adecuada. Hablar de soluciones de gestión documental implica pensar en soluciones globales con zonas comunes (los típicos workspaces), en los que de manera colaborativa se puede llegar a gestionar todo tipo de documentación relacionada con cualquier actividad de negocio de la empresa.

La intención de este artículo no es otra que presentar una opción, quizás más realista, de lo que es la típica gestión documental. Ésta es Document Access for SAP by OpenText.

Esta solución pretende facilitar el control y la gestión de los documentos que se encuentran asociados a los objetos de negocio de SAP (facturas, pedidos, proyectos, empleados, etc.). En síntesis, se trata de mejorar la experiencia del usuario de entornos SAP que tiene que trabajar con este tipo de documentación.

El reto que resuelve la solución es simplificar la gestión, reduciendo los complejos flujos de trabajo relacionados con la liberación de la documentación y sin los cada vez más complicados procesos para la gestión global del ciclo de vida de los documentos. Podemos decir que la solución da una respuesta sencilla, a una gran parte de las ne-

cesidades de nuestros clientes en el ámbito de la gestión documental.

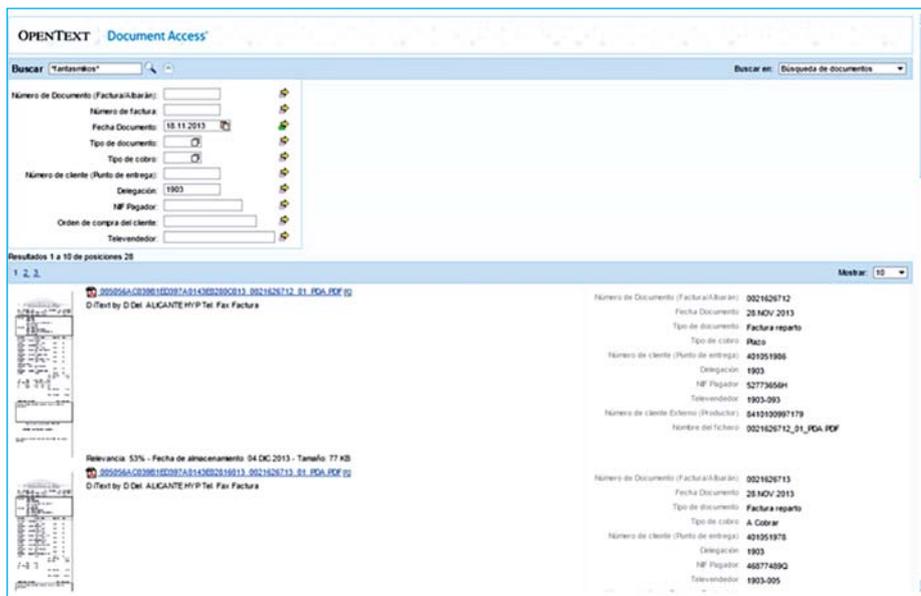
Caso de éxito: GRUPO SEGUR

Analicemos el caso práctico de GRUPO SEGUR, un referente del sector de la seguridad privada en España, para entender las ventajas de esta solución. Esta empresa gestionaba grandes volúmenes de documentación de forma descentralizada y en diferentes carpetas compartidas, lo que complicaba el proceso de búsqueda de documentación en el momento en que ésta se necesitaba.

Con la implantación de esta solución, los empleados de GRUPO SEGUR pueden, a través de simples transacciones, almacenar toda la documentación relacionada con las actividades de negocio de forma centralizada y acceder a ella desde el sistema SAP.



Vista de adjuntos para un empleado (DocuLink)



Aplicación web de búsqueda de documentos.

La solución ofrece también otras ventajas adicionales. La documentación no tiene por qué ser alimentada de manera manual por los usuarios, sino que es posible automatizar su subida al sistema, incluyendo información relacionada con los documentos e integrarla en el sistema como atributos (metadatos). El uso de estos atributos posibilita, además de facilitar la búsqueda de documentación, archivar información relacionada con el documento e integrarla en los procesos de negocio.

Montblanc Logistics, también referencia

Otra referencia que ejemplifica el uso de este tipo de soluciones es la reciente implanta-

ción en Montblanc Logistics, AIE cuyo objetivo es optimizar la eficiencia logística de los productores asociados. En este caso, se centralizó toda la documentación referente al reparto de mercancías.

El reparto de mercancías incluye la firma de albaranes y facturas a través de un dispositivo PDA que, a su vez, forma parte de un proceso distribuido y gestionado por SAP PI, que finaliza con el enlazado de los documentos en formato PDF y sus metadatos a los objetos de negocio correspondientes en SAP ERP.

Para la visualización de toda esta información, los socios disponen de una aplicación web que permite a cada uno de los

productores acceder a sus documentos y realizar búsquedas tanto por los metadatos asociados como por cualquier texto que incluya el documento.

Tecom, usuaria de la solución

Tecom también es usuario de la solución. En nuestro caso, el hecho de tener más de 30 centros de trabajo, muchos de ellos en Latinoamérica, implica una necesidad clara de poner a disposición de nuestros empleados, tanto jefes de proyecto, como personal de administración, la documentación asociada a los procesos de negocio de forma centralizada.

Con la incorporación de la solución Document Access for SAP by OpenText a nuestro landscape de sistemas de información, hemos logrado reducir significativamente todos los tiempos de búsqueda de documentación asociada a proyectos, clientes, etc.

En conclusión, Document Access for SAP by OpenText es una solución de gestión documental fácil de implantar, con un bajo coste de mantenimiento y que es capaz de resolver la mayoría de las necesidades que tienen las empresas en el ámbito de la gestión documental: Asociación de documentación a procesos de negocio de SAP; capacidad de generar vistas virtuales para proveer diferentes opciones de visualización según la naturaleza de la documentación; asociación de atributos o metadatos a los ficheros, o capacidad de búsqueda "full text", entre otras. Todo ello está perfectamente integrado con el sistema SAP y con las transacciones que los usuarios estén utilizando.



VW Navarra y Atos implantan con éxito el sistema MRP de SAP




Volkswagen Navarra es una de las 106 plantas de producción del Grupo Volkswagen y la fábrica líder del Polo, conocido como Polo "A05", dado que es la 5ª generación del modelo. Con sede en Wolfsburg (Alemania), el grupo es el mayor fabricante de automóviles de Europa y uno de los productores líderes de la industria automovilística en el mundo.

Por su parte, Atos es una compañía internacional líder en servicios de Tecnologías de la Información, que proporciona a su cartera global de clientes servicios de consultoría y tecnología, integración de sistemas y servicios gestionados y BPO, así como servicios transaccionales. Con una facturación anual de 8.844 millones de euros y 77.100 expertos en tecnología aplicada al negocio en 42 países y con sede central en París, es Partner Mundial de TI para los Juegos Olímpicos y Paralímpicos.

VW Navarra y Atos han implementado conjuntamente y de forma exitosa, durante el año 2013, el proceso de cálculo de necesidades netas en el sistema MRP de SAP (Automotive Solution of SAP) para

el aprovisionamiento de materiales JIT/NJIT de la producción de vehículos en la fábrica de Landaben, reemplazando así un sistema legacy de Host, y aplicando los estándares corporativos del grupo VW dentro del programa global de estandarización de procesos y sistemas.

El sistema implantado en VW Navarra se integra en el marco de su producción, estable actualmente en unos 7.200 vehículos por semana, y del cálculo de sus componentes JIT (Just in Time) y NJIT (no JIT) a aprovisionar. Los procesos implantados incluyen la ejecución semanal del MRP, del cual se obtiene el cálculo de necesidades netas diarias de todos los materiales, JIT y NJIT, a aprovisionar.

El resultado de esta iniciativa permite a VW Navarra trabajar con los estándares SAP y con la integración de los sistemas logísticos de SAP de Aprovisionamiento, Compras y Material Management. A su vez, permite a los proveedores de VW Navarra tener una visión global y detallada de las necesidades de materiales para la producción diaria de vehículos y los planes de entrega, en fecha, cantidades y ubicaciones de sus componentes.



SCL Consulting abre oficinas en la región Suiza y Europa Central

La compañía acaba de abrir oficinas en la región de Suiza y Europa Central como parte de su plan de expansión en Europa.

SCL Suiza y Europa Central ha comenzado sus operaciones con sede en Nyon, una bella y cosmopolita ciudad en la orilla del Lake Léman, que contribuye significativamente al desarrollo empresarial del cantón francés de Vaud. La organización está liderada por Joan Serra, quien destaca que "la apertura de estas oficinas refuerza la presencia de la compañía en el mercado europeo por su enclave

geográfico y por la clara apuesta de muchas empresas por volver a instalarse en Centroeuropa". La apertura de estas oficinas fortalece los valores de la compañía de constante crecimiento e innovación. Dentro de su plan de expansión, SCL Consulting tiene previsto fortalecer su capacidad transnacional con oficinas satélites para Alemania (Munich), países del Benelux y Nórdicos (Ámsterdam) y Austria / Europa del Este (Viena). Se espera también añadir oficinas en Francia (París) y en Italia (Milán) a partir de septiembre de 2014.

XX Asamblea General AUSAPE


AUSAPE
Asociación de Usuarios de SAP España

resumen de la
memoria de actividad

2013

El informe de
gestión...



AUSAPE avanza en todos los flancos y sienta las bases para afrontar nuevos retos

Año de relevos...



Presentamos a la nueva Junta Directiva para el periodo 2014-2015

SAP con
AUSAPE...



João Paulo da Silva da las claves SAP para 2014 a los Asociados

Plan de Acción
2014-2015



Una nueva hoja de ruta para AUSAPE

El informe de gestión, la prueba palpable de un año frenético

La Asamblea General, el máximo órgano de decisión de AUSAPE, llegó a su XX edición. Celebrada el pasado 30 de enero en el Hotel Confortel Atrium, sirvió para exponer a los Asociados el informe de gestión de la Asociación y aprobar los presupuestos de 2014. Una convocatoria especial ya que en ella se renovó el órgano rector de la Asociación (su Junta Directiva) durante un mandato de dos años y se esbozaron los detalles de su Plan de Acción 2014-2015.



La cita anual fue el escenario en el que se aprobaron por unanimidad los presupuestos para 2014 así como el informe de gestión de la Junta Directiva saliente. Una gestión caracterizada por la focalización en el entorno SAP y el fomento de las relaciones institucionales, el incremento en la actividad y asistencia de los Grupos de Trabajo, la promoción de la dimensión internacional de AUSAPE con un intenso trabajo con los Grupos Internacionales SUGEN y AUSIA y los esfuerzos realizados en el área de comunicación, así como en la organización y participación en eventos. En definitiva, se hizo un repaso a todos los ámbitos de actuación en los que la Asociación puede generar valor para el Asociado.

Un rápido repaso

Tras agradecer la presencia de los asistentes, Susana Moreno, Presidenta de AUSAPE en los cuatro últimos años y en ese momento miembro de la Junta saliente, ejerció como Presidenta de la Asamblea, y llevó a cabo una revisión de las actividades del mandato de la Junta Directiva, comenzando por el informe de auditoría, llevado a cabo al ser éste un año de renovación del órgano rector para establecer una foto sobre el estado de la Asociación en el momento de entrada de una nueva Junta Directiva.

Los resultados de este informe reflejan que AUSAPE ha seguido las recomendaciones de la anterior auditoría y reconoce el avance en áreas como la identificación individualizada de elementos del inmovilizado, los manuales de procedimientos administrativos, la política de deterioro de clientes o provisión de gastos, consiguiendo una normalización contable y de los procesos de administración. Queda pendiente de introducir el criterio de devengo en la contabilización y la periodificación de los intereses de los depósitos a plazo fijo.

De esta manera, el informe concluye que “la Asociación ha emprendido un camino hacia la normalización contable y de implantación de procedimientos administrativos que supone una sustancial mejora respecto de la situación existente en el ejercicio 2011”.

Evolución en número de Asociados

La directiva resaltó que “estos últimos años no han sido fáciles para las empresas, ni para la sociedad ni para la economía española”. No

obstante, tras un mal momento, AUSAPE ha logrado una mejora en la evolución del número de empresas asociadas y “hoy hay una progresión ascendente”, subrayó.

A lo largo de 2013 ha habido bastantes salidas pero también muchas entradas. En este punto, informó de que el año se cerró con 396 Asociados, lo que supone un récord histórico de 50 altas por encima del objetivo establecido en la pasada Asamblea General.

El reparto por geografía no ha experimentado variación alguna, con una mayor concentración de organizaciones miembro en Madrid, Cataluña, Valencia y País Vasco, mientras que Canarias y Baleares mantienen un “representación interesante”, señaló la ejecutiva. Este mapa se corresponde con las regiones en las que las soluciones SAP tienen mayor presencia.

