

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 31. Junio 2014

20 años creciendo juntos

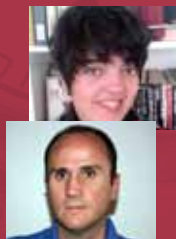
AUSAPE, 20 años de retos y logros

Una historia de crecimiento, evolución, hitos, eventos... y valor estratégico para el Asociado



Nuestros CIOs opinan

Los líderes de las empresas asociadas analizan para nosotros el panorama tecnológico



Al habla con los asistentes a los GTs

Los participantes en los Grupos de Trabajo toman la palabra en esta sección



Josep Benito

Entrevistamos al Consejero Delegado de Seidor, que nos habla del pasado, presente y futuro de la compañía

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
Jaume Mariné
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.



*Mónica García Ingelmo
vicepresidenta de AUSAPE
Miembro de la Junta Directiva en representación de Orange España*

20 años de AUSAPE... y 10 del Fórum

Estimado Asociado,

Tengo el privilegio de presentaros uno de los ejemplares de la Revista AUSAPE más importantes de este año. Y las razones no son otras que la aproximación de una nueva edición del Fórum y la celebración del 20 Aniversario de la Asociación.

Cuando este ejemplar esté en vuestras manos, estará a punto de celebrarse nuestro evento anual, que tiene lugar en el Palacio de Congresos de Zaragoza los días 11 y 12 de junio. Desde hace años, nuestro evento es una cita de referencia en el sector tecnológico y el primer punto de encuentro independiente para el ecosistema SAP.

Nuestro Fórum, que cumple 10 años desde su primera convocatoria, vuelve a abrir sus puertas para convertirse en el punto neurálgico en el que confluye el ecosistema SAP, para colaborar y realizar una puesta en común entre SAP, sus clientes y sus partners.

Os esperamos a todos en esta edición que será especial por muchas cosas, pero también porque es el escenario que hemos elegido para conmemorar que AUSAPE cumple 20 años.

Sí, amigos, son ya dos décadas de actividad. El 20 Aniversario de AUSAPE es un punto de inflexión al que llegamos con ilusiones renovadas porque, tras años de esfuerzo de muchas personas, es una Asociación consolidada, con una clara focalización en el entorno SAP y preparada para afrontar los desafíos del futuro. Por eso, en la parte central de esta revista encontraréis los hitos de la Asociación y un repaso a nuestra historia desde los inicios de la Asociación hasta lo que es hoy.

Los 20 años de la Asociación copan una parte importante de este ejemplar, pero también hay hueco para la actualidad, entrevistas, la revisión de soluciones e iniciativas, etc. Esta revista incluye, además, una nueva sección, denominada 'Nuestros CIOs opinan', que abre nuestra publicación a los directivos de TI de primera fila de nuestros asociados, para que nos den las claves sobre las tendencias y retos que afrontan nuestras empresas desde la perspectiva tecnológica.

Espero que disfrutéis este número y veros, un año más, esta vez 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'.



Ana Marzo

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



Noticias		
11 y 12 de junio en Zaragoza: X edición del Fórum AUSAPE		3
Seidor comercializará las soluciones de United Planet		3
SAP convoca los SAP Quality Awards 2014		4
HP proporciona un sistema con ingeniería analítica más rápida para entornos SAP HANA		4
SAP ICR: Intercompany Reconciliation		6
SAP nombra nuevos altos directivos para impulsar la adopción de SAP Cloud potenciada por HANA		8

Nuestros CIOs opinan		
Retos de las empresas en la sociedad actual		10

En profundidad		
SAP reúne a 300 personas en su Evento de Innovación		12
Entrevista a Josep Benito, Consejero Delegado de Seidor		14
La base de datos universal		18

AUSAPE Global. Páginas de difusión internacional		
<i>Global AUSAPE. International circulars</i>		
Entrevista a Fernando Gonçalves, Presidente de / <i>President of the Board of GUSP (Portugal).</i> Grupo Nabeiro – Delta Cafés Director de Sistemas de Información y Telecomunicaciones / <i>Information Systems and Telecommunications Manager</i>		20
Entrevista a Claude Molly-Mitton, Presidente de / <i>Chairman of USF (Francia / France)</i> AIFE (Agencia de Informática Financiera del Estado – Ministerio de Economía y Finanzas de Francia / <i>Agency for the State Finance Information Technology – French Ministry for Finance</i>) Director de Comunicaciones / <i>Communication Manager</i>		24

En profundidad		
El viaje hacia la transformación en los procesos de planificación y consolidación financiera		27

20 años de AUSAPE		
		29

En profundidad		
Academy Cube, una plataforma cloud con funcionalidades integradas de formación, búsqueda de empleo, selección y contratación		37
SAP Process Orchestration, clave en la integración y gestión de procesos de negocio		40
¿Elegir outsourcing o gestión interna?		42
Gestión eficiente de los procesos de cobro y pago con SAP Bank Communication Management		44
SAP BPC 10.1: Donde los caminos se cruzan		46
Consultoría de Evaluación de Centros de Servicios Compartidos de RR.HH.		48
Optimizar la productividad de los usuarios gestionando los contenidos de su sistema con WPB		50
Consolidación y planificación financiera con BPC 10 NetWeaver		52

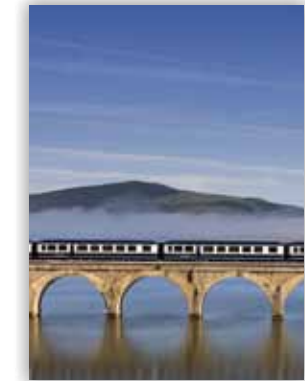
Al habla con los asistentes a los GTs		
Entrevista a Ana Torres Ramírez, Jefe TI Económico-Admvo., Fiscal y Financiero de Repsol S.A.		54
Jose Antonio Vela Vela, Analista SAP y responsable módulo RR.HH. de Hefame		54

El virus de la mente		
El Nudo Borromeo y las hilanderas de las redes sociales		56

Rincón Legal		
La nueva Ley de Seguridad Privada, a examen		59

La trastienda		
Jaime López, Director de Tecnologías de Información y Comunicaciones de Ormazabal		62

Firma invitada		
Servicios basados en datos abiertos: la experiencia del Gobierno de Aragón		64



11 y 12 de junio en Zaragoza: X edición del Fórum AUSAPE

Al cierre de esta revista, la Asociación trabaja a buen ritmo para cerrar los últimos detalles de la edición más especial del Fórum, que este año llega a su décimo aniversario y que también será el escenario de celebración de los 20 años de actividad de AUSAPE.

AUSAPE ha diseñado una potente agenda para el evento que se celebra, por primera vez, en dos jornadas completas. Esta convocatoria cuenta con el respaldo récord de más de 40 partners de SAP, que participarán en los Puntos de Encuentro y que serán claves en las sesiones técnicas y paralelas, centradas en casos de éxito de sus clientes que comparten su experiencia e información con los asistentes.

El ponente magistral del Fórum AUSAPE 2014 será Chema Alonso, uno de los referentes de seguridad informática y hacking a nivel mundial. Sin duda, este gurú será uno de los alicientes de la cita, pero también habrá una nutrida representación de SAP, que permitirá a los asistentes conocer de primera mano la estrategia del

proveedor y su ruta de innovación. Así, el primer día contará con los directivos Sven Denecken, Javier Cuerva, Marc Geall, Waldemar Adams y Carlos Izco, que hablarán de SAP Cloud, HANA, Estrategia, Analytics y Movilidad.

El segundo día Bill McDermott, CEO de SAP, intervendrá vía vídeo con motivo del Aniversario de la Asociación. En las ponencias magistrales de la segunda jornada también participarán João Paulo da Silva, Director General de SAP Iberia; el Dr. Chakib Bouhdary, EVP Industry Solutions and Customer Value, SAP AG, y Mette Tang, Customer Experience Director, SAP Customer Office, SAP AG.

Como novedad este año, se han organizado sesiones con expertos SAP en áreas como Cloud, Movilidad, Analítica, HANA o Estrategia, que estarán disponibles en turnos de media hora para las empresas asociadas que lo soliciten previamente.

Toda la información sobre Fórum AUSAPE 2014 en www.ausape.es



Seidor comercializará las soluciones de United Planet

Seidor ha alcanzado un acuerdo de colaboración con United Planet para comercializar las licencias de sus productos y ofrecer distintos servicios sobre su plataforma, que permite el desarrollo de pequeños portales conectados con SAP Business One, SAP Business ByDesign y SAP Business All-in-One.

Como partner autorizado, Seidor comercializará el software de desarrollo de United Planet, dirigido a empresas de tamaño medio para la creación de portales corporativos y aplicaciones web, en todos los países en los que opera la multinacional española: Estados Unidos, España, Portugal, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

El software de United Planet completa la oferta de Seidor en el entorno SAP, ya que su interfaz certificada NetWeaver Gateway

simplifica extraordinariamente la conexión con los sistemas SAP, y permite a las empresas publicar a través de Internet o para un conjunto concreto de proveedores, clientes o socios, sin tener que darles acceso directo al sistema.

Estados Unidos y Portugal son los primeros países en los que se han realizado proyectos de implantación fruto de esta alianza. Como destaca Tomas Fertig, CEO en Seidor USA Corporation, "para Seidor, este acuerdo de comercialización con United Planet abre nuevas vías complementarias a nuestra tradicional oferta en el entorno SAP, con un software de desarrollo que facilita el intercambio de conocimiento y la comunicación en las pequeñas y medianas empresas, contribuyendo así a la mejora global de los procesos de negocio".

www.seidor.es

SAP convoca los SAP Quality Awards 2014



AUSAPE formará parte del jurado que elegirá a los ganadores españoles

SAP ha convocado la próxima edición de los SAP Quality Awards, abiertos a todas las unidades de mercado de la región de EMEA y que este año introducen, como novedad, premios específicos a la innovación en proyectos relacionados con Cloud, HANA y Movilidad.

Hasta el 25 de julio, los clientes de la compañía pueden registrar su proyecto para concurrir a los SAP Quality Awards 2014. Para acceder a la herramienta de registro, la empresa necesita introducir su usuario y contraseña de cliente en el SAP Service Marketplace y su candidatura será examinada en primer lugar por el Jurado de Iberia de los SAP Quality Awards, del que forma parte AUSAPE. De esta

primera selección, salen los ganadores en las categorías de Oro, Plata y Bronce y, posteriormente, todos los ganadores premiados con el Oro a nivel local, pasarán directamente a competir a nivel regional con el resto de premiados en SAP EMEA.

El éxito de los ganadores se celebrará a través de eventos locales, newsletters SAP, además de servir de plataforma para actividades en distintos medios.

Para cualquier aclaración puede dirigirse a José V. Rausell, Quality Director de SAP Iberia: jose.vicente.rausell@sap.com. Todos los detalles sobre plazos, categorías de premios, criterios de evaluación, beneficios y formulario de nominación de estos premios están disponibles en www.sap.com/qualityawards.

HP proporciona un sistema con ingeniería analítica más rápida para entornos SAP HANA

La multinacional ha presentado HP ConvergedSystem para SAP HANA, un portfolio de sistemas integrados desarrollados expresamente para proporcionar a los clientes un rápido camino hacia la obtención de valor con la plataforma SAP HANA.

Basándose en la experiencia adquirida por HP en más de 800 implementaciones de sistemas para SAP HANA, este portfolio incluye HP ConvergedSystem 500 para SAP HANA, que ayuda a acelerar el time to value para análisis y cargas de trabajo transaccionales con un sistema que está en funcionamiento en un periodo de 3 a 5 semanas desde su pedido; HP Serviceguard para SAP HANA, que garantiza los niveles de servicio con la única solución tolerante a desastres y fallos automatizada para SAP HANA y, finalmente "Project Kraken", el único sistema del sector –según HP– que

permitirá a los clientes simplificar su infraestructura SAP HANA y agilizar las operaciones empresariales con hasta 12 terabytes de datos (24 en segunda fase), en un único pool de memoria para poder albergar las aplicaciones empresariales de misión crítica.

HP ConvergedSystem 500 para SAP HANA estará disponible esta misma primavera con un precio inicial de 87.787 dólares, incluyendo el soporte de HP y los servicios de despliegue. Por su parte, HP Serviceguard para configuraciones escalables estará en las mismas fechas a un precio inicial de 38.980 dólares, incluyendo el soporte de HP, mientras que Project Kraken estará disponible en todo el mundo a finales de este año.

www8.hp.com/es/es/business-services/index.html

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.



SAP ICR: Intercompany Reconciliation

Atos

Los periodos de cierres contables son momentos en los que los departamentos financieros de las empresas están sometidos a un gran nivel de estrés y en los que se trabaja con unos plazos de entrega muy ajustados. Conseguir optimizar el tiempo dedicado a las tareas de los cierres contables es el objetivo principal de muchas empresas. Una de las tareas que más tiempo conlleva es la reconciliación de las operaciones intercompañía, sobre todo en el caso de grupos de empresas que se encuentran situadas en diferentes países, contabilizan en diferentes divisas e incluso trabajan en sistemas distintos.



Con este fin, Atos ofrece desde hace años el módulo SAP ICR "Intercompany Reconciliation" y cuenta con un grupo de business technologists expertos en la implantación y desarrollo de este módulo en clientes internacionales.

El módulo SAP ICR pertenece al módulo de SAP FI y, en concreto, se encuentra dentro de las tareas asociadas al cierre contable. Ofrece control periódico de los documentos intercompañía dentro del perímetro de empresas del grupo. ICR selecciona los documentos tanto del propio sistema SAP donde se va a implantar como de otros mandantes, e incluso posibilita importar datos externos al sistema mediante RFC, fichero plano, etc. Para evitar las diferencias por conversión de divisas, los documentos se reconcilian en la moneda de la transacción.

El objetivo de ICR es asegurar que los documentos intercompañía contabilizados dentro del grupo se corresponden los unos con los otros. Contiene herramientas para comprobar que los documentos han sido reconciliados correctamente. La reconciliación se realiza de forma automática aunque también ofrece la posibilidad de hacerlo de forma manual para aquellos documentos que requieran un análisis más profundo. La jerarquía en la que opera es a nivel de Compañía y de Compañía GL asociada (Trading Partner).

Si el proceso de reconciliación se realiza con éxito, la compañía habrá conseguido reducir de forma significativa el número de diferencias en la consolidación del grupo, con el consiguiente ahorro en tiempo y coste durante el cierre contable.



¡ASÓCÍATE!

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

¿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



SAP nombra nuevos altos directivos para impulsar la adopción de SAP Cloud potenciada por HANA

La multinacional ha decidido nombrar a **Robert Enslin** y a **Bernd Leukert** miembros del Consejo Ejecutivo de la compañía con carácter inmediato. Enslin seguirá liderando las operaciones de clientes globales, mientras que Leukert asumirá la responsabilidad de la organización de desarrollo global.

Además, ha aprobado dos nuevos nombramientos al Consejo de Gestión Global, **Helen Arnold** y **Stefan Ries**.

Los motivos que ha explicado la multinacional son que SAP HANA se ha convertido en un estándar global y ahora, con esta nueva generación de líderes, llega el momento de cumplir la promesa de “SAP sea LA compañía de la nube potenciada por SAP HANA”.

Junto a estas designaciones, **Vishal Sikka**, miembro del Consejo Ejecutivo para Productos e Innovación, ha anunciado su salida inmediata del Consejo Ejecutivo por motivos personales. Sobre este ejecutivo de primer nivel de la firma, Hasso Plattner, Presidente del Consejo de Supervisión de SAP AG, ha indicado que “ninguna compañía de la industria puede hacer lo que ha hecho SAP en la nube con la plataforma SAP HANA. Me gustaría agradecer personalmente a Vishal su contribución para llevar a SAP a este nivel. Seguiremos siendo amigos mientras él da un nuevo paso de su camino”.

Sus trayectorias en SAP



Rob Enslin

Enslin se unió a SAP en 1992 y comenzó su carrera como consultor SAP respaldando a clientes en Sudáfrica. Ha ido creciendo profesionalmente de forma continua hasta su papel actual liderando a cerca de 20.000 profesionales de ventas y servicios de la compañía y ha presidido la integración de los equipos de comercialización para avanzar en una experiencia simplificada para los clientes.



Helen Arnold

Veterana con 18 años en SAP, Arnold asumirá el rol de CIO del grupo y liderará las operaciones cloud y HANA Enterprise Cloud, junto con sus actuales responsabilidades como directora de Innovaciones Empresariales internas de SAP y la organización de Servicios de Aplicaciones. Tiene una amplia experiencia liderando la agenda de innovación dentro de SAP, donde más recientemente se ha encargado

de llevar a la compañía hacia la próxima generación de sistemas de gestión financiera sobre la plataforma SAP HANA.



Bernd Leukert

Leukert entró en SAP en 1994 y ha sido durante mucho tiempo uno de los grandes tecnólogos y visionarios de la compañía. Fue nombrado miembro del Consejo de Gestión Global en 2013 tras co-dirigir con éxito el desarrollo y lanzamiento de SAP Business Suite potenciada por SAP HANA. Ahora liderará la organización de desarrollo global en la redefinición de aplicaciones de negocio sobre la plataforma HANA Cloud.



Stefan Ries

Se incorporó a SAP recientemente para liderar los recursos humanos globales, procedente de Egon Zehnder, donde trabajó los últimos tres años como consultor principal, asesorando a compañías globales en la búsqueda de líderes y ejecutivos. Entre 2002 y 2010, Ries desempeñó varios puestos de liderazgo, regionales y globales, dentro de la organización de RRHH de SAP.

SOTHIS TE AYUDA A DIRIGIR CON SAP PROCESS ORCHESTRATION

“En Sothis contamos con expertos en la herramienta de SAP de integración y gestión de procesos de negocio”



GrupoSothis



Javier González Marcos
 Director de Sistemas de Información
 Renfe Operadora



Retos de las empresas en la sociedad actual

Las TICs llevan varias décadas incorporándose progresivamente tanto al mundo empresarial como a los hogares. Esto ha transformado la manera en la que vivimos, nos relacionamos, realizamos el trabajo, organizamos nuestra actividad y disfrutamos de nuestro ocio.



En este mundo digital en el que ya estamos, las TICs nos brindan tanto el acceso ubicuo a información, como la posibilidad de comunicarnos con otras personas y grupos. Esta Digitalización no sólo incorpora a las personas, sino que los objetos también forman una parte activa de esta red, haciendo realidad el concepto del Internet de las Cosas.

Atrás quedan varias décadas de permanente apuesta por incorporar las TICs en el back-office empresarial para mejorar la eficiencia, productividad y las capacidades analíticas de gestión. En algún momento del pasado esto trajo consigo una ventaja competitiva. Actualmente una empresa sin soporte de las TICs en sus procesos internos tiene un hándicap competitivo. La ventaja competitiva ahora se sitúa en el uso de las TICs en el front-office.

¿Cómo ha evolucionado el rol del CIO?

Durante las últimas décadas, el rol de las TICs en las empresas ha evolucionado. En los años 90, éramos “Constructores” que gestio-

nábamos todo el ciclo de vida y recursos para la “construcción y prestación del servicio”. En la primera década de este siglo, el rol evolucionó a “Integradores” con especial énfasis en la gestión de proyectos y la composición de servicios, apoyándose parcialmente en recursos externos.

En esta década, el rol está deviniendo en “Facilitador”, buscando la cogeneración de Sistemas de información con el negocio y haciendo foco en la búsqueda de servicios externos, su orquestación con las capacidades internas y un claro enfoque en el “delivery” ágil de soluciones.

Además de este importante cambio de rol del CIO, la transformación de mayor calado está aún por venir. Me estoy refiriendo a incorporar las TICs en los procesos de negocio y la experiencia de usuario de los clientes. Esto es posible gracias a al fenómeno de Digitalización que estamos viviendo. El CIO deberá evolucionar desde ser el cuidador del ERP a ser promotor de innovación a través de sistemas de negocio.

¿Cómo evolucionarán las tecnologías?

Hay una gran tendencia que está cristalizando alrededor de toda la transformación hacia lo digital habida durante años. En esta nueva sociedad digital se abren nuevas posibilidades de mejorar las experiencias de usuario y fidelizar a los clientes y, sin embargo, también surgen dos fenómenos en el ecosistema digital: la desintermediación y la virtualización de los objetos de negocio.

La desintermediación está transformando sectores en su totalidad, como es el caso del turismo y ocio, la distribución y los medios de comunicación. La traducción empresarial de la desintermediación implica que las transacciones comerciales se producirán por el canal que tenga la mejor relación valor añadido/coste. Dicho de otro modo, la intermediación que no aporte un claro valor añadido, desaparecerá en favor de las que lo hagan o las que tengan un menor coste. El acceso directo al fabricante o a tiendas en la red con precios competitivos está en alza.

Por otro lado, la virtualización de objetos de negocio es una tendencia clara. Existe una demanda de los clientes de acceder el mundo a través de su smartphone. Sacar una entrada para un espectáculo, comprar un billete de tren o un soporte en CD de música son actividades que ya hemos asumido que intentamos hacer digitalmente, pues el bien o servicio a conseguir es independiente del tiempo que perdamos en desplazarnos físicamente para conseguirlo. Esta virtualización rompe el paradigma clásico del PC en favor del smartphone como terminal universal.

También es necesario repensar cómo mejorar la experiencia de usuario, cómo fidelizarlo ofreciendo información, ayuda o servicios complementarios a través de los smartphones y tablets.

La adaptación a este cambio en Renfe

En la relación con nuestros clientes, hemos apostado por potenciar Internet. Por este canal se vendieron 15,5 millones de billetes en 2013, un 36 por ciento más que en 2012, lo que implicó aumentar los ingresos en la web un 23 por ciento máxime considerando la reducción de la tarifa y del aumento de plazas promocionales. Sobresalen de modo particular las ventas de Alta Velocidad y AVE a través de la Web, que han pasado de un 7 por ciento en 2009 a un 42 por ciento en 2013.

Esta tendencia hacia la Digitalización y movilidad de nuestros clientes se percibe claramente cuando comprobamos que los accesos



desde dispositivos móviles han crecido un 95 por ciento en el último año. Esto representa que el 32 por ciento de los accesos a la Web ya se realizan desde un smartphone y el 8 por ciento desde tabletas.

