

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 33. Octubre 2014

20 años creciendo juntos

¿Quién dijo complejidad?

6 implantaciones SAP de éxito



"El CIO tiene que ejercer más de 'líder visionario' que de tecnólogo", nos explica Ibor Rodríguez, de Grupo Amma



"Digital Leader. El cliente tiene la palabra". Un amplio resumen del evento de CIONET España y meTECHmorfosis



Blanca Treviño, Presidenta y CEO mundial de Softtek, nos habla de la estrategia y evolución de la compañía



Un viaje hacia la movilidad. Entrevistamos a David Alonso, Director de Negocio B2B, IT y Movilidad de Samsung

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
Fernando de la Cruz
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.



Jaume Mariné
Vocal de AUSAPE. Área Grupos de Trabajo
Miembro de la Junta Directiva en representación de Codorniu

El último trimestre de un año muy especial para AUSAPE

Estimados Asociados,

Aprovechamos el primer número de la revista para informaros del trabajo que vamos a hacer en los últimos meses del año pues, tras el paréntesis vacacional, llega un periodo frenético en el que se cierran ejercicios e iniciativas. Lo vivimos en nuestras organizaciones y también en AUSAPE.

Éste está siendo un año muy especial para la Asociación, al coincidir el 20 Aniversario de nuestra fundación con los 10 años de Fórum. De ahí que nos hayamos volcado en la conmemoración de ambas fechas. Pese al esfuerzo que ha conllevado, no hemos descuidado otros aspectos porque AUSAPE está más viva que nunca.

En los próximos tres meses parte de nuestros esfuerzos se centrarán en la organización de una Jornada de Puertas Abiertas para Pymes y Soluciones SAP, que tendrá lugar el próximo 18 de noviembre en el Hotel Rey Juan Carlos de Barcelona. Se trata de una primera aproximación a este segmento de empresas y en esta iniciativa no estamos solos. Contamos con el apoyo de algunos de nuestros Asociados Especiales y PIMEC (la Patronal de la Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña), así como con la participación de SAP.

No obstante, de esta Jornada y sus preparativos os iremos informando a medida que avancemos en su organización.

Por otro lado, como veréis en las páginas interiores, hemos firmado un acuerdo de colaboración con CIONET Spain, iniciativa empresarial que tiene como objetivo ayudar a CIOs y Directivos de TI a crear relaciones de negocio de manera eficiente. Este acuerdo se enmarca dentro de la estrategia de AUSAPE de establecer relaciones con otros Grupos de Interés y, con esta entidad, hemos colaborado ya en la organización del I Congreso Nacional de Business Transformation: "meTECHmorfosis: la re-evolución digital", que se celebró en el marco de su gran evento anual el pasado 1 de octubre.

De todo ello hablamos en la Revista AUSAPE, que dedica también buena parte de sus páginas a implantaciones de éxito llevadas a cabo en el entorno SAP. En ella también encontrareis un buen número de entrevistas a directivos del sector TI y CIOs de primer nivel, que nos hablan de sus estrategias y los retos a los que se enfrentan día a día.

Esperamos que disfruteis de su lectura.

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 4

Análisis

EY da un gran salto en consultoría SAP tras integrar Single Consulting	14
--	----

Nuestros CIOs opinan

Entrevista a Ibor Rodríguez Barredo, CIO Grupo AMMA	16
---	----

Reportaje

La transformación digital de las empresas, a examen con CIONET	18
--	----

Entrevista

Entrevista a David Alonso, Director de Negocio B2B, IT y Movilidad de Samsung	22
Entrevista a Blanca Treviño, Presidenta y CEO mundial de Softtek	24

AUSAPE Global. Páginas de difusión internacional

Global AUSAPE. International circulars

Entrevista a Laura Grimau, Presidenta de / <i>President of</i> ASUG Chile. Jefe Tecnológico / <i>Chief Technology Officer</i> CAP S.A. Y a Pedro Doren Villaseca, Vicepresidente de / <i>Vice President of</i> ASUG Chile. Subgerente de Informática en / <i>IT Manager of</i> Transelec	26
Entrevista a Tianhong Ellen Wang, Secretaria General Adjunta de / <i>Deputy Secretary-General of</i> CSUA China Asistente Ejecutiva del CIO en / <i>Executive Assistant to CIO of</i> Lenovo Group	28



Caso de Éxito

SAP alimenta la nueva gestión en Dallant	32
Liverpool mejora el rendimiento del proceso presupuestario con BPC HANA	34
BEFESA y Fujitsu, un tándem de éxito ante un gran reto	36
Implantación de EHS para mejorar la eficiencia de toda la organización	38
Mondelez España, una clara apuesta por la excelencia en la gestión HCM	40
Luna del Caribe agiliza sus operaciones comerciales internacionales con SAP Business One	42



En profundidad

La experiencia de usuario en SAP	44
Reducir Costes de IT con SAP Enterprise Support	48
Cómo hemos cambiado...	52
Que los mejores se queden con nosotros, gracias a SAP AMO	54
La nube abre un abanico de posibilidades a los clientes de SAP	56
La necesidad de garantizar la máxima calidad en los componentes ABAP desarrollados en cliente	58
La gestión del talento en el engranaje del éxito de las empresas	60
Tecnocom adapta su solución SAP de Facturación de Energía a la legislación mexicana	62



Al habla con los asistentes a los GTs

Entrevista a Manuel Vaca Fernández, Jefe de Equipo SAP en Codere S.A. / Oscar Alejandro Soler Valencia, Subdirector Sistemas de Información – Gestión Económica en Universidad Complutense de Madrid	64
--	----

El virus de la mente

Recetas de innovación para tiempos calientes	66
--	----

Rincón Legal

Factura electrónica en el sector público	68
--	----

La trastienda

Aitor Salsidua Urruela, Subdirector de Presupuestos y Control Económico de la Diputación Foral de Bizkaia	70
---	----

Firma invitada

Del CIO de ayer al líder que necesitamos hoy	72
--	----







Expertos en soluciones SAP

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

Expertos en Sostenibilidad

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

EHSM Gestión de Riesgos Operacionales

EC Gestión Medioambiental

WA Gestión de Residuos

DGM Mercancías Peligrosas

IHS+OH Prevención de Riesgos Laborales

SuPM Sustainability Performance Management



info@i3s.es
www.i3s.es



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

i3s Madrid

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

i3s Bilbao

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

AUSAPE y CIONET España firman un acuerdo de colaboración

La Asociación y CIONET España han firmado en septiembre un acuerdo de colaboración entre ambas entidades, durante el transcurso del evento que anualmente celebra CIONET y que este año giró en torno al tema “Digital Leader, el cliente tiene la palabra”.

El acuerdo persigue el aprovechamiento de sinergias entre las dos organizaciones, promoviendo el conocimiento mutuo entre sus miembros y estableciendo mecanismos de colaboración en áreas como la de eventos, en la que tanto AUSAPE como CIONET destacan por organizar dos de los mayores encuentros anuales del sector tecnológico. Además, estudiarán la posibilidad de realizar eventos conjuntos.

Durante el acto de la firma, David Ruiz Badia, Presidente de AUSAPE, subrayó que “ambas organizaciones tienen un reconocido prestigio en el mundo empresarial por su dedicación a la construcción de redes de

colaboración, conocimiento y servicios que impulsen el uso de las TIC en las empresas como factor clave de éxito. Por eso, estamos seguros de que esta colaboración será fructífera para ambas asociaciones”.

Por su parte, Mona Biegstraaten, Presidenta de CIONET España y Latinoamérica, destacó que “tanto el evento anual de CIONET España como el Fórum AUSAPE son citas de referencia para los profesionales de TI de este país. Este acuerdo nos permitirá entregar aún más valor a nuestras respectivas comunidades en una época de cambio hacia nuevos modelos empresariales”.

CIONET es una iniciativa empresarial nacida en el norte de Europa, que combina actividades presenciales y online, pensadas para ayudar a los CIOs y Directivos de TI a crear relaciones de negocio de una manera eficiente.



Forrester posiciona a SAP como líder en Sistemas de Gestión de Recursos Humanos SaaS

SAP se ha posicionado como líder en el informe de Forrester Research “The Forrester Wave™: Sistemas de Gestión de Recursos Humanos SaaS, del Cuarto Trimestre de 2014”. Éste es un informe que evalúa las soluciones cloud de SuccessFactors, y reconoce a la corporación como proveedor líder en sistemas de gestión de recursos humanos basados en la nube (HRMS) en función de su oferta, estrategia y presencia actual en el mercado.

Según la multinacional, su posicionamiento en el primer informe de Sistemas de Gestión de Recursos Humanos SaaS de Forrester ratifica el compromiso de la compañía en las soluciones cloud dirigidas a los resultados de negocio. En concreto, con la suite de productos SuccessFactors HCM, diseñada para que las empresas puedan simplificar la oferta de servicios de recursos humanos, implicar y optimizar toda su fuerza laboral y proporcionar resultados de negocio, todo ello con la agilidad de la nube.

El Grupo Financiero, muy activo ante los próximos cambios legales

El Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE está liderando la transferencia de conocimiento que las empresas asociadas necesitan para adaptar sus sistemas a la nueva normativa de Factura Electrónica a las Administraciones Públicas y otros cambios legales que van a entrar en vigor.

AUSAPE, a través de su Grupo Financiero, está informando a los Asociados de las implicaciones de los nuevos cambios legislativos que afectan a las áreas de Finanzas de las empresas, como es el caso de la Facturación Electrónica a las Administraciones Públicas, que será obligatorio a partir del 15 de enero de 2015.

Sobre este tema, se han organizado con la colaboración de SAP dos sesiones en julio y septiembre, en las que han participado 375



Sara Antuñano, Coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero.

miembros de empresas asociadas, lo que demuestra un claro interés y preocupación por el tema.

El Grupo también está centrando sus esfuerzos en otros cambios legales como los que afectan al Modelo 340 y al Modelo 347, y Criterio de Caja.

Además, sigue trabajando en SEPA, área en la que SAP ha liberado las notas que permiten contabilizar los adeudos directos SEPA, como efectos. Este aspecto había sido muy solicitado por asociados de AUSAPE, y se ha conseguido, según ha informado Sara Antuñano, Coordinadora de este Grupo de Trabajo.

Para tratar todos estos temas, ha tenido lugar una sesión online impartida por Victoria Golobart, de SAP, que ha reunido a 226 asistentes.

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

El Hospital Perpetuo Socorro, pionero en integrar la historia clínica del paciente con Google Glass



HOSPITAL
PERPETUO SOCORRO

El Hospital del Perpetuo Socorro de Las Palmas de Gran Canaria se ha convertido en el primero del mundo en integrar la historia clínica del paciente con una de una aplicación para Google Glass, las gafas inteligentes de Google.

El centro hospitalario, que es Asociado de Pleno Derecho de AUSAPE, trabaja ya en fase de pruebas con esta aplicación que también está integrada en su sistema de SAP de gestión hospitalaria. Ha sido desarrollada por la empresa Droiders, también española.

Funcionamiento

El acceso a la aplicación se realiza mediante el escaneo de códigos QR impresos en la pulsera que lleva el paciente, cuyo historial médico, alojado en el servidor, puede ver el médico que porta las Google Glass en su pantalla de visualización, sin necesidad de papeles o una en la pantalla de ordenador. El historial, dividido en seis pestañas a las que se accede tocando un sensor, muestra los factores de riesgo, la evolución médica y de enfermería, así como tratamientos y documentos.

Además, cuenta con un sistema de encriptación y borrado de la memoria de las Google Glass tras cada consulta para garantizar la absoluta confidencialidad de los datos del paciente, cumpliendo de esta forma con la Ley de Protección de Datos.

Ventajas del sistema

Con el uso de la aplicación, los médicos realizan sus consultas con las manos libres para así realizar acciones como auscultar al paciente, curas, etc., lo que aporta mayor cercanía y un trato cara a cara que no permiten otros métodos, como las consultas a través de tablets o smartphones. El personal médico además accede a la información del paciente de manera más privada, con la mejora en la seguridad y protección de datos que conlleva.

Asimismo, si un doctor no puede atender a su paciente, es posible que le sustituya otro accediendo a toda la información.

La aplicación se encuentra ya en fase beta y existe la posibilidad de sumarle muchas más funciones a medida que se avance en su implantación.

Desde que Google comenzó a desvelar detalles sobre este dispositivo wearable, las empresas y analistas no han dejado de estudiar posibles usos profesionales, y han identificado ciertos sectores en los que aplicaciones verticales de este tipo pueden aportar más valor. Uno de ellos es el sanitario.

Ya se habían realizado más experiencias médicas, pero hasta el momento no se había integrado un historial clínico con las gafas. Esto convierte al Hospital del Perpetuo Socorro en pionero mundial.

SAP renueva la certificación del software FacturaE de REALTECH España

SAP acaba de renovar la certificación del software FacturaE de REALTECH España, una solución robusta e integrada 100 por cien con entornos SAP que gestiona las facturas electrónicas, tanto de emisión (facturas a pagar) como de recepción (facturas a cobrar). FacturaE cubre la legislación de varios países ofreciendo a los clientes una solución corporativa multi-sociedad y multi-país.

Además, esta solución asegura el cumplimiento de la legislación relativa a la gestión de facturas de forma transparente para el usuario, incluido el reciente cambio normativo que entrará en vigor el 15 de enero, por el que los proveedores de la Administración Pública tendrán que enviar facturas electrónicas a los diferentes organismos del Estado.

REALTECH FacturaE está incluido en la suite de productos REALTECH B+ desarrollada por la firma, que incluye herramientas que aportan mejoras significativas a los procesos de negocio sobre plataforma SAP.



Como explica Fabio Cerioni, CTO de REALTECH, “esta certificación es un reconocimiento a nuestro largo trabajo de desarrollo de un producto software robusto y concebido según las recomendaciones de SAP en software de integración”.



an **NTT DATA** Company

¿QUÉ SE LOGRA UNIENDO EVERIS Y SAP? ALGO ESENCIAL: QUE EL TALENTO ENTRE A SU EMPRESA. Y QUE NO SALGA.

La tecnología es crucial desde la gestión del talento, por ello herramientas como SuccessFactors o SAP RRHH pueden ser altamente eficaces.

En **everis** tenemos el conocimiento y la experiencia para, exitosamente, implementar estas soluciones logrando las soluciones más efectivas.

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing
Professional Services

El proyecto tecnológico ha sido desarrollado por Stratesys

SAP HANA mejora el rendimiento de los sistemas de reporting de FCC



FCC ha obtenido importantes mejoras en el rendimiento, en ahorro de costes y en el servicio que presta a sus clientes tras la implantación de las soluciones SAP HANA, SAP BI y SAP BPC (Business Planning & Consolidation).

El partner encargado de llevarlo a cabo, Stratesys, realizó inicialmente una prueba de concepto y, posteriormente, planificó el proceso en dos fases: una primera consistente en la migración técnica, que implicaba el cambio de base de datos mediante el copiado de la información de la antigua base de datos a SAP HANA, y la segunda dirigida a la optimización del sistema. Una de las grandes ventajas, que destaca FCC con respecto a este proyecto, ha sido la rápida implantación en tan sólo cuatro meses.

La implantación de SAP HANA en FCC beneficia a 11 áreas de negocio y mil usuarios, y permite incrementar la velocidad de acceso y procesamiento de la información así como reducir el espacio de almacenamiento.

Esto se traduce en que los informes se realizan 30 veces más rápido y las plantillas de BPC son 5 veces más veloces. Asimismo, la base de datos se ha reducido en un 77 por ciento, mientras que las cargas se finalizan 7,3 horas antes.

El servicio de soporte también ha reportado importantes ventajas como la reducción en un 50 por ciento del tiempo dedicado a analizar y solucionar incidencias.

Vector ITC Group consolida su estrategia de crecimiento con la compra del 50% de la española Keyland



Vector ITC Group, empresa 100 por cien de capital español, afianza su estrategia de crecimiento y ampliación de servicios de consultoría TI con la adquisición del 50 por ciento de la compañía española Keyland, empresa global de Tecnologías de la Información orientada a servicios SAP y a desarrollos y productos específicos para la industria. Keyland cuenta con más de 120 profesionales y tiene presencia en España, Estados Unidos y México.

Con esta adquisición Vector ITC Group establece una relación de partnership con Grupo Antolín, propietaria del 50 por ciento de Keyland y uno de los principales proveedores españoles de componentes para el automóvil.

La alianza establece la unión de un grupo tecnológico con uno industrial, que comercializará de forma conjunta productos y servicios tecnológicos de manera global y servicios verticalizados especializados en el sector industrial. Una integración que proporciona a ambas empresas sinergias operativas y comerciales.

¿sabéis que
tenemos preparado
para el próximo
18 de noviembre en el
Hotel Rey Juan Carlos I
de Barcelona?

Pasa la página y verás la solución



A U S A P E

Asociación de Usuarios de SAP España

20 años creciendo juntos

Una gestión de tiempos transparente

Fagor Ederlan Tafalla S. Coop. cuenta ya con el Portal del Gestor de Tiempos de Oxfera, una potente aplicación que permite llevar a cabo, de forma descentralizada y totalmente integrada con el ERP, todas las tareas de control de presencia, absentismo y actividad de sus trabajadores a través de una herramienta única, sencilla y visualmente atractiva.

Esta gran empresa de fundición de hierro dedicada a la fabricación de bloques y culatas de motor para vehículo industrial y automóvil, perteneciente al Grupo Cooperativo Mondragón, es una más de las grandes compañías que confían en la tecnología de Oxfera | Natural Order.

Entre sus herramientas de gestión, la compañía ha incorporado recientemente el Portal del Gestor de



Tiempos de Oxfera. Se trata de una aplicación web totalmente integrada con el ERP de la empresa y destinada a facilitar la gestión del tiempo y del trabajo, permitiendo descentralizar en cada responsable las tareas de control de cada uno de sus colaboradores.

La usabilidad de la aplicación y la integración con el sistema de gestión han permitido racionalizar la forma de trabajar en todos los departamentos de la empresa, tanto en la fábrica como en oficinas, simplificando las tareas diarias y las de cierre mensual, y facilitando el flujo de información desde su origen hacia los departamentos transversales. De este modo, se ha logrado mejorar notablemente la calidad y la rapidez en obtener y procesar dicha información.

EPI-USE Iberia colabora con México en implantaciones SuccessFactors

EPI-USE Iberia ha establecido recientemente un acuerdo de colaboración con su filial de México para la realización de proyectos de implantación de las soluciones SAP de gestión del talento en la nube: SuccessFactors.

El auge experimentado en el mercado latinoamericano de soluciones cloud de gestión de talento SAP en los últimos dos años, ha propiciado una alta especialización en dicha área de los consultores de EPI-USE México, que han realizado hasta la fecha multitud de implantaciones de las diversas funcionalidades de SuccessFactors en clientes de toda Sudamérica. Esto, unido a las nuevas metodologías y fases de implantación que permiten un alto grado de trabajo en remoto, ha favorecido este acuerdo, orquestando equipos mixtos de consultores de manera que los consultores locales colaboran en implantaciones de la filial en México (presencial y remoto) y los consultores de México apoyan los proyectos de Iberia (presencial y remoto).

Como explica Sergio Martínez, Director de EPI-USE Iberia, “gracias a esta colaboración interna podemos ofrecer a nuestros clientes proyectos de implantación de SuccessFactors con consultores altamente cualificados y experimentados en tecnología y metodologías SuccessFactors, lo cual, junto a nuestra reconocida experiencia en SAP HCM, nos posiciona como un partner estratégico para realizar implantaciones y mantenimientos de soluciones SAP en el área de Recursos Humanos, ya sean On-Premise, Cloud o modelos híbridos”.



En el mismo sentido, también Laura Vázquez, Directora de EPI-USE México S.A de C.V, considera que es una gran oportunidad para México, y explica que ahora su equipo tiene “la posibilidad de desarrollar capacidades de gestión, liderazgo y coach en un ambiente multicultural, trabajando conjuntamente con nuestros colegas en proyectos de implantación en Latinoamérica y España”.

EPI-USE es especialista en la implementación de soluciones basadas en la Gestión del Capital Humano (HCM) SAP, SAP Net-Weaver®, Successfactors® y productos específicos para SAP® que añaden valor a los sistemas existentes SAP® ERP, HCM, SRM, CRM, GTS o BW de una organización.



JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS PARA PYMES Y SOLUCIONES SAP

Tecnología y Liderazgo en la pequeña y mediana empresa española

Asistencia gratuita

El evento, que organiza **AUSAPE** con la colaboración de **PIMEC (la Patronal de la Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña)**, ofrecerá una visión sobre cómo la tecnología puede ayudar a las empresas a ser más competitivas y a innovar en sus modelos de negocio.

Contaremos con la presencia e intervención de **João Paulo da Silva**, *Director General de SAP Iberia* y de **Guido Stein**, *profesor del IESE* como ponente magistral.



Reserva la fecha

18 de noviembre de 2014, de 8:30h. a 14:30h.
Hotel Rey Juan Carlos I
Avda. Diagonal, 661-671 - 08028 Barcelona



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

SAP compra Concur por 7.300 millones de dólares

La adquisición de la compañía de software Concur Technologies por parte de SAP se ha convertido en una de las mayores de toda la historia de la compañía. SAP ha llegado a un acuerdo para comprar al fabricante de software por 7.300 millones de dólares en efectivo, una operación que fortalecerá su posición en cloud computing. El precio de compra por acción de 129 dólares representa una prima del 20 por ciento sobre el precio de cierre a 17 de septiembre, una prima del 21 por ciento sobre el precio medio ponderado del volumen de un mes por acción y un valor empresarial de aproximadamente 8.300 millones de dólares.

La Junta Directiva de Concur ha aprobado por unanimidad la operación, que se espera finalice en el cuarto trimestre de 2014 o durante el primer trimestre de 2015. Como suele ser habitual, la adquisición está sujeta tanto a la aprobación de los accionistas de Concur, como al permiso de las autoridades reguladoras pertinentes y a otras condiciones de cierre habituales.

SAP ya contaba con 38 millones de usuarios en cloud pero, con esta operación, acelera su crecimiento en este ámbito, al tiempo que protege su posición en el área de gestión de gastos y viajes. Y es que, según un comunicado emitido por SAP, la firma cuenta con más de 23.000 clientes, 4.200 empleados y 25 millones de usuarios activos en más de 150 países, y lidera el multimillonario mercado de software de gestión para viajes y gastos (T&E).

Con Concur, la red de negocio de SAP -la más grande del mundo- tramitará más de 600.000 millones de dólares anuales, proporcionará comercio sin fisuras a través de más de 25 sectores diferentes y abordará un gasto anual de viajes de negocio de 1,2 billones de dólares en todo el mundo.



SAP y CMO Council analizan cómo llegar al cliente del siglo XXI

Las empresas reconocen la importancia de ofrecer experiencias de marca relevantes, personalizadas y coherentes al cliente, pero se enfrentan a una serie de retos. Así lo detecta un estudio llevado a cabo por SAP y la empresa CMO Council, para el que han realizado entrevistas a más de 300 ejecutivos senior de marketing en organizaciones B2B y B2C.

Según este estudio, el 73 por ciento de los responsables de Marketing considera que centrarse en el cliente es crítico para el éxito de su negocio y para su papel dentro de la empresa. Sin embargo, sólo el 14 por ciento dice que situar al cliente en el centro del negocio es una de las prioridades de su organización, y sólo el 11 por ciento señala que sus clientes indicarían que la atención al cliente se encuentra entre las prioridades de su empresa.

A la hora de ejecutar una estrategia centrada en el cliente, los principales retos son tener el talento adecuado y la cultura adecuada (22 por ciento), así como disponer una combinación de personas, procesos y las plataformas necesarias para desarrollar, gestionar, medir y seguir la experiencia del cliente (52 por ciento).

Los participantes en el estudio también identifican otras funciones de negocio básicas, como servicio al cliente, ventas y TI, como responsables de proporcionar al cliente una experiencia óptima, por lo que es necesaria una alianza entre todos estos departamentos.

Finalmente, los responsables de Marketing enfatizan la importancia de adaptarse a esta nueva ola de compromiso con el cliente para cumplir sus expectativas de crecimiento.

GESTIONA EL TALENTO DESDE EL PRINCIPIO



successfactors™
An SAP Company



GrupoSothis

EY da un gran salto en consultoría SAP tras integrar Single Consulting

EY (antes Ernst & Young) gana posiciones en Consultoría y en concreto en Consultoría Tecnológica tras la reciente integración de Single Consulting. Creada en España en 2007, con presencia en varios países y unos 10 millones de euros anuales de facturación, Single era una de las consultoras líderes y más reconocidas en nuestro país en procesos y tecnología SAP.

Unos 125 profesionales altamente cualificados se han incorporado a la firma, tanto en Madrid como en Barcelona, permitiendo a EY enriquecer sustancialmente su actual oferta de asesoramiento tecnológico y de tecnología SAP. En total, cinco socios y tres directores se han integrado en el área de Consultoría de la firma, liderada por Manuel Giralt, como José Luis Herranz, el hasta ahora socio director y máximo responsable de Single Consulting.

El acuerdo ha sido una de las mayores operaciones en el sector de la consultoría en los últimos años y permite a EY dar un gran paso en su estrategia para este negocio. En esta área, la firma cuenta con 450 profesionales y ya registra crecimientos anuales de doble dígito. La integración permitirá también aprovechar las sinergias de ambas firmas y las oportunidades que hoy ofrece este mercado en plena expansión. El nuevo equipo se propone liderar el sector



El presidente de EY, José Luis Perelli; el consejero delegado de EY, Llorenç López Carrascosa y el socio responsable de Consultoría de EY, Manuel Giralt junto a los socios de Single que se han integrado en la firma: Eliav Nir-Shalom; José Fernández; José Luis Herranz, socio director de Single; Jordi Solé e Ignacio Vergés.

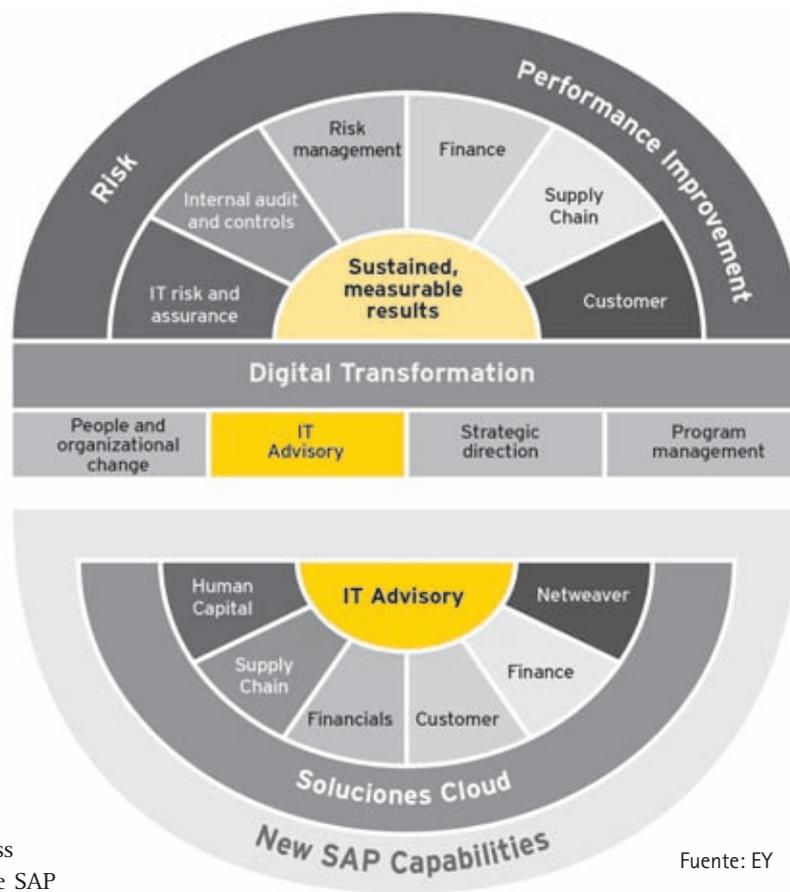
en este nicho de negocio aportando a las empresas clientes el conocimiento y expertise que ambas consultoras, individualmente, han demostrado en los últimos años. Para ello, cuenta con el músculo y respaldo de EY, que supone operar en más de 150 países y trabajar con las principales compañías de todo el mundo.