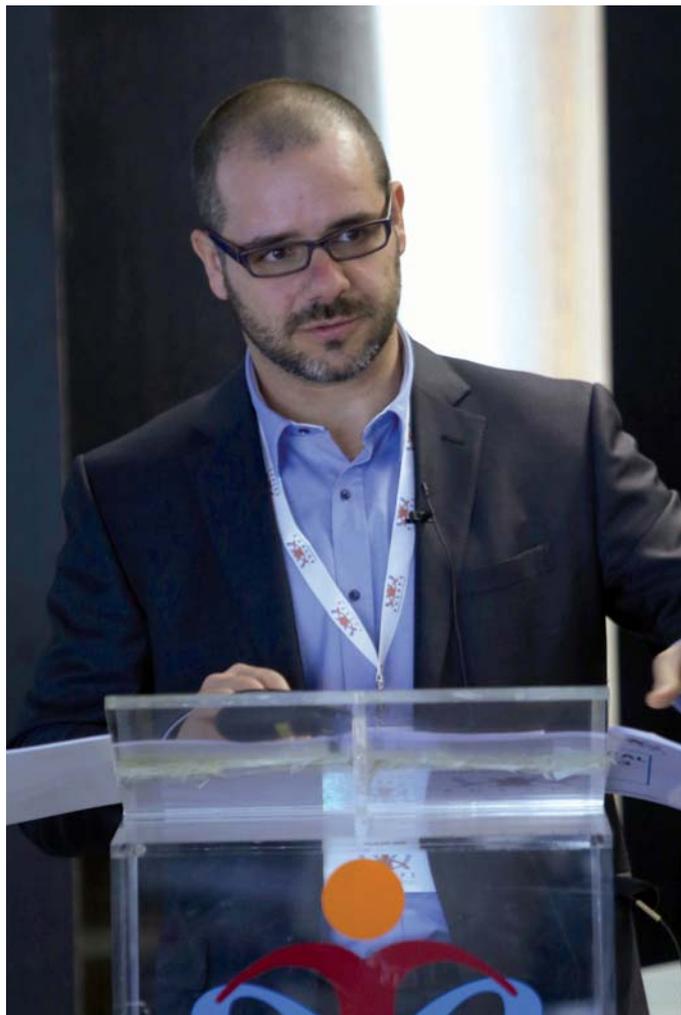
Grupos de Trabajo y eventos

Tras una mención a las mejoras en funcionalidad incorporadas a la página web de AUSAPE, Susana Moreno entró en el capítulo de eventos y reuniones de Grupos de Trabajo, áreas en las que se ha experimentado un crecimiento exponencial, por lo que reconoció la importante labor que realizan los coordinadores para garantizar su funcionamiento y mantener “la Asociación viva”.

Los datos en ambas áreas muestran un éxito irrefutable. Los Grupos de Trabajo y Delegaciones han pasado de mantener 55 reuniones en 2012 a 64 en el año que acaba de concluir. El mayor salto se registró en la asistencia, que ha crecido nada menos que el 46,8 por ciento hasta situarse en los 2.667 participantes en las sesiones. Los motivos de esta importante evolución hay que buscarlos en la entrada en vigor de la normativa SEPA, que ha sido determinante, pero también en la posibilidad de organizar reuniones online “como nueva herramienta de relación de los Asociados”. Del total de reuniones organizadas, 37 han sido presenciales y 27 online.

Pero, además, AUSAPE ha dado soporte a más de 156 eventos externos de SAP y de partners asociados, dato que pone de manifiesto un crecimiento de casi el 73 por ciento.

La directiva también destacó la creación a finales de 2013 del Grupo de Trabajo de ALM y recordó que se están intentando formar nuevos grupos en las áreas de Database & Technology, Logística, SuccessFactors, Pharma, Movilidad y CRM, aunque mientras no haya un volumen suficiente, se tratará de organizar presentaciones monográficas sobre estos temas.



En el apartado de eventos, recalcó también el éxito de la reunión organizada por la Delegación de Levante con la colaboración de SOTHIS, vinculada a temas de interés que den respuesta a los Asociados y a la que asistieron 75 personas, por lo que subrayó que éste es el camino a seguir.

También destacó que SEPA fue un tema estratégico, muy presente en el calendario de AUSAPE todo el año, ya que se organiza-





ron 7 reuniones, cuya participación total sumó 787 asistentes. “Esto es un buen indicador de los temas en los que tenemos que estar. AUSAPE fue pionera en poner en marcha SEPA”, insistió. Y otro ejemplo es el Régimen Especial de Criterio de Caja del IVA, tema que se trató el pasado ejercicio en 5 sesiones, que alcanzaron una asistencia de 238 personas.

El Fórum, punto crítico

Para Susana Moreno, el Fórum es “un punto crítico, el evento anual en el que nos reunimos y que muestra el músculo de la Asociación”. Sobre el organizado en 2013, resaltó la buena acogida que tuvo el enfoque en el cliente, con el protagonismo que tuvieron los casos de éxito de empresas en la implantación de soluciones SAP.

Los datos de la última edición también fueron envidiables, puesto que reunió a 478 profesionales del entorno SAP en Castelldefels, nuevo récord histórico, y mantiene un elevado grado de fidelidad y alcanzando un destacado ratio de 3,31 empresas cliente por cada partner.

2013 también fue el año en el que se recuperaron las Jornadas AUSAPE, tras cuatro años fuera del calendario de eventos. Los temas centrales fueron Software Social y Design Thinking y también fue el escenario en el que se presentó el nuevo director general de SAP en España, João Paulo da Silva.

Por último, también aludió a la participación de la Asociación en eventos organizados por los Asociados Especiales, como el Fujitsu IT Future 2013, donde contó con stand informativo, o el “Desayuno en la Nube”, celebrado por Seidor en Barcelona, en el que intervino el Delegado de Barcelona, Kim Navarro.

Internacionalización, más real que nunca

De la mano de David Ruiz Badia, llegó el balance de la actividad internacional de AUSAPE, centrada en los foros internacionales SUGEN y AUSIA. La Delegación Internacional, puesta en marcha a finales de 2011 para ampliar la participación de AUSAPE en un contexto internacional, ha dado importantes frutos.

Por un lado, la Asociación –a través de Marcel Castells– siguió ostentando la presidencia de AUSIA. La Asociación de Grupos de Usuarios de SAP en Latinoamérica ha proseguido su actividad para intentar aprovechar sinergias entre los clientes SAP de habla hispana, difundir las mejores prácticas e integrar a los países de AUSIA en SUGEN.

Por otro lado, en noviembre se consiguió un importante hito: Ruiz Badia, en representación de AUSAPE, entraba a formar parte durante el periodo 2014-2015 de la dirección de SUGEN, la Red Ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP a nivel global, que acaba de renovar el equipo directivo que dirigirá los esfuerzos de la red durante los próximos dos años. Su incorporación a la dirección de



SUGEN supone un gran paso en el objetivo de AUSAPE de posicionarse en el plano internacional, puesto que SUGEN, como red que engloba a Grupos de Usuarios de SAP de todo el mundo, “es un interlocutor y un altavoz muy potente ante SAP a la hora de transmitir las inquietudes de los usuarios”, explicó el ejecutivo.

La Delegación Internacional en SUGEN tuvo una gran actividad en estos doce meses: 10 reuniones online, 2 presenciales -en Wall-dorf (Alemania) y Orlando (EE.UU., coincidiendo con el Sapphire SAPPHIRE)- y, además, otras tres reuniones del equipo directivo. No obstante, lo importante es trasladar los frutos de esta presencia internacional, por lo que “se han realizado diversas sesiones informativas sobre cómo participar desde España en los Programas de Influencia SAP, como SAP Customer Connection, y se está impulsando la participación de los clientes españoles en Focus Groups internacionales”, continuó.

Además, se han habilitado dos nuevas secciones en la web, Internacional e Influencia, para mantener al Asociado permanentemente informado de las informaciones que son de su interés.

Otros aspectos

A lo largo de la sesión, Susana Moreno también hizo hincapié en lo relevante que es para la Asociación de Usuarios de SAP España continuar con su focalización en el ecosistema SAP, por lo que se siguieron manteniendo reuniones periódicas con la dirección de SAP en España, y con otras áreas como formación, comercial y marketing.

AUSAPE formó parte de nuevo del jurado de los SAP Quality Awards para la región de Iberia, que reconocen la calidad de los proyectos SAP, y estuvo representada por Victoria Cuevas, entonces Vicepresidenta de la Asociación, en la ceremonia de entrega de premios.

También hubo continuidad en el ámbito de acuerdos institucionales y, a los ya existentes, se sumaron los firmados con Confortel Hoteles y SCL Consulting.

En lo que a comunicación se refiere, la directiva hizo hincapié en el crecimiento de la presencia en prensa, tanto desde el punto de vista de la acción institucional como desde el de eventos y actividades. Las revistas y boletines son ya canales de comunicación interna consolidados y en redes sociales se ha duplicado el número de seguidores y contactos.

Y llegó la hora de las cuentas...

Xavier Aymerich, Responsable de Tesorería en la Junta Saliente, fue el encargado de presentar el informe financiero, mostrando unas cuentas muy saneadas, con una tesorería a favor de 550.000 euros. El informe completo puede ser consultado por los Asociados en la web.

“Los datos reflejan una buena rigurosidad presupuestaria y también una buena ejecución operativa”, concluyó el directivo.

Como conclusión, pocos minutos antes de proceder a la presentación de candidatos a la nueva Junta, Susana Moreno señaló en nombre del equipo saliente que “creemos que hemos mejorado mucho, sabemos que lo hemos hecho bien. Es un logro de todos y hay que seguir mejorando y, para hacerlo, hay que seguir participando”.

Por último, esta convocatoria fue especialmente importante ya que se renovó la Junta Directiva, de cuya composición informamos en la siguiente página. En la votación participaron 97 empresas entre asistentes presenciales y las empresas asociadas de pleno derecho que delegaron su voto.



Caras nuevas y veteranía suman fuerzas en la nueva Junta Directiva

La XX Asamblea General ha sido especialmente importante porque de ella ha salido la nueva Junta Directiva, un equipo que regirá la Asociación durante los próximos dos años, periodo de vigencia de su mandato como marcan los Estatutos. El nuevo equipo combina nuevas caras con la veteranía de profesionales que acumulan ya experiencia en este órgano rector. Todos ellos trabajarán juntos para llevar a buen término los objetivos estratégicos de AUSAPE.

SE INCORPORAN A LA JUNTA DIRECTIVA



Tona Monedero (CODORNÍU)



Amando Vela (HEFAME)



Mónica García Ingelmo
(ORANGE ESPAÑA)



Arantxa Martínez
(THE EATOUT GROUP)

CONTINÚAN EN EL EQUIPO DE DIRECCIÓN



David Ruíz
(ENEL ENERGY EUROPE)



Rafael Berriochoa
(ICM - Comunidad de Madrid)



Xavier Aymerich
(ROCA CORPORACIÓN)

EN REPRESENTACIÓN DE SAP Y SIN DERECHO A VOTO, FORMA PARTE DE LA JUNTA VICTORIA GOLOBART, QUE CUENTA CON EL APOYO DE ROSA PARDO



Rosa Pardo (SAP)



Victoria Golobart (SAP)

2014, un año de relevos

Cuando se renueva la Junta Directiva de AUSAPE, al mismo tiempo que nuevos profesionales entran a formar parte del órgano de dirección de la Asociación, salen otros que han dedicado su tiempo y esfuerzo para conseguir que la Asociación de Usuarios de SAP España sea lo que es hoy: una organización consolidada como el mejor punto de encuentro de los usuarios de SAP para compartir experiencias e información. Conozcamos la transición.



En la imagen, de izquierda a derecha, la Junta saliente y el nuevo equipo: Rafael Berriochoa, Arantxa Martínez, Amando Vela, Tona Monedero, David Ruiz, Susana Moreno, João Paulo da Silva, Mónica García Ingelmo, Marcel Castells, Xavier Aymerich, Victoria Cuevas, Carmen Recalde y Javier Miyares.

Como se observa en la anterior página, tras el proceso de elección llevado a cabo durante la XX Asamblea, el nuevo equipo de dirección de la Asociación está compuesto por Tona Monedero, en representación de Codorníu; Amando Vela (HEFAME), David Ruiz Badia, en representación de Enel Energy Europe; Rafael Berriochoa (Agencia Informática y Comunicaciones de la Comunidad de Madrid (ICM), Mónica García Ingelmo (Orange España), Xavier Aymerich (Roca Corporación) y Arantxa Martínez (The EatOut Group).

Un equipo con renovadas fuerzas, que tiene ante sí una organización con un largo recorrido en sus 20 años, pero que quiere crecer más

y seguir profundizando en áreas como la internacionalización, la influencia o la creación de valor para sus socios.

Los cuatro últimos toman el relevo de Susana Moreno, en representación de CEOSA, Victoria Cuevas (Enagás), Carmen Recalde (Osakidetza) y Marcel Castells (Azucarera), que habían agotado el periodo máximo de cuatro años de permanencia en la Junta Directiva que figuran en los Estatutos de la Asociación. Son profesionales de reconocido prestigio que, además de ser miembros del órgano rector, han estado muy implicados con AUSAPE en el transcurso de los años. Tras la votación de produjo el relevo, como muestra la imagen, posaron todos juntos.

Un largo camino recorrido...

Ejes de trabajo de la Junta Directiva 2012-2013

- Crecimiento del número de Asociados.
- Estabilización y profesionalización de AUSAPE.
- Comunicación.
- Alianzas institucionales.
- Presencia internacional.
- Potenciación y creación de nuevos Grupos de Trabajo.

...con nuevos retos por delante

Ejes de trabajo de la Junta Directiva 2014-2015

- Avanzar en el posicionamiento de la marca AUSAPE.
- Mejorar la percepción de valor.
- Crecimiento.
- Influencia.
- Internacionalización.
- Dinamización y consolidación de los Grupos de Trabajo.