En definitiva, el rol de las TICs en las empresas está experimentando una gran evolución de la mano de la Digitalización -que transforma las reglas de negocio, la relación con los clientes, abre nuevas oportunidades, exige agilidad en la respuesta y capacidad de adaptación al cambio-, necesaria para seguir añadiendo valor al negocio.





SAP reúne a 300 personas en su Evento de Innovación

El pasado 10 de abril SAP celebró en Madrid, su Evento de Innovación, que anualmente tiene como objetivo mostrar a las empresas las claves para adaptar su negocio a una nueva Era marcada por la Innovación tecnológica. AUSAPE estuvo presente en la cita de SAP con un stand.

La jornada contó con la asistencia de casi 300 personas, con el patrocinio y colaboración de una docena de partners y con un programa compuesto por 13 conferencias en las que se fueron desgranando esas claves.

Simplificar para innovar

João Paulo da Silva, Director General de SAP España y Portugal centraba su ponencia en la relevancia de simplificar lo complejo. “Hay que tomar conciencia de la complejidad que manejamos todos los días. Hay que simplificar”, señalaba el directivo, quien dibujaba un panorama marcado por un entorno donde la clase media es cada vez más grande, lo que implica más clientes y más exigentes; unos trabajadores, los conocidos como millennialls, que tienen las nuevas tecnologías en sus genes y que exigen estar equipados para hacer negocio de una forma sencilla; la conexión a las redes sociales y la explosión de dispositivos conectados a Internet de las Cosas.

Para Da Silva, “el reto que se nos plantea es cómo utilizar toda esta cantidad de información como ventaja competitiva”. En este sentido, señaló que el 40 por ciento de los directivos dicen estar preocupados porque sus organizaciones no siguen la evolución de los cambios tecnológicos. Además, dedican el 72 por ciento del presupuesto a mantener lo que ya tienen y sólo un 28 por ciento a potenciar la innovación. “En SAP creemos que hay que reducir el gas-

to en mantenimiento para liberar recursos e innovar”.

Ese camino hacia la simplificación se debe basar en tres pilares: simplificar la capa tecnológica de las empresas, mejorar la experiencia de usuario para que resulte más sencilla y atractiva y simplificar el consumo y adopción de las nuevas tecnologías. Para conseguir el primero de los objetivos, la compañía defendió cómo a través de SAP HANA, que unifica en una única plataforma el sistema transaccional y el analítico, muchas empresas están reduciendo y simplificando sus infraestructuras.

La segunda se logra con herramientas más amigables y, como señaló Da Silva, “la experiencia de usuario es muy importante para SAP”.

La nube permite a las empresas poder adoptar y desplegar innovación tecnológica de forma rápida y flexible en función de sus necesidades. Para ello, según el directivo, SAP cuenta con la mayor red comercial del mundo, Ariba y con una oferta de soluciones y aplicaciones en la nube que la han convertido en la primera compañía cloud por número de usuarios y en la segunda por volumen de negocio.

Da Silva destacó también que SAP quiere seguir avanzando y creciendo en ese negocio y quiere hacerlo de la mano de sus partners.

SAP HANA

Otras de las ponencias corrió a cargo de la Vicepresidenta de Bases de Datos y Tecnología

de SAP EMEA, Santina Franchi, quien expuso los tres desafíos a los que se enfrentan las empresas hoy en día: simplificación, la necesidad de trabajar en tiempo real y Big Data.

SAP HANA es la mejor herramienta para hacer frente a estos retos ya que "fue concebida para simplificar y ayudar a las empresas a reducir la complejidad de sus entornos de IT. Las cosas se pueden hacer de una forma radicalmente diferente y nuestra plataforma reduce la necesidad de disponer de muchos sistemas. Lo que consigue SAP HANA no lo habíamos visto nunca", sostuvo.

Además, destacó que "la perspectiva de SAP es única y la compañía tiene el catálogo de Big Data más completo de la industria".

Cloud, pieza clave en la innovación

Pilar Martínez Santa María, Directora de Cloud de SAP España y Portugal, habló de cómo acelerar la innovación con soluciones SAP Cloud. La ejecutiva señaló que el actual panorama obliga a las empresas a implantar una estrategia fácil, en la que prime la innovación, que sea segura y rápida para dar respuesta a los problemas, pero, además, para ser exitosa tiene que estar conectada

a los interlocutores: partners, clientes, proveedores, empleados, etc. Cloud permite lograr todas esas premisas.

La directiva ofreció una descripción de la oferta de SAP Cloud y de cómo ayudan sus distintas soluciones a que las organizaciones puedan poner en marcha una estrategia exitosa. Para conectar con los empleados, SAP cuenta con la oferta de SuccessFactors, que ayuda a gestionar el talento desde el principio hasta el final; a los partners se conecta con Ariba, la red comercial que une a 1,2 millones de empresas y mueve 600.000 millones de dólares en transacciones; para conectar con los clientes dispone de hybris, que permite realizar una gestión del cliente omnicanal, es decir, que permite unificar la información del cliente, independientemente del canal por el que se interactúe con éste. Además, la compañía cuenta con dos soluciones más en lo que ha denominado el área de "Dinero": SAP Travel on Demand, una solución de gestión de gastos de viajes y SAP Business ByDesign, la solución de gestión empresarial en cloud dirigida a pymes.

Santa María incidió en que las soluciones de SAP Cloud son probadas, ya que cuenta

con 33 millones de usuarios; flexibles, puesto que SAP ofrecen al usuario la posibilidad de implantar modelos cloud, on-premise o híbridos; y seguras porque cumplen con los estándares más exigentes de seguridad.

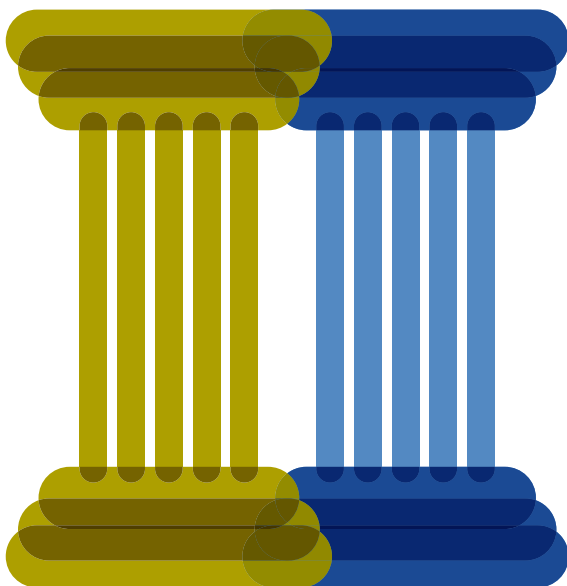
El evento contó con el patrocinio de HP, Intel, OpenText y TecnoCom, quienes ofrecieron diversas conferencias en las sesiones paralelas. Además, colaboraron en la celebración de esta jornada CapGemini, Fujitsu, Realtech, Sapimsa, SCL, Seidor, Stratesys y Unisys.

AUSAPE, en el evento

Gracias al marco de colaboración con SAP, AUSAPE tuvo presencia en el evento y dispuso de un stand, no sólo para promover el conocimiento de la Asociación entre las empresas que todavía no pertenecen a ella, sino también para ser punto de encuentro entre los Asociados.

Madrid fue el punto de arranque de este evento, que también se celebró en A Coruña, el 23 de abril; Sevilla, el 29 de abril; Valencia, el 8 de mayo; y Bilbao, el 13 de mayo.

www.sapforoinnovacion.com/madrid/



an **NTT DATA** Company

MÁS SOLIDEZ

everis y NTT DATA unen fuerzas para ofrecer la solidez de una compañía con una facturación anual de **10 mil millones de euros**. Ahora somos más soluciones, servicios y tecnología. Somos el talento de más de **70.000 profesionales** y la fuerza de estar en **41 países**. Somos más valor y capacidad para nuestros clientes.

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing Professional Services

everis.com

**Hoy somos más actitud.
Más everis que nunca.**

Entrevistamos a Josep Benito, Consejero Delegado de Seidor

“Una de las consecuencias de la crisis es que nos ha sacado a todos de nuestra zona de confort”



Seidor fue fundado en 1982 por tres hermanos: Santiago, Andreu y Josep Benito. Tras más de tres décadas en el mercado, la visión de estos emprendedores se ha materializado en que es una de las grandes compañías tecnológicas de este país, con una facturación de 168 millones de euros, presencia en 16 países y una plantilla de 2.300 empleados en el mundo. Josep Benito repasa para AUSAPE las claves de esta historia de éxito y los retos y objetivos que tiene por delante.

Cuéntenos los orígenes de la compañía.

Seidor, cuyo nombre significa Sociedad de Estudios Informáticos y De Organización, es una empresa familiar-profesional que fundamos en 1982 tres hermanos. Desde entonces, ha ido evolucionando y, hoy en día, tiene en su accionariado a socios profesionales que operan la compañía tanto en España como en los distintos países donde estamos implantados. Los inicios tuvieron lugar en un momento en el que IBM empezaba a vender equipos y buscaba socios y mi hermano Santiago tuvo la visión y decisión de crear una empresa informática.

¿Qué hitos de empresa resaltaría en esta trayectoria?

La verdad es que el crecimiento ha sido vertiginoso, y la internacionalización y diversificación han sido claves. En 2002 y 2003 resultamos ser el mejor partner mundial de SAP, un premio que habitualmente sólo ganan empresas alemanas por razones obvias. De ahí, SAP nos invitó a contar nuestra experiencia en lugares como Shanghai y Cancún, donde la compañía organizaba sus reuniones de partners. El éxito y acogida fue tal que nos lanzamos al mercado americano, en concreto a abrir una delegación en Chile en 2005, para probar si éramos capaces de trasladar el modelo montado en España.

Ése fue el comienzo de su internacionalización.

Sí, la respuesta fue espectacular y posteriormente nos surgió la oportunidad de comprar BDO Consulting, una compañía filial de la auditora BDO con casi 200 consultores en 2006 y con oficinas en Buenos Aires, Santiago de Chile y México. A mí me tocó irme a vivir a Buenos Aires durante cinco años y en ese periodo de mucho viaje empezamos, junto a nuestros socios en la zona, a crecer en cada país y a expandirnos abriendo oficinas en Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Perú, Brasil, Ecuador, Colombia y Uruguay, por este orden.

¿Qué ha significado para Seidor este proceso?

Además de encontrar nuevos mercados y oportunidades, el proceso de internacionalización que hemos seguido en Seidor, nos ha permitido también evolucionar en nuestra oferta y en nuestro planteamiento como empresa de consultoría. Cuando empezamos la aventura internacional, Seidor tenía un ADN casi 100% pyme, un modelo de negocio muy centrado en la venta de licencias, servicios, infraestructura, etc., y ése fue el modelo que fuimos a buscar a otros mercados.

Sin embargo, la compra de BDO Consulting, que contaba con una cultura de venta de servicios SAP a la gran empresa, nos ha permitido conjugar ambos modelos y evolucionar también hacia ofrecer uno de los mejores portafolios de productos, servicios y proyectos en la gran cuenta. Esta cultura de negocio enfocada a la gran empresa se ve también reforzada por nuestra estrategia internacional.

El último país en el que han entrado es Dubai...

Con la nueva delegación en Dubai, nuestro objetivo es ampliar el foco y el alcance de nuestros servicios y soluciones tecnológicas a toda la región MENA (Oriente Medio y Norte de África), poniéndolos al alcance de clientes de los más diversos sectores. Al mismo tiempo, la apertura de esta nueva sede es sinónimo de perseverancia y muestra del firme propósito de afianzar nuestra internacionalización y llegar a nuevos rincones del mundo donde poder dar solución a los problemas y retos de las compañías locales, adaptándonos en todo momento a sus necesidades.

¿Qué papel juega United VARs en su internacionalización?

El proceso de internacionalización nos ha permitido cubrir un amplio rango de localizaciones, pero es evidente que nunca podremos contar con un nivel tal que nos permita acompañar a nuestros clientes en todos los países y con el necesario nivel de calidad. Para dar respuesta a este reto, el camino fue buscar otros 'Seidor' en el mundo. De la mano, y con el soporte de SAP, decidimos montar una red con los mejores partners en aquellos países a los que nosotros no llegamos. Así nació United VARs, una entidad que hoy ofrece soporte en 60 países de todos los continentes y que va creciendo año a año incorporando las mejores consultoras en cada país.

Habiendo consolidado nuestra fortaleza empresarial en el sector pyme –somos el partner número uno de SAP Business One–, ahora dirigimos nuestros esfuerzos a la gran cuenta; para ello, nos apoyaremos en una nueva unidad de negocio liderada desde Madrid.

¿Cómo se traduce esa apuesta por la internacionalización en sus resultados?

En total, contamos con 35 oficinas ubicadas en 16 países y, actualmente, más de un 40 por ciento de nuestra facturación procede de América y somos ya más de 1.300 profesionales en la región. Y también nos atrevimos después con EE.UU., abriendo una oficina en Houston en 2012 que esperamos que sea el comienzo de un crecimiento importante en los próximos cuatro años en el mercado norteamericano con las oportunidades que estamos teniendo.



“El crecimiento de Seidor ha sido vertiginoso, y la internacionalización y diversificación han sido claves”

A título personal, ¿de qué se siente más orgulloso?

Pues me atrevería a decir de haber tenido la visión y haber asumido el riesgo de la internacionalización como estrategia de competitividad de la empresa, haber “hecho las maletas” y haber tenido esta experiencia internacional en otros países. Si alguien me hubiese dicho en 1997 cuando empezamos con la práctica SAP y éramos unos 180 profesionales en Seidor con dos oficinas en Barcelona y en Madrid, que íbamos a superar los 2.300 profesionales, no me lo hubiese creído.

Pero hay muchos factores más a tener en cuenta de los que me siento especialmente orgulloso: el compromiso, implicación, intuición y dedicación de mis hermanos y de nuestros socios profesionales en España y en América, la inversión en innovación constante, contar con un gran equipo de trabajo, creer en los productos y servi-



“Hay algo que siempre me gusta destacar y es que hemos superado la crisis gracias a la diversificación”

cios que ofrecemos, la elección de los partners tecnológicos adecuados, etc. Y, por supuesto, el haberme equivocado en alguna ocasión. De los errores también se aprende y “quién tiene boca, se equivoca”.

Con la evolución tecnológica que se ha experimentado en todo este tiempo y los cambios en las necesidades en TIC de las empresas, ¿cuál es el secreto del éxito de un grupo como Seidor?

Yo no creo que tengamos un único secreto. Aquí no existen fórmulas mágicas. Pienso que se trata de la conjunción de una serie de factores. Por una parte, destacaría nuestro conocimiento sectorial y de las necesidades específicas de nuestros clientes, así como la capacidad de ofrecerles soluciones preconfiguradas y personalizadas que se ajustan a su sector de actividad, tamaño y precio. Aparte, aunque se nos conoce sobre todo por el mundo SAP, en Seidor tenemos un equipo de gente especializada capaz de ofrecer soluciones completas e integrales en el ámbito de la consultoría de software y servicios informáticos, estrategia, desarrollo, operaciones, infraestructura, mantenimiento de aplicaciones, on-demand y outsourcing, por citar tan solo algunos ejemplos. Y, por supuesto, no puedo dejar de nombrar nuestra alianza estratégica con los principales y más importantes desarrolladores y fabricantes de tecnología.

Por otra parte, culturalmente somos una empresa cercana: las pymes nos siguen viendo como una pyme. Por eso, tenemos una estructura muy plana. Sin embargo, nuestras alianzas y creciente presencia internacional nos permiten dar servicio y respuesta a las demandas de cualquier cliente, sea cual sea su tamaño y localización. De hecho, nuestra presencia en clientes de la Gran Cuenta está creciendo vertiginosamente, y los proyectos y soluciones que ofrecemos son cada vez más grandes y ambiciosos.

2008, año en el que se empieza a vislumbrar la crisis, ¿cuál fue la estrategia que adoptó la compañía para adaptarse al nuevo escenario económico?

Hay algo que siempre me gusta destacar y es que hemos superado la crisis gracias a la diversificación. Una de las consecuencias de la crisis es que nos ha sacado a todos de nuestra zona de confort. En lo que a nosotros respecta, la crisis ha propiciado importantes cambios alrededor de la consultoría y ha afectado especialmente a las empresas que no han sabido buscar sus ingresos en aquellos sectores que están menos relacionados con los ciclos económicos. El resultado ha sido la concentración de la oferta: Por ejemplo, dentro del mercado de SAP Business One, en 2008 había alrededor de 50 VARs en España. Ahora, esta cifra se ha reducido hasta la veintena. Ahora somos menos, pero los que quedamos somos más fuertes.

¿Es hoy más fuerte Seidor que al inicio de la crisis?

Sin lugar a dudas, la crisis tiene sus elementos negativos, pero si miramos en perspectiva, este período ha propiciado que los fabricantes lancen productos y soluciones más potentes, un precio más ajustado y un escenario con menos competidores. Aunque por el camino nos hemos encontrado con muchas dificultades, Seidor, durante este periodo, no ha dejado de crecer por ellas tanto –obviamente– en Latinoamérica como en España año a año. Es evidente que estamos mejor posicionados para dar un nuevo impulso en los próximos años.

¿Se atisba una mejora en el mercado en general y concretamente en el tecnológico?

Según el informe mensual de TTR (Transactional Track Record), los sectores tecnológico y de Internet acumularon el mayor volumen de inversión en España durante el mes de febrero de 2014, con un total de 149,15 millones de euros, lo que representa un 16 por ciento del total. Este dato muestra cómo, sin duda, el sector tecnológico es una de las salidas más elegidas frente a la crisis. Además, las empresas son cada vez más conscientes de la importancia de invertir en tecnología si quieren sobrevivir.

¿Ha logrado crecer la compañía en 2013?

En 2013 alcanzamos una facturación de 168 millones de euros, lo que supone un crecimiento superior al 6 por ciento con respecto al año pasado.

A pesar de la crisis sufrida estos últimos años, hemos seguido creciendo a buen ritmo. Debemos esta sólida posición a la especialización de nuestra oferta, dirigida tanto al mercado nacional como al internacional, y a la dedicación de nuestro equipo humano, base de nuestra estrategia empresarial.

¿Cuáles serán las claves de su estrategia este año?

Nuestros planes de negocio para 2014 pasan fundamentalmente por seguir ampliando nuestros recursos y conocimientos, poniendo un



“En general, las empresas saben que la tecnología juega un papel clave en el día a día y en su crecimiento”

énfasis especial en el cuidado de la calidad de nuestros servicios, para poder así hacer frente a los proyectos que estamos llevando a cabo. Además, este año vamos a inaugurar nuestra nueva sede en Madrid. Un edificio corporativo de 1.800 metros cuadrados que nos va a permitir absorber el crecimiento previsto en la capital, poder atender mejor a nuestros clientes y estar aún más cerca de las oficinas de nuestros socios estratégicos, SAP e IBM.

No sólo eso, sino que queremos reforzar nuestra presencia en la Zona Levante a través de la oficina que tenemos en Valencia. En los últimos años hemos experimentado un notable crecimiento de la demanda en la zona, que abarca Comunidad Valenciana, Murcia y Baleares, gracias a la calidad y a la personalización de los productos y servicios que ofrecemos a las empresas de la región.

¿Van a apostar fuerte por algún mercado vertical concreto?

En lo que a la presencia en nuevos mercados se refiere, estamos construyendo un potente porfolio de soluciones dirigidas al sector Sanidad a través de sinergias entre los expertos de la división especializada en Sanidad de Seidor, Newlog, y el resto de divisiones de la compañía, que están dando unos resultados excelentes. Estamos trabajando codo con codo para sacar adelante diversos proyectos como, por ejemplo, la creación de un Cuadro de Mandos Clínico-Asistenciales o el desarrollo de aplicaciones móviles diseñadas específicamente para dar respuesta a necesidades concretas del mundo sanitario.

¿Cuál es su objetivo de negocio para el año?

Queremos alcanzar una facturación cercana a los 190 millones de euros, lo que supondría un crecimiento superior al 12 por ciento.

¿Cuáles son sus grandes apuestas tecnológicas?

Destacaría de forma global la puesta en marcha de importantes proyectos relacionados con la tecnología que hoy se conoce como “SMAC” por sus siglas Social, Mobile, Analytics y Cloud, áreas en la que todos los analistas coinciden en que seguirán experimentando un fuerte crecimiento en los próximos años y en las que Seidor acumula ya una valiosa experiencia y conocimiento.

Por otra parte, en el ámbito de las instituciones multilaterales, donde nuestra participación es incipiente, detectamos una demanda continuada de tecnología para la mejora y el control de los proyectos de cooperación.

Para concluir, desde su perspectiva, ¿qué sectores y tipos de empresas están demandando más tecnología?

En general, las empresas saben que la tecnología juega un papel clave en el día a día y en el crecimiento de sus organizaciones. Como ejemplo, los sectores que más están demandando tecnología actualmente son el farmacéutico, retail, banca, químico, productos de consumo, industria, construcción e inmobiliaria, transporte, seguros y mutuas, energía y telecomunicaciones. Quiero destacar que, en la actualidad, 27 de las empresas del Ibex 35 son clientes nuestros, lo que da una buena imagen de cuál es la penetración de Seidor en el mercado.

No sólo eso, sino que creemos que sectores clave como Sanidad, Educación y Sector Público, donde trabajamos con 12 de los 17 Gobiernos Autonómicos, el 40 por ciento de las Diputaciones y más de 100 Ayuntamientos, volverán a apostar por la tecnología después de varios años de duros ajustes y recortes presupuestarios.



Samuel Benarroch Tapiero
DB2/SAP & ASL Sales Leader Europe



La base de datos universal

En 2013 SAP certificó el uso de la versión 10.5 de IBM DB2, con BLU Acceleration, una nueva funcionalidad para base de datos basada en la tecnología en memoria. Esta funcionalidad, que está adaptada para las aplicaciones de bases de datos analíticas, permite a los clientes SAP beneficiarse de una tecnología in-memory en las bases de datos DB2 que ya operan en sus diferentes sistemas de explotación.

