

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 30. Abril 2014

20 años creciendo juntos

Sistema Cret@

De la mano de nuestros partners asociados, analizamos el impacto que tendrá en SAP el nuevo sistema de liquidación de cotizaciones a la Seguridad Social



Fórum AUSAPE 2014

Las claves de un evento que cumplirá 10 años

En este número entrevistamos a:



José Pablo de Pedro, Managing Partner de REALTECH España & Latam



Aurora Belda, Directora de la Unidad de Negocio SAP de GRUPO SOTHIS

Tecnocom

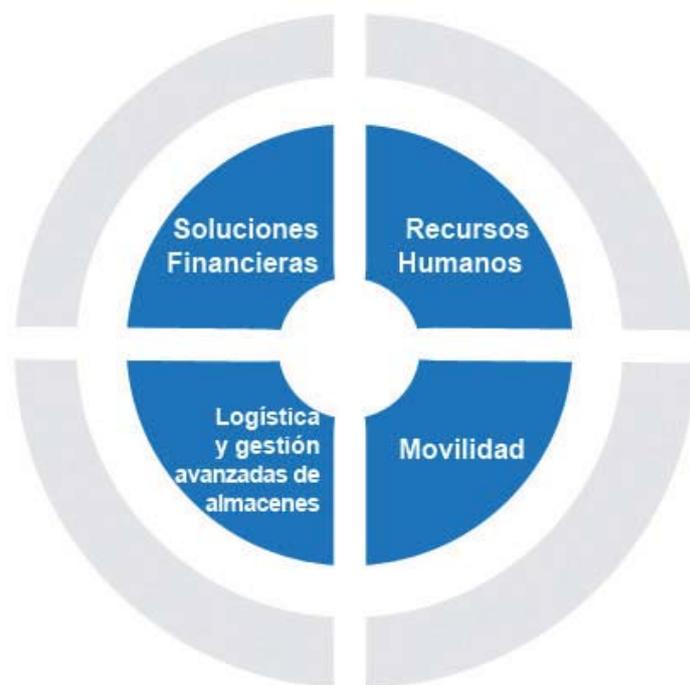
Proyectando juntos
el futuro



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

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.



Amando Vela
Responsable de Finanzas, Administración y Oficina de AUSAPE.
Miembro de la Junta Directiva en representación de HEFAME

Las claves del Fórum AUSAPE 2014

Estimado Asociado,

Un año más, la revista AUSAPE llega a vosotros con el encarte Pre-Fórum, la señal inequívoca de que la Asociación tiene ultimados prácticamente todos los detalles de su evento anual por excelencia, el Fórum AUSAPE, que este año se celebrará en el Palacio de Congresos de Zaragoza los días 11 y 12 de junio.

Desde aquí, en mi nombre y en el de toda la Junta Directiva, os invito a que reservéis desde ya la fecha y a que participéis activamente en esta nueva convocatoria del Fórum, una cita donde nosotros, como clientes de SAP, somos protagonistas.

El Fórum, más necesario que nunca dada la rapidez a la que se producen los cambios tecnológicos y los desafiantes retos que tenemos que afrontar las organizaciones, cumple 10 años consolidado como el principal punto de encuentro independiente para el ecosistema SAP. La edición de 2014 es especial, no sólo por la madurez que ha alcanzado en última década, sino también porque acogerá los actos conmemorativos de los 20 años de AUSAPE en el mercado.

Entre ellos, destaca la intervención de Bill McDermott, CEO de SAP, que estará con nosotros vía vídeo en una fecha tan especial y que refrenda el peso que tiene ya nuestro evento anual.

El ponente magistral de 2014 será Chema Alonso, referente mundial en seguridad y hacking. Además, por primera vez, se desarrollará en dos jornadas completas para dar cabida a más contenidos e incrementar su capacidad de compartir experiencias entre los asistentes, de generar relaciones, de transferir conocimiento a través de sesiones sobre estrategia, planes de producto, casos de éxito de clientes, etc., que llegarán de la mano de primeros espadas de SAP y sus partners.

Sin duda, el Fórum es uno de los protagonistas de este número y podéis ver toda la información referente a él en la primera página de noticias y en el encarte, pero también encontraréis un buen número de entrevistas y artículos así como las secciones de nuestros colaboradores habituales.

Disfrutad de este número de la revista y *¡os esperamos en Zaragoza!*

Nuestros colaboradores habituales



Helmar Rodríguez

Helmar es Innovation Principal de SAP EMEA. Su formación combina el enfoque empresarial con una fuerte base humanista. Le puedes encontrar en nuestra sección 'Virus de la Mente' y también en: www.virusdelamente.blogspot.com y www.linkedin.com/home

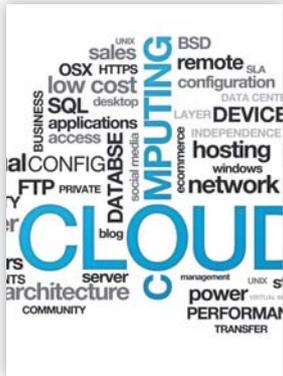
Ignacio González García

Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología. Comparte firma con Helmar Rodríguez en la sección 'Virus de la Mente'.



Gonzalo M. Flechoso

Licenciado en derecho y auditor CISA por la ISACA, con una larga experiencia en el asesoramiento en Sociedad de la Información. Es miembro de EQUIPO MARZO, consultora especializada en TIC. Puedes encontrarle en nuestra sección 'Rincón legal' y en www.equipomarzo.com



Noticias

El Grupo de Trabajo ALM celebra su segunda reunión tras su puesta en marcha	3
Academy Cube, en la última reunión de la Junta Directiva de AUSAPE	3
AUSAPE, jurado de la primera edición del SAP HANA Innovation Award	4
Adobe y SAP se proponen mejorar el uso de la información en el área de marketing	4
Atos potencia su oferta SAP HANA para ayudar a transformar los negocios	6
Las nuevas tendencias en seguridad corporativa, según la firma de investigación Ovum	6
Próximos pasos de SAP para evolucionar su estrategia cloud	7
Stratesys, reconocida con el premio SAP Partner Excellence Award EMEA 2014	8
Gartner identifica riesgos asociados a Big Data	8

En profundidad

Entrevista a José Pablo de Pedro, Managing Partner de REALTECH España & Latam	10
Entrevista a Aurora Belda, Directora de la Unidad de negocio SAP de GRUPO SOTHIS	14

AUSAPE Global. Páginas de difusión internacional

Global AUSAPE. International circulars

Entrevista a Mónica Alejandra Melito, Presidenta de / Chairwoman of ASUG Argentina. CFO de /at Multiradio S.A. - Multipoint S.A.	18
Entrevista a Philip Adams, Presidente del Grupo de Usuarios de SAP en UK & Ireland. Responsable de IT de Mercury Engineering. <i>Chairman, UK & Ireland SAP User Group. Head of Group IT at Mercury Engineering</i>	21

Fórum AUSAPE 2014

Se ultiman los detalles de Fórum AUSAPE 2014	24
--	----

En profundidad

Viaje a Cret@	26
Cret@ - Sistema de liquidación directa de cuotas	28
Integración Compleja y Orquestación Resolutiva en Empresas (iCore)	30
Gestión Medioambiente: Consumos, Emisiones y Residuos	32
En qué deben fijarse las empresas cuando eligen un ERP	34

Rincón GTs

“Las ventajas que nos aporta AUSAPE se hacen realidad gracias a personas que ofrecen su colaboración de modo altruista”	36
---	----

El virus de la mente

Creación. Innovación. Forclusión.	38
-----------------------------------	----

Rincón Legal

Ocultar a los buscadores de Internet (no indexar)	40
---	----

La trastienda

Marina Vilchez Galán, Responsable de procesos financieros en el Departamento de Tecnología de Vocento	42
---	----

Firma invitada

¿Qué está sucediendo en movilidad? El enfoque SAP	44
---	----

El Grupo de Trabajo ALM celebra su segunda reunión tras su puesta en marcha

Este Grupo, que se creó oficialmente a finales de 2013, mantuvo su segunda reunión el 6 de marzo y contó con 21 asistentes. Bajo la coordinación de Jesús Miranda, de la empresa asociada ALK ABELLO, la agenda incluyó cuatro presentaciones centradas en distintas herramientas.

Por una parte, Juan Párraga, Arquitecto de Soporte SAP, dedicó su exposición a SAP Enterprise Support y las distintas palancas para la implantación de escenarios de ALM a través de la solución SAP Solution Manager (SolMan). El experto hizo hincapié en los Value Maps específicos de esta área, que muestran el camino al cliente para abordar cada una de las fases de un proyecto, implementar mejor y más rápido, y conocer por anticipado cómo impactan los cambios a la operativa de negocio. En su presentación, también mostró cómo moverse por el website de SAP Enterprise Support Academy, que está organizado por elementos y roles, para que los clientes accedan a las mejores prácticas de implementación.

Por otra parte, Adrian Moslehi, Solutions Principal de SAP, se desplazó desde Londres para realizar una presentación sobre SAP Workforce Performance Builder, una herramienta que -combinada con SolMan- permite reducir el coste de capacitación del personal y acelerar los proyectos de implementación.

La reunión se completó con presentaciones de SCL Consulting y REALTECH, Asociados Especiales de AUSAPE. La primera giró en torno a la gestión del cambio en las organizaciones y la importancia de disponer de una metodología para gestionarlo, mientras que la segunda abordó dos temas: SAP NetWeaver Virtualization Management Landscape y IT Infrastructure Management.



Academy Cube, en la última reunión de la Junta Directiva de AUSAPE

Academy Cube avanza y así lo ha explicado en una presentación Maya Valencia, Consultora de SAP, durante la última reunión mensual de la Junta Directiva.

Esta plataforma de e-learning, impulsada por SAP y otras compañías, tiene un doble objetivo. Por un lado, superar la escasez de personal cualificado en las áreas de ciencia y tecnología así como combatir el desempleo juvenil y, por otro, dotar a las empresas de una herramienta donde publicitar sus ofertas de empleo si entran dentro del programa que propone la iniciativa, a través de varias categorías.

Se trata, en definitiva, de capacitar a las personas con las competencias necesarias que actualmente demandan las empresas, corrigiendo los desequilibrios entre las capacidades que la industria está demandando y la búsqueda de empleo de los jóvenes.

Academy Cube, que ya estaba disponible en España y Portugal para estudiantes, licenciados y profesionales, se abre ahora a toda Europa. Aquellas empresas interesadas en participar en la iniciativa, encontrarán más información en www.academy-cube.eu/partners/

Relación institucional con SAP

Además de ultimar detalles del Fórum AUSAPE 2014 y reflexionar sobre el Plan Estratégico 2014-2015, la reunión fue importante porque, tras la elección de la nueva Junta, se reanudaron las relaciones de alto nivel entre SAP y AUSAPE.

A la reunión asistió Javier Miyares, COO de SAP Iberia con el que se mantendrán dos reuniones anuales de puesta al día sobre la estrategia de la compañía.

AUSAPE, jurado de la primera edición del SAP HANA Innovation Award

SAP HANA Innovation Award

La Asociación formará parte del jurado de la primera edición del SAP HANA Innovation Award, con el que SAP reconocerá a nivel internacional a aquellas personas o grupos de personas que mejor están utilizando la potencia de SAP HANA para impulsar la innovación. Quien representará a AUSAPE como jurado en esta iniciativa es Xavier Escribano, Manager del área de Business Intelligence de la empresa asociada Antonio Puig.

Las bases

Cualquier persona o grupo de personas que esté utilizando SAP HANA para potenciar la innovación puede presentar su candidatura a este premio, cuyo fallo se conocerá en SAPHIRE de Orlando, que tendrá lugar en junio.

Para presentar el proyecto, debe elaborar un vídeo o escribir un post, resaltando el impacto que tiene en la plantilla, en los partners, en los clientes y la sociedad el uso de la solución y, posteriormente, inscribirse en la dirección innovation.saphana.com en una de las tres categorías: Trailblazer Innovator (transformación de negocio), Social Hero Innovator (cambio social) o Big Data Innovator (desarrollo de nuevo modelo de negocio con Big Data). El último paso es promocionar la candidatura a través del hashtag #HANASTory. La fecha límite de inscripción es el 20 de mayo.

Para tener mayores posibilidad de ganar, es recomendable que los participantes se incriban antes del 1 de mayo, ya que se inicia un periodo de votación pública hasta el 20 de mayo. De ahí saldrán

10 finalistas, cuyos proyectos serán valorados por los miembros de un jurado oficial, en función de criterios como la innovación alcanzada, el impacto humano, el valor social y de negocio creado, simplicidad de la arquitectura de TI, etc.

Entre las recompensas a los ganadores, tres en cada categoría, se incluyen entradas gratis para SAP d-code (antes SAP TechEd), y premios en metálico –de entre 2.000 y 10.000 euros–, que se entregarán a las organizaciones caritativas que elijan los galardonados.

Toda la información referente a este concurso se encuentra en <http://innovation.saphana.com/>, donde el interesado puede acceder a las reglas completas de la convocatoria, categorías de los premios, recompensas, Q&A (preguntas más frecuentes), etc.



En amarillo, los 15 países para los que se organiza el concurso.

Adobe y SAP se proponen mejorar el uso de la información en el área de marketing

SAP y Adobe han llegado a un acuerdo de distribución global dirigido al ámbito del marketing digital y el comercio omnicanal para clientes empresariales, por el cual SAP distribuirá Adobe Marketing Cloud con la plataforma SAP HANA e hybris Commerce Suite.

Con el acuerdo, que implica la inversión de ambas compañías en recursos de desarrollo, marketing y ventas, llegará al mercado

una combinación de soluciones de marketing digital y de comercio de SAP y Adobe, que se ha diseñado “para ayudar a las empresas a analizar los datos a través de los canales de marketing y los puntos de contacto con el cliente, proporcionar experiencias de cliente contextuales más relevantes y, en última instancia, para dar un paso más hacia el compromiso en tiempo real con el cliente y obtener mejores resultados de negocio”, explica SAP en un comunicado.



X Fórum AUSAPE

ZARAGOZA. 11 y 12 de JUNIO de 2014

Palacio de Congresos

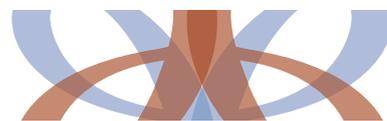
Networking, casos de éxito de clientes, tendencias, sesiones magistrales, soluciones, planes de producto, ... Todas las claves que necesitas para aportar valor a tu empresa.

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

Atos potencia su oferta SAP HANA para ayudar a transformar los negocios



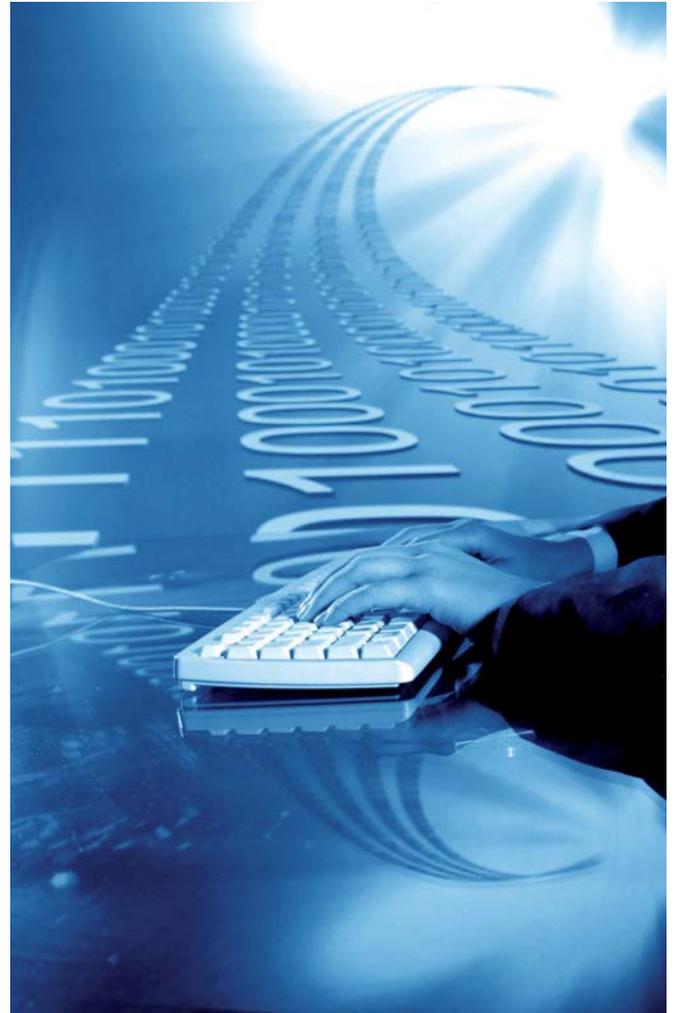
Cada vez se habla más de procesamiento en tiempo real e inmediatez en la toma de decisiones. Para afrontar estos nuevos retos empresariales, han surgido nuevas plataformas de bases de datos denominadas In-Memory, que facilitan el procesamiento masivo de grandes cantidades de datos en tiempo real en la memoria principal del servidor y proporcionan resultados inmediatos para el análisis. El acceso a estas bases de datos puede aumentar la rapidez hasta en un millón de veces, frente a la base de datos convencional.