João Paulo da Silva, de nuevo con AUSAPE

El Director General de SAP Iberia estuvo con AUSAPE en la Asamblea General e hizo un repaso a la evolución de la compañía en España y Portugal durante el pasado de ejercicio, pero también explicó en profundidad los ejes de la estrategia de SAP para 2014, que se resumen en dos sencillas palabras: innovación y simplificación.



“Es un placer estar aquí con vosotros. Hablaré de un modo un poco informal porque creo que en AUSAPE estoy un poco en familia”. Así comenzaba su presentación João Paulo da Silva, centrada en la evolución durante 2013 de la unidad de mercado que dirige y en los pilares de acción para este año.

Según el directivo, SAP Iberia tuvo un buen comportamiento a lo largo de 2013, motivo que supone un orgullo pues no hay muchas empresas que crezcan a su ritmo en el mercado ibérico. La filial aceleró el ritmo en la segunda mitad del año, en parte motivado por la situación del mercado pero también por la optimización de algunos procesos internos.

El primer ejecutivo de SAP en España destacó el buen comportamiento de los servicios y del área de SAP Business Suite on HANA, donde “Iberia ha sido la unidad de mercado que más clientes ha conquistado en el año y se sitúa en el tercer puesto ingresos en EMEA. Este dato es muy importante porque demuestra que España y Portugal han captado la innovación que SAP está proponiendo”, recalcó.

La subsidiaria también ha mejorado un 8 por ciento el nivel de satisfacción de los clientes respecto a 2012, según la encuesta Net Promote Score que anualmente realiza la multinacional. Además, calificó como “muy positivo” el SAP Fórum, que logró reunir a su ecosistema de clientes y socios. Era un evento que no estaba previsto, pero sacarlo adelante “fue una de las primeras decisiones que mi equipo y yo tomamos”.

Respecto a estructura organizativa de SAP en España, Da Silva subrayó que es estable. “Hemos creado estabilidad en los equipos para empujar la innovación en Iberia”. Aunque ha habido alguna variación, “hemos intentado que el 80 por ciento de nuestros clientes no experimenten ningún cambio”.

Innovación y simplificación, lema de 2014

Para el directivo, el mercado está cambiando y, para ilustrarlo, recurrió a un estudio de la Oxford School que asegura que el 47 por ciento de los

“Hay un conjunto de tecnologías clave que podemos intentar evitarlas, retrasarlas, pero que están ahí y, queramos o no, nos van a impactar”

trabajos van a estar automatizados en dos décadas. “La tendencia está ahí, y o gestionamos el cambio en nuestras vidas, o alguien lo hará por nosotros. Va a afectar a nuestros roles como profesionales y a las empresas, por lo que es mejor influenciar y liderar el cambio porque estarán mejor posicionadas para capturar el mercado”, sostuvo.

En su opinión, hay un conjunto de tecnologías clave que “podemos intentar evitarlas, retrasarlas, pero que están ahí y, queramos o no, nos van a impactar”. En este sentido, citó la nube como el área que permite consumir de forma distinta el software; movilidad, que hace posible que las personas interactúen con los sistemas de forma diferente, además de las soluciones de Social y Big Data.

Para afrontar estos retos, “tenemos que luchar contra la complejidad y simplificar” en ámbitos como la infraestructura tecnológica, la experiencia del usuario y el establecimiento de modelos distintos de consumir la tecnología, procesos de negocio y información.

La propuesta de SAP

Para SAP, la simplificación de la infraestructura viene de la mano de SAP HANA, que es un elemento disruptivo en el mercado, “no sólo por su velocidad, sino porque agiliza los procesos, al poder tener un enorme número de bases de datos, entornos analíticos y entornos transaccionales en una única plataforma, lo que simplifica la experiencia del usuario”, apuntó.

En movilidad, área en la que es líder mundial, puso como ejemplo de la simplificación que aporta SAP Fiori, un conjunto de aplicaciones de bajo coste pensado para mejorar la usabilidad en los procesos más utilizados en las empresas y, de esta forma, aumentar la satisfacción de los usuarios finales.

Cloud reduce la complejidad de acceso y consumo de las aplicaciones. En este ámbito, señaló que “todo nuestro porfolio sin excepción va a ir a cloud. También estará On-Premise, pero todo va a ir a cloud y los clientes decidirán dónde se albergan las aplicaciones: en cloud públicas, privadas o incluso de terceros. “Hace dos años no teníamos oferta cloud, ahora en este momento somos el número 2. Crecemos muy rápido y lo seguiremos haciendo”, recalcó.

Este recorrido por la innovación y la simplificación no lo hace sola. Le acompañan más de 1.500 empresas que trabajan en desarrollos sobre SAP HANA y cloud, “creando soluciones que añaden valor a lo que tenemos hoy”, matizó. La compañía cuenta con más de 3.000 partners de servicios y más de 4.000 VARs en el mercado, todos ellos formados y certificados para ir en esa dirección.

Por último, subrayó el know-how de la compañía en mercados sectoriales, ya que “no hay ninguna otra empresa en el mercado que sepa tanto como nosotros de todos los sectores, lo que es eso es un activo que nos diferencia de cualquier competidor”, defendió.



En definitiva, la intención de SAP en 2014 pasa por que sus clientes consuman la tecnología de una forma muy sencilla para mejorar su experiencia. Y la prueba es la propia compañía. “Tenemos un ciclo de innovación rápido –siete meses– por el trabajo de simplificación que hemos hecho”, concluyó.

Colaboración AUSAPE-SAP

A lo largo de su intervención, João Paulo da Silva pidió apoyo a la Asociación para “continuar con la transferencia de conocimiento que hacéis con vuestros foros constantes sobre las soluciones SAP o todo lo que habéis hecho para ayudar en áreas como SAP Enterprise Support. El feedback que recibimos de vosotros es muy valioso y os pedimos esa constante ayuda para liderar la innovación”.

Una nueva hoja de ruta para AUSAPE

Una vez conocida la composición de la nueva Junta Directiva, David Ruiz Badia esbozó las líneas de acción en los que la Asociación profundizará durante el periodo 2014-2015: posicionamiento de la marca, mejora de la percepción de valor, crecimiento e influencia e internacionalización.

“AUSAPE no sólo es la Junta Directiva, no sólo son los coordinadores de los Grupos de Trabajo, somos todos. Será más fuerte y más activa cuanto más participación haya por parte de las empresas asociadas”



Fruto de la reflexión llevada a cabo por la Junta saliente durante 2013, el equipo entrante considera clave centrar sus esfuerzos -máxime cuando este año AUSAPE cumple 20 años- en potenciar la marca SAP en el ecosistema SAP en España y, por supuesto, en el contexto internacional.

También se trabajará en mejorar la percepción de valor que los Asociados tienen de los servicios que ofrece AUSAPE. En este sentido, David Ruiz explicó que, además de fortalecer la actividad de las Delegaciones, “intentaremos crear nuevos Grupos de Trabajo en aquellas áreas de interés que vosotros como Asociados nos transmitís, así como profundizar en áreas como los webinars, un canal de comunicación que tiene mucho que dar de sí”.

“Queremos explotar al máximo este concepto de percepción del valor en 2014 porque celebramos dos aniversarios: los 20 años de la Asociación y 10 del Fórum. Estamos ya trabajando en la planificación de Fórum AUSAPE 2014, que tendrá lugar en Zaragoza en junio, y queremos celebrarlo con todos vosotros”, añadió.

La pretensión de la nueva Junta también pasa también por crecer en número de Asociados, no sólo a través de la puesta en valor de los servicios y la labor habitual realizada en captación de socios, sino “acercándonos a nuevos segmentos que no teníamos en el punto de mira porque el contexto de SAP y sus usuarios era diferente. Usuarios no tradicionales de SAP procedentes de Ariba, SuccessFactors y otras empresas que SAP ha ido incorporando a través de adquisiciones, y esto provoca que su ecosistema y el de las comunidades de usuarios hayan crecido. Tenemos que hacer un esfuerzo por acercarnos a estas comunidades para integrar o sumar esfuerzos”, indicó.

Según David Ruiz, “se ha realizado un esfuerzo importante para influir en SAP como Grupo de Usuarios y hay que seguir demostrando que realmente podemos influir desde AUSAPE. SAP nos proporciona unos mecanismos, unas puertas de entrada para que se escuchen nuestros requerimientos y nuestras preocupaciones, y eso se refleje en su acción directa”.

La nueva Junta tiene por delante dos años en los que AUSAPE estará presente en el equipo directivo de SUGEN, por lo que subrayó que “es un momento envidiable para poder proyectar todos los intereses de los Asociados de AUSAPE ante SAP. En estos dos años, se ha conseguido un posicionamiento internacional por el que hay que seguir apostando”.

Por todo ello, el equipo entrante va a definir un plan para los próximos dos años que nos marque nuevo rumbo y retos en torno a estos ejes estratégicos.

AUSAPE, *20 años* creando
valor para ti y para tu empresa



A U S A P E

Asociación de Usuarios de SAP España

20 años creciendo juntos

¡ASÓCIATE!

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

Corazón de María, 6.

1º. Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid

T. 91 519 50 94 - F. 91 519 52 85 | secretaria@ausape.es

www.ausape.es |  [@AUSAPE](https://twitter.com/AUSAPE) |  [LinkedIn: AUSAPE Redes Sociales](https://www.linkedin.com/company/ausape)

Astrid Zwieters
Presidenta de VNSG / Chairwoman of VNSG



“SUGEN nos da la oportunidad de discutir temas de interés estratégico con los ejecutivos de SAP en representación de nuestros asociados”

Astrid Zwieters combina su posición de CIO en P-Direkt (el Centro de Servicios Compartidos de Recursos Humanos del Gobierno de Holanda) con la presidencia del Grupo de Usuarios de SAP en Holanda (VNSG). A lo largo de esta entrevista, podemos conocer en profundidad a esta veterana Asociación de Usuarios

¿Cuándo se creó su Grupo de Usuarios y de quién o quienes fue la iniciativa?

VNSG se fundó en 1988, y es uno de los Grupos de Usuarios de SAP más antiguos del mundo. La iniciativa no vino de una persona en concreto, sino más bien de un grupo de “empresas fundadoras”, entre ellas Philips, DSM y Siemens.

¿Cuál ha sido la evolución del número de miembros desde su fundación hasta hoy?

El número de miembros ha crecido de manera progresiva desde su fundación hasta 2008. A partir de entonces hemos experimentado un leve descenso.

“SUGEN gives us the opportunity to discuss strategic topics with SAP executives on behalf of our members”

Astrid Zwieters combines her position as CIO in P-Direkt (HR Shared Service Center for Dutch public government) with the presidency of VNSG, the Dutch SAP User Group. With this interview, we get to know some interesting issues about one of the oldest User Groups in the world.

When was the User Group born and who was the person(s) who triggered it?

VNSG was founded in 1988 and is one of the oldest SAP user groups in the world. It wasn't exactly one person that triggered it, but rather a group of “founding companies”. Among them are Philips, DSM and Siemens.

How has the evolution of the number of members been since its foundation?

The number of members has grown since the foundation until 2008. Since then we experience a slight decline.

How many members does it have, and what is the profile of the organizations that belong to it?

In 2014 we have around 800 member companies and 9.500 individual members. The profile of the companies is very diverse. From multinationals like Shell, Philips and Unilever to small companies that use SAP Business One. From industry and who-



Hoy contamos con alrededor de 800 empresas asociadas y 9.500 miembros individuales. El perfil de las empresas asociadas es muy heterogéneo: desde multinacionales como Shell, Philips y Unilever a pequeñas compañías usuarias de SAP Business One; empresas del sector industrial y venta al por mayor, hasta compañías servicios profesionales y sector público. En torno al 80 por ciento de las grandes multinacionales holandesas forman parte de VNSG.

Desde su punto de vista, ¿qué valor estratégico ofrece la Asociación a sus empresas miembro?

El valor es muy claro. SAP es demasiado compleja para poder gestionarlo con el conocimiento interno. Es imprescindible compartir experiencias con otros usuarios/clientes, lo cual implica un flujo bi-direccional en el intercambio de conocimiento y formación. El compromiso de los miembros es muy importante.

Tampoco podemos olvidar el valor que nos aporta la posibilidad de poder influir en el desarrollo del software SAP. Nuestros Asociados han realizado grandes inversiones en software SAP y, por ello, es imprescindible que, no sólo el desarrollo de la tecnología y las soluciones de SAP se realicen de acuerdo a las necesidades y requerimientos de los clientes, sino también los modelos de licenciamiento y soporte. Desde VNSG incrementamos el valor añadido que ofrecemos a los Asociados en esta área a través de los Programas de Influencia, el “Executive Council” y SUGEN.

¿Qué relaciones tiene la Asociación con SAP a nivel local y con SAP AG?

Tenemos una buena relación con ambos. VNSG no estaría en la posición en la que se encuentra ahora sin el apoyo de SAP NL.

lesale to professional services and public government. Around 80% of the larger companies in the Netherlands are member of VNSG.

From your point of view, what is the strategic value that the User Group offers to its member companies?

The value is very clear. SAP is too complicated to manage on your own. You need other users/customers to share experiences with. This also means that sharing knowledge and information should always be two-way traffic. Engagement is important. Besides knowledge sharing and education there is the value of influencing. Our member companies have invested heavily in SAP and it is important that development of SAP technology and solutions, but also license and support models take place as needed and wished for by customers. We are increasing the value for our members in this area through the product influencing programs, Executive Council and SUGEN.