Demanda del mercado

La continua evolución del mercado demanda soluciones integrales. En este marco, EY lleva realizando una fuerte apuesta por la capacidad innovadora de SAP y las soluciones que desarrolla a la hora de apoyar la transformación de los negocios actuales, integrándolas en soluciones end-to-end eficientes y adaptadas a las necesidades actuales de las organizaciones.

Cada vez más, se evidencia una demanda de soluciones y tecnologías que agilicen la toma de decisiones, automaticen la gestión regulatoria y flexibilicen la adopción y acceso de dichas soluciones. Entre ellas, destacan las siguientes:

- **Governance, Risk & Compliance (GRC):** la plataforma SAP GRC es un claro ejemplo de éxito de solución global para facilitar y automatizar el gobierno, gestión del riesgo y cumplimiento normativo de las organizaciones. Risk Management, Process Control, Access Control y Audit Management conforman los módulos de SAP GRC, permitiendo una implementación gradual o global en función de las necesidades de la organización.
- **Soluciones HCM:** soluciones tecnológicas e innovadoras orientadas a aportar un alto valor añadido a la gestión del capital humano: agilidad en la gestión de los procesos administrativos, experiencia óptima del usuario en entorno web o integración online con SAP HCM.
E-Flex para la gestión de planes de retribución flexible, Nakisa para la gestión de la estructura organizativa, SuccessFactors como alternativa Cloud para una gestión integral y BO for HCM como herramienta analítica de valor son algunos ejemplos de las mismas.
- **Business Intelligence:** las soluciones de SAP Business Intelligence permiten acceder y analizar la información de la organización para poder explotarla de manera competitiva, siendo una herramienta clave para la toma de decisiones. Las distintas herramientas de BI que proporciona SAP, Web Intelligence, Dashboards, Design Studio o Explorer, y su integración en dispositivos móviles, ofrecen un amplio abanico de opciones que permiten ajustarse a las necesidades de cada cliente.
- **Movilidad Empresarial:** en un entorno de continua transformación derivado de la revolución tecnológica en la que estamos inmersos, no sólo debemos plantearnos qué procesos conocidos podemos movilizar, sino qué procesos -que hasta ahora no lo eran- son posibles gracias a la movilidad. Un planteamiento orientado a soluciones de movilidad de alto valor añadido, combinando distintas capacidades: profundo conocimiento de los procesos empresariales, amplia experiencia en implantaciones de ERP y conocimientos técnicos para abordar el desarrollo de apps.
- **Fraud Management y Predictive Analysis:** La integración de SAP HANA con las soluciones de Fraud Management y Predictive Analysis permiten la gestión preventiva y en tiempo real del fraude.



Fuente: EY

La capacidad de procesamiento de SAP HANA, unida las herramientas orientadas a usuario, acercan este tipo de soluciones a las áreas usuarias, dotándolas de gran autonomía en la administración de estas herramientas.

- **Soluciones Cloud:** aportar un nivel adecuado de flexibilidad, agilidad y simplicidad en la adopción de tecnología y soluciones SAP ayuda a las organizaciones a adaptarse a los constantes cambios del mercado de una manera más eficaz y eficiente.
- **Soluciones EPM:** los constantes cambios dentro y fuera de la empresa hacen necesario dotarse de procesos y herramientas que permitan tomar decisiones ágiles e informadas. Trabajar con indicadores, modelos de simulación, planes integrados o conocer en profundidad la estructura de costes de la empresa o el impacto de una decisión de inversión, son factores que se antojan claves para, no sólo sobrevivir, sino salir reforzado de un periodo como éste.
- **Gestión de Compras Avanzada:** soluciones orientadas a mejorar la coordinación y eficacia de los procesos de negocio con proveedores clave, optimizando y agilizando los procesos de compra operativa y estratégica, e involucrando al proveedor en el flujo de trabajo a través de un portal electrónico. El uso de catálogos electrónicos proporciona al usuario una interfaz web sencilla e intuitiva y reduce la carga de tareas administrativas. SAP SRM como solución On-Premise o Ariba como alternativa Cloud, junto con SAP SLC (Supplier Lifecycle Management) para la gestión de homologación del proveedor, permiten evaluar la estrategia de suministro y abastecimiento a través de un flujo end to end y, con ello, acortar los periodos de adquisición, detectar puntos de ahorro o calidad en el servicio, entre otras utilidades.

Ibor Rodríguez Barredo
CIO
Grupo AMMA



“El CIO tiene que ejercer más de ‘líder visionario’ que de tecnólogo”

Desde 2006, Ibor Rodríguez es el CIO en el Grupo AMMA, empresa dedicada a la gestión de residencias para la tercera edad y centros de día, con más de 5000 plazas, 2500 trabajadores y 30 residencias por toda España. Le entrevistamos para que nos ofrezca su visión sobre los retos que afrontan hoy las organizaciones, y las tendencias que están cambiando el mercado y el propio papel del director de TI. Además, nos cuenta los proyectos más innovadores que está llevando a cabo su empresa.



Desde su perspectiva, ¿cuáles son los principales retos tecnológicos que tienen las organizaciones hoy?

Quiero evitar hablar de una tecnología concreta. Las tecnologías pasan, las ideas permanecen. El reto tecnológico está precisamente en eso, en abstraerse de la tecnología y saber darle al negocio lo que necesita. Puede que la tecnología del momento sea un “ábaco”. Nuestra misión es encontrar la mejor y ofrecérsela a la compañía como elemento diferenciador.

¿Cuál es la tendencia TI que más va a cambiar los entornos tecnológicos?

Depende del negocio y de los procesos. Desde mi punto de vista, los sistemas M2M y todos aquellos que permitan “capturar” un volumen de datos importante (temperaturas, localizaciones, navegaciones...), y realizar análisis predictivos, son los que nos permitirán realmente cambiar las cosas.

Cada vez iremos más hacia un desuso de los sistemas de introducción de datos actuales (ordenadores) y nuestra forma de interactuar con la tecnología cambiará hacia algo embebido en nuestra ropa, nuestra piel, nuestros hogares...

Está hablando de Internet de las Cosas, ¿se avecinan grandes cambios en las empresas?

Internet de las cosas lo cambiará todo. A veces me pregunto si esto no será el Big Brother de verdad...

A nivel general, ¿qué tecnologías considera prioritarias su empresa para innovar y ser competitiva?

A día de hoy, todas aquellas que sean poco intrusivas, que permitan a los trabajadores realizar sus tareas informáticas (alimentar a la “bestia” con datos), sin ni siquiera darse cuenta de que lo están haciendo. Por ejemplo, sensórica (presencia, paso, localización,...), o aplicaciones que enganchen, que visualmente sean tan atractivas que el usuario las adore.

¿Cuáles son los principales proyectos estratégicos de TI que está abordando Grupo AMMA y qué procesos pretende mejorar?

Recientemente hemos concluido una iniciativa muy interesante para la monitorización y control en tiempo real de los diferentes elementos que tienen consumos energéticos, así como de otros tipos (luz, gas, agua, propano,...). Nos permitirá no sólo ver las curvas de consumos,

Una sólida trayectoria

Ibor Rodríguez comenzó su carrera profesional en empresas de desarrollo de software, concretamente en aplicaciones web y ERPs a medida. Rápidamente dio el salto a la gestión en IT y a la consultoría interna, como responsable de área, en una de las unidades de negocio de Fagor Automoción (VLU), y así empezó a introducirse en el mundo SAP, específicamente en el área de Producción (PP). Durante este periodo, fundó, junto con compañeros de universidad, una de las primeras compañías que producía software para teléfonos móviles, aun cuando ni siquiera existía Android o IOS.

En 2006, cambió radicalmente de sector, y comenzó su andadura como CIO en el Grupo AMMA, empresa dedicada a la gestión de residencias para la tercera edad y centros de día.

Su objetivo fue claro desde el inicio: hacer de SAP la herramienta de negocio principal.

detectar picos excesivos, sino también interactuar con algunos elementos concretos, como máquinas de frío/calor.

También estamos inmersos en un proyecto de localización indoor para nuestros pacientes, que permita saber exactamente dónde están dentro de las residencias, por dónde caminan, cuáles son sus patrones de conducta, etc., basado en tecnología BLE (Bluetooth 4.0).

Buscamos con estos dos proyectos, por un lado, mejorar en eficiencia energética (ahorro en costes) y, por otro, mejorar en la calidad del servicio asistencial que prestamos (mejora en procesos).

Como usuarios de SAP, ¿por cuáles de las nuevas tecnologías estratégicas para SAP (Movilidad, Cloud, Big Data) apostaría?

Desde 2004, utilizamos casi todos los módulos, incluidos PP para el proceso de elaboración de menús (cocinas internalizadas). Actualmente tenemos unos 600 usuarios, con módulos tan dispares como

toda la parte de HCM (PY, PA, PD, PT), gestión de edificios (PM), Cocinas (PP), o I-SH para la gestión de pacientes. Las residencias del Grupo AMMA son una mezcla entre un hotel y un hospital, de ahí la complejidad en su gestión.

En cuanto a las tecnologías estratégicas, para mí la más interesante es la que avanza hacia el Big Data pero en su correcto uso. En mi opinión, el Big data debe permitir predecir y no sólo analizar. Las demás, como por ejemplo Movilidad o Cloud, -que antes eran una tendencia-, son ya un hecho.

Desde su cargo de CIO, ¿cuáles son los principales problemas que están afectando a los departamentos de TI?

La reducción de costes en los tiempos que corren. Por otro lado, el CIO tiene que ejercer más de 'líder visionario' que de tecnólogo, defendiendo los proyectos y buscando las alianzas internas/externas adecuadas.

Entonces, usted percibe que el rol de CIO está cambiando.

Diría que cada vez somos más una mezcla de psicólogos, economistas y 'adivinos'; siempre lo hemos sido, en cierta medida. Tenemos que analizar las expectativas del cliente, meternos en su mente, presentarle nuestras propuestas. Saber qué factores pueden alterar el negocio y, sobre todo, cómo podemos posicionarlo de manera diferenciadora en el mercado gracias a las tecnologías.

¿Cree que las organizaciones españolas son conscientes de que la tecnología es clave para innovar y salir de la crisis?

No. Por desgracia se sigue pensando que las tecnologías, y los sistemas de información, son elementos de gasto y no generadores de ingresos. Esto es impensable en Estados Unidos, o Alemania, que nos queda más cerca. Allí la innovación es tal que, incluso, se subcontratan servicios a empresas externas para que se dediquen a ello.

Debemos perder esa obsesión por el corto plazo. La innovación no genera resultados en un corto espacio de tiempo, es un camino largo. Lo bueno que tiene es que, cuando llega, es capaz de multiplicar el rendimiento por muchos enteros.





La transformación digital de las empresas, a examen con CIONET

“Digital Leader: el cliente tiene la palabra” fue el paraguas bajo el que se celebró la última edición del evento anual de CIONET España, una cita que año tras año reúne a los primeros directivos de TI del país para debatir, intercambiar ideas y reflexionar. Como indicaba su título, este año el tema estrella fue la transformación digital de las empresas.

Estamos de lleno en una nueva era con profundos cambios generados por la irrupción de las tecnologías digitales en áreas como las relaciones con los clientes o las tendencias sociales. Esto impacta de forma directa en la misión y los roles en los Departamentos de Tecnología de las empresas y en el liderazgo interno. Así se ha puesto de relieve en la última edición del evento que todos los años celebra CIONET España y que este año tuvo lugar el 1 de octubre en el Hipódromo de la Zarzuela de Madrid.

Lecciones aprendidas

La jornada de la mañana abordó temas como “La visión de futuro de la transformación digital”, “La nueva era digital”, “Nuevos modelos de negocio”, “Hacia un nuevo modelo de gestión” o “Habilidades necesarias para el cambio”.

Los asistentes al evento, entre los que se encontraban representantes de AUSAPE y un buen número de Asociados, escucharon las experiencias y recomendaciones de los distintos ponentes sobre qué implica este nuevo paradigma digital y cómo las empresas deben evolucionar en esta época de cambios y liderazgo del cliente.

Esta transformación afecta a la visión de negocio, a la forma de trabajar de los empleados y a la interacción con el cliente, y la tecnología se convierte en un elemento facilitador mediante la convergencia de soluciones como Cloud, Big Data, Movilidad o Social Media. Estamos en un momento en el que la innovación es clave. En este sentido José Luis Sancho, Managing Director de Accenture en España, explicó que “es un reto para el CIO, pero también una oportunidad”.

Sin embargo, las posiciones que están liderando la mayor parte de esta transformación, según los datos aportados por Ramón Gómez de Olea, Director General de Russell Reynolds, son las de CEO (un 34 por ciento), Marketing (un 27 por ciento) y nuevo personal (un 7 por ciento). En este porcentaje se incluye la figura del Chief Digital Officer (CDO), sobre el que recae toda la responsabilidad del cambio pero que, en muchas ocasiones, sólo marca la estrategia sin ejecutarla, por lo que puede suponer una pérdida de tiempo a la hora de que una organización evolucione.

Aunque actualmente el CIO se está quedando fuera de muchas de las agendas de digitalización, la recomendación de este experto es que deben ser proyectos de co-liderazgo, en los que también esté



implicado. Y no sólo él, sino todas las funciones de dirección, incluso el CEO, cuyo papel impulsor es fundamental.

Para que estas iniciativas sean apoyadas desde todos los departamentos, Matti Hemi, Chief Paradigm Shifter, sostuvo que “todos, incluidos los líderes, tienen que salir de la zona de confort. No es abrirla, sino expandirla, porque el empleado no va a cambiar si no ve a su líder cambiar”.

Por su parte, Mario López de Ávila, Presidente de Agile Entrepreneurship Spain, destacó una barrera que tiene el Departamento de TI a la hora de involucrarse en la transformación: la dimensión política. “Los que somos técnicos no manejamos el arte de la política en las grandes empresas. Esto provoca una situación de desventaja y es algo que hay que aprender a hacer. Llevamos 20 años hablando de derribar los silos administrativos y no se consigue por una razón: hay gente que quiere que sigan”.

Una empresa que está liderando la transformación digital es Mapfre. Y su presidente, involucrado en el cambio tecnológico que ha supuesto para su empresa, aportó su visión durante el evento. Antonio Huertas impulsó una de las experiencias de innovación digital de la compañía: el lanzamiento de Verti, la startup de seguro directo que más ha crecido en el mercado español. Una iniciativa que nació en 2011 y que surgió como “una necesidad y un éxito” para dar respuesta a las necesidades de sus clientes.

Para este veterano directivo, “la tecnología tiene que liderar. Venimos de un modelo de negocio en el que la tecnología estaba al servicio del negocio pero no lideraba”. Ahora tiene que hacerlo y hay que integrar a todas las áreas para que co-lideren. Además, es importante “desarrollar un equipo directivo que aproveche las ventajas de la tecnología para el negocio”.

Otro de los participantes fue Raúl Grijalba, Presidente de ManpowerGroup. Para este directivo, no sólo estamos en una época de cambios, sino en un cambio de época que su compañía denomina “la era del Human Age” (la era de las personas), en la que “la tecnología ha hecho cambiar muchas de las cosas que vivimos hoy”, destacó.

Para adaptar las empresas a este nuevo modelo, “tienen que saber qué expectativas tienen, los procesos que se deben cambiar y la tecnología que hay que utilizar”. Según los datos que maneja, el problema surge aquí: el 83 por ciento de los directivos están preparados para dirigir la transformación, pero carecen de capacidades para abordarla.

“Sin el CIO no es posible transformar”, subrayó, y su posicionamiento debe ser el de co-líder del “cambio que parte del CEO y del Board”.

meTECHmorfosis: la re-evolución digital

AUSAPE colaboró como entidad organizadora en el I Congreso Nacional de Business Transformation: “meTECHmorfosis: la re-evolución digital”, que se celebró por la tarde y que estaba abierto a directivos de nivel C (Directores de Marketing, directores de RRHH, de Desarrollo de Negocio, Directores de IT y CEOs).

Durante la tarde, volvió a quedar patente que la tecnología digital no es una tendencia pasajera y que, por lo tanto, es importante que las organizaciones la introduzcan en su cultura corporativa. Una de las fórmulas puede ser nombrar a ‘evangelizadores’ o embajadores de la digitalización.

En la mesa redonda “La Transformación Digital Corporativa – La innovación como motor del cambio”, con la participación de representantes de las empresas Páginas Amarillas, VENTE-PRIVÉ, Vocento y AXA Assistance, se volvió a poner de manifiesto que convertir una empresa en digital tiene que venir acompañado de un compromiso de la alta dirección y de la implicación de todas las áreas de la compañía.

Otras conclusiones no menos relevantes son que esta transformación debe ir de la mano de presupuestos sostenidos, que hay que pensar en pequeñas victorias y no en grandes desarrollos y, por supuesto, que formar a las personas es fundamental.

También se analizó el papel fundamental de las plataformas sociales en este proceso, con ponentes de Yammer, LinkedIn y Zyncro. Las redes juegan un papel importante en la imagen de marca y reputación de las compañías, y en este nuevo modelo éstas tienen que saber asumir las opiniones negativas de clientes y usuarios. En este sentido, un buen servicio de atención es clave. Además, no hay que obsesionarse por el número de seguidores, sino por su calidad.

Por otro lado, un factor importante en los procesos de digitalización es el talento. Por eso, según Isaac Hernández, Country Manager de Google Enterprise, es importante crear un entorno fértil en el espacio de trabajo y dotar a los trabajadores de las herramientas adecuadas para fomentar la innovación.

En el caso de Ferrovial, su CIIO (Chief Information & Innovation Officer) Federico Flórez explicó la experiencia de la corporación a la hora de promover la innovación, clave para su negocio. En este sentido, destacó que es necesario que la innovación se distribuya hasta el último empleado. Para ello, se ayuda de programas incluidos en el Plan Estratégico, a través de los que los empleados pueden aportar ideas. “Hay que difundirlo entre todos los trabajadores y esto supone formación y divulgación”, explicó.

Este programa empezó hace cinco años y, anualmente, se valoran 700 ideas procedentes de sus empleados.

En definitiva, el evento de CIONET España analizó en toda su amplitud el nuevo paradigma digital, con la tecnología como motor del cambio.

La opinión de los asistentes a CIONET



¿Qué opina de esta edición del evento?

Es un evento muy interesante porque favorece el networking y nos permite poner en común temas que nos preocupan a todos, además de conocer qué opinan sobre diferentes temas empresas diferentes a la tuya.

¿Qué conclusión ha extraído de lo que se ha expuesto?

Me llevo cierta preocupación sobre hasta qué punto la empresa española está realmente apostando por lo digital y si es consciente de la importancia para competir fuera. Y, por otro lado, hasta qué punto los equipos de dirección, incluida la Dirección de Sistemas, están teniendo en cuenta su relevancia y cómo se están preparando.

Fernando Torres, CIO de Iberdrola Ingeniería

¿Qué conclusiones se lleva de lo que ha escuchado?

Primero, que la transformación digital exige co-liderazgo de negocio y tecnología, y que los procesos están tan imbricados con la forma de hacer que no sirve la adaptación de los existentes.

Segundo, que no hay una receta, y no es un proceso homogéneo ni homologable por igual en todos. El entorno cultural y los valores van a verse reflejados en las nuevas formas de hacer, y en las relaciones internas, con proveedores y clientes.

Tercero, la volatilidad. Las tecnologías que hoy aparecen como claves, serán reemplazadas. Las empresas tienen que tener capacidad de adaptarse rápidamente y no deben tener una dependencia excesiva de una determinada tecnología.



Joaquín Reyes, CIO de Cepsa



¿Cuáles son los frenos a la innovación y el emprendimiento en España?

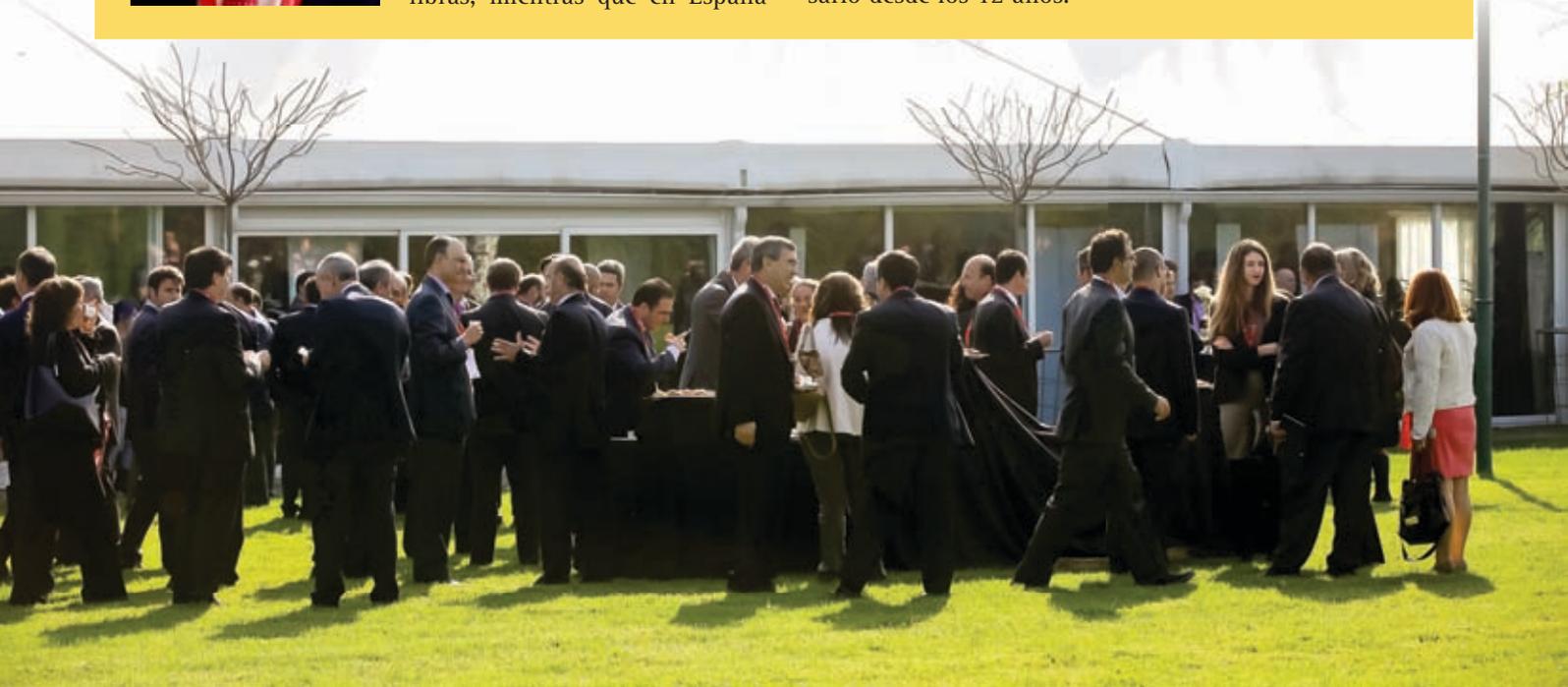
La cultura empresarial. Las compañías ponen filtros muy complejos a la hora de seleccionar proyectos. También nos encontramos con barreras legislativas y otras relacionadas con la creación de empresas. Por ejemplo, en Reino Unido cuesta 152 libras, mientras que en España

montar una Sociedad Limitada tiene un coste de 3.100 euros y el capital mínimo que tiene que tener una Sociedad Anónima es de 60.000 euros, y hay que sumarle los gastos de notario.

¿Qué cualidades tiene que tener un emprendedor?

Creatividad, entusiasmo y dedicación. Esto es un trabajo 24 x 7.

Andrés Contreras, Co-fundador y CTO de SocialTech y Datacean, conocido como "el niño del Big Data". Emprendario desde los 12 años.





Soluciones SAP para transformar tu negocio

- ▶ Governance, Risk & Compliance (GRC)
- ▶ Soluciones HCM
- ▶ Business Intelligence
- ▶ Movilidad Empresarial
- ▶ Fraud Management y Predictive Analysis
- ▶ Soluciones Cloud
- ▶ Soluciones EPM
- ▶ Gestión de Compras Avanzadas (SRM/Ariba)

Visite ey.com/es



Building a better
working world

David Alonso, Director de Negocio B2B, IT y Movilidad de Samsung

“Cubrimos el espectro de productos más amplio que se puede ofrecer a una empresa”

Desde su posición, David Alonso es el responsable de los servicios a empresas de la filial ibérica de la firma coreana, que a día de hoy es líder mundial en dispositivos móviles. Nos reunimos con él para hablar de la estrategia y la oferta de Samsung para el mercado corporativo y de cómo está siendo el tránsito de la empresa española hacia la movilidad.

¿Cuáles son las principales bazas de Samsung en el mercado corporativo?

Una de las grandes fortalezas de Samsung es que somos un proveedor global. No sólo eso, sino que cubrimos el espectro de productos más amplio que se puede ofrecer a una empresa, desde impresoras, monitores, pantallas profesionales de gran formato, hasta tabletas, móviles, soluciones de Digital Signage, etc.

Por otro lado, nos estamos viendo beneficiados por la consumerización, es decir, la utilización por parte del mercado profesional de productos procedentes del área de consumo, que conocemos muy bien. Por tanto, somos unos habilitadores de estos dispositivos que vienen del mercado de consumo, para hacerlos consumibles o usables para el entorno empresarial.

La movilidad es una tecnología disruptiva. ¿Todas las empresas son ‘movilizables’?

La movilidad es un hecho innegable. No todos, pero la gran mayoría de los empleados somos móviles. Nadie duda de que las fuerzas comerciales y de campo o técnicas lo sean, pero también los empleados de oficina pueden ser móviles dentro del propio espacio de trabajo o incluso trabajar desde su casa, así que el mercado potencial de empleados susceptibles de ser movilizados es prácticamente el 100 por cien.

Cualquier empresa que no tenga la movilidad dentro de su estrategia de IT y de negocio, va a tender a desaparecer porque sus competidores van a ser más eficientes.

Además, los propios empleados van a pedir que la empresa sea móvil a medida que evoluciona. Las generaciones que se están incorporando al mercado laboral, no conciben que no lo sea.

¿Cuáles son las ventajas de la movilidad en el mundo de la empresa?

La movilidad aporta una serie de beneficios, como el ahorro de costes o el incremento de productividad, que son espectaculares.

Si hablamos de ahorro de costes, éstos proceden de la eliminación de múltiples procesos que hoy aún se hacen en papel y que se pueden automatizar, pero también de que muchos de los dispositi-

vos que el empleado utiliza de forma habitual, los va a utilizar en movilidad.

En lo que se refiere a productividad, hay múltiples escenarios mencionables y los clientes de SAP lo están haciendo ya. Por ejemplo, una fuerza de ventas que emite los pedidos en tiempo real, o el personal técnico que puede recibir informes en tiempo real, información sobre la ruta que tiene que seguir, o que envía partes de reparación.

¿Qué riesgos tienen que tener en cuenta los CIOs a la hora de desplegar la movilidad en sus organizaciones?

Aunque depende del tamaño y sector de cada empresa, implantar la movilidad no sólo conlleva movilizar aplicaciones, sino que implica transformación de procesos. Es algo que hay que evaluar y, en este sentido, debe tener en cuenta el coste de implantar una estrategia de movilidad, pero también el TCO (coste total de propiedad).

También, derivado de elementos como la consumerización, otro riesgo es la seguridad. En ese sentido, ofrecemos un conjunto de soluciones para que desaparezcan esos factores que pueden ralentizar la movilización de una organización.

Profundicemos en el tema de la seguridad... ¿Es más importante la seguridad para una empresa móvil?

Es igual de clave porque, por un lado, los datos que guardamos y a los que accedemos desde nuestros dispositivos móviles son tan confidenciales y sensibles (o los mismos) como los accedidos desde un PC y, por otro, cualquier dispositivo conectado a Internet es susceptible de ser hackeado e infectado.

Lo que ocurre es que las empresas en general han tomado menos precauciones en movilidad. Y hay un dato indiscutible: el 100 por cien de las empresas tienen protegido su parque de PCs y portátiles con antivirus y herramientas anti-malware, pero más de la mitad de ellas no tienen este tipo de precaución para sus móviles y tabletas.

¿Cuál es la propuesta en seguridad de Samsung?

Nuestros dispositivos son seguros, los más seguros que hay en el mercado. Y para securizar más el entorno corporativo hemos lanza-

do productos como Knox, que ofrece seguridad desde el nivel más bajo –el hardware–, y que monitoriza en tiempo real el kernel del sistema operativo para detectar si hay un ataque o alguna modificación del mismo y, si lo detecta, bloquea la aplicación o incluso el sistema operativo. Además, el usuario puede disponer de dos entornos: el profesional, que puede estar mucho más securizado, y el personal, en el que su privacidad está protegida y al que no puede acceder la empresa.

