

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 36. Marzo 2015

Como los buenos vinos... ...que ganan con el tiempo, **el lema** **de AUSAPE en SAP Forum**



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

José María Tavera

CIO de Acciona

Sebastián Bamonde

Director de la Unidad de Negocio
ERP de Tecnocom

SAP Forum

Amplio resumen del evento





Tecnocom

Líder en Tecnologías de la Información

Tecnocom es Service Partner de SAP desde hace 20 años. Diseña e implanta proyectos en más de 100 clientes y Gestiona un volumen de negocio superior a los 16 m€ anuales. Cuenta con más de 500 Consultores con capacidades para la gestión, consultoría y desarrollo de soluciones SAP.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA APLICADA A SOLUCIONES:

- Soluciones Fiori y Screen Personas, para mejorar la productividad de los usuarios.
- Con HANA simplificamos las soluciones SAP y obtenemos más actualizaciones funcionales.
- Plataforma propia de SAP en la nube, SAP HANA Enterprise Cloud, para minimizar los riesgos tecnológicos.
- Facilitamos la adopción de nuevas soluciones en la nube:
 - Success Factors.
 - Cloud for Customers.
 - Hybris.
 - Ariba.



• Consultoría • Tecnología • Outsourcing

www.tecnocom.es

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
Xavier Ballart
Rafael Berriochoa
Xavier Aymerich

Revista AUSAPE

Dirección:

Junta Directiva Ausape

Colaboradores:

Roberto Calvo
Mercedes Aparicio
Olga Lungu
Reyes Alonso

Dirección de Arte

Tasman Graphics

Suscripciones

secretaria@ausape.es

Publicidad

gestor@ausape.es

Redacción

comunicacion@ausape.es
www.ausape.es

Depósito Legal:

M-10955-2007

Edita

AUSAPE

Impresión

Trisorgar

La Asociación de Usuarios de SAP España y la dirección de la revista AUSAPE no comparten necesariamente las opiniones y datos publicados en la revista, ni tampoco se hacen responsables de los artículos, reportajes, opiniones, datos y colaboraciones que aparecen en la revista y están firmados por sus autores, siendo éstos los responsables. No estando permitida la reproducción, distribución o comunicación pública de la totalidad o parte de los contenidos publicados, en cualquier tipo de soporte o medio técnico sin la autorización de Asociación de Usuarios de SAP España.



Amando Vela

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

Fórum AUSAPE 2015: los detalles de la nueva convocatoria

Estimados Asociados,

Dedicamos un amplio resumen a lo que ha dado de sí el evento de SAP, SAP Forum, que el proveedor celebró el pasado 12 marzo, pero con la vista puesta ya en Fórum AUSAPE, nuestra cita anual, que crece año tras año y que es ya el punto de encuentro de referencia entre SAP, sus socios de negocio y los clientes españoles de la firma.

Bajo el lema "El futuro empieza aquí", AUSAPE tiene ultimados prácticamente todos los detalles del Fórum, que tendrá lugar -por segundo año consecutivo- en el Palacio de Congresos de Zaragoza los días 17 y 18 de junio.

Esta edición, la undécima ya, está pensada para ofrecer las claves que contribuyen a la mejora de la competitividad de las empresas en un momento en el que nos enfrentamos en nuestro día a día a los retos de una economía hiperconectada, no exenta de complejidad, y donde los cambios tecnológicos se producen a gran velocidad. Por eso, en el entorno de networking y colaboración que siempre preside nuestras actividades, la agenda de Fórum AUSAPE aglutinará 2 sesiones plenarias, 6 sesiones de expertos SAP sobre estrategia de sus diferentes áreas de negocio, 2 mesas redondas, 20 casos de éxito de implantaciones contadas por los clientes conjuntamente con sus partners de tecnología, y mucho más.

El ponente magistral de 2014 será Anxo Pérez, del que sólo os diré que es el creador del método 9Belts y autor del libro "Los 88 peldaños del éxito", pero obtendréis más datos sobre él en este ejemplar.

Es obligado hablar de nuestro Fórum porque, tras largos meses de trabajo, el plazo de inscripción ya está abierto, por lo que desde aquí, en mi nombre y en el de toda la Junta Directiva, os invito a que reservéis desde ya la fecha y a que participéis activamente en esta nueva convocatoria, en la que nosotros, como clientes de SAP, somos protagonistas.