Las bases de datos en modo columnar en memoria son la vanguardia en soluciones de alta tecnología de este tipo. Pero, ¿serán una tendencia pasajera o una verdadera revolución en la tecnología de bases de datos? Como tantas veces la respuesta no es tan evidente. No son nuevas, ya que aparecieron a comienzos de los años 70 con el nombre de “bases de datos invertidas”. En esa época, estaban restringidas al mundo UNIX y ahora su introducción en el software empresarial las ha puesto en el punto de mira.

En el resto de este artículo haremos una distinción entre las bases de datos relacionales en modo linear y las bases de datos en memoria con tecnología en modo columnar, ya que la nueva base de datos IBM DB2 10.5 combina estos dos enfoques.

BB.DD. en modo columnar en memoria

Con el tiempo, las compañías van acumulando más y más datos a partir de un número de fuentes en constante aumento, y cuanto más rápido se analizan y se ponen a disposición de la programación predictiva, mayor es la ventaja competitiva que la compañía obtiene de ellos. Para hacer esto, se necesitan métodos adaptados que, por un lado, disminuyan considerablemente la cantidad de datos y, por otro, traten la información con eficacia.

Estas bases de datos son la solución ideal para las aplicaciones de carga de datos analíticas. Este tipo de tratamiento manda consultas complejas a la bases de datos, que generan agregados derivados de una multitud de datos almacenados en modo columnar de bases de datos muy grandes. El desafío técnico aquí es conseguir procesar grandes volúmenes de datos más rápidamente que con las bases de datos tradicionales. Las consultas ad hoc pueden resolverse en tiempo real, sin tener que implementar medidas de ajuste especiales. Además, un sistema de almacenamiento de datos en modo columnar almacena los datos en una tabla también columnar, separando los datos de una columna de los de la siguiente.

Esto conlleva las siguientes ventajas para el procesamiento analítico:

- Durante el tratamiento, la base de datos sólo carga en la memoria los datos de columnas seleccionadas. Las bases de datos en modo linear, en cambio, deben cargar todas las celdas de una línea en una misma página, independientemente de las columnas requeridas.
- Las bases de datos en memoria realizan ratios de compresión elevados gracias a la redundancia frecuente de los valores en la tabla.
- Se producen procesamientos mucho más eficientes y es posible un mejor paralelismo de las operaciones aritméticas.

Todo ello permite utilizar los recursos del hardware de manera intensiva, lo que proporciona mejoras significativas en términos de rendimiento sobre una misma infraestructura. Este tipo de bases de datos se caracterizan, pues, por procesamientos masivos en paralelo, el almacenamiento de datos en modo columnar y un índice de compresión de datos elevado. Sin embargo, son inimaginables sin el rápido desarrollo de la arquitectura de los servidores. La potencia de la computadora es, y ha sido, continuamente mejorada por el uso de procesadores multi-core, del multi-threading y de grandes capacidades de almacenamiento en la gama de los terabytes.

La familia IBM Power Systems es una de las plataformas de servidor de base de datos más adecuada para estas exigencias. Las rápidas CPUs de los Power contienen hasta 8 cores, que soportan cada uno 4 threads simultáneamente. Hasta 256 núcleos Power7 pueden acceder a 16TB de memoria central con un excelente ancho de banda, por lo que esta gama soporta todos los requisitos de una base de datos, con especificaciones equilibradas al nivel de las necesidades y de los tiempos de acceso a la memoria central, y un tratamiento paralelizado y, en consecuencia, ultrarrápido para el procesador.



BB.DD. convencionales

Durante décadas, estas bases de datos se han optimizado para aplicaciones transaccionales y se caracterizan por un tratamiento rápido y eficaz de los registros individuales, una tarea que es considerablemente más complicada en las bases de datos en modo columnar. Esto es porque almacenan los valores de cada columna de datos en segmentos separados, lo que significa que si 50 columnas tuvieran que insertarse en una tabla, 50 segmentos de datos diferentes serían modificados. Sin embargo, las que son en modo lineal almacenan la totalidad de los datos en un único segmento de datos y, por tanto, el tratamiento necesita mucho menos esfuerzo.

A diferencia de las bases de datos in-memory, una base de datos convencional sólo guarda en memoria la parte de los datos a los cuales se debe acceder, mientras que el resto permanece en el sistema de almacenamiento del disco. Habitualmente, la memoria central del servidor de la base de datos supone aproximadamente entre un 3 y un 5 por ciento del tamaño total de ésta, suficiente para realizar entre el 98 y el 99 por ciento de las consultas a la base de datos en memoria. Además, permite un acceso rápido –en fracciones de milisegundos– a los registros de datos individuales.

Las soluciones in-memory, al almacenar todos sus datos en memoria, necesitan una computadora muy potente, lo que genera gastos de hardware mayores. Y ésta es sólo una parte de los costes adicionales, ya que también hay que tener en cuenta los gastos de licencia y de mantenimiento, de formación del personal y el cambio de las operaciones TI a la nueva infraestructura de bases de datos exclusivamente en memoria. Por eso, es aconsejable llevar a cabo un análisis detallado de los costes y beneficios antes de pasar a una base de datos exclusivamente en memoria.

DB2 10.5 con BLU Acceleration

Las mejoras de rendimiento de BLU varían y son esencialmente determinadas por el tamaño del servidor de la base de datos, del procesamiento y de las características de los datos que se deben almacenar. Las primeras experiencias con clientes mostraron mejoras de rendimiento de 10 a 20 veces en varias aplicaciones, y de 55 veces en consultas BW individuales.

Las compañías que ya cuentan con DB2 pueden obtener estas nuevas funcionalidades con sólo una actualización, sin necesidad de nuevos conocimientos, ni infraestructura de TI o conceptos operacionales de TI nuevos. Esto

es porque IBM ha planteado enfoque evolutivo y ha extendido la base de datos relacional clásica, es decir, DB2, al enfoque en modo columnar de BLU Acceleration. Esto le proporciona lo necesario para alcanzar tiempos de respuesta óptimos para los tratamientos transaccionales y analíticos con una base de datos única, y le permite recuperar los datos de manera transparente desde los dos tipos de tablas.

El 3 de diciembre 2013 SAP aprobó el uso de la funcionalidad DB2 BLU con las aplicaciones funcionando sobre SAP BW con DB2 10.5 Fixpack1. La función DB2 10.5 BLU es parte del “Advanced Enterprise Edition” (AESE) de DB2 y de la licencia estándar SAP DB2, por lo que los usuarios de SAP beneficiarse de ella sin los gastos de licencia adicionales.

Para los clientes SAP que ya usan DB2 AESE sobre las plataformas AIX y Linux, el despliegue de la funcionalidad DB2 BLU es la etapa lógica siguiente para optimizar sus tratamientos analíticos. Para los clientes DB2 existentes, la transición a BLU Acceleration es como una actualización normal de la base de datos, seguida de una conversión de las tablas en modo línea seleccionadas al formato columnar de DB2 BLU.

La mejor elección para que las aplicaciones OLTP típicas alcancen un buen rendimiento, sigue siendo el enfoque en línea de DB2. Además de las optimizaciones para los tratamientos analíticos, proporciona varias mejoras para los tratamientos transaccionales, como la funcionalidad de alta disponibilidad mejorada y una administración de base de datos considerablemente simplificada. Desde hace más de diez años, IBM DB2 está optimizada para las aplicaciones SAP, y adaptada para los tratamientos SAP OLTP.

En conclusión, una solución exclusivamente en memoria tendría dificultades para alcanzar un nivel de optimización, de rendimiento y de integración en el software SAP tan alto para los tratamientos transaccionales OLTP, y aún más para sobrepasarlo.

Pilares de una técnica en memoria eficaz con BLU Acceleration

En memoria dinámica

Tratamiento en modo columnar, con almacenamiento dinámico de los datos no usados

Tratamiento en vectores paralelos
Tratamiento en vectores paralelos gracias al uso de arquitecturas multi-core o SIMD (Single Instruction Multiple Data)

Compresión activable

La compresión de datos única con preservación del orden permite tratar a los datos sin descompresión

Skipping de datos

Los datos que no son pertinentes son omitidos durante el tratamiento

*Fernando Gonçalves,
Presidente de / President of the Board of GUSP (Portugal).
Grupo Nabeiro – Delta Cafés
Director de Sistemas de Información y Telecomunicaciones
/ Information Systems and Telecommunications Manager*



“Hemos creado un entorno propicio que fomenta la cooperación entre compañías y entidades públicas”

El Presidente de GUSP (Grupo de Usuarios SAP en Portugal) nos relata en esta entrevista cuál ha sido la evolución de la Asociación en sus 14 años de trayectoria y sus objetivos de cara al futuro. Para el directivo es importante que la Asociación lusa forme parte de AUSIA (Asociación de Grupos de Usuarios de SAP en Iberoamérica) porque “nos abre una oportunidad muy importante para compartir experiencias de gestión y de desarrollo con personas y países con los cuales nos identificamos a nivel histórico, geográfico y cultural”.

“We have created a favorable environment which promotes cooperation between companies and public bodies”

The president of GUSP (SAP User Group in Portugal) tells us about the evolution of the Association during its 14 year history and its objectives moving forward. He considers that for the Portuguese User Group it is important to be part of AUSIA (Association of SAP User Groups in Latin America) because “it offers a very important opportunity to share experiences in management and development with people and countries with whom we can relate at a historical, geographical and cultural level”.

Cuéntenos cuándo se creó su Grupo de Usuarios y a quién se debió la iniciativa.

Los primeros pasos se dieron en septiembre de 1999, tras la creación de una comisión de instalación. Un año después –2000– se concluyó el proceso de puesta en marcha de GUSP, el Grupo de Usuarios SAP en Portugal. La iniciativa fue del entonces Director General de SAP en Portugal, José Duarte.

Please tell us about the creation of the User group and who was behind the initiative.

The first steps were taken in 1999, after the creation of an installation commission. The following year, 2000, marked the conclusion of the GUSP start-up process. The initiative came from SAP’s Managing Director in Portugal at the time, José Duarte.



Desde ese momento, ¿cuál ha sido la evolución en número de miembros? ¿Cuántos Asociados tiene y cuál es el perfil de las organizaciones que pertenecen al Grupo?

En la primera etapa, se unieron unos 30 clientes de SAP como miembros de la Asociación. Hoy en día, están asociadas alrededor de 90 compañías. Se han ido incorporando a GUSP organizaciones de todos los sectores de actividad económica y de todos los segmentos del mercado, desde pymes hasta los grandes grupos industriales.

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

La Asociación es una plataforma que permite el intercambio de información y experiencias, que demanda de una mejor colaboración innovadora con SAP, y un grupo que puede hacerse oír por otros organismos externos relevantes, como las agencias estatales, la banca y demás stakeholders. Este diálogo es valioso en la mejora de las soluciones de SAP y en la eficiencia de su uso.

Al final, lo que hemos ganado todos -empresas, SAP y otras organizaciones con las que interactuamos-, es la conectividad de todos. No sólo es una plataforma de redes cada vez más utilizada para una consulta sencilla, sino que también se busca para actividades de reclutamiento de sus Asociados.

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

Mantenemos reuniones periódicas con los gestores de SAP Portugal y SAP participa a nivel operativo en casi todas las actividades

Since then, how has it evolved in terms of member numbers? How many Associates are there and what is the profile of the organizations that form part of the Group?

In the first stage, around 30 SAP customers joined as members of the Association. At present, there are around 90 associated companies. Organizations have been joining GUSP from all economic activity sectors and from all segments of the market, from SMEs to large industrial groups.

In your point of view, what strategic value does the Association offer its member companies?

The Association is a platform which allows the exchange of information and experiences, which demands a better innovative collaboration with SAP, and a group which provides a voice for other relevant external organisms, such as government agencies, banks and other stakeholders. This dialogue is valuable in the majority of SAP solutions and in the efficiency of their use.

Ultimately, what we have all gained, companies, SAP and other organizations with whom we interact, is connectivity between us all. Not only is it a platform of networks used mostly for simple queries, but it is also used to search for the recruitment activities of its Associates.

What relationships does the Association have with SAP at a local level and with SAP AG?

We hold periodic meetings with the SAP Portugal managers and SAP participates at an operational level in almost all GUSP

del GUSP. Respecto al desarrollo de productos y ajustes adicionales a las soluciones SAP, SAP Portugal y SAP AG valoran lo que los Asociados de GUSP aportan, ya sean ideas, procesos o soluciones. El contacto con SAP AG permite el desarrollo de nuevas soluciones globales a nivel de procesos, plataformas y aplicativos. Esto incluye la presencia de SAP AG en algunas reuniones de GUSP.

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

Sin duda, la mejora de las soluciones aportadas al cliente, a través de la incorporación en los productos y desarrollos SAP de los requisitos funcionales y legales que necesitan nuestros Asociados. Además, hemos creado un entorno propicio que fomenta la cooperación entre compañías y entidades públicas.

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

Creer, fortalecer el contacto y establecer la cooperación con las instituciones del Estado. Por supuesto, también nos proponemos incrementar la participación de los miembros y la búsqueda de aspectos comunes de acción entre GUSP y SAP.

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

La proximidad cultural y lingüística revela la similitud a nivel estructural y organizativo. Es fácil que hispanohablantes y hablantes de portugués se entiendan. Por tanto, se nos abre una oportunidad muy importante para compartir experiencias de gestión y de desarrollo con personas y países con los cuales nos identificamos desde el punto de vista histórico, geográfico y cultural.

activities. With regards to the development of products and additional adjustments for SAP solutions, SAP Portugal and SAP AG value what the GUSP Associates provide, whether they are ideas, processes or solutions. This contact with SAP AG allows for the development of new global solutions at a process, platform and application level. This includes the presence of SAP AG at some GUSP meetings.

What are its main milestones as a SAP users' association?

Without a doubt, the improvement of the solutions offered to the customer through the incorporation into SAP products and developments of the functional and legal requirements our Associates need. Furthermore, we have created a favorable environment which promotes cooperation between companies and public bodies.

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

To grow and strengthen the contact and establish cooperation with government institutions. And of course, we also aim to increase members' participation and search for common aspects for action between GUSP and SAP.

What does your forming part of AUSIA offer your User Group?

The cultural and linguistic closeness reveals a similarity at a structural and organizational level. It is easy for Spanish and Portuguese speakers to understand one another. Therefore, it offers a very important opportunity to share experiences in management and development with people and countries we can relate to at a historical, geographical and cultural level.

Solicitud de Suscripción Gratuita a la Revista de AUSAPE

EMPRESA _____

ASOCIADO AUSAPE SI NO _____

NOMBRE _____

CARGO _____

DIRECCIÓN _____

CP _____

POBLACIÓN _____

PROVINCIA _____

TELÉFONO _____

E-MAIL _____

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



Business
Applications
Maximized



Maximice su mundo SAP

fours SAP Application
Management
by Softtek

Softtek, uno de los mayores socios Globales SAP con presencia en Europa, América y Asia; nombrado "SAP Strong Performer" por Forrester.

- 19 años de experiencia en servicios SAP
- +900 proyectos exitosos
- +60 clientes activos SAP
- 17 clientes Fortune 50
- Fuerte apuesta por el mercado Europeo liderando desde España
- Proveedor global y socio de servicios SAP
- Soluciones basadas en las últimas apuestas tecnológicas: SAP WPB y SAP Fiori
- Modelo Global Nearshore™ con focalización en AMS, metodología y enfoque propio FourS 4S
- 13 SAP Awards of Excellence en los últimos 11 años y 3 ASUG Awards

Clasificado "Proveedor Global Clave en Mantenimiento de Aplicaciones" en el Cuadrante Mágico de Gartner (Oct-2013)



softtek.com
info.sapeuropa@softtek.com
Tel: + 34 981 980 800



Claude Molly-Mitton

Presidente de / Chairman of USF (Francia / France)

AIFE (Agencia de Informática Financiera del Estado – Ministerio de Economía y Finanzas de Francia / Agency for the State Finance Information Technology – French Ministry for Finance)

Director de Comunicaciones / Communication Manager



“Trabajaremos con SUGEN para ser más activos en temas estratégicos como el precio de licencias y servicios”

Fundado en 1989, el Grupo de Usuarios de SAP de habla francesa (USF), cuenta con 450 empresas asociadas. Su Presidente nos cuenta cómo se estructura la Asociación y el valor que aporta a sus socios, así como de sus objetivos. Entre ellos, destaca el de continuar atrayendo a usuarios de fuera del ámbito ERP. Ya lo han hecho en áreas como BO, EPM y SuccessFactors, y ahora el plan es hacerlo con los usuarios de Ariba.

“We will work for SUGEN to being much more active on strategic subjects, such as the pricing of licensing and services”

USF (French SAP User Group) was founded in 1989 and has more than 450 company members. AUSAPE talks with its Chairman, who outlines how the User Group is structured, the value it brings to its members and its future objectives. One of their main goals is to keep attracting new members outside the ERP environment. They have already manage to do so in areas such as BO, EPM and SuccessFactors, and they are now planning to address Ariba users.

¿Cuál ha sido la evolución en número de miembros desde su creación?

Lo que en un principio no era más que una pequeña “familia”, ha pasado a convertirse en una entidad formal sin ánimo de lucro que cuenta con 5 empleados, 48 Grupos de Trabajo, 65 voluntarios y unos 4.100 participantes en nuestros Grupos de Trabajo.

Nuestra tasa de crecimiento en 2013 fue de más del 28 por ciento. Nuestra Convención anual se articuló en torno a 70 sesiones diferentes, y contó con el apoyo de 81 partners.

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

En la actualidad USF cuenta con 2.900 usuarios de 500 empresas diferentes. Unas 450 son compañías grandes y medianas que abarcan casi todas las industrias y sectores, mientras que las 50 restan-

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

A small “family” association at the very beginning, USF is today an organized non-profit entity, with 5 employees, 48 SIGs, 65 volunteers, for about 4100 FTE participating at all our SIG meetings.

Our growth ratio in 2013 was + 28% and our Convention hosted 70 breakout sessions and 81 partners.

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

USF has 2900 members, from about 450 large and medium-sized companies in most industries and sectors, and 50 public service organizations like hospitals, ministries, local authorities or many public institutions

tes pertenecen al sector público (hospitales, ministerios, autoridades locales y otras instituciones públicas).

¿Qué valor estratégico ofrece la Asociación a sus empresas miembro?

1. Independencia de opinión y crítica constructiva: USF se financia al 100% de manera autónoma, lo cual permite que sus miembros adopten y compartan un punto de vista totalmente objetivo acerca de las soluciones y servicios de SAP.
2. Intercambio de conocimiento y formación a través de los Grupos de Trabajo (con unas 120 reuniones al año) y otros eventos celebrados a lo largo del año (como el Evento de Primavera, y la Convención Anual, este último de dos días de duración). Estas actividades constituyen el núcleo de la Asociación, y son las que permiten que nuestros miembros adquieran experiencia y entren a formar parte de una gran red de networking entre usuarios de SAP plenamente comprometidos e involucrados.
3. Influencia en las soluciones y herramientas actuales de SAP, apoyando a los asociados y promoviendo su participación activa en el proceso de innovación inherente al lanzamiento de nuevos productos. A nuestros asociados les supone oportunidad única para obtener una perspectiva mucho más realista y detallada, lo cual les permite afrontar los desafíos de una manera más efectiva y obtener una visión privilegiada sobre la visión y estrategia de SAP.

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

USF cuenta con la representación permanente de tres personas de SAP Francia. Además, tiene el apoyo de otros expertos de SAP en reuniones de los Grupos de Trabajo, proyectos de influencia y eventos especiales.

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

1. *Independence of judgment and constructive criticism: USF is 100% financially autonomous, letting our members assume and share objective positions about SAP solutions or services.*
2. *Knowledge sharing and education delivered through SIG (120 meetings/year) and events organized regularly throughout the year (Spring Event; and the Annual Convention, a 2-day-event). These core activities help USF members gaining expertise and becoming part of a huge network of committed SAP users.*
3. *Influencing existing solutions and tools by supporting UG members and helping them participate actively in the innovation process for future products. This is a unique opportunity for members to gain improved insight, enabling them to address challenges more effectively and to gain upfront access to SAP's vision and strategy.*

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

SAP France has 3 permanent liaison persons with USF. Other SAP experts are support for SIG meetings, influence projects and special events.

Soon after the acquisition of Business Objects and due to the integration of their BO User Group inside USF, and with almost all Business Intelligence items being managed by the Paris Labs, SAP Global User Group Organization (GUGO) appointed to USF a special liaison contact person, very useful for a closer exchange.

This closer exchange enables USF to regularly express, in a very frank and direct way, strong critical positions on important topics such as SAP licensing or SAP maintenance costs."



Tras la adquisición de Business Objects, y la posterior integración del Grupo de Usuarios de BO dentro de USF (quedando Paris Labs al frente de la gestión de la mayor parte las soluciones de Business Intelligence), SAP GUGO (SAP Global User Group Organization) ha puesto a disposición de USF a una persona de contacto para promover un intercambio más estrecho y fluido.

Este intercambio le permite a USF expresar de manera regular, franca, y directa, unas sólidas posiciones críticas sobre temas importantes como el licenciamiento y los costes de mantenimiento SAP.

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

En estos momentos nuestros objetivos de crecimiento se centran en la creación de nuevos Grupos de Trabajo de carácter regional en Francia, y en llegar a empresas francófonas localizadas en el extranjero. Además, seguimos esforzándonos por atraer a nuevos usuarios de SAP de fuera del entorno ERP (ya lo hemos conseguido con BO, EPM, BPC, y SuccessFactors, y tenemos intención de intentarlo con los usuarios de Ariba).

Le otorgamos muchísima importancia a nuestros eventos presenciales, a los que destinamos una gran parte de nuestros recursos (Convención Anual, Evento de Primavera, dos eventos especiales de Grupos de Trabajo con el apoyo de SAP AG en Walldorf, y las Jornadas de Innovación en colaboración con SAP Labs Paris).

¿Qué ventajas obtiene su Grupo de Usuarios de pertenecer a SUGEN?

Formar parte de una red como SUGEN promueve una relación de colaboración basada en el diálogo abierto, y refuerza nuestro papel en el mundo SAP, lo cual nos permite tener acceso a información de primera mano para después compartirla con nuestros Asociados.