Ofrecemos también una serie de herramientas MDM de gestión de dispositivos para que las organizaciones puedan establecer medidas de control que eviten ataques y fugas de información, y definir lo que puede y lo que no puede hacer el usuario.

¿Hay una apuesta real por la movilidad por parte de las compañías españolas?

España, como en todo, es un país de contrastes. Tenemos seguramente las empresas con los proyectos de movilidad más innovadores pero, en ocasiones, algunos estudios nos sitúan a la cola.

Eso tiene que ver con cómo es nuestro tejido empresarial. Hoy ninguna gran cuenta se plantea no tener una estrategia de movilidad o no implantar la movilidad en sus procesos, mientras que la pyme, en general, es un poco más reticente a adoptar nuevas tecnologías.

No obstante, España ha sido uno de los primeros países en adoptar en algunos sectores la firma de tinta digital utilizando tabletas de distintos sistemas operativos para la rúbrica de contratos. Una historia de éxito es, por ejemplo, “la Caixa”, que ha elegido los tablets de Samsung para introducirla.

Ya no sólo hablando de grandes cuentas. Si hablamos de medianas empresas, ¿qué sectores se están inclinando más por la movilidad?

Diría que cualquier empresa con una fuerza de ventas ha pensado en la movilidad y no sólo en que sus empleados tengan acceso al correo electrónico, sino que puedan hacer los pedidos, consultar el stock, el catálogo de productos, y datos de ventas y logística, todo en tiempo real. Otros sectores son los de servicios profesionales y servicios técnicos de reparación.

SAP es uno de los principales partners de Samsung en España y a nivel mundial desde hace años, ¿qué peso tiene SAP en su negocio de movilidad?



“Cualquier empresa que no tenga la movilidad dentro de su estrategia de IT y de negocio, va a tender a desaparecer porque sus competidores van a ser más eficientes”

Realmente bastante, puesto que la mayoría de los proyectos de movilidad en los que se utilizan nuestros dispositivos, tienen que ver con la movilización de procesos donde SAP está de una u otra forma. Aunque no sea a través de proyectos en los que SAP intervenga directamente, de forma indirecta está ahí y eso es importantísimo. Por eso, nuestra colaboración con AUSAPE ahí es de gran valor.

Precisamente su compañía está asociada a AUSAPE desde 2009. ¿Qué les aporta ser miembro?

Aparte del acceso directo a todos los Asociados de AUSAPE, es un canal que nos permite divulgar nuestra propuesta de valor y no sólo en el área de movilidad, que es nuestro core.

No obstante, lo realmente relevante es qué le podemos ofrecer al Asociado, porque a nosotros no nos aporta nada si los Asociados o la propia AUSAPE no perciben que estamos contribuyendo a algo. En este sentido, espero que Samsung esté añadiendo valor en temas relativos a cómo implantar la movilidad o nuestra visión sobre cómo va evolucionando la tecnología, y que se perciba que eso puede ser

una ayuda para mejorar sus procesos de negocio y su productividad, reducir sus gastos y a hacer más negocio.

En definitiva, queremos recibir el feedback del cliente, y estos datos se analizan en España y se trasladan a Corea. Es lo más importante, porque trabajamos por y para las empresas.

Wearables e Internet de las Cosas son disciplinas más nuevas, ¿Qué nos puede decir de su apuesta por ellas?

En cuestión de wearables, en nuestro portfolio tenemos relojes inteligentes como el Gear 2 o el Gear S. Estamos empezando a ver ahora las primeras aproximaciones, pero vamos a ver muchísimas más cosas en el futuro.

Este tipo de dispositivos son actualmente de consumo, pero ya hay determinados escenarios empresariales en los que esta tecnología puede ser aplicable.

En lo que respecta a Internet de las Cosas, no tenemos disponible comercialmente un producto, pero nuestros departamentos de I+D están trabajando en ello. Sí que hemos avanzado en áreas relacionadas con la integración de nuestros productos con ascensores, por ejemplo, o en ámbitos como Smart Car o probadores inteligentes para el sector Retail.

No obstante, es una realidad, está evolucionando y es el futuro, por lo que vamos a ver muchísimas más cosas en todas las industrias.

Entrevistamos a Blanca Treviño, Presidenta y CEO mundial de Softtek

“Tenemos la confianza de alcanzar los 1.000 millones de dólares de ingresos entre 2017-2018”

La primera ejecutiva de Softtek a nivel mundial nos habla de la evolución de la firma, su estrategia y planes de crecimiento a través de su modelo de generación de valor.



Softtek es el mayor proveedor de servicios de TI nacido en Latinoamérica con presencia global. ¿Cuáles han sido las claves de su expansión internacional?

Desde la fundación de la empresa, Softtek ha tenido una visión que contempla la globalidad y una actitud de siempre estar dispuesta a asumir retos. Hemos tenido un compromiso de reinversión de utilidades de manera constante, y la fortuna de contar con clientes que confían en nuestra capacidad de ser competitivos globalmente.

¿Cómo ha sido su evolución financiera en 2013 y qué esperan a 2014?

Hemos logrado mantener un crecimiento de doble dígito, por encima de los ritmos de crecimiento del mercado, con una evolución mayoritariamente orgánica, que nos permite tener confianza de alcanzar los mil millones de dólares en ingresos entre 2017-2018. Estamos confiados en que cerraremos este año logrando nuestras metas de crecimiento e incluso hay posibilidades de superarlas.

¿Por qué tecnologías y sectores de actividad está apostando Softtek?

Estamos ayudando a empresas en diferentes industrias a atender los retos que imponen, tanto la digitalización como unos consumidores cada vez más empoderados, a través de tecnologías de Social Media, Movilidad, Analytics, y Cloud (SMAC, por sus siglas en inglés).

Nos estamos enfocando en las industrias de servicios financieros, manufactura industrial, alta tecnología, energía y, para América Latina el sector gobierno.

Están en 16 países y 3 continentes, ¿es momento para entrar en nuevos países?

Por el momento, no tenemos intenciones de expandir nuestra presencia geográfica. El foco actual es continuar fortaleciendo nuestras capacidades de entrega global desde nuestros centros en España, México, Brasil, Argentina, China e India.

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

Desde una perspectiva global, la crisis quedó atrás, si bien algunos mercados siguen diferentes ciclos. Por ejemplo, Brasil y España han tenido ritmos de crecimiento lentos; en cambio, las perspectivas para México y Estados Unidos son de crecimiento más acelerado.

¿Qué tipo de proyectos tecnológicos están priorizando ahora las empresas?

Son primordialmente iniciativas de expansión de mercado a través de tecnologías digitales, y aquellas que les ayuden a responder de manera más ágil ante retos tecnológicos, como la simplificación de plataformas y la digitalización de procesos e incluso productos.

Háblenos de la trayectoria en España y qué espera en cuanto a su evolución

Tenemos una trayectoria de una década con un claro nicho de mercado en el que vemos un alto potencial en las empresas latinoamericanas, que expanden sus operaciones en Europa, y en las empresas españolas, que crecen en América Latina y en EE.UU.

Las empresas tecnológicas españolas tienen en sus clientes españoles con presencia en Latinoamérica una importante palanca de crecimiento. ¿Sucede a la inversa en el caso de Softtek?

En nuestro caso, sucede en ambas direcciones. Por nuestra presencia y conocimiento del mercado latinoamericano podemos aportar mucho valor a las empresas europeas en su expansión a América Latina, pero también en sentido contrario. Gracias a nuestra presencia en España, de manera creciente, las empresas americanas -en particular las empresas mexicanas que están penetrando Europa a través de España-, se apoyan en Softtek como partner tecnológico para sus negocios en España y Europa.

Si hablamos de sus servicios, ¿cuáles son los aspectos diferenciales de su oferta?

Primordialmente es un modelo de generación de valor a través de servicios que llamamos 'Right Value Model', que comprende los aspectos de dimensionamiento adecuado, ubicación geográfica del servicio en nuestros centros de entrega global, modelo de calidad, modelo de gobernanza y generación de una cultura que conduzca a una ejecución de constante mejora.

Con SAP mantienen una alianza. ¿Cómo ha evolucionado Softtek para adaptarse a su oferta actual?

Hemos empaquetado soluciones RDS para componentes como HANA o Syclo, y hemos incluido estas tecnologías en soluciones de industria basadas en la nube para segmentos como automoción, productos de cuidado personal, químico y farmacéutico. Esto, en parte, es habilitado por las inversiones recientes que hemos hecho alrededor de SAP como la adquisición de Systech Integrators en 2013 y SCAi en 2012.

Softtek es Asociado Especial de AUSAPE. ¿Mantienen una relación directa con el resto de Asociaciones de Usuarios de SAP en los países en los que tienen presencia?

Sí, constantemente participamos con los foros de ASUG en Estados Unidos, Mexico, Argentina, Brasil y Colombia.

¿Qué les aporta su pertenencia a ellas?

Nos permite escuchar de primera mano las inquietudes y retos que afrontan las compañías que utilizan la tecnología de SAP. Además, nos ofrece un canal directo de comunicación que nos permite cubrir los aspectos que ofrece la tecnología SAP y validar nuestras tesis acerca de servicios y soluciones que requiere la industria.

¿Qué opina del Fórum AUSAPE?

Ciertamente estos últimos años se ha convertido en el evento de referencia en el mundo SAP en España. De hecho, desde que Softtek at-



Ejes de la estrategia de Softtek

El objetivo de la firma es ayudar a sus clientes en la implementación de iniciativas de transformación digital a través de simplificar, acelerar y asegurar su plataforma de tecnología.

Simplificar significa ayudar a nuestros clientes a ser más eficientes con sus operaciones de día a día, a través de consolidar y racionalizar recursos; implementar soluciones en la nube y software-as-a-service y, en general, a eliminar complejidad de sus procesos del negocio.

Acelerar es establecer plataformas y equipos altamente productivos, que permiten mejorar constantemente la experiencia del usuario, así como traer productos y soluciones más rápido en sus respectivos mercados.

Asegurar los activos digitales mediante la extensión de los modelos de gobernanza y control de riesgos, hacia todas las iniciativas de tecnología de la organización.

rizó en Europa en el negocio de SAP, ha considerado su participación en el mismo como algo que no admite discusión. Es el evento de networking SAP por excelencia, en el que la participación, tanto de clientes como de partners, ha ido aumentando de forma significativa año tras año. La excelente organización del mismo ha ayudado en gran medida a dicho incremento ya que el equipo encargado de ello ha conseguido que todos los que acudimos allí nos encontremos ciertamente cómodos. De hecho, ya estamos impacientes por acudir el próximo año.

Y finalmente, ¿cómo definiría su estilo de liderazgo?, ¿influye el ser mujer?

He sido muy afortunada en tener una red de soporte, tanto de mis socios y compañeros, así como por parte de mi familia. En particular, mi estilo de liderazgo siempre ha sido muy incluyente. Busco por un lado ponerme en los zapatos de cada miembro de mi equipo e inspirarlos ante las posibilidades que traen consigo los retos. Cuando te ves convencida y auténtica, generas una energía que motiva a tu equipo.

Laura Grimau
Presidenta de / President of ASUG Chile
CAP S.A
Jefe Tecnológico / Chief Technology Officer

Pedro Doren Villaseca
Vicepresidenta de / Vice President of ASUG Chile
Transec
Subgerente de Informática / IT Manager



“Para ASUG Chile es sumamente valioso pertenecer a AUSIA”

ASUG Chile es una de las organizaciones más jóvenes dentro de los Grupos de Usuarios de SAP. Sus dos máximos responsables nos hablan en esta entrevista de los pasos que han dado en casi dos años de actividad, sus logros y los retos que la Asociación tiene por delante.

“For ASUG Chile, belonging to AUSIA is extremely valuable”

Asug Chile is one of the youngest organizations within the SAP User Groups. AUSAPE talks to its two chief executives about what has been done in those two years of activity, and what are the main challenges and achievements.

Por favor, cuéntenos cuando se creó su Grupo de Usuarios y de quién o quiénes fue la iniciativa.

La primera reunión para crear el grupo tuvo lugar el 6 diciembre del año 2012 y fue una iniciativa conjunta de SAP Chile y un grupo de empresas usuarias de SAP.

¿Cuál ha sido la evolución hasta hoy?

La verdad es que estamos dando nuestros primeros pasos, con un fuerte foco en reclutar miembros y mantener reuniones en las que se comparten experiencias y sesiones paralelas de los grupos de interés, entre los que destaca el de Localización, que ha estado muy activo por el tema de facturación electrónica que próximamente será obligatoria en Chile.

Actualmente nos estamos centrando en la conformación legal como asociación gremial, un proceso que estimamos que esté finalizado a finales de este año 2014.

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

Hoy en día tenemos una lista de distribución de correos con 136 suscriptores y 28 miembros fundadores. Las organizaciones que participan son las principales empresas, las cuales representan un importante porcentaje del PGB de Chile.

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

The first meeting to set up the User Group took place on December 6, 2012. It was a joint initiative between SAP Chile and a group of SAP user companies.

Since then, how has it evolved?

The truth is we are currently taking our first steps as a User Group, placing a strong emphasis on recruiting members and holding meetings to share experiences and parallel sessions from Interest Groups, including Localization, which has been particularly active due to the fact that electronic billing is soon to be mandatory in Chile.

At present we are focusing on organizing our legal structure as a trade association. We hope to finish this process by the end of 2014.

How many Associates are there and what is the profile of the organizations that form part of the Group?

Currently our distribution list has 136 subscribers and 28 founding members. The organizations that participate are leading companies in Chile, representing a significant percentage of Chile's GDP.



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

Los principales objetivos de ASUG Chile son compartir experiencias entre las distintas empresas, ser la principal influencia frente a SAP Chile y, además, ser una asociación reconocida en el ecosistema SAP.

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

Tenemos una muy buena relación con SAP Chile, con reuniones periódicas de colaboración y, a través de ellos, con distintas áreas regionales y globales de SAP. Esto nos permite tener un rápido acceso a respuestas a nuestras preguntas, así como tener relatores y contenido para nuestras reuniones.

¿Cuáles son sus hitos principales como Asociación de Usuarios de SAP y cuáles son sus objetivos principales para los próximos 2-3 años?

Nuestro principal hito es la conformación de la entidad legal. Actualmente estamos conformados por 28 miembros fundadores para lograr este objetivo. Esto es fundamental para poder realizar actividades en forma independiente y lograr alianzas con proveedores que nos faciliten obtener los recursos para cumplir con nuestra visión estratégica.

Una vez conformados como asociación legal, nuestra prioridad será seguir agregando valor a nuestros miembros con el objetivo de incrementar el interés por participar en ASUG Chile y, así, ir creciendo día a día asegurando su sustentabilidad en el tiempo.

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

Para ASUG Chile es sumamente valioso pertenecer a AUSIA, sobre todo para aprender de las experiencias y mejores prácticas de otros grupos más maduros. Además, al ser parte de un grupo más grande se logra una mayor influencia con SAP y otros jugadores del ecosistema.

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

The main objectives of ASUG Chile are to share companies' experiences, act as the leading influencer with SAP Chile, and become a recognized User Group within the SAP ecosystem.

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

We have an extremely good relationship with SAP Chile, with which we hold regular collaboration meetings. Through it, we have contact with the various SAP regional and global areas. This means we are able to resolve our queries quickly and get reports and content for our meetings.

What are its main milestones as a SAP users' association, and what are your main goals for the next 2-3 years?

Our main milestone is to structure the User Group as a legal entity. There are currently 28 founding members for this purpose. This achievement is essential in order for us to carry out activities and associations that enable us to obtain the resources required to comply with our strategic vision.

Once the User Group has been set up as a legal entity, we will then focus on providing added value for our members in order to build interest in participating in ASUG Chile, thus enabling us to grow while remaining sustainable over time.

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

For ASUG Chile, belonging to AUSIA is extremely valuable, above all, for learning from the experiences and best practices of other more mature User Groups. Furthermore, being part of a larger group provides us with greater influence with SAP and other ecosystem players.

Tianhong Ellen Wang
Secretaria General Adjunta de / Deputy Secretary-General of CSUA China
Lenovo Group
Asistente Ejecutiva del CIO / Executive Assistant to CIO



“La evolución en el número de miembros ha sido espectacular”

En este número de la Revista AUSAPE, el Grupo de Usuarios de SAP en China nos relata cómo ha sido su evolución desde su creación a mediados de 2011 y sus objetivos estratégicos de cara a los próximos años. En sus dos primeros años de actividad ha logrado cuadruplicar el número de miembros.

“CSUA evolved dramatically within two years of time”

In this issue of the AUSAPE Magazine, the SAP User Group in China talks about how its member evolution has been since its founding, back in 2011, and their main strategic goals for the next future. In their two first years of activity, they have quadrupled their member base.

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

La reunión de lanzamiento de CSUA tuvo lugar en julio de 2011 en Beijing, China. Ya en marzo de 2011, Xiaoyan Wang, CIO de Lenovo Group (y actual presidente de CSUA), y los CIOs de otras cinco de las principales compañías de China (Capital Steel Group, Shanghai Electric Group, Shanghai Automobile Industry Corporation, China General Nuclear Power Group, China National Oil & Foodstuff Corporation), promovieron la idea de crear una asociación conjuntamente con SAP enfocada en el usuario y las aplicaciones del sistema. En octubre de 2012, CSUA obtuvo aprobación oficial por parte del Ministerio de Asuntos Civiles de la República Popular de China, bajo la administración del CCUA (Asociación de Usuarios de Informática de China).

Desde ese momento, ¿cuál ha sido la evolución en número de miembros?

En el momento de su fundación, unas 50 empresas cumplimentaron el formulario de alta y, además, se lanzaron tres Grupos de Trabajo: Retail, Hierro y Acero, y Sur de China. La evolución en el número de miembros ha sido espectacular: en 2013 (es decir, en sólo dos años) cuadruplicamos el número de miembros.

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

CSUA's kick off meeting was held in July 2011 in Beijing China. Back in March 2011, Xiaoyan Wang, CIO of Lenovo Group (Chairman of CSUA), and CIOs from another five leading enterprises in China, Capital Steel Group, Shanghai Electric Group, Shanghai Automobile Industry Corporation, China General Nuclear Power Group, China National Oil & Foodstuff Corporation, together with SAP triggered the idea of establishment of a system applications and product user association. CSUA obtained its official approval from the Ministry of Civil Affairs of People's Republic of China in Oct. 2012, under the administration of CCUA - China Computer Users Association.

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

When established, 50 enterprises filed the application and three (3) special interest group (SIG)-Retail, Iron & Steel, Southern China SIGs formed. CSUA evolved dramatically within two years of time, fourfold in member by 2013.

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



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

Hacia finales de 2013, contábamos con más de 400 miembros registrados en nuestros 13 Grupos de Trabajo: High-Tech, Automóvil, Recursos Humanos, Química, Retail, Hierro y Acero, Automatización, Transporte, Ciencias Naturales, Moda, Sur de China, Fabricación de Instrumentos y Globalización.

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

El objetivo estratégico de CSUA es el de consolidarse como una plataforma para el intercambio, ayuda mutua y las sinergias entre SAP y sus usuarios, así como entre los propios miembros. De manera regular, CSUA organiza eventos, talleres y foros tanto para fortalecer la comunicación y la cooperación entre los usuarios de cada Grupo de Trabajo, como para llegar a construir relaciones de networking transversales. CSUA no sólo constituye un puente entre sus miembros y las diferentes unidades de negocio de SAP, los partners y las instituciones de investigación, sino también un centro de consulta con expertos, intercambio de experiencia, formación y estudio de diferentes casos y escenarios. CSUA es un potente canal para la introducción de nuevos productos y servicios de SAP, y para recabar las dudas, preocupaciones y el feedback de los miembros sobre los últimos lanzamientos.

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

En CSUA tenemos una estrecha relación de colaboración con SAP China. De hecho, varios directivos de SAP se han incorporado a la Junta Directiva de CSUA para cooperar en la gestión operativa del grupo de manera activa. Además de ello, se suele invitar a diferentes

By the end of 2013, 400+ member companies registered with CSUA under 13 SIGs-Hi-tech, automobile, HR, chemical, retail, iron&steel, automation, transportation, life science, apparel & fashion, Southern China, instrument manufacturing and globalization.

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

The strategic intents CSUA have are to be the platform for sharing, mutual-help and win-win between SAP and its users as well as among the members. CSUA is organizing regular events/workshops/networks to not only strengthen the communication and cooperation between the users in same interest group, but also build the connection and sharing cross industries. CSUA is an important bridge for its members to get in touch with SAP business units, partners and research institutions and a hub for expert consultation, practice sharing, training, case study and solution learning. CSUA is an efficient channel for introduction of SAP new product and services and collection of feedback/inquiries/concerns the members have to these releases.

How is the relationship between the User Group and SAP local and with SAP AG Which are the major milestones as SAP User Group?

CSUA has close partnership with SAP China. Some SAP officers joined CSUA as chair member contributing on the management and daily operation actively. SAP experts are casually invited to the workshops/seminars for information/solution sharing with member companies. We got some chance to meet SAP AG executives for deep conversation through SUGEN and SAP global event since 2014.



Varios directivos de CSUA el pasado agosto, en el evento SAP Select China / *Some CSUA executives in the SAP Select China event, this august.*

expertos de SAP a las sesiones y workshops para que intercambien información y experiencias con las empresas miembro. Y desde este año hemos iniciado un profundo diálogo con los directivos de SAP AG a través de SUGEN y los eventos globales de SAP.

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

La pertenencia a SUGEN le concede a CSUA una buena oportunidad para aprender y compartir experiencias con otros grupos de usuarios, así como para estrechar la relación con SAP AG.

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

By being part of SUGEN, CSUA will have a good chance to learn and share with peer user groups as well as closer connection with SAP AG.

Principales objetivos para los próximos años

Los principales objetivos de CSUA para 2014 y 2015 se pueden resumir en:

1. Construir un Centro de Innovación para mostrar soluciones específicas por industria, nuevas aplicaciones tecnológicas, y nuevos conceptos.
2. Configurar un Centro de Formación enfocado en productos y servicios de SAP, nuevas soluciones de IT, e informática.
3. Potenciar la página web y las redes sociales para incrementar el conocimiento de marca de CSUA y poner en valor los servicios que ofrece a sus miembros.
4. Incorporar a arquitectos de aplicaciones y expertos de IT al grupo para así ofrecer al resto de miembros un asesoramiento de mayor calidad y profesionalidad.
5. Promover los premios anuales "Gold Dragon" para compartir mejores prácticas entre los miembros.



Main goals for the next years

CSUA has several major goals for 2014 and 2015:

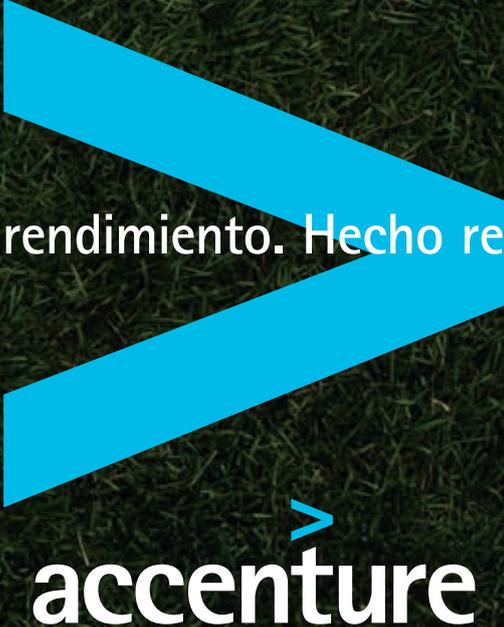
1. *Build Innovation Center to demonstrate industry solution, new technology application and new concept;*
2. *Set up Training Center in terms of SAP product & services, IT new technology and IT solution;*
3. *Develop CSUA website and social media to promote the awareness of CSUA and its value to better service members;*
4. *Absorb application architectures, IT/industry experts as individual members to provide more in-depth/profound professional consultation for the member companies; and*
5. *Select annual "Gold Dragon" awards to share best practice among the members.*



Con nuestro enfoque Cloud, verás tu negocio desde otra perspectiva.

Ya conoces todo el potencial de Cloud. Ahora, déjanos ayudarte a aprovecharlo, igual que hemos hecho para casi el 70% de las empresas de Fortune Global 100. Nuestro enfoque Cloud, flexible, escalable y end-to-end, te permite maximizar lo que ya tienes y aprovechar nuevas oportunidades. Juntos, haremos que tu negocio apunte muy alto. Eso es alto rendimiento, hecho realidad.

Alto rendimiento. Hecho realidad.



accenture

Estrategia | Digital | Tecnología | Operaciones



SAP alimenta la nueva gestión en Dallant

Dallant SA, líder del sector de los aromas y los ingredientes alimenticios, decidió dar el salto hacia la innovación y la consolidación de sus procesos de negocio, apostando por la tecnología SAP de la mano de altim®.



ORGANIZACIÓN

- Nombre: Dallant S.A.
- Sector: Alimentación.
- Productos y servicios: emulsiones, componentes y bases, para enriquecer alimentos y bebidas de marcas líderes.
- Web: www.dallant.com
- Soluciones y Servicios: SAP: SAP ERP (FI, CO, MM, SD, PP, WM, QM, PLM, BC-ABAP), SAP BIW, y SAP BPC.
- Partner: altim®

Dallant es una empresa del sector Alimentación, dedicada a la producción y distribución de aromas e ingredientes alimenticios (emulsiones, componentes frutales y vegetales, bases lácteas), que son incorporados en los procesos de fabricación de alimentos y productos de consumo de tipo dulce, salado, lácteos, dietéticos, bebidas... Nacida en 1950, la compañía ha desarrollado un know-how de alta calidad, que le convierte en referente del sector en el ámbito nacional e internacional, gracias a su apuesta por la creatividad y la innovación en el desarrollo de un portfolio único de exclusivos aromas e ingredientes alimenticios.

En pleno proceso de crecimiento, Dallant ha apostado por la consolidación tecnológica de sus procesos de gestión dando el salto hacia SAP. Antes, la organización utilizaba un programa de gestión P7 y numerosos desarrollos a medida, que estaban frenando la evolución de la compañía a nivel de productividad, ya que existía una inconexión interna de todos los departamentos de la empresa y una falta de trazabilidad en los procesos de fabricación y de almacén. Para Dallant, cuya guía estratégica es la orientación hacia el cliente, resultaba primordial contar con un sistema de gestión empresarial unitario que eliminara la complejidad operativa, instaurando unos procesos sistemáticos para concentrar todos sus esfuerzos diarios en la innovación y la creación de aromas e ingredientes alimenticios de calidad.

El camino hacia un control total de la compañía

De la necesidad de integrar todas las áreas de funcionamiento de Dallant, nace la relación entre la compañía y la consultora tecnológica altim®, gold partner de SAP. Tras las primeras reuniones, el análisis detallado de necesidades y requisitos organizacionales, la preparación y el diseño de un plan a la medida basado en el portfolio de SAP, ambas organizaciones decidieron unir sus esfuerzos para transformar y consolidar los procesos de negocio de Dallant. La decisión estuvo motivada por la experiencia en el sector Alimentación de altim®, por su comprensión de los requerimientos de negocio y tecnológicos de Dallant y, sobre todo, por su plan de implantación de valor añadido: un plan ceñido al máximo a la realidad empresarial de la compañía y escalable a las exigencias de innovación tecnológica futuras.