SAP ha adoptado esta tecnología In-Memory con la solución SAP HANA, que permite la manipulación y el análisis de los datos en tiempo real. Es una solución flexible que permite reducir los costes asociados con la operación de múltiples aplicaciones (SAP ERP, BW, aplicaciones de terceros) y plataformas. Gracias a SAP HANA, la infraestructura de IT se simplifica y mejora el poder y la funcionalidad que proporciona.

Atos, como partner global de SAP, puede ayudarle en la adopción de esta nueva tecnología. Actualmente, posee un Centro de Excelencia Global de SAP HANA, centros locales en más de 40 países y una colaboración activa con SAP y los principales proveedores de hardware.

La empresa proporciona a sus clientes herramientas y procesos para acelerar y ejecutar sus negocios en tiempo real, ayudándoles a descubrir y gestionar el verdadero valor que reside tras este concepto. El valor añadido de Atos es una estrategia probada de 15 años en consultoría BI, ahora extendida a SAP HANA, y un nuevo enfoque estratégico para las compañías.

Su oferta en torno a SAP HANA proporciona una transformación completa del negocio, mediante talleres y sesiones informativas, valoración de la implantación, despliegue técnico, laboratorio de servicios, aplicaciones a medida en memoria y aplicaciones BI con HANA.



Las nuevas tendencias en seguridad corporativa, según la firma de investigación Ovum

Según el experto de Ovum, Mike Sapien, la prevención de riesgos, los servicios proactivos de detección de fallos y la resolución en tiempo real de los problemas marcan la tendencia actual de la seguridad. El modelo tradicional de protección perimetral ha dado lugar a respuestas más sofisticadas, como las soluciones de seguridad que protegen el núcleo (de la red o de la infraestructura), entre las que pueden incluir soluciones basadas en cloud para aportar más servicios de seguridad a una infraestructura concreta.

Esta transformación ha sido motivada por la completa implomisión del perímetro de seguridad convencional, propiciada por la llegada de la movilidad a la empresa, los empleados que

trabajan desde casa, etcétera. Otro factor que está impactando en esta evolución es cloud, por lo que los proveedores de seguridad gestionada tienen que pensar tanto en proporcionar seguridad para implementar servicios cloud como en utilizar estos servicios como plataforma para ofrecer más seguridad.

Los esfuerzos para lograr esta aproximación más proactiva ya están en marcha y se están incluyendo soluciones de seguridad proactivas en la oferta de los principales proveedores. Ahora se trata de determinar cuál es la exposición total de un negocio, evaluar su riesgo y cerrar las brechas de seguridad, así como resolver los potenciales incidentes en tiempo real.



Próximos pasos de SAP para evolucionar su estrategia cloud

SAP desveló a principios de marzo los siguientes pasos en su estrategia cloud potenciada por SAP HANA, que incluyen un precio simplificado para el cliente, y opciones de despliegue y accesibilidad que generarán un cambio significativo hacia modelos de precios y consumo basado en la nube.

Los clientes ahora tendrán la posibilidad de elegir entre tres ofertas: SAP HANA AppServices, SAP HANA DBServices, y SAP HANA Infrastructure Services.

La compañía ofrece nuevos modelos de consumo y precio para SAP HANA, partiendo de un precio base que se puede ampliar en función de las necesidades o deseos de las empresas. Así, los clientes compran a través de un modelo por consumo y pueden implantar casos de uso sobre la plataforma o elegir opciones adicionales según sus necesidades, entre las que figuran analíticas predictivas, procesamiento espacial y planificación.

Además, ha anunciado nuevas ofertas para su servicio PaaS, SAP HANA Cloud Platform, que permite a startups, ISVs y clientes construir nuevas aplicaciones en la nube. En tan sólo 30 minutos, pueden acceder a SAP HANA y beneficiarse inmediatamente de un servicio de plataforma unificada para apps de próxima generación, puede ser comprada, desplegada y ejecutada fácilmente con la flexibilidad de un contrato de suscripción.

Las nuevas ofertas de SAP HANA Cloud Platform están disponibles para realizar una prueba y obtener una experiencia de compra simplificada en tamaños que van desde los 128 GB a 1 TB de memoria en SAP HANA Marketplace.

Las apps de SAP Fiori y las ofertas de cientos de startups e ISVs también están disponibles en la tienda de aplicaciones.

La compañía potencia su propuesta CRM en cloud

En CeBIT 2014, que se celebró en Alemania entre los días 10 y 14 de marzo, SAP anunció la incorporación a sus soluciones CRM basadas en cloud de capacidades para lograr que la gestión del marketing y las ventas sea más rápida, más móvil, más vertical, más completa y más fácil de administrar y establecer así relaciones más duraderas y eficaces con los clientes. Estas capacidades se incluyen en las soluciones SAP Cloud for Sales, SAP Cloud for Service y SAP Cloud for Social Engagement, así como la aplicación SAP Social Media Analytics by NetBase.

El objetivo que se persigue es que los empleados de una empresa puedan proporcionar una mejor experiencia a los clientes mediante una visión enriquecida y una ejecución perfecta de los procesos de negocio a través de los distintos departamentos.

Con las nuevas capacidades, las organizaciones pueden mantener unas interacciones de más calidad con sus interlocutores de negocio, al entender más profundamente a sus clientes y comprometerse con ellos para lograr construir relaciones duraderas.

Stratesys, reconocida con el premio SAP Partner Excellence Award EMEA 2014

El pasado 21 de enero tuvo lugar en Barcelona, en el marco de la reunión anual 'SAP FKOM 2014, la entrega de los premios SAP Partner Excellence Awards EMEA, galardones internacionales a la excelencia con los que SAP reconoce a los partners líderes que mejor desempeño han acreditado en el ámbito geográfico de Europa, Oriente Medio y África.

Stratesys, empresa de servicios TIC y especialista en SAP, ha sido la única empresa española distinguida en esta edición. Con este premio, SAP la reconoce como una de las compañías que mayor nivel de excelencia ha alcanzado y más valiosa contri-

bución ha aportado en el desarrollo de negocio de SAP en el territorio de EMEA durante el ejercicio 2013.

“En Stratesys hemos tenido la oportunidad de colaborar estrechamente durante los últimos 15 años con SAP, nuestro partner por excelencia, por lo que es para nosotros un orgullo recibir ahora este nuevo premio, que reconoce el impacto de nuestro trabajo y nuestra capacidad de innovación en clientes del área EMEA”, declaró Ramón Montané, uno de los socios fundadores de la consultora, que durante la ceremonia recogió el premio en nombre de Stratesys.



Ramón Montané (en el centro), socio co-fundador de Stratesys, tras recibir el galardón de manos de Luis Murguía (izquierda), vicepresidente senior de General Business and Partner Ecosystem de SAP EMEA.

Gartner identifica riesgos asociados a Big Data

Según la firma de investigación, el incremento de Big Data, de las interacciones móviles y en redes sociales, unido a la cantidad de información estructurada y no estructurada procedente de tecnologías basadas en cloud, fuerza a las empresas a centrarse en la información más relevante para su negocio.

Gartner considera que hay una falta de madurez global en la forma en que se gobierna la información, y que es probable que una serie de organizaciones, incapaces de organizarse eficazmente, sufran las consecuencias. De hecho, tras evaluar la situación de las empresas de la lista Fortune 100, señala que el 33 por ciento sufrirá tal crisis que serán incapaces de gobernar, valorar y confiar en su propia información.

Por eso, advierte que las compañías necesitan gestionar la información, en lugar de mantenerla, como está ocurriendo hasta ahora. Gartner indica que la solución pasa por el uso de soluciones de gestión de la información empresarial (EIM), que permiten a todos los miembros de la organización compartir, gestionar y reutilizar los datos creados en diferentes aplicaciones y que se almacenan finalmente en diferentes bases de datos.

Estas habilidades no son útiles por sí mismas, si no ayudan a identificar qué información es importante para la empresa y a evaluarla en conjunto, siguiendo un programa previamente establecido, que determine el uso de los activos y facilite una “gobernanza eficaz de la información”, concluye.



Grupo Sothis





José Pablo de Pedro,
Managing Partner de REALTECH España & Latam

Un profesional con una sólida experiencia en SAP

Es Managing Partner y accionista mayoritario de REALTECH España y Latinoamérica.

Matemático por la Universidad de Salamanca, comenzó a trabajar en SAP en 1990 en el área de consultoría tecnológica SAP hasta 1999, colaborando con más de 300 grandes empresas españolas en proyectos tecnológicos de SAP. En ese año funda REALTECH en España, donde es Director General hasta 2011, cuando se crea REALTECH España y Latinoamérica, que agrupa las nuevas subsidiarias españolas e iberoamericanas de REALTECH.

“Tenemos la intención de seguir la expansión en Latinoamérica y en España”

Conversamos con el primer directivo de REALTECH para España y Latam, empresa cien por cien centrada en SAP y en el software complementario e integrado con las soluciones del proveedor de software. La multinacional, que espera seguir creciendo a ritmos del 20 por ciento, tiene ambiciosos planes de crecimiento y expansión gracias a una estrategia sólida, que José Pablo de Pedro nos explica en esta entrevista.

Háblenos de las grandes fortalezas de REALTECH.

REALTECH es una empresa multinacional especializada en tecnología y las soluciones de innovación de SAP. Nuestro profundo conocimiento de sus soluciones y tecnologías nos hacen ser la apuesta más segura en cualquier proyecto de implantación SAP.

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

Los dos ejes centrales son el crecimiento y la expansión. Crecimiento en consultoría especializada SAP, especialmente en las soluciones de innovación y desarrollo de software paquetizado que complementa y mejora el valor de las soluciones de IT de nuestros clientes. Expansión hacia Latinoamérica, donde muchos de nuestros clientes están presentes y hay una base actual de clientes SAP con partners muy centrados en el ERP, y no tanto en las nuevas soluciones de innovación de SAP.

¿Cuáles son sus expectativas de crecimiento en 2014?

Esperamos crecer un 20 por ciento este año.

Desde su punto de vista, ¿lo peor de la crisis ha pasado?

Sí, por los datos macroeconómicos, aunque en España puede que la recuperación sea lenta por la alta tasa de desempleo.

¿Cómo ha influido la apuesta de SAP hacia Big Data, movilidad o cloud en la evolución de REALTECH?

SAP HANA, Sybase, Hadoop son una apuesta central de REALTECH, al conllevar proyectos muy tecnológicos. Hicimos las primeras migraciones de BW a HANA hace ya tres años y la primera migración de Business Suite a HANA en España el año pasado. Hemos creado servicios específicos de estrategia de Big Data y de migración a HANA, que estamos realizando en España y Latinoamérica.

Por otro lado, la movilidad ha sido siempre una de las líneas de negocio de REALTECH. Actualmente asesoramos a nuestros clientes sobre cuál es la mejor estrategia de desarrollo en función de las diferentes soluciones y plataformas que SAP ofrece, y tenemos soluciones paquetizadas en varias áreas funcionales que facilitan la implantación de escenarios ya desarrollados y probados.

Además, somos Cloud Partner de SAP (un nivel más avanzado que el de Hosting Partner), y comercializamos y ayudamos a implantar las soluciones cloud de SAP, fundamentalmente CRM, SuccessFactors y Ariba donde, además de la implantación, hay que tener en cuenta la integración con las soluciones in situ o en la nube que tienen los clientes.

Desde la perspectiva de negocio SAP, ¿qué sectores están siendo más activos en la puesta en marcha de proyectos de envergadura y qué tipo de soluciones son más demandada?

En grandes cuentas prácticamente todos los sectores siguen activos y están implantando soluciones de innovación de SAP, con la excepción del sector público y construcción, que han sido los más perjudicados con la crisis.

Desde el punto de vista de soluciones, las de innovación de SAP, sin duda. Creemos que ése ha sido el factor para que pudiéramos conservar una media de crecimiento del 20 por ciento los últimos años en España, a pesar del contexto económico.

REALTECH, fiel a una filosofía

REALTECH es proveedor mundial de consultoría SAP y líder en consultoría tecnológica SAP en España. Trabaja con sus clientes en prácticamente cualquier ámbito de la gestión empresarial. Implanta y mantiene entornos SAP, sea cual sea su complejidad y tamaño, aportando constantemente soluciones innovadoras con el fin de mejorar cada proceso de negocio de nuestros clientes, con un objetivo: generación de valor a los negocios de nuestros clientes en una relación de crecimiento conjunto y aportando seguridad en el desarrollo de sus proyectos SAP.

Describanos alguna iniciativa interesante llevada a cabo en clientes por REALTECH con soluciones SAP.

Hemos realizado proyectos de factura electrónica en varios clientes a nivel mundial, proyectos de compras SRM integrados con SLC (homologación de proveedores), proyectos de movilidad con CRM y análisis y limpieza de datos, así como migraciones de HANA, migraciones a Linux y largo etcétera.

¿Cómo ve REALTECH el papel de AUSAPE en el entorno SAP y qué le aporta su pertenencia a la Asociación?

Es un buen canal para transmitir nuestras iniciativas a las empresas asociadas y darles a conocer nuestros proyectos y servicios.

Finalmente, en los últimos meses han anunciado su entrada en Chile y que se convierten en partners de venta de SAP en Colombia. ¿Latinoamérica es hoy una gran oportunidad para REALTECH?, ¿qué parte de negocio procede de esta región?

Efectivamente hemos abierto oficina en Chile y en Colombia en 2013, que se suman a la que abrimos en México en 2012. Estimamos que en un par de años pueda suponer un 25 por ciento adicional de negocio al de REALTECH en España.

¿Habrá más noticias de expansión de REALTECH a lo largo del año?

Sí, tenemos la intención de seguir la expansión en Latinoamérica y en España. Pensamos que también puede tener sentido la compra de empresas especializadas como la nuestra en algunos de los países en los que estamos para poder crecer más rápidamente.



Solicitud de Suscripción Gratuita a la Revista de AUSAPE

EMPRESA _____

ASOCIADO AUSAPE SÍ 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.



RUN

like never before.

Si usted pudiera encauzar su negocio como quisiera, ¿hacia dónde lo orientaría? Sea cual fuere su visión, SAP puede ayudarle a convertirla en realidad. Acelerar el cambio. Aprovechar la oportunidad que se le presente en cualquier lugar y en cualquier momento. Traducir datos al instante para obtener valiosos insights. Desde un fino ajuste en su negocio hasta una transformación íntegra, SAP puede ayudarle a manejarlo de formas completamente nuevas y diferentes.

sap.com/runbetter

RUN BETTER.



Aurora Belda, Directora de la Unidad de Negocio SAP de GRUPO SOTHIS

“En SOTHIS queremos ser una consultora de confianza”

Aurora Belda, responsable del negocio SAP en GRUPO SOTHIS, nos acerca los datos clave de la consultora en el entorno SAP. En su primer año de actividad, esta unidad ya cuenta con un equipo de 120 consultores SAP y oficinas en Valencia, Madrid y Barcelona.

¿Por qué nace esta nueva consultora SAP?

La Unidad SAP de GRUPO SOTHIS no nace para cubrir ninguna necesidad concreta de mercado, puesto que hay muchas consultoras SAP y muy buenas.

Se crea porque GRUPO SOTHIS estaba buscando un equipo de especialistas en soluciones de gestión empresarial para cubrir su estrategia de grupo tecnológico. Y qué mejor que apostar por SAP, la solución líder del mercado.

¿Cuál es su misión?

En SOTHIS queremos ofrecer consultoría SAP de alto nivel. Creemos que la mejor manera de hacerlo es con la especialización en áreas de conocimiento.

¿Cómo está estructurada esta unidad de negocio?

Las personas que hemos apostado por este nuevo proyecto llevamos muchos años en la consultoría SAP. La Unidad está estructurada en cuatro áreas.

Consultoría y Metodología, Soporte, R+D y Soluciones, que lidera Jorge Ramón Baviera; Soluciones SAP Financials & SAP HCM, con Federico Terres; Soluciones SAP Logistic, con Paul Mandonnet, y Soluciones SAP Technology, ECM & Development, con Gary Basabe. También contamos con Gonzalo Terrasa, como Responsable de Desarrollo de Negocio.

¿Qué ha dado de sí su primer año de actividad?

En este primer año de la Unidad SAP, hemos consolidado un equipo de más de 120 consultores SAP y hemos abierto oficinas en Valencia, Madrid y Barcelona. Para nosotros, es una oportunidad de dedicarnos a lo que más nos gusta: SAP.