A pesar de ello, consideramos que la posición adoptada por SUGEN no se encuentra en absoluto alineada con nuestros objetivos. Por ello, queremos seguir trabajando para que SUGEN adopte un papel más activo en temas estratégicos, como la fijación del precio de licencias y servicios. Esperamos que con David Ruiz, representando a AUSAPE en el Comité Directivo de SUGEN (CLT), las cosas mejoren de manera sustancial.

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

We focus our growth in France by creating new regional SIG's, and by reaching out to French-speaking companies located abroad. We are aiming to continue to attract non-ERP SAP users (already done with BO, EPM, BPC, SuccessFactors, planned with Ariba users).

We are committed to investing a lot in the yearly Convention and Spring event, as well in the two special SIG lead events with SAP AG in Walldorf and the "Product Innovation Days" with SAP Labs in Paris.

An important asset for our members are our internal publications: white books published on a regular basis about hot SAP topics (i.e. best practices for negotiations on licensing and maintenance fees, audits, HANA, SAP Audit, PCM...).

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

Being part of a network such as SUGEN should foster collaboration based on open discussion and reinforce our role in the SAP world, enabling us to get access to special information and share it with our members. However, we consider seriously that the actual SUGEN positioning is not in line with our targets: we will work for SUGEN to being much more active on strategic subjects, such as the pricing of licensing and services. We hope that with David Ruiz and AUSAPE in the SUGEN Leadership Team, things will clearly improve.



Principales hitos de USF

- 1989: Fundación de USF (fue el 2º Grupo de Usuarios en constituirse, justo después de VNSG en Holanda)
- 2000: Primera Convención de USF.
- 2006: Primera edición de nuestro Evento de Primavera "Le Printemps de l'US".
- 2007: Primera participación de USF en un encuentro presencial de SUGEN para instigar a SAP a frenar la subida de las cuotas de mantenimiento. Primer "White book" de USF sobre "ECC6 Upgrade".
- 2008: Publicación de "L'USF mag", la revista trimestral de USF.
- 2011: El Grupo de Usuarios de BO en Francia se fusiona con USF. USF comienza a participar en los programas de Influencia.
- 2014: USF se traslada a unas oficinas más amplias.

Major milestones for USF

- 1989: foundation of USF (the second SAP UG in the world, just after VNSG).*
- 2000: first USF Convention.*
- 2006: first edition of our Spring event "Le Printemps de l'USF".*
- 2007: first USF participation at the SUGEN meeting, to stop SAP in raising maintenance and support fees. First USF white book on "ECC6 Upgrade".*
- 2008: first "L'USF mag", the quarterly magazine.*
- 2011: the French BO User Club merges into USF. USF starts participating in Influence programs.*
- 2014: USF moved to a new larger office space.*

Yolanda Prada
 Experta soluciones financieras de SAP



El viaje hacia la transformación en los procesos de planificación y consolidación financiera

El mundo de la tecnología es extremadamente dinámico. No sabríamos indicar si las necesidades de los usuarios llevan a la aparición de nuevas tecnologías o son éstas las que inspiran a los usuarios las vías para obtener mejoras para sus negocios. Lo que sí podemos confirmar es que muchas empresas a día de hoy han encontrado en la tecnología una respuesta eficiente para solucionar problemas básicos sobre la calidad de los datos, y dar un paso más allá en los procesos de planificación y cierre, afrontando una verdadera transformación tanto en la planificación, presupuestación como en la gestión de informes.

Una encuesta, realizada en 2013 por Gartner, citaba la inversión en tecnologías que aporten un valor añadido a los procesos de planificación como una de las mayores prioridades para los directores financieros de las principales empresas del mundo.

Desde hace más de siete años SAP está apostando con fuerza por el desarrollo de soluciones integradas que cubran todas las áreas de negocio del CFO. A través de las soluciones de EPM (Enterprise Performance Management), la tecnología se convierte en una pieza básica y fundamental en los procesos de dirección financiera estratégica.

No obstante, el objetivo a cubrir es lograr la excelencia financiera, que determina la diferencia entre una dirección financiera y una dirección financiera innovadora de éxito indiscutible. SAP pone la tecnología in-memory al servicio de la planificación, la consolidación y el reporting mediante la solución SAP BPC on HANA. Con esta propuesta está revolucionando el proceso de planificación y reporting, al permitir obtener respuestas inmediatas sobre procesos que, por lo general, suponían periodos más o menos largos de espera para la obtención de resultados.

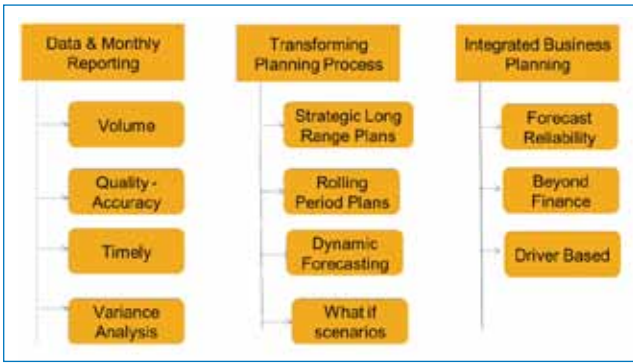
En definitiva, esto supone un ahorro de tiempo para los directores financieros, que pueden reducir al mínimo el tiempo de decisión derivado de conclusiones complejas desde un punto de vista matemático que, antes, llevaban a retardos con las herramientas tradicionales. SAP BPC ofrece al usuario la posibilidad de elegir

entre diferentes interfaces para su trabajo diario. Interfaces de usuario sencillas, tales como Web o Microsoft Office, facilitan la gestión del cambio y garantizan un bajo TCO.

Por lo general, para la planificación estratégica a largo plazo, las empresas han adoptado una interfaz web más estática que puede ayudar a fijar los objetivos al nivel más alto y comunicarlos en cascada hacia abajo. La Interfaz de Microsoft Office a través de SAP EPM add-in, especialmente Microsoft Excel, se ha utilizado para la planificación 'rollings periods', donde las empresas pueden analizar y comparar un trimestre real contra los próximos '4 rolling quarters'. La posibilidad de realizar simulaciones desde Microsoft Excel o movilizar las transacciones son algunas de las interfaces preferidas por los usuarios.

La apuesta de SAP con el lanzamiento al mercado de SAP BPC on HANA añade a la funcionalidad propia de la solución de planificación y consolidación un back-end robusto y múltiples opciones de front-end. De esta forma, las empresas pueden obtener grandes beneficios, al mismo tiempo que se embarcan en el viaje que les permitirá transformar la planificación

La imagen siguiente representa las mejores prácticas de información y de planificación que muchas empresas han emprendido, y que están buscando en SAP BPC on HANA como habilitador de tecnología clave para la consecución de estos objetivos:



Data & Monthly Reporting

El objetivo principal y comúnmente perseguido es tener una única versión de la realidad. Calidad y confianza en los datos, capacidad de manejo de grandes volúmenes de datos en tiempo real o análisis de desviaciones entre periodos son solamente algunos de los argumentos claves que llevan a los directores financieros a plantearse un giro en su apuesta tecnológica.

Transforming Planning Process

Los procesos de planificación están cambiando la manera en la que los directores financieros interiorizan sus necesidades. El modelo va más hacia una planificación largoplacista, eliminando o restando relevancia a los cortos y medios plazos que suponen tareas repetitivas entre ejercicios fiscales. Modelos de planificación estratégicos a más largo plazo requieren modelos dinámicos de planificación y previsión y escenarios 'what-if'. Este planteamiento requiere una plataforma robusta, que permita combinar datos procedentes de diferentes fuentes y soporte escenarios de análisis en tiempo real.

Integrated Business Planning

Uno de los objetivos clave establecidos por los clientes y los directores financieros en su viaje de transformación es obtener una única visión integrada y un plan detallado para la organización y los negocios. Cada director financiero es muy apasionado respecto a cómo obtener la visibilidad de cómo los distintos responsables de las líneas de negocios son capaces de alcanzar los objetivos departamentales, alineados hacia el objetivo común de la empresa. Eliminar iniciativas redundantes y superpuestas para llegar a la consecución del objetivo u objetivos finales. La planificación, más allá de las finanzas, permite tener un plan basado en indicadores, donde los indicadores operacionales dirijan los planes de negocio integrado. La tecnología es un gran facilitador para apoyar el movimiento hacia la planificación de negocio integrado.

Esta extraordinaria combinación está focalizada en el lanzamiento de los diferentes escenarios que cubren cada una de las líneas de negocio, impulsados con un fuerte enfoque en la flexibilidad y la facilidad de los usuarios finales sobre una de las arquitecturas más potentes que existen en el mercado. Esta arquitectura sobre base de datos en memoria permite incluir en los modelos de planificación cualquier tipo de cálculo, pudiendo incluso utilizar modelos de análisis predictivo. SAP BPC es la herramienta de planificación que permite ejecutar complejas funciones de cálculo sobre un volumen extraordinariamente grande de datos y obtener respuestas en tiempo real.



Novedades

SAP lanza SAP BPC 10.1 con lo que pretende ir un paso más allá en su apuesta hacia la transformación de la tecnología al servicio del negocio. Con SAP BPC 10.1 se introduce un nuevo modelo de datos que combina toda la fortaleza de los diferentes componentes de planificación:

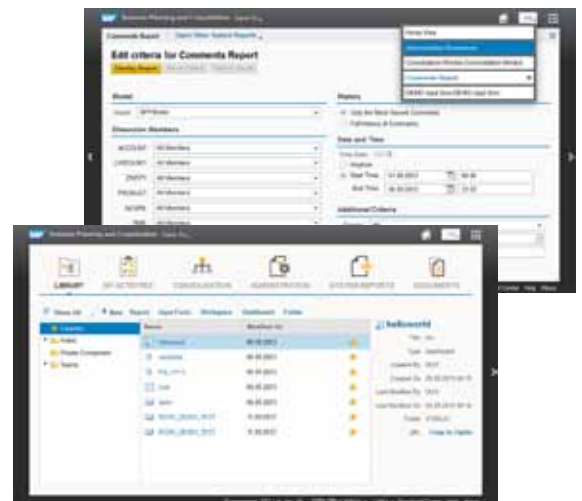
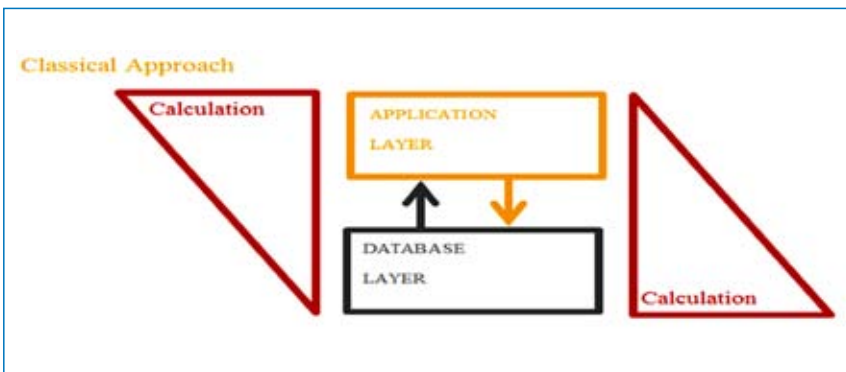
- SAP BPC NW, para usuarios finales que combina la usabilidad con la flexibilidad.
- SAP BW-IP, para la riqueza de características y consistencia de datos integrada.
- SAP HANA, para un increíble alto rendimiento.

El nuevo modelo de datos se denomina "unified" para reflejar la unificación de la fuerza de SAP BPC NW y SAP BW-IP. Este nuevo modelo está completamente integrado en el producto SAP BPC NW 10.1 utilizando HTML5 web-client para administración y runtime, además de EPM Excel add-in.

El nuevo modelo de datos se denomina "unified" para reflejar la unificación de la fuerza de SAP BPC NW y SAP BW-IP.

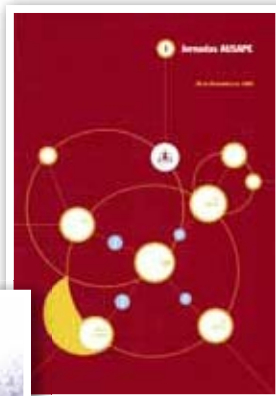
Este nuevo modelo está completamente integrado en el producto SAP BPC NW 10.1 utilizando HTML5 web-client para administración y runtime, además de EPM Excel add-in.

Este nuevo modelo está completamente integrado en el producto SAP BPC NW 10.1 utilizando HTML5 web-client para administración y runtime, además de EPM Excel add-in.





20 aniversario de AUSAPE



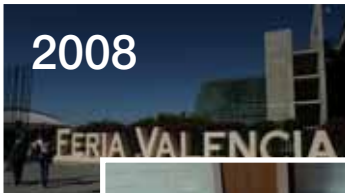
Dedicamos estas páginas de la revista al **20 Aniversario de AUSAPE**, una fecha clave para nosotros y nuestros Asociados tras dos décadas de andadura como el mejor punto de encuentro para los usuarios de tecnología SAP.

En las páginas interiores hemos preparado una infografía con los principales datos de **evolución de la Asociación** y hacemos un viaje a través del tiempo con los **principales hitos** que han impactado en que **AUSAPE** sea lo que es hoy y que han sentado las bases de nuestro futuro.

Las páginas restantes las dedicamos a un **reportaje fotográfico**, que recoge en imágenes los mejores momentos de **AUSAPE**. **“20 años creciendo juntos”**, que esperamos que sean muchos más.

Fóruns AUSAPE

2008



2009



2010



2011



2012



2013



Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE



2003



2002



2005



2007



2008



2013



Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE



AUSAPE 20 Aniversario

Creciendo juntos. Esfuerzo, colaboración, networking

2 DÉCADAS, DE UN VISTAZO



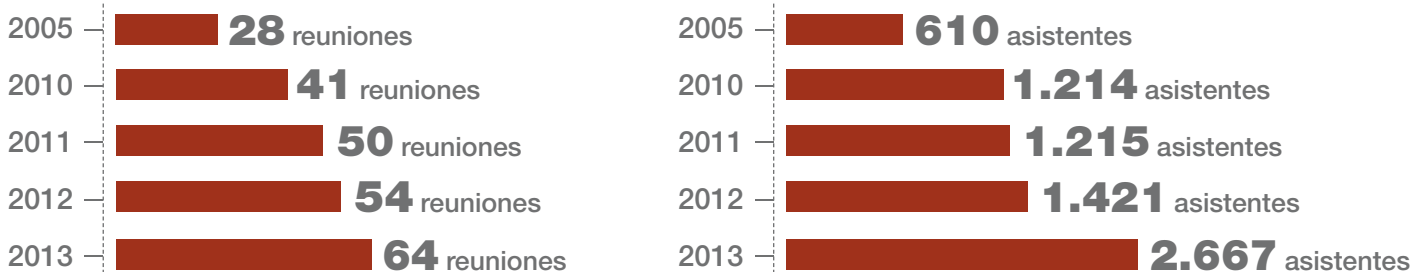
EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ASOCIADOS



DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS ASOCIADOS



GRUPOS DE TRABAJO Y DELEGACIONES



FECHAS PARA RECORDAR

2001 Primera web **2007** Oficina propia y nacimiento de la Revista AUSAPE **2011** Nueva web **2011** AUSAPE es miembro fundador de AUSIA **2011** web

2011 El Fórum se convierte en un evento itinerante y cobran relevancia los casos de éxito de clientes **2013** Fórum AUSAPE establece un nuevo récord de asistencia en Castelldefels: con un total de 481 profesionales

Un pasado consolidado... un futuro con nuevos retos



Se diseña
el logo de
AUSAPE



**Mercedes
Aparicio**

Se incorpora a
AUSAPE como
Responsable de
Administración



Se invierte en
el despliegue
de la identidad
corporativa



Primer
Boletín
Informativo



**I Jornadas
AUSAPE**

123 asistentes



Primera versión
de la web de
AUSAPE



**Nace
AUSAPE**

con el
lanzamiento de
SAP R/3 como
desencadenante



**José Luis
González-
Santander**

primer presidente
(1994-1998)



Se superan
los 50
miembros

1996

**SAP y
Microsoft**

anuncian interfaces
abiertas para
conectar aplicaciones
online para R/3



**Blanca
Alcanda
(Onda Cero)**

nueva presidenta



Más de 100
empresas
asociadas

mySAP.com®

**Hasso Platner,
Co-CEO de SAP,
anuncia MySAP.com**



**Adolfo
Marqués
(Iberdrola)**

nuevo presidente

**Apertura de las
Delegaciones de
Bilbao,
Barcelona y
Valencia**



**Susana
Moreno
(CEOSA)**

nueva
presidenta
(2001-
2002)



**Primera
Reunión**

acuden 16
empresas



**SAP lleva
7 años en
España**



**SAP entra
en el DAX**

y se convierte
en una de las
30 mayores
compañías
cotizadas en
Alemania

1998

**SAP
comienza a
cotizar en el
NYSE**

y contrata
6.500
empleados

**Creación de
los GTs de HR,
Financiero,
Logística y Básico**



**IBM
implementa
SAP R/3 a
nivel global**



Se celebra el primer Fórum GT en Valencia



VII edición de las Jornadas AUSAPE

214 asistentes



Se constituye SUGEN

de la que AUSAPE es miembro fundador



Txema Fernández

se incorpora a AUSAPE como Director de Gestión



Nace la revista AUSAPE



AUSAPE junto a IPSOS-Eco Consulting

elabora el primer estudio que evalúa el grado de satisfacción de los clientes con el software SAP

Cambio de imagen y refuerzo de la identidad corporativa



¡Primera oficina propia, por fin!

en la calle Emilio Vargas



Reuniones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones

Se superan los 1.000 asistentes



Traslado a las nuevas oficinas de AUSAPE

en la calle Corazón de María

2002

2003

2005

2007

2008

2009



David Bautista (HUNOSA)

nuevo presidente (2003-2007)



Por primera vez, se llega a más de 300 miembros



José Juan Novás (Gobierno Balear)

nuevo presidente (2008-2009)



Se sobrepasa la cifra de 200 asociados

2006

Creación de los GTs de EH&S, Sanidad y BI

SAP BusinessObjects
Compra de Business Objects

Llega SAP Business Suite 7 (enfoque modular)



SAP, tercera mayor compañía de software independiente del mundo

Apertura de la Delegación de Canarias

Creación de los GTs de SOA, Sector Público, Compras e Industrial

SAP Business One

SAP Business One para pymes

2004

Lanzamiento de SAP NetWeaver

Apertura de la Delegación de Galicia

SAP Business ByDesign

Lanzamiento de SAP Business ByDesign

SAP Quality Awards 2011

SAP Quality Awards de Iberia

AUSAPE actúa como miembro del jurado



Con Adobe Connect se hace una apuesta por las reuniones online



Se recuperan las Jornadas AUSAPE

con Social Business y Design Thinking como protagonistas



El fórum se renueva y nace Fórum AUSAPE

Fórum AUSAPE supera los 400 asistentes



Marcel Castells presidente de AUSIA en representación de AUSAPE



David Ruiz

elegido miembro del equipo directivo de SUGEN para el periodo 2014-2015



El Fórum AUSAPE cumple 10 años en Zaragoza



Estrenamos nueva web



Roberto Calvo

se incorpora a AUSAPE como responsable de gestión y relaciones con Asociados

El boletín mensual y la revista

renuevan su diseño



Se diseña un plan de comunicación global



Olga Lungu

se incorpora a AUSAPE como Técnico en Gestión Comercial y Administrativa



El IX Fórum AUSAPE, en Casteldefells

reúne a 478 asistentes. Nuevo récord

AUSAPE, en el jurado del SAP HANA Innovation Award

2010

2011

2012

2013

2014



Susana Moreno (CEOSA)

nueva presidenta (2010-2013)

Nace el grupo de BI-B0 Barcelona



AUSIA (Asociación de Grupos de Usuarios de SAP en Iberoamérica)

AUSAPE impulsa su creación

SYBASE
Adquisición de Sybase



Delegación Internacional de AUSAPE

se crea oficialmente



Entra en vigor el Código Ético de AUSAPE



Alcanza los 248.500 clientes



SAP adquiere Ariba

El Grupo de ALM inicia su andadura



David Ruiz (Enel)

nuevo presidente (2014-actualidad)



¡Ya somos más de 400 empresas!



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



Lanzamiento de SAP HANA y compra de SuccessFactors

Asambleas AUSAPE

2003



2005



2007



2009



2011



2012



2013



2014



Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE Networking AUSAPE



Anna Wypior
Gestión de proyectos de Academy Cube
SAP AG | University Alliances



Academy Cube, una plataforma cloud con funcionalidades integradas de formación, búsqueda de empleo, selección y contratación

Academy Cube es una iniciativa sectorial que se ha aplicado en todos los países de la Unión Europea con el soporte de instituciones públicas para reducir la escasez de trabajadores capacitados en las áreas de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM), así como de Tecnologías de la Información y la Comunicación (ICT).

El objetivo principal de esta iniciativa es ayudar a los candidatos (estudiantes, titulados, desempleados y profesionales) a obtener la mejor cualificación para un empleo en las áreas ICT/STEM.

Para materializar este objetivo, se ha definido una plataforma altamente integrada basada en la nube para la formación avanzada y la solicitud de empleo, en la que los candidatos pueden registrarse y acceder a ofertas de empleo y cursos de e-Learning. La plataforma Academy Cube se basa en la cartera de productos estándar de SuccessFactors, Inc. en la nube de SAP: BizX Suite, que incluye formación, gestión de la contratación, planificación del desarrollo de carreras profesionales y Jam. Estos componentes se han personalizado en la plataforma, de manera que permiten la selección de candidatos, formaciones de eLearning y ofertas de trabajo, en función de los perfiles de habilidades correspondientes.

Por un lado, los responsables de la contratación se benefician de un paquete integrado que presta soporte durante todo el proceso, desde la solicitud hasta la propia contratación y la búsqueda de los candidatos adecuados. El cuadro de mandos del responsable de contratación proporciona una visión general eficaz de todas las ofer-

tas y solicitudes de empleo para acceder fácilmente a procesos altamente integrados y automatizados: comprobación y gestión del estado de sus solicitudes de empleo, comprobación de los nuevos candidatos y solicitudes, comprobación de todos los candidatos que han solicitado el puesto y sus calificaciones, y búsqueda proactiva de los candidatos que se adaptarían a un puesto pero que no lo han solicitado.