No obstante, a través de este número de la revista, también os acercamos un buen número de implantaciones SAP que se han llevado a cabo recientemente en España, y la opinión de importantes directivos sobre las tendencias del mercado TIC, así como la experiencia de Francisco Raimundo, socio-director de Stratesys, que desarrolla su trabajo en Brasil desde la posición de CEO. Con él estrenamos la sección "Uno de los nuestros", donde los Asociados nos cuentan su experiencia en otros países del mundo.

Incluye mucha información que consideramos que puede ser muy útil. Esperamos que la disfrutéis.

Nuestros colaboradores habituales

HELMAR RODRÍGUEZ

Design Thinker. Con una formación que combina el enfoque empresarial con una fuerte base humanista, imparte seminarios de desarrollo personal, comunicación, liderazgo y oratoria en España, Portugal y Latinoamérica. Le puedes encontrar en nuestra sección 'Virus de la Mente' y también en: www.virusdelamente.blogspot.com y www.linkedin.com/home

IGNACIO GONZÁLEZ GARCÍA

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

GONZALO M. FLECHOSO

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



DESTACAMOS A ...	03
NOTICIAS	04
ESPECIAL SAP FORUM	10
SAP cierra SAP Forum 2015 con 1.400 asistentes	
NUESTROS CIOs OPINAN	14
José María Tavera, Director Corporativo de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de Acciona	
ENTREVISTA	18
Sebastián Bamonde, Director de Operaciones y Soluciones ERP de Tecnomcom	
AUSAPE GLOBAL / GLOBAL AUSAPE	22
Entrevista a Marion Schneider, SAP SE, Walldorf, Alemania / Germany	
Responsable de Interlocución, / Executive Liaison GUGO (Global User Groups Organization)	
CASO DE ÉXITO	26
URSA, empresa líder en sostenibilidad, elige SAP Cloud for Customer	
ADVEO, un ejemplo de transformación y modernización	
La Gestión de Formación para la Fundación Tripartita con SAP HCM	
EN PROFUNDIDAD	30
¿Cómo ha transformado la crisis al Sector Público?	
Gestión eficiente de programas y carteras de proyectos con SAP PPM	
¡...Un lío de padre y señor mío!	
El Conocimiento Sectorial del Integrador, una oportunidad para el fabricante de soluciones para la educación	
SAP BPC 10.1 adaptándose a nuevos escenarios	
AL HABLA CON LOS ASISTENTES A LOS GTs	42
Entrevista a Miguel Ángel Gámez Latorre, de Orange España	
Entrevista a César González Cacho, de Empresa Municipal de Transportes de Madrid	
UNO DE LOS NUESTROS	44
Francisco Raimundo, socio-director de Stratesys y CEO de Stratesys Brasil	
EL VIRUS DE LA MENTE	45
La creación es una escultura de voluntad y silencio	
RINCÓN LEGAL	48
Big Data y datos personales	
LA TRASTIENDA	50
Entrevista a José Manuel Moreno Velasco, jefe de Tecnologías de la Información de la empresa de automoción Dr. Franz Schneider	
FIRMA INVITADA	52
El viaje del autoconocimiento	

XI FÓRUM AUSAPE

ZARAGOZA, 17 y 18 de junio de 2015

El futuro empieza aquí

NOTICIA FÓRUM AUSAPE (pág. 04)

Anxo Pérez, emprendedor y creador del método 8Belts, ponente magistral del Fórum AUSAPE 2015



JOSÉ MARÍA TAVERA, CIO DE ACCIONA (pág. 14)
Director Corporativo de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de Acciona

ESPECIAL SAP FORUM (pág. 10)

SAP cierra SAP Forum 2015 con 1.400 asistentes



SEBASTIÁN BAMONDE, TECNOCOM (pág. 18)

"Tenemos unos objetivos ambiciosos de crecimiento y liderazgo en el mercado"

AUSAPE GLOBAL / GLOBAL AUSAPE (pág 22)

Marion Schneider, SAP SE, Walldorf, Alemania.

Responsable de Interlocución, GUGO (Global User Groups Organization)



Anxo Pérez, emprendedor y creador del método 8Belts, ponente magistral del Fórum AUSAPE 2015

AUSAPE ya está inmersa en la organización de la edición de este año de Fórum AUSAPE, que tendrá lugar por segundo año consecutivo en el Palacio de Congresos de Zaragoza. El primer punto de encuentro independiente entre el proveedor de software, sus clientes españoles y los partners de negocio se celebrará los días 17 y 18 de junio.