Veterana en el mundo SAP

Aurora Belda dirige una unidad de negocio en SOTHIS relativamente nueva, pero es una veterana en el mundo SAP, donde lleva casi 20 años. Formó parte del equipo de implantación de SAP R/3 en uno de los primeros clientes de SAP Iberia. Una vez implantado el sistema, entró en el mundo de la consultoría y estuvo varios años como consultora de SAP FI, realizando proyectos nacionales e internacionales. Actualmente, en sus propias palabras, “mi forma de entender la consultoría nos ha llevado a mí y a mi equipo, a hacer de nuestro trabajo una forma de vida”.

SOTHIS une SAP

Esta nueva unidad de negocio de GRUPO SOTHIS opera bajo el nombre SOTHIS UNE SAP, y se define como una consultora especializada en proyectos con soluciones de software SAP. Para ello cuenta con un amplio conocimiento en proyectos SAP; ERP, FSCM, SCM, PLM, EH&S, PO, BI, Open Text, HANA... etc. Esta altamente especializada en los sectores; Construcción, Química, Alimentación, Manufacturing, Logística y Transporte. Además de Proyectos SAP y adquisición de licencias pone a disposición de sus clientes las áreas de; SAP Help Desk, SAP Training y SAP Outsourcing.



La confianza, una manera de entender la consultoría SAP

Es posible que un artículo sobre la confianza genere, de entrada, desconfianza. La confianza es uno de esos términos grandilocuentes, asiduamente usados por analistas y académicos, que a veces se prestan para discursos vacíos o enunciados ambiguos.

La importancia de la confianza es patente ahora más que nunca. La crisis económica mundial se origina en el abuso de confianza por parte de algunas entidades del sistema financiero mundial, para las cuales imperó la codicia y no la ética.

Para contrarrestar lo anterior, la hipótesis del nuevo proyecto de SOTHIS es que las empresas serán más productivas e innovadoras si se aumenta significativamente los niveles de confianza.

Aunque se ha escrito e investigado mucho sobre recursos humanos, cómo tener al cliente contento, cómo comprar mejor, el liderazgo, el management, etc., al final, todo se reduce a cuestión muy sencilla: cómo ser capaz de generar confianza.

A medio o largo plazo está demostrado que las empresas que triunfan son aquellas que han sabido generar confianza en sus empleados, en sus clientes, en sus proveedores, colaboradores... Y éste el objetivo de SOTHIS, darle valor a la confianza como elemento esencial para generar prosperidad colectiva y afianzar para avanzar.

La Confianza en nuestras personas

La confianza es la palabra clave que debe guiar las relaciones de las personas en toda empresa, pues los objetivos que se persiguen son comunes, y todos deben de trabajar conjuntamente para alcanzarlos.

El liderazgo individual, creador de dependencias, debe permitir emerger un nuevo liderazgo colectivo y responsable, y esto implica necesariamente una nueva concepción de la empresa y del papel de los trabajadores. Una concepción basada precisamente en la confianza. Pero no en la confianza de muchos en la capacidad de unos pocos escogidos, sino en la confianza

de todos en las capacidades de todos. Y, para ello, es necesario comenzar por valorar las capacidades individuales y particulares de cada uno de los empleados.

En otras palabras, la competitividad es directamente proporcional a la capacidad de confiar en el talento y las aptitudes individuales y colectivas de los empleados, sin importar su rango jerárquico.

Por ejemplo, Toyota tiene una política por la cual cualquier operario de la cadena de montaje la puede detener inmediatamente si lo considera imprescindible. Éste es un caso de cómo una empresa confía en sus empleados, independientemente de su cargo, posición o nivel de formación. Estos operarios no son meros recursos humanos, perfectamente sustituibles; son individuos, son líderes inteligentes que confían en sí mismos y toman decisiones de forma responsable.

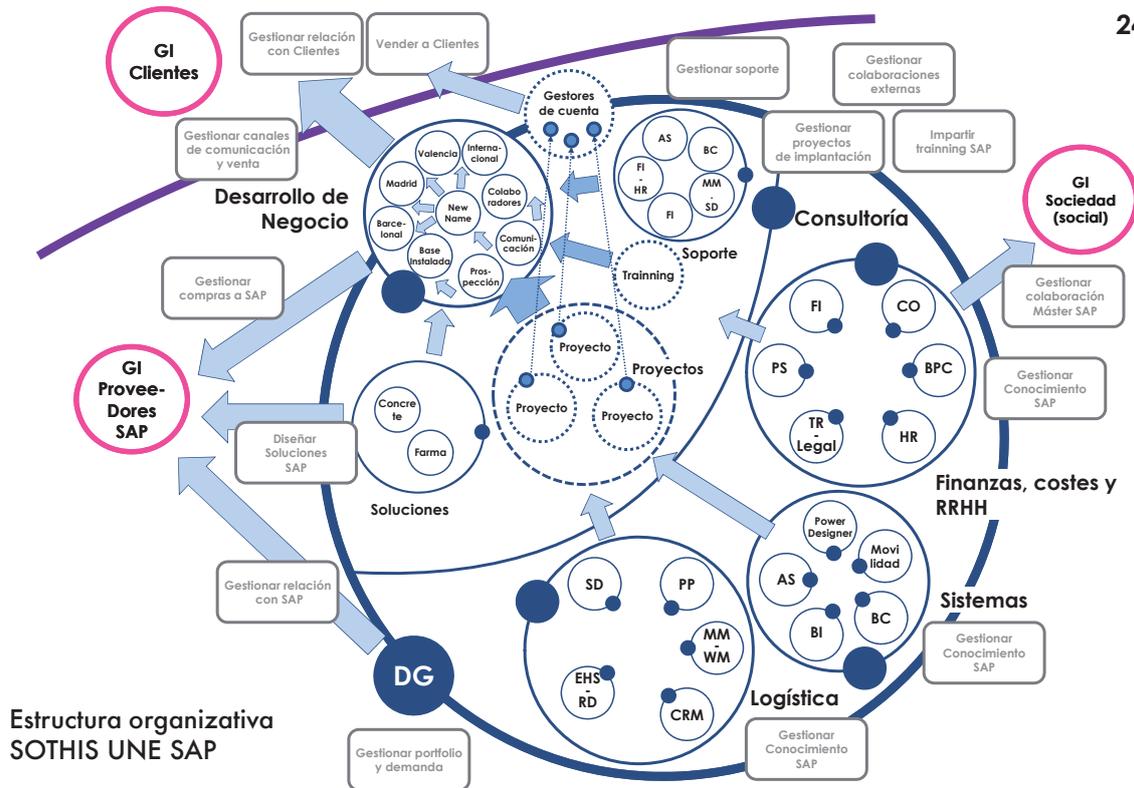
Es por esto que un cliente SAP debe entender la importancia de la confianza en los usuarios del sistema. El mejor sistema de gestión del mundo estaría desnudo sin ellos. Desde Dirección se debe fomentar la confianza a los usuarios en el correcto uso del sistema, confianza para poder diseñar el mismo, para poder actuar ante cualquier contratiempo para bien o para mal. Y es que a veces todos nos equivocamos, pero a la larga sale rentable confiar en las personas.

En SOTHIS seleccionamos y formamos a consultores SAP de confianza, a los que se les da la oportunidad de asumir responsabilidades en los proyectos. Pero la confianza debe ser recíproca del empleado hacia la empresa, ofreciendo su lealtad y compromiso, que son cualidades muy demandadas hoy por hoy por los empresarios.

Generar confianza en el cliente

Ganar la confianza del cliente no es fácil y es lo que llaman los analistas una variable silenciosa. La confianza del cliente es la





seguridad que tiene en los beneficios de un determinado producto o servicio, y su base reside en la credibilidad, la imagen y las experiencias pasadas.

¿Cómo medir la confianza que tiene un cliente? Existen herramientas, CRM, customer experience, redes sociales...etc., pero lo cierto es que la mayoría de las empresas miden la confianza de su cliente con el volumen de ventas que les proporciona.

Para nosotros, la confianza del cliente que apostó por SAP y por nuestros servicios viene marcada por factores como que el cliente hable bien de nosotros, la transparencia en la relación, lealtad, que el cliente quiera hacer proyectos nuevos con nosotros... y, a la larga, sale rentable confiar.

Como ejemplo, en la España actual se está percibiendo una tendencia hacia la compra de productos nacionales y de confianza, frente los productos procedentes de mercados de mano de obra barata que generan desconfianza y malas experiencias.

En el modelo de negocio de SOTHIS, el cliente es una pieza clave, por lo que nuestro objetivo es inspirar la seguridad de poder resolver las necesidades que tienen los clientes en los sistemas SAP con eficacia.

Todos nuestros servicios y soluciones SAP están enfocados a inspirar confianza en nuestros clientes, porque ellos no pueden ver el servicio que conseguirán hasta que efectivamente lo hayan recibido. Para ello, hay que empezar la relación siendo sinceros, y si su proyecto tardará un mes, dos o tres en realizarse, hay que decirselo. Puede que pierdas este cliente si el proyecto lo quiere ya, y tú sabes que va a tardar.

Todas las organizaciones luchan por mantener relaciones de confianza con sus clientes, puesto que ésta es la mejor forma de lograr un mayor compromiso y lealtad. En SOTHIS quere-

mos crecer desarrollando relaciones de confianza con nuestros clientes día a día.

La confianza en los proveedores y colaboradores

A las empresas se les exige actuar rápidamente para poder seguir siendo competitivas, lo que significa muchas veces contar con ayuda externa que les ayude tomar decisiones, a innovar y afrontar los cambios.

Por eso, en SOTHIS confiamos plenamente en las soluciones SAP para ofrecer nuestro mejor servicio de consultoría y cubrir las necesidades de nuestros clientes de confianza. También tenemos una red de colaboradores como AUSAPE, donde estamos cerca de los clientes SAP y podemos ofrecer.

Para los clientes SAP, su proveedor (consultora) tiene que aportar confianza en que externalizar funciones le dará un valor añadido. Tal vez la principal barrera que se ve a la hora de elegir una consultora SAP, estará condicionada por las limitaciones económicas o por el presupuesto destinado para tal fin. Pero si se piensa bien, a la larga no es eso lo que se busca y hay que valorar otros factores como la confianza que le ofrece esa consultora.

Para concluir, las evidencias así lo advierten: no existe empresa innovadora y competitiva en la que no haya un alto grado de confianza, tanto en los empleados, como en los clientes y proveedores. Desde SOTHIS, estamos convencidos de que la gestión de la confianza es un elemento clave para garantizar una empresa competitiva, capaz de producir resultados extraordinarios. Ya lo dijo el gran Drucker: "Las organizaciones ya no se fundamentan en el poder sino en la confianza".



i3s



Expertos en soluciones SAP

- Asesoramiento y venta de Licencias
- Proyectos de Implantación SAP
- Soporte y Mantenimiento de Sistemas SAP
- Formación para Usuarios SAP

Expertos en Sostenibilidad

Un sistema capaz de garantizar la sostenibilidad económica, social y medioambiental del proyecto empresarial hoy y en el futuro.

EHSM Gestión de Riesgos Operacionales

EC Gestión Medioambiental

WA Gestión de Residuos

DGM Mercancías Peligrosas

IHS+OH Prevención de Riesgos Laborales

SuPM Sustainability Performance Management



i3s

info@i3s.es
www.i3s.es



Ingeniería de Integración de Sistemas de Información, S.A.

i3s Madrid

Conde de Peñalver, 17
28006 Madrid
Tel. +34 91 432 18 33

i3s Bilbao

Alda Urquijo, 18 - 1º dcha.
48008 Bilbao
Tel. +34 94 418 02 61

Mónica Alejandra Melito
Presidenta de / Chairwoman of ASUG Argentina. CFO de / at Multiradio S.A. - Multipoint S.A.



“La cantidad de miembros que tiene ASUG Argentina ha ido creciendo de manera sostenida en los últimos siete años”

Hemos entrevistado a Mónica Alejandra Melito, Presidenta de ASUG Argentina, que nos cuenta la experiencia de este Grupo de Usuarios de SAP latinoamericano en sus siete años de historia. Además, nos describe la relación que esta Asociación mantiene con SAP y otros grupos de interés como AUSIA o SUGEN.

“ASUG Argentina’s membership has been growing steadily over the last seven years”

We interviewed Mónica Alejandra Melito, President of ASUG Argentina, who told us about the experience of this Latin American SAP user group during its seven-year history, as well as the Association’s links with SAP and other interest groups such as AUSIA and SUGEN.

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

ASUG Argentina se creó en el año 2007, a partir de la iniciativa de un grupo de CIOs. En la primera reunión contamos con la visita de ASUG Brasil, que compartió su experiencia con respecto a la estructura y gestión de un Grupo de Usuarios, y luego se definió la forma de gobierno para ASUG Argentina, las distintas direcciones y autoridades. En aquel momento me quedé a cargo de la Dirección de Administración y Finanzas, una función que desempeñé hasta diciembre de 2012.

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

La cantidad de miembros que tiene ASUG Argentina ha ido creciendo de manera sostenida en los últimos siete años, y ahora contamos con una base de 1.692 personas de alrededor de 360 empresas. Este año hemos implementado una cuota anual por pertenencia, con lo cual estamos realizando el proceso de asociación de los miembros mencionados, de manera firme y constante. Esperando lograr incorporar como Asociados a un alto porcentaje de esas empresas que nos vienen acompañando desde hace tanto tiempo.

En ASUG Argentina participan empresas que son licenciatarias del software de SAP y también partners, que desarrollan su actividad dentro del ecosistema.

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

El mayor valor estratégico, desde mi punto de vista, es contar con un canal único para poder influenciar en SAP, tanto para el desarro-

When was this User Group created and whose idea was it?

ASUG Argentina was created in 2007 on the initiative of a group of CIOs. The first meeting was attended by a delegation from ASUG Brazil, who shared their experience regarding the structure and management of a user group. We then went on to define the way in which ASUG Argentina would be governed, the different management bodies and authorities. At that time I was placed in charge of the Administration and Finance Department, and I remained in that post until December 2012.

How much have member numbers grown from the group’s foundation to the present day?

ASUG Argentina’s membership has been growing steadily over the last seven years, and we now have a membership base of 1,692 people around 360 companies. This year we’ve implemented an annual membership fee, so we’re currently carrying out a steady and constant process to sign up these members. We are hoping to incorporate a high percentage of the companies who have accompanied us over so many years as Associate Members.

ASUG Argentina’s members include companies that license SAP software and partners who develop their activity within the SAP ecosystem.

In your opinion, what strategic value does the Association offer to its member companies?

The greatest strategic value we offer, in my opinion, is that we provide a unique channel for influencing SAP, both in terms of software development and specific solutions to do with localization and improvements.

llo de producto como para soluciones específicas relacionadas con localizaciones y mejoras.

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

A nivel local tenemos reuniones trimestrales con los principales directivos de SAP Argentina, y compartimos con ellos una agenda que nos permite revisar de manera continua el enfoque de ASUG Argentina. Con SAP AG mantenemos contacto a través de nuestra actuación en Asociaciones de Grupos de Usuarios, como AUSIA y SUGEN.

¿Cuáles son sus objetivos principales para los próximos 2-3 años?

Nuestro principal objetivo es profundizar lo que venimos trabajando los últimos años para lograr una mayor consolidación y madurez como Grupo de Usuarios. Para ello, estamos realizando un Proyecto de Estrategia, que nos permitirá enfocarnos en seguir aportando valor a nuestros Asociados.

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

La actuación en AUSIA nos da la posibilidad de intercambiar información y experiencias con otros Grupos de Usuarios, con los cuales, ya sea por regionalidad, idioma o estructura, tenemos muchos puntos en común y compartimos una problemática muy similar. Entre el período comprendido entre septiembre 2012 y mayo 2013, estuve liderando junto con Oliver Hid Arida, Director de Comunidades de Usuarios de SAP AG, un Proyecto de Benchmarking, que nos permitió conocer mejor a cada Grupo de Usuarios, analizar el grado de madurez de cada uno, y elaborar un documento con las Mejores Prácticas que identificamos.

Actualmente hemos lanzado la segunda fase de ese proyecto, que finalizará en mayo de 2014 y que nos permitirá trabajar en la implementación de esas Mejores Prácticas de manera conjunta con cada Grupo de Usuarios, así como también medir determinados indicadores que nos faciliten seguir el crecimiento de los Grupos que conforman AUSIA.

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

On the local level we hold quarterly meetings with senior directors of SAP Argentina, and we share an agenda with them that allows us to constantly review the focus of ASUG Argentina. We maintain contact with SAP AG through our activity in user group associations such as AUSIA and SUGEN.

What are your main objectives over the next 2-3 years?

Our main objective is to expand upon what we have been working on in recent years to further increase our strength and maturity as a user group. To this end, we're developing a Strategy Project which will allow us to focus on continuing to provide value added to our associate members.

What does your user group gain from belonging to AUSIA?