How is the relationship between the User Group and SAP local and with SAP AG?

We have a good relationship with both. VNSG would never have been where we are now without the support of SAP NL. We have connections with SAP NL on all levels, including a strategic alignment twice a year. The relationship with SAP AG is increasingly important. We need to be able to get information from the source and discuss and influence new developments at the beginning of their lifecycle. Especially when these developments come as fast and complex as they do these days. Of course it is easy that the Netherlands are rather close to Walldorf.

Tenemos contacto con SAP NL a todos los niveles, incluidas dos reuniones de convergencia estratégica por año.

La relación con SAP AG está cobrando cada vez más importancia. Para nuestro Grupo de Usuarios es vital obtener información de primera mano, y discutir e influir sobre los nuevos desarrollos desde el mismo comienzo de su ciclo de vida, sobre todo teniendo en cuenta lo rápidos y complejos que son dichos desarrollos hoy en día.

Obviamente, la proximidad geográfica con Walldorf (sede de SAP AG) también potencia la cercanía en la relación.

¿Cuáles son sus objetivos principales para los próximos dos-tres años?

Para los próximos años nos hemos propuesto cuatro objetivos principales:

1. Tener una mayor influencia en SAP a través de los programas de influencia y de SUGEN.
2. Representar a todos los usuarios de SAP de Holanda.
3. Convertirnos en el núcleo de conocimiento e información para los usuarios de la lengua holandesa.
4. Ser nexo de unión de la comunidad SAP.

¿Qué le aporta a su Grupo de Usuarios su pertenencia a SUGEN?

SUGEN nos aporta tres importantes ventajas. En primer lugar, nos da la oportunidad de discutir temas de interés estratégico con los ejecutivos de SAP en representación de todos nuestros asociados.

En segundo lugar, obtenemos información de temática SAP de primera mano. De esta manera, podemos transmitirla en las comunicaciones que realizamos a nuestros miembros junto al feedback y los logros conseguidos en temas estratégicos.

Y, por último, SUGEN nos abre la posibilidad de discutir mejores prácticas en el ámbito operativo con otros Grupos de Usuarios internacionales. Todo este tipo de intercambios prueban el valor de SUGEN para VNSG.

What are your main goals for the next 2-3 years?

For the next years we have expressed four important objectives.

1. Become more influential through product influencing programs and SUGEN.
2. Represent all SAP users in the Netherlands.
3. Become the knowledge and information hub for the Dutch-speaking community.
4. Become the smart connector of people in the SAP community.

What are the advantages for the User Group of being part of SUGEN?

SUGEN gives us three important advantages. In the first place we have the opportunity to discuss strategic topics with SAP executives on behalf of our members. In the second place we get a lot of important SAP-related information first-hand. Subsequently, we can use this in our communication to our members together with the feedback and achievements about the strategic topics. In the third place SUGEN gives us the opportunity to discuss best practices in user group operations with other user groups. All these kinds of exchanges prove the value of SUGEN for VNSG.



Principales hitos de VNSG

- 2013 VNSG llega a los 9500 miembros individuales.
- 2011 Se permite la entrada de consultores independientes como asociados.
- 2010 SUGEN fuerza la elección entre Standard Support y Enterprise Support.
- 2009 Fundación de la comunidad de BusinessObjects.
- 2008 El número de asistentes a la Conferencia VNSG llega a 2.728.
- 2007 Fundación de SUGEN.
- 2004 Fundación de la comunidad de SAP Business One.
- 2003 Contratación del primer empleado de VNSG.
- 2000 VNSG comienza los eventos temáticos de una jornada de duración.
- 1999 Se crea la página web de VNSG.
- 1998 Primeras Jornadas del Usuario (dos días de duración).
- 1996 Creación de las VNSG News (Revista de VNSG).
- 1988 Fundación de VNSG.

The key milestones for VNSG

- 2013 VNSG reaches 9.500 individual members.
- 2011 Freelancers allowed to become member.
- 2010 SUGEN forces choice between Standard Support and Enterprise Support.
- 2009 Foundation of BusinessObjects community.
- 2008 Number of visitors of VNSG Conference is 2.728.
- 2007 Foundation of SUGEN.
- 2004 Foundation of Business One community.
- 2003 First employee of VNSG.
- 2000 VNSG starts one-day Theme Events.
- 1999 Own website of VNSG.
- 1998 First user days (two-day event).
- 1996 Start of VNSG News (VNSG Magazine).
- 1988 Foundation of VNSG.

Sandra Marlene Heck
Presidenta de ASUG Brasil / Chairwoman of ASUG Brasil



“Ofrecemos muchos beneficios a nuestros Asociados en torno a tres pilares de acción: Relación, Influencia y Educación”

Entrevistamos a Sandra Marlene Heck para que nos cuente la evolución de ASUG Brasil, un Grupo de Usuarios creado en 1997. La entrevista aborda temas como la propuesta de valor de ASUG Brasil a sus miembros, así como de sus objetivos y prioridades.

¿Cuándo se creó su Grupo de Usuarios y de quién fue la iniciativa?

La ASUG Brasil se estableció en 1997 con grupos de estudio informales por el entonces presidente de SAP Brasil, Augusto Pinto. Él propuso la creación de un espacio para el intercambio de experiencias y la difusión de conocimientos en torno a las soluciones de SAP. Junto a ese movimiento, comenzó a estudiar la posibilidad de aplicar en Brasil el modelo de la Asociación de Usuarios existente en Estados Unidos. En 1998, ASUG Brasil tuvo su primer presidente, y en 1999, su primer consejo elegido.

¿Cuántos miembros tiene la Asociación y cuál es el perfil de las organizaciones que pertenecen al Grupo?

Hoy contamos con más de 390 miembros que son clientes y cerca de 70 partners SAP. En total, contamos con más de 20.000 usuarios registrados. Son en su mayoría medianas y grandes empresas de diversos sectores como la construcción, los servicios, el comercio minorista, manufacture, entre otros.

“We offer our members several benefits around three pillars: Networking, Influence and Education”

AUSAPE interviewed Sandra Marlene Heck in order to get an insight of ASUG Brasil, an User Group that was founded in 1997. In this interview, she addresses topics like the added value that the User Group brings to its members, and its main goals and priorities.

When was the User Group created and whose initiative was it?
ASUG Brasil was established in 1997 with informal study groups by the then president of SAP Brasil, Augusto Pinto. He proposed the creation of an area to exchange experiences and share knowledge about SAP solutions. At the same time as this movement, the user group in the United States began to study the possibility of applying the same model in Brazil. In 1998, ASUG Brasil had its first president, and in 1999, its first appointed board.

What has been the change in the number of members since it was founded to the present? How many members are there and what is the profile of the organizations that belong to the Group?

Today, we have more than 390 members who are Clients and around 70 SAP Partners. In total, we have more than 20,000 registered users. The majority are medium-sized and large companies from a variety of sectors such as construction, services, retail, manufacturing, to name a few.

“ En ASUG Brasil, hoy contamos con más de 390 miembros que son clientes y cerca de 70 partners SAP”

“ In ASUG Brasil, today, we have more than 390 members who are Clients and around 70 SAP Partners”



Desde su punto de vista, ¿qué valor estratégico ofrece la Asociación a sus empresas miembro?

Ofrecemos muchos beneficios a nuestros Asociados en torno a tres pilares de acción: Relación, Influencia y Educación.

El primero pone el énfasis en nuestra relación con SAP Brasil, SAP AG, SAP Labs Latinoamérica, AUSIA y SUGEN, con los cuales nos movemos con el fin de fortalecer las relaciones, con el objetivo de ayudar el ecosistema SAP.

A través del segundo, ayudamos en la tomada de importantes nuevos desarrollos, nuevas características y nuevos productos en SAP Brasil y SAP Labs Latinoamérica.

En el pilar Educación mantenemos activos 14 Grupos de Investigación y Estudios (Auditoría y GRC, BI & CO, Ingeniería y Construcción, Project Manager, HCM, Seguros, Localización, Mills y minería, Nuevos Miembros, Pharma, Plaintiff Maintenance, Supply, Tecnología y Servicios Públicos), que tratan cuestiones específicas y promueven reuniones periódicas, presenciales o remotas, a través de la herramienta de colaboración SAP Connect.

Además de los grupos de estudio, también tenemos foros de discusión en nuestra página web, en la cual Asociados pueden intercambiar información y ayudarse unos a otros, y realizamos varios eventos regionales, llamados “ASUG Day”, para acercar la

From your point of view, what strategic value does the Group offers its member companies?

We offer our associates many benefits based on the three pillars: Networking, Influence and Education.

The Networking pillar could cite our relationship with SAP Brasil, SAP AG, SAP Labs Latinoamérica, AUSIA and SUGEN, with whom we work to strengthen the relationships, with the aim of helping the SAP ecosystem.

In the Influence pillar, we help in the decisions for important new developments, new characteristics and new products at SAP Brasil and SAP Labs Latinoamérica.

In the Education pillar we maintain 14 active Research and Study Groups (Auditing and GRC, BI & CO, Engineering and Construction, Project Manager, HCM, Insurance, Localization, Mills and Mining, New Members, Pharma, Plaintiff Maintenance, Supply, Technology and Public Services), which tackle specific issues and periodically meet in person or remotely through the SAP Connect collaboration tool.

In addition to the study groups, we also have: discussion forums on our website, where Associates can exchange information and help one another. There are several regional events called “ASUG Day” to bring news and information to our associates, plus two

información a nuestros Asociados. En cuanto a eventos nacionales, organizamos dos: Ejecutivo de TI (para niveles C) y la Conferencia Anual, que se celebra en agosto y que reúne a más de 1.500 personas entre clientes y socios.

¿Qué relaciones tiene la Asociación con SAP a nivel local y con SAP AG?

Tenemos una gran relación con SAP Brasil. Nuestro contacto con la Presidencia y los altos ejecutivos es muy común y siempre tienen un representante de SAP Brasil (Silmar El Beck) en nuestras reuniones mensuales. Nuestra relación con SAP AG es también muy productiva con el apoyo constante de Oliver Hid Arida, que es nuestro punto focal, cada vez que nos reunimos con ejecutivos globales en sus visitas a Brasil o cuando estamos en eventos internacionales para abordar temas de interés para la comunidad. ASUG y SAP son patrocinadores del Instituto Esperansap, programa de responsabilidad social para la formación de mano de obra cualificada en la comunidad.

¿Cuáles son sus objetivos principales para los próximos dos-tres años?

Entre nuestras prioridades figuran desarrollar el nuevo portal ASUG Brasil en la nube, que tendrá una mayor colaboración a través del uso de herramientas de SAP Portal y SAP JAM; revitalizar los eventos regionales y nacionales, así como los Grupos ASUG de investigación y estudios, y también revisar la Planificación Estratégica ASUG Brasil para los próximos años.

¿Qué le aporta a su Grupo de Usuarios su pertenencia a AUSIA?

Sin duda, los principales beneficios son poder compartir las experiencias y prácticas de ASUG Brasil y colaborar con los miembros de AUSIA.

national events, which are: IT Executive (for C-level executives) and the Annual Conference which is held in August and gathers together more than a 1,500 people between clients and partners.

What relationship does the Association have with SAP on a local level and with SAP AG?

We have a great relationship with SAP Brasil. We are frequently in contact with the President and the Senior Executives and there is always a representative of SAP Brasil (Silmar El Beck) at our monthly meetings. Our relationship with SAP AG is also very productive and we always have the support of Oliver Hid Arida, who is our point person. Every time we meet with Global Executives during their visits to Brazil or when we are at international events to tackle topics of interest for the community. ASUG Brazil and SAP are sponsors of the Esperansap Institute, which is a Social Responsibility Program to provide the community with qualified education.

What does your membership with AUSIA contribute to your User Group?

The sharing of experiences and practices of ASUG Brasil and collaboration with the members of AUSIA.



Principales hitos de ASUG Brasil

1. La creación de nuevos productos, como el Tax Management Framework, una solución que fue desarrollada con el apoyo e influencia de ASUG y el Grupo de Estudios de Localización, junto con SAP Brasil y SAP Labs, y que traerá muchos beneficios para la estandarización de empresas en SAP de cara a cumplir la legislación fiscal brasileña.
2. Facilitar el papel del “Padrino SAP” para que cada grupo de estudio cuente con una persona de SAP para apoyar y traer innovaciones para el grupo.
3. La creación de un nuevo grupo de estudio para nuevos clientes de SAP, que están desarrollando un proyecto de implementación. Este grupo promueve el intercambio de experiencias y asuntos del interés común del grupo, como la gestión de proyectos, gestión del cambio, la gobernanza y los riesgos, entre otros.
4. Elaboración y despliegue de un nuevo Portal ASUG, que permitirá una mayor colaboración con el fin de crear más valor para nuestros asociados.

The key milestones for ASUG Brazil

1. The creation of new products, such as the Tax Management Framework, a solution that was developed with the support and influence of ASUG and the Localization Study Group, together with SAP Brasil and SAP Labs and this will bring many benefits for the standardization of companies in SAP in order to comply with Brazilian tax law.
2. Facilitate the role of the “SAP Godfather” so that each study group has someone from SAP for support and to bring innovation to the group.
3. The creation of a new study group for new SAP clients that are developing the SAP implementation project. This group promotes the exchange of experiences and issues of common interest for the group in managing projects, managing change, management and risks, to name a few.
4. Create and apply a new ASUG Portal which will allow greater for collaboration with the aim of creating more value for our associates.