Por otro lado, los candidatos se benefician de una funcionalidad eficaz de correspondencia entre sus perfiles y los de los puestos, de forma que les permite evaluarse a sí mismos y recibir sugerencias de cursos que podrían resultarles adecuados. Además, con el módulo de desarrollo de carreras profesionales, pueden definir objetivos en relación con sus carreras profesionales, calificar sus competencias y realizar una comparación entre ellos y los perfiles de los puestos de empleo disponibles. También pueden mejorar de manera más sencilla con sugerencias de cursos basadas en sus competencias, según lo especificado en el sistema. El mercado laboral ofrece a los candidatos la posibilidad de encontrar puestos de trabajo fácilmente a través de las opciones de búsqueda y filtrado, mantener y actualizar los datos de sus perfiles de forma sencilla, solicitar un puesto de trabajo a través de su perfil, haciendo de la

Los candidatos tienen la posibilidad de encontrar puestos de trabajo fácilmente a través de las opciones de búsqueda y filtrado, mantener y actualizar los datos de sus perfiles de forma sencilla, solicitar un puesto de trabajo a través de su perfil, haciendo de la solicitud un proceso más cómodo, y lograr que sus perfiles sean visibles para los responsables de contratación

solicitud un proceso más cómodo, y lograr que sus perfiles sean visibles para los responsables de contratación.

La propuesta de valor exclusiva y la principal diferencia de Academy Cube en el mercado es el concepto de la corresponden-

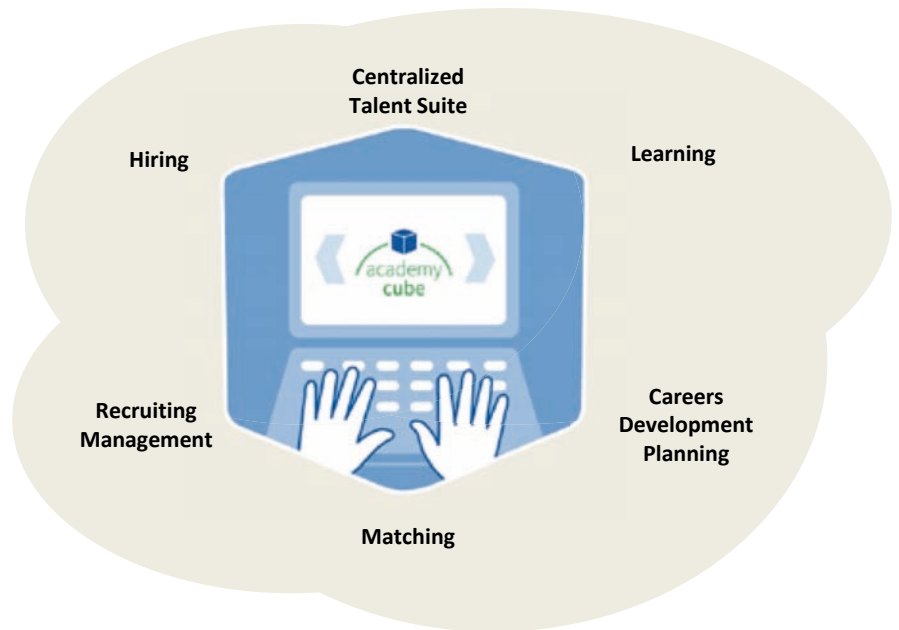
cia o adecuación de la oferta y la demanda. El contenido en tres dimensiones, los candidatos y los puestos están vinculados mediante las competencias. La base de esta vinculación es un modelo de competencias basado en un estándar europeo desa-

rollado por un proyecto europeo (DISCO: http://disco-tools.eu/disco2_portal/).

Cada candidato tiene la oportunidad de realizar una autoevaluación de sus propias competencias, y los niveles se comparan con las competencias exigidas para un perfil de empleo determinado. Dichos perfiles son plantillas realizadas en colaboración con los expertos de contratación, que reflejan esta coincidencia. Después, el candidato recibe una primera visión general sobre los aspectos en los que los niveles de competencia son adecuados y aquéllos en los que debería mejorar para incrementar las opciones de conseguir el puesto deseado. Por consiguiente, el candidato puede buscar el contenido más adecuado en función de sus carencias. Además, recibirá una lista clasificada de cursos de e-learning específicos que podrían resultarle interesantes.



Los responsables de la contratación se benefician de un paquete integrado que presta soporte durante todo el proceso, desde la solicitud hasta la propia contratación y la búsqueda de los candidatos adecuados



Hasta el momento, Academy cuenta con más de 30 colaboradores que están apoyando la iniciativa, y recientemente la Real Academia de Ingeniería se ha comprometido activamente para la promoción nacional

de Academy Cube en España. No obstante, cualquier empresa puede convertirse también en socia del programa.

También son bienvenidos otros partners que quieran adherirse a Academy

Cube a través de la colocación de anuncios de empleo o contenidos de aprendizaje de alta calidad. La forma de contacto es a través de la web de Academy Cube: <http://www.academy-cube.eu/partners/>

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



Gari Basabe
Responsable del Área de Conocimiento de Tecnología SAP
UNIDAD SAP del GRUPO SOTHIS



SAP Process Orchestration, clave en la integración y gestión de procesos de negocio

Dentro del área de conocimiento de tecnología SAP de GRUPO SOTHIS, uno de nuestros objetivos es ofrecer consultoría especializada en herramientas sobre las que las empresas que apostaron por SAP no tienen en funcionamiento, o en versiones obsoletas, es el caso de SAP PO (SAP Process Orchestration).

En SOTHIS proponemos a nuestros clientes esta solución de SAP para automatizar y optimizar los procesos de negocio de forma rápida para, de esta forma, reducir los costes de desarrollo y despliegue de los procesos, y conectar sistemas heterogéneos dentro y fuera de su empresa.

¿Qué es SAP PO?

Para los que no la conozcan, SAP Process Orchestration es la herramienta de SAP de integración y gestión de procesos de negocio (BPM) que permite a las empresas y a los profesionales de TI modelar, implementar, integrar y monitorizar de manera eficiente sus procesos. SAP PO contiene los componentes:

- SAP NetWeaver Process Integration (PI).
- SAP NetWeaver Business Process Management (BPM).

- SAP NetWeaver Business Rules Management (BRM).

SAP PO ofrece diferentes opciones de instalación de SAP PI, dual stack o java-only stack, siendo esta última más rápida y eficiente a la tradicional instalación ABAP+Java. La instalación java-only stack simplifica la infraestructura del sistema, a la vez que reduce las comunicaciones entre los diferentes componentes individuales.

Ahora es posible todo el desarrollo en PI, BPM y BRM con el uso de SAP NetWeaver Developer Studio.

Mejoras en las últimas versiones

Algunas de las mejoras en SAP Process Integration son:

Trace en canales de comunicación SOAP y http. En el caso de que se produzcan errores en mensajes mediante Web Service, ahora es posible llevar a cabo un análisis detallado de los adaptadores basados en HTTP sin necesidad de ninguna herramienta externa.

Esta funcionalidad se realiza mediante el módulo del receiver channel con un nuevo parámetro llamado TraceHTTP que con tres posibles valores: "headers", para un trace únicamente de las cabeceras del mensaje; "plain", para un trace tanto de cabecera como de cuerpo del mensaje, y "hex", para un trace de todo el mensaje en el mismo formato que el SAP ICM.

Nota 1: Para más información, revise la nota SAP 1904944.

Detener y reanudar canales de comunicación. Ahora es posible detener o reanudar los canales de comunicación de una manera ordenada, por ejemplo, tras una copia de sistema o después de un error en

¿Necesitas asesoramiento en?

SAP PO



el sistema para poder proceder a su análisis.

La suspensión o reanudación se realiza a través del Java Job Scheduler mediante el job "SuspendResumeAFWJob".

Comparador de versión de Mapping. Desde ahora es posible hacer un seguimiento y comparación de los cambios efectuados sobre un objeto Message Mapping e identificar las diferencias entre dos versiones. Permite comparar los cambios en la lógica, cambios de parámetros, cambios en librerías de funciones, cambios en archivos importados y cambios en funciones locales definidas por el usuario "UDF".

Dichos cambios se agrupan usando un color en el código.

La funcionalidad que forma parte dentro del editor mapping en el Enterprise Services Repository y mejora la productividad del desarrollador. *Nota 2: Para más información, revise la nota SAP 1930119.*

Soporte XSLT 2.0 para mapeos XSLT. También es posible utilizar una herramienta de transformación externa de código abierto como *SAXOS XSLT* y *ZQUERY Processor* e importar el conjunto de mapeos XSLT como external archive en el ESR.

En el momento en el que el nuevo parámetro, definido en el exchange profile *com.sap.ain.ibrun.server.mapping.externalTransformer* se fija a "true", el mapping en tiempo de ejecución busca todas las transformaciones importadas y las usa.

Comportamiento en tiempo de ejecución del adaptador Enghien. Esta mejora permite definir el número máximo de recepciones por cada interfaz y diferente capacidad de procesamiento en PI para escenarios particulares donde la configuración global actual no era suficiente.

Ahora es posible crear reglas para recepción paralela en una nueva interfaz de usuario.

Así pues, sería posible indicar el número máximo de peticiones de un mensaje en concreto que son enviadas a un receptor en particular, evitando así una sobrecarga en el sistema destino.

Consumir Web services seguros a través del protocolo de seguridad AGIV. Hay un nuevo módulo de PI llamado "STSCientModule" que hace posible realizar una llamada al STS (Secure Token Service), solicitando un nuevo security token y almacenarlo en una caché interna para su uso posterior. Por defecto se proporciona y está listo para usar. *Nota 3: Para más detalles de la configuración, revise la nota SAP 1907963.*

Add-On de conectividad para SAP Process Orchestration. Hay un nuevo adaptador



llamado "SFSF Adapter" para la solución de SuccessFactors disponible como "Connectivity Add-on" y, por tanto, independiente de la versión (también se puede utilizar con antiguas versiones, por ejemplo, 7,11). Sin costes de licencia adicionales, puesto que se incluyen como parte de la licencia de PI/PO.

Mejoras en B2B Add-On para SAP Process Orchestration. Entre las múltiples mejoras y cambios realizados cabe destacar:

- **Trading Partner Management:** SAP B2B Trading Partner Management (TPM) es una aplicación centralizada que satisface las necesidades del comercio B2B en el entorno EDI. Es una nueva consola que permite definir, mantener y visualizar los partners de una forma sencilla. Un único repositorio para gestionar, almacenar y buscar toda la información relacionada con los partners.
- **Monitor de mensajes EDI:** ahora es posible ver el estado técnico y funcional en un monitor de mensajes. Además, se han añadido mejoras de búsqueda o visualización del contenido de los mensajes tanto en el original EDI como en el formato EDI XML.

Mejoras en SAP BPM

Manejo de los errores técnicos para llamadas a servicios. Con el nuevo evento *TechnicalError* es posible controlar los errores técnicos durante la ejecución de un servicio, por ejemplo, un timeout, error de configuración y, además, la salida de mapping que lo relaciona contiene varios elementos importantes (mensaje de error, time stamps, interface name, PI message ID, log record ID).

Además es posible definir diferentes opciones en el proceso de los errores como

reintentar, notificar por mail, lanzar una alerta o crear una tarea.

Ayuda de búsqueda. Permite incorporar ayudas de búsqueda en los elementos UI desarrollados. Se puede hacer tanto con ayudas de búsqueda ABAP como valores de una BD local a través de una fuente de datos JDBC, utilizando una caché interna para un mejor rendimiento. Se garantiza la seguridad de acceso a través de OData o Java API basado en configuración de roles. La configuración se realiza dentro del NetWeaver Administrator.

Mejoras BPM OData Task Service. Mediante el servicio BPM OData es fácil la implementación de una interfaz de usuario para acceder remotamente a tareas y datos de tareas de BPM y tratarlas.

Los OData Task Services se han mejorado con el soporte de "nested types" y "collections".

Servicio BPM OData para iniciar procesos BPM. También ahora es posible usar un servicio BPM OData para implementar una interfaz de usuario amigable (SAPUI5) que permita empezar o iniciar el proceso de un BPM. Con el servicio de BPM OData se podrá obtener la definición del proceso activa en ese momento e iniciarlo.

Mejoras BPM Inbox. El usuario podrá reenviar las tareas dentro de su bandeja de entrada de BPM sin visualizarla explícitamente, es decir, se pueden reasignar tareas directamente en estado Ready sin necesidad de abrir la tarea.

Esto hace que el trabajo diario en la bandeja de entrada sea mucho más cómodo.

Si está interesado en conocer con más detalle esta herramienta no dude contactar con nosotros en clientes.sap@gruposothis.com



Laura Ruiz
Líder de equipo de SAP HCM en everis



¿Elegir outsourcing o gestión interna?

Actualmente existe una tendencia en el mercado hacia una gestión en outsourcing de los sistemas, tanto de mantenimiento de sistemas como de procesos, con el objetivo de conseguir que las organizaciones se centren en su core de negocio y no tengan que preocuparse de aquello que no les aporta valor. Es decir, al enfocarse en lo que mejor saben hacer, son más productivas, competitivas y eficientes.

Cuando se trata de externalizar el mantenimiento de sistemas, hay varios factores que una empresa tiene que considerar:

- **Calidad de la gestión del proceso externalizado:** se debe exigir que el proceso externalizado se realice con la máxima calidad. Para eso se contrata a especialistas.
- **Costes asociados:** como siempre, y más en esta época, la posibilidad de reducir los costes es fundamental.

Tomar esta decisión no es una tarea fácil para una organización y, si nos centramos en sistemas de Recursos Humanos, que pueden incluir datos especialmente sensibles, es inevitable que en la mente de las personas que han de tomar la decisión surja un cierto halo de desconfianza: *¿cuidarán a las personas que trabajan en la compañía con el mismo cariño que lo hacemos nosotros mismos?*

Lo primero que hay que tener en cuenta para poder tomar la decisión es que, inde-

pendientemente del modelo de externalización que seleccionemos, éste va a marcar tanto la relación que la organización tenga con sus trabajadores como la relación con las instituciones.

En este contexto de relación, los empleados -entendidos como clientes internos- necesitan que se les ofrezca el mejor servicio y que los cambios organizativos provenientes de la externalización les impacten lo mínimo posible. Por su parte, los profesionales de Recursos Humanos nece-

sitan conocer qué reporting será necesario para entregar ágilmente la información que solicitan los empleados y ser proactivos a la hora de detectar qué novedades podrían provocar potenciales conflictos con los trabajadores o sus representantes.

La sensibilidad que pueden tener algunos cambios en las plantillas, hace que sea necesario que los departamentos de Recursos Humanos cuenten con toda la información actualizada sobre las novedades legales que se producen en cada país o región en los que tiene presencia cada compañía. De hecho, también es recomendable que cuenten con un consejo especializado sobre qué cambios tienen que aplicar (y cuándo) en sus sistemas de nómina, así como sobre el impacto que van a tener.

Confianza ciega

En ninguno de los dos casos (ni con los empleados ni con las instituciones) puede haber una pérdida de confianza. Existen muchos factores determinantes a la hora de decidir externalizar el mantenimiento de los sistemas de Recursos Humanos de la empresa, y a la hora de seleccionar el proveedor con el que iniciar el proceso. Y, sin duda, la confianza es uno de los más importantes. Por ello, hay que estar convencido de que externalizar aportará valor añadido y generará ventajas competitivas, de que es la mejor opción y, sobre todo, hay que tener una confianza en el proveedor elegido.

Además de construirla, es importante mantenerla. En este sentido, es clave buscar un partner que cuente con un equipo de profesionales de alto rendimiento, que sean especialistas capaces de generar siempre excelentes resultados, teniendo como base un amplio conocimiento funcional y de negocio. Además, deben poner a disposición del servicio un kit completo de herramientas que hagan todos los procesos más eficientes y aseguren la calidad del servicio.

Dato delicado, trato impecable

Dado que el equipo humano de una empresa es uno de sus mayores activos, hay que hacer especial mención a la delicadeza que merece el trato de sus datos. No olvidemos que en este caso concreto tratamos la externalización de los sistemas de Recursos Humanos, por lo que estamos hablando del tratamiento de datos sumamente confidenciales, datos de carácter personal considerados de alta confidencialidad. Para asegurar que se siguen los procedimientos adecuados, se deben realizar auditorías periódicas a los servicios de mantenimiento y trabajar

constantemente para mantener las certificaciones de calidad necesarias.

Niveles de servicio

Por otro lado, es crucial que el equipo que está a cargo de los sistemas sea siempre proactivo para tener la capacidad de adelantarse a eventuales problemas y estar siempre al tanto de las nuevas posibilidades de actuación. Por ello, ha de ofrecer soluciones especializadas a nivel de servicios, que ayuden a mejorarlo y reduzcan los costes asociados.

En este sentido, los servicios de outsourcing en SAP HCM deben ser un valor añadido a la aplicación de perfectivos. Éstos deben consistir en el análisis de los sistemas con el fin de identificar patrones de dedica-

ción de los consultores que trabajan en el soporte de SAP HCM sobre ciertas funcionalidades, persiguiendo hacerlas más 'mantenibles' o eficientes.

Este análisis proporciona la información necesaria para plantear una serie de acciones de mejora sobre estos procesos y conseguir, de esta forma, que los usuarios puedan realizar sus tareas de una manera más eficiente, a la vez que se reducen los tiempos de dedicación a dicho soporte por los consultores y reutilizarlo en la evolución del sistema e implantación de nueva funcionalidad. Todo ello repercute en un beneficio directo, ya que progresivamente reduce el número de horas dedicadas al soporte a usuarios y aumentan los evolutivos para ganar funcionalidad en sus sistemas.





Joan Muñoz Poveda
Gerente Soluciones ERP de TecnoCom

TecnoCom

Gestión eficiente de los procesos de cobro y pago con SAP Bank Communication Management

TecnoCom, empresa líder en el sector de Medios de Pago en España, con una experiencia acumulada de más de 20 años, presenta la solución SAP Bank.

Communication Management en línea con su estrategia orientada a la innovación y desarrollo de la gestión de los medios y procesos de pago.

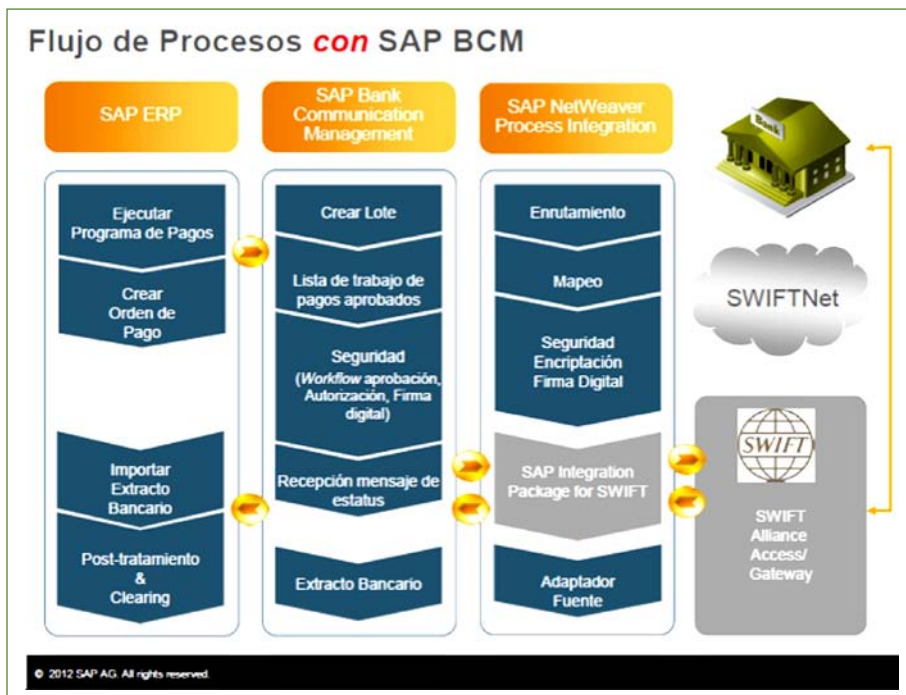
El último “Informe sobre Tendencias en Medios de Pago 2013”, realizado por TecnoCom en colaboración con la prestigiosa consultora Analistas Financieros Internacionales (AFI), analiza la evolución de los medios de pago durante el año 2013 en España y seis países de América Latina (Chile, Brasil, México, Colombia, Perú y República Dominicana). En la actual edición se confirma que algunas de las tendencias identificadas en años anteriores son ya una realidad, consecuencia en su mayor parte por procesos de renovación tecnológica: penetración de la telefonía móvil como medio de pago, proyectos normativos para homogenizar la información bancaria (SEPA), reformas financieras como la concentración de los players tradicionales (banca tradicional), y confirmación de nuevos jugadores en el negocio bancario como Google, PayPal o Amazon.

Para adaptarse a este nuevo entorno, los departamentos financieros están priorizando la optimización de la gestión del cash-flow y la reducción de costes, con el objetivo de lograr una mejora en la gestión y control de los cobros y pagos. De esta for-

ma, consiguen integrar de forma eficiente todos sus sistemas financieros con diferentes bancos, con la ventaja añadida de reducir los costos de operación y reforzar el cumplimiento normativo y de seguridad. Para ello, es necesario:

- Monitorizar los estados de cuenta bancarios para la verificación de que los bancos recibieron las órdenes de pagos, y la posterior conciliación de apuntes bancarios.
- Mejorar el control y el cumplimiento por la liberación de los pagos, así como aumentar la eficiencia operativa, al no ser necesaria la manipulación directa de ficheros.
- Establecer una pasarela de pago seguro estándar con múltiples bancos a través de la integración de SWIFT.
- Acceder a miles de instituciones financieras con un protocolo estándar de pago único.
- Recibir mensajes de pago y de liquidación en tiempo real con total redundancia y disponer de mecanismos de recuperación.

“Los departamentos financieros están priorizando la optimización de la gestión del cash-flow y la reducción de costes, con el objetivo de lograr una mejora en la gestión y control de los cobros y pagos. De esta forma, consiguen integrar de forma eficiente todos sus sistemas financieros con diferentes bancos”



“La principal característica de la solución BCM de SAP es su capacidad de análisis, y también que permite integrar en una única solución toda la información del proceso de cobros y pagos, desde la generación de la orden de pago hasta la confirmación de su realización por parte del banco”

- Aprovechar las tecnologías móviles para aprobar los lotes de pago con una aplicación móvil.