Our participation in AUSIA allows us to exchange information and experiences with other user groups with whom we have much in common, whether in terms of our region, language, or structure, as well as sharing a similar set of concerns. During the period September 2012 to May 2013, I was leading a Benchmarking Project alongside Oliver Hid Arida, the Director of the SAP AG User Communities, which has allowed us to become more familiar with each user group, analyzing the level of maturity of each group and producing a document of best practices as we identified them.

We have recently launched the second phase of that project, which will come to an end in May 2014 and will enable us to work on implementing those best practices in conjunction with each user group, as well as measuring certain indicators that will help us to ensure the continued growth of the groups comprising AUSIA.



Principales hitos de ASUG Argentina

- Obtención de la personalidad jurídica, como Asociación sin fines de lucro, en febrero de 2010.
- La incorporación como miembro de SUGEN y AUSIA.
- Creación de distintos grupos de estudio, que tenemos en funcionamiento actualmente: Impuestos y Finanzas, Recursos Humanos, Seguridad, Business Intelligence, Abastecimiento, Sector Público y Gestión de Contenido Empresarial.
- El envío de un newsletter bimestral por mail a los Asociados.
- El lanzamiento de la página web, que nos permite mantener un canal constante de comunicación con los miembros.
- La implementación del cobro de una cuota anual.
- El lanzamiento del Premio ASUG a la Calidad de los Proyectos SAP, que se realizó por primera vez en septiembre de 2013.
- La consolidación de tres eventos anuales, Tech Day, ASUG Day y Encuentro social de fin de año.

Important milestones for ASUG Argentina

- Awarded legal status as a non-profit association in February 2010.
- Becomes a member of SUGEN and AUSIA.
- The creation of various study groups which are currently running: Taxes and Finance, Human Resources, Security, Business Intelligence, Supply, Public Sector and Enterprise Content Management.
- The issuing of a two-monthly newsletter by mail to associate members.
- The launch of the website, which allows us to maintain a constant channel of communication with members.
- The implementation of an annual fee.
- The launch of the ASUG Award for Quality in SAP Projects, which was held for the first time in September 2013.
- The establishment of three annual events: Tech Day, ASUG Day and the end-of-year Social Event.

Philip Adams

Presidente del Grupo de Usuarios de SAP en UK & Ireland . Responsable de IT de Mercury Engineering
Chairman, UK & Ireland SAP User Group. Head of Group IT at Mercury Engineering



“Somos una voz fuerte e independiente para influir en SAP”

Entrevistamos a Philip Adams, que nos habla de la evolución del Grupo de Usuarios de SAP en Reino Unido e Irlanda, países que representan el tercer mayor mercado del proveedor de software a nivel mundial. Un grupo que aglutina a 600 empresas y cuya propuesta gira en torno a la influencia en SAP y la actividad de sus grupos de trabajo y un evento anual. Su máxima prioridad es que sus empresas asociadas puedan maximizar sus inversiones en SAP.

“We are a powerful independent voice for influencing SAP”

AUSAPE interviewed Philip Adams to get an insight of the evolution of the UK & Ireland SAP User Group (UKISUG), which represents the third largest market for SAP worldwide. It has a membership base of over 600 organizations, and is focused on influencing SAP, and delivering value to its SIG's and its annual conference. His priority is helping individuals or companies to maximise the value of their SAP investments.

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

El Grupo de Usuarios de Reino Unido e Irlanda se fundó en 1988. La iniciativa fue de un grupo reducido de usuarios de SAP que movidos por el entusiasmo, se asociaron para compartir e intercambiar sus experiencias. Este año celebramos nuestro 25º aniversario.

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

El Grupo de Usuarios ha pasado de tener menos de 20 organizaciones asociadas en sus inicios, a las más de 600 con que contamos en la actualidad. En los últimos años hemos experimentado un crecimiento significativo, tanto de manera orgánica como a través de fusiones y adquisiciones.

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

En la actualidad contamos con una base de más de 600 organizaciones asociadas de todos los sectores y tamaños, y que integra a más de 6.500 profesionales. Entre ellas figuran algunas de las

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

The UK & Ireland User Group was founded in 1988, by a small group of enthusiastic SAP users who wanted to share and exchange their experiences. This year we are pleased to be celebrating our 25th Anniversary.

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

The User Group has grown from representing less than 20 organizations to more than 600 today. We have seen significant growth both organically and through M&A activity over the last five years.

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

We currently have a membership base of over 600 organisations, from all sectors and all sizes, comprising more than 6,500 professionals. This includes some of the largest private companies and most significant public sector organisations in the UK and Ireland. Our members range from CIOs and IT professionals to line of business personnel.



mayores empresas privadas y las instituciones más relevantes del sector público en Reino Unido e Irlanda. El perfil de nuestros miembros va desde CIOs y profesionales de IT, hasta personal operativo.

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

Somos una voz poderosa e independiente para influir en SAP: exigiendo que SAP se responsabilice cuando corresponda, e influyendo en el desarrollo futuro de productos y servicios de SAP.

A través de nuestros SIGs (SAP Interest Groups, o Grupos de Trabajo) y de nuestras conferencias anuales, proporcionamos a los asociados un foro de networking y colaboración con personas o empresas afines para que puedan maximizar el valor de sus inversiones en SAP.

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

Reino Unido e Irlanda constituyen el tercer mercado más grande de SAP en todo el mundo. Como voz independiente de la comunidad SAP, trasladamos las preocupaciones y necesidades de nuestros asociados directamente a SAP UK & Ireland.

Pero a pesar de ser un grupo totalmente independiente, mantenemos una relación muy estrecha con SAP a nivel local.

En el momento en el que existe algún problema o necesidad de nuestros asociados, también lo experimentan otros usuarios en

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

We are a powerful independent voice for influencing SAP; holding it to account where appropriate, and driving the future development of SAP products and services.

Through our SIGs (Special Interest Groups) and annual User Conference, we provide members with a forum to collaborate and network with like-minded individuals or companies so that they can maximise the value of their SAP investments.

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

The UK & Ireland is the third largest market for SAP worldwide. As the independent voice for the SAP community, we take member issues and concerns directly to SAP UK & Ireland.

Although we are totally independent we have a close working relationship with SAP at a local level.

Where the issues and concerns of members in the UK and Ireland are shared with users worldwide, we look to influence and work with SAP at a global level as part of SUGEN.

Which are the major milestones as SAP User Group?

Our 25th anniversary is a major milestone for the User Group. We now have in place a professional infrastructure and 10 full-time

el mundo , tratamos de influir y trabajar con SAP a nivel global a través de SUGEN.

¿Cuáles son sus hitos principales como Asociación de Usuarios de SAP?

Encontramos celebrando nuestro 25 aniversario es un gran hito para el Grupo. En estos momentos contamos con una infraestructura profesional estable, con 10 miembros de personal a tiempo completo que apoyan el trabajo de nuestros voluntarios. Esto nos permite ofrecer un valor añadido aún mayor a los asociados mediante la puesta en marcha de más SIGs, seminarios y eventos especiales a lo largo de todo el año.

¿Cuáles son sus objetivos principales para los próximos 2-3 años?

Nuestros principales objetivos para los próximos 2-3 años son los de seguir creciendo en número de asociados y continuar ofreciéndoles valor añadido.

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

Ser parte de SUGEN nos da la oportunidad de actuar como órgano de interlocución entre nuestros miembros y SAP a nivel mundial.

Basta con ver el papel que ha jugado SUGEN en la gestión de las preocupaciones de los usuarios en torno a Enterprise Support, y más recientemente en el tema de Licenciamiento, para apreciar la influencia que puede llegar a tener.

Otra ventaja es la posibilidad de compartir conocimiento y mejores prácticas con otros Grupos de Usuarios ya maduros de todo el mundo.

members of staff to support the work our volunteers. This means we can deliver even greater value to members by running more SIGs, webinars and special events throughout the year.

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

Our main goals for the next 2-3 years are to further grow our membership and continue to deliver value to our members.

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

Being part of SUGEN gives our members the chance to get their voices heard by SAP at a global level.

You only have to look at the role that SUGEN played in helping address user concerns around Enterprise Support, and more recently regarding licensing, to see the influence it can have.

Sharing knowledge and good practice with mature User Groups from around the globe is also a great advantage.



es.atos.net/SAP

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.

Como **gVar** (Global Value Added Reseller) de SAP **nivel Gold** distribuimos las soluciones de Software SAP proporcionando el servicio completo que nuestros clientes necesitan.

Atos

Se ultiman los detalles de Fórum AUSAPE 2014

AUSAPE ultima los detalles de la próxima edición de su Fórum anual, que llega a su X edición consolidado como primer punto de encuentro independiente entre el proveedor, sus clientes españoles y los partners de negocio.

Este año la cita se traslada hasta el Palacio de Congresos de Zaragoza y contará con la colaboración del Gobierno de Aragón.

La ponencia magistral, uno de los puntos fuertes del evento, correrá a cargo de Chema Alonso, un referente en seguridad informática y hacking a nivel mundial.

De todo ello, les informamos en el encarte que acompaña a la revista, cuya agenda ha sido actualizada, por lo que la incorporamos abajo.

MIÉRCOLES 11 DE JUNIO - 2014				
09:00 - 10:15	Traslado desde Estación AVE. Recepción, Inscripción y Networking en Puntos de Encuentro. Café de Bienvenida			
10:30 - 10:45	Bienvenida y Presentación. David Ruiz , Presidente de AUSAPE María Ángeles Rincón , Directora General de Nuevas Tecnologías del Gobierno de Aragón			
10:45 - 11:55	Ponente magistral. Chema Alonso "El maligno" . Hacker de reconocido prestigio internacional Moderación: Iván González , de PENTEO			
11:55 - 12:25	Pausa y Networking en Puntos de Encuentro			
	SALA B10	SALA P11	SALA P12	SALA S21
12:30 - 13:20	SAP_Cloud Sven Denecken	SAP_HANA Javier Cuerva	SAP_Strategy Marc Geall	SAP-Movilidad Carlos Izco
13:25 - 14:15	SAP_Cloud Sven Denecken	SAP_HANA Javier Cuerva	SAP_Strategy Marc Geall	SAP_Analytics Waldemar Adams
14:15 - 16:30	Comida, Café y Networking en Puntos de Encuentro			
	SALA B10	SALA P11	SALA P12	SALA S21
16:30 - 17:15	SEIDOR. REVLON Movilidad	IBERMÁTICA. DEOLEO Analytics	ITELLIGENCE. INTERMAS Cloud	HP. LOGISTA HANA
17:20 - 18:05	SEIDOR. SUBUS Cloud	REALTECH. HEINEKEN Analytics	DTM. BANC SABADELL SuccessFactors	SOTHIS. ABENGOA Movilidad
18:05 - 19:00	Café y Networking en Puntos de Encuentro			
19:00	Traslado a los Hoteles			
21:00	Traslado Restaurante			

* Las temáticas asignadas a las salas son orientativas, esta agenda puede sufrir variaciones hasta su cierre final

JUEVES 12 DE JUNIO - 2014				
09:00 - 10:00	Traslado desde Hoteles. Recepción y Networking en Puntos de Encuentro			
10:00 - 10:50	SAP en el X Fórum AUSAPE. Intervención de Bill McDermott , CEO de SAP (en vídeo) en el XX Aniversario de AUSAPE Intervención de João Paulo da Silva , Director General de SAP Iberia SAP Listens Survey Results: How happy are you? - Mette Tang , Customer Experience Director, SAP AG Intervención del Dr. Chakib Bouhdary , Chief Strategy Officer and Business Development Officer, SAP			
10:55 - 11:45	Mesa Redonda Proyecto Cret@ de la Seguridad Social María Dolores Martín Hueso , Directora Provincial de la TGSS de Zaragoza			
11:45 - 12:15	Café y Networking en Puntos de Encuentro			
	SALA B10	SALA P11	SALA P12	SALA S21
12:15 - 13:00	TECNOCOM. SEGUR ERP-CRM Vistex	ATOS. VOLKSWAGEN MRP	STRATESYS. SAICA Ext. ECM_SRM_CRM	ERNST&YOUNG GAS NATURAL - GRC
13:05 - 13:50	SCL. BACARDI OPENTEXT-ARIBA	SEMANTIC. AIRBUS REPCON	SINGLE. REPSOL HCM	NGA. BRIDGESTONE Process Integration
13:50 - 15:10	Brunch, Café y Networking en Puntos de Encuentro			
15:15 - 16:15	SAMSUNG			
16:15 - 16:25	Clausura			
16:25 - 16:40	Sorteo de Regalos			
16:50	Traslado Estación AVE			





Antonio de Ancos
Director del área de HCM de SCL Consulting.



Viaje a Cret@

Desde la puesta en marcha del primer piloto del Sistema RED (Remisión Electrónica de Documentos) en el año 1995, la Seguridad Social ha ido evolucionando sus sistemas de intercambio de información con las empresas de manera continua, adaptándose a los cambios tecnológicos del momento.

La implantación progresiva de dicho sistema, junto con la del denominado RED Directo, obligatorio desde 2011 para autónomos y pymes con menos de 15 trabajadores contratados, ha conseguido que toda la información de trámites relacionados con la Seguridad Social (altas, bajas, modificaciones de datos, incapacidades temporales, partes de confirmación, etc.) se realicen de una manera más rápida y segura a través de Internet.

¿Qué tipo de información envían las empresas a la Seguridad Social?

- TC2: boletines de cotización, en los que se detalla mensualmente la cantidad pagada por la empresa y los trabajadores.
- FDI: documentos de partes de altas, bajas y confirmación de Incapacidad Temporal (IT).
- AFI: altas, bajas, variaciones de datos y consultas de trabajadores y empresas al Fichero General de Afiliación (FGA).
- Delt@: parte de accidente de trabajo, relación de accidentes sin baja médica, altas o fallecimientos de accidentados, comunicación urgente de accidente de trabajo.

Actualmente, toda la información relativa a estos envíos la podemos extraer directamente desde nuestro sistema SAP para su envío a la Administración y una vez procesada, procesaremos los mensajes de respuesta correspondientes.

A medida que la Seguridad Social ha ido solicitando este tipo información a las empresas, SAP ha ido dotando de soluciones al sistema para poder hacer esta labor lo más cómoda y fiable para el usuario.

Llegados a este punto, aparece un nuevo “viaje” en el horizonte, con un destino claro (Cret@), una fecha aproximada (a partir de julio de 2014) y un objetivo evidente: aumentar el control sobre las cotizaciones.

¿Qué es Cret@ (Control de Recaudación por Trabajador)?

Básicamente es un sistema que permitirá a la Seguridad Social calcular las cotizaciones de cada trabajador de forma individualizada, en función de la información que las empresas están obligadas a comunicar: retribuciones, partes de accidentes, tipos de contrato...

Con todos esos datos, la Tesorería General de la Seguridad Social emitirá un borrador mensualmente, similar al que emite la Agencia Tributaria para hacer la declaración de la renta, con los importes a cotizar por cada trabajador.

Se pretende que este sistema suponga un beneficio tanto para las empresas como para la Seguridad Social, ya que a las primeras les permitirá reducir trámites administrativos y a la Administración analizar las cotizaciones de forma pormenorizada, lo que permitirá reducir los plazos de gestión y de recaudación.

¿Y SAP que está haciendo con todo esto?

De momento, “pegarse” a la gente de la Tesorería de la Seguridad Social para ver cuál va ser la nueva forma de operar, con el objetivo de poder ir adaptando su software, pero siempre condicionados por la evolución del propio proyecto de adaptación de los sistemas en la Seguridad Social.

El primer paso que tenemos que dar para ir preparándonos para trabajar con Cret@, es el envío del fichero CRA (Conceptos Retributivos Abonados). Dicho fichero se deberá enviar mensualmente y contendrá información sobre todos los conceptos que se abonen a los trabajadores, tengan que cotizar o no, agrupados por ciertos criterios establecidos por la Seguridad Social.

El hecho de que se tengan que enviar también los conceptos exentos de cotización (que cada vez son menos, por cierto) nos lleva a pensar en el carácter global de este proyecto. Cret@ forma parte de una



iniciativa más amplia de distintos organismos de la Administración, que tiene como principal finalidad recopilar toda la información posible y cruzarla entre los distintos organismos, con tres objetivos claros: recaudar, recaudar y recaudar.

Con este primer paso que se da con el envío del fichero CRA, la Seguridad Social tendrá toda la información disponible para poder evaluar, por ejemplo, el impacto de posibles medidas como el aumento de la base máxima de cotización y/o la eliminación de dicho tope.

No estoy queriendo decir que esto vaya a producirse en un futuro inmediato, pero lo que es evidente de unos años hacia aquí es que el sistema actual de la Seguridad Social es difícil de sostener y se deben tomar ciertas medidas para, de esta forma, adecuarlo a las nuevas realidades de la sociedad.

Y, evidentemente, si se tiene que adaptar el sistema, lo tienen que hacer también los soportes informáticos que dan respaldo a dichos procesos, aunque sabemos que esta adecuación no se produce la mayoría de las veces al ritmo adecuado.