Antonio Giraldez
Product Manager de NGA Human Resources



El Archivo Digital del Empleado, clave para gestionar los RR.HH.

El concepto de “Archivo Digital del Empleado”, introducido por NGA Human Resources en su módulo de Gestión Documental eWS, permite una gestión integral de la función tradicional de los RR.HH.

En el ámbito empresarial, la Gestión Documental es una disciplina pragmática, centrada en dar soporte a los miembros de una organización que manejan y administran documentos que surgen como subproductos de una actividad empresarial o legal. Para ello, se apoya en aquellos atributos del documento que permitan al gestor organizarlos para su fácil localización, clasificación, consulta, impresión y, cuando sea necesario, su supresión del sistema de gestión documental.

La principal característica de la información almacenada en los documentos es que carecen de organización clara basada en sus contenidos, al contrario de lo que sucede con la información guardada en una base de datos. Por este motivo, la Gestión Documental no debe confundirse con la Gestión del Conocimiento o de Contenidos,

la cual se centra en la captación, estructuración y transmisión de conocimiento y para la que sí resulta fundamental el contenido y finalidad de los documentos.

Dentro de la gestión de RR.HH. es fundamental, y ahora más que nunca, ofrecer mecanismos robustos, seguros y consistentes para la gestión de la documentación de la vida laboral de los empleados. En ese sentido, el módulo de Gestión de Documentos de NGA Human Resources euHReka Work Space (eWS) proporciona beneficios claros como el ahorro de tiempo gracias a un sistema de automatización de documentos, añadiendo además la garantía de un almacenaje seguro.

Organizar, hacer seguimiento y mantener los archivos de los empleados puede llegar a ser una tarea difícil de manejar. Sin embargo, ello no debería consumir mucho



tiempo productivo de los empleados de una empresa. El módulo de Gestión de Documentos de eWS no sólo hace que este tipo de tareas sean más fáciles de llevar a cabo, sino que también las pone a disposición de toda la organización, por lo que no tiene que ser una función exclusiva de RRHH.

Además, con eWS, tiene la seguridad de que su organización estará utilizando las medidas adecuadas en el manejo de información confidencial en cuanto a documentación se refiere, pudiendo así conducir cualquier auditoría sobre sus prácticas de manejo de documentación.

Gestión de documentos integrados

NGA Human Resources ha introducido en eWS la definición de objetos basados en documentos preconfigurados, lo cual nos permite integrar la Gestión de Documentos en la base de la solución eWS apoyados en el concepto de Archivo Digital del Empleado, que queda atribuido al empleado al que hace referencia.

Este concepto (Archivo Digital del Empleado) es la unidad de gestión documental, que ha sido diseñado para una perfecta integración en la gestión tradicional de los RRHH.

Acceso y Acciones en función de los Puestos de Trabajo

Los usuarios pueden ver y/o editar los archivos tanto suyos como de otros empleados dependiendo de su puesto y de su nivel de autorización.

Los empleados pueden utilizar funcionalidades como “Mis documentos” o “Documentos enviados” pudiendo así consultar su propio expediente. Los Managers, sin embargo, pueden tener una visión limitada de la sección “Mis Documentos” de los integrantes de su equipo. El Administrador de Documentos puede editar los archivos de otros empleados y la persona encargada de guardar la documentación gestionará los documentos no vigentes.

Integración con otros módulos eWS

La mayoría de secciones de la aplicación eWS cuenta con un apartado denominado “Documentos”. Este apartado contiene los documentos del empleado relevantes para la sección de la aplicación (como, por ejemplo, Administración de Personal, Gestión de Tiempos, Nómina,...). La vista “catálogo” solo mostraría las categorías de documentos ligadas a la sección seleccionada. No obstante, existe un enlace (“Ver archivo completo del empleado”) que da al



usuario acceso a la lista completa de documentos del empleado a través de todas las secciones.

Interfaz de usuario intuitiva

Navegar a través del archivo de un empleado nunca ha sido tan fácil. La posibilidad de vistas múltiples permite al usuario ver todos los documentos en diversas formas (listado, miniatura, cover flow -similar a las portadas de los CDs de música- o catálogo), así como tener acceso rápido a las propiedades del documento.

Para cada documento, y a un solo clic de ratón, el usuario tiene acceso a un campo de texto adicional para añadir comentarios que hagan referencia al documento en cuestión.

Menos papel y rápida transmisión de documento

Al ser una solución que elimina el papel, suprime la necesidad de tener armarios llenos de archivos o sistemas de almacenamiento para terceras partes. Esto significa que la posibilidad de traspapelar o perder documentos es mínima o ninguna, mayor ahorro de espacio y menor riesgo en la seguridad de información confidencial, así como una mejora en el cumplimiento de normativas.

El acceso y transmisión de documentos es más rápido a través del Autoservicio que ofrece eWS. Todos los documentos de RR.HH. de un empleado se encuentran en el “Archivo del Empleado”, incluyendo aquellos que recibe el departamento de RR.HH.

como justificantes y bajas médicas, pruebas de cambio de domicilio, etc.

Los usuarios pueden descargarse sus documentos, o aquellos a los que tiene acceso, y pueden hacerlo simultáneamente. Cargar documentos, sin embargo, requiere un proceso distinto que incluye la clasificación de los mismos y, por ello, se ha de realizar de uno en uno. También pueden optar por la carga electrónica de documentos o enviarlos con una carátula para ser escaneados. Es el cliente quien elige cómo hacerlo pudiendo optar por una o por las dos opciones.

eWS ofrece una completa cobertura de formatos de documentos:

- Digitalizado de documentos en papel recibidos vía email o fax.
- Integrando la conexión a un escáner que almacena directamente en el sistema.
- PDF con código de barras 2D, eliminando así la necesidad de grabación de datos de forma manual.

Los usuarios pueden añadir y enviar documentos creando tickets, siempre y cuando los módulos de ECM (Enterprise Content Management) y SCM (Service Centre Management) estén disponibles.

No obstante, esta solución también cuenta con una interfaz fácil de usar con soporte multilingüe; controles eficaces y cumplimiento de normativas a través de sólidos procesos de autorización; gerencia mejorada gracias al soporte Flexflow; una destacada funcionalidad de Gestión de Documentos; y preconfigurado Out-of-the-box.



María Elena Fernández Rodríguez
 Experta en soluciones de movilidad SAP en everis



SAP Fiori – Rentabilizar la inversión de nuestros clientes en SAP

Con la evolución tecnológica actual, donde el avance en soluciones de software y hardware es exponencial, pensar en tener todos nuestros sistemas dispositivos móviles es una realidad que cada vez está más cerca. De momento, tanta evolución y porfolio de soluciones supone para las empresas un mayor abanico de posibilidades, pero también genera cierta incertidumbre sobre el camino adecuado para abordar una app que será el primer paso que dé pie a la definición de las estrategias corporativas para los próximos años.

A su vez, nos encontramos con portales internos orientados al empleado que hemos ido evolucionando en los últimos años, añadiendo servicios y entornos colaborativos. Y ahora surge la problemática del acceso desde móviles o tablets. Hemos centrado el interés por el BYOD (trae tu móvil a la empresa) y lo que hemos conseguido es, en la mayoría de los casos, confirmar que nuestros sistemas no están preparados.

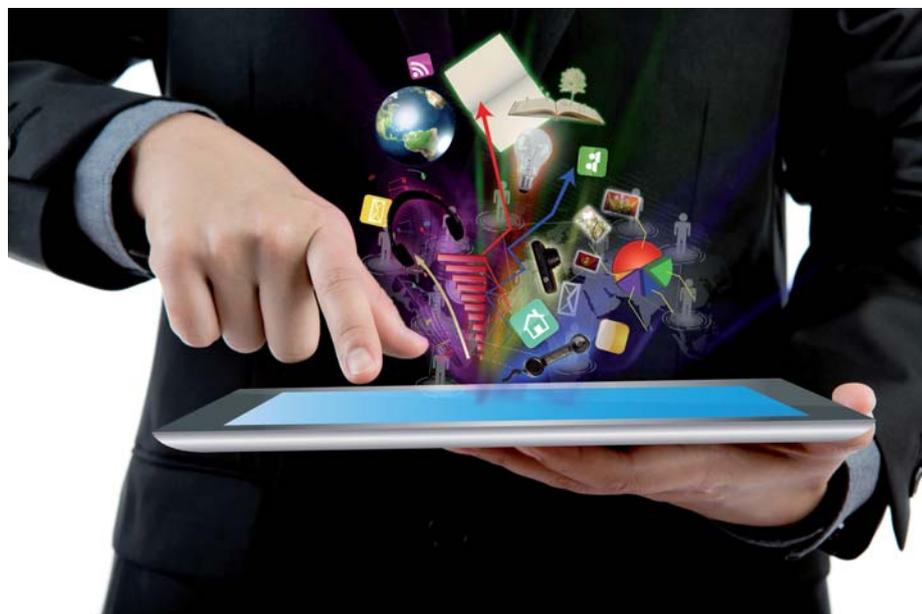
Llegado a este punto, ¿qué camino seguir para dar respuesta a esto?, ¿cuánto más hay que invertir para poder acceder a la información de nuestros sistemas SAP?

Una opción sería sentarnos a diseñar aplicaciones de movilidad sobre los procesos de SAP y, por qué no, plantear un upgrade o nuevo desarrollo del portal del empleado (ahora sí multidispositivo). Todo esto requiere tiempo y recursos para aterrizar

una idea y transformarla en app y, en algunos casos, invertir en pruebas de concepto para validar las tecnologías, incorporar un EAI en nuestra arquitectura y, por supuesto, tiempo de implementación. Si partimos de desarrollos desde cero, sin duda el volumen de soporte y mantenimiento requerido será mayor. Un proceso que puede ser largo, y que al final llegemos tarde...

Otra opción sería apostar por un producto (si existe, claro) que tenga en cuenta que responda a los requerimientos anteriores, teniendo en cuenta a todas las áreas involucradas:

- al usuario interno de la compañía, ofreciendo un camino fácil y sencillo para trabajar con SAP desde cualquier dispositivo.
- al negocio, que podamos movilizar sus procesos de forma rápida y que esté aco-





tada en coste, dentro de un marco homogéneo (lo que yo vea en SAP, que lo vea en mi móvil y en el portal del empleado).

- a los retos en IT, con soluciones estándar que puedan incorporarse a la arquitectura técnica de forma natural, con un alto grado de escalabilidad y homogeneidad.

Inicialmente, SAP Fiori apareció bajo el concepto de aplicaciones móviles, accesibles desde cualquier dispositivo ofreciendo mayor eficiencia por parte del usuario a la hora de ejecutar las transacciones de SAP. Sin embargo, con la reciente liberación de más escenarios y funcionalidades, su evolución y mejora la sitúan como una alternativa clara para aquellas empresas en las que aún no tienen definido e interiorizado a nivel técnico la implementación de soluciones de movilidad.

Áreas de mejora

Obviamente, hay algunos “peros” que está condicionando su rápida adopción en el mercado y que, además, pueden generar falsas expectativas del mismo, básicamente relacionados con los requerimientos a nivel de versiones y componentes del ERP que se precisan para implantar la solución.

Por otro lado, no conocer en detalle cada uno de los escenarios existentes y los requerimientos del propio proceso en SAP, puede terminar con implantaciones mucho más largas de lo esperado y requerir mayor desarrollo del esperado para finalizar con éxito. En este sentido, es importante prestar atención a todo esto antes de tomar la decisión de implantar SAP Fiori.

Otro inconveniente es la gran dependencia de los sistemas SAP, y teniendo en cuenta que cada vez los sistemas de las compañías son más heterogéneos, esto lle-

va, en algunos casos, a tener dos portales de aplicaciones móviles por lo que rompe con la idea inicial de homogeneizar la movilización de procesos.

Escalabilidad y evolución

Es en este punto donde SAP Fiori destaca entre el resto de aplicaciones de SAP para la movilización de procesos. Está orientado a producto, pero con un alto nivel de customización y evolución del mismo con herramientas de uso común (para programadores ABAP y HTML, claro) que permiten incorporar mejoras o casuísticas específicas de cada cliente de forma rápida.

Hay varias alternativas para ello:

- descargar el código de las aplicaciones, basado en SAPUI5 y Gateway, y realizar cualquier modificación como incorporar nuevos campos o incorporar reglas de validación para, posteriormente, volver a cargarlo en el sistema y gestionarlo como cualquier otra modificación en el entorno ABAP.
- crear extensiones de las aplicaciones tomando como referencia una existente para implementar el escenario de una forma más personalizada según las necesidades
- y, al estar basado en SAPUI5, también podemos incorporar nuevas aplicaciones de escenarios no contemplados en SAP Fiori y, de esta forma, movilizar otros procesos requeridos dentro de la misma homogeneidad que el resto de escenarios SAP Fiori.

Es en este último punto donde la versatilidad de SAP Fiori hace posible que se ubique como un producto totalmente válido y completo sobre el que plantear nuestro portal del empleado, con Quick Wins basados en los escenarios estándar, que nos

permitan tener gran parte de los servicios en pocas semanas y, gracias a la versatilidad de SAPUI5, se pueden implementar aplicaciones homogéneas a SAP Fiori, e ir liberando el resto de servicios de nuestro portal interno, totalmente integrado con SAP y, ahora sí, multidispositivo.