El plan tecnológico de Dallant para dar el salto hacia SAP, comenzó por implantar la solución SAP ERP con los módulos de Finanzas (FI), Controlling (CO), Materiales (MM), Ventas y distribución (SD), Planificación de la producción (PP), Control de almacén (WM), Gestión de la calidad (QM), Ciclo de vida del producto (PLM) y Bases de



Retos cubiertos en la implantación

- Gestionar todas las áreas y departamentos con una misma solución, y escalable a su evolución en el mercado.
- Homogeneización de la información, a través de una herramienta de comunicación en tiempo real que consolida los datos provenientes de producción, I+D, planificación, compras, almacén, comercial, ventas, finanzas y calidad.
- Trazabilidad de la producción (materias, productos, stock, lotes), mediante una plataforma exhaustiva que simplifica el trabajo en equipo y registra todas las transacciones realizadas a lo largo del ciclo de vida de los productos, garantizando en todo momento el cumplimiento de los requisitos de seguridad y calidad de los aromas e ingredientes alimentarios.
- Mayor control de costes, repartos y sub-repartos de coste, permitiendo el seguimiento de las partidas y de la inversión de recursos de todas las áreas de la empresa, así como facilitando las tareas de contabilidad y finanzas, y clarificando el balance de resultados económicos derivado de la actividad de compra venta global de la compañía.
- Gestión del cambio exitosa e innovación en el futuro, gracias a un plan de implantación ceñido a la realidad actual de Dallant que irá evolucionando junto a la empresa, con el objetivo de cubrir su crecimiento y de responder a las exigencias tecnológicas del negocio en el mercado global. En este sentido, la compañía prevé realizar un roll out de sistemas con tecnología SAP en sus sociedades extranjeras, para integrar la gestión de

procesos empresariales en todas sus plantas; así como diseñar un plan de implementación de una plataforma de gestión de clientes (CRM), mediante el modelo Cloud, bajo la solución SAP Cloud for Customer, para perfeccionar los procesos comerciales e impulsar la labor de su fuerza de ventas.

Tras la finalización del proyecto y la puesta en marcha del sistema en productivo, Dallant cuenta con una integración absoluta de sus áreas de negocio y una sólida definición de sus procedimientos; un sistema único de información que es usado por toda la compañía y que permite la optimización de su estrategia global y de las acciones a desarrollar por cada una de las áreas de la empresa. “El proyecto implantado de SAP ERP y sus distintos desarrollos a medida, ha proporcionado, definitivamente, un conocimiento mucho mayor de su mercado a Dallant y el conocimiento siempre posibilita superar a la competencia”, señala *Cristina Pérez, Responsable de Administración y Finanzas en Dallant*.

En palabras de *Unai Iparraguirre, Jefe del proyecto en altim®*, “el proyecto ha dado respuesta a una necesidad del negocio que Dallant estaba intentando resolver desde hacía años con la implantación de diversos proyectos. Todos los departamentos de la empresa ahora trabajan con el mismo concepto de gestión y con la misma información, de modo que los procesos de negocio y análisis de los distintos departamentos hablan el mismo lenguaje”.

datos y configuración (BC-ABAP). De forma integrada con la gestión de los procesos empresariales, se han implementado las soluciones SAP BIW, para el análisis de la información empresarial; SAP BPC, para la planificación y consolidación de la estrategia de negocios, y SAP DMS, para la gestión documental de toda la compañía. El proyecto de implantación ha sido estándar, cubriendo todos los requisitos operacionales de Dallant bajo las mejores prácticas de negocio, e integrando ciertas funcionalidades específicas con desarrollos a medida concretos como, por ejemplo, el control de las ubicaciones

físicas del almacén con un desarrollo de la funcionalidad mediante PDA (Personal Digital Assistant). Tras las fases de consultoría y parametrización, se realizó la carga de datos (cut over), y el sistema pudo arrancar en productivo en la fecha prevista.

“Este proyecto ha supuesto un verdadero avance tecnológico para la compañía, quién siempre ha tenido claro que su principal objetivo era el poder disponer de una gestión única y depurada con la que gestionar su negocio”, explica *Daniel Pérez, Responsable de sistemas en Dallant*.



Liverpool mejora el rendimiento del proceso presupuestario con BPC HANA

Liverpool es la cadena mexicana de grandes almacenes de mayor cobertura a lo largo del país, con más de 4 billones de euros de facturación anual y más de 60.000 empleados. Esta compañía ha llevado a cabo un doble proyecto de transformación de su departamento de control de gestión con su partner EY.

Todo comenzó el mes de diciembre de 2013, cuando Liverpool decidió abordar un doble proyecto de transformación dentro del departamento de control de gestión.

Por un lado, una iniciativa de transformación de su definición de los centros de coste en el sistema ERP, con el que pretendía evolucionar desde una numeración de los centros de coste, basado en aquel momento en reglas de negocio, hacia una numeración secuencial, dando sentido de negocio a través de atributos y jerarquías. De esta forma, la compañía quería eliminar la rigidez dada por una numeración basada en conceptos de negocio ya obsoletos.

Por otro lado, pretendía aprovechar el proyecto de redefinición de centros de coste para migrar y evolucionar su herramienta de presupuestación corporativa, SAP BW-BPS hacia la última versión de SAP BPC 10 basada en tecnología HANA, para un total de más 500 usuarios presupuestadores. Idealmente, estos dos proyectos de transformación debían estar secuenciados en el tiempo pero, por razones internas, finalmente se comenzó por la implantación de SAP BPC, basándose en el modelo antiguo de centros de coste, dejando para más adelante el proyecto de transformación en el ERP.

Para llevar a cabo el proyecto, desde el departamento de control de gestión se establecen tres grandes líneas de presupuestación:

- **Ingresos y Gastos:** cada responsable de centro de coste deberá ser capaz de introducir el total de los gastos e ingresos de su centro de coste, desde las ventas en cada sub-departamento del centro comercial hasta el detalle de todos los gastos, fijos o variables, asociados al centro.
- **Personal:** se planifica directamente el headcount sobre las plantillas de entrada, basándose en variaciones de personal a lo largo de los meses y por cada perfil. Han de tratarse casuísticas como nuevas incorporaciones, bajas, cambios de categoría o cambios salariales relevantes dentro de la misma categoría. Posteriormente, la herramienta deberá ser capaz de distribuir estos cambios planificados del personal adjunto a cada centro, por cada perfil, en los correspondientes costes de personal que se generarán.
- **Activos e Inversiones:** por un lado, cada responsable de centro deberá presupuestar los activos que dará de alta durante el ejercicio de presupuestación, junto con la tipología del activo, importe



y fecha de alta. La herramienta calcula automáticamente los importes de amortización asociados a los activos con alta prevista.

Por otro lado, el departamento de control de gestión corporativo dispondrá de la capacidad de introducir los importes de grandes inversiones en curso como, por ejemplo, la construcción de grandes centros comerciales.

El proyecto contó finalmente con tres grandes aplicaciones de trabajo (Financiero, RR.HH. y Activos) y hasta un total de 40 plantillas Excel de trabajo, tanto de entrada de datos como de consulta y reporting.

Además, el formato de trabajo establecido en función de múltiples versiones de presupuesto obligó a establecer gran cantidad de automatismos que pudiesen generar diferentes estimados y propuestas de presupuestos de cara a los usuarios. Premisas, indicadores económicos base, proyección de datos reales, copia desde revisiones de presupuestos anteriores, etc., con el fin de poder proporcionar al usuario una base fiable y realista con lo que comenzar a presupuestar.

Finalmente, tras el proceso de presupuestación, toda esta información generada debía poder ser escrita en el entorno SAP ERP para su seguimiento presupuestario de forma operacional, mediante retracciones desarrolladas para este fin.

El hecho de haber usado los sistemas BPC/HANA por parte de Liverpool en este proyecto, ha permitido disponer de:

- Una interfaz amigable y flexible de cara al usuario. Cada plantilla de entrada de datos ha sido creada para introducir la información de negocio. Posteriormente, una serie de automatismos generarán los datos necesarios asociados.
- Una Versión “mejor estimado” como forecast generada en base a cientos de millones de registros. El uso de HANA ha permitido desarrollar metodologías y funcionalidades hasta ahora impensables, hasta el punto de que procesos que en el pasado debían ejecutarse únicamente en fin de semana, ahora se ejecutan varias veces al día, con tiempos de respuesta mínimos.
- Capacidad de analizar toda la información introducida por parte de los usuarios en tiempo real, sin procesos nocturnos de reestructuración y reparto. Todo se realiza online.

Todo esto ha contribuido para que no sólo esto sea un caso de éxito para EY, sino que, internamente, también se ha considerado como un gran proyecto clave de la compañía de gran éxito.



BEFESA

FUJITSU

BEFESA y Fujitsu, un tándem de éxito ante un gran reto

La adquisición en 2013 de BEFESA a Grupo Abengoa por parte del fondo Triton Partners, supuso para la multinacional especializada en gestión de residuos industriales un importante reto tecnológico: hacerse cargo de su plataforma tecnológica, que incluía sistemas críticos SAP. Lo consiguió en un tiempo récord con Fujitsu como partner, optando por un servicio de Cloud Privada gestionado en modelo de pago por uso. Nos lo cuenta Juan Ignacio Varela Marimón, CIO de BEFESA.



Juan Ignacio Varela Marimón, CIO de BEFESA.

El reto

BEFESA, antiguo grupo de negocio del Grupo Abengoa y multinacional líder experta en soluciones tecnológicas innovadoras en la gestión de residuos industriales, fue adquirida por el fondo Triton Partners en el año 2013 por 1.075 millones de euros. Tras su venta, BEFESA tuvo que hacerse cargo de toda su plataforma tecnológica, incluyendo los sistemas críticos SAP que hasta entonces se compartían con la plataforma corporativa SAP de Abengoa.

Esto implicó, en resumen, la construcción de un nuevo departamento de TI desde cero.

La complejidad del reto era extrema. Entre los sistemas SAP a implantar/migrar se encontraban un ERP, BW, Portal, PI y Solution Manager. En todos ellos debía ejecutarse un split de datos para segregar las estructuras de información de BEFESA de las de Abengoa y, además, el despliegue, por imperativo contractual, debía realizarse en un tiempo récord inferior a seis meses.

La estrategia corporativa

La estrategia corporativa TI de BEFESA pasa por la innovación, buscando la creación de valor mediante la alineación directa entre negocio y tecnología.

Los objetivos que se buscaban para el servicio/plataforma SAP eran:

- Despliegue de un servicio gestionado en una Cloud Privada en pago por uso (full OPEX), que se adaptase al negocio dinámicamente.
- SLAs exigentes: 99,8 por ciento de disponibilidad, replicación síncrona y DR, RTO 1h...
- Posibilidad de cambios dinámicos de los SLAs.
- Verificación de SLAs y KPIs en tiempo real.
- Uso de plataformas estándar (x86, Linux, etc.).
- Split+Migración y puesta en producción de los sistemas SAP en tiempo récord.
- Precio competitivo debido a economías de escala y automatización.
- Un modelo que permitiese adaptarse a cambios de alcance sobre la marcha.
- Seguridad de los datos – Data Centers de última generación.
- Soporte SAP integral multi-idioma.
- Posibilidad de incorporar sistemas no SAP.

Tras un análisis riguroso de mercado, se optó por trasladar los sistemas SAP a un proveedor externo con un modelo de servicio industrializado end-to-end: Fujitsu.

El modelo de servicio

Conceptualmente, se trata de un servicio gestionado en una nube privada que ofrece la provisión transparente de servicios IaaS y PaaS (infraestructura y plataforma como servicio, respectivamente), pero que también incorpora elementos de SaaS, por cuanto incluye la gestión de las capas de administración SAP BASIS.

Así, este servicio pretende esencialmente aislar los aspectos funcionales de una solución SAP -y, por tanto, los componentes más cercanos a la gestión del negocio- de la infraestructura y su problemática de gestión, operación y actualización. Esto permite a BEFESA centrarse en la modelización funcional de SAP, mientras que Fujitsu se encarga de la provisión en Cloud de todos los componentes tecnológicos que la soportan así como de su Administración:

- Servicios de administración básicos de SAP, en donde se incluyen la gestión de incidencias, configuración, usuarios, transportes, copias de mandante, etc.
- Administración de los servicios de BBDD (Sybase, SQL Server, HANA...) de SAP y todas las actividades relacionadas (administración, monitorización, backup y recuperación, etc.).
- Gestión y provisión de los servicios de infraestructura que soportan toda la plataforma (sistemas operativos, Data Center y redes).
- Provisión de service desk con capacidad multi-idioma.

Estos servicios (que incluyen todos los procesos de gobierno y soporte habituales en este tipo de prestaciones) se proporcionan en un esquema bajo demanda y de pago por uso en base mensual, asociado al volumen de transacciones SAP efectuadas y el tamaño de la BBDD usada por el cliente final, lo que varía los costes asociados a la plataforma de gestión y los enlaza directamente con las necesidades del negocio.

Si bien BEFESA optó por migrar sus sistemas SAP a Sybase, un punto a favor del modelo de Fujitsu es que permite tratar a HANA como cualquier otra base de datos (pago por uso variable mensual en función de la memoria HANA consumida). Esto supone una protección de la inversión de cara a futuras implantaciones en BEFESA relacionadas con Big Data, análisis predictivo y/o de inteligencia de negocio.

El proyecto

Tras diferentes reuniones técnicas, se optó por la ejecución del split de datos entre BEFESA y Abengoa en un sistema auxiliar, como paso previo al traslado al Cloud de Fujitsu.

La ejecución de la fase proyecto/migración estaba prevista en seis meses, pero gracias a la aplicación de importantes metodologías de gestión de proyectos, se consiguió que el proyecto se implantara en un tiempo récord de cuatro meses sin ninguna incidencia reseñable.



La estrategia corporativa TI de BEFESA pasa por la innovación, buscando la creación de valor mediante la alineación directa entre negocio y tecnología.

Los sistemas Cloud de Fujitsu, gracias a su nivel de automatización, permiten la provisión dinámica de entornos SAP en días, así que el Split era la parte crítica del proyecto.

Esta estrategia permitió una disminución del riesgo y la minimización del tiempo de parada de los sistemas SAP para que el negocio de BEFESA no se viera afectado.

La ejecución de la fase proyecto/migración estaba prevista en seis meses, pero gracias a la aplicación de importantes metodologías de gestión de proyectos, se consiguió que el proyecto se implantara en un tiempo récord de cuatro meses sin ninguna incidencia reseñable.

En definitiva, un proyecto que, a pesar de su complejidad, se pudo realizar en tiempo y forma gracias a la excelente coordinación entre BEFESA y sus proveedores. Todo un éxito.



Implantación de EHS para mejorar la eficiencia de toda la organización

Forces Elèctriques d'Andorra (FEDA) y su partner i3s nos cuentan en profundidad la reciente iniciativa tecnológica que ha llevado a cabo la compañía eléctrica en las áreas de prevención de riesgos laborales y gestión de residuos, en concreto los módulos IHS y WA son las soluciones EHS de SAP que se han implementado.

“Después de ver varios programas de gestión de la Prevención de riesgos laborales, la gestión medioambiental, la gestión de residuos y la medicina laboral, vimos que el módulo EHS y WA de SAP interactuaban con los módulos de mantenimiento, recursos humanos y financieros, existentes en nuestro sistema. Una vez hecha la implantación el resultado ha sido el deseado pudiendo establecer lazos entre dichos módulos existentes sin tener que cambiar de sistema, mejorando nuestra gestión”.

*Joan Lluís Armengol Fàbrega.
Director de Seguridad.*

FEDA es una entidad parapública creada en marzo de 1988, propiedad del Estado andorrano. Es la encargada de producir energía eléctrica aprovechando los recursos propios del país, de importar la energía eléctrica necesaria y de su distribución.

Con el objetivo prioritario de ofrecer un servicio esencial de suministro de energía a los ciudadanos del Principado de Andorra e impulsar el desarrollo energético del país, invirtiendo los recursos necesarios y mejorando la calidad y la seguridad de una forma sostenible, FEDA lleva a cabo su trabajo basándose en una serie de valores entre los que destacan el servicio al cliente, la orientación a la calidad, el espíritu de mejora, la cooperación y el compromiso con las personas.

Un aspecto importante de la actividad diaria de FEDA es todo lo relacionado con la gestión de riesgos medioambientales y la prevención de riesgos laborales. Desde la creación de FEDA, todas sus actuaciones se han preocupado por la conservación del medio ambiente. Año tras año además, se mejora o amplía este compromiso. FEDA está certificada en OHSAS 18000 y en la ISO 14001.

La sostenibilidad pasa por utilizar de manera eficiente los recursos y fomentar un consumo responsable, es decir, promover el ahorro. FEDA tiene también la voluntad de contribuir al desarrollo sostenible de Andorra a nivel energético, la protección del medio ambiente y la preocupación por la sostenibilidad de su gestión. Todos estos valores y principios de sostenibilidad son fundamentales para el buen desarrollo de la empresa y del país, y se traducen cada vez más en hechos concretos como la realización de una memoria de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

Un objetivo único: la consolidación de los datos

Para conseguir todos estos objetivos, las Tecnologías de la Información se han convertido en las herramientas imprescindibles, y ésta es una realidad que ha sido plenamente asumida por todas las partes de la organización. Todos son conscientes de que hay que evolucionar y hacer un cambio hacia su utilización.

El cumplimiento normativo es uno de los objetivos de FEDA y es ahí donde también las tecnologías aportan un elemento diferenciador, sobre todo en tres aspectos que para la compañía son estratégicos: la sostenibilidad, la gestión de residuos y la prevención de accidentes laborales.

Mejorar la comunicación entre aplicaciones, misión estratégica. Antes de la implantación del módulo de Seguridad de SAP, FEDA realizaba de forma manual todo lo relacionado con la prevención de riesgos laborales y la gestión medioambiental. Utilizaban tanto hojas de Excel como documentos de Word, que se imprimían y archivaban de forma tradicional. Sin embargo, sus responsables se dieron cuenta de que el cumplimiento de las normas legales de estas dos áreas requería el manejo de una gran cantidad de documentación, y era imposible seguir trabajando de la forma en la que se hacía.

Esto les llevó a tomar la decisión de integrar en su organización herramientas que pudieran cubrir sus necesidades e iniciaron un estudio para conocer las alternativas que el mercado ofrecía. Tras éste se decantaron por la plataforma SAP EHS y, en concreto, por los módulos IHS y WA para la Prevención de Riesgos Laborales y Gestión de Residuos.

Entre los factores que tuvieron un peso determinante en esta decisión, destaca que la empresa cuenta con aplicativos de SAP en otras muchas áreas, por lo que la integración con ellos era mucho más fácil y a un coste mínimo. Otras razones fueron la escalabilidad de la solución de SAP y la continua evolución de las plataformas SAP, que permitirá a la compañía en un futuro conseguir nuevos beneficios, como la obtención de indicadores o la cobertura tras la implantación de nuevas ISOs.

Controlar la trazabilidad de la gestión de residuos

La implantación de SAP EHS ha supuesto para FEDA una serie de cambios y mejoras y, sobre todo, conseguir la trazabilidad de la gestión de residuos. El departamento de seguridad es el primer implicado en esta implantación y el que más va a utilizar los módulos elegidos, integrando todos los aspectos relacionados con la gestión de Recursos Humanos y compras de materiales. Al mejorarse los procesos, se ha conseguido el enlace con diferentes áreas de la compañía, lo que facilita el trabajo de toda la organización. Además, está siendo básico para la implantación de la ISO 14.000 de medio ambiente facilitando su gestión y cumplimiento.

Éxito de la implantación

La implantación del sistema de Gestión de PRL y medioambiental se realizó partiendo desde cero. Desde el principio los consultores de i3s mostraron el sistema, al comienzo desde sus máquinas y, posteriormente, conforme se iba parametrizando, a través de prototipos.

Así que una vez realizada la implementación se comenzó a trabajar directamente con el sistema, ya que los usuarios fueron obteniendo las habilidades antes de que entraran en productivo.

La formación, que impartió el equipo de i3s fue muy completa y en ella se explicaron procesos completos de PRL como evaluación de riesgos, formación e información, requisitos legales, planificación y memoria, inspecciones de seguridad, coordinación de actividades empresariales, gestión de accidentes y, por último, gestión de residuos. La implementación de gestión de PRL (IHS) comenzó en octubre de 2013 y entró en productivo en enero de 2014. La implementación de Gestión de Residuos (WA) comenzó en enero de 2014 y entró en producción el 15 de abril de 2014.

El éxito del proyecto consistió en la unión de los dos equipos, el de FEDA e i3s; el conocimiento del equipo de i3s de los procesos de PRL y Gestión medioambiental, y la solución para los procesos de Prevención de Riesgos laborales y Gestión medioambiental de la herramienta EHS de SAP.



“La solución EHS de SAP nos ofrece una cobertura funcional adecuada que nos permite dar un salto cualitativo importante en la gestión de nuestros procesos de Seguridad, Higiene y Gestión Medioambiental. Al mismo tiempo, tiene la ventaja de integrarse con otras soluciones SAP ya implantadas, como mantenimiento de planta o la estructura organizativa”.

Daniel Fernández García.
Director de TIC.

“Entre los factores que tuvieron un peso determinante en la decisión de la implantación de SAP destaca el hecho de que la empresa cuenta con aplicativos de SAP en otras muchas áreas, por lo que la integración con ellas era mucho más fácil y a un coste mínimo”.

Richard Escabias.
Tecnologías de la Información y Control.



Mondelez España, una clara apuesta por la excelencia en la gestión HCM

NGA Human Resources (NGA), empresa especializada en la implementación y operación de sistemas de gestión de Recursos Humanos a nivel global, está llevando a cabo la transformación de los sistemas de gestión HCM para Mondelez España.



ORGANIZACIÓN

- Nombre: Mondelez International, Inc. (NASDAQ: MDLZ)
- Sede Corporativa: C/ Eucalipto, 25 - 28016 Madrid
- Sector: Alimentación - snacking
- Facturación 2013: 35.000 millones de dólares (mundial)
- Empleados: 1.700 en España
- Web site: www.mondelezinternational.es

Mondelez International, antes Kraft Foods, ha realizado su lanzamiento como nueva empresa, bajo una denominación que trata de evocar la idea de “un mundo de productos deliciosos”. Es un grupo que está presente en el mercado español desde 1968, aunque sus compañías predecesoras empezaron a operar en el país en 1910. Entre sus principales productos se encuentran los chocolates Milka, Suchard y Toblerone; las galletas Oreo y Fontaneda; los quesos Philadelphia y El Caserío; los postres Royal; los cafés Tassimo y Saimaza; los chicles Trident, y los caramelos Halls.

Con alrededor de 1.700 trabajadores en España, es una de las 10 mayores empresas alimentarias de España y se encuentra entre las compañías líderes en las categorías de galletas, postres, chocolate, turrón, quesos, y en chicles y caramelos sin azúcar.

En su proceso de normalización a nivel local y optimización de procesos y sistemas, Mondelez está abordando desde principios de este año, el cambio que requiere para la gestión del capital humano en sus distintas plantas y oficinas distribuidas en la geografía de la Península Ibérica.

Debido a las distintas fusiones y adquisiciones de empresas que conforman Mondelez en los últimos años, las tareas de Administración de Personal y Nómina precisaban de una mejora en la eficiencia a través de la normalización, simplificación y estandarización, tanto en los procesos internos como en los sistemas de gestión existentes.

Mondelez eligió a NGA para el proceso de transformación de HR que tendría como objetivo final la implementación de SAP HCM para la gestión de Administración de Personal, Nómina y Gestión de Tiempos, ajustada a las mejores prácticas de negocio propuestas por NGA, basadas en su experiencia en la operación en el área de HR y teniendo en cuenta la organización y su estructura organizativa, servicios, procesos, gente y tecnología.

Entre los objetivos estratégicos que se perseguían con el proyecto, destacan:

- Preparar HR para atender a los cambiantes requisitos del negocio.
- Proporcionar mayor valor añadido a menor coste, transformando el equipo de HR para dedicar menos tiempo a las tareas administrativas y centrarlo en las actividades de valor añadido para el negocio.

Fábricas de Mondelez distribuidas por la geografía española

- Hospital de Órbigo (León), donde producen la Salsa Kraft, El Caserío y Philadelphia.
- Montornés del Vallés (Barcelona), en la que fabrican más de 40 productos Royal distintos y bebidas en polvo Tang.
- Granollers (Barcelona), donde se fabrican las galletas Principe, Marie Lu y Yayitas
- Viana (Navarra), donde se producen marcas de galletas como La Buena María, Fontaneda, Digestive y Chips Ahoy!, así como las galletas Oreo que se venden en toda Europa. La fábrica de Viana también exporta a Estados Unidos, Australia, Israel, Sudáfrica y Marruecos.
- Valladolid, desde donde se producen marcas de caramelo duro Dulciora, Gummy Jelly, Pikotas y Halls.

- Alinear los procedimientos y políticas con las mejores prácticas.
- Proporcionar mayor visibilidad en la optimización de las funciones de Administración de Personal y Gestión de Nómina, detallando qué, quién, cuándo y cómo se pueden mejorar a nivel de Organización, Servicios y Procesos.
- Establecer un análisis de beneficios cualitativo y cuantitativo para fijar un caso para la gestión del cambio.

La metodología que NGA propuso para el proyecto, incluye los siguientes puntos principales:

1. Iniciación y planificación.

- Acuerdo sobre cómo abordar el proyecto y la metodología propuesta.
- Plan de Proyecto consensuado.
- Identificación de los integrantes y participantes en el proyecto (HR, IT, Financiero).
- Establecer el protocolo de comunicaciones.
- Establecer el modelo de gobierno del proyecto y revisar la documentación disponible sobre la empresa y la estrategia HR.
- Validación de la estrategia para HR a medio y largo plazo.

2. Análisis de la situación actual (AS IS). Estudio de la organización actual, servicios y procesos de administración de personal, nómina y control de tiempos.

- Confirmar el alcance y resultados del modelo de servicios de HR vigente.
- Obtener una valoración de los costes reales de la operación de Administración de Personal y Nómina.
- Establecer una línea base para fijar la comparativa de los distintos escenarios.

3. Recomendaciones a implantar. Conclusiones y recomendaciones para fijar el escenario futuro.

- Diseñar los escenarios futuros basados en las mejores prácticas y estándares de NGA considerando la transición entre la situación actual y la situación deseada.

- Estructura y Organización del equipo HR, roles, perfiles y modelo de gobierno
- Servicios y Procedimientos. Se definieron 27 procesos (L3&L4) para Administración de Personal y 10 procesos (L3&L4) para la gestión de Nómina.
- Valorar impacto en las personas, gestionando la transición.
- Diseño a alto nivel de la infraestructura tecnológica necesaria para soportar el cambio.
- Integrar los distintos componentes mencionados para obtener una visión 360 de la solución propuesta y su impacto.

4. Solución acordada (To-Be). Descripción del nuevo modelo de servicio HR incluyendo organización, servicios y procesos de administración de personal, nómina y control de tiempos.

- Informe final. Con el detalle de las conclusiones y soluciones acordadas.
- Plan de Transición. Plan detallado de transición con los principales puntos a considerar para evolucionar de la situación actual a la solución acordada.
- Caso de Negocio. Consolidación de toda la información y cálculo cualitativo y cuantitativo del impacto de la solución acordada (ROI, NPV análisis,...).



5. Cierre de Proyecto. Presentación ejecutiva sobre los resultados del análisis, cambios propuestos y solución final acordados. El proyecto se realizó en tres meses, entre abril y junio de este año, de acuerdo al plan previsto, para que el resultado sirviera de base para la implementación posterior del sistema de gestión SAP HCM; proyecto que en estos momentos está en curso.

Entre los beneficios que ha identificado Mondelez, destacan tres:

- Conocimiento en profundidad de los modos de trabajo, responsabilidades y tareas de los procesos de HR descentralizados de cada planta.
- Establecimiento de un nuevo modo de trabajo, robusto, eficiente y documentado, que permitirá a Mondelez abordar procesos de mejora en gestión y cooperación entre los equipos HR de las distintas plantas.
- Sólida base de análisis para el proyecto de implementación, lo que permitirá acortar sus plazos.



Luna del Caribe agiliza sus operaciones comerciales internacionales con SAP Business One

De la mano de Seidor, conocemos cómo la empresa española Luna del Caribe, dedicada a la importación y comercialización de marisco congelado en todo el mundo, ha implementado la solución SAP Business One para unificar los datos y homogeneizar los procesos.

Constituida en 2003 y con sede en Valladolid, la empresa Luna del Caribe se dedica a la importación y comercialización de marisco congelado en todo el mundo. Su negocio estrella se basa en la importación de langostino Vannamei –especie característica de las aguas con lodo y temperaturas medias anuales en torno a los 20 grados centígrados– de los caladeros del Caribe y Sudamérica (Venezuela, Colombia, Perú, Panamá, Ecuador, Nicaragua y México).

En España, Luna del Caribe trabaja principalmente con el canal mayorista, aunque también comercializa un importante volumen de gamba roja y del Mediterráneo a los minoristas. En los últimos meses, han empezado a trabajar con el mercado asiático para abastecer a sus clientes en todo el mundo, dado el activo papel de esta región en la explotación y venta de marisco. Distribuye el 60 por ciento de sus productos a mayoristas desde grandes frigoríficos, situados estratégicamente para garantizar la calidad y servicio al cliente. El 40 por ciento restante lo vende a minoristas y lo distribuye desde el centro logístico de la compañía en Valladolid, donde dispone de vehículos especialmente preparados que atienden el mercado nacional.