El cambio al que nos enfrentamos no es trivial y va a tener un periodo de adaptación largo: en principio, está previsto que la transición al Sistema Cret@ empiece en julio de 2014, siendo la Seguridad Social quien vaya seleccionando las empresas que deban utilizar este nuevo mecanismo. La idea es que a finales de 2014, finalice esta etapa de transición y ya todo el mundo utilice Cret@.

Independientemente de que se cumplan los plazos señalados, lo que es evidente es que, durante la fase de transición, SAP tendrá que tener disponibles las dos opciones, para trabajar en “modo TC” y en “modo Cret@”, lo que añade complejidad al man-

tenimiento de toda la funcionalidad de Seguridad Social, ya complicado de por sí.

A día de hoy, de la mano de ciertos clientes que se han ofrecido a probar estos desarrollos, SAP ya ha empezado a adaptar sus sistemas a estos nuevos requerimientos, con el propósito de que el impacto del cambio sea el menor posible.

En resumen, Cret@ va a necesitar que las empresas envíen toda la información retributiva de los trabajadores, con el fin de calcular las bases de cotización, así como todos los datos de afiliación que puedan afectar al cálculo de dicha base (altas, bajas, cambios de contratos, ITs, bonificaciones...), para poder emitir la liquidación de los seguros sociales.

Parte de la información que el usuario deberá comunicar, es:

- Bases de cotización.
- Número de horas en contratos a tiempo parcial.
- Coeficiente a tiempo parcial (EREs parciales).
- Número de horas complementarias.
- Importe de las compensaciones de pago delegado.
- Bonificación por formación continua.
- Específicas para determinados colectivos: por ejemplo, percepciones íntegras para el colectivo de artistas.
- Modalidad de salario (grupos diarios con cotización mensual).

¿Y tenemos que enviar siempre todos esos datos?

No, simplemente cuando haya modificaciones que afecten a las bases. Si no cambia nada, siempre podremos recuperar la información del mes anterior.

Asimismo, tendremos que haber informado correctamente de todas las situaciones que puedan cambiar las condiciones

del trabajador (cambio de tipo de contrato, accidente, enfermedad...), puesto que esa información se verificará con la existente en el FGA (Fichero General de Afiliación).

Esto obligará a los departamentos de Recursos Humanos a tener la información completamente actualizada, ya que en el caso, por ejemplo, de que un trabajador haya tenido una baja médica que no haya sido registrada en el sistema (supongamos que no ha entregado el parte correspondiente), esto conllevará que dicho empleado sea rechazado en la liquidación de los seguros sociales, ya que en su FGA, sí habrá constancia de esa baja y la información no será coherente.

En el caso de que haya discrepancias entre la información enviada desde SAP y la que tiene la Seguridad Social, el sistema devolverá ficheros de respuesta con las discrepancias encontradas, con el fin de resolver las mismas, y poder corregirlas y enviar de nuevo la información de dichos trabajadores. ¿Y si no somos capaces de tener resueltas todas las diferencias y llega el momento de abonar las liquidaciones? Pues en este caso, prevalecerá lo que diga la Seguridad Social.

¿Y qué ocurre con la retroactividad?, ¿y con las complementarias?, ¿y con el mes diferido? Esas preguntas nos las hacemos todos y mucho me temo que tardaremos un tiempo en tener respuesta a todas ellas. No obstante, como he comentado antes, estamos en medio de un “apasionante” viaje que no ha hecho más que empezar.

Para los interesados en el tema, recomiendo la asistencia a las reuniones del Grupo de Trabajo de AUSAPE de HCM Sector Privado, y darse de alta en el grupo de Jam, donde Gema Moraleda, Responsable de Producto de SAP, recopila toda la información al respecto.



Bosco Fernández
SAP HCM Expert Consultant de REALTECH



Cret@ - Sistema de liquidación directa de cuotas

La TGSS (Tesorería General de la Seguridad Social) está desarrollando el proyecto Cret@ con el que implantará un nuevo sistema para liquidar las cotizaciones a la Seguridad Social. Este sistema modifica el proceso actual de presentación de liquidaciones de cuotas, donde las empresas tendrán que reportar la información no disponible en la TGSS, principalmente las bases de cotización.

Con el nuevo sistema, será la TGSS la encargada de calcular las cuotas en base a la información existente en el Fichero General de Afiliación (FGA), donde se aglutina información procedente principalmente de Afiliación, Servicio Público de Salud y SEPE.

El antecedente de Cret@ está en RED Directo, que es un sistema para empresas de menos de 15 trabajadores, donde el cálculo de cuotas es individualizado por trabajador y se puede confirmar un borrador de cotizaciones si no hay cambios de un mes al siguiente.

En Cret@ uno de los principales cambios será que el control de recaudación pasará a realizarse por trabajador, en lugar de por Código de Cuenta de Cotización (CCC). Debido a esto, si no se reportan todos los trabajadores, se podrá cerrar parcialmente

la liquidación, generándose la deuda por los trabajadores pendientes de envío.

Desaparece el actual fichero FAN, que será sustituido por el Fichero de Bases en formato XML, donde se remiten las bases de los trabajadores desglosadas en tramos de días de cotización. El tramo está determinado por el periodo de días en los que la situación del trabajador no sufre ningún cambio como pueden ser altas o bajas en Afiliación, bajas por enfermedad, etc. Éste es un concepto nuevo introducido en Cret@, que viene determinado por su fecha de inicio y fin, y tiene una base de cotización asociada. La determinación de los tramos puede conllevar diversas dificultades que tendrán que ser superadas.

Por un lado, se exige la coincidencia de los tramos de cotización según el FGA y los enviados por la empresa, y en el caso de

no coincidir el trabajador no será aceptado en el envío. Esto no ocurre actualmente con el fichero FAN, que es más flexible, ya que no exige fechas exactas sino días de cotización asociados a periodos de cotización (segmentos DAT). Esto obligará a las empresas a depurar los procesos de actualización de datos maestros para que estén conciliados con el FGA. La casuística que puede traer mayor problemática son las situaciones de baja por enfermedad, puesto que las fechas del tramo según el FGA serán las de los partes de baja y alta entregados por el médico, que el Servicio Público de Salud transmitirá a la TGSS para incorporarlas al FGA. Puede darse el caso que las fechas no coincidan entre la base de datos de la empresa y el FGA, lo que llevará a discrepancias en los envíos del Fichero de Bases. Son situaciones que tendrán que ser solventadas antes del plazo de entrega.

Por otro lado, para el control de topes de cotización por tramo, la TGSS está tratando de concretar los criterios para ajustar a 30 días de cotización en meses que no tienen 30 días naturales para los trabajadores mensuales, que son los que cotizan 30 días todos los meses independientemente del número de días naturales del mes. Este ajuste que a priori parece ser sencillo, es de las cuestiones más discutidas en el proyecto Cret@ por la cantidad de casuística y criterios posibles de ajuste. Es un avance que los criterios se fijen y que estén sustentados por reglamentación o documentación publicada, pero dada la complejidad del asunto es previsible que esta cuestión siga originando problemática, sobre todo en los casos en los que se tengan que cambiar criterios seguidos desde hace años por no coincidir con los que se fijen.

El cálculo de cuotas variará ligeramente motivado por el desglose de bases en tramos de cotización, pues la cuota total de un CCC será la suma de las cuotas de los tramos de todos sus trabajadores, siendo redondeada la cuota parcial de cada tramo. Actualmente la cuota total del CCC es el resultado de multiplicar la suma de las bases del mes de todos los trabajadores por el tipo de cotización. Esto traerá como beneficio una reducción en los descuadres existentes entre la cuota contabilizada en los resultados de nómina y la cuota efectivamente pagada en los seguros sociales, dado que la naturaleza



del cálculo entre nómina y seguros sociales se asemeja más en Cret@.

El nuevo proceso de presentación de liquidaciones trata de potenciar la comunicación bidireccional entre empresa y TGSS. Existe la posibilidad de solicitar y confirmar un borrador de cotizaciones para trabajadores sin cambios en la cotización, lo que a priori no parece de mucha utilidad para empresas con muchos trabajadores, ya que será más fácil y seguro enviar las bases de todos los trabajadores cada mes -tal y como se hace actualmente y se sigue permitiendo en Cret@-, que gestionar los trabajadores para los que hay cambios y para los que no. Por otro lado, el proceso de envío de ficheros está diseñado para establecer un diálogo entre empresa y TGSS con ficheros enviados y respuestas asociadas, donde se pueden ir conciliando trabajadores en diferentes envíos. Esto podrá ser aprovechado por empresas que llegan con más tiempo al plazo de presentación (plazo que en Cret@ se acorta al penúltimo día del mes de recaudación), pero las que no lleguen con tanto tiempo tratarán de incluir a todos los trabajadores en un único envío para simplificar la gestión de qué trabajadores se han enviado y los que no, tal y como se hace actualmente.

El proyecto está actualmente en la fase Beta de pruebas, para lo que la TGSS cuenta con empresas piloto que tratarán de pasar a productivo en julio 2014. Esta fase de pruebas ha empezado con las declaraciones ordinarias, por lo todavía está por ver el

funcionamiento de las declaraciones complementarias, que son las que implican una mayor problemática debido a la amplia casuística de cambios retroactivos por correcciones de errores, datos que llegan tarde a la nómina, etc.

Transición al nuevo sistema

Todavía no hay información publicada ni reglamentación aprobada referente a Cret@ y la información técnica está sólo a disposición de las empresas piloto y los proveedores de programas de nómina. En función de esta documentación, SAP ya dispone en fase de pruebas del programa para la generación del fichero de bases (notas 1925639 y 1925640). Durante la presentación del programa en las reuniones de AUSAPE, quedó patente que SAP pretende facilitar la gestión de este nuevo sistema de liquidación de cuotas. A nivel de prototipo se vieron las propuestas de funcionalidad, no sólo para generar el fichero de bases, sino para la gestión de respuestas del fichero de bases complementada con información adicional del sistema, de forma que sea de utilidad para las labores de comprobación y validación de los ficheros.

El equipo especializado en HCM de REALTECH tiene experiencia y conocimientos muy especializados para facilitar la transición al nuevo sistema de liquidación de cuotas, optimizando los procesos de nómina y actualización o verificación de datos maestros.



Javier Oteros
iCore Global Manager de NGA Human Resources



Integración Compleja y Orquestación Resolutiva en Empresas (iCore)

Al igual que ocurrió con la evolución de la telefonía desde que en 1876 Graham Bell hiciese una demostración de un aparato que transmitía la voz a distancia, los procesos y servicios empresariales ganan complejidad e independencia de la intervención humana, no porque sean difícilmente tratables, sino porque engloban cada vez más lógica. Hoy contar con una robusta integración de los servicios corporativos es más relevante que nunca.

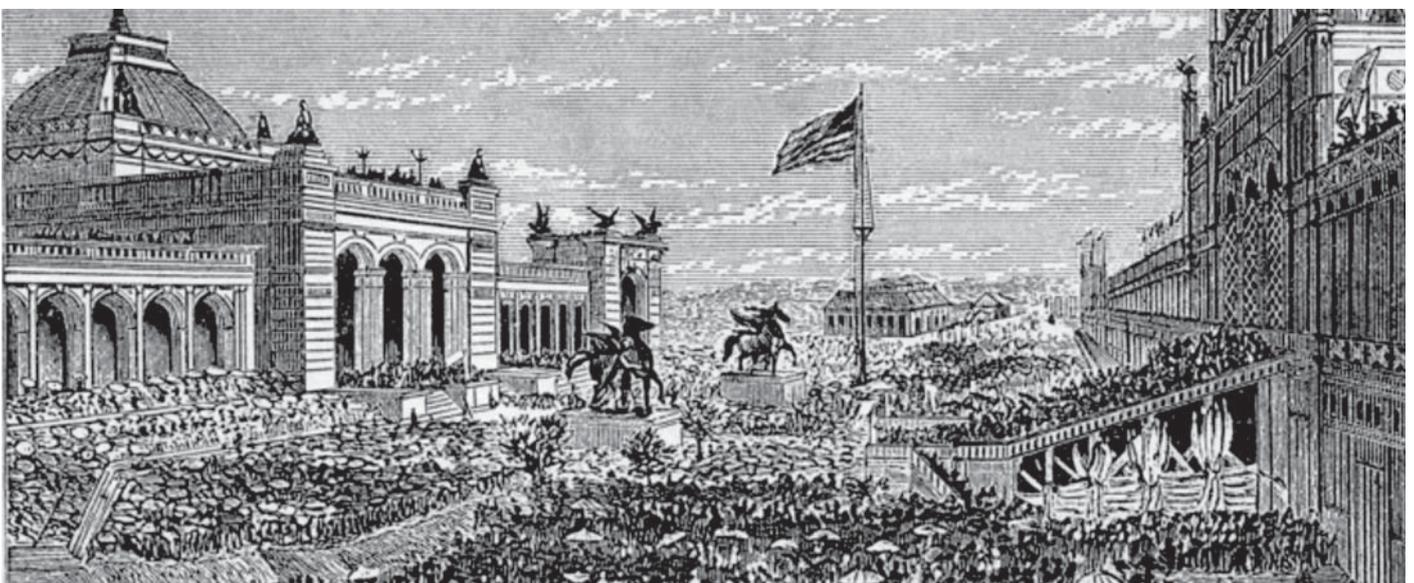
Entre las nuevas construcciones apenas terminadas se agolpa la multitud expectante por conocer las maravillas tecnológicas y científicas que las mentes más adelantadas de la época han creado y que pronto cambiarán las costumbres cotidianas. Nos encontramos en la Exposición Internacional de Filadelfia de 1876.

Entre los inventores se encuentra Graham Bell, que hará una de las primeras demostraciones públicas de un aparato que transmite la voz a distancia. Nadie imagina que sólo un año más tarde este genio fundará Bell Telephone Company (posteriormente AT&T) y en menos de una década contará con 150.000 usuarios.

Este modelo será rápidamente copiado y surgirán pequeñas compañías telefónicas en ciudades y pueblos extendiendo sus propios sistemas. La construcción de redes aisladas limita a las operadoras que

manejan las centralitas, permitiendo únicamente la conexión a los abonados de la misma empresa. Pronto nacerá la necesidad de integrarlas, dando lugar a una gran red gobernada manualmente por operadores que interconectan a petición del usuario el número destino.

En la década de los años 20, con más de 10 millones de suscriptores, AT&T comenzó a mecanizar parte del proceso con la introducción de las primeras centralitas semiautomáticas que reducían el número de intervenciones de operadores. Hacia la década de los 40, con la aparición de los marcadores numéricos, quedaron progresivamente relegados a llamadas entre ciudades y, en los años 60, a llamadas de larga distancia. Finalmente, su operativa fue únicamente para prestar servicios en llamadas a cobro revertido (algo que algunos recordaremos) y posteriormente a funciones específicas





como la gestión y búsqueda de servicios específicos. Estos últimos se han automatizado y prácticamente quedan relegados a pocas áreas, donde la inteligencia artificial todavía no ha conseguido equiparar un diálogo complejo.

La historia de las comunicaciones de voz se repitió posteriormente en el ámbito digital corporativo con la aparición de sistemas que primero tenían la necesidad de intercambiar información de manera local, después estaban conectados a la red mundial y, finalmente, se han convertido en parte de la orquestación global de servicios.

Como eje de esta evolución se encuentra el software de integración que ha pasado en una década de ser un mero intercambiador de información (SAP XI 2.0) al organizador y orquestador de los procesos de negocio corporativos (SAP PO).

Al igual que ocurrió con la telefonía, los procesos y servicios empresariales ganan complejidad e independencia de la intervención humana, no porque sean difícilmente tratables, sino porque engloban cada vez más lógica. Esta evolución tiene un impacto muy positivo en los clientes, que ven mejorar los resultados y facilidad en la toma de decisiones a partir de un proceso transparente.

La solución SAP PO está sustentada en tres módulos: PI, BPM y BRM.

Integrando procesos

El pilar central en los procesos orquestados lo ocupa el integrador Process Integrator (PI), cuya evolución permite disponer de una plataforma middleware fácil y flexible a la hora de diseñar, modelar, ejecutar y monitorizar procesos de negocio. Ade-

más, garantiza la conectividad permanente a múltiples sistemas y plataformas (SAP y NO-SAP).

La última versión (7.4) añade, entre otras, la posibilidad de utilizar la potencia de SAP HANA como base de datos nativa.

Gestión de flujos

Como ocurría con las centralitas automáticas, las soluciones Workflow van enfocadas a automatizar procesos manuales y, por tanto, son limitadas. Con la puesta en marcha de Business Process Management (BPM) se provee a las compañías de automatización, optimización y flexibilidad en procesos simples como cadenas de aprobación o complejas tareas de mejora continua.

Esta herramienta centraliza toda la responsabilidad, mejora la transparencia y permite la optimización y refinamiento de procesos.