SAP Fiori ya incorpora más de 190 escenarios.

Valor instantáneo

Aún teniendo en cuenta que nos podemos encontrar con procesos de clientes que no son estándar, la implementación de los escenarios de SAP Fiori es bastante rápida, ya que partimos de un alcance muy detallado y claro para cada escenario, es decir, se dispone de una aplicación ya validada antes de comenzar su implantación. Además, está basada en el concepto 1-1-3 (un usuario, un proceso, tres pantallas), por lo que son aplicaciones bastante fáciles de manejar e intuitivas y, por tanto, la Gestión del Cambio es bastante moderada.

A esto se suma que si optamos por una modalidad de pago por uso, donde la infraestructura requerida (el componente Gateway) lo alojemos en la nube y nos apoyemos en un operador que cubra los servicios de operación requeridos, conseguiremos que la inversión sea mínima consiguiendo un alto valor para la compañía.

En resumen, SAP Fiori podrá ser sin duda a futuro la herramienta que cambie por completo la forma y el modo en que trabajamos sobre SAP y, por qué no, que no tengamos que instalar SAP GUI a un usuario.

Imaginen todo lo que podremos hacer con el tiempo que hasta hoy se dedica a aprender a usar SAP, cuando seamos capaces de navegar por el entorno como lo hacemos en Google o Facebook...



Daniel Moreno
Responsable de ALM y Solution Manager de Seidor



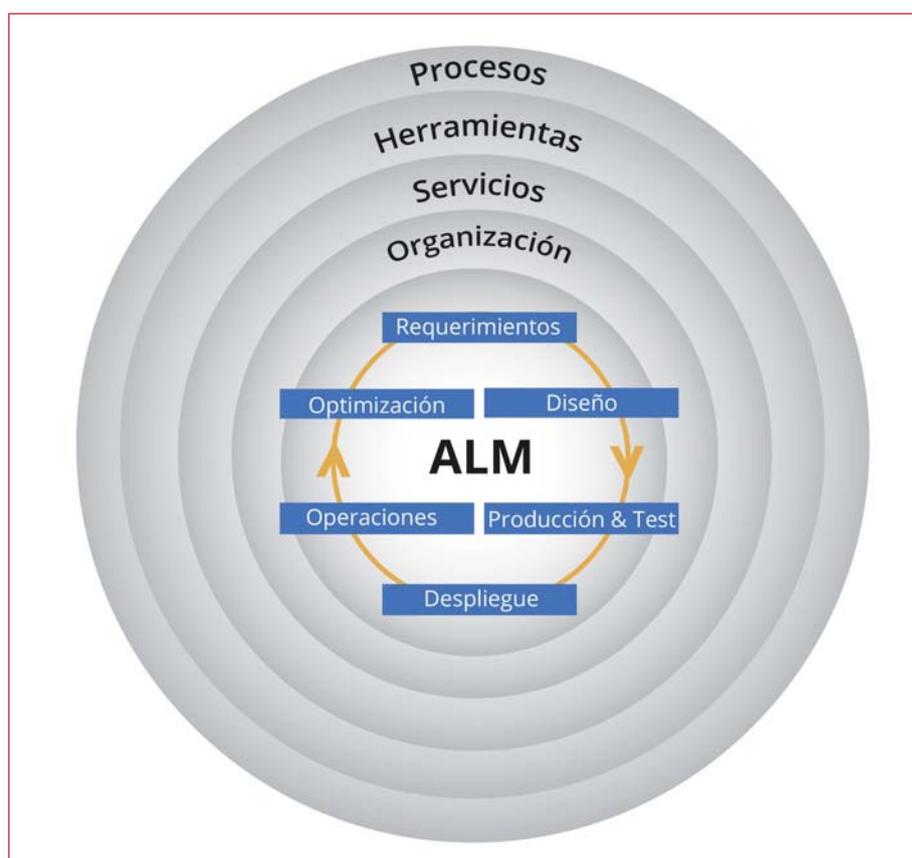
La clave para potenciar el valor del departamento de TI: ALM (Application Lifecycle Management)

La potencia creciente de las TI supone una explosión de posibilidades a la hora de incrementar el valor de las empresas y un reto para gestionar su complejidad. Cada vez es más necesario el establecimiento de un gobierno de TI dentro de las compañías, que asegure que se da la respuesta adecuada al negocio y se aporta un valor añadido a través de la innovación y la mejora continua, garantizando la correcta ejecución de los procesos de negocio críticos.

En este contexto, la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones (ALM, nacido en el marco de ITIL) pasa a ser un concepto clave que permite al CIO demostrar el valor de la tecnología al resto de la organización.

La propuesta ALM de SAP combina una potente herramienta de gestión para el departamento de TI (SAP Solution Manager) una metodología específica (Run SAP), y las

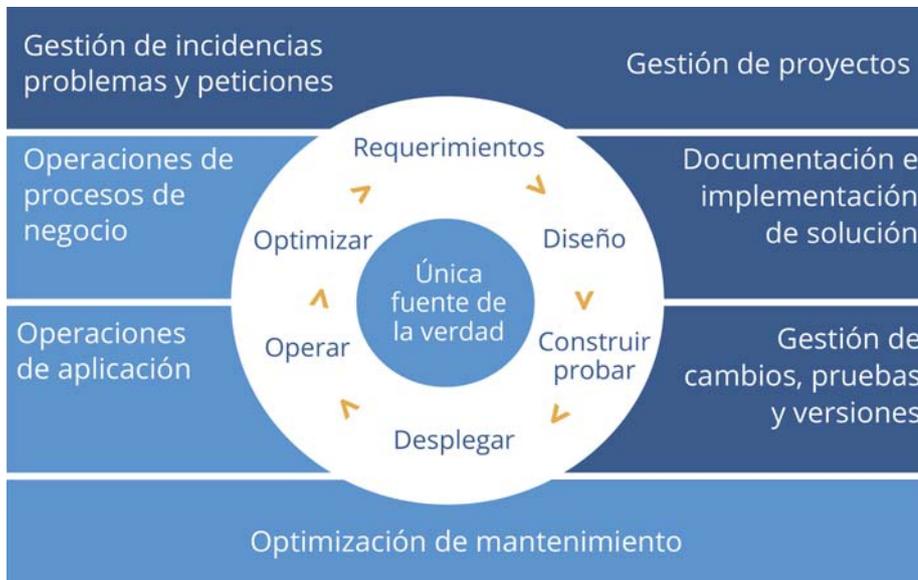
mejores prácticas y estándares de procedimientos y servicios (prestados por los partners Run SAP, como Seidor, en el marco del SAP Enterprise Support). El objetivo es simplificar la implementación, operación, supervisión, soporte y mejora continua de las soluciones TI que requiere la empresa con el fin último de hacer crecer y optimizar su negocio.



ALM engloba el ciclo de vida completo de las soluciones TI mediante una aproximación basada en fases: análisis de requisitos, diseño, construcción y pruebas, despliegue, operaciones y optimización.

La herramienta realiza también una gestión de proyectos para cambios mayores como nuevas implementaciones o upgrades. Ambos escenarios se combinan perfectamente con una gestión de pruebas (tanto manuales

cabe, el valor añadido que representa el departamento de TI para el negocio, y dota a los diferentes interlocutores de la flexibilidad necesaria para que la gestión y el control de las tareas se realicen en el momento adecuado, evitando retrasos.



Los objetivos finales de ALM son acelerar la innovación, al mismo tiempo que se reducen los riesgos y el TCO.

La herramienta: SAP Solution Manager

SAP Solution Manager es la herramienta central proporcionada por SAP para implementar ALM en las empresas. El objetivo de SAP Solution Manager es ser la fuente única de la verdad para el departamento de TI, siendo el punto de integración de toda la información relevante, independientemente de que la gestión específica de cada proceso se realice con el propio Solution Manager, otras herramientas de SAP o incluso herramientas de terceros.

Asimismo, Solution Manager proporciona multitud de escenarios y funcionalidades para cada una de las fases consideradas, y lo hace de forma que, aunque esté principalmente centrado en las soluciones SAP, pueda integrar el resto de aplicaciones que no son SAP y que forman parte integral de la solución TI.

Las diferentes herramientas de documentación de la solución permiten asegurar que en todo momento esté completa y su mantenimiento actualizado, todo ello de forma eficiente.

Solution Manager dispone de un control de cambios que permite gestionar de forma efectiva, controlando la calidad y la reutilización y actualización de la documentación, así como los cambios que se despliegan en el marco del mantenimiento de las aplicaciones.

como automáticas), que permite desarrollar una planificación optimizada basada en la evaluación de riesgos. También dispone de un escenario específico para la optimización de los proyectos de roll-out. Este conjunto de escenarios posibilita la definición de una correcta gestión de versiones y configuraciones.

El soporte a las aplicaciones se despliega mediante una gestión de servicios de TI, que incluye todas las funcionalidades habituales de ITIL: gestión de incidencias, de problemas, de conocimiento, de peticiones de servicio y de peticiones de modificación. Dispone también de herramientas de análisis de causas para determinar el origen preciso de los diferentes problemas.

Las herramientas de monitorización, tanto a nivel técnico como a nivel de procesos de negocio, proporcionan un soporte proactivo a los usuarios minimizando las incidencias y problemas y garantizando la disponibilidad de las aplicaciones.

Por otra parte, las herramientas de administración técnica permiten, no sólo centralizar estas tareas, sino que también estén orientadas a garantizar la continuidad gracias a una planificación efectiva.

Las herramientas analíticas de las que dispone proporcionan la plataforma ideal para promover la innovación, la optimización y la mejora constante de los procesos de negocio de la empresa.

La incorporación de cuadros de mando y aplicaciones de movilidad resalta, más si

La metodología

La utilización de SAP Solution Manager para implementar los procesos ALM no es algo que debamos realizar sin un contexto organizativo apropiado. Para dar respuesta a los retos metodológicos y organizativos que nos plantea ALM y facilitar la transición de la empresa hacia un departamento de TI controlado y alineado con la estrategia de negocio de la compañía, disponemos tanto de una metodología de implantación y mejora continua (Run SAP) como de estándares definidos para cada uno de los escenarios y procesos que podemos implementar en Solution Manager. También se cuenta con un elevado número de documentos de buenas prácticas aplicables a situaciones concretas.

SAP Solution Manager es la única herramienta del mercado que está certificada para la implementación de todos los procesos ITIL.

Los servicios

En el marco de SAP Enterprise Support, los clientes disponen de una serie de servicios que facilitan la adopción de ALM sea cual sea el contexto concreto en el que se encuentre su empresa. Los partners Run SAP son los colaboradores más adecuados para interpretar los resultados de estos servicios y llevar a cabo las recomendaciones pertinentes.

El programa de partners Run SAP permite a partners como Seidor, que han demostrado sus conocimientos -tanto en SAP Solution Manager como en el aspecto metodológico-, ser el colaborador perfecto para ayudar a las empresas a adoptar los procesos ALM, adaptándolos a sus necesidades y definiendo su propia hoja de ruta y tiempos de implantación.

Seidor dispone de un completo portafolio de servicios ALM para apoyar a sus clientes, tanto a implementar un concepto global de ALM en su empresa, como a mejorar o redefinir determinados procesos. La experiencia acumulada por Seidor en este ámbito -proporciona servicios ALM a unos 300 clientes mediante su propio Solution Manager- le permite conocer y valorar, de primera mano, los beneficios que representa esta solución. Además, Seidor forma parte de un programa piloto de SAP que le permite ofrecer a sus clientes el SAP Solution Manager como servicio gestionado.



Guillermo Vera
Core Development Manager en REALTECH España



SAP Custom Code Lifecycle Management: el momento de catalogar el repositorio ABAP ha llegado

Establecer indicadores y métricas sobre el repositorio ABAP siempre ha sido una tarea artesanal debido a la falta de soluciones apropiadas. Esta situación ha cambiado gracias a SAP CCLM o SAP Custom Code Lifecycle Management.

Durante más de 20 años, el lenguaje de programación ABAP ha ido evolucionando hasta llegar a la situación actual. Hoy en día, ABAP es un lenguaje maduro y consolidado, y su IDE (ABAP Workbench) es uno de los sets de herramientas de desarrollo más completos del mercado.

Este éxito es, al mismo tiempo, causa y efecto del gran volumen de componentes ABAP que las empresas han implementado en sus sistemas. A día de hoy, se puede afirmar, sin lugar a duda, que gran parte de la funcionalidad de nuestros sistemas SAP reposa en componentes ABAP desarrollados a medida. Estos componentes se almacenan en una parte del repositorio ABAP, conocida como Repositorio Custom (ó Repositorio "Z" hablando).

Así pues, hemos de admitir que la importancia del Repositorio Custom en nuestros sistemas SAP NetWeaver es mayúscula. Podemos afirmar entonces que la correcta gestión de dicha entidad redundará en grandes beneficios para nuestro negocio.

Según William Hewlett, "no es posible gestionar lo que no se puede medir", así que para realizar una correcta gestión del repositorio ABAP, lo primero será poder establecer una serie de métricas e indicadores que nos den información cualitativa de dicho repositorio.