Dada la intensa actividad internacional de la compañía, Luna del Caribe necesitaba una herramienta de gestión integral que le permitiese trabajar con capacidades multimonedas y multiidioma, puesto que en la mayoría de los casos compran los productos en una moneda diferente a la que los venden. Tras recurrir a Seidor como



En el proyecto de implantación, una de las piezas clave ha sido el despliegue de SAP Lumira para SAP Business One, una herramienta que permite acceder a los datos, transformarlos y visualizarlos de forma sencilla, automatizada y personalizada.



analizar con rapidez los datos, la dirección de Luna del Caribe tiene perfectamente controlada la gestión desde cualquier ubicación y puede tomar decisiones de forma muy ágil. “La información en tiempo real es vital para nosotros, ya que nos hace ganar o perder con cada compra. El mercado del marisco congelado funciona un poco como la Bolsa: necesitamos manejar muchas variables a la hora de tomar decisiones”, explica Jesús Redondo Alvaredo.

Las visualizaciones, cuadros de mando e indicadores que suministra SAP Lumira aprovechan toda la información de las aplicaciones de ventas, compras y finanzas de la compañía. Con esta solución, los responsables de Luna del Caribe no sólo tienen la posibilidad de realizar análisis e informes desde sus dispositivos móviles, sino que pueden compartírselos de forma sencilla y segura con todos los miembros de la organización.

Se trata de una herramienta muy personalizable y que funciona en modo “autoservicio”, lo que permite desde enriquecer las consultas con nuevos campos a generar de manera sencilla agrupaciones, cálculos o nuevas visualizaciones. Ofrece además una visión general del negocio y respuestas inmediatas y entendibles (basadas en hechos) a preguntas de negocio que pueden ser complejas y multidimensionales.

“SAP Lumira simplifica nuestra realidad empresarial, ciertamente compleja, convirtiendo las variables en datos claros y actualizados sobre los que podemos tomar decisiones sin temor a equivocarnos”, concluye el Gerente de Luna del Caribe.

SAP Business One

SAP Business One es la solución de SAP para pequeñas empresas, que facilita la gestión de forma integral todos los aspectos de una empresa, desde las ventas y las relaciones con los clientes hasta las finanzas y las operaciones. Este software permite:

- Recopilar toda la información empresarial en un único sistema escalable.
- Automatizar y acelerar los procesos empresariales.
- Mejorar la toma de decisiones y la satisfacción de los clientes con información en tiempo real.
- Multiplicar el rendimiento de las aplicaciones y los análisis.
- Acceso a los empleados desde cualquier ubicación vía dispositivo móvil.
- Entrar en productivo con rapidez.



partner de implantación, por la amplia experiencia en proyectos de rollout internacional y numerosas referencias entre empresas distribuidoras y logísticas, Luna del Caribe se decantó por la herramienta SAP Business One como plataforma ideal para unificar los datos y homogeneizar los procesos.

Como explica Jesús Redondo Alvaredo, Gerente de Luna del Caribe, “SAP Business One nos ayuda a mejorar la visibilidad sobre nuestras operaciones, algo que, al final, se traduce en una reducción de los costes y en una mayor capacidad para anticiparnos a la demanda de nuestros clientes en los diferentes mercados en los que estamos presentes, gestionando nuestros recursos de forma más inteligente”.



Explotar los datos en tiempo real

Dentro del proyecto de implantación, una de las piezas clave ha sido el despliegue de SAP Lumira para SAP Business One, una herramienta que permite acceder a los datos, transformarlos y visualizarlos de forma sencilla, automatizada y personalizada. Gracias a su interfaz de fácil uso y a las atractivas visualizaciones que suministra para



César Martín
SAP Technology Specialist



La experiencia de usuario en SAP

De “potente pero poco amigable” a “inmediato y fácil”

Encontrar el balance adecuado entre potencia y funcionalidad con facilidad de uso ha sido uno de los problemas tradicionales de SAP. La complejidad propia de un ERP condiciona la experiencia del usuario: la existencia de validaciones, relaciones entre campos o ayudas de búsqueda acaba ref ejándose en el interfaz de usuario. Ha resultado tradicionalmente muy difícil ocultar la complejidad del ERP al usuario final, que acaba sufriendo como un castigo lo que, en realidad, es el valor principal de un sistema integrado.

Recordemos brevemente el origen de SAP: R/2 era una aplicación “host” a la que se accedía por un terminal 3270. Las pantallas, que llamábamos transacciones, eran formularios que se enviaban al sistema con la pulsación de una tecla. En aquellos tiempos, esto no importaba mucho. Estaba unido a la profesión del operador de informática conocer las peculiaridades del sistema para poder usarlo bien. Pero ahora todo importa: la proliferación de interfaces intuitivas en dispositivos móviles, como teléfonos inteligentes y tabletas, han acostumbrado al usuario a una experiencia de interacción con la informática inmediata e intuitiva. De la costumbre se pasa a la exigencia, y lo que antaño era tolerable e incluso un valor, en el presente se hace insoportable e inutilizable. La facilidad de interacción del software de empresa con sus usuarios se ha convertido en una exigencia ineludible para los fabricantes de

software: en un valor diferencial que puede determinar la decisión a favor o en contra de una aplicación concreta. (Ver figura 1)

Para SAP esta situación es un reto y una oportunidad. Es un reto, porque el esfuerzo para simplificar es grande: una aplicación no está terminada cuando no queda más que ponerle, sino cuando no queda más que quitarle. Y saber qué se tiene que quitar no es sencillo y requiere un cuidadoso análisis de la forma en la que el usuario interactúa. Al mismo tiempo, es una oportunidad increíble para asegurar la adopción de SAP a todos los niveles: desde la interacción en el desktop al acceso directo de las aplicaciones en los dispositivos móviles.

La estrategia de SAP está marcada en la actualidad alrededor de tres líneas: las nuevas interfaces de usuario, la renovación y la adaptación.

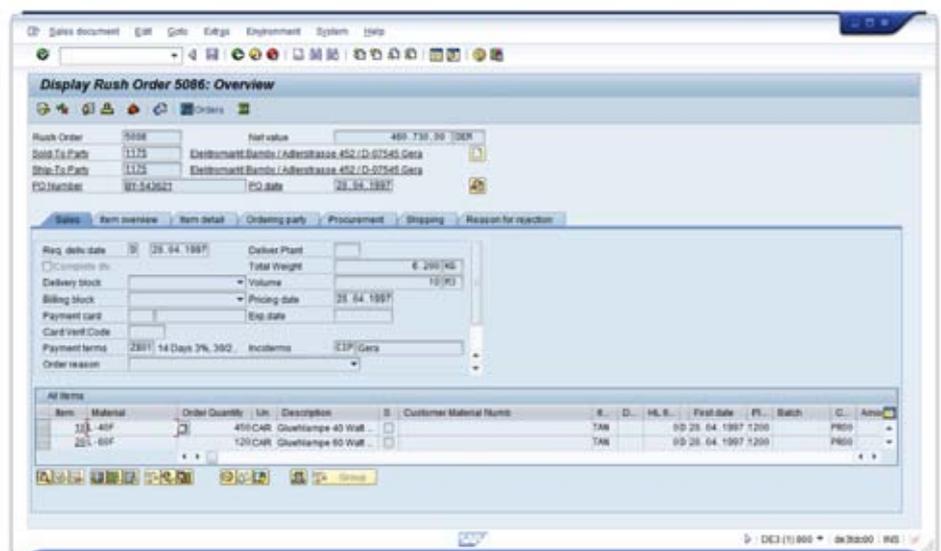


Figura 1: Pantalla del conocido SAPGUI, fiel, potente y capaz, aunque no siempre ha hecho la vida fácil al usuario.

Las nuevas interfaces

Quedémonos con un nombre: SAP Fiori. Es el presente de las nuevas aplicaciones SAP y su nueva cara. SAP Fiori es simplificación.

Pensemos en el día de trabajo de cualquier trabajador moderno. El trabajo llega por el correo electrónico, se visualiza en paneles, se ejecuta en formularios o pantallas, se estudia con aplicaciones analíticas, se utiliza para realizar validaciones, aprobaciones, solicitudes de información. La interacción es constante y la queremos llevar a todas partes. Ya llevamos el correo electrónico, pero las notificaciones que nos llegan no siempre las podemos ejecutar desde el dispositivo móvil. Las aplicaciones corporativas, como las solicitudes de ausencia, la entrada de pedidos, las aprobaciones, y muchas otras, suelen estar en un portal corporativo o en aplicaciones de escritorio que nos obligan a volver al PC. Y la variedad de aplicaciones hace que las interfaces no sean consistentes.

En este punto es donde aparece SAP Fiori. El día de trabajo comienza con el Launchpad. De un vistazo vamos a tener todas las tareas del día ordenadas en mosaico. Cada cuadro nos va a decir qué pasa: tenemos 4 pedidos pendientes que revisar, 8 órdenes de pago están en proceso, una solicitud de vacaciones de un empleado está pendiente, etc. Todo de un simple vistazo y de forma dinámica: cada cuadro está vivo y se actualiza por sí sólo con la información de SAP. (Ver Figura 2)

Cada pieza del mosaico nos da acceso directo a la pantalla o aplicación de que se trate. Por detrás podría haber cualquier cosa, como acceso a una noticia, pero en la mayor parte de los casos nos vamos a encontrar con una aplicación SAP Fiori. Hay tres grandes tipos de estas aplicaciones:

Aplicaciones transaccionales: nos llevan a lo más parecido a una aplicación SAP tradicional, pero increíblemente simplifica-

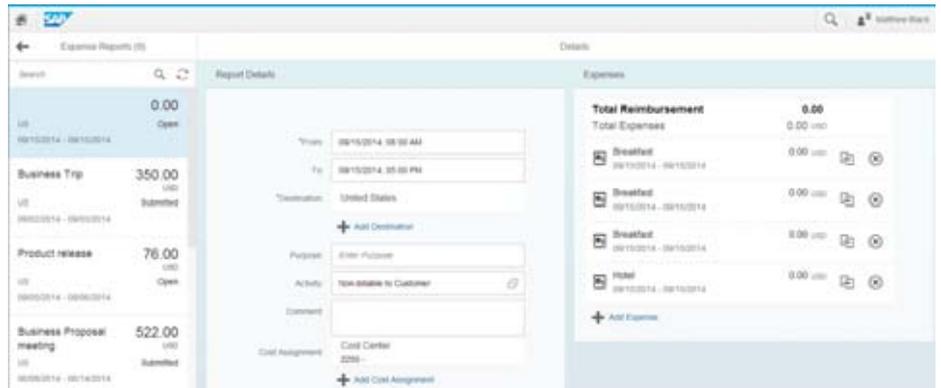


Figura 3: Aplicación transaccional de SAP Fiori.

da. En esta área es dónde la compañía está haciendo un mayor esfuerzo de simplificación. No siempre es fácil saber cuál es el mejor enfoque para pasar de la complejidad de una transacción SAPGUI a una pantalla más sencilla e intuitiva de usar sin perder funcionalidad que puede ser necesaria para el negocio. (Ver Figura 3)

Aplicaciones analíticas: SAP Fiori abre la ventana al increíble potencial del manejo de la información que ofrece SAP HANA. Las aplicaciones analíticas nos permiten analizar qué pasa en el negocio, cómo está el cumplimiento de los KPIs, qué ocurre en tiempo real con la actividad de la empresa o ver el historial de los procesos de negocio. (Ver Figura 4).



Figura 4: Aplicación analítica de SAP Fiori.

Aplicaciones de “factsheet”: nos muestran toda la información de un objeto de negocio, por ejemplo, un pedido o una ficha de empleado de recursos humanos. Desde cada objeto podemos navegar a su información detallada o a su transacción de mantenimiento. (Ver Figura 5).



Figura 5: Aplicación “factsheet” de SAP Fiori.

No es necesario ni siquiera indicar que SAP Fiori está hecho para ser ejecutado en cualquier sitio: desde el escritorio al dispositivo. La tecnología de interfaz de usuario empleada se adapta a las capacidades de visualización e interacción de tablets y teléfonos inteligentes, llevando la nueva experiencia de usuario a cualquier parte. Esta tecnología, que está basada en HTML5, está desarrollada por SAP bajo el nombre de SAPUI5. SAP ha hecho una apuesta tan importante sobre UI5, por lo que hemos pensado que lo mejor para todos es poner esta tecnología a disposición de todo el mundo, y la hemos puesto bajo licencia “OpenSource” en GitHub: <http://sap.github.io/openui5/>. Toda la capacidad de este entorno de desarrollo de interfaces de usuario está disponible para cualquier tecnología SAP (se incluye de forma estándar en ABAP, SAP HANA y SAP NetWeaver) y también para tecnologías no SAP, al estar completamente basada en estándares Web. (Ver Figura 6)



Figura 2: SAP Fiori Launchpad, todas las tareas del día de un vistazo.

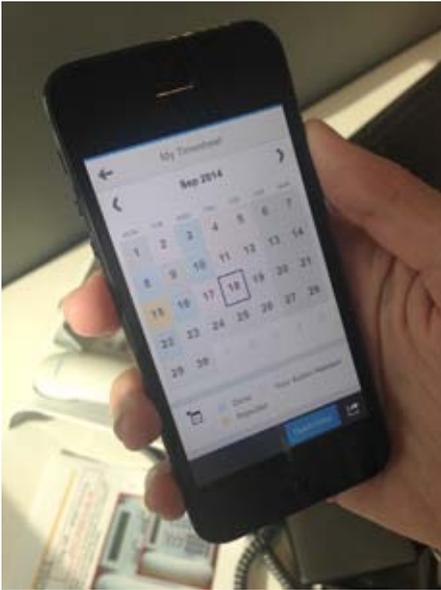


Figura 6: SAP Fiori en un dispositivo móvil.

La renovación

SAP tiene una enorme cantidad de funcionalidad basada en la tradicional tecnología de SAPGUI. No es factible rehacer toda la funcionalidad existente en nuevas tecnologías y, por ese motivo, ha tomado como algo fundamental seguir empleando las tecnologías existentes. El criterio principal es el tipo de uso que tiene cada aplicación y, así, funcionalidades de uso generalizado y definición sencilla, como aprobaciones, son los primeros en pasar a nuevas tecnologías como SAP Fiori. Usos más avanzados y con transacciones más complejas, se están renovando como aplicaciones WebDynpro, que sigue siendo una tecnología completamente soportada por SAP para el desarrollo de aplicaciones avanzadas de negocio basadas en Web. WebDynpro y SAPGUI (tanto en versión Windows como HTML) se unifican desde el punto de vista del usuario en SAP Business Client, un cliente de interfaz de usuario con dos opciones de despliegue: sobre escritorio y en versión pura Web (lo que permite plantear un despliegue de SAP sin ningún tipo de instalación en los puestos de trabajo). SAP Business Client completa la funcionalidad existente en SAP con los "Side Panels", que habilitan información adicional en paneles laterales habilitados para más de 1.250 transacciones. (Ver Figura 7)

Las tecnologías existentes de SAP (SAPGUI, WebDynpro, Portal, etc.) y las nuevas (Cloud, SAP HANA, basadas en SAP Fiori) convergen hacia el concepto de "Shell" unificado, un único punto de interacción para el usuario cuya primera implementación es SAP Fiori Launchpad.



Figura 7. SAP Business Client con panel lateral.

La adaptación

Una de las exigencias los clientes durante muchos años ha sido habilitar las interfaces de SAP para hacerlos más personales, para ajustarlas al "branding" o líneas de diseño corporativo, y para poder desarrollar nuevas aplicaciones.



Figura 8. Inicio de SAP antes y después de Personas.

En este sentido, SAP pone a disposición una serie de nuevas herramientas que permiten adaptar y rediseñar el "look & feel" de sus aplicaciones:

SAP Screen Personas: construido sobre SAPGUI para HTML, permite simplificar y reducir el número de pasos de las transacciones tradicionales SAPGUI, así como renombrar etiquetas, repositionar campos y otros elementos de pantalla, y aplicar nuevos diseños. (Ver Figura 8)

SAP UI Theme Designer: con esta aplicación, ya es posible integrar la aplicación con la línea de diseño y colores corporativos. Ya no tendremos que resignarnos al aburrido gris-azul tradicional de SAP. Basada en SAPUI5, permite

trabajar con las hojas de estilo del diseño unificado de SAP para poder adaptarlas de forma consistente a cualquier tipo de diseño de la empresa. Las tecnologías que soporta Theme Designer incluyen SAPGUI, WebDynpro, Portal, SAPUI5 y Business Client. (Ver Figura 9)

En conclusión...

Tras la proliferación de nuevos dispositivos móviles inteligentes, la percepción que el usuario tiene de su experiencia con las aplicaciones se hace cada vez más importante. Las empresas no pueden ignorar esta tendencia que busca una línea de simplicidad y fácil acceso al manejo de la información empresarial. SAP ha hecho una apuesta considerable que va a revolucionar completamente la manera en que el usuario interactúa con las aplicaciones de negocio. Esta apuesta se materializa en SAP Fiori,

una nueva tecnología que define de nuevo la mejor manera de trabajar con aplicaciones empresariales. La compañía no sólo ha creado una nueva línea de experiencia de usuario que va a aplicar a todas sus soluciones, sino que marca también cómo vamos a evolucionar y mantener la máxima potencia de las aplicaciones SAP ya desplegadas en los clientes. La facilidad de desarrollo de nuevas aplicaciones y la personalización de las mismas son también dos puntos fundamentales de la nueva

estrategia de interfaz de usuario. El objetivo fundamental de SAP Fiori es poner al usuario en el centro del diseño de aplicaciones.

Todas las soluciones mencionadas en este artículo están incluidas en la licencia SAP y no tienen coste adicional. SAP ha habilitado un sitio web en el que detallamos todas las tecnologías existentes de interfaz de usuario: <https://uxexplorer.hana.ondemand.com/>



Figura 9. SAP UI Theme Designer.

¿MONTAS PIEZAS O CONDUCES?



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



LA SOLUCIÓN COMPLETA
AHORA TAMBIÉN CON LAS
LICENCIAS SAP



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

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





David Yañez
Experto MGTM Solution Management
SAP Business Suite y Enterprise Support adoption



Reducir Costes de IT con SAP Enterprise Support

Las capacidades que SAP Enterprise Support aporta a sus clientes para reducir sus costes de propiedad, siguen siendo grandes desconocidas. En este artículo vamos a intentar dar un poco de luz a este punto, centrándonos principalmente en los ahorros derivados de su uso enfocado en los costes de propiedad de los entornos SAP.

Dónde ahorrar

Una de las grandes inquietudes dentro de los departamentos de IT es la gestión eficiente del presupuesto y, con ello, poder contribuir a la innovación en ámbitos necesarios para el negocio. Sin embargo, el departamento de IT suele sufrir un continuo incremento de los costes derivados de mantener los procesos actuales de la compañía, el mantenimiento de los sistemas y de las infraestructuras en uso. La combinación de esta situación con la reducción de los procesos tecnológicos provoca que la capacidad de innovar sea bastante menor de lo deseable. A finales de 2013, la firma de analistas McKinsey realizó un estudio que demuestra esta realidad, afirmando que de media, los departamentos de IT dedicaban un 72 por ciento de su presupuesto a mantener lo existente y, tan sólo, un 28 por ciento para mejorar e innovar.

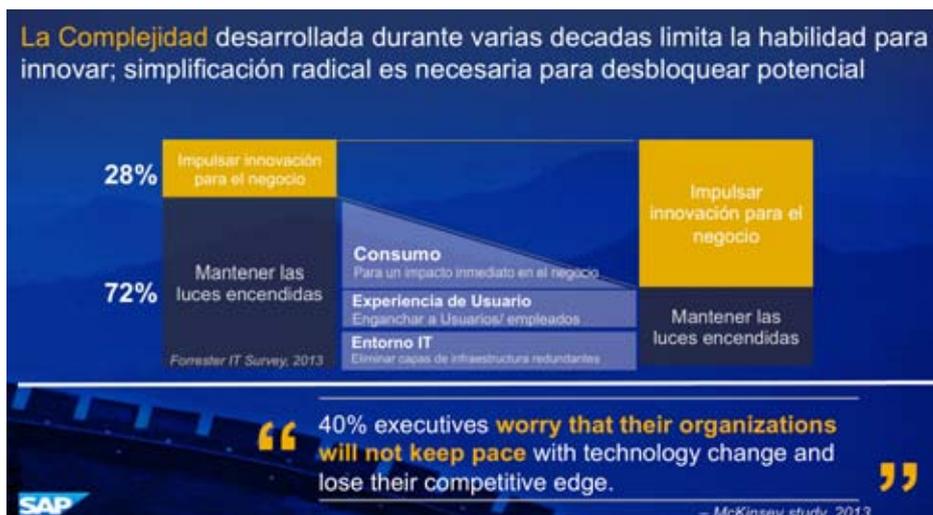
En este artículo, intentaré mostrar cómo las capacidades de SAP Enterprise Support y su máximo aprovechamiento pueden contribuir enormemente a ayudar a los departamentos de tecnología en esta tarea.

Si nos centramos en un entorno SAP Business Suite (SAP ERP, SAP SRM, SAP CRM y SAP SCM), los principales factores que influyen en los costes de propiedad son:

- **Gestión de la complejidad en IT:** reducir la complejidad en una organización es uno de los puntos clave para reducir los costes, por lo que es muy importante tener una estrategia de simplificación, así como unas guías de cómo se deben afrontar la evolución/innovación de los procesos actuales y la realización de nuevos proyectos. Otro de los puntos importantes en esta área es aprovechar todo lo ya licenciado para cubrir las necesidades del negocio, evitando en muchas ocasiones la creación de mucho código de cliente. Es

imprescindible tener una estrategia definida y clara para evitar el desarrollo de código de cliente y aprovechar la solución estándar al máximo. También es importante la definición e implantación de una gestión unificada de datos maestros.

- **Excelencia operacional en IT:** la calidad en los procesos de negocio y el control de los mismos es otro de los puntos a considerar. Debemos revisar la definición de los procesos de negocio y del plan de contingencia ante problemas, además de definir una gestión del crecimiento del volumen de datos en la base de datos. Por eso, es clave la puesta en marcha de una infraestructura de monitorización y alerta de todos las partes técnicas y de los procesos de negocio, y una gestión lo más centralizada posible de los procesos de fondo o Jobs.
- **Excelencia en la gestión de los procesos de servicio de IT:** en el planteamiento de cómo proporciona el departamento de IT el servicio a sus usuarios, radica otro de los puntos relevantes en lo que se refiere a costes de propiedad. Dentro de este ámbito, debemos analizar los procesos de test definidos para cada proceso de negocio, principalmente para los procesos críticos, y definir cómo evaluar de principio a fin todo el proceso para reaccionar con rapidez en caso de una incidencia grave. También debemos tener en cuenta la definición de los procesos de gestión de incidencias, problemas, cambios y del paso de implementación a operación. En estos puntos es interesante evaluar la creación de un grupo de súper-usuarios para garantizar la integridad de las modificaciones, disponer de un catálogo de servicios de IT, y asegurar que se reutilizan aquellos procesos recurrentes y estandarizados en la medida



Impacto de la complejidad en los presupuestos de IT.

de lo posible, como informes, definiciones de test, formación de usuario, etc.

Cómo ahorrar

Una vez identificados los puntos más importantes en los que fijar nuestra atención a la hora de buscar ahorros con el uso de las capacidades de SAP Enterprise Support, vamos ahora a descubrir cómo podemos hacerlos realidad y qué cambios tendríamos que realizar en nuestra manera de gestionar los procesos de IT, con el fin de poder aprovecharnos de estos beneficios.

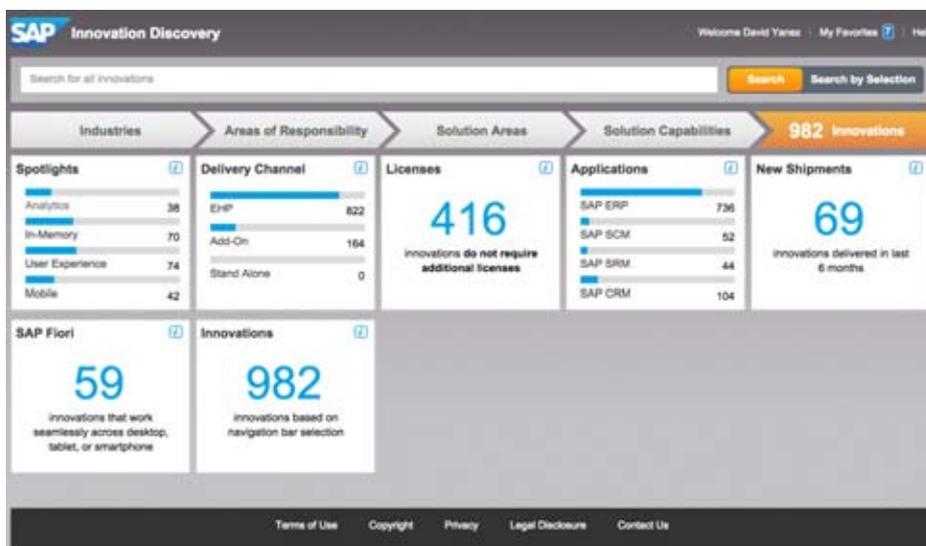
- **Gestión de la innovación:** si contemplamos la innovación como una de las oportunidades para reducir complejidad, podemos obtener un gran ahorro de costes de manera paulatina. Para ello podemos usar:
 - Reducción del código de cliente (reducción de complejidad): podemos emplear la nueva herramienta Innovation-discovery y las sesiones de transferencia de conocimiento: las sesiones AIE (Accelerated innovation Enablement) que nos ayudan a entender la nueva funcionalidad, con la idea de buscar dónde sustituir código de cliente con código estándar. El servicio CQC Modification Justification Check nos permite chequear con SAP si la funcionalidad que queremos introducir en el sistema está cubierta de manera estándar o no.
 - BSR y BSR4Cloud (reducción de complejidad): comprender cómo evolucionan los procesos actuales con SAP HANA y las soluciones actuales de SAP en Cloud nos ayuda a tomar las mejores decisiones para evitar código de cliente en el futuro, cuando planteemos la inclusión de nuevas capacidades en los procesos

de negocio. Esta visión la podemos obtener con los servicios BSR y BSR4Cloud.