Centralizando las reglas

Históricamente las reglas de negocio Business Rule Management (BRM) se encontraban repartidas entre los diferentes entornos. Con esta solución el objetivo es centralizar en un único recurso todas las creaciones, análisis y gestiones de las reglas para ser consumidas/usadas por cualquiera de los sistemas corporativos.

En conjunto con BPM, BRM resulta muy adaptable a las necesidades corporativas y permite al usuario de negocio gestionar y editar ágilmente los ajustes a través de una interfaz web.

La división global iCore, de NGA, ha puesto en marcha numerosos procesos corporativos de integración y orquestación de clientes, tanto con SAP PI NGA para inte-



Objetivos de la integración y orquestación estratégica iCore

- Reducir la intervención humana en los procesos mecánicos.
- Disminuir el coste en tiempo y recursos en la adaptación o mejora de funcionalidades.
- Facilitar la toma de decisiones.
- Hacer la complejidad transparente al negocio y a los clientes.
- Aumentar agilidad estratégica, aprovechando nuevas oportunidades.
- Perfeccionar la lógica de negocio.
- Simplificar la adaptación a nuevos modelos de procesos.
- Reevaluar y optimizar cíclicamente la orquestación de procesos.

grar soluciones OnDemand NGA (euHReka/HCM, BI o SF), como con soluciones de integración en cliente.

Del mismo modo que los asistentes de la Exposición Internacional no imaginaban las posibilidades que abriría la telefonía, pocos se hacían una idea de lo indispensable que resultaría contar con una robusta integración de los servicios corporativos. Esta tendencia en alza hace necesario un replanteamiento constante de los procesos, para flexibilizarlos y adaptarlos en la estrategia orquestada a medio plazo.

iCore (NGA) se compromete a colaborar en el análisis de la casuística para la preparación, coordinación y optimización de las integraciones complejas y en la orquestación resolutoria de las empresas interesadas en contar con estos servicios.



Xabier Uriagereka Pastor
Consultor experto en Sostenibilidad SAP

i3s

Gestión Medioambiente: Consumos, Emisiones y Residuos

La adecuada gestión de los impactos ambientales producidos por las empresas es, hoy por hoy, una práctica cada vez más extendida entre las compañías. Es consecuencia de un cambio progresivo de mentalidad, que viene también motivado por el aumento de la visibilidad del riesgo que la no gestión implica en áreas como son el cumplimiento legal y normativo, el cuidado de la imagen de marca, el ahorro de las materias primas, los procesos y la eficiencia energética, entre otros.

Cabe destacar que los riesgos derivados del incumplimiento de las legislaciones vigentes en cada localización en función de la legislaciones municipales, autonómicas, estatales o supranacionales, pueden causar desde la asunción de multas y penalizaciones económicas hasta la misma pérdida de la licencia de actividad, con consecuencias catastróficas para las compañías.

Para dar respuesta a estas necesidades, SAP dispone soluciones específicas que cubren las necesidades legales y de gestión de estos procesos. Dentro del conjunto de

la responsabilidad de un productor de residuos comienza en la gestión de la declaración de sí mismo como productor de residuos (peligrosos o no, Código LER, reciclabilidad, etc.), la obtención de los permisos de producción de éstos, la gestión de los transportistas adecuados para el material y la selección del gestor de residuos adecuado. Todo este proceso tratado fuera de las capacidades de un ERP integrado resulta costoso, en cuanto al esfuerzo de gestión necesario para su control y la obtención de la información.



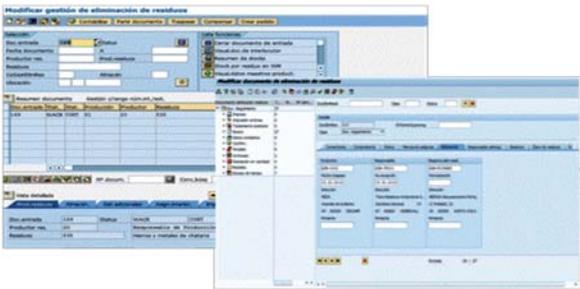
funcionalidad englobada dentro de la solución SAP EHS, los módulos SAP EC (Gestión Medioambiental) y SAP WA (Gestión de Residuos) soportan los requerimientos de normativa y facilitan esta gestión.

Ambos procesos tienen objetivos diferenciados. La Gestión de Residuos (SAP EC) trata todo aquel material que se necesita ser gestionado mediante el proceso de almacenaje temporal, su transporte y entrega a gestor autorizado. Gestión Medioambiental (SAP WA) gestiona desde los consumos de materia prima y energía hasta las emisiones de gases y vertidos, incluyendo energía (calor, ruido, luz), teniendo en cuenta las legislaciones aplicables a las diferentes plantas o localizaciones.

Con respecto a la Gestión de Residuos,

La respuesta de SAP como elemento integrador de gestión facilita enormemente esta labor. Si se suman las capacidades de dichos módulos a las que proporciona en áreas también implicadas como puedan ser las de compras (MM), mantenimiento en planta (PM), las repercusiones financieras de la propia actividad (FI/CO) etc., hace que la gestión de almacenes, materiales, compras, contabilización, reparto de costes, la producción, almacenaje intermedio, contratación de transporte y gestión, pueda ser realizada de manera sencilla y sin una preparación de alto requerimiento, con una adecuada parametrización.

A su vez, el personal de mayor especialización podrá gestionar el registro,



SAP WA para las empresas que ya tienen instalado SAP ERP, ya que la integración, el dato único y el análisis que se puede hacer de un material o producto desde distintos puntos de vista.

A modo de ejemplo, de la compra de un material tenemos el punto de vista financiero (FI); el coste (CO); el logístico, cuánto, dónde y las condiciones de almacenaje (LO); producción, desde la gestión de la materia prima hasta el proceso de producción para generación de determinado producto y

trazabilidad y entregables en función a la información de gestión y, de esta forma, comunicar los datos a las autoridades pertinentes mediante las memorias requeridas.

cuánto, dónde y las condiciones de almacenaje (LO); producción, desde la gestión de la materia prima hasta el proceso de producción para generación de determinado producto y

Beneficios de una buena gestión de estos aspectos

- Estandarización e integración de procesos.
- Mejora de la visibilidad.
- Mayor facilidad para la adaptación a las legislaciones más exigentes y a los requisitos de los clientes tanto a nivel nacional como internacional, con las siguientes ventajas de carácter inmediato:
 - Evitar multas y sanciones.
 - Evitar demandas judiciales.
 - Eliminar costes judiciales.
 - Reducir los riesgos de demanda de responsabilidades civiles y penales.
- Facilita el cumplimiento de las obligaciones formales y materiales exigidas por la legislación medioambiental aplicable y su adaptación a posibles cambios. El cumplimiento de la normativa ambiental comprende tanto los aspectos formales (licencias municipales, autorizaciones ambientales, controles reglamentarios,...), como aspectos materiales (niveles de emisión, prescripciones técnicas,...). También hay que considerar las normas de clientes, cuyo grado de exigencia puede ser variable.
- Mejora de las relaciones con la Administración pública, con posibles retornos en dos aspectos fundamentales:
 - Favorece la posibilidad de recibir ayudas públicas para llevar a cabo acciones medioambientales.
 - Soporte a la concesión de permisos y licencias.



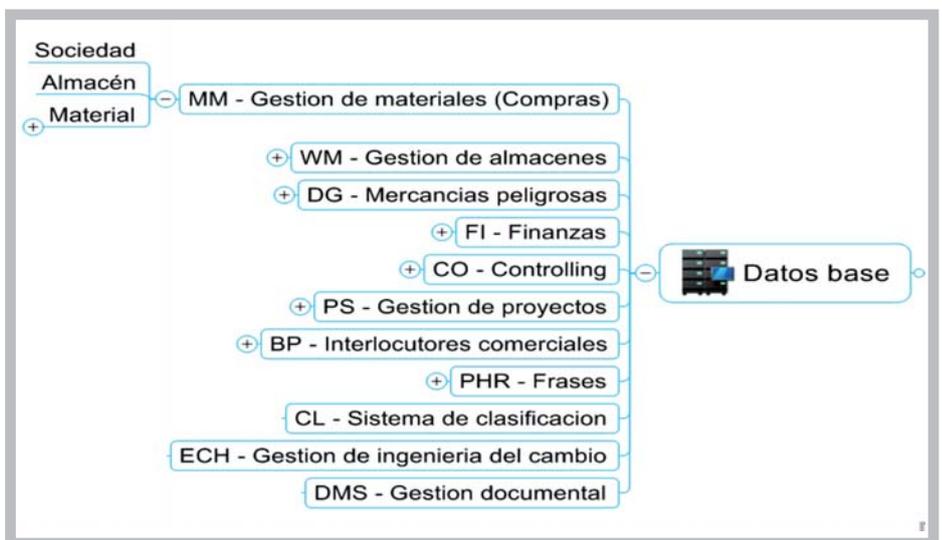
Respecto al Cumplimiento Medioambiental, gestionará el impacto de la actividad de la organización en el medio ambiente circundante basándose en el conocimiento de los consumos de materias primas, la energía y el control directo o indirecto de las emisiones y vertidos de los diferentes focos de las instalaciones de la organización.

En función de la tipología de la instalación, ésta estará expuesta a requerimientos de cumplimiento legal y normativo impuesto por las diferentes autoridades, que se materializará en la necesidad de realizar diferentes tareas, mediciones y declaraciones periódicas.

Del mismo modo que sucede en la Gestión de Residuos, la integración de SAP Cumplimiento Medio Ambiental con otras áreas del ERP permite la identificación de instalaciones y focos, la legislación aplicable, los requerimientos derivados y el control de consumos y emisiones, que podrán registrarse de manera directa mediante puntos de medición, como de manera indirecta mediante la extrapolación de datos según los cálculos de consumos.

Insistimos en la importancia que la aportación de la utilización de SAP EC y

sus cantidades; medio ambiente, gestionando desde la materia prima al producto final, el consumo de materia y energía, el control de la emisión tanto COx y NOx, qué parte del material se convertirá en residuo y se deberá gestionar su eliminación, la aplicación de las normativas afectadas, la exposición de los riesgos si hubiere...etc.





Carlos Iribarren
Director Soluciones Cloud de Seidor



En qué deben fijarse las empresas cuando eligen un ERP

El ERP sigue siendo uno de los sistemas centrales de cualquier negocio. Por ello, su proceso de elección suele ser largo y muchas empresas no saben qué elementos deben priorizar en esta selección. Pero, ¿existe el ERP ideal? Probablemente, no. Las empresas deben ser conscientes de que no existe un ERP “de talla única” que sirva para todas.

Las soluciones verticales, por ejemplo, son una excelente opción para atender requerimientos específicos (como la gestión de la trazabilidad en la industria alimentaria, por ejemplo), sin tener que hacer grandes esfuerzos de parametrización, ya que el software viene preconfigurado.

En lo que deben fijarse fundamentalmente las organizaciones a la hora de elegir e implantar un sistema ERP es en su escalabilidad –dado que las circunstancias del negocio cambiarán a lo largo del tiempo–, y en la base tecnológica que soporte al ERP.

En líneas generales, los puntos clave en los que debe basar su elección son:

- Coste asequible y ajustado a las posibilidades que ofrece.
- Despliegue rápido y libre de riesgos (cuanto más intuitivo sea su uso, mejor).
- Herramientas de personalización y soluciones complementarias para adaptarse a necesidades futuras.
- Coste de mantenimiento ajustado y predecible.
- Capacidades multi-moneda, multi-idioma y multi-plan de cuentas para abordar proyectos internacionales.

Teniendo todo esto claro, la empresa debe considerar, además, otra tendencia decisiva para la evolución del mercado: el progresivo avance hacia el modelo de suministro de servicios en la nube, orientado a la movilidad y a facilitar la colaboración de los equipos de trabajo. Debido a que es uno de los sistemas centrales del negocio, el software ERP ha sido una de las últimas piezas en subirse a la nube (antes le prece-

dieron sistemas como el CRM o la gestión de RR.HH.), pero existen ya plataformas de gestión en modo cloud completas, fáciles de usar y que ofrecen un bajo coste total de propiedad.

Las soluciones cloud permiten que la compañía tenga acceso a las funcionalidades de gestión en cualquier momento y lugar, también a través de dispositivos móviles. Seidor está implantando SAP Business ByDesign en filiales de grandes compañías y pymes, que necesitan reducir sus inversiones en software e infraestructura TI pero desean el respaldo y seguridad que les ofrece un proveedor externo.

Entre otros beneficios, SAP Business ByDesign reduce los costes de gestión del entorno TI, mejora la productividad y la colaboración en toda la empresa, y ofrece la máxima seguridad para los datos que, alojados en centros de alta seguridad, garantizan la recuperación ante desastres y los procesos de backup continuos. De este modo, las empresas ganan flexibilidad y disfrutan de todas las funcionalidades que pueda necesitar el negocio, sin acometer grandes inversiones.

El escritorio móvil

Junto al modelo SaaS, se está dando prioridad a las soluciones móviles y a la integración de todas las aplicaciones –conectando el ERP con el sistema de comercio electrónico, por ejemplo– para poder acceder en tiempo real a los datos y que éstos estén actualizados y sean fiables. Por nuestra experiencia como proveedores expertos en el segmento de la pyme, hoy por hoy, el ERP móvil tiene como finalidad la extensión de funcionalidades de negocio

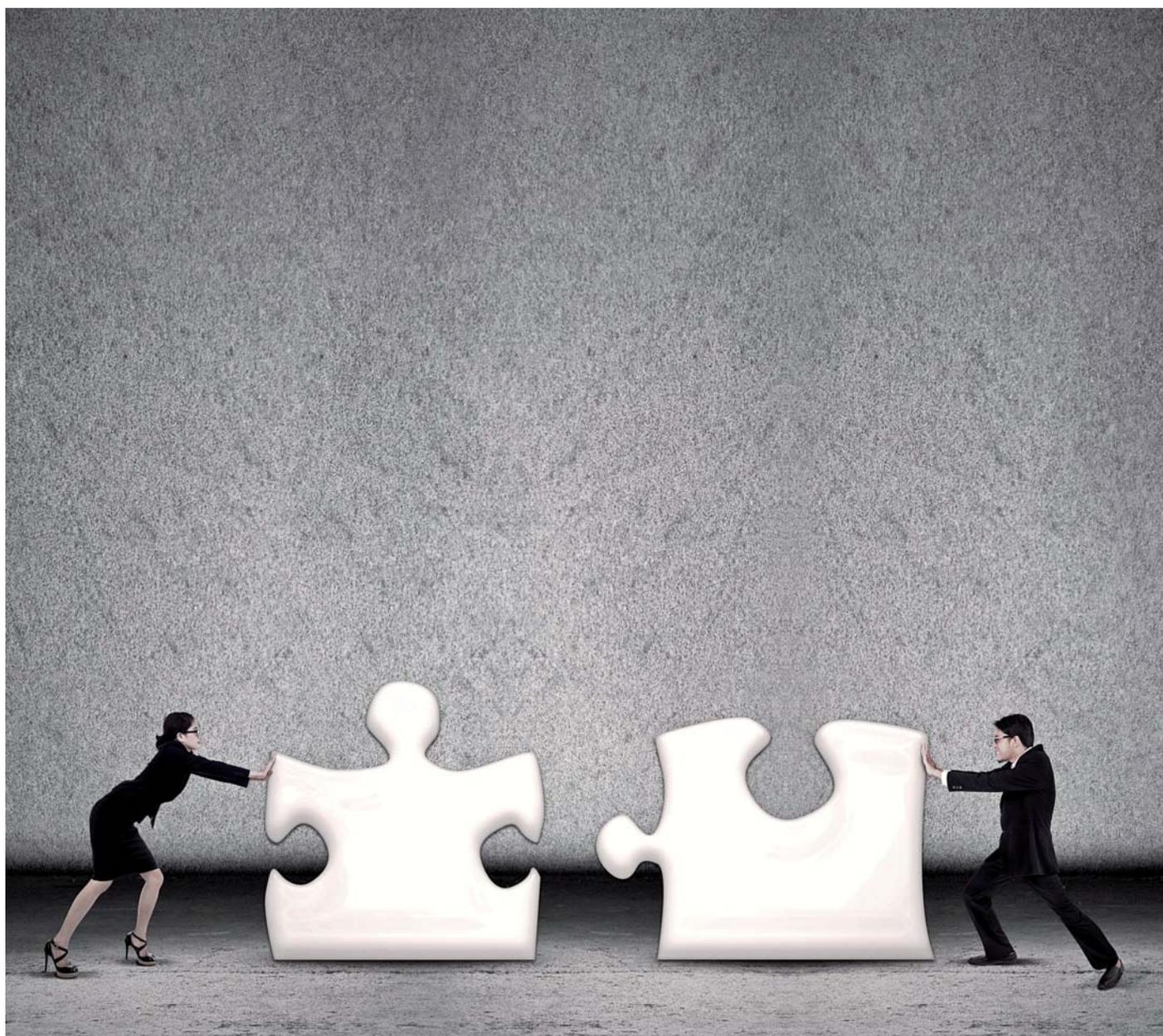
a dispositivos móviles, fundamentalmente para los equipos comerciales y de ventas (que, de este modo, pueden realizar todo tipo de transacciones y consultas de información cuando estén fuera de la oficina), y los equipos de mantenimiento y servicio técnico (que necesitan abrir y completar partes de trabajo e incidencias en remoto).