Paradójicamente el establecimiento de métricas o indicadores sobre el Repositorio Custom siempre ha sido una tarea de

cierta complejidad, que implica numerosas actividades y conocimiento específico del entorno de desarrollo. A esta situación hay que añadirle que dicho repositorio es una entidad dinámica, sometida a un cambio constante. Llegados a este punto, podemos inferir que gestionar el Repositorio Custom ABAP no es algo sencillo.

SAP ALM: el corazón de la solución

Bajo el término SAP Application Lifecycle Management (ALM) se agrupan una serie de soluciones para gestionar aplicaciones SAP y no-SAP a lo largo de todo su ciclo de vida. SAP ALM basa su enfoque en estándares industriales como IT Infrastructure Library (ITIL). El ciclo de vida de las aplicaciones en SAP ALM, al igual que en ITIL, está dividido en seis fases: requerimientos, diseño, construcción y test, despliegue, operación y optimización. Estas fases están encapsuladas por distintas capas: procesos, herramientas, servicios y organización.

Application Lifecycle Management

SAP ALM posiciona SAP Solution Manager en el centro de la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones, proporcionando un marco de trabajo común con un enfoque holístico.

Uno de los principales procesos ALM incluido en SAP Solution Manager es el de gestión del código de cliente o Custom Code Management (CCM). CCM contiene al-

gunas soluciones con cierta madurez en la gestión del repositorio de cliente como, por ejemplo, el Custom Code Development cockpit con sus herramientas Clearing Analysis (CA) o Upgrade Check Impact Analysis. Complementando a estas herramientas, SAP incorpora desde la versión 7.1 de Solution Manager la solución Custom Code Lifecycle Management o CCLM.

SAP CCLM: La gestión comienza aquí

SAP CCLM es una solución que está llamada a convertirse en el punto central desde el cual gestionar el universo de objetos de repositorio ABAP Custom a lo largo de todo su ciclo de vida.

La funcionalidad de SAP CCLM gravita sobre una entidad de gran trascendencia que es la Librería genérica Central de código custom. Esta librería actúa como catálogo central del repositorio ABAP y aporta la capacidad de analizar estos objetos desde cuatro dimensiones principales: Cantidad, Calidad, Criticidad y Severidad. Esta librería debe ser considerada como la única fuente de información verídica de nuestro repositorio.

El funcionamiento de CCLM es grosso modo muy sencillo: se despliega una serie de extractores en los diferentes landscapes de donde se quiere extraer la información y tras planificar una serie de jobs que determinan la periodicidad de las extracciones, sólo queda esperar a que estos extractores envíen información con metadatos de los

componentes ABAP de cada repositorio. Esta información queda consolidada en la librería de código custom de CCLM.

Una vez la librería genérica central de CCLM contiene información relevante de los distintos repositorios ABAP involucrados, podemos comenzar a gestionar nuestro código custom de una forma eficaz y centralizada. Esta herramienta nos permite entre otras acciones:

- Clasificar los objetos atendiendo a distintos criterios.
- Segregar la información de forma arbitraria.
- Asignar propietarios.
- Mantener atributos de los objetos.
- Mantenimiento masivo de objetos (búsqueda, filtrado, asignación, etc).

Gracias a estas actividades podremos conocer la cantidad de código custom que tenemos en nuestros sistemas, la calidad de los componentes ABAP implicados (debido a su conexión con los análisis de SAP Code Inspector), la criticidad de nuestro código, etc. Si además tenemos varios grupos de desarrollo trabajando sobre nuestros sistemas, podemos identificar rápidamente los objetos en los que están trabajando cada uno de estos grupos, de tal forma que establecer mediciones segmentadas por grupos está al alcance de la mano. De esta forma, podremos por fin plantearnos medir la calidad del desarrollo de un determinado integrador frente a otro).

Por encima de esta librería, CCLM proporciona funciones tan interesantes como el Ad-hoc Reporting, que permite la generación dinámica de reporting de forma declarativa o la inclusión de ciertos dashboards (utilización del código, severidad del código, calidad, etc.).

ROI inmediato

Como se puede observar, los beneficios de la solución SAP Custom Code Lifecycle Management son muy llamativos:

- Reducción de esfuerzo: minimizando la gestión a solo los objetos relevante, abordando procesos de limpieza del repositorio, etc.
- Control: gobierno de los componentes y simplificación de la gestión.
- Sostenibilidad: los escenarios CCLM se configuran una vez e informan del estado del repositorio de forma organizada y regular.
- Escalabilidad: la librería central del CCLM puede ampliarse con atributos de cliente.
- Conocimiento: saber qué objetos están en cada sistema, qué versión, etc.
- Enfoque centralizado: independientemente de lo complejo de sus landscapes.

Todos estos beneficios desembocan en una reducción de costes inmediata con un mínimo esfuerzo.

SAP Custom Code Lifecycle Management es la puerta de entrada a la gestión de su Repositorio Custom.





Ana Marzo Portera
Marzo Et Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Y por fin, la ley para dar transparencia a la opacidad

Su tramitación fue polémica y el texto recientemente aprobado ha sido rechazado por la mayoría de los grupos parlamentarios. Se trata de la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Buen Gobierno (en adelante Ley de Transparencia).

El pasado 10 de diciembre de 2013 se publicó en el B.O.E. la Ley de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno con pretendido “triple alcance”: incrementar y reforzar la transparencia en la actividad pública a través de obligaciones de “publicidad activa”; reconocer y garantizar el acceso a la información como un derecho de los ciudadanos, y establecer las obligaciones de buen gobierno que deben cumplir los responsables públicos, así como las consecuencias jurídicas derivadas de su incumplimiento.

Bajo un punto de vista experto, el texto final es insuficiente, con graves carencias y contradicciones, y obsoleto desde su nacimiento. Eso queda de manifiesto desde el momento en que no reconoce el derecho de acceso a la información como un derecho fundamental, tal y como ocurre a nivel internacional, no afecta a todos los poderes del Estado y excluye muchos tipos de información pública.

En todo caso, están obligados al cumplimiento de la norma todas las administraciones públicas y organismos, entidades, asociaciones, corporaciones y fundaciones del sector público, así como a las so-

ciudades mercantiles participadas por esas entidades en un 50 por ciento. Incluye también a la Casa de su Majestad el Rey, el Congreso de los Diputados, el Senado, el Tribunal Constitucional y el Consejo General del Poder Judicial, así como el Banco de España, el Consejo de Estado, el Defensor del Pueblo, el Tribunal de Cuentas, el Consejo Económico y Social y las instituciones autonómicas análogas.

Del mismo modo, quedan sometidos a ella los partidos políticos, las organizaciones sindicales y empresariales y las entidades privadas que perciban durante un año ayudas o subvenciones públicas en una cuantía superior a 100.000 euros, o cuando al menos el 40 por ciento del total de sus ingresos anuales tengan carácter de ayuda o subvención pública, siempre que alcancen como mínimo 5.000 euros.

Y, además, las personas físicas y jurídicas distintas a las mencionadas que presten servicios públicos o ejerzan potestades administrativas estarán obligadas a suministrar a la Administración, organismo o entidad pública a la que se encuentren vinculadas, previo requerimiento, toda la información necesaria para el cumplimiento

por aquéllos de las obligaciones de información previstas en la Ley. Esta obligación se extiende también a los adjudicatarios de contratos del sector público en los términos previstos en el respectivo contrato.

La obligación de información activa a la que se refiere la Ley supone que los sujetos obligados deberán publicar, de forma periódica y actualizada, la información “cuyo conocimiento sea relevante para garantizar la transparencia de su actividad relacionada con el funcionamiento y control de la actuación pública”.

¿Quién decide cuál es esta información? La propia norma, que además también establece los límites. Así, por ejemplo, en materia de información institucional, organizativa y de planificación, exige a los sujetos comprendidos en su ámbito de aplicación la publicación de información relativa a las funciones que desarrollan, la normativa que les resulta de aplicación y su estructura organizativa, además de sus instrumentos de planificación y la evaluación de su grado de cumplimiento. En el caso de información de relevancia jurídica y que afecte directamente al ámbito de las relaciones entre la Administración y los ciudadanos, la Ley contiene un amplio repertorio de documentos que, al ser publicados, proporcionarán una mayor seguridad jurídica. Del mismo modo, en el área de información de relevancia económica, presupuestaria y estadística, se establece un amplio catálogo de información que debe ser accesible y entendible para los ciudadanos, dado su carácter de instrumento óptimo para el control de la gestión y utilización de los recursos públicos.

Por último, fija la obligación de publicar toda la información que con mayor frecuencia sea objeto de una solicitud de acceso, de modo que las obligaciones de transparencia se cohonesten con los intereses de la ciudadanía.

Además de la obligación de “publicidad activa”, la Ley también regula el derecho de acceso a la información pública, que asiste a cualquier ciudadano a acceder a ésta, es decir, a los contenidos o documentos, cualquiera que sea su formato o soporte, que obren en poder de alguno de los “sujetos obligados” y que hayan sido elaborados o adquiridos en el ejercicio de sus funciones.

No obstante, es un derecho que nace con ciertos límites o, quizás, más límites de los que debería, contemplados en los artículos 14 y 15 y que incluyen (a) la seguridad nacional, (b) la defensa, (c) las relaciones exteriores, (d) la seguridad pública, (e) la prevención, la investigación y sanción de los ilícitos penales, administrativos o disciplinarios, (f) la igualdad de las partes en los procesos judiciales y la tutela judicial efectiva, (g) las funciones administrativas de vigilancia, inspección y control, (h) los intereses económicos y comerciales, (i) la política económica y monetaria, (j) el secreto profesional y la propiedad intelectual e industrial, (k) la garantía de la confidencialidad o el secreto requerido en procesos de toma de decisión, (l) la protección del medio ambiente y (m) los referidos a la protección de datos de carácter personal.

Queda en manos de cada organismo la aplicación de los límites y debemos tener mucha confianza para pensar que los límites se-



aprovechar la potencia de SAP

en todas las facetas de su empresa

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

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

es.atos.net/SAP

Atos

rán aplicados por los sujetos obligados tal como dice la norma, “de forma justificada y proporcionada a su objeto y finalidad y atendiendo en todo caso a las circunstancias del caso concreto, especialmente a la concurrencia de un interés público o privado superior que justifique el acceso”.

Para poder atender este derecho de acceso y las solicitudes de información, la norma prevé la creación de las llamadas “unidades de información” que no son sino una forma de organización interna especializada, que la Ley propone a las administraciones públicas, con el fin básico de asegurar todas las medidas que sean necesarias para llevar a cabo una correcta aplicación de las disposiciones de la norma. En el resto de entidades no catalogadas como “administración pública”, deberán identificar claramente el órgano competente para conocer de las solicitudes de acceso.

Para dar publicidad a toda la información así como el acceso de los ciudadanos a la misma, la Administración General del Estado desarrollará un Portal de la Transparencia (dependiente del Ministerio de la Presidencia), que facilitará el acceso de los ciudadanos a toda la información.

El cumplimiento de las obligaciones de “publicidad activa” será objeto de control por parte del denominado “Consejo de Transparencia y Buen Gobierno” el cual, en ejercicio de la competencia prevista y de acuerdo con el procedimiento que se prevea reglamentariamente, podrá dictar resoluciones en las que se establezcan las medidas necesarias para el cese del incumplimiento y el inicio de las actuaciones disciplinarias que procedan.

La Ley establece obligaciones de “Buen Gobierno” y a quién afectarán. En el ámbito de la Administración General del Estado, estas disposiciones se aplicarán a los miembros del Gobierno, a los Secretarios de Estado y al resto de los altos cargos de la Administración General del Estado y de las entidades del sector público estatal, de Derecho público o privado, vinculadas o dependientes de aquella. Igualmente será de aplicación a los altos cargos o asimilados que, de acuerdo con la normativa autonómica o local que sea de aplicación, tengan tal consideración, incluidos los miembros de las Juntas de Gobierno de las Entidades Locales.

Los principios de “Buen Gobierno” son de dos tipos: principios generales y de actuación. Entre los primeros, figuran actuar con transparencia en la gestión de los asuntos públicos, respetar el principio de imparcialidad, mantener una conducta digna y tratar a los ciudadanos con esmerada corrección, y asumir la responsabilidad de las decisiones y actuaciones propias así como de los organismos que dirigen, sin perjuicio de otras que fueran exigibles legalmente.

Entre los segundos, se encuentran desempeñar su actividad con plena dedicación y con pleno respeto a la normativa reguladora de las incompatibilidades y los conflictos de intereses, guardar la debida reserva respecto a los hechos o informaciones conocidos con motivo u ocasión del ejercicio de sus competencias, poner en conocimiento de los órganos competentes cualquier actuación irregular de la cual tengan conocimiento y no aceptar para sí regalos que superen los usos habituales, sociales o de cortesía, ni favores o servicios en condiciones ventajosas que puedan condicionar el desarrollo de sus funciones.

Con la Ley se crea el “Consejo de Transparencia y Buen Gobierno” consistente en un órgano constituido por una comisión y un presidente, cuyos fines son promover la transparencia de la actividad pública, velar por el cumplimiento de las obligaciones de publicidad, salvaguardar el ejercicio de derecho de acceso a la in-



formación pública y garantizar la observancia de las disposiciones de buen gobierno.

El Consejo de Transparencia y Buen Gobierno y la Agencia Española de Protección de Datos adoptarán conjuntamente los criterios de aplicación, en su ámbito de actuación, de las reglas contenidas en la propia Ley de Transparencia en relación con los límites en materia de protección de datos, en particular en lo que respecta a la ponderación del interés público en el acceso a la información y la garantía de los derechos de los interesados cuyos datos se contuviesen en la misma.