Criterios de elección

Si entramos en el debate sobre qué criterios debemos considerar en la elección de las soluciones tecnológicas para la gestión en las organizaciones, podemos argumentar que los únicos criterios de elección de software, con los cuales todos no solo podemos estar de acuerdo sino que además nos permite realizar comparaciones, son los financieros (ROI, TCO, Business Case,...).

En el ámbito de las soluciones de Cash Management, donde se encuadra BCM de SAP, la discusión tiene lugar en el escenario de aquellas organizaciones que utilizan SAP como sistema ERP. En este caso, utilizar también SAP como sistema de Cash Management para la comunicación bancaria, ofrece una inmejorable calidad: es la opción de menor TCO, al beneficiarse de un menor coste de hardware y licencias y compartirse con el resto de coste del ERP.

Además de beneficiarse de un menor coste de integración por su perfecta inte-

gración con la información contable, y de un menor coste de formación, al ser un sistema integrado en el sistema ERP.

En este sentido, BCM se puede considerar una solución IT madura, según la clasificación de Gartner, que para la consultora son aquellas que aportan más valor en la toma de decisiones que en resolver la transacción. La principal característica de la solución BCM de SAP por el valor que aporta, es su capacidad de análisis, y también que permite integrar en una única solución toda la información del proceso de cobros y pagos, desde la generación de la orden de pago hasta la confirmación de su realización por parte del banco.

En los procesos de aprobación vía Workflow y Firma digital la solución BCM dispone de la movilidad que proporciona SAP con las soluciones SAP Fiori. Con ellas, las empresas tienen la posibilidad de enviar tareas de aprobación urgentes a dispositivos móviles para su aprobación vía workflow, además de ofrecer información en detalle sobre el pago que se está autorizando: importes, moneda, concepto, etc.

Para los responsables financieros, la clave es ser capaces de hacer posible una mayor convergencia tecnología-negocio, liderando la implantación de soluciones que respondan a los retos de los departamentos financieros y del conjunto de la organización.

Ha llegado la hora de la gestión eficaz de la tesorería y el momento de preguntarse: ¿qué herramienta es la mejor para su empresa?





José Luis Fernández
Team Leader SAP EPM de REALTECH



SAP BPC 10.1: Donde los caminos se cruzan

Desde que en 2007 SAP adquirió Outlooksoft han pasado siete años, durante los cuales hemos visto cómo SAP invertía mucho tiempo y esfuerzo para conseguir una herramienta robusta e integrada, que se convertía en líder de mercado para los procesos de consolidación y presupuestación. Ahora en 2014 SAP anuncia la versión SAP BPC 10.1, una pequeña revolución para mantener esa posición de liderazgo.

Actualmente SAP BPC 10.1 se encuentra en fase de ramp-up, pero ya se comienzan a develar las características que tendrá. Y cuanto más vamos conociendo más, ganas tenemos de que se ponga a disposición general.

SAP BPC 10.1 tendrá dos versiones: classic y unified, y ambas estarán dentro de la misma herramienta. Elegiremos una versión u otra a la hora de la creación de un environment, punto de partida de cualquier proyecto de SAP BPC.

Classic BPC se podrá utilizar con bases de datos HANA y no-HANA. La principal novedad es una nueva interfaz rediseñada en HTML5, que destaca por su fluidez y la posibilidad de uso en dispositivos móviles.

Unified BPC se empleará sólo con bases de datos SAP HANA, donde residen la mayoría de las novedades que ha introducido SAP, ya que estos modelos combinan la potencia e integración de BW-IP con las capacidades analíticas de HANA y la usabilidad de BPC. Entre las características que incluye, figuran:

- Modelado y back-end totalmente integrado con BW, empleando las capacidades de IP, que permite trabajar con objetos ya creados en BW.
- Funciones de planificación predefinidas, fórmulas FOX y funciones de planificación a medida.
- Seguridad matricial.
- Fórmulas de dimensión que permiten fórmulas inversas.
- Bloqueo de celdas a la hora de realizar cálculos.

Esto significa que en la versión unificada no necesitaremos recrear los datos maestros de

BW en BPC, sino que podremos trabajar con los infoobjetos, DSOs y los multicubos infoprovider existentes en BW. Podremos trabajar con modelos multirratio, al contrario que en el BPC clásico donde teníamos que trabajar con un único ratio, y esto aportará consistencia a nuestros datos maestros, que son creados y mantenidos en un único lugar. Además, todos los componentes y procesos son agrupados en un único entorno y gestionados centralizadamente.

Cuando hablamos de los nuevos cálculos predefinidos en SAP BPC, lo hacemos de las funciones PAK (Planning Applications Kit). Éstas están soportadas por SAP HANA, así que son ejecutadas en memoria, lo que aporta una velocidad de ejecución mayor. Las funciones que tendremos en el modelo unificado de SAP BPC, serán copia, reevaluación, borrado, distribuciones y conversión de moneda. Éstas son las fórmulas predefinidas de SAP BPC y si queremos cálculos más complejos, podremos crear fórmulas FOX.

La seguridad matricial será una manera opcional de definir el acceso a datos. Aunque su aparición se prometió anteriormente, en la versión BPC 10.1 será la primera vez que aparezca de forma nativa y sin la necesidad de ningún desarrollo adicional. La seguridad matricial aporta la posibilidad de, basándose en dos dimensiones, restringir para ciertos miembros el acceso.

Hasta ahora, si definíamos una fórmula de dimensión como, por ejemplo, el cálculo de los importes que fuese la multiplicación de las unidades por el precio, este miembro pasaba a ser calculado, lo que impedía que se pudiese planificar sobre él. En esta nueva versión no sólo se permite calcular sobre ese miembro, sino hacer fórmulas inversas (unidades vendidas, importe divi-

dido por precio o precio, importe dividido por unidades). Esto hace posible que cuando se introduzcan datos en dos de los miembros, se calcule siempre el tercero.

El bloqueo de celdas es muy útil cuando estamos realizando la planificación de una serie de miembros, por ejemplo, para varios productos. Sin embargo, cuando realizamos reasignaciones, queremos bloquear los datos de algún producto porque sabemos que la cifra de esos productos no se va a ver alterada. El bloqueo permite seleccionar qué cifras no se van a ver alteradas por las reasignaciones.

En el ámbito de la visualización de datos no habrá muchas diferencias entre la versión classic y unified, ya que ambas utilizan el complemento EPM que conocíamos hasta ahora. Lo que sí ha recibido un gran impulso, son los informes web, que han conseguido mejoras en su rendimiento. Se estima que son hasta cuatro veces más rápidos en informes de 8.000 registros.

En la primera versión que se libere de los modelos unificados, todavía no estarán disponibles todas las características que conocemos de SAP BPC como, por ejemplo, las reglas de consolidación, las eliminaciones intercompany o la conversión de moneda. Estas características se irán introduciendo en sucesivas versiones del producto, por lo que en un primer momento no podremos realizar consolidación en los modelos unificados. Para ello, tendremos que optar por crearnos un environment clásico.

En una misma instalación podrán convivir sin problemas entornos del tipo clásico con los del tipo unified, por lo que no nos tendremos que preocupar a la hora de adquirir el producto si vamos a realizar proyectos de consolidación o de presupuestación. La inversión estará garantizada, puesto que SAP sigue apostando por SAP BPC como su herramienta de presupuestación y consolidación.

Opciones de migración

SAP BPC tiene detrás una trayectoria exitosa y es una herramienta implantada en mu-



chos clientes. Al tener varias plataformas, podrá surgir la pregunta de qué hacer y las opciones de migración que tenemos. Éste es un pequeño resumen:

1. Origen BPC 7.5/10.0 NW

Podremos mirar a un escenario con sólo entornos classic. Para ello dispondremos de un programa que migrará nuestro modelo de datos de 7.5 o 10.0 a 10.1. Si el origen es BPC 7.5, en el que tendremos plantillas construidas con EVDRE y APIs antiguas, será necesario modificarlas, como ya ocurría con la migración a la versión 10.0

Si optamos por migrar a un entorno unified, no hay una herramienta de migración, tendremos que reconstruir manualmente el modelo de datos.

2. Origen BW-IP

Si tenemos nuestra planificación creada en BW-IP, habrá que establecer un entorno del tipo unified por encima del modelo de datos ya creado. En este escenario, será necesario crear los BPFs y activar el workstatus, ya

que estas funcionalidades no estaban presentes en IP y, además, habrá que trabajar nuevos informes y plantillas con el add-in de EPM o directamente en la parte web.

Por otro lado, hay que mencionar que no existe herramienta de migración desde la versión de SAP BPC MS y que tampoco habrá versión 10.1 MS.

En resumen, SAP BPC 10.1 es el primer paso hacia una herramienta de planificación apoyada en la potencia de cálculo de SAP HANA, que mejora más si cabe la experiencia visual rediseñando la consola web y manteniendo el complemento EPM sobre Microsoft Office.

SAP BPC 10.1 todavía está en fase de ramp-up pero estoy seguro de que SAP nos sorprenderá con más novedades de aquí al verano.

Como reza el título del artículo, los caminos convergen, porque esta nueva versión de BPC unirá lo mejor de dos herramientas de planificación que SAP posee. Por un lado, la robustez de BW-IP y, por otro, la orientación al usuario de BPC.



Javier Casta
Account Director de NGA Human Resources



Consultoría de Evaluación de Centros de Servicios Compartidos de RR.HH.

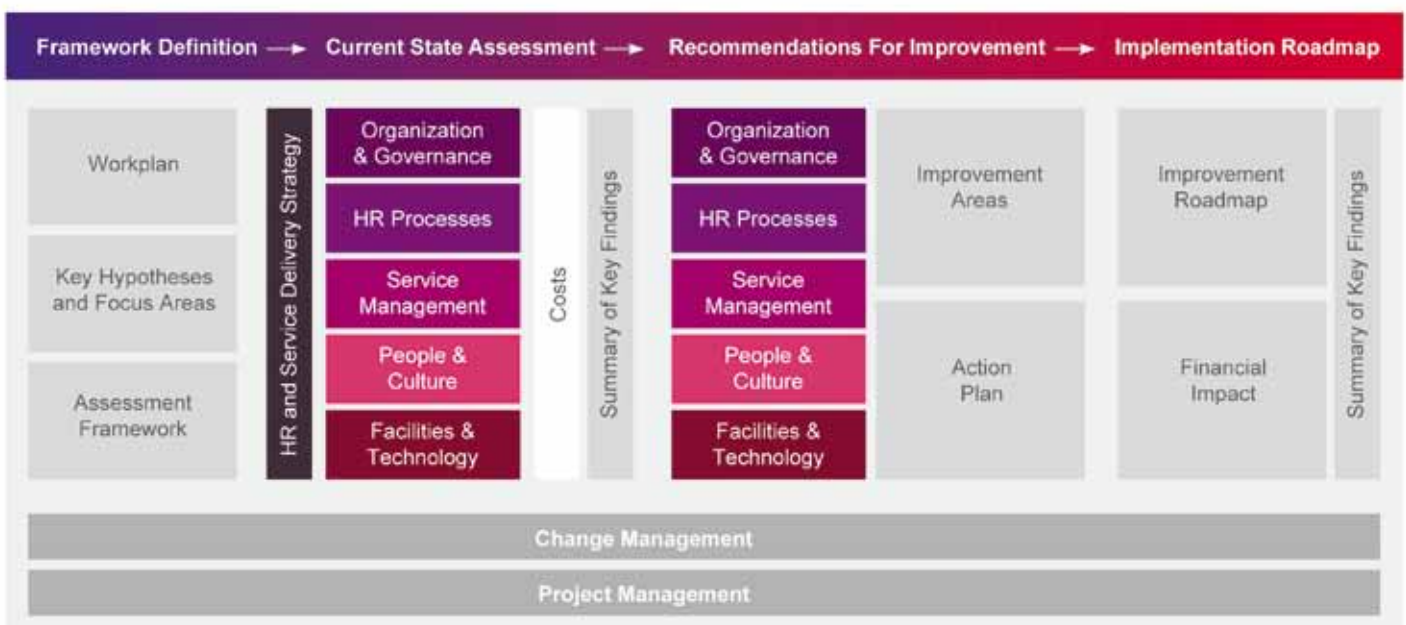
Los RR.HH. han experimentado una transformación de su modelo de servicio y parte de esta transformación ha venido provocada por la implementación de centros de servicios compartidos. Esto confirma la necesidad de ajustar las prácticas actuales para tener una visión clara sobre los beneficios esperados en costes, calidad y servicios y, de este modo, poder hacer frente a los cambios del entorno del negocio y a las necesidades del cliente.

Nuestro servicio de Consultoría de Evaluación de los Centros de Servicios Compartidos de RR.HH. permite a las empresas llevar a cabo análisis completos de eficiencia sobre sus operaciones de RR.HH. y definir su estrategia. Su objetivo es determinar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas; identificar áreas de mejora; desarrollar el plan de implementación y conocer a fondo el impacto financiero ya que, a menudo, es el componente más visible de la gestión de RR.HH. y que determina la percepción y reputación de la función completa de recursos humanos.

El enfoque de NGA: una perspectiva holística e integrada

Nuestro enfoque se basa en un estudio con cuatro fases:

- 1 - Definición del entorno.
- 2 - Valoración de la situación actual.
- 3 - Recomendación de mejoras.
- 4 - Definición de la Hoja de Ruta o del Plan de Acción.



Todas las fases están sustentadas con ejemplos de las mejores prácticas del mercado y los Centros de Servicios Compartidos de RR.HH. propios de NGA. Nuestros consultores son expertos en los diferentes áreas, tales como la gestión de recursos humanos, Tecnologías de la Información, gestión del cambio y operaciones de RR.HH.

Una visión integrada es crítica a la hora de obtener una valoración exitosa de los servicios compartidos de RR.HH., teniendo en cuenta todas las áreas que tienen un impacto en costes, servicio y calidad. En este sentido, hay que considerar:

- RR.HH. y Estrategia de Servicios de RR.HH.
- Modelos de Servicio de RR.HH.
- Organización y Gobernanza.
- Procesos de RR.HH.
- Gestión de Servicios.
- Personas y Cultura del Centro.
- Instalaciones y Tecnología.
- Costes.

La matriz de capacidades sirve como base a la hora de evaluar las capacidades por área de servicio compartido de RR.HH. y ofrece una comparativa externa de las prácticas actuales y las mejores prácticas del mercado. Todas las áreas de los servicios compartidos de RR.HH. serán evaluadas con el fin de obtener una visión integrada.

Basándose en los resultados de la evaluación actual, NGA proporcionará el soporte necesario en aquellos ámbitos donde sea necesaria una mejora. El siguiente paso es el desarrollo de un plan de acción, teniendo en cuenta las prioridades, logros y actividades a medio y largo plazo.

En la última fase del proyecto, el plan de acción será traducido a una Hoja de Ruta de alto nivel y se definirá el impacto financiero.

Siendo conscientes de que la naturaleza de los Servicios Compartidos de RR.HH. varía en las distintas organizaciones, en NGA proporcionamos Consultoría de RR.HH. independientemente del:

- Alcance de los Procesos de RR.HH.: Desde procesos administrativos básicos a procesos que abarcan el ciclo completo del empleado.
- Alcance de Servicio: Desde tareas administrativas rutinarias a intervenciones especializadas para temas más complejos.
- Alcance Geográfico: Modelos locales, regionales y globales.



Area	Capability Level			
	Ad-Hoc	Basic	Advanced	Comprehensive
Organization & Governance	1	2	3	4
HR Processes	1	2	3	4
Service Management	1	2	3	4
People & Culture	1	2	3	4
Facilities & Technology	1	2	3	4

Area	Assessment Result		Recommendation for improvement	Action Plan	Time-Frame		
	Identified Topic	Eval			Pho	Short	Me
Organization & Governance	Roles & responsibilities beyond the HR SSC organization are not clear	●	Fully integrate HR SSC into the overall role model	Clearly define boundaries between and accountabilities of	1	X	
				HR SSC and local HR	1		X
				Strengthen partnership between HR SSC and corporate Centers of Excellence	1		X
				Define end-to-end processes and allocate activities to roles	1		X
				Integrate the HR SSC into the HR governance model	1	X	

Beneficios

- **Transparencia.** Conseguir transparencia sobre el rendimiento y percepción actuales, de las operaciones de sus Centros de Servicios Compartidos de RR.HH.
- **Alineación Estratégica.** Alinear sus operaciones de RR.HH. que se realizan en el Centro de Servicios Compartidos con la estrategia de su organización.
- **Futuro.** Definir el camino a seguir para ajustar las prácticas actuales para cumplir con futuras necesidades, considerando los cambios en el entorno del negocio y las demandas de los clientes.
- **Optimizar el Valor del Negocio.** Tener una mejor visión sobre las áreas a mejorar para reducir costes, aumentar la calidad, mejorar el desempeño general y tener una mejor previsión de futuro.
- **Compromiso de la Dirección.** Obtener el compromiso de la Dirección con el modelo de operación de RR.HH. basado en Centros de Servicios compartidos a través de un resumen ejecutivo que incluye una comparativa de beneficios cuantitativos y cualitativos.



Álvaro de la Matta Gómez
Director de Proyectos SAP de Softtek



Optimizar la productividad de los usuarios gestionando los contenidos de su sistema con WPB

Durante la última década, las empresas están buscando maximizar el beneficio de la inversión que supone la implementación de un gran sistema de información, como SAP, en la organización. A la hora de obtener el máximo rendimiento de los sistemas desplegados, se han encontrado una serie de barreras técnicas y negocio que se han ido superando poco a poco, a través de cambios tecnológicos (aumento del rendimiento del sistema, adecuación de datos,...) o de los procesos de la organización (reingeniería de procesos, eficiencia en los negocios...). Sin embargo, existe una tercera barrera: el **DESCONOCIMIENTO** sobre cómo funciona dicho sistema.

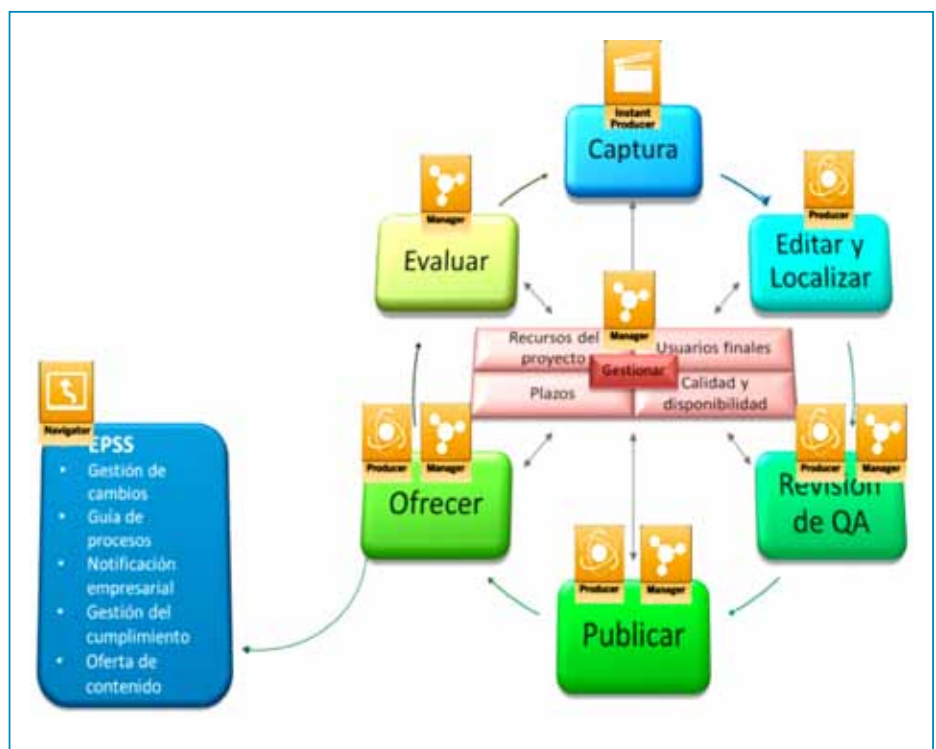
¿Sabían los usuarios qué es lo que se implementó?, ¿conocen qué mejoras se han implementado en el tiempo?, ¿son conscientes de cómo podrían mejorar su eficiencia y confort en su trabajo con lo ya implementado?

Hoy en día, una de las barreras a superar para las organizaciones más optimizadas es conseguir que el personal interno tenga la máxima capacitación tanto a nivel de procesos de negocio como de tecnología. El reto es **capturar el conocimiento** crítico de personas vinculadas a la empresa y transformarlo para entregarlo a los demás empleados.

Soluciones para gestionar el conocimiento

Desde un punto de vista formal, la gestión del conocimiento es un proceso continuo de adquisición, distribución y análisis de la información en el entorno organizacional para hacer más hábiles a los empleados, aprendiendo de las experiencias de los demás.

Las compañías apuestan por la educación virtual (e-learning), que proporciona al personal la información que necesita para ejecutar eficientemente sus tareas, superando las barreras que puedan surgir en la capacitación de las diferentes personas dentro de la organización para, de esta for-



ma, optimizar el beneficio de una implantación de TI.

Es por ello que una de las principales tareas clave es la generación de contenidos lo suficientemente buenos como para transmitir el conocimiento de unos pocos a toda la organización.

Dentro del entorno de educación virtual existen una serie de ámbitos dedicados a la gestión eficaz de la capacitación: **Learning Portal** (espacios web que ofrecen múltiples servicios a los miembros de la comunidad educativa); **Learning Management System, LMS** (sistema de administración de aprendizaje basado en Web); **Authoring environment** (entorno para crear y estructurar contenidos de aprendizaje y tests basados en estándares SCORM), **Learning Content Management System, LCMS** (sistema de administración de contenido basado en Web), etc.