El móvil se ha convertido en el nuevo escritorio. El ERP móvil ofrece un acceso seguro a los datos corporativos y, al combinarse con aplicaciones de inteligencia de negocio, mejora la capacidad de decisión en tiempo real. Se trata de un mercado en crecimiento y en el que SAP -que ha adquirido la empresa Sybase, líder en esta área- lleva años de ventaja gracias a su apuesta pionera por la movilidad. Uno de los aspectos críticos en movilidad

Las soluciones cloud permiten que la compañía tenga acceso a las funcionalidades de gestión en cualquier momento y lugar, también a través de dispositivos móviles

es la seguridad. Ésta es una cuestión que resuelve la solución de seguridad y gestión de dispositivos Afaria, con una única consola administrativa desde la cual podrá gestionar, garantizar y desplegar de manera central los datos, las aplicaciones y los dispositivos móviles.

Finalmente, también estamos viviendo el despegue del ERP "social", un nuevo enfoque colaborativo que optimiza aspectos como el suministro de formación a los empleados, la satisfacción y fidelidad de clientes y socios, o la reducción de los ciclos de venta. El ERP social, conectado e integrado con los procesos de negocio, permite aprovechar al máximo la información de toda la organización y dar la mejor respuesta, y la más rápida, a los clientes.





*Joan Corbella
Coordinador del Grupo de Trabajo de BI-BO
Empresa: Codorníu*

BODEGAS Y VIÑEDOS
CODORNÍU RAVENTÓS
DESDE 1551

“Las ventajas que nos aporta AUSAPE se hacen realidad gracias a personas que ofrecen su colaboración de modo altruista”

Le apasiona el Grupo de BI-BO y, desde hace unos meses, es su nuevo coordinador. Joan Corbella, Responsable de Proyectos y Análisis Funcionales, nos habla de los objetivos y ejes sobre los que pivotará el trabajo del Grupo en 2014. Además, nos da su visión sobre las ventajas de pertenencia a esta Asociación.

¿Cuál es su trayectoria en AUSAPE y por qué decidió presentar su candidatura a la coordinación del Grupo de BI-BO?

Mi primer contacto con AUSAPE fue cuando asistí a una reunión del grupo BI-BO en las instalaciones de SAP en Barcelona. Desde entonces, empecé a participar en todas las reuniones del grupo y, más tarde, tuve la oportunidad de asistir al Forum AUSAPE en 2011.

Presenté mi candidatura al Grupo de BI-BO de Barcelona debido a que Arantxa Martínez, que hasta noviembre del año pasado lideraba este grupo, decidió dejarlo para presentar su candidatura a la Junta Directiva.

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

Lo que más me gusta es poder aportar mi grano de arena a AUSAPE. “AUSAPE somos todos” dijo en su despedida como presidenta de la Junta Directiva Susana Moreno. Las ventajas que nos aportan AUSAPE y sus órganos de gestión se hacen realidad gracias a personas que ofrecen su colaboración de modo altruista en beneficio de todos sus Asociados. Lo que menos me gusta es que hay que dedicar tiempo y últimamente escasea.

¿Cuáles son los objetivos clave que se ha propuesto para 2014?

La pretensión sería poder continuar al mismo nivel la tarea que hasta ahora había desarrollado mi antecesora.

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

En la última sesión del grupo BI-BO se analizó el caso de la integración del módulo CO-PA en SAP HANA con el reporting en BO, que había llevado a cabo la empresa Gallina Blanca. Dado que SAP HANA va a ser el tema recurrente este año, vamos a trabajar en esta dirección aprovechando el conocimiento que las empresas vayan incorpo-

rando a medida que implementen la solución. Otros temas que me parecen interesante incluir son SAP Fiori, Big Data y análisis predictivo.

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

SAP siempre ha colaborado estrechamente con el grupo y espero que así siga siendo. Entre otras cosas, nos presta sus instalaciones para realizar las reuniones del grupo en Barcelona. Esperamos contar también con su ayuda para conocer de primera mano las nuevas herramientas analíticas que vayan apareciendo, así como para que empresas que están incorporando SAP HANA y lo integran con BI-BO, nos cuenten sus experiencias en las reuniones del grupo.

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

Son muchos los beneficios inmediatos que obtiene cualquier empresa que implique a su personal de TI en cualquiera de las actividades que realiza AUSAPE. No obstante, si tengo que destacar uno, me inclino por el conocimiento. Conocer de primera mano nuevas tecnologías, experiencias y relaciones con usuarios con problemas similares, ayudan a ser más eficiente en el día a día, a aportar conocimiento y soluciones a toda la empresa.

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

La evolución del grupo ha sido de una constante mejora, tanto por el interés de los temas tratados como por el incremento de los participantes. Personalmente me apasiona este grupo y estoy convencido de que vamos a conocer muchas novedades y experiencias en el futuro, a medida que más empresas se incorporen a SAP HANA, experiencias en migraciones, en integraciones, en incorporar nuevas herramientas, etc. Como he dicho, será apasionante.

¿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





Helmar Rodriguez Messmer
Innovation Principal SAP EMEA



Ignacio González García
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología



Creación. Innovación. Forclusión.

Aquello que es no puede ser verdad. Herbert Marcuse

Nuestro mundo en la encrucijada

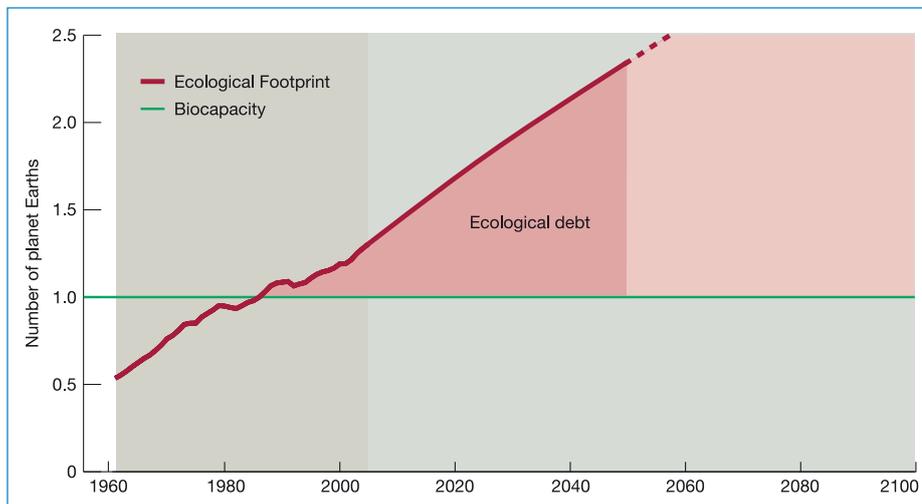


Fig. 1. WWF. 2008. Living Planet Report. http://assets.panda.org/downloads/living_planet_report_2008.pdf. Pág. 22

La economía global ha mantenido, en la última década, un ritmo de crecimiento sin precedentes que se enfrenta inexorablemente a su límite físico (Fig. 1). Con el actual ritmo de crecimiento, en el año 2060 sería necesario que existiesen casi tres planetas como la Tierra para cubrir todas nuestras necesidades. Por ello, las grandes potencias desatan, hoy en día, luchas geoestratégicas-tácitas o explícitas ante la imperiosa necesidad de asegurar la continuidad del abastecimiento de recursos naturales y energéticos. Ha aparecido en el horizonte del hombre el límite real de la falta.

Por otro lado, si frenáramos sustancialmente el ritmo de crecimiento económico, las poblaciones de China y de India, que suponen un tercio de la población mundial, quedarían arrinconadas frente a otras áreas.

A los países ricos les falta el tiempo y a los países con tiempo les falta riqueza. Todos estamos en la falta y nos estamos acercando al límite. Según Hegel, el límite es necesario para que exista cada cosa, porque marca el lugar donde comienza "lo otro", estando, además, el límite "del lado de aquí".

Instalados entre la falta y el límite de recursos, nosotros y nuestras empresas formamos parte de un mundo cada vez más abierto, global, engranado en redes sociales, inmerso en la competición. Cada vez el límite de la empresa y de la persona es más poroso y abierto y, cada vez más, el del mundo más duro y cercano. Por primera vez en la historia debemos crecer e innovar muy cerca del límite por lo que tenemos que

comprender la lógica que oculta: cuanto menos espacio haya fuera, más espacio tiene que haber dentro.

El destino del hombre confluye en una paradójica dialéctica. Debemos "abrir" y buscar, por una parte, un espacio para lo nuevo entre nosotros y nuestras empresas y por otra, "cerrar" y lidiar con el límite en lo real.

Mirando hacia dentro para innovar

¿Por qué es tan difícil innovar? Como diría San Agustín, aunque hablando de otro tema más humano, porque a veces cuando se puede, no se quiere, y cuando se quiere, no se puede.

El psicólogo Alfred Adler desarrolló la tesis, en una época en la que la medicina no podía tratar a los niños como hoy en día, que aquellos que en su infancia sentían una inferioridad originada por cierto motivo -sordera, miopía, los efectos de una polio, trastornos de la piel, retrasos en la pubertad- desarrollaban una conciencia de órgano (el afectado) inferior, que evolucionaba hasta derivar en una personalidad neurótica orientada a la previsión, ansiosa de la seguridad, que intenta controlar el mundo.

Toda empresa está en continua competencia con las demás. Tiene debilidades y fortalezas; hay que evitar que la razonable conciencia en que se comprenden y reconocen los inevitables aspectos frágiles, provoque una neurosis de prevención, que coarte toda iniciativa de innovación.

Es necesario atravesar la frontera de la excesiva aversión al riesgo y "querer innovar". Es necesario dirigirse impecablemente hacia el límite de la frontera, tener voluntad de crecer. Hay que querer.

Por otro lado, hay casos en que tenemos voluntad y nos arrojamamos como Colón a la inmensidad del mar y la noche pero no encontramos esa idea innovadora. ¿Por qué? Porque, además de querer -y saber- hay que poder. Ahora las dos a la vez: querer y poder.

Si la innovación, el cambio, es la salvación que está entre nosotros y nuestros límites, en esa dialéctica del "dentro-fuera", y no la vemos a pesar de ser radicales y fronterizos en su consideración, ¿qué nos falla? Pensemos en Colón. Cuando estuvo cerca de América, la vio y todos los embarcados con él, también. Podían ver. Podían ver lo nuevo. Y se pararon a verlo. Esto tiene mucho mérito. Más de lo que parece.

Pero hay casos en los que, estando cerca de la orilla de la innovación, de la salvación, no la vemos, porque no la “podemos ver”..., porque ni siquiera la percibimos (la realidad se construye a partir de la percepción), porque expulsamos de nuestro “mundo representado” una parte fundamental de la realidad.

Mirando la innovación sin verla

Los psicólogos, después de Freud, al menos los que le consideran más que un literato, tienden a decir que, cuando hay algo en la psique y no está en la conciencia ordinaria, lo hemos reprimido porque nos resulta insoportable. Una parte de nuestro “self” queda sumergido en nuestro particular inconsciente (sombra). Estas representaciones sometidas (un trauma, un miedo, etc.) bullen en nuestro fondo y retoman a la luz mediante procesos psíquicos que se desatan a través de diversas formaciones del inconsciente (sueños, actos fallidos, síntomas neuróticos).

No podemos acceder a lo reprimido, que es lo que más cerca está de nosotros, hasta el punto de que nosotros somos eso, porque queda en la sombra. Lo reprimido, en definitiva, no lo “vemos” porque no “queramos” verlo (o algo en nosotros no quiere verlo), sino porque no “podemos”, porque duele demasiado.

Jacques Lacán dio nombre a un mecanismo mucho más radical, fronterizo y misterioso: la forclusión, cuando estudiaba la psicosis. El sujeto, en la forclusión, padece la falta de percepción de un objeto presente en su propio campo. A la luz. Ahí. No lo ve y no lo ve sólo a él. Deja de ver, literalmente un trozo de la realidad. Alucinación negativa, lo llama Hippolyte Bernheim.

El ser humano como “animal simbólico” traduce el mundo en lenguaje y éste no es una herramienta sino el medio por el que comprendemos, que es el modo fundamental del ser, al menos para Heidegger. ¡¡En la forclusión el sujeto no ve algo real porque no puede simbolizarlo!!

Imagíne que en su agenda de contactos hubiera puesto, por error, con el mismo nombre a dos clientes con la entrada, LLAMAR TODOS LOS DÍAS y bajo ese nombre hubiera dos contactos superpuestos, esto es en un solo símbolo, “Problema” e “Innovación” y que, por maravillas del Sistema Operativo, cuando usted llamase, todos los días, con el símbolo de su lenguaje, contestase el problema. Todos los días. Con permiso de Lacán, que lo relaciona con los impulsos y otras cosas habría forcluido la innovación.

La neurosis en lo público y en lo privado consiste en no querer pagar los precios. La empresa neurótica no quiere pagar los precios. La empresa psicótica hace la cuenta sin contar con el tabernero, porque no ve al tabernero, porque se ha escindido de la realidad. Quien necesita innovar pero se agarra a sus fortalezas temporales cultiva un proceder neurótico. Mantiene una innovación reprimida.

Quien quiere y “no ve como innovar”, teniendo la capacidad suficiente -y todos la tenemos, pues decidir es crear- “no sabe que no sabe lo que no sabe”. Esto es un problema. Si voy a Rusia, saber que no se ruso es útil. Pero es peor, ni siquiera saber que lo he sabido y que puedo llegar a saberlo de nuevo. Está en la situación del que se ha olvidado de que sabía ruso, hasta el punto de que deja de saberlo.

Lo que sabe lo ha escindido y ha construido en su interior una isla. La empresa psicótica se aísla del contacto con la realidad no alejándose, sino creando islas en su interior.

Ni mirar los árboles ni mirar el bosque

El hombre es un “animal simbólico” (sic Cassirer) y cumple ésta función en los símbolos, en el lenguaje, en el diseño. Debemos llevar a la moneda de los símbolos el oro de creatividad, para que tenga valor en el mercado. Para ello tenemos que conseguir que aparezca cada vez que lo queramos, algo nuevo en la conciencia. Una nueva moneda, un nuevo fenómeno.

Desde Heidegger, “fenómeno” es lo que aparece ante nosotros. Como la fiera en el claro del bosque (Lichtung). El problema es, por tanto, que los símbolos de nuestra innovación creativa, aparezcan en el claro, no en el bosque. Efectivamente. Los árboles no nos dejan ver el bosque y el bosque no nos deja ver el claro. Lo forcluido lo tenemos dentro, lo tienen nuestras empresas dentro.

Cuando se creó el mundo hubo un sí. En la tradición iraní, el primer Dios surgió y tuvo miedo. Pensó. ¿De qué voy a tener miedo si estoy sólo? Entonces creó a los demás seres. Surgieron los seres. Porque la creación elimina para siempre el miedo esencial.

En la tradición bíblica el conocimiento surge de la fruta del árbol del bien y del mal. El ser humano no alcanzó el conocimiento al comer la fruta, sino cuando supo, con conocimiento, que al comer sabría distinguir algo, el bien de su otro, el mal. Comió conociendo. A partir de que el ser humano alcanzó el conocimiento, el ser surge del sí, el conocimiento del no. Nos conservamos (como en una lata) siguiendo así. El ser nuevo surge del no. Del no vamos a seguir ni siendo ni conociendo así. La salvación y la creación empiezan por el NO. El ser nace del conocer y el conocer del ser. La empresa innovadora no es innovadora ex post facto, cuando tiene ya en su mano el fruto del árbol de la innovación. En ese momento es ya lo que no era, una empresa innovada. Es innovadora antes, cuando ha conocido que en el árbol de la innovación encontrará lo que le permitirá conocer su bien y con ello ser mejor. Como decía Hegel, la verdad de las cosas finitas está en su final. El innovar es el primer paso para ser lo que seremos.

Cuando se dice a ella misma, no vamos a seguir siendo así, realiza la unión dialéctica de la creación, da lugar al ser que se introduce como real entre la falta y el límite.

Un cisne en la puerta del sol

Nassim Nicholas Taleb es un economista libanés experto en mercados financieros. En 2007 escribió sobre el fenómeno del “cisne negro”: un hecho que no formaba parte de la realidad simbolizada, y que utiliza como metáfora para explicar por qué no le entró a la gente en la cabeza que se venía encima una crisis.