La Ley publica un régimen de infracciones (en materia de conflicto de intereses y gestión económico presupuestaria) y sanciones (que incluye las disciplinarias) inspirado en este último caso en las sanciones ya previstas en la Ley 5/2006, de 10 de abril, de conflictos de intereses de miembros del Gobierno y de los altos cargos de la Administración General del Estado. Se establece en todo caso la imposición de sanciones como la destitución en los cargos públicos que ocupe el infractor, la no percepción de pensiones indemnizatorias, la obligación de restituir las cantidades indebidamente percibidas y la obligación de indemnizar a la Hacienda Pública y la previsión de que los autores de infracciones muy graves no puedan ser nombrados para ocupar determinados cargos públicos durante un periodo de entre 5 y 10 años.

Por último, la nueva norma prevé, por un lado, que el Gobierno apruebe un plan formativo en el ámbito de la transparencia dirigido a los funcionarios y personal de la Administración General del Estado, acompañado, a su vez, de una campaña informativa dirigida a los ciudadanos y, por otro, que incorporará al sector público estatal en el Plan Nacional de Responsabilidad Social Corporativa.

A la pregunta de cuándo podrá exigirse el cumplimiento de la norma, hay que tener en cuenta que la entrada en vigor de la misma es “escalonada”. En primer término se indica que las disposiciones previstas en el título II de la norma (relativas a “Buen Gobierno”) entrarán en vigor al día siguiente de su publicación en el B.O.E. (de manera que ya lo están desde el pasado 10 de diciembre). El título preliminar, el título I y el título III (relativos al objeto de la norma, transparencia de la actividad pública, publicidad activa y derecho de acceso así como la creación del Consejo de Transparencia y Buen Gobierno) lo harán al año de su publicación en el B.O.E. No obstante, los órganos de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales dispondrán de un plazo máximo de dos años para adaptarse a las obligaciones contenidas en la Ley.



*Jesús Miranda
Coordinador del Grupo de ALM (Application Lifecycle Management)
Empresa: ALK-Abelló*



“Mi objetivo es activar la participación y construir un grupo en el que se promueva la ayuda mutua”

El nuevo Grupo de Trabajo de AUSAPE, ALM, inició su actividad el pasado mes de diciembre para profundizar en el conocimiento de las soluciones SAP de gestión del ciclo de vida de las aplicaciones, como SAP Solution Manager (SolMan). Entrevistamos en este número a Jesús Miranda, consultor SAP de ALK-Abelló, que coordinará el grupo.

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

AUSAPE y yo teníamos algunos contactos compartidos en LinkedIn y en ALK-Abelló ya habíamos oído hablar de la Asociación, así que entré en la página web y solicité información. Roberto Calvo contactó conmigo y me animó a que nos asociáramos. Era cuestión de que alguien de nuestro grupo se animara a formalizarlo y ver las oportunidades que ofrece. Desde septiembre de 2013, momento en el que nos convertimos en miembros de pleno derecho, intento participar -cuando el trabajo me lo permite- en las actividades que son beneficiosas para nuestra empresa.

¿Por qué decidió presentar su candidatura a la coordinación del Grupo de Trabajo?

El Grupo de ALM inició su andadura hace apenas dos meses, desde que se produjo una primera reunión de presentación. En esa sesión, se solicitó una candidatura voluntaria y me animó ver a SAP muy implicada en la temática y dispuesta a ofrecer su ayuda desinteresada.

¿Qué cree que le gustará más de esta responsabilidad y lo que menos?

La responsabilidad irá creciendo en la medida en que los miembros de grupo se interesen y soliciten ayuda/información. Sin duda, en estos momentos de inicio es clave generar empatía entre los miembros, ya que es un grupo completamente nuevo. Dado el interés y la problemática que existe en torno a ALM, la temática será muy amplia y variada.

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

Activar la participación y construir un grupo en el que se promueva la ayuda mutua, puesto que todos tenemos los mismos problemas y un objetivo, que es ayudar a nuestras empresas.

¿En torno a qué temas está trabajando el grupo a lo largo de este año y cuáles tiene en previsión para 2014?

Este mes de febrero tendrá lugar nuestra primera reunión y la intención es que en ella se fije una agenda de trabajo, por lo que es pronto para hablar del tema.

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

De momento, al no disponer de agenda de trabajo, no hay un feedback que pueda aportar, pero está claro que SolMan (Solution Manager) es una solución muy amplia que está evolucionando cada día, por lo que saldrán a la palestra muchos aspectos en los que SAP podrá ayudarnos.

¿Cuáles son los principales beneficios que puede obtener una empresa cuyo personal de TI se implique en el grupo?

No sería descabellado decir que la experiencia aportada por casos reales sería muy beneficiosa para resolver problemas de las empresas que participen en el Grupo, con el consiguiente ahorro de tiempo y coste económico.

¿Cómo espera que evolucione el Grupo de Trabajo?

Esperemos tener una evolución positiva, si bien todo dependerá del nivel de implicación que deseen aportar los miembros del grupo.

Pedro González Suárez
Socio Director de SAPIMSA



Más de 20 años creando valor

No es frecuente encontrar organizaciones tan longevas y, al mismo tiempo, tan vivas en los tiempos que ahora nos toca vivir como es el caso de AUSAPE, y desde SAPIMSA queremos felicitaros por tan valiosa labor durante todos estos años.

SAPIMSA cuenta con algún año más, y estamos también orgullosos de poder escribir estas líneas como la empresa consultora de SAP decana en España.

Corría el año 1990 cuando abordamos una aventura empresarial con la experiencia y el respaldo de sabernos conocedores del manejo y control del sistema de información SAP R/2, que desde 1985 estaba implantado en la multinacional alemana para la que los socios de SAPIMSA desempeñábamos nuestra actividad por entonces.

Hemos pasado pues juntos años complicados: 1992 con la crisis del Golfo, el año posterior después de los JJ.OO. y la Expo de Sevilla, un año 1997 complicado con crisis en Asia, el temido efecto del año 2000, la incorporación al euro, y la crisis hoy aún vigente y que comenzara en verano de 2007.

Muchas cosas han cambiado durante todos estos años, desde los heroicos tiempos del prontuario de transacciones de R/2, la documentación en alemán, proyectos cuando no había móviles y raro era tener un módem para conectarse a Internet, hasta los nuevos paradigmas de la tecnología SAP HANA, la explosión de la movilidad, tecnologías en la nube, Big Data, por comentar algo en lo que todos los profesionales del sector nos vemos reconocidos.

Aún con todo, si algo no ha cambiado durante todos estos años es el objetivo final que siempre hemos perseguido y que nos ha movido a la realización de proyectos orientados hacia la excelencia y la calidad. Todo ello gracias a centrar nuestro negocio en torno a un producto ganador.

SAP, que siempre ha sido un producto sólido, robusto, lógico e innovador, ha sido también el lazo de unión entre SAPIMSA y AUSAPE durante estos 20 años de convivencia, y seguro que lo será en el futuro, con el

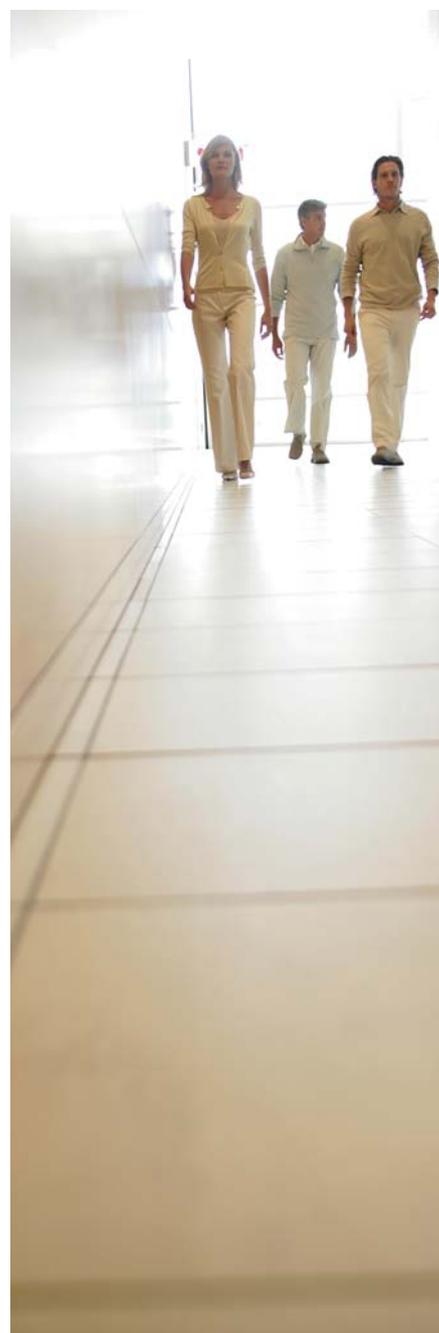
objetivo claro de seguir creando valor para clientes y asociados.

El futuro, que ya está aquí, se presenta con nuevos retos, exige grandes cambios en un mundo que se transforma rápidamente. Son tiempos en los que los proyectos y los planes estratégicos se acortan cada vez más. Existen riesgos de que los objetivos a cumplir queden obsoletos antes de su finalización o no cumplan las expectativas por el que en un primer momento fueron concebidos.

La realidad del entorno en que vivimos ha demostrado que la planificación de los procesos empresariales a resolver, tienen que ser abordados por herramientas muy adaptables a los nuevos tiempos y a una casuística muy cambiante. Si durante estos años el valor para nuestros clientes ha sido dar solución a los procesos existentes en sus organizaciones con un sistema de información potente que soportara dichos procesos, ahora de la mano de SAP HANA se ha dado un salto cualitativo y por primera vez la tecnología está por encima de la problemática computacional así como del tiempo de respuesta. Este nuevo paradigma abre la puerta a nuevas formas de afrontar retos de forma proactiva, aumentando así la capacidad de creatividad e innovación en las corporaciones.

SAPIMSA durante más de dos décadas ha ido evolucionando y creciendo como Grupo Empresarial de la mano de SAP para hacer posible que nuestros clientes alineen los sistemas de información a sus necesidades, trabajando en equipo y tratando que el alto grado de calidad sea el principal pilar donde descansa nuestra filosofía de hacer las cosas.

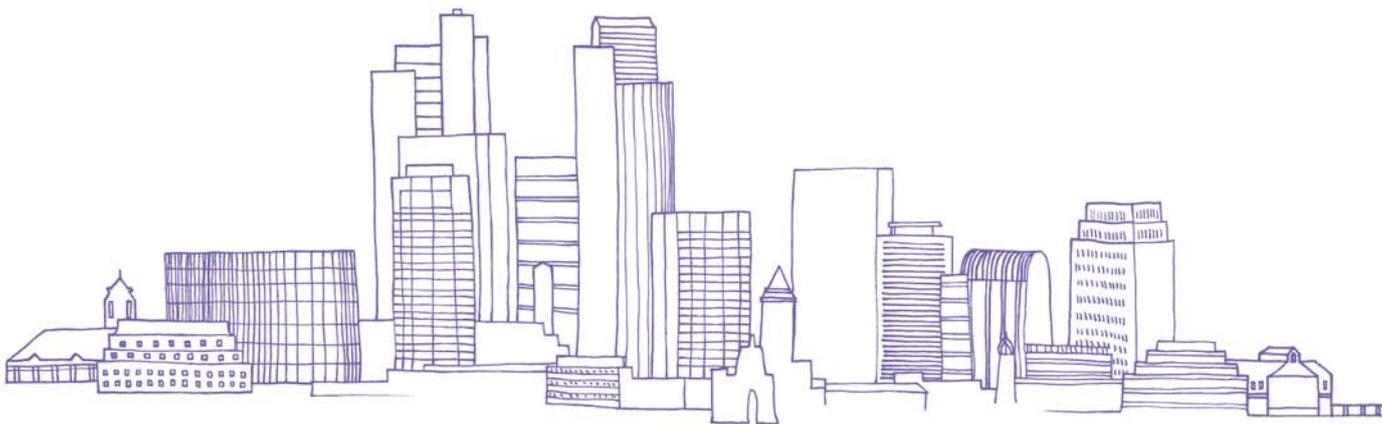
Queremos que nuestros clientes obtengan el máximo valor de los servicios que reciban de nosotros. Así de sencillo, y desde estas líneas al igual que a AUSAPE, agradecemos la confianza depositada en nosotros.



¿Por qué NGA?

Podemos ayudarle a optimizar la gestión de las operaciones críticas de RRHH en su negocio para que pueda ofrecer mejores servicios y más eficaces.

Esto significa que ayudamos a nuestros clientes a convertirse en mejores empresas a través de procesos de negocio más ergonómicos y ligeros, para así reducir costes, gestionar el ciclo de vida de los empleados y dar soporte a organizaciones más ágiles y globalmente conectadas.



Let's Make HR Work — Better

La importancia de las cosas sencillas

SAP[®] FIORI

UNA EXPERIENCIA INCONFUNDIBLE

SAP desde cualquier dispositivo: terminales de escritorio, smartphones, tabletas...

Mayor productividad y satisfacción del empleado.

Amplia gama de aplicaciones que abarcan las funciones de negocio más utilizadas.

Soluciones para roles de usuario: gerente, empleado, agente de ventas o de compras.