Gestionar los contenidos en SAP

Dentro del porfolio de aplicaciones SAP, se encuentra **SAP Workforce Performance Builder (SAP WPB)**, una aplicación de LCMS y Authoring environment diseñada para grabar, editar y distribuir ayuda contextual; crear y distribuir simulaciones de aplicaciones SAP y no SAP; gestionar los proyectos de desarrollo de contenido, así como crear de una forma muy rápida y sencilla los contenidos e-Learning. Además, ofrece la posibilidad de realizar traducciones a más de 40 idiomas e incluso permite texto reproducible por audio.

SAP WPB se estructura en cuatro módulos asociados a los diferentes roles considerados:

Producer (P). Permite registrar, editar e implementar de forma rápida el contenido en simulaciones, documentos de ayuda, cursos, e-learning, ayuda del usuario sensible al contexto, scripts de pruebas, etc.

Es considerada como fuente única de los recursos de formación y permite realizar una simulación, complementarla con documentos, editarla, añadir comentarios a la misma y preparar con esa simulación guías, test de evaluación, presentaciones, etc.

Instant Producer (I.P.). En este rol se permite que un Experto en la Materia (SME) o cualquier usuario clave creen simulaciones con la misma facilidad que ejecuta una transacción. Prácticamente no necesita aprendizaje de uso.

Dentro de sus funciones se encuentra la grabación de la secuencia de pantallas, ventanas y/o páginas, así como la de la realización del acopio de los datos introducidos



en la simulación, es decir, la secuencia de tareas realizadas se almacenan como si de un vídeo se tratara.

Manager (M). Se trata del sistema de colaboración que, a través de un repositorio de contenidos común, permite la gestión del ciclo de vida del contenido, gestión de tareas y workflows del proyecto de contenidos, además de la gestión de roles y permisos, gestión de usuarios, gestión de formación básica y gestión de informes sobre la realización y avance en la formación asignada a cada usuario.

Navigator (N). Es el sistema EPSS que nos ofrece la próxima generación en Soporte para el Usuario Final (PUSH help frente a PULL help). Éste ayuda directamente en la ventana de la aplicación siempre que el usuario acceda al objeto apropiado sin necesidad de que lo solicite. Además, puede recomendar valores válidos, proporcionar ejemplos y posibles entradas para los campos, formularios y tablas.

El flujo dentro del proceso de gestión de contenidos o recursos de formación sería:

- capturar simulaciones basadas en los procesos de la compañía (I.P).
- editar y localizar dichas simulaciones, documentar los procesos (P).
- validar los recursos de formación y los contenidos desde un punto de vista de calidad (P y M).
- publicar dichos recursos (HTML, WPB MANAGER, SCORM) (P y M).
- hacer accesible los recursos de formación a los usuarios finales (P, M y N).
- Evaluar a través de información del sistema la formación (M).

En lo que se refiere al tipo de licenciamiento, SAP ofrece la posibilidad de contratar dos ediciones de SAP WPB:

- **SAP Workforce Performance Builder Desktop Edition**, que incluye Instant Producer y depende de Producer).
- **SAP Workforce Performance Builder Enterprise Edition**, que Instant Producer y Manager y depende de Producer).

SAP WPB puede estar presente durante todas las etapas de implantación, ya sea durante el desarrollo del proyecto como durante la fase de capacitación de los usuarios y tras el GO-LIVE y soporte. En todas ellas, una empresa que lo utiliza, reduce costes y recursos dedicados.

A modo de ejemplo, en la implementación de un proyecto, WPB permite reducir los costes de generación de los recursos de formación y diferirlos a lo largo de todo el proyecto, puesto que las simulaciones realizadas para BBP (Business Blue Print) son válidas como la documentación de procesos, documentación de las pruebas realizadas, para ayudar a documentar HPQC, para la documentación de formación a usuarios finales, etc.

Además, es particularmente relevante que con SAP WPB se reduce sustancialmente el volumen de llamadas al helpdesk, utilizando los recursos de formación como información a los usuarios finales.

SAP WPB es un producto con una amplia funcionalidad de valor añadido y podríamos dedicarle muchísimas páginas a detallar su funcionalidad, ya que es la mejor opción para crear, mantener y aumentar el valor del software SAP. En definitiva, es la herramienta clave para ayudar a las organizaciones a gestionarse de una manera más eficiente.



Santi Calvo
Business Analytics Manager de Seidor



Consolidación y planificación financiera con SAP BPC

Con el objetivo de alejar riesgos y caminar sobre seguro en un mercado cada día más volátil, los planes estratégicos de las empresas están hoy muy vinculados a los procesos de planificación financiera, consolidación y elaboración de presupuestos. Rentabilidad, riesgo y liquidez son los tres aspectos que se sopesan continuamente en cada decisión financiera. Las empresas están obligadas a ser prudentes y a minimizar los riesgos, pero también a saber prever la demanda y a anticiparse a sus competidores. Los objetivos de reducir los costes operativos y maximizar la rentabilidad deben conjugarse, además, con factores externos como la regulación –que ralentiza e introduce una gran complejidad en las operaciones– o la inestabilidad política en determinados países.

Los retrasos en los pagos, la morosidad y la falta de financiación han asfixiado a muchas empresas en los últimos años. El pasado mes de febrero, el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas comenzó a abonar el último tramo del plan de pago a proveedores –8.002 millones de euros correspondientes a facturas pendientes anteriores a mayo de 2013–, con el que trata de subsanar los retrasos en los pagos por parte de la Administración en materias como obras públicas, agua, energía, transporte o arrendamientos. Unos retrasos que, en algunos casos, han ocasionado nefastas consecuencias en cadena entre las empresas implicadas. Con esta última fase del plan, se concluye el montante de facturas pendientes para aplicar la nueva ley de deuda comercial, desde una base saneada, y poder cumplir con el periodo legal de pago a proveedores, establecido ahora en 30 días.

La única vía para llevar a cabo con confianza y seguridad los procesos clave de planificación, consolidación y elaboración de presupuestos es disponer de información precisa y fiable. Aunque muchas variables escapan del control de la empresa –como lo que pueda ocurrir en una red de suministro extensa y repartida por todo el mundo–, otros muchos factores entran dentro de lo predecible y pueden medirse, planificarse y presupuestarse. Sin embargo, la información operativa-financiera crítica está dispersa muchas veces entre múltiples aplicaciones o bases de datos, lo que impide a la empresa obtener una visión clara y general de todos sus procesos de negocio. Siguiendo el propó-

sito de reforzar el proceso de planificación y análisis con informes de gestión que infundan confianza a la empresa, en Seidor hemos apostado por SAP Business Planning and Consolidation (BPC) como herramienta líder en esta área, ya que combina todas las funcionalidades utilizadas por los departamentos de contabilidad en un sólo producto.

Para que una plataforma EPM (gestión del rendimiento empresarial) sea completa, Gartner considera que debe cubrir los siguientes procesos: consolidación financiera y gestión del cierre contable, elaboración y gestión de informes financieros, presupuestos, previsiones, planificación y gestión estratégica, modelado y optimización de la rentabilidad. Tras cumplir uno a uno estos requisitos, por octavo año consecutivo, Gartner ha vuelto a situar a SAP entre los líderes del Cuadrante Mágico de suites de gestión del rendimiento corporativo o empresarial¹. Gran parte de este renovado liderazgo se apoya en la plataforma SAP Hana, que permite incrementar significativamente el rendimiento en los procesos de consolidación, planificación y asignaciones presupuestarias.

En la última versión SAP BPC 10.1 NW, que tiene prevista su liberación en el mes de Junio del presente año, destaca la nueva interfaz basada en HTML5, un lenguaje libre de programación que ha impactado decisivamente en el mundo del vídeo y de la web, desbancando al Flash en los dispositivos móviles tras el anuncio en 2011 de que no habría más versiones para móviles de la veterana tecnología para el desarrollo multimedia. Con esta interfaz basada en HTML5, se me-

¹“Magic Quadrant for Corporate Performance Management Suites”. Gartner, 19 de marzo de 2014. Analysts: Christopher Iervolino, John E. Van Decker.

jora tanto la usabilidad como el rendimiento, e introduce novedades como el soporte para los idiomas que se leen de derecha a izquierda (por ejemplo, el árabe), la posibilidad de que el cliente lo personalice para adecuarlo al estilo de su marca y la optimización para dispositivos táctiles. La integración con BusinessObjects BI y el regreso de la planificación integrada son otras novedades interesantes de esta última versión.

Diseñada expresamente para la mediana empresa

Integrando planificación, presupuestación, pronóstico y consolidación, SAP Business Planning and Consolidation (BPC) cubre el hueco existente en el segmento de la mediana empresa, ofreciéndoles una herramienta para la creación de planes financiero-empresariales y la operación diaria de estos planes, a un coste que pueden permitirse.

La funcionalidad de la solución abarca desde la optimización y automatización de planes y presupuestos (con interesantes capacidades colaborativas) a la elaboración de informes precisos, con revisiones dinámicas

y análisis de datos históricos. Con un solo clic, permite acceder a informes operativos y gestión actualizados, así como a análisis financieros, y multidimensionales. Recorta, además, semanas en las tareas de consolidación, y mejora el cumplimiento de las normativas gracias a la transparencia y trazabilidad de todos los procesos, con un seguimiento de auditoría totalmente documentado.

Con herramientas familiares, intuitivas y fáciles de usar, esta solución aporta notables beneficios:

- Reduce el tiempo dedicado a la creación y aprobación de presupuestos, permitiendo la colaboración de los directivos financieros y de las diferentes líneas de negocio.
- Capacita al personal de finanzas para convertirse en propietarios de los procesos empresariales y modificarlos sin la ayuda del departamento de TI, gracias a un flujo de trabajo autoguiado y funciones de informes y análisis de autoservicio.
- Facilita una toma de decisiones calculada teniendo en cuenta las probabilidades de riesgo.

Se trata, en definitiva, de un producto de última generación, tanto desde el punto de vista tecnológico como de arquitectura. Por nuestra experiencia en todas las etapas del flujo de información, desde la generación de los datos hasta la explotación de los mismos a cualquier nivel, creemos que es una excelente herramienta para satisfacer los requisitos de planificación operativos y financieros de las pymes, a través de una única aplicación e interfaz de usuario que mejora la visibilidad y permite emprender a tiempo medidas correctivas.

Para aquellas empresas que necesitan un despliegue rápido y un retorno de la inversión inmediato, como Gold Partner de SAP, en Seidor hemos desarrollado la solución preconfigurada RDS Consolidación Legal y Analítica con BPC 10.0 NetWeaver. La RDS de SAP BPC es una solución intuitiva y de fácil uso, configurada por IT y gestionada por los usuarios de negocio, que permite descentralizar el proceso de consolidación crear nuevos escenarios para simulaciones, automatizar la carga de datos reales de otros entornos y monitorizar el estado de cada proceso, entre otras muchas posibilidades.



Ana Torres Ramírez
 Empresa: Repsol S.A.
 Cargo: Jefe TI Económico-Admvo., Fiscal y Financiero
 Grupo de Trabajo en el que participa: Financiero



¿Desde cuándo acude a las reuniones de este Grupo de Trabajo?

Desde mi entrada en Repsol en octubre de 2008.

¿Qué le aporta a usted su participación en este Grupo de Trabajo?

Estar al día en las nuevas normativas internacionales (SEPA, por mencionar un ejemplo muy reciente e importante para todos); requerimientos fiscales en España (últimamente lo son casi todos, como el RECC), así como su tratamiento y evolución desde el punto de vista de SAP. También permite tener una visión de los problemas que preocupan al resto de empresas y la respuesta de SAP sobre ellos. En este sentido, me parece muy positiva la implicación



de SAP en los Grupos de Trabajo porque proporciona cercanía, incluso cuando su respuesta no es la que desearíamos.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

El principal beneficio es el de disponer de un soporte básico en temas nuevos e importantes que afectan a SAP, recibir información proactiva/reactiva sobre ellos y, así, poder preparar el plan estratégico en TI a partir de dicha información.

En una frase, ¿por qué recomendaría a otros miembros las reuniones de este Grupo de Trabajo?

Participar te acerca a SAP y, además, te permite compartir tus inquietudes y aprender en un foro común.

grupoHEFAME 

Jose Antonio Vela Vela
 Empresa: Hefame
 Cargo: Analista SAP y responsable módulo RR.HH.
 Grupo de Trabajo en el que participa: HCM

¿Desde cuándo acude a las reuniones de este Grupo de Trabajo?

Si no recuerdo mal, desde el año 2003.

¿Qué le aporta a usted su participación en este Grupo de Trabajo?

Intento asistir a todas las reuniones del Grupo para estar al día y al tanto de todas las novedades que surgen en el ámbito de RRHH. Trabajamos con un módulo SAP bastante cambiante, lo que implica estar continuamente actualizados sobre todas las modificaciones y novedades que surgen.

La aportación es máxima, puesto que contamos con la presencia del interlocutor directo entre SAP, los clientes y partners de la compañía, además, con multitud de usuarios de un gran número de empresas, que transmiten sus inquietudes e incidencias sobre temas que pueden ser de utilidad para todos.



¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Fundamentalmente dos: tiempo y coste. La visión que se obtiene al asistir a estas reuniones, y más en este módulo, nos permite tomar mejores decisiones a la hora de aplicar o instalar cualquier nueva funcionalidad dentro de nuestro sistema, con el consiguiente ahorro en tiempo y en coste.

Cuéntenos la mejor experiencia o anécdota que ha tenido en el grupo.

En mi experiencia a lo largo de todos estos años me quedo con el buen feeling entre todos los asistentes a este Grupo de Trabajo, gente siempre dispuesta a ayudar y a compartir, incluso, soluciones propias de sus empresas con cualquiera que lo necesite. Para mí ésa es la mejor experiencia que se repite a lo largo de los años, el valor "humano" de las personas que forma este Grupo de Trabajo.

AUSAPE

X FÓRUM | ZARAGOZA

11 y 12 de junio de 2014



Agenda

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. BODEGAS TORRES SuccessFactors	SOTHIS. VOSSLOH 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				
08:30 - 09:00	Traslado desde Hoteles. Recepción y Networking en Puntos de Encuentro			
09:00 - 10:15	SAP en el X Fórum AUSAPE. Intervención de Bill McDermott , CEO de SAP (en vídeo) en el XX Aniversario de AUSAPE. SAP Listens Survey Results: How happy are you? - Mette Tang , Customer Experience Director, SAP AG. Intervención de Franck Cohen , President SAP Europe, Middle East & Africa (EMEA). Intervención de João Paulo da Silva , Director General de SAP Iberia.			
10:20 - 11:20	Mesa Redonda Proyecto Cret@ de la Seguridad Social María Dolores Martín Hueso , Directora Provincial de la TGSS de Zaragoza.			
11:20 - 11:45	Café y Networking en Puntos de Encuentro			
	SALA B10	SALA P11	SALA P12	SALA S21
11:50 - 12:35	TECNOCOM. SEGUR ERP-CRM Vistex	ATOS. VOLKSWAGEN MRP	STRATESYS. SAICA Ext. ECM_SRM_CRM	ERNST&YOUNG GAS NATURAL - GRC
12:40 - 13:25	SCL. BACARDI OPENTEXT-ARIBA	SEMANTIC. AIRBUS REPCON	SINGLE. REPSOL HCM	NGA. BRIDGESTONE Process Integration
13:30 - 14:50	Brunch, Café y Networking en Puntos de Encuentro			
14:55 - 15:05	Sorteo de Regalos			
15:05 - 16:05	SAMSUNG			
16:05 - 16:15	Clausura			
16:20 - 16:45	Traslado Estación AVE			



Helmar Rodriguez Messmer
Innovation Principal SAP EMEA



Ignacio González García
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología

El Nudo Borromeo y las hilanderas de las redes sociales

El hombre es hombre porque el símbolo lo ha hecho hombre. Jacques Lacan

Simbólico, Imaginario y Real

- 1.- Piense el lector en la palabra/concepto con la que mejor identifica un cliente la esencia de los productos de su empresa: Calidad, servicio, entrega, ahorro.
- 2.- Visualice ahora la imagen que su empresa representa para los clientes. Sin palabras, sólo con imágenes.
- 3.- Piense por último en el deseo con el que sus clientes acuden a ella y lo que demandan.

Estas tres palabras/concepto, imagen y deseo/necesidad, están unidas en una forma sutil. Pensemos en ello.

Cuenta Borges que un general y sus tropas, estaban sitiados por el enemigo. El general sitiado dijo a sus soldados: -'¡Soldados!, Encontré la solución. Vamos a soltar animales feroces que tengo acá en estas jaulas, y que se llaman leones. Cuando el enemigo los vea, se aterrorizará y huirá. Entonces aprovecharemos para perseguirlos y aniquilarlos'. Cuando el enemigo se acercó, abrieron las puertas de las jaulas y soltaron a los animales.

El general enemigo, que a su vez avanzaba con su ejército, fue interrogado por sus soldados '¿Qué son esos animales que vienen hacia nosotros?'. Dijo: 'A ver, a ver... ¡Ah!, Son perros. Tomen unos palos y mátenlos'.

Así lo hicieron y luego tomaron la ciudadela.

Borges, al concluir su relato, señala: "¿Se dan cuenta de la diferencia entre llamarlos leones y llamarlos perros?". ¿Se dan cuenta como el significante condiciona el significado? Borges no necesitó leer a Lacan y nosotros tampoco para conocer la importancia de la palabra, la influencia de la forma que la expresa. El significante, leones, modifica nuestro esquema corporal, nos hace temblar y sudar, cambia nuestra percepción y nuestra representación del mundo. El significante construye y puede engañar. Las palabras con las que el cliente identifica los servicios y productos de su empresa son significantes que apuntan, como flechas, al significado, que es el blanco que movemos constantemente de sitio, innovando y creando para intentar llevarlo a donde más flechas caen.

Retomando la narración, otros cuentan, quizás después de haber leído unos manuscritos abandonados por la Legión XXI Rapax en Ratisbona, y quizás referidos a hechos ocurridos en Hispania, que, envalentonados por su conquista llegaron las tropas del general victorioso a otra fortaleza para conquistarla. ¡Que manía de conquistarlo todo!

Avisado por sus vigías, el general de los defensores convocó al estratega, a los aguerridos señores, a los muchos capitanes, a los bastantes alféreces y al único sargento. El estratega dijo: "Pues estamos encima de una peña, haremos una zanja de dos metros de ancho y cuatro de hondura y de seis mil varas de largo, donde resistiremos".

Todos le aclamaron largamente antes de irse a comer, pues es usanza hacerlo a costa de quien impone el significante, menos el sargento que permaneció allí con el único pico disponible y durante una hora no hizo más que llorar. Cuando se pudo recuperar sólo dijo: ¿Por qué no buscamos valor y les atacamos primero? No tenía palabras pero se imaginaba la que le venía encima.

Distinguimos con ello lo *imaginario*, -las inconcretas imágenes de sacrificio en la mente del sargento-, lo *significante*, -las palabras del estratega-, y lo *real*, -la fortaleza deseada por los atacantes-, para ver cómo se relacionan, cómo se anudan esos tres registros, real, significante e imaginario, como les llamo Lacan, en el nudo Borromeo, y deducir su utilidad en el mundo de las redes sociales.

Los hilos del tapiz de la Realidad. Los hilos de Aracné

El fondo básico de nuestra comprensión del mundo es la imagen. Primero vemos y luego hablamos. Merlau Ponty llamó pensamiento mudo al que no tiene palabras. Es aquel que permite al pintor saber qué falta al paisaje para estar en su cuadro y, análogamente, es aquel que le puede servir a la empresa para saber qué le falta al mundo para estar en su empresa que es mucho más relevante que saber lo que le falta a la empresa para estar en el mundo.

La "Realidad" siempre es interpretación, así lo decía Nietzsche, y nosotros añadimos de una representación. "El Universo no existe si no lo miras", porque eres tú el que lo hace uno. A diferencia de Grecia que acentuó el sentido de kosmos, orden, con la misma raíz que cosmética, Roma acentuó el sentido de Uni versum - Una vez. Para hacer uno el mundo usamos significantes, palabras, para intentar encerrarlo. Pero sólo podemos meter parte del mundo en el desfiladero del significante y quien quiera crear, innovar, debe buscar lo que no está ahora presente, lo que no tiene significado ni significante.

El cuadro de Las Hilanderas de Velazquez, verdaderamente llamado La Fábula de Aracné, muestra el antecedente de nuestras empresas. Enseña la vista de una actividad, La Real Fábrica de Tapices donde, mientras los empleados manipulan la tecnología, preparan

la lana, programan, en un plano superior, en un estrado los clientes eligen las imágenes con la que luego transmitirán su poder –representado–. Acceden al registro de lo Imaginario, al fragor de las imágenes donde se percibe el desorden creador del mundo, como el sargento que debía cavar la zanja, sin palabras. Palabras e imágenes forman el tapiz del mundo y se anudan en un tejido con el que se cubre el deseo, que debe ser nombrado.

El que desea poseer necesita –como los generales–, crear y usar significantes. Imagine que un bebé se despierta por la noche y llora. Como no dispone de lenguaje (simbólico), no tiene poder y la madre o el padre dan significado al significante de su llanto. Tal vez tiendan a leer de continuo el llanto en términos de necesidad biológica, por ejemplo a causa del hambre. El infante, su deseo, cuya demanda surge quizás sólo porque está aburrido o incómodo, queda sepultado bajo el peso del señalamiento ajeno y el adulto no cae siquiera en la cuenta de considerar el error de su significación. La significación (Bedeutung), por tanto, viene de fuera y altera la “verdad” del sujeto que se ve obligado a comer sin ganas.

El nudo Borromeo como arquitectura del tapiz de la Realidad

La legión XXI, de la que hemos hablado, levantaba en su estandarte un Unicornio, como el del escudo de armas de la familia de los Borromeo en su cuartel izquierdo. Este escudo mostraba además, en su parte inferior, un nudo, formado por tres anillos entrelazados, símbolo allí de las uniones matrimoniales con las familias Visconti y Medici. Con las propiedades topológicas de este nudo Lacán modelizó el funcionamiento del psiquismo humano. El nudo borromeo incorpora 3 anillos que representan lo simbólico, lo real y lo imaginario, y su estructura determina al sujeto –lo que podríamos denominar su aparato psíquico–. Cada

dos anillos son sujetos por el tercero. La ausencia de uno cualquiera separa a los tres.