No se vio, por algo parecido a una psicosis colectiva. Lo forcluido, lo no simbolizado, los modelos de teorías de juegos que suplantaron al decisor real, el trabajar con distribuciones normales, que sólo son exactas al describir el error, en vez de otras con cola larga, las reales, al final, apareció. En el claro lo forcluido estalló y tuvimos que enfrentarnos a lo real.

Las protestas en el Mundo Árabe, la crisis de la deuda europea, la crisis de Ucrania, el 15 M, aparecen en el claro de lo real. Por eso aparecen en las plazas y no en las avenidas ni en los descampados. No es por casualidad ni por error por el que las multitudes se agrupan en un sitio donde no se puede huir y donde se puede recibir fuego de fusil desde los tejados.

El NO a lo que es, tiene que aparecer en las plazas, que son plazas porque fueron puertas y que son puertas al futuro porque son plazas (aunque no las veamos si estamos escindidos, si la psicosis las ha forcluido).

¿Cuál es tu Puerta del Sol?, ¿tu plaza Tahrir?, ¿cuál es el sitio en que existe un claro? Tu claro. ¿Cuál es tu sitio donde se abre tu futuro y se rompe tu límite?

Ve allí. Decidir es crear. Los muros se construyen con ladrillos y el significado es el material con el que se crean las verdades. Di NO. Decidir es crear. Lo forcluido aparecerá. La puerta, que está cerrada en tu interior, aparecerá abierta en tu exterior y podrás entrar, o quizás debas salir y ser tú. Innovado y renovado.



Gonzalo M. Flechoso
Marzo Et Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Ocultar a los buscadores de Internet (no indexar)

Los buscadores como Google, Yahoo, Bing, etc. facilitan la búsqueda de información en las millones de páginas y sitios web publicados en Internet. Pero igual que es una ventaja poder acceder a esa información a través de ellos, también supone un perjuicio cuando ya no tiene que ser encontrada.

La posibilidad de que los buscadores de Internet faciliten la búsqueda de información en los millones de páginas y sitios web, se consigue porque éstos rastrean todos estos sites, creando -mediante motores de búsqueda- índices (indexando) con la información que contienen dichas páginas y sitios web. Así, cuando posteriormente alguien realiza una búsqueda, se puede obtener la información y mostrar el lugar donde está publicada.

Entre el gran volumen de información que se publica en Internet está la de los boletines oficiales que, desde hace algunos años, se publican en soporte electrónico y están accesibles desde las páginas web de los organismos a través de Internet, con el objetivo de facilitar su acceso de forma rápida y cómoda. Estos boletines oficiales facilitan información sobre leyes y normas, pero también incluyen datos personales dado que se publican en ellos resoluciones, infracciones, multas, nombramientos, asignación de puestos de trabajo, etc. Estos datos personales están accesibles para todo el mundo que acceda al boletín a través de la página web de dicho boletín y para los motores de búsqueda de Internet que indexan la información, pudiendo luego fácilmente localizar los datos, sin tener que conocer el boletín concreto en el que se publica determinada información, simplemente incluyendo el nombre de una persona en el buscador.

Como consecuencia de que esta información está fácilmente localizable con la ayuda de los buscadores de Internet, la Agencia Española de Protección de Datos de Carácter Personal -a raíz de una denuncia presentada por una persona cuyos datos personales de un expediente publicados en un boletín oficial, estaban accesibles a través de los buscadores-, ha exigido que el boletín en el que se publica esta información adopte las medidas necesarias para que estos datos personales dejen de ser indexados por los buscadores de Internet, al haber transcurrido ya suficientes años desde su fecha de publicación, considerando la Agencia que no hay motivos para que estos datos personales sean divulgados indiscriminadamente a través de dichos buscadores.

No se exige por parte de la Agencia que el boletín oficial retire la edición publicada del boletín, sino que establezca las medidas para que dichos datos del boletín ya no puedan ser indexados por los buscadores y, por tanto, que no pueda ser encontrada a través de ellos. No obstante, sí se podrá acceder a los datos personales en dicho boletín si se conoce el número o fecha de edición del boletín donde se incluye esta información. En definitiva, sólo se exige la posibilidad de

que los buscadores de Internet puedan localizar estos datos, ya que éste no los retira o borra del lugar donde inicialmente se publican.

Como consecuencia de esta obligación de la Agencia, el organismo que publica el boletín oficial debe modificar el formato o configuración de la publicación de estos datos para que los motores de búsqueda no los localicen, lo que puede suponer más esfuerzo y gasto que la retirada total del boletín publicado. Y en algún momento, si se exige por sucesivas reclamaciones que no se pueda indexar por los buscadores muchos datos personales de los boletines oficiales, compensará, en vez de configurar qué información puede o no indexarse por los motores de búsqueda, establecer que todo el boletín en su conjunto deje de ser indexado, desde el momento de su primera publicación.

Por otro lado, y como los datos personales publicados en los boletines oficiales son fuentes accesibles al público, no teniendo que cumplirse ningún requisito para su recogida, grabación y posterior publicación por cualquiera que lo desee. En caso de exigir al boletín oficial que la información no pueda ser indexada por los motores de búsqueda, también se debería adoptar alguna medida para el resto de sitios o páginas web que los hayan copiado y los estén publicando, puesto que al hacerlo puede estar disponible la información del boletín a través de los buscadores de Internet.

En estos casos, en los que se mantenga una copia del boletín publicado en diferentes sitios o páginas web, la persona que reclamó que el boletín oficial dejase de tener accesible para los motores de búsqueda cierta información, tendrá que hacer una reclamación por cada una de las páginas o sitios web que reproduzcan el contenido del boletín oficial. De esta forma, la Agencia exigirá que estos datos personales dejen de estar accesibles para los buscadores.

Otra opción es que la Agencia, para agilizar y simplificar las reclamaciones, resuelva, de forma extensible, esta obligación de no indexar los datos personales de un boletín oficial, a cualquier sitio o página web donde se publique esta información. Si es así, todas las páginas que publiquen el boletín oficial deberán establecer medidas para evitar que se indexen por los motores de búsqueda ciertos datos personales publicados en sus páginas o sitios web cuando se lo exija la Agencia. Implantar esta infraestructura de no indexación puede suponer el consiguiente coste, ya que al titular de la página o sitio web que se indexe, le interesará que el resto de información publicada esté accesible.

La normativa que regula la publicación de determinados boletines oficiales únicamente establece que éstos se publiquen en formato electrónico y que se haga a través de redes abiertas de telecomunicación, sin especificar nada sobre la posibilidad de que lo publicado sea accesible a los motores de búsqueda.

Es por esto y ante las dudas que pueden surgir sobre cómo actuar por quien publica los boletines cuando se admita una reclamación de este tipo, que debería regularse cómo realizar esta publicación de los boletines para que no se indexe su información. Incluso podría estipularse el tiempo que deben mantenerse indexados los datos personales en los boletines oficiales.

De esta forma, como señala la Agencia, se ganaría en seguridad al evitar que los datos no se divulguen indiscriminadamente. Además, al no tener que reclamar por cada información personal publicada en los boletines oficiales, no se establecerían plazos distintos, a los que aplicar la no indexación de los datos de los boletines oficiales.





INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Madrid
- **Aficiones en su tiempo libre:** Compartir el tiempo con familiares y amigos. Viajar a otros países, conocer otras culturas y costumbres.
- **Un restaurante de su ciudad que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:** Restaurante Al Paseo. Lugares recomendados para visitar, el Madrid de los Austrias.
- **Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión:** María Dueñas y su novela "El tiempo entre costuras".

Marina Vílchez Galán

Desde noviembre de 2008, esta madrileña es la Responsable de procesos financieros en el Departamento de Tecnología de Vocento. En esta entrevista nos cuenta las soluciones SAP que utiliza el grupo de comunicación y la funcionalidad que le aporta.

¿Cuántas personas trabajan en su equipo?

Somos cinco personas, dos dedicadas al área de Recursos Humanos y tres al área económico-financiera. El equipo se centra en implementar soluciones que cubran las necesidades de nuestros clientes internos, el rediseño de procesos financieros así como en asegurar que los departamentos hacen un buen uso de los sistemas. Para ello, en muchas ocasiones, nos apoyamos en consultoras externas, que nos proporcionan la experiencia necesaria en los proyectos que realizamos.

¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía y desde cuándo?

Utilizamos los módulos FI, CO, PS, MM, SD, HR de SAP ERP, además de SAP BPC. Comenzamos con el uso de SAP en el módulo financiero hace más de diez años y en los últimos 5 años se han llevado a cabo proyectos relevantes como, por ejemplo, la incorporación de los módulos de MM, SD, HR, PS, así como SAP BPC para el proceso de elaboración de presupuestos.

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

En primer lugar, SAP nos permite dar soporte de manera integrada a todos los procesos de gestión de la empresa, aportando una visión global que facilita la toma de decisiones y la productividad de nuestros recursos. Actualmente, en nuestro caso particular, nos ha permitido automatizar los procesos de las áreas económico-financiera y de RR.HH. Nos asegura una evolución continua del producto, mejorando las funcionalidades y cubriendo cambios en normativas.

Asimismo, la experiencia de SAP como líder del mercado nos permite también encontrar fácilmente partners con los que abordar nuestros proyectos, además de proporcionar estabilidad al producto y asegurar una continuidad en el mercado.

A la hora de evolucionar en otros ámbitos, siempre valoramos la integridad y conexión entre los sistemas, y es un punto importante de decisión en la compra de otras soluciones.

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

Cuando Vocento se estaba planteando la salida a bolsa, era imprescindible contar con una solución sólida y fiable que asegurara la integridad de la información. Una vez cubierto este objetivo, Vocento se fijó otros como el control, la eficiencia y la automatización de procesos. El entorno SAP, al que ya estaban acostumbrados los usuarios, permitió ir introduciendo nuevos módulos y funcionalidades de forma más sencilla y con menor gestión del cambio que con otras soluciones del mercado.

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

Al conseguir la integridad de la información, eficiencia en operaciones, adaptación a cada negocio y capacidad de evolucionar en otras áreas sobre una base sólida e integrada, hemos logrado una mejora en los procesos de negocio, lo cual ha permitido aumentar la productividad de los departamentos de la organización.

¿Qué retos afronta el departamento de TI de su empresa en 2014 y qué proyectos tecnológicos van a priorizar?

El mercado publicitario continúa reduciéndose y en esta situación es clave para Vocento la contención de costes. En este sentido, en 2014 hemos apostado por proyectos globales para el grupo, entre los cuales destacan, por su relevancia, la mejora de los Procesos de Compra y la optimización de la Tesorería, todo ello sobre SAP. Además, estamos abordando iniciativas para adaptarnos a los cambios legislativos como, por ejemplo, Proyecto SEPA, nuevo Criterio de Caja y otras de evoluciones propias del sistema.

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

Nos asociamos a AUSAPE el año pasado a raíz de unas necesidades concretas sobre cambios legales y la incorporación nos ha permitido conocer clientes semejantes, con los mismos requerimientos que nosotros. Otra ventaja fundamental es la de tener una conexión más directa con SAP para exponer los problemas y las necesidades reales, además de influir en las mejoras continuas de los procesos de negocio.

Las sesiones presenciales nos ofrecen una exposición clara y participativa sobre temas importantes, y pensamos que son las más operativas. No obstante, las sesiones online ahorran tiempo y dinero, por lo que son una buena opción en las presentaciones novedosas.

De un vistazo

- **Nombre de la empresa:**
Vocento
- **Localización:**
Madrid
- **Sector:**
Medios de comunicación
- **Facturación:**
596 millones de euros
- **Web site:**
www.vocento.com



ver, escuchar, leer y sentir.

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 | [Twitter](#) Síguenos: @AUSAPE | [LinkedIn](#): AUSAPE Redes Sociales

Carlos Izco
Responsable del Centro de Excelencia de Movilidad para EMEA de SAP



¿Qué está sucediendo en movilidad? El enfoque SAP

Indiscutiblemente la movilidad empresarial es un hecho y tiene un claro impacto en el negocio. Se habla y escribe mucho de ella, por lo que no es sencillo aportar algo nuevo, y por ello he decidido utilizar como filtro la mención exclusiva de lo que estoy viendo y constatando de forma repetida con los clientes de SAP.

El primer gran cambio que observo es que, a día de hoy, es crucial diseñar las soluciones partiendo de la experiencia de los usuarios y, por tanto, huir de desarrollos pensados sólo desde la tecnología. En el caso de SAP, el ejemplo más obvio es SAP Fiori, que se diseñó para que cada transacción se realizase como máximo con tres clics, y funcionase en portátiles y dispositivos móviles. Ya está llegando la segunda oleada de estas aplicaciones, integradas con más analítica y tiempo real, pero manteniendo ese enfoque en la simplicidad, para beneficiar tanto a TI como a los usuarios finales.

Esta misma tendencia se observa en la gestión de la movilidad empresarial (EMM). Su primer paso, el MDM, está bien, pero no sorprende a nadie hace bastante tiempo. ¿Por qué? Un gran cliente nos explicó que pretendía que cada empleado pudiese traer su dispositivo móvil y que TI sólo les diese las aplicaciones empresariales, que estarían protegidas mediante una envoltura de seguridad (App Wrapping). El alta de estos nuevos usuarios debería ser muy sencilla y automática. Esto correspondería a lo que Gartner denomina Mobile App Management (MAM) y es algo que SAP y otros fabricantes pueden proveer. No obstante, otro de los requerimientos era que el sistema utilizase varios factores de autenticación, que fuese automático, fácil de instalar y mantener, que manejase hasta 100.000 usuarios y que el TCO fuese bajo. En este punto, la ecuación se complica. Hay tecnología para abordarlo pero no todos los proveedores pueden hacerlo ya que, cada aplicación contenerizada, genera un túnel VPN independiente y, al multiplicarse el número de túneles por cada usuario, se dispara el coste.



Hace dos años SAP firmó un acuerdo con Mocana, la empresa que inventó el envolvimiento de aplicaciones o App Wrapping. En el pasado MWC de Barcelona, Mocana anunció su nueva pasarela, llamada Atlas, que se lanzará este verano y que permite gestionar las aplicaciones de forma completamente independiente de MDM. Atlas simplifica enormemente la gestión de la movilidad y, con ella, nuestros clientes podrán ofrecer aplicaciones contenerizadas no sólo a los empleados que traen sus dispositivos sino también a sus proveedores y clientes finales. Utiliza dos y hasta tres factores de autenticación sobre dispositivos que no están gestionados y, lo más interesante, no sólo es una plataforma de gestión, sino que es una infraestructura ultra-eficiente para hacer frente, sin disparar los costes, al incremento exponencial en el número de túneles VPN que ocasiona la contenerización.

Nuevamente este es un modelo pensado para los usuarios y que probablemente sustituya o complemente muchos de los grandes proyectos de MDM a lo largo de este año. Creo que oiremos hablar cada vez más de MAM y,

en particular de Atlas, que ya están probando en versión beta varios grandes clientes.

Algo parecido está pasando en SMP, la plataforma de movilidad de SAP, donde la ola de aire fresco y los cambios orientados a la experiencia de los usuarios llegó a finales del año pasado. La versión 3.0 se ha desarrollado pensando en las necesidades de IT, e incluye medidores automáticos de rendimiento de los sistemas y del nivel de uso de cada una de las funciones de una aplicación. Además, está preparada para que los desarrolladores puedan crear sus aplicaciones con casi cualquier herramienta del mercado e importarlas después en SMP para beneficiarse de sus características adicionales. Este nuevo modelo extremadamente abierto ha resultado por ejemplo ser vital para uno de nuestros clientes.

Finalmente, este año hemos visto cómo se comenzaba a ofrecer SMP desde SAP HANA Cloud, diseñada para que los despliegues sean más sencillos para TI y para facilitar su adopción sin grandes desembolsos.

Por todo ello, estoy convencido que las empresas seguirán adoptando plataformas móviles de forma cada vez más natural y masiva y que SMP seguirá siendo la líder del mercado manteniendo o agrandando la abrumadora diferencia que ya tiene actualmente.

Basándose en este concepto de simplificación de la TI y la movilidad, SAP está preparada hoy para aportar soluciones de todo tipo en áreas como pagos móviles, publicidad de precisión, aplicaciones de fidelización de los clientes, Mobile Shopping y muchos otros ámbitos. No son proyectos sencillos, pero forman parte indispensable del panorama del futuro cercano y en SAP los estamos abordando paso a paso.



Making HR Work Better

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

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

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

Lleva tu gestión empresarial a lo más alto,

A LA NUBE



SAP SuccessFactors
SAP Business ByDesign
SAP Cloud for Customers
SAP Cloud for Travel

Sencillez de instalación y mantenimiento
Sin inversiones iniciales | Pago por uso
Siempre disponible en cualquier dispositivo
Siempre con la última versión
Acceda a las mejores prácticas del mercado

Infórmese sin compromiso
enviando un mail a:
informacion@seidor.es

Síguenos en:



blog.seidor.com



www.seidor.es