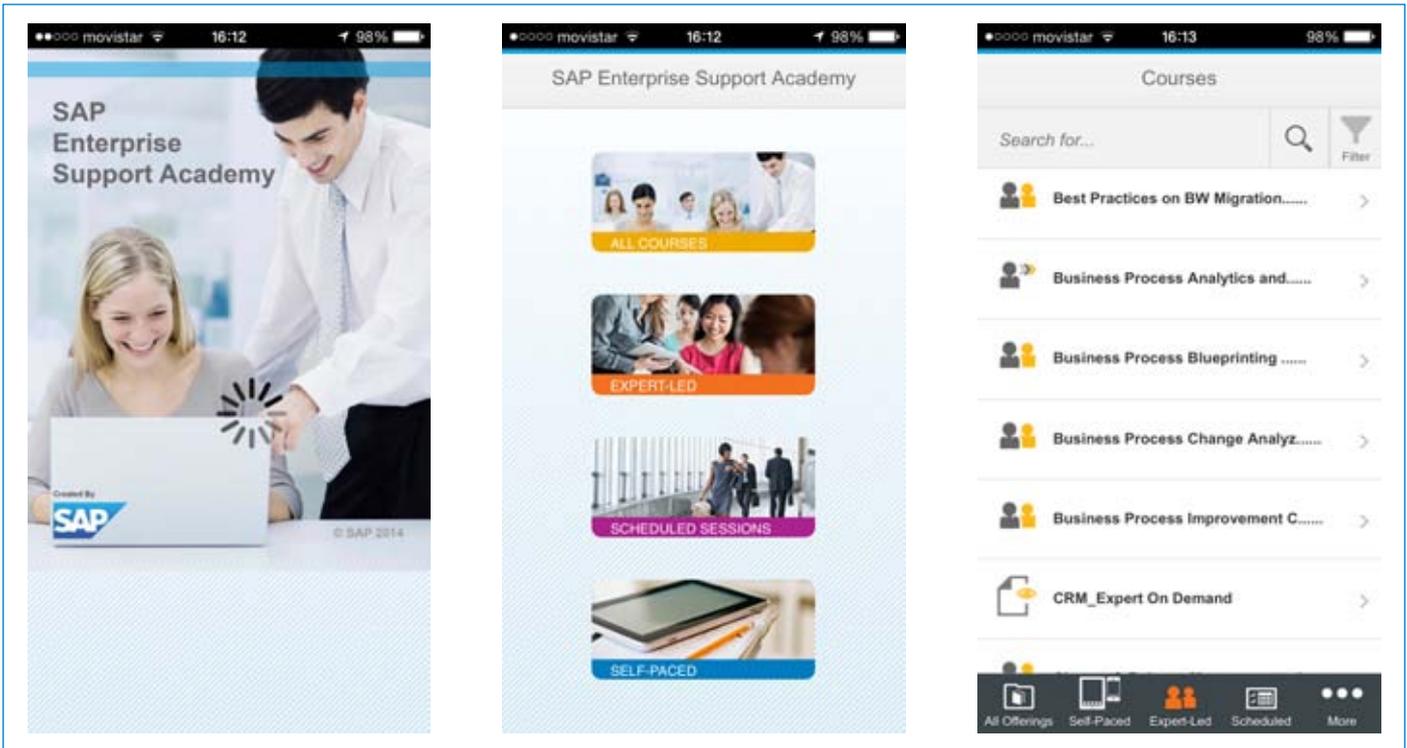
- Control de los procesos de negocio (Excelencia Operacional): si conocemos cuál es la salud de los procesos de negocio actuales, podemos ahorrar evitando gastos innecesarios. Hay procesos de negocio cuyos errores son difíciles de monitorizar como, por ejemplo, si hay muchas solicitudes de compras que tienen un retraso considerable o si una factura ha sido transferida a finanzas. Con Enterprise Support podemos monitorizar estos factores de los procesos de negocio principales, lo que permite evitar costes innecesarios.
- **Gestión del código de cliente (reducción de complejidad):** dentro de los estudios que realizamos conjuntamente con clientes para la gestión del código z, aproxi-

madamente el 65 por ciento del código de cliente no se utilizada nunca, y aquí tenemos otro de los grandes factores de ahorro. Con Enterprise Support podemos:

- Crear un repositorio del código de cliente actual, identificando los módulos a los que pertenece el código, así como la complejidad del mismo.
- Controlar la calidad, identificando aquellos programas que pueden dar lugar a mayores costes de mantenimiento, ya que pueden tener un mal desempeño por rendimiento pobre, y esto puede afectar no sólo a este programa, sino a todo el sistema en general.
- Controlar el desarrollo de los nuevos programas para que el mantenimiento sea lo menos costoso posible, definiendo un proceso y una metodología de programación y controlando el tiempo dedicado a cada programa y el transporte a los entornos de productivo.
- Gestionar el código de cliente en los proyectos más importantes, controlando y conociendo los esfuerzos necesarios para su adaptación, de tal manera que podamos definir el proyecto de una manera más eficiente, y los test necesarios durante el proyecto.
- **Gestión de los sistemas y base de datos:** los costes asociados a la caída de alguno de los entornos productivos suelen ser bastante altos. Esto hace necesario un mayor control del rendimiento y el desempeño tanto a nivel de entornos SAP como a nivel de base de datos lo mas exhaustivo posible. Esto nos va a ayudar en la reducción de costes. El control de estos factores lo podemos hacer con:



Herramienta Innovation-Discovery para descubrir la nueva funcionalidad.



Nueva App para dispositivos móviles para acceder al Enterprise Support Academy.

- Monitorización y alerta avanzada (excelencia en el servicio y en los procesos de IT): podemos definir alertas en el sistema para detectar caídas en el rendimiento, tanto de los sistemas/Base de datos como de los procesos de negocio, lo que nos permite adelantarnos a los problemas y poder reaccionar de una manera más rápida y eficiente, reduciendo los tiempos de parada del sistema productivo.
- Gestión de procesos de fondo centralizada (excelencia en el servicio de IT): podemos gestionar todos los procesos de fondo desde un único entorno, así como monitorizar y crear alertas para asegurar el mínimo impacto al fallar uno de estos procesos de fondo o procesos batch.
- Gestión de los servicios de IT (excelencia en el servicio de IT): disponemos de un gestor

de incidencias integrado con los sistemas SAP, con una gran capacidad de parametrización para adaptarse a las necesidades de cada cliente, que hace posible la integración de flujos de aprobación y de tareas, además de facilitar el control de los costes en los que se incurre a la hora de gestionar las incidencias de IT. Con esta aplicación no sólo podemos gestionar las incidencias derivadas del uso de entornos SAP, sino también las que no son de SAP y, además, tenemos disponibles aplicaciones móviles, analíticas predefinidas, etc. Asimismo, podemos controlar la gestión optimizada de los transportes de modificaciones entre los diferentes sistemas controlados por IT, de manera que podemos definir flujos de aprobación y transportes semiautomáticos, reduciendo los recursos necesarios para realizar esta tarea y disminuyendo el im-

pacto negativo que puede ocasionar la modificación de procesos críticos de negocio a través de transportes.

Conclusiones y recomendaciones

SAP Enterprise Support ofrece un amplio abanico de posibilidades a los clientes para mejorar la eficiencia de sus procesos y controlar diferentes costes soportados por IT. Para ello, es necesario tener claro que las herramientas y capacidades que aquí mostramos, necesitan de una inversión en recursos y en tiempo del departamento de IT para obtener los mayores beneficios, pero es un camino que se puede recorrer poco a poco. Los clientes tienen todas las capacidades a su alcance para escoger el/las área/s que consideren más interesante/s y empezar a sacar todo el provecho de su SAP Enterprise Support.

Para aquellos que no sepan cómo empezar este camino, pueden informarse en:

- **Solution Manager Pulse Check:** <http://service.sap.com/solmanpulsecheck>, para descubrir las herramientas disponibles.
- **Innovation Discovery:** <http://service.sap.com/innovation-discovery>, para descubrir la nueva funcionalidad.
- **Business Scenario recommendations for HANA:** <https://www.suiteonhana.com/cross-industry/es>, para descubrir la evolución de sus procesos de negocio con SAP HANA.
- **Business Scenario recommendations for Cloud:** <https://cloudapps.suiteonhana.com/>, para descubrir la evolución de sus procesos de negocio con las soluciones SAP Cloud.
- **AIE sesiones de transferencia de conocimiento:** <http://support.sap.com/esacademy>, también disponible en aplicación móvil, para conocer las sesiones disponibles.
- **Información General para descubrir todas las capacidades:** <http://support.sap.com/>

altim[®]

100% SAP

Más de una década transformando negocios con más de 200 referencias que nos avalan.

La marca altim[®] se ha convertido en un referente en España, por la innovación, por sus servicios orientados a la gestión empresarial y por su mantenimiento de sistemas y entornos SAP.





Guillem Aleu Pujol
Manager de Accenture



Cómo hemos cambiado...

Hasta hace no muchos años, la dependencia y relación entre los departamentos de Recursos Humanos y el personal de sistemas que les daba servicio era tan fuerte que, en muchas organizaciones, estas personas de sistemas no dependían jerárquica y funcionalmente del CIO sino del director de Recursos Humanos.

Este modelo se consideraba el ideal para asegurar la disponibilidad de recursos de IT ante cualquier problema en los sistemas de Recursos Humanos, especialmente los de nómina y, por otro lado, minimizaba la exposición de datos confidenciales fuera del departamento de Recursos Humanos.

Teniendo en cuenta este punto de partida, no es de extrañar que a algunas organizaciones les resulte un reto dar el paso hacia la nube en soluciones de Recursos Humanos.

Sin embargo, el mercado va hacia la nube, y cuanto más madure, más se avanzará hacia soluciones en la nube o hacia modelos híbridos, que combinan On-Premise y Cloud).

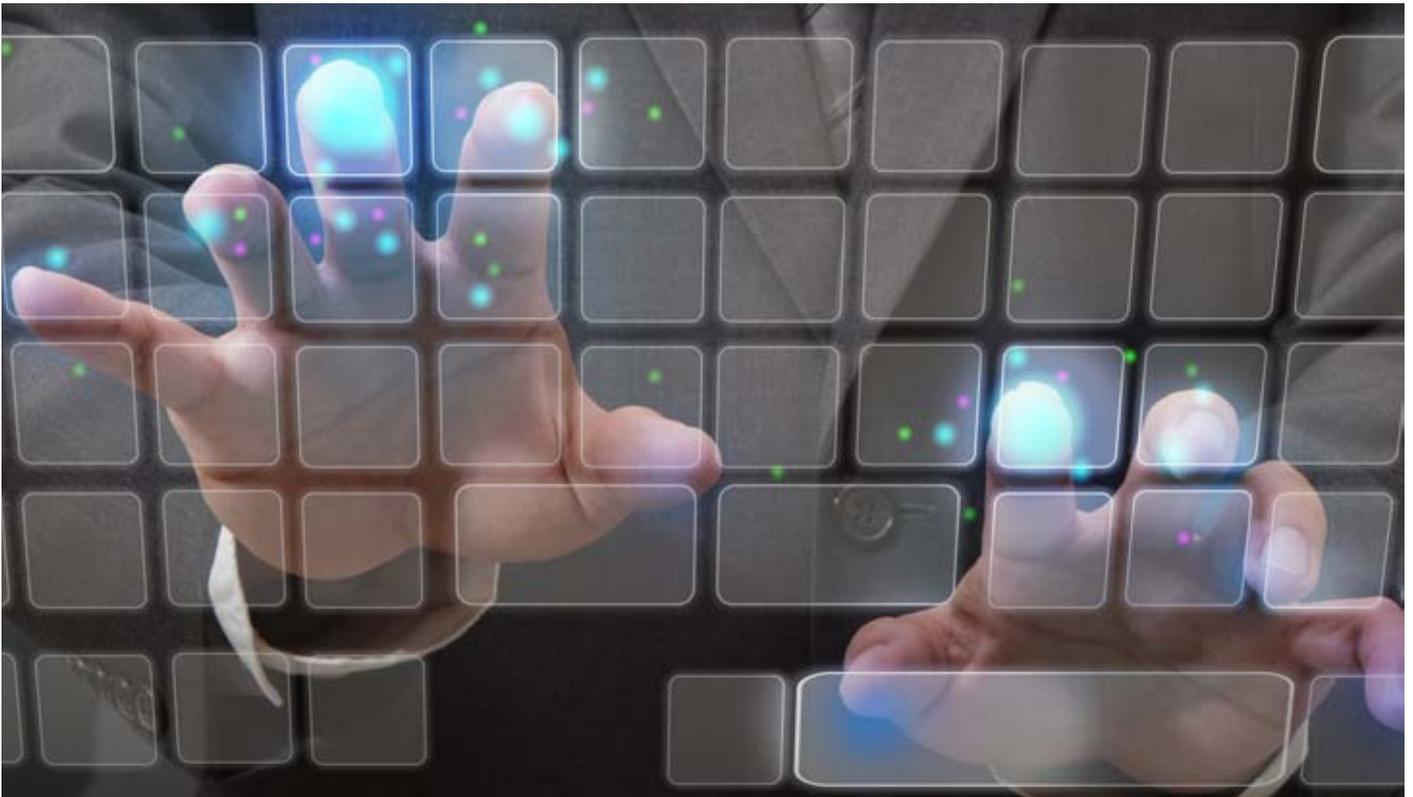
Accenture ha realizado varias implementaciones de SuccessFactors (SFSF) en diversos módulos, algunas de ellas con proyección internacional como la recientemente realizada en una compañía nacional, con alcance en 15 países y 6 idiomas.

Esta reciente experiencia permite resaltar algunos de los aspectos diferenciales de un proyecto de implantación de la solución Cloud SuccessFactors.

Proceso de venta

Durante la fase de venta del proyecto (y especialmente importante para la venta interna), Accenture, pudo poner a disposición del cliente entornos de SFSF para mostrar la funcionalidad, gracias al acceso que sus





consultores certificados tienen a los entornos de SFSF. A diferencia de lo que tradicionalmente ocurre con los ERPs, el CIO o el director de Recursos Humanos ya no tuvieron que imaginar cómo funciona, simplemente pudieron ver la funcionalidad en la herramienta y determinar el grado de adaptación a sus necesidades/expectativas.

Definición de procesos y gestión del cambio

La definición y revisión de los procesos fue un aspecto crítico en el proyecto, tanto para asegurar el máximo aprovechamiento de las nuevas capacidades como para catalizar el entorno de cambio. La implicación de un equipo mixto formado por la comunidad de Recursos Humanos y los profesionales de Accenture fue el factor clave del éxito en esta transformación, que iba mucho más allá de realizar una transición de una solución tradicional On-Premise a un entorno Cloud basado en SFSF.

Metodología agile Cloud Accenture Delivery Method

Basándose su experiencia en implantaciones Cloud, Accenture ha desarrollado una metodología agile adaptada, basada en iteraciones. Se planificaron y realizaron una serie de demos y su documentación asociada (Workbooks), que progresivamente se fueron acercando a la solución definitiva.

Esta metodología, desarrollada sobre la base de la propia experiencia de la organización en implementaciones en SaaS y a la colaboración con los principales proveedores de SaaS de todo el mundo, permitió un avance mucho más rápido que el Business Blueprint (BBP) tradicional de un ERP, por dos motivos:

- En primer lugar, se progresó iterativamente hasta un modelo definitivo y, de este modo, el BBP dejó de ser la piedra filosofal en la que basar todo el proyecto.
- En segundo lugar, el usuario no habituado a trabajar en proyectos tuvo la facilidad de aprobar una solución basándose en una documentación (el workbook), que reflejaba fielmente lo que en el futuro habría en el sistema.

Mejora continua de la solución SFSF

SFSF ofrece cuatro upgrades o nuevas releases al año, que ofrecen nuevas funcionalidades, por un lado, y mejoras de look&feel, por otro. Distinguen entre mejoras universales (que aplican a todos los clientes) y otras que dejan a disposición del cliente para que decida si activarlas o no.

Durante el proyecto de año y medio de duración, los upgrades de SFSF ayudaron en varias funcionalidades.

Es decir, SFSF es una solución viva, en

continua evolución, evolución basada en las aportaciones y sugerencias realizadas por los clientes y el ecosistema de partners entre los cuales Accenture es un socio preferente.

Sin duda, estos puntos han ayudado a Accenture y al cliente a conseguir una implementación de éxito y son un valor diferencial de los proyectos en la nube que eran impensables en el formato tradicional On-Premise.

Aunque SFSF simplificó algunos de los aspectos más relevantes del proyecto, existieron retos y puntos de atención, que siguen siendo inevitables como son la migración de datos, la integración con entornos legacy, la gestión del cambio, la presión por los plazos o la dedicación de los recursos clave en los momentos críticos.

¿Cómo se plantea el futuro de SuccessFactors?

La experiencia de Accenture y las conversaciones que tenemos con nuestros clientes apuntan a que en el medio plazo la mayoría de los ellos, que actualmente utilizan SAP en el ámbito de Recursos Humanos, se plantean evolucionar bien hacia modelos full SFSF cubriendo toda la funcionalidad o bien hacia modelos híbridos, donde conviven SuccessFactors con SAP On-Premise u otras soluciones.



Remei Arias
Directora de SAP en everis



Que los mejores se queden con nosotros, gracias a SAP AMO



¿Gasto o inversión? Ésta es la pregunta que se hacían las empresas de antaño cuando pensaban en formación. Dinero que invertían en sus empleados pero que con frecuencia pensaban que caía en saco roto... Lo cierto es que durante mucho tiempo no se ha creído en ella, ni en su rentabilidad ni en su beneficio, hasta que los resultados han hablado por sí mismos.

Sin ir más lejos, más de la mitad de las empresas -un 55 por ciento- ha mantenido e incluso aumentado la inversión en la partida de formación en el año 2012, según un estudio de Adecco Training.

¿Por qué? Pues porque tener una plantilla formada y siempre al día es rentable y aporta grandes beneficios que ayudan a aumentar el valor interno de la compañía: ofrecer más competitividad y contar con trabajadores más eficientes, más comprometidos y más fieles.

De esta manera, las empresas han orientando sus recursos hacia la formación y, aunque el contexto global de crisis obliga a hacer más con menos, pretenden que sus empleados estén lo más al día posible en temas de conocimiento, cumpliendo así con su objetivo de mejora continua.

Actualmente existe una tendencia en el mercado de hacer una gestión en outsourcing de los sistemas, tanto de procesos como de mantenimiento de sistemas. Una administración óptima de los Recursos Humanos es una gestión que debe tomarse muy en serio de cara a ofrecer a todos los empleados de una organización una información fluida y justa. Por ello, la decisión de externalizar este mantenimiento no debe tomarse a la ligera. A la hora de seleccionar un proveedor, la confianza es uno de los puntos más importantes.

Por otro lado, y 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 el caso de una externalización de los sistemas de Recursos

Humanos, estamos hablando del tratamiento de datos sumamente confidenciales, datos de carácter personal considerados de alta confidencialidad. Por ello, hay que elegir los procedimientos adecuados y realizar auditorías periódicas a los servicios de mantenimiento para mantener las certificaciones de calidad necesarias.

Lo cierto es que hace ya un tiempo que la formación de los empleados ha dejado de ser vista como un gasto en las cuentas generales de la empresa para pasar a ser una inversión con un índice de retorno (ROI) muy alto. Y es que en la evolución está el cambio y sólo aquellas empresas que se sumen al carro del cambio constante, podrán alcanzar el éxito.

Para lograr que este proceso de formación se desarrolle con completa armonía y de acuerdo con la estrategia de negocio de nuestra empresa, necesitaremos un departamento de Recursos Humanos preparado para ello. Éste deberá estar posicionado como un elemento determinante dentro de la compañía, y además será imprescindible que la estrategia global de negocio forme parte de su hoja de ruta.

Se trata de conseguir que los mejores se queden con nosotros. Hablamos de la retención del talento, factor clave para la supervivencia de nuestra empresa. Lograr trabajadores comprometidos con nuestro proyecto, dispuestos a mejorar y a alcanzar el éxito como parte de la empresa. Por tanto, además del reto de conseguir una plantilla altamente cualificada, se nos presenta el reto de conseguir mejorar la relación de nuestro trabajador con la organización.



Para lograr todos nuestros objetivos, el papel de la tecnología es crucial. Sin ella ya no hacemos nada. La tecnología es crucial, desde la gestión del talento, para la que herramientas como SuccessFactors o SAP RR.HH. pueden ser altamente eficaces, hasta la formación online. De hecho, tradicionalmente el tipo de formación que más se ha impartido en las empresas ha sido la presencial, en la que los empleados han tenido que dedicar parte de su jornada laboral a realizar diferentes sesiones. Desde hace un tiempo, el e-learning está irrumpiendo con fuerza en las empresas. Sus ventajas son múltiples, como la flexibilidad de horarios, la reducción de costes sin implicar una reducción de la calidad, la comodidad, la per-

sonalización e individualidad, la ubicuidad -pues nos permite no tener que estar en un sitio físico-, la inmediatez, la posibilidad de evaluación continua...

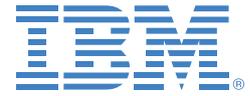
Si nuestro objetivo es que los mejores estén con nosotros y que el talento entre pero no salga de nuestra empresa, no tendremos más remedio que trabajar para que ello suceda, procurando fidelizar ese talento interno a través de una formación completa, positiva, flexible y que, a la vez, esté comprometida con la estrategia global de nuestra compañía. Ya lo dijo Benjamin Franklin: "Invertir en conocimientos produce siempre los mejores beneficios".

¿Elegir outsourcing o gestión interna?





Julia Calabuig
Desarrollo de Negocio de Servicios Cloud de IBM España



La nube abre un abanico de posibilidades a los clientes de SAP

La mayor parte de las empresas considera que la situación actual de su infraestructura tecnológica no le permite dar respuesta con la agilidad necesaria a un panorama económico en constante cambio, marcado por las fusiones y adquisiciones, la evolución de la economía digital y una necesidad sin precedentes de tomar decisiones casi en tiempo real. Los modelos Cloud de prestación de servicios pueden ayudar a simplificar, transformar e innovar con el fin de adecuarse a este contexto de mercado.

No obstante, los objetivos que mueven a las empresas a plantearse la utilización de entornos Cloud para SAP varían en función de su perfil y su situación: reducir el time-to-value, aumentar la flexibilidad para adecuarse a la adquisiciones o desinversiones, reducir costes, disponer de forma ágil de entornos para probar nuevas funcionalidades o abordar nuevos proyectos, son algunos de los objetivos que se proponen.

Actualmente, las empresas pueden elegir, además de los sistemas tradicionales On-Premise, entre una oferta de soluciones

Recientemente, IBM ha anunciado aplicaciones SAP, incluyendo SAP Business Suite y SAP BusinessObjects, SAP HANA y SAP HANA One sobre su infraestructura de Cloud pública SoftLayer. Estas capacidades complementan a la solución de plataforma como servicio gestionada, IBM Cloud Managed Services for SAP, disponible desde 2012, que incluye administración del sistema operativo, la base de datos y de SAP Basis, ANS de disponibilidad (hasta 99,9 por ciento) y tiempo de respuesta a nivel de aplicación SAP, y opción de recuperación ante desastres.



Cloud para SAP que les permita utilizar los modelos Cloud que mejor se adecúen a sus objetivos de negocio: infraestructura o plataforma como servicio, Cloud privada o pública, compartida o dedicada, con distintos niveles de gestión.

Estas soluciones ofrecen la posibilidad de desplegar SAP HANA en la nube, lo que permite combinar la analítica en tiempo real para agilizar las decisiones de negocio, con la flexibilidad y la eficiencia de la nube.

Con IBM Cloud Managed Services y SoftLayer, los clientes tienen acceso a 40 centros en los cinco continentes, uno de ellos ubicado en España, así como a un amplio conjunto de capacidades cloud para soluciones SAP para sus entornos de desarrollo, pruebas, producción, sandbox, formación y aplicaciones basadas en SAP HANA y base de datos tradicional.

Para las empresas que están considerando utilizar la tecnología de base de datos en

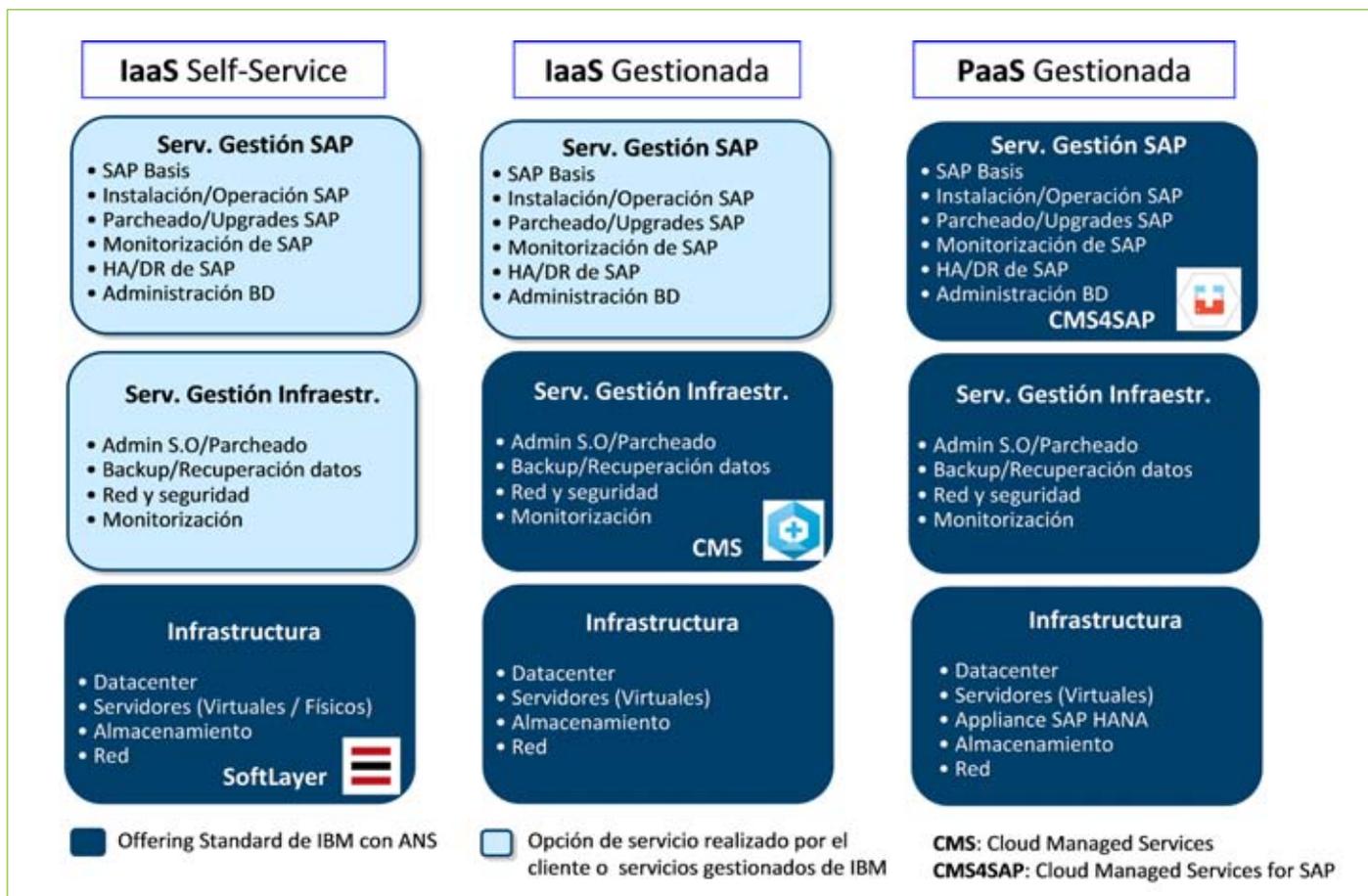


Figura 1. Opciones IBM Cloud Services para soluciones SAP.

memoria SAP HANA, existen varias opciones en la nube:

SAP HANA en la Cloud gestionada de IBM

Este servicio ofrece una opción de plataforma como servicio que consiste en un appliance alojado en un centro cloud de IBM y gestionado por especialistas en SAP, con una modalidad de pago por uso mensual en función del tamaño del appliance y ANS de disponibilidad y tiempo de respuesta a nivel de aplicación.

Una ventaja de este servicio es que permite plantear una adopción gradual de SAP HANA, combinando sistemas SAP sobre base de datos tradicional con sistemas SAP sobre HANA, e integrarlos con otros sistemas no SAP desplegados en la nube como gestores documentales o sistemas de backend.

SAP HANA en la Cloud pública de IBM

SAP HANA en SoftLayer ofrece una opción para aquellas empresas que quieren aprovechar la flexibilidad y rapidez de aprovisionamiento derivadas de ejecutar SAP HANA sobre una infraestructura en la nube, pero desean que la plataforma sea gestionada por su propio equipo. Este servicio soporta tanto entornos

no productivos como productivos para SAP HANA y para SAP Business Suite y Business Warehouse sobre base de datos tradicional.

SAP HANA One en la Cloud pública de IBM

Las empresas interesadas en probar SAP HANA para identificar cómo puede aportar valor a su negocio, pueden realizar de forma sencilla una prueba de concepto de SAP HANA o adquirir conocimientos sobre las aplicaciones en memoria utilizando SAP HANA One en SoftLayer. Este servicio incluye el uso de la licencia.

Adicionalmente, sobre todas estas plataformas de SAP en la nube, IBM proporciona servicios de migración a la nube y de gestión del ciclo de vida de las aplicaciones SAP.

Ventajas para los clientes

Las principales ventajas de las que pueden beneficiarse los clientes de SAP al utilizar estas soluciones de SAP en la nube son:

- Posibilidad de desplegar tanto entornos no productivos como entornos productivos de aplicaciones SAP sobre base de datos tradicional o sobre SAP HANA sobre la misma plataforma en la nube.

- ANS orientados a negocio: soporte 7x24, disponibilidad hasta 99,9 por ciento a nivel de aplicación y tiempo de respuesta inferior a 1 segundo para sistemas de producción.
- Opción de servicio completamente gestionado por IBM, servicio gestionado por el equipo del cliente, o servicios modulares desde la infraestructura hasta la aplicación para aportar la máxima flexibilidad.
- Integración de soluciones SAP y no SAP en la nube.
- Disponibilidad de 40 centros Cloud a nivel mundial, uno de ellos en España, para desplegar las aplicaciones SAP donde lo requiera el negocio.
- Garantía de un proveedor global certificado en Cloud Services y HANA Enterprise Cloud.
- Disponibilidad de SAP HANA One para acceder de forma rápida y flexible a las capacidades de SAP HANA.