Lo real se asocia a lo impensable, con lo que falta, con la siguiente ciudadela que nunca es alcanzada y por ello con lo imposible. Lo real es lo imposible de alcanzar, el punto al que tiende el insatisfiable crecimiento de su empresa y de saber y, por ello, lo imposible de soportar para el sujeto. Lo simbólico lo podemos definir como el lugar del equívoco, del significante –el nombre de “león” o de “perro”, el marketing del producto. Lo imaginario es el registro del reino de la imagen, como la que se hace del mundo el sargento que se visualiza tres días cavando en roca o el usuario que piensa en el producto y en el servicio.

Emergen así varias preguntas: ¿Cómo se enlazan y se sostienen entre sí?, ¿cómo podemos conseguir que suceda?, ¿cómo influyen las redes sociales en su tejido?, ¿qué tiene que ver esto con nuestras empresas?

Las redes sociales cambian el modelo de mercado y el tapiz del mundo

Hace un siglo, la empresa de la industria tradicional intentaba imponer su dominio en el mercado: ‘Tengo para ti acero Bessemer, una locomotora, un telar, ¿lo quieres?’ Al efecto del encuentro de las mareas de compradores y vendedores lo llamaron ley de la oferta y demanda. El hilo de la demanda y la oferta se cruzaban continuamente formando el tejido primordial. Un tafetán.

Pasaron los años y los genios de Madison Avenue pensaron que, en vez de satisfacer la demanda, había que crear el deseo, porque es insatisfiable. Se deberían crear productos constantemente, como Honda con un modelo de moto cada día o las empresas de generación de moda con cientos de objetos nuevos por día. Se podría demandar un tapiz infinito. Veamos su lógica.



Un neumático tiene dos agujeros. El estrecho de su interior y el grande donde se coloca la rueda con sus radios. Lacan asocia la demanda al agujero pequeño y el deseo al grande. Cuando demandamos algo queremos tapar un agujero, el pequeño, con una camisa de color guinda o un software de gestor de contenidos. Esos productos son muestra de lo que Lacan llamó objetos “petit a”, que son meros taponos, que fracasan, afortunadamente, para el vendedor y son sustituidos por el siguiente color o la siguiente versión sin tapar el enorme agujero del deseo, que es puesto por el Otro. Lacan, como era francés, le llamo Autre, con mayúscula.

Cambiando la empresa sus objetos rápidamente, generando modas, oferta taponcillos para la demanda, pero el deseo en el fondo, para bien de psicoanalistas y empresas y para nuestro mal, es insatisfacible. Es REAL. El deseo es insatisfacible porque es el deseo de Otro. En la metáfora del nudo borromeo apreciamos que si entrecruzamos con astucia lo significativo, lo imaginario y lo real *crearemos un tejido estable e infinito*.

Un tapiz hecho con rayos de luna. El tercer hilo.

Fijémonos en el deseo del niño que dice (aunque no sabe hablar) a la madre ‘¿Qué quieres que sea para ti?, ¿limpio, callado...? Voy a INNOVAR, voy a cambiar para convertirme en tu deseo. Si me enseñas el orinal voy a ser ¡Heces!’

Las empresas empezaron a hacerlo. La tendencia, conjunto de fuerzas dominantes, ya no se dirige desde dentro hacia afuera, la vieja y leal oferta, sino de fuera hacia adentro. ¿Qué tengo que ser para ti? Y en ese entorno torcido surge, no ya el lleno de la pregunta sino su vacío, el vacío que existe en cada punto de la red. La empresa, para asegurarse un tejido económico estable, debe utilizar un nuevo hilo, no le basta trenzar la oferta y la demanda, sino que necesita un tercero, lo real, lo que falta al cliente.

Las empresas hoy no tienen un tú al otro lado de la red, ni un vosotros. No hay individuos *históricos* que son, *siempre*, lo que son, sino palomas que vuelan en el templo de los mil espejos volando para juntarse con otros que no es más que el sí mismo reflejado. Los compradores demandan no lo que les falta, por eso

forman un mercado virtual y no real, sino la parte que falta a los demás, porque quieren ser lo que los demás quieren que sean, por ejemplo reporteros de sus propias vidas, delatores de villanías y exhibidores de intimidades y ello porque deben ser reales. Hoy ser real no es ser sólido como un pedrusco, predecible, tangible, sino demandar, pedir, desear, ser uno más al que le faltan cosas.

Los clientes se comunican en la red con mensajes cada vez más cortos, con significantes bonsai. Tan sólo con 140 caracteres, pero imaginan y ponen telas en los muros, en un tapiz Universal, en un muro sin límites, con un imaginario cada vez mayor que ahoga los significantes.

Con la entrada en las redes sociales ambos Otros, clientes y empresas, se dicen ‘¿Qué tengo que ser para ti?’ y se hacen parlê-tres (seres hablantes) en microdiscursos como el de Twitter y con ello deben pasar por los desfiladeros del significativo, que ahora son rendijas en la complejidad del mundo.

Como los habitantes de un patio de vecindad que hacen de lo íntimo, el patio, su exterior, los ciudadanos han dejado de tener INTIMIDAD y tienen lo que Lacan llama EXTIMIDAD. Lo más íntimo se hace externo, hasta fotos en los baños, y las redes sociales se convierten en el tapiz de la extimidad de individuos donde exhiben sus hazañas y sus vergüenzas. Una extimidad performativa.

Para la empresa las redes sociales no son un modo para el acceso de los clientes a su aparcamiento o de difusión de información, como una radio, sino que son la posibilidad para que el que el hilo de su ingenio anude, de forma estable, los significantes con las imágenes de sus clientes y los ‘insatisfacibles’ agujeros del deseo.

Hoy ya no sirve ofrecer un producto que sea bueno y el cliente no tenga, porque con eso es como vender parches para pinchazos. La aguja de la innovación debe constantemente encontrar un hueco entre las palabras y las imágenes que existan en la red, *en cada momento*.

Las redes sociales son el tejido del tapiz de Aracné, suena la música de la rueca. Mirar, hablar, tejer con el hilo del deseo. Lo que no existe, todavía, sostiene al mundo.





Ana Marzo Portera
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La nueva Ley de Seguridad Privada, a examen

El pasado 5 de abril se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Ley 5/2014, de 4 de abril, de Seguridad Privada que viene a derogar a la hasta ahora vigente Ley 23/1992, la cual reguló un sector hasta entonces regido por una normativa dispersa, de rango inferior y de orientación preconstitucional en algunos casos.

Como queda reflejado en la exposición de motivos de la nueva norma, la Ley 23/1992 y su normativa de desarrollo supusieron un gran avance para la evolución de la seguridad privada en España, pero actualmente la regulación del año 1992 resultaba claramente insuficiente, con profundas lagunas y carencias paliadas parcialmente en el posterior reglamento de desarrollo aprobado por el Real Decreto 2364/1994, de 9 de diciembre, e incluso por normas de rango inferior o simples resoluciones.

Además de estos factores, los cambios tecnológicos -que condicionan la prestación de servicios de seguridad- y la tendencia a la integración de las distintas seguridades en un concepto de seguridad integral, han sido determinantes de la necesidad de sustituir la ley.

Una de las importantes novedades que incorpora la nueva ley es la regulación de las llamadas “actividades compatibles”, consistentes en todas aquellas materias que rodean o tienen incidencia directa con el mundo de la seguridad.

Así, en la recién norma aprobada, la seguridad de la información y las comunicaciones aparece por primera vez configurada no como actividad específica de seguridad privada, sino como actividad compatible que podrá ser desarrollada tanto por empresas de seguridad como por las que no lo sean. Además, que por su incidencia directa en la seguridad de las entidades públicas y privadas, llevará implícito el sometimiento a ciertas obligaciones por parte de proveedores y usuarios. De esta forma, en el marco de la seguridad, cuando los servicios se refieran al análisis y monitorización de eventos de seguridad de la información y las comunicaciones, estarán sujetos a las especificaciones que reglamentariamente se determinen. Por tanto, habrá que esperar a la aprobación del futuro reglamento para conocer estas condiciones.

Igualmente, en la línea de reducir restricciones a la libre competencia, con la nueva ley se liberaliza la actividad de planificación, consultoría y asesoramiento en materia de seguridad privada, que pasa a considerarse también como una actividad compatible no reservada a las empresas de seguridad privada, ya que su afección a esta última y a la seguridad pública no es directa.

Pero resulta especialmente relevante y llamativa la regulación de los servicios de videovigilancia y de investigación privada llevada a cabo por la nueva norma. Y es que la Ley de 5 de abril de 2014 define a los servicios de videovigilancia como aquéllos que consisten en el ejercicio de la vigilancia a través de sistemas de cámaras o



videocámaras, fijas o móviles, capaces de captar y grabar imágenes y sonidos, incluido cualquier medio técnico o sistema que permita los mismos tratamientos que éstas. Asimismo, establece que, cuando la finalidad de estos servicios sea prevenir infracciones y evitar daños a las personas o bienes objeto de protección o impedir accesos no autorizados, serán prestados necesariamente por vigilantes de seguridad o, en su caso, por guardas rurales.

No obstante, la Ley dice que no tendrán la consideración de servicio de videovigilancia la utilización de cámaras o videocámaras cuyo objetivo principal sea la comprobación del estado de instalaciones o bienes, el control de accesos a aparcamientos y garajes, o las actividades que se desarrollan desde los centros de control y otros puntos, zonas o áreas de las autopistas de peaje y, por tanto, excepcionalmente estas funciones podrán realizarse por personal distinto del de seguridad privada.

En este marco, además, la norma prohíbe que las grabaciones realizadas por los sistemas de videovigilancia se destinen a un uso distinto del de su finalidad de vigilancia.

En definitiva, la nueva regulación deja claro que los servicios de videovigilancia para prevenir infracciones y evitar daños a las personas o bienes objeto de protección o impedir accesos no autorizados, sólo podrán ser prestados por vigilantes de seguridad o, en su caso, por guardas rurales.

En otras palabras, sólo vigilantes de seguridad (o, en su caso, guardas rurales) podrán gestionar y controlar los sistemas de videovigilancia en las empresas cuando la finalidad de su instalación

por éstas haya sido la de prevenir infracciones y evitar daños a las personas o bienes objeto de protección o impedir accesos no autorizados. Sin embargo y a sensu contrario, si la videovigilancia se instala con fines de control de la actividad laboral o por control de la calidad del trabajo, estos servicios podrán ser prestados por cualquier empresa.

Aparentemente se produce la paradoja de que cuando una empresa lleve a cabo una instalación de videovigilancia que tenga la doble finalidad de evitar daños a las personas o impedir accesos no autorizados y la de control de la actividad laboral, la empresa deberá contratar vigilantes de seguridad para la primera actividad, pero no para la segunda.

Aunque el precepto lo deja meridianamente claro y no parece que haya dudas al respecto, quizás habrá que esperar al desarrollo reglamentario para conocer la aplicación práctica de esta disposición.

Todo ello, además, teniendo en cuenta que la nueva norma no olvida que la monitorización, grabación, tratamiento y registro de imágenes y sonidos por parte de los sistemas de videovigilancia está sometida a lo previsto en la normativa en materia de protección de datos de carácter personal y, especialmente, a los principios de proporcionalidad, idoneidad e intervención mínima.

La nueva normativa deroga la Ley 23/1992, de 30 de julio, de Seguridad Privada y cuantas normas de igual o inferior rango se opongan a la misma, mientras que el reglamento de seguridad privada aprobado en desarrollo de la Ley 23/1992, mantendrá su vigencia en lo que no contravenga a aquella ley.



La investigación privada

La investigación privada se incluye con normalidad en el catálogo de actividades de seguridad con estas características respecto de la elaboración de informes:

- Por cada servicio que les sea contratado, los despachos o los detectives privados encargados del asunto deberán elaborar un único informe en el que reflejarán el número de registro asignado al servicio, los datos de la persona que encarga y contrata el servicio, el objeto de la contratación, los medios, los resultados, los detectives intervinientes y las actuaciones realizadas, en las condiciones y plazos que reglamentariamente se establezcan.
- En el informe de investigación únicamente se hará constar información directamente relacionada con el objeto y finalidad de la investigación contratada, sin incluir en él referencias, informaciones o datos que hayan podido averiguarse relativos al cliente o al sujeto investigado, en particular los de carácter personal especialmente protegidos, que no resulten necesarios o que no guarden directa relación con dicho objeto y finalidad ni con el interés legítimo alegado para la contratación.
- Dicho informe estará a disposición del cliente, a quien se entregará, en su caso, al finalizar el servicio, así como a disposición de las autoridades policiales competentes para la inspección.
- Los informes de investigación deberán conservarse archivados, al menos, durante tres años, sin perjuicio de lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.
- Las imágenes y los sonidos grabados durante las investigaciones se destruirán tres años después de su finalización, salvo que estén relacionados con un procedimiento judicial, una investigación policial o un procedimiento sancionador. En todo caso, el tratamiento de dichas imágenes y sonidos deberá observar lo establecido en la normativa sobre protección de datos de carácter personal, especialmente sobre el bloqueo de datos previsto en la misma.



INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Barakaldo (Bizkaia).
- **Aficiones en su tiempo libre:** Estar con mi familia, trekking y salir a correr.
- **Un restaurante de su ciudad que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:** Es difícil seleccionar un restaurante viviendo en el País Vasco, pero en el propio Barakaldo recomendaría el Sikera, un poco más lejos de Bilbao recomendaría el Eneperi y no sólo por su ubicación, junto a San Juan de Gaztelugatxe.
- **Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión:** Luis de Castresana con “El otro árbol de Gernika” como escritor nacional. Entre los escritores internacionales seleccionaría Stephen King y una obra de sus menos conocidas: “La larga marcha”.

Jaime López Ostio

Jaime López es desde enero de 2007 el Director de Tecnologías de Información y Comunicaciones de Ormazabal, organización industrial vasca que diseña, fabrica y ofrece soluciones para la transformación y distribución de la electricidad desde su generación hasta su consumo. Debido a su presencia internacional, su equipo de TI está distribuido entre las oficinas centrales, Alemania, Asia y Estados Unidos. En esta entrevista, conoceremos la experiencia de la empresa con las soluciones SAP.

¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía y desde cuándo?

En 2009 implantamos SAP como ERP en Iberia, con los módulos MM, SD, LE, FI, CO y PP, pero ya disponíamos de SAP desde mucho antes porque nuestra empresa en Alemania ya empleaba su software desde antes de su incorporación a Ormazabal.

En el año 2010 también pusimos en marcha SAP BO y, posteriormente, en 2012 arrancamos con SAP BPC.

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

Seleccionamos SAP por ser el software con mayor “alcance” internacional. Antes de este cambio económico que estamos sufriendo, Ormazabal había decidido crecer internacionalmente y eso nos facilitó la elección de SAP como solución de gestión.

Las otras soluciones se han seleccionado de manera objetiva, es decir, no seleccionamos un producto de SAP por ser SAP, sino por ser la mejor herramienta que cubre los requerimientos marcados por el negocio.

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

Aportar una visión global a lo largo de toda la cadena de suministro para facilitar la toma de decisiones, con una homogeneización de procesos del grupo en los diferentes países.

Además, queríamos conseguir una mejora del control de gestión y reducción de costes en todas las áreas de la empresa mediante un mejor control de inventarios y operaciones, la monitorización de gastos de transporte y la posibilidad de negociar precios con proveedores a nivel global.

¿Qué objetivos pretendía conseguir con la implantación de cada solución implantada?

La implantación de SAP ECC en 2009 tenía el objetivo de acompañar un cambio organizativo en que se pasaba de una empresa descentralizada a un modelo centralizado sobre la organización ‘Supply Chain Driver’ (SCD), como interlocutor único entre comercial y las fábricas. En este proyecto se formaron a 150 usuarios en SAP sólo en España.

La implantación de SAP BPC ha conseguido reducir los tiempos en la consolidación financiera de todas las empresas, además de lograr la mejora del proceso.

En 2011 implantamos SAP ECC en una nueva fábrica en Kunschan (China) y en 2013 hemos implantado SAP en Germantown (Maryland – Estados Unidos), permitiendo que ambas compañías, a pesar de su lejanía geográfica, compartan sistemas e información de manera óptima.

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

Los beneficios son por aquellos sistemas que nos aportan un valor



diferencial, ya sea SAP, Repcon Configurator u otros. En Ormazabal apostamos por herramientas informáticas estándares que nos permiten evolucionar, al mismo tiempo que resuelven la problemática del negocio.

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

Este año 2014 estamos ejecutando dos proyectos ligados a una iniciativa previa que llamamos EsOrTIC: Estrategia y Organización TIC.

Ambos, que evidentemente conviven con las necesidades del día a día que nos traslada el negocio, son la creación de un Catálogo de Servicios TIC y la consolidación de infraestructuras, tanto de servidores como de comunicaciones.

La consolidación de infraestructuras es un proyecto complejo de implementar e importante, aunque considero más estratégico el del Catálogo de Servicios TIC. Esta iniciativa no sólo va a mejorar la relación con el cliente interno y los proveedores de servicios, sino que va a permitir aplicar buenas prácticas ITIL y COBIT de manera más rápida, dentro de todo lo que suministra el departamento TIC.

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

Ormazabal se ha asociado este mismo año. Tras asistir al Fórum AUSAPE en 2013 y tener la oportunidad de contar nuestra experiencia en la integración de una herramienta de configuración de producto con SAP (Repcon Configurator), vimos claramente la fuerza de la Asociación como herramienta de conocimiento y experiencias además de la red de contactos profesionales.



De un vistazo

- Nombre de la empresa: Ormazabal
- Localización: Organizado en cinco regiones; Europa y África, Iberia, Asia y Oriente Medio, Latinoamérica y Norteamérica, con oficinas centrales en Bizkaia, en el País Vasco.
- Sector: Industrial. Diseña, fabrica, y ofrece soluciones para la transformación y distribución de la electricidad desde su generación hasta su consumo.
- Facturación: 360 millones de euros.
- Empleados: Más de 1.500 personas.
- Web site: www.ormazabal.com



*M^o Angeles Rincón Viñepla,
Directora General de Nuevas Tecnologías del Departamento de Industria e Innovación
del Gobierno de Aragón*



Servicios basados en datos abiertos: la experiencia del Gobierno de Aragón

El Gobierno de Aragón inició en 2012 el proyecto de apertura de datos públicos con un doble objetivo: generar desarrollo económico mediante la reutilización de los datos que se publican y promover la transparencia ofreciendo al público la información que dispone la Administración de la Comunidad Autónoma.

La reutilización de la información es posible gracias a que las Tecnologías de la Información han reducido los costes de copia de la información, los tiempos de publicación y la posibilidad de socializar los datos.

Además, la igualdad en el acceso a la información y la posibilidad de la reutilización hacen que ésta se constituya como el elemento que impide el falseamiento de la competencia. La mera posibilidad de acceder a la reutilización consigue mejorar la eficiencia en los mercados de información, lo que permite a los consumidores gozar de servicios más justos.

El portal de datos abiertos del Gobierno de Aragón vio la luz el 6 de febrero de 2013 y, a día de hoy, cuenta con unos 1.600 conjuntos de datos y alrededor de 5.000 recursos para descargar.

El portal, opendata.aragon.es ofrece también servicios de valor añadido que permiten una mejor comprensión de los mismos.

Algunos de estos servicios son: “Visualización de presupuestos de Aragón” (<http://presupuesto.aragon.es/>); la incorporación a la web de datos abiertos de la escucha activa relativa a la Comunidad Autónoma de Aragón (open social data), y el desarrollo de un servicio que permita el posicionamiento regional de los datos (AragoPedia).

Me gustaría destacar el proyecto de “Visualización de presupuestos de Aragón”, cuyo objetivo es ofrecer una visualización de los Presupuestos Generales de Aragón de forma sencilla, pero haciendo a la vez dis-



ponibles los detalles de cada elemento del presupuesto para las personas interesadas en profundizar en él.

El sistema informático de gestión económico-financiera del Gobierno de Aragón, desarrollado con SAP, arrancó en el año 2006 y todos los presupuestos desde ese año hasta el 2014 así como las ejecuciones presupuestarias de los ejercicios 2006 a 2012 se han publicado en el portal de datos abiertos.

No obstante, conscientes de que esa información técnica es complicada de entender

para el ciudadano de a pie, en 2013 se desarrolló la visualización de presupuestos, poniendo a disposición de los ciudadanos de Aragón un conjunto de herramientas que les permiten:

- Tener una visión global de los flujos de dinero dentro del presupuesto, mostrando de dónde vienen los ingresos y en qué políticas se gastan.
- Navegar por los presupuestos de diferentes años, pudiendo comparar de forma gráfica sus presupuestos.
- Acceder al gasto según las diferentes políticas, centros de gasto y fuentes de financiación.
- Descargar los datos del presupuesto.
- Estimar lo que cada ciudadano paga en impuestos según su renta.
- Acceder a un glosario explicativo de términos.

Visto el interés del conjunto de datos relativo al presupuesto de la Comunidad Autónoma de Aragón para 2013, y de la aplicación de visualización de presupuestos, en 2014 se han incluido una serie de apartados que permiten la carga de los presupuestos y las ejecuciones presupuestarias de las administraciones locales. De esta manera, se pone al alcance de los ciudadanos de forma sencilla, interactiva y comparable los presupuestos tanto del Gobierno de Aragón como de cada uno de sus Gobiernos Locales, en este caso Ayuntamientos y Comarcas.




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.



*“Sólo cabe progresar
cuando se piensa en grande;
sólo es posible avanzar
cuando se mira lejos.”*

Ortega y Gasset

Nuestra misión es ayudarle a anticiparse al futuro,
ofreciéndole soluciones tecnológicas innovadoras.

¿Continuamos creciendo juntos?

A la vanguardia tecnológica desde hace más de 30 años.
Presencia y cobertura internacional.
Más de 2.000 profesionales especializados.
Gold Partner de SAP desde 1997.



1

Premio SAP a la Excelencia 2014 por el mayor volumen de ventas SAP Business One en 2013.
Premio SAP a la Excelencia 2014 como partner regional en Latinoamérica en la categoría cloud.
Premio SAP Pinnacle 2014 al distribuidor de valor añadido en el ámbito cloud.
Finalista SAP Pinnacle 2014 como distribuidor de valor añadido para el segmento pyme.