Por último, una recomendación: considere la opción de un despliegue en la nube en el caso de que está pensando en implantar nuevas aplicaciones SAP, planteándose realizar una prueba de concepto de SAP Business Warehouse sobre SAP HANA o analizando cómo optimizar la gestión de sus entornos SAP.



Guillermo Vera
Core Development Senior Manager de REALTECH



La necesidad de garantizar la máxima calidad en los componentes ABAP desarrollados en cliente

El paradigma de programación en los servidores de aplicación SAP NetWeaver (ABAP stack) favorece la proliferación de objetos (programas, clases, servicios) desarrollados por el cliente para cubrir los requisitos específicos de cada compañía. Es crucial llevar a cabo una buena auditoría de software para garantizar su calidad y evitar problemas.

Normalmente, los sistemas SAP tienen un alto porcentaje de este tipo de objetos. Además, debido a la evolución tecnológica de dichos entornos, estos objetos o componentes presentan una taxonomía muy diversa (Reports, Module-pools, Componentes Webdynpro, BAdI, Enhancements, etc.).

Estos componentes son conocidos como objetos en espacio de nombre de cliente, desarrollos Custom, o “Zetas” coloquialmente y se almacenan en el repositorio ABAP que, entre otras cosas, clasifica los objetos dentro del sistema, siendo el paquete el último nivel de clasificación de dicha entidad.

Podemos ver el repositorio ABAP como un ecosistema en el que conviven objetos de distinta naturaleza, tanto estándar como custom y que dan servicio a las peticiones de los usuarios.

Los objetos estándar siguen sus propios criterios de calidad, que en este caso son los propios de SAP (entendido aquí como fabricante de software). Estos objetos tienen su propio ciclo de vida y evolucionan en función de las modificaciones introducidas por SAP, ya sea como evolutivos del producto o con correcciones que se recogen en notas OSS y pueden ser agrupadas en Support Packages.

Calidad en el repositorio Custom ABAP

Se entiende repositorio Custom como el conjunto de objetos ABAP desarrollados por el cliente. Esta parte del repositorio puede

llegar a tener un gran volumen de objetos de diferente índole. Además, hay que destacar que parte de ellos pueden encargarse de dar cobertura a procesos críticos de nuestra compañía. Se puede inferir entonces que el repositorio custom es una entidad de gran importancia dentro de nuestros sistemas SAP NetWeaver ABAP.

Tradicionalmente, los objetos ABAP desarrollados por el cliente, siempre han quedado al margen de iniciativas de calidad del software. No obstante, diversos han sido los métodos para implementar la calidad del software ABAP, desde la realización de auditorías del código (normalmente llevadas a cabo por expertos ABAP pertenecientes a departamentos de calidad), hasta la elaboración de guías de estilo propias de la compañía, cuya eficacia queda relegada a que los equipos de desarrollo las adopten a la hora de implementar los objetos ABAP. Este cuadro empeora cuando ocurren circunstancias como la necesidad urgente de solucionar un error en un componente crítico (que normalmente desemboca en una corrección de dicho componente de forma acuciante y sin respetar ningún tipo de guía de buenas prácticas).

Esta situación ha mejorado desde hace algunos años gracias a la inclusión de la herramienta SAP Code Inspector (SCI). No obstante, aunque SCI supone una notable mejoría a la hora de auditar el código ABAP, lo cierto es que tiene ciertas limi-

taciones: sólo realiza análisis estático de código, capacidades de reporting escasas, rapidez, etc. En cualquier caso, SCI, más que una herramienta, es un framework que permite la parametrización e incluso desarrollo de nuevos chequeos que se pueden incorporar a las plantillas de cliente. Así pues, si se desea implementar plantillas de SCI que recojan los preceptos de una determinada guía de estilo, lo normal es que sea necesario parametrizar o desarrollar dichos chequeos sobre el framework de SCI.

La realidad es que tenemos un gran número de objetos (programas, clases, grupos de funciones, etc.) encargados de procesos de gran importancia en nuestra organización, que han sido desarrollados en muchos casos con unos criterios de calidad laxos o inexistentes.

Auditoría del código ABAP

Si preguntásemos sobre los problemas derivados de un desarrollo falto de controles de calidad, la mayoría de las respuestas estarían centradas en los problemas de rendimiento. Este tipo de error es normalmente localizado por un usuario que, bien de forma paulatina o repentina, se encuentra con que los tiempos de espera de una operación en el sistema se disparan hasta hacer su trabajo incómodo, ineficaz o incluso inoperante.

Lamentablemente, estos problemas no son los peores que nos podemos encontrar en un componente ABAP. Existen otros que, además de ser mucho más complicados de detectar, pueden causar problemas más severos. Es por esto que una auditoría de código ABAP debería, al menos, ser capaz de realizar chequeos de diferente índole. Entre los tipos de chequeos indispensables se deben realizar sobre el código ABAP, además del rendimiento, podemos citar los siguientes:



“La realidad es que tenemos un gran número de objetos encargados de procesos de gran importancia en nuestra organización, que han sido desarrollados en muchos casos con unos criterios de calidad laxos o inexistentes”



Seguridad: garantizar la integridad, confidencialidad y disponibilidad de los recursos del sistema es algo que solo se puede obtener si se realizan chequeos de seguridad. Entre los más relevantes figuran los de protección de los recursos del sistema mediante objetos de autorización, roles y perfiles, generación dinámica de código, generación dinámica de queries, llamadas al kernel, etc.

Robustez: un desarrollo que tiene comportamientos no esperados suele tener problemas de robustez. Para garantizar que un desarrollo es robusto, hay que someterlo a chequeos específicos de esta área o dominio como, por ejemplo, la falta de manejo de excepciones, Sy-subrc inexistentes, break-points activos, etc.

Mantenibilidad: un desarrollo con problemas en esta área o dominio será difícil de corregir o ampliar, lo que desembocará en un aumento de costes durante la vida útil del desarrollo. Ejemplos de chequeo son: grupos de funciones con demasiados módulos de función, bloques vacíos, utilización de macros, bucles innecesarios, etc.

Cumplimiento: se deben realizar chequeos que eviten el obviar los mecanismos de seguridad estándar de SAP: accesos directos de BBDD, acceso Cross-client (cross-man-dante), etc.

Como se puede ver, realizar una buena auditoría de código ABAP, requiere chequear el código desde varios puntos de vista y con distintos tipos de chequeos atendiendo a diversos criterios. Por ello, es necesario la utilización de herramientas especializadas en este tipo de análisis que, además, deben ser respaldados por ciertas capacidades de reporting y analíticas que permitan ver el estado y evolución de los componentes del repositorio custom ABAP.

La gestión del talento en el engranaje del éxito de las empresas

En el nuevo escenario empresarial, donde continuamente surgen nuevos perfiles y se requieren nuevas aptitudes (un contexto agravado por la crisis), las empresas tienen que atreverse a ser diferentes y esto depende en gran medida de sus plantillas: su formación, experiencia y habilidades.

El objetivo es mejorar la eficiencia y la rentabilidad de las empresas a través de nuevos modelos de gestión del talento y, en este sentido, un último informe elaborado por PwC con el patrocinio de Siemens ha concluido que aumentar la productividad por empleado y la inversión en I+D de las empresas españolas hasta situarlo en la media europea, elevaría el PIB nacional un 2,3 por ciento.

Sin embargo, un estudio de Adecco en 2013 ha situado a España con ciertos déficits en el alcance de la formación de personal [España ocupa el puesto 35 del Índice Global de Competitividad del Talento] y los retos en nuestro país son diversos para hacer frente al futuro de las organizaciones.

Hacia dónde van las empresas

“Con un mercado laboral como el español, el futuro se encamina hacia modelos de negocio con una mayor optimización de los recursos y, en el caso del capital humano, plantillas mucho más reducidas, con más talento y más productividad”, afirma el director de RR.HH. de Yoigo.

Y, según señala Cristina Martínez, Manager de Talento, Selección y Cambio de Vodafone España, “además de la formación técnica y funcional favorecemos que las personas puedan desarrollar competencias de liderazgo, gestión emocional, comunicación, innovación o conflictos”.

Cisco realiza revisiones del plan de desarrollo profesional de cada empleado al





menos dos veces al año. “Nuestro modelo de desarrollo se basa en las tres “E” (Education, Exposure and Experience)”, explica la Directora de Recursos Humanos de Cisco España, Elvira Alcalá-Zamora.

Son algunos de los ejemplos de las estrategias que grandes compañías están llevando a cabo en nuestro país para afrontar los retos de una industria en continua transformación. Pero no todas las organizaciones están haciendo sus deberes y se mantienen en estrategias de la gestión de personas estáticas que en un breve plazo les restarán competitividad.

El militar y estrategia chino Sun Tzu nos dice que sobrevive aquél que se adapta al campo de juego mejor y más deprisa.

En SOTHIS creemos que el talento es la clave de supervivencia empresarial en un entorno altamente cambiante donde solo el cambio permanece. Y por eso ofrecemos a nuestros clientes la solución SAP SuccessFactors.

¿Qué es SAP SuccessFactors?

SAP SuccessFactors es la solución en Cloud para la Ejecución Empresarial y BizX es su suite de aplicaciones para la Gestión del Capital Humano. Se trata de una solución para Recursos Humanos de 360 grados que permite, tanto a pequeñas como grandes empresas, gestionar eficazmente todo el potencial productivo de sus empleados, asegurando un adecuado alineamiento entre Recursos Humanos y los objetivos estratégicos de la organización.

Sus módulos

- Uno de los módulos de SuccessFactors es el de Reclutamiento, la única solución integrada que le permite atraer, interesar, seleccionar y contratar a los candidatos que mejor se ajusten a sus necesidades. Permite además medir el impacto que cada nuevo empleado tiene sobre el negocio.
- Con el módulo de Gestión del Desempeño y Objetivos, una organización contará al fin con toda la información al detalle sobre el rendimiento de sus empleados de forma que pueda retener, recompensar y desarrollar aún más la ejecución de sus recursos más valiosos. Este módulo garantiza la definición clara de objetivos personales que estén correctamente alineados con la estrategia general de la organización, al tiempo que asegura evaluaciones de rendimiento objetivas y precisas
- Otro módulo es el de Gestión de Nuevos Empleados. La puesta en marcha y activación de un nuevo empleado es un elemento crítico y, sin embargo, la mayoría de veces no se le presta la debida atención. Desamparados ante la ausencia de procesos definidos y ante la falta de un Manager que les dedique suficiente tiempo, los nuevos empleados habitualmente se sienten infravalorados y ansiosos. Esto generalmente se traduce en mayores ratios de rotación y un menor compromiso de los empleados hacia la organización.
- Cuenta también con el módulo de Gestión de las Compensaciones. Los planes de retribución generalmente constituyen uno de los mayores gastos para las empresas. Precisamente por ello es importante contar con sistemas que maximicen la eficiencia al otorgar las compensaciones. Este módulo permite repartir los fondos de retribuciones con mayor eficacia, recompensando a sus empleados más comprometidos y evitando premiar a quienes no hayan rendido al máximo.
- El módulo de Análisis y Reportes es un conjunto robusto de herramientas, tecnología, procesos y servicios que proporciona información crítica sobre el Capital Humano de una organización, convirtiéndose en elemento fundamental para la toma de decisiones estratégicas.
- SAP Jam es un entorno colaborativo que consigue que los clientes, partners y empleados de una compañía compartan información, aplicaciones y procesos de una forma fácil y transparente. En definitiva, facilita que llegue información relevante a los centros de toma de decisiones.
- El LMS de Aprendizaje de SuccessFactors combina modalidades de formación formal, social y avanzada con la gestión de contenidos, herramientas de reporte y análisis, y los dota de aplicaciones de movilidad. Todo ello constituye una plataforma de aprendizaje que realmente tiene impacto en el negocio y que permite obtener un retorno medible de las inversiones en formación.
- El módulo de Sucesiones y Desarrollo facilitará la labor de identificar, desarrollar y retener el verdadero talento dentro de una organización. Además permite una gestión flexible y proactiva de su Capital Humano, garantizando que personas adecuadas estén en sus roles más apropiados. Esta herramienta ofrece una perspectiva objetiva y dinámica de los empleados y de la organización de forma que pueda reconocer antes cualquier ineficiencia y, así, planificar mejor la preparación y desarrollo de recursos que corrijan dichas ineficiencias.
- El Portal del Empleado está compuesto por una suite de aplicaciones que constituyen un sólido sistema de registro de datos de empleados y que facilitan la extracción de informes de análisis. Además, fomenta la colaboración entre las personas de la organización y permite una completa integración con sistemas de gestión como puedan ser su ERP, su aplicación de control tiempos y de presencia de empleados, etc. SuccessFactors invierte continuamente en esta plataforma Cloud para ofrecer mejoras continuas y mayor funcionalidad a sus clientes, sin interrupciones de servicio y sin costes adicionales.
- El módulo de Planificación de Capital Humano ayuda a asegurar que sean las personas adecuadas y con las habilidades necesarias las que ejecuten las funciones que se necesitan, y que lo hagan según el tiempo y el coste que la empresa esté dispuesta a asumir. Este módulo permite también planificar sus recursos convenientemente, de forma que el negocio no tenga que enfrentarse al riesgo y perjuicio de gaps en recursos y habilidades concretos.



Víctor Querentes Otero
Jefe de Proyecto de Soluciones SAP de TecnoCom



TecnoCom adapta su solución SAP de Facturación de Energía a la legislación mexicana

Tras la aprobación en diciembre pasado por parte del Congreso Mexicano de la reforma constitucional en materia de energía, algunas empresas del sector energético han empezado a apostar por la energía limpia en su afán por la potenciación del tejido empresarial y del empleo en México. Momento en el que surge la necesidad de disponer de un software que permita gestionar todo el proceso de autoabastecimiento de energía.

TecnoCom optó por la tecnología SAP para atender las nuevas necesidades del negocio del autoabastecimiento de energía y, en concreto, por la adaptación de la herramienta "Facturador de Energía SAP".

La firma, compañía líder en el sector energético y en soluciones SAP, ha adaptado y mejorado su herramienta Facturador de Energía, cuya primera versión fue desarrollada sobre plataforma SAP en 2008 para distintas compañías de generación de energía en España y Perú. Una de las mayores ventajas que ofrece TecnoCom, es el know-how que aporta un equipo mixto de consultores SAP, expertos en proyectos de gestión de energía, y consultores SAP locales.

Objetivos marcados por los clientes

- Disponer de una herramienta robusta, escalable, eficiente y ágil realizando un proyecto completo en aproximadamente 20 semanas.
- Compartir con el cliente el expertise de TecnoCom en el complejo sistema del autoabastecimiento de energía.

- Adaptación del add-on del Facturador de Energía a los requerimientos legales analizados (contrato de interconexión con CFE-Comisión Federal de Electricidad) y a los algoritmos de facturación establecidos en los contratos Power Purchase Agreement (PPA) con los socios autoabastecidos.
- Posterior servicio de Business Process Outsourcing (BPO).

Ejecución del proyecto

TecnoCom dispone de experiencia en estos proyectos puesto que dispone de instalaciones realizadas en clientes mexicanos de referencia, por lo que el compromiso de la compañía es asumir altos niveles de exigencia en los plazos y funcionalidades que se requieran para la solución final, manteniendo el nivel de calidad en la realización y ejecución del mismo.

Los proyectos de implementación se realizan siguiendo la metodología ASAP. Uno de los grandes retos en cada iniciativa suele consistir en interpretar la legislación vigente en cada región, y analizar qué puntos afectan al negocio del autoabastecimiento de



energía. Esto requiere la colaboración entre los usuarios clave del cliente y el equipo de proyecto de TecnoCom. Unos aportan conocimiento especializado del sector, mientras que otros tienen los conocimientos tecnológicos que hacen posible disponer al máximo detalle de todos los pasos que componen el proceso de la gestión de la energía, desde la carga a SAP de los archivos de generación y consumo hasta la emisión de la factura electrónica.

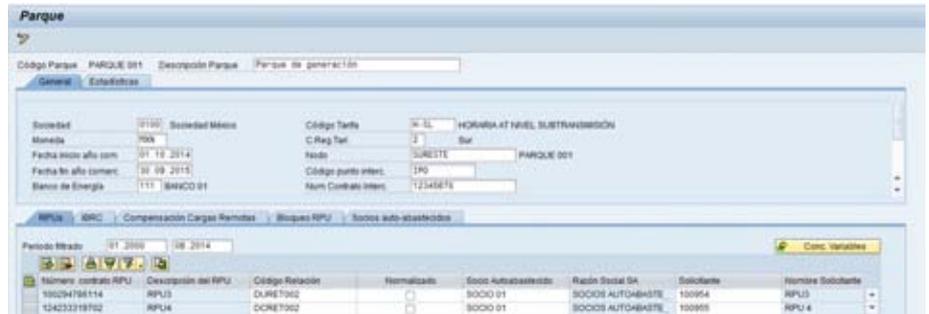
Solución Facturador de Energía

El Facturador de Energía SAP de TecnoCom cumple todas las expectativas de los clientes en cuanto a:

• **Funcionalidad:**

- Gestión de datos maestros del parque, RPUs, IB-RC, cargas remotas, regiones tarifarias, tarifas, husos horarios, CTCP, geolocalización de los puntos de carga, etc.
- Gestión de los archivos de lecturas de generación del parque y consumo de los puntos de carga para cada cincominutal.
- Notificaciones al usuario mediante correo electrónico ante cualquier problema existente en procesos ejecutados en segundo plano. Por ejemplo, en la carga de datos.
- Balance de energía con análisis cincominutal para la asignación sobrante o faltante para energía base, intermedia y punta.
- Facturación de energía y de los conceptos variables (adecuación, mantenimiento de equipos, etc.) a los socios autoabastecidos.
- Venta de energía sobrante a CFE o banqueo.
- Gestión de la bolsa y del banco de energía en base, intermedia y punta.
- Integración con aplicativos para la generación de la eFactura.
- Integración con SAP FI, CO y SD.
- Simulación de la factura de CFE para analizar y reportar el ahorro a los socios autoabastecidos.
- Amplia capa de reporting para el proceso de conciliación con CFE, energía generada y consumida por periodo horario, energía porteada a cada socio, resultados económicos, información de estado del banco de energía, análisis de históricos, etc.

- **Agilidad y fiabilidad:** está comprobado que la herramienta realiza el balance de energía cincominutal gestionando volúmenes de 2 millones de registros en menos de 2 minutos, desde que se inicia el

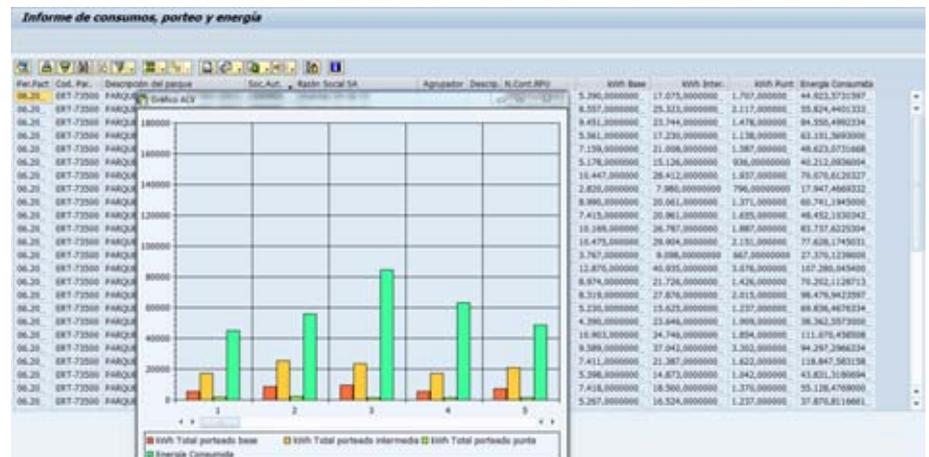


proceso hasta que se obtiene el reporting de resultado. En este proceso de asignación de energía a los socios, se han llegado a entregar con el Facturador más de 19 millones de KW/h con diferencias totales máximas no superiores a 4KW/h.

- **Escalabilidad y adaptabilidad:** la solución es totalmente escalable y permite gestionar un mayor número de instalaciones de generación de cualquier tipo ya sean eólica, solar o hidráulica. Además, el Facturador permite adaptarse a futuros cambios legislativos, organizativos o tecnológicos.
- La experiencia del usuario es otra de las ventajas.

(tarifa del parque, nodo del parque, banco de energía, IBRC, compensación de cargas remotas, etc.), de los PPA (socios autoabastecidos, RPUs), tarifas, bancos de energía, etc., así como todos los maestros vinculados a CFE y contrato de interconexión (calendarios de festivos, husos horarios, regiones tarifarias, etc.

- **Balance de Energía y Facturación:** es el core de la solución, donde se procesa tanto el balance de energía, cuyo resultado se concilia con los de CENACE y CFE, como un informe de Prefacturación de energía a los socios. Una vez los datos están conciliados, se emiten las facturas en masa a todos los clientes con un sólo botón.



Facturador de Energía, la herramienta

Los procesos de trabajo se estructuran por bloques:

- **Configuración general:** para establecer la conectividad de SAP con los servidores de los archivos de generación, consumo y eFactura.
- **Cargas de datos:** en este bloque se gestiona la subida de los archivos de generación de energía de los parques, los consumos de los puntos de carga, el coste total a corto plazo (CTCP) y las tarifas publicadas por CFE.
- **Datos maestros base/configuración:** son tres bloques que contienen toda la estructura de datos maestros de los parques

- **Reporting:** se dispone de una extensa capa de reporting de datos mensuales e históricos que aportan mucho valor, por ejemplo, a la hora de determinar las ventajas económicas del banqueo de energía sobrante versus la asignación a los socios.

En resumen

El Facturador de Energía SAP de TecnoCom ya opera en compañías mexicanas por lo que está confirmado que cumple con todos los requerimientos legislativos, es capaz de ejecutarse en un proyecto de rápida realización y con altísimos estándares de calidad en funcionalidad, rapidez y exactitud de los cálculos realizados, escalabilidad y usabilidad.

Manuel Vaca Fernández
 Empresa: Codere S.A.
 Cargo: Jefe de Equipo SAP
 Grupo de Trabajo en el que participa: Financiero



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

Aproximadamente desde el año 2004.

¿Qué le aporta a usted su participación en él?

Desde un punto de vista profesional, un mayor conocimiento de las posibilidades que SAP ofrece y una visión más amplia de lo que puede llegar a ofrecer. A nivel personal, y no menos importante, resulta gratificante tener la oportunidad de conocer a los colegas de otras compañías, compartir inquietudes e incluso poder llegar a ayudarles en algún momento.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Estar al día sobre los requerimientos legales y cómo los afronta SAP nos permite abordar su implementación con mayor garantía de éxito. Por otro lado, todas las compañías tienen sus particularidades difícilmente resueltas por el estándar y Codere no es una excepción. La participación activa en el grupo nos brinda la oportunidad de contactar con empresas que tienen problemáticas similares y compartir experiencias en busca de la mejor solución.

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

Como dijo Henry Ford... "reunirse es el comienzo, mantenerse juntos es el progreso, trabajar juntos es el éxito".



Oscar Alejandro Soler Valencia
 Empresa: Universidad Complutense de Madrid
 Cargo: Subdirector Sistemas de Información – Gestión Económica
 Grupo de Trabajo en el que participa: Financiero

¿Desde cuándo acude a las reuniones del Grupo?

Desde el año 2003, en el que la Universidad puso en productivo los primeros módulos de SAP.

¿Qué le aporta a usted su participación en él?

Sin lugar a dudas, un foro de intercambio de experiencias entre los usuarios del ERP y que cuenta con la participación de los expertos de SAP.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Evidentemente, de tiempo y de ahorro de costes. No sólo en cómo hay que hacer las cosas, sino sobre todo lo que no hay que hacer, no cometer los mismos errores por los que ya han pasado otros.

¿Tiene alguna experiencia que ilustre esto?

Uno de los mejores ejemplos, que nos permitió ahorrar tiempo y dinero, fue la migración a la versión 6.0. Los usuarios que ya habían migrado contaron sus experiencias y eso nos permitió afrontarla con la máxima garantía y reduciendo en un mes la puesta en marcha.

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

La unión hace la fuerza. Individualmente, salvo excepciones, nuestra voz no se oye; la de todos juntos, sí.



A man in a dark suit and tie is holding a stack of server hardware components, including what appears to be a server tower and several server blades. He is looking down at the hardware with a focused expression. The background is a dark, futuristic-looking environment with glowing lines and lights.

FUJITSU

Tenga el pulso
de su negocio
siempre en
sus manos

SAP HANA®

Convierta los datos en valor para su negocio con SAP HANA™ y Fujitsu

La gestión de enormes cantidades de información ha entrado en una nueva era. Basado en la innovadora tecnología in-memory, el acceso a los datos es instantáneo, gracias a la alta velocidad de su plataforma en tiempo real y la arquitectura columnar de su Base de Datos. Esto le permite acelerar sus procesos de análisis del negocio y reaccionar rápidamente a los cambios del entorno.

Con las soluciones de Fujitsu SAP HANA, y la ayuda de nuestros consultores expertos en SAP HANA, herramientas de BI y movilidad, podrá abordar proyectos de inteligencia de negocio que exploten los datos operacionales directamente y con la máxima granularidad, además de integrar entornos de acceso basados en movilidad.

Lleve su negocio al siguiente nivel y comience a explorar las sinergias con SAP HANA™ y las capacidades de BI de Fujitsu.

Gracias a la tecnología que Fujitsu e Intel ponen a su disposición.

fujitsu.com/es

Intel Inside, Intel Core, Ultrabook, Intel y el logotipo de Intel son marcas comerciales de Intel Corporation en los EE.UU. y en otros países.



shaping tomorrow with you



Helmar Rodriguez Messmer
Innovation Principal SAP EMEA



Ignacio González García

Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología



Recetas de innovación para tiempos calientes

La clave no es hacer el mejor gazpacho, sino que sirva para exportar tomate.

José Andrés, Chef de Cocina



Hoy, para profundizar en el concepto de innovación, invitamos a reflexionar sobre la afirmación que encabeza éste artículo de nuestro ilustre cocinero en Washington y pedimos al lector, que asocie durante esta lectura, su producto, aquello que crea y desarrolla, a algo modesto pero genial como es el gazpacho.

José Andrés tiene razón. Si queremos exportar tomate no hablemos sólo de tomate, promocionemos, por ejemplo, el gazpacho. Con ello difundiremos un uso determinado y alternativo de nuestro producto y venderemos automáticamente más. En el mundo empresarial es conocida la diferente estrategia de Apple frente a Sony. Apple habló de las canciones y de la vida, como Coca Cola, mientras Sony, por ejemplo, habló de prestaciones y funciones. Es una diferencia radical de enfoque. Los genios de Madison Avenue lo han comprendido y recomiendan no hablar del producto sino de la necesidad (vital) del cliente. No venda glicerina sino belleza, no venda soda sino “chispa de la vida”. Al hacerlo abandonamos la linealidad de hablar del producto y hablamos del deseo del cliente y de su uso, pues el uso es aquello que recorre deseo.

Podemos confiarnos pensando que basta con esa estrategia astuta, con promocionar, poner en valor nuestra creación, nuestra innovación. Sería instalarnos en un mito.

Tomate, como las palabras que terminan en -ate, entre ellas chocolate, es un término azteca. El producto fue traído por los españoles desde Perú a través de México, después de tener noticia de él cuando Bernal Diez del Castillo narró cómo, en 1538, en Guatemala, los nativos quisieron guisarle en un perol, preparando un guiso con ají y tomate.

El gazpacho es muy anterior. En sus variantes de sopa fría de aceite y vinagre con pan, en la forma de ajoblanco o en los galianos de la Mancha. Sólo desde finales del XIX el gazpacho, que hoy llamamos andaluz, usa el tomate. No es evidente que el tomate deba gustar a todos, y menos el gazpacho, ni que todos piensen, porque lo consideremos nosotros así, que sea saludable. Se creyó durante años que era venenoso y en Estados Unidos fue famosa la osadía del

coronel Robert Gibbon, que en el juzgado de Salem (1830) tuvo la heroica valentía de comer tomate en inaudito desafío a la muerte, abriendo el camino años después a la sopa de tomate Campbell, bien conocida en su difusión en las latas diseñadas por Warhol, y a la sopa V8, que anunció Reagan, quedando tan contento de sus efectos, que recomendó, ya siendo presidente, el consumo del tomate en todas las escuelas del país en 1981.

Para vender mucho tomate con sal, vinagre y agua y poco más o, por analogía, nuestro producto, no podemos fundamentarnos sólo en la racionalidad, en argumentos que se apoyan en el suelo cambiante del mito. Nos dirigimos a seres sintientes que piensan, con un impulso (automático) de los centros de placer-dolor vinculados a las emociones y con memorias básicas. Si aceptamos el modelo de Paul MacLean disponemos de un cerebro triúnic: neocórtex, límbico y reptiliano. Son tres cerebros coordinados pero con distinta subjetividad y memoria.

No podemos explicar nuestra innovación dirigiéndonos sólo al neocórtex, argumentando, con razón pero sin fuerza, que el tomate contiene licopeno, que es antioxidante. Debemos orientar nuestra innovación –hacer algo nuevo que tenga viabilidad empresarial–, atravesando la visión de la cotidianeidad de los clientes, la lata Campbell, y llamando primero al sistema límbico, el de las emociones, como las que genera el gazpacho en el anochecer de un mirador de la Alhambra, o el reptiliano, que es el que hace volver a las tortugas a la playa donde nacieron y a nosotros a nuestros orígenes.

La creación del mensaje

Uno de los filósofos más importantes de finales del siglo XX ha sido Gilles Deleuze, que con su tesis doctoral “*Diferencia y Repetición*” y con una de sus últimas obras “*¿Qué es la Filosofía?*” nos ayudará a comprender cómo realizar esta tarea. En esta última obra Deleuze sostiene que: “La filosofía se enfrenta al Caos construyendo conceptos, mediante personajes conceptuales sobre un plano de inmanencia... la ciencia, a su vez se enfrenta al Caos construyendo funtores,

mediante observador, mediante observaciones parciales sobre un plano de referencia”.

Su idea, más cierta que clara, es que el mundo de la mente es un caos caracterizado no por el desorden sino por la velocidad, que pasamos de cualquier pensamiento a cualquier otro instantáneamente y que el ser humano, el filósofo y ¿por qué no? el empresario, lo ordena creando conceptos, (integración de islas de la tecnología, big data, movilidad, outsourcing), creando con ellos y sus relaciones, un *plano de inmanencia*, un mapa de conceptos y sus relaciones, en el que se produce el discurso. El emprendedor schumpeteriano, debe atravesar la memoria colectiva e individual, encorsetada en mitos cristalizados que incitan a actuar de forma automática-lineal, siguiendo la experiencia consolidada de caminos ya eternamente trillados sobre un plano con conceptos obsoletos.

Innovar es plegar ese plano de inmanencia, construir un hojaldre, desarrollando un nuevo plano tejido con nuestros nuevos conceptos enlazados a nuestra tradición y encontrar en esa nueva superficie nuevas rutas. Proponer nuevos diagramas, nuevas perspectivas, nuevos horizontes y nuevas líneas de fuga. Grecia realizó la transición del mitos al logos, a la razón, atravesando los mitos, la memoria, con el puente del lenguaje que nos ha llevado del mundo de Urano y Cronos a la Teoría de la Relatividad Especial.

La tarea de la semiótica ha sido comprender el entramado de esas redes que configuran nuestra realidad. Redes de lenguaje, redes en el sentido más estricto que amortiguan caídas y permiten clasificaciones, ordenaciones y cálculos mediante signos pragmáticos, radicalmente operativos por su función. Llamar ladrillo a cierta masa de barro con ciertas dimensiones geométricas ha permitido construir a unos las casas que han pensado otros. Y así, al menos los occidentales, hemos aprendido a través de símbolos construir y dominar la realidad, construyendo edificios, levantando puentes y pantanos o fabricando ordenadores. El producto innovador y su narración no pueden ser reiteración y reordenación de viejos conceptos, del mismo modo que un nuevo edificio no puede ser ya reutilización de viejas columnas.

Diferencia y repetición. Copia y simulacro

Afirma Deleuze que “no hay más ciencia que la de lo general”. Con ello quería decir que no hay ciencia de Juan o del Sol, sino de los electrones o de los móviles o del gazpacho. “La generalidad, como el big data, las comunicaciones móviles, las redes sociales, presenta dos grandes órdenes: el orden cualitativo de las semejanzas y el orden cuantitativo de las equivalencias”. Dos productos son *semejantes* cuando su cualidad los hace indistinguibles a efectos prácticos y, además, son *equivalentes* cuando el atributo que valoramos, por ejemplo el precio, es el mismo. Frente a las cosas generales, intercambiables, existen cosas particulares, únicas, como “Las meninas”, como tú mismo, o como, quizás, tu producto.

La Naturaleza reproduce y combina, reproduce y diferencia pero no repite. Si no fuera así no

habría evolución. Por el contrario tú debes repetir: “La repetición como conducta y como punto de vista concierne a una singularidad no intercambiable, insustituible”.

La *repetición* forma parte del orden del milagro pues lo único, por serlo, es único. “El intercambio es el criterio de generalidad, el robo y el don son los de la repetición”. Un cartón de leche cualquiera puede ser cambiado por unas monedas cualesquiera, pero “Las meninas” no podrían ser vendidas en ese mismo sentido. Como en el amor su entrega es un don, acompañado o no de retorno.

Tenemos que decidir si centramos nuestra actividad en la replicación de la generalidad, de la combinación, de la interoperabilidad, o disponer de las estrategias para innovar, para crear lo que será único y singular. En el primer caso nos situaremos en el mundo de la copia y del simulacro. Los griegos diferenciaron lo que era una copia de una estatua, de un cuadro, de un paisaje o de una cara, cosa en el fondo vil y peor que la creación del simulacro, como el realizado al diseñar columnas abombadas o distancias distorsionadas para crear el efecto óptico adecuado, todavía más vil pues nace con la pretensión de no ser verdad sino artificio.

Baudrillard ha destacado que en las sociedades avanzadas la circulación vertiginosa de información, el choque constante de las interpretaciones –para Nietzsche todo son interpretaciones–, tienden a igualarlas a todas en forma de “simulacros”. Insiste en que, en las sociedades avanzadas actuales, cualquier hecho, “realidad” o “verdad” tiende a degradarse, ya sea en “espectáculo”, ya sea en “consumo”, o en ambas. Muchas soluciones de integración, como las intervenciones de muchos tertulianos no son obras singulares, ni siquiera copias de originales, sino construcción de simulacros. Algunas tan buenas como el Partenón. Pero simulacros.

Piensa en una fiesta. Cada fiesta no se agrega como segunda y tercera vez a la primera fiesta, sino que eleva la primera a la enésima potencia. La Fiesta de Reyes de cuando tuvimos siete años, no es la misma que la de nuestros hijos siendo la Fiesta de Reyes, pero es Fiesta y es única. Mediante la innovación creamos las condiciones “a priori” de la repetición en éste sentido sagrado.

“La repetición como conducta y como punto de vista concierne a una *singularidad no intercambiable, insustituible*”. Ella te diferenciará de la competencia y creará el plano de inmanencia de tu discurso.

No aceptemos la degradación ni el escorzo manipulador, potenciemos la repetición, que es distinta a la mimesis, como copia y a la perseveración. La repetición es transgresión que supera el límite de lo ya existente y pone a la norma de lo que “ya es así” bajo asalto”. Es el primer nenúfar de Monet quien repite a todos los demás. Es el primer iPad el que repite a todos los demás, como son los demás teléfonos inteligentes los que le re-memorán, pues como en la rememoración platónica traen de nuevo al mundo su Idea.

Busca la repetición de lo singular, que es la prueba de que hay hueco en el mundo para el milagro de lo nuevo.





Ana Marzo Portera
Marzo Et Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Factura electrónica en el sector público

La Ley 25/2013, de 27 de diciembre, de impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el sector público nació con el objetivo de impulsar el uso de la factura electrónica, crear el registro contable de facturas y regular el procedimiento para su tramitación en las Administraciones públicas.

Entre las medidas que impulsaban dicho objetivo, la Ley además estableció que el Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, dispondrían de un “Punto General de Entrada” de facturas electrónicas a través del cual se recibirían todas las facturas electrónicas que correspondan a entidades, entes y organismos vinculados o dependientes. Asimismo, la norma ha permitido que las Entidades Locales puedan adherirse a la utilización del punto general de entrada de facturas electrónicas que proporcione su Diputación, Comunidad Autónoma o el Estado.

En realidad, el “Punto General de Entrada” de facturas electrónicas de una Administración proporciona una solución de intermediación entre quien presenta la factura y la oficina contable competente para su registro y permite el envío de facturas electrónicas en el formato que se determina en la mencionada Ley 25/2013, de forma que el proveedor o quien haya presentado la factura podrá consultar el estado de su tramitación.

Todas las facturas electrónicas presentadas a través del “Punto General de Entrada” de facturas electrónicas producen una entrada automática en un registro electrónico de la Administración Pública gestora de dicho punto, proporcionando un acuse de recibo electrónico con acreditación de la fecha y hora de presentación.

En este marco legal, recientemente ha sido dictada la Orden HAP/1074/2014, de 24 de junio, por la que se regulan las condiciones técnicas y funcionales que debe reunir el “Punto General de Entrada” de facturas electrónicas. Según la orden, la presentación de facturas electrónicas podrá hacerse de dos formas:

- a) Individualmente, por medio de un portal web. En este supuesto la persona que presente la factura habrá de estar en posesión de un certificado electrónico reconocido de persona física, de persona física representante de persona jurídica, o de persona jurídica, emitido por un prestador de servicios de certificación que figure en la lista de servicios de confianza publicada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- b) Electrónicamente, mediante un sistema de comunicación establecido por interfaces de servicios web, que posibilita el envío automático de facturas electrónicas a dicho servicio desde el sistema de gestión de facturas del proveedor. En este supuesto el sistema de gestión económica del proveedor deberá reunir las condiciones necesarias para su funcionamiento de manera integrada con la interfaz de servicios web de los puntos generales de entrada de facturas electrónicas.

Las comunicaciones entre el sistema del proveedor y el servicio estarán siempre firmadas por un certificado propiedad del proveedor o propiedad de un tercero diferente del proveedor con el que tenga contratado el servicio de facturación electrónica, emitido por un prestador de servicios de certificación que figure en la lista de servicios de confianza publicada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

En los supuestos en que la factura electrónica no se ajuste al formato establecido en el artículo 5 de esta Orden o en el caso de que la firma electrónica en dicha factura no cumpla con lo dispuesto en la Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de firma electrónica, el punto general de entrada de facturas electrónicas la rechazará de forma automática con la correspondiente comunicación al interesado indicando el motivo de dicho rechazo.

La orden también regula el procedimiento de remisión de las facturas al correspondiente registro contable de facturas indicando, además, que el proveedor deberá identificar en la factura los órganos administrativos a los que vaya dirigida.

Sobre el formato de las facturas, todas se deben ajustar a lo establecido en la Ley 25/2013, de 27 de diciembre.

En cuanto a los requisitos de interoperabilidad del servicio con los sistemas de facturación de los proveedores, los puntos generales de entrada de facturas electrónicas deben facilitar a los proveedores que deseen automatizar el envío de facturas una interfaz de servicios web, con la cual podrán remitir las facturas de forma automática desde sus sistemas de gestión económica. Además la interfaz permitirá el envío de facturas así como la consulta del estado de las facturas.

Sobre el Punto de Entrada de Facturas Electrónicas de la Administración General del Estado, denominado FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas de la Administración General del Estado, la orden indica que deberá ajustarse a las siguientes condiciones y requisitos funcionales y técnicos:

- a) Recibirá obligatoriamente todas las facturas electrónicas que correspondan a entidades, entes y organismos vinculados o dependientes de la Administración General del Estado de acuerdo al ámbito de aplicación establecido en la Ley 25/2013, de 27 de diciembre.
- b) También recibirá las facturas de entidades, entes y organismos que no perteneciendo al ámbito de la Administración General del Estado, voluntariamente se adhieran al FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas.
- c) Toda factura presentada a través del FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas producirá una entrada automática en el registro electrónico común, proporcionando un acuse de recibo electrónico con acreditación de la fecha y hora de presentación.
- d) Proporcionará un servicio automatizado de puesta a disposición de las mismas a las oficinas contables competentes para su registro.
- e) A través del FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas, el proveedor podrá consultar el estado de tramitación de sus facturas electrónicas.

El FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas de la Administración General del Estado actualizará de forma permanente el catálogo de unidades administrativas implicadas en la gestión de las facturas electrónicas: oficinas contables, órganos gestores y unidades tramitadoras, y de las asociaciones entre ellas.

Esta actualización podrá realizarse directamente en dicho servicio o, preferentemente, mediante sincronización a partir de la información que provean al efecto los registros contables de facturas. Las Comunidades Autónomas y Entidades Locales adheridas al

FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas de la Administración General del Estado estarán obligadas a mantener permanentemente actualizado el catálogo de unidades administrativas implicadas en la gestión de las facturas electrónicas de sus respectivos ámbitos, incluyendo en el mismo la totalidad de organismos involucrados en este proceso. El servicio FACe no admitirá facturas electrónicas que no correspondan a unidades administrativas que no estén convenientemente reflejadas en los catálogos anteriores.



Si las unidades tramitadoras no dispusieran de medios adecuados para el tratamiento de las facturas electrónicas, se lo comunicarán a la oficina contable correspondiente, a efectos de no dar de alta en el catálogo de unidades administrativas del servicio FACe a aquellas unidades tramitadoras que no dispongan de los medios o del sistema de gestión económica que permita la gestión y almacenamiento de las facturas electrónicas.

Mediante anexo a la orden se determinan los campos de la factura que deben ser cumplimentados con carácter obligatorio en todas las facturas y aquéllos cuya cumplimentación es opcional.

Asimismo, con posterioridad se ha dictado la resolución de 25 de junio de 2014, de la Secretaría de Estado de Administraciones Públicas, por la que se establecen las condiciones de uso de la plataforma FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas de la Administración General del Estado.

Así, esa orden establece las condiciones de uso de la plataforma FACe que las Administraciones Públicas a las que se refiere el artículo 2.2 de la Ley 25/2013, de 27 de diciembre (con la excepción de la Administración General del Estado, y sus organismos y entes dependientes y vinculados, y las entidades gestoras y los servicios comunes de la Seguridad Social) se comprometen a aceptar cuando se adhieran a la utilización de la plataforma FACe-Punto General de Entrada de Facturas Electrónicas.



INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Sestao (Bizkaia).
- **Aficiones en su tiempo libre:** Principalmente juego todas las semanas a pádel y con buen tiempo salgo con unos amigos a jugar una partida a golf. Sin embargo, si lo que quiero es relajarme me gusta dar largos paseos con mi mujer por la costa.
- **Un restaurante de su ciudad que recomendaría al resto de asociados:** Bizkaia tiene muchos y encantadores lugares para comer en cualquiera de sus pueblos. Si se va a Bilbao se puede comer de pinchos por el Casco Viejo o sentarse en una mesa de cualquiera de los restaurantes de sus calles. Una comida impresionante puede ser en una terraza del Etxanobe en el palacio Euskalduna viendo la ría y todo Abandoibarra.
- **Su escritor preferido y la mejor de sus obras:** Me gustan las novelas históricas, tengo, por ejemplo, todos los libros de Toti Martínez de Lecea. En los últimos tiempos me gusta leer a distintos tipos de autoras como Asa Larsson, Julia Navarro, Dolores Redondo, etc. “La Compañía de la Seda”, de David Liss, es un libro ameno para leer. Aunque por qué no atreverse con uno de aventuras de fantasía, para ello recomiendo “El Nombre del Viento” de Patrick Rothfuss.

Aitor Salsidua Urruela

Aitor Salsidua es el Subdirector de Presupuestos y Control Económico de la Diputación Foral de Bizkaia desde el año 2004. En esta entrevista nos habla de las razones que llevaron al organismo público a implantar las soluciones de SAP hace ya más de cinco años, para qué se utilizan, las ventajas que ha alcanzado, pero también nos cuenta los proyectos tecnológicos en los que la Diputación está trabajando.

¿Cuántas personas trabajan en su equipo?

Está compuesto por 53 personas que trabajan en el control económico-presupuestario y contable, desarrollando las labores de auditoría interna así como la dirección de consultoría externa y fiscalizando todas las operaciones con incidencia económica de todo el sector público. Desde el 2007 una persona se dedica en exclusiva a la coordinación y supervisión de los proyectos con SAP.

¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía?

En enero de 2008 implantamos sobre plataforma SAP Business Suite (Sector Público). Disponemos de las soluciones SAP ERP, SAP BI, SAP NetWeaver y las soluciones específicas para el sector público (R/3 ECC 6.0).

Utilizando tecnología SAP, desarrollamos soluciones que responden a los diferentes requerimientos de nuestras áreas departamentales.

¿Por qué eligió SAP como su proveedor de software de gestión?

Desde el año 1.985 se fueron realizando desarrollos a medida en función de las competencias que se iban traspasando al Territorio Histórico de Bizkaia. En 2004 se decidió acometer una renovación que implicaba colocarse a la vanguardia tecnológica. Después de conocer diferentes sistemas y de visitar un buen número de Administraciones, elegimos SAP como solución ya que nos proporcionaba un grado de fiabilidad que no encontramos en otros proveedores de software. Háblenos de su experiencia con SAP. ¿Qué objetivos perseguía su compañía?

El desarrollo de soluciones a medida da una respuesta que, de forma inmediata, responde de forma más adecuada a las soluciones que se buscan en determinado momento. Sin embargo, la velocidad de renovación tecnológica actual provoca que cuando una solución a medida se entrega, ya comienza a estar desfasada.

En una Administración como la nuestra, la capacidad de respuesta debe de ser cada vez más inmediata. La producción legislativa aumenta y sus efectos son inmediatos. Por tanto, nuestra adaptación tecnológica para responder a esta situación tan cambiante, sólo se podía conseguir con una solución como la de SAP.

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

Con la solución de Gestión del Presupuesto intentamos profundizar en los criterios que permiten una mejor presupuestación y su posterior control. Por esta razón, además de la solución básica, hemos desarrollado herramientas que nos permiten realizar escenarios presupuestarios y gestionar por proyectos.

Con la solución de ejecución de gastos y gestión de pagos, hemos introducido una nueva forma de gestionar más transparente y eficaz, tanto para los empleados como para las personas físicas y jurídicas que se relacionan con nuestra Administración. De esta forma, comprenden mejor el procedimiento aplicado a sus expedientes.

El módulo financiero se ha complementado con una herramienta para realizar la consolidación de las empresas públicas y



el módulo de gestión de activos fijos y de bienes inmuebles, y esto ha facilitado la integración contable de todo el sector público foral.

Un objetivo importante era conseguir, y así se ha logrado, la integración del sistema SAP con diferentes sistemas externos que gestionan las actividades de Acción social, Subvenciones, Contratación, Nóminas, Ingresos, así como con los sistemas contables de las sociedades públicas forales.

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

Estamos consiguiendo una adaptación cada vez más rápida a las novedades tecnológicas del momento como pueden ser la gestión de facturas, los portales web de información al ciudadano o el logro de un periodo medio de pago inferior a 30 días.

Además, la tecnología actual nos facilita, sin problemas, la gestión fuera de oficina mediante medios informáticos móviles como pueden ser los portátiles.

También estamos consiguiendo una mejora en la coordinación entre los departamentos de la Diputación, organismos autónomos y los diferentes entes que componen el sector público foral.

Por otro lado, la eliminación total del traslado de papeles y documentos como primera medida para implantación de la Administración sin papeles conlleva un cambio cultural, que se está asimilando tanto por los empleados como por los ciudadanos que se relacionan con la Administración.

Finalmente, el establecimiento de cuadros de mando que permitan el análisis de los datos y la generación de informes de gestión contable, era un objetivo que se logra con el sistema de información que hemos implantado.

¿Qué proyectos tecnológicos están priorizando?

A finales de 2014, queremos concluir la implantación de un nuevo sistema de información con SAP BW accesible en entorno web a través de un Portal SAP BW mediante un navegador de Internet.

Aunque ya disponemos de una plataforma para la recepción de facturas electrónicas, para la fecha del 15 de enero de 2015 se está perfeccionando el sistema con la creación de un portal web de recepción, validación y registro de factura electrónica y su integración con el sistema SAP.

Como proyecto clave para 2015, queremos incluir en SAP la contabilidad presupuestaria de ingresos, para lo que a finales de este año se habrá realizado el diseño completo del proyecto a desarrollar.

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

Por invitación de compañeros de otras administraciones nos asociamos a AUSAPE en mayo de este año. Creemos que el mayor valor que aporta es el intercambio de información sobre los problemas de gestión y sus soluciones.



De un vistazo

- Nombre de la empresa: Diputación Foral de Bizkaia.
- Localización: La sede está en Bilbao, con delegaciones por todo el territorio histórico de Bizkaia.
- Sector: Administración Pública.
- Datos contables: Presupuesto 2014: 6.919.186.560 euros. La Diputación Foral tiene facultad recaudatoria de todos los impuestos en el territorio histórico de Bizkaia, lo que conlleva por el lado del Ingresos y del tributo toda su gestión, fiscalización y contabilización. Por el lado del gasto se tramitan anualmente 78.000 expedientes y órdenes de pago, se reciben 45.000 facturas con un periodo medio de pago en 2013 de 22 días.
- Empleados: aproximadamente 3.000.
- Web site: www.bizkaia.net

Guido Stein
Profesor del IESE Business School



Del CIO de ayer al líder que necesitamos hoy

Los miembros de la alta dirección de las empresas, incorporados en sus Comités de Dirección, han de saber hacer dos cosas para merecer tal nombre: ser eficaces en una función técnica (lo que seguramente les ha llevado hasta allí) y liderar personas, ya sean clientes o equipos de la empresa (lo que les permitirá seguir creciendo en responsabilidad y satisfacción personal). Los máximos responsables de la tecnología o informática, denominados en inglés Chief Information Officers, han de jugar un papel cada vez más relevante y eso exige de ellos una adaptación intensa a la nueva realidad. Las pistas de por dónde “van los tiros” de esa mimesis me las han dado cuatro antiguos alumnos, tres CIOs: de uno de los grandes bancos; de una empresa multinacional de servicios de logística; y un Director General de una multinacional americana líder, proveedora de tecnología para, justamente, los CIOs.



A la pregunta: ¿qué características esenciales ha de incorporar el CIO que necesitamos? Contestaron:

La visión del negocio para entender y adelantarse a las necesidades, siendo el catalizador de la innovación y empatía con el resto de la organización, en los que ha de apoyarse para hacer de la informática un motor de dinamismo de la entidad en lugar de un freno. Si no lo hace él, lo hará otro. Han de renovar la fama de “tipos oscuros”, y no pretender acaparar todo lo que suene a IT.

A la pregunta de: ¿cuáles deben ser las prioridades de su agenda? Contestaron:

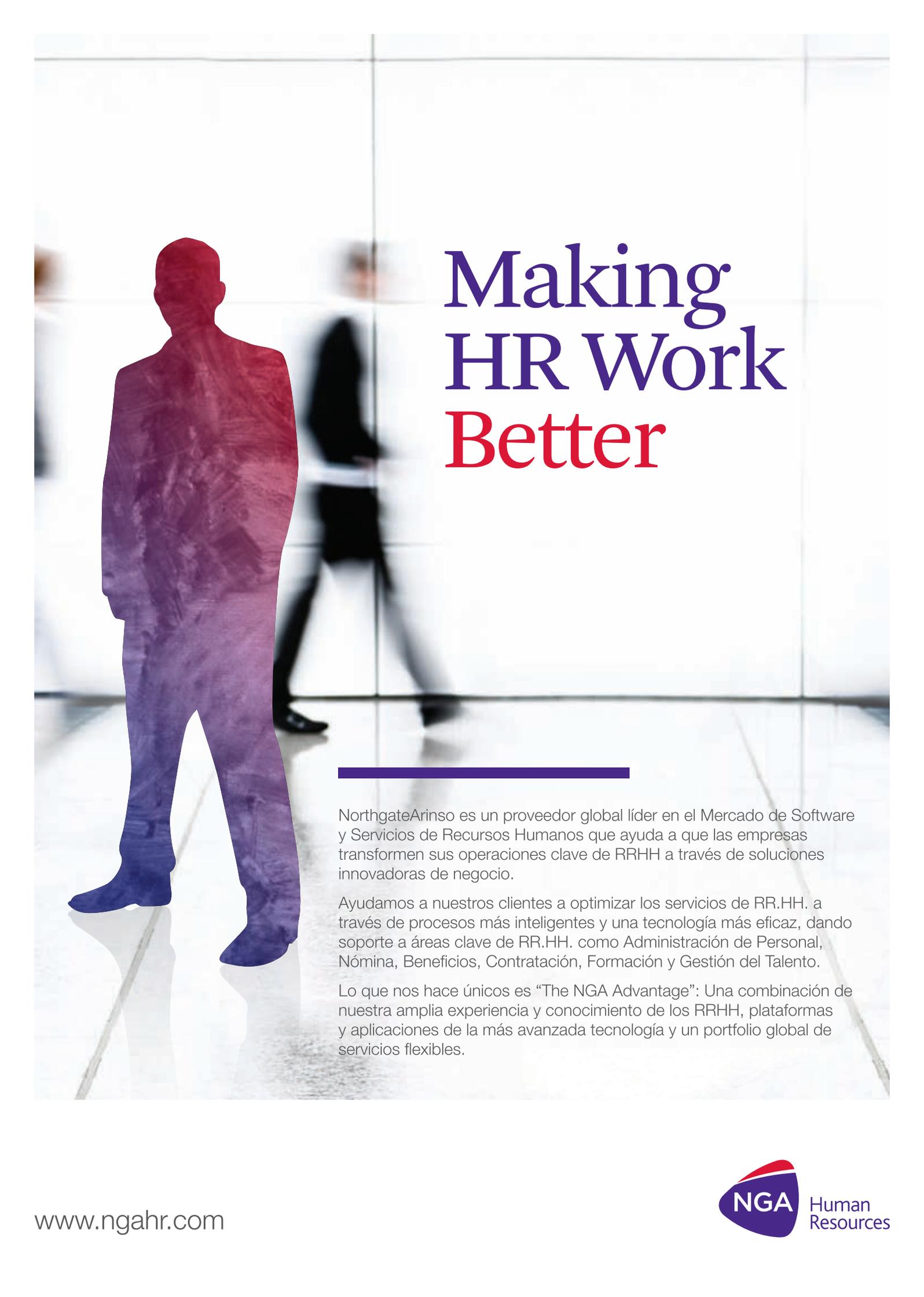
Contribuir a definir soluciones, ejecutarlas y olvidarse de sugerencias “estratosféricas”. Centrarse en las áreas de innovación: Customer Experience, Movilidad, Internet of Things, Cloud y Big Data, y contrastar constantemente cómo estas pueden contribuir al crecimiento del negocio de la compañía. Conseguir que las IT dentro de su compañía no sean una herramienta de backoffice.

Y a la pregunta de, ¿cómo salirse con la suya?

Salirse con la suya en temas muy tecnológicos, suele ser fácil, puesto que las indicaciones que un CIO pueda dar probablemente nadie pueda rebatirlas; otra cosa es lo que pase en el medio plazo. Sólo triunfarán aquellas “ideas” o iniciativas que realmente tengan un retorno para toda la organización, no sólo para IT. Tiene que adelantarse a las áreas de negocio y rodearse de buenos técnicos que conjuguen la visión del negocio y el valor para el cliente.

Evidente: fácil de decir, pero arduo de poner en práctica. Los diagnósticos son inútiles y conducen a la melancolía si al final no “degeneran” en acciones concretas. Lo cuenta el que lo hace:

¡Ánimo!



Making HR Work Better

NorthgateAriso 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.

ACORTE LA DISTANCIA ENTRE ESTRATEGIA Y EJECUCIÓN

SuccessFactors

Una herramienta suministrada desde la nube, social y colaborativa,
que elimina los costes de gestión, transformando al área de Recursos Humanos en estratégica.



Human Capital Consulting (HCC) es una empresa de **Seidor**
especializada en la gestión de Recursos Humanos.

Es el partner número uno de SuccessFactors a nivel mundial con experiencia
en más de 55 implantaciones y más de 170 consultores certificados.



www.seidor.es | blog.seidor.com
Más información en marketing@seidor.es