Anxo Pérez será el ponente magistral de la XI edición de Fórum AUSAPE. Es uno de los emprendedores más singulares de nuestro país. Su lema “el enemigo de la vida no es la muerte; es el desaprovechamiento” define su historia personal y empresarial. Premio Emprendedores de Deloitte, ha escrito



“Los 88 peldaños del éxito” y es creador de 8Belts, el revolucionario método que garantiza hablar chino en menos de ocho meses. En sus primeros tres años de vida, su empresa 8Belts.com pasó de 1 a 40 empleados y experimentó un crecimiento de más de un 2.000 por cien. Muy polifacético y formado en Estados Unidos, Bélgica y China, ha sido actor de cine y protagonizado un largometraje, ha publicado un disco y dado conciertos en 7 países, toca 6 instrumentos musicales, cuenta con 5 titulaciones universitarias y domina 9 idiomas. Además, trabajó para el FBI y fue intérprete de Obama en la ONU.

gometraje, ha publicado un disco y dado conciertos en 7 países, toca 6 instrumentos musicales, cuenta con 5 titulaciones universitarias y domina 9 idiomas. Además, trabajó para el FBI y fue intérprete de Obama en la ONU.



Apertura de inscripciones

AUSAPE ya ha abierto el plazo de inscripción para los asistentes a esta cita que, en dos jornadas, se convertirá en el centro neurálgico del intercambio de conocimiento, networking, y mejores prácticas en el ecosistema SAP. Este año, dando continuidad a su actividad de RSC, la Asociación destinará 5 euros de cada una de las inscripciones a ASPANOVA, la Asociación de Padres de Niños con Cáncer de Aragón, que recibirá el donativo durante la celebración del evento.

En su undécima edición, el Fórum centrará su contenido en las claves que contribuyen al crecimiento y mejora de la competitividad de las empresas. Con este fin, la agenda concentra 2 sesiones magistrales, 6 sesiones de expertos SAP sobre estrategia de sus diferentes áreas de negocio, 2 mesas redondas, y 20 casos de éxito de implantaciones contados por los propios clientes conjuntamente con sus partners de tecnología, y mucho más.

La organización ultima los detalles de una cita con la que espera superar los datos de la anterior edición, cuya cifra de participación se elevó a 516 asistentes de 211 organizaciones.

Para saber más: www.ausape.es/ausape/Archivo/7-Forum/2014_X_Forum/2014_Forum_MiniSite/index.html



Atos crea un Centro de Competencias SAP en Bélgica

En la actualidad Atos cuenta con más de 10.000 consultores SAP en todo el mundo. En su afán de promover la colaboración entre todos ellos y mejorar el conocimiento SAP de esta comunidad, se ha creado el SAP Competence Centre en Bélgica (SAP CC).

Los principales servicios que ofrece el SAP CC a los consultores SAP de Atos son:

- Proporcionar un acceso global a las últimas soluciones SAP para facilitar la creación de pilotos, demos y prototipos, la autoformación, así como el lanzamiento de programas ramp-up de nuevas soluciones y el desarrollo de plantillas.
- Proveer el acceso de materiales SAP eLearning y artículos de prensa.
- Coordinar y dar soporte a programas Ramp Up de nuevas soluciones.
- Liderar la Comunidad de Expertos SAP y el Collaboration Hub para varias comunidades SAP.
- Contribuir en el aprovechamiento de Sinergias SAP mediante la racionalización de servidores para sistemas T&D, a través de un único lugar para las soluciones SAP T&D.
- Seguir construyendo una fuerte comunidad global (portal, newsletters, webinars...) para dar soporte a todos los consultores SAP en sus tareas del día a día.



SAP se alía con Google para acelerar la adopción de Android for Work en la empresa



SAP está trabajando con Google para apoyar la adopción de Android for Work en la empresa, con el fin de que los empleados puedan llevar sus propios dispositivos Android, independientemente del sistema operativo que utilicen, al lugar de trabajo de una forma segura y poder alternar entre el trabajo y las actividades personales sin renunciar al control de los datos personales. Al mismo tiempo, la integración con el catálogo SAP Mobile Secure ayudará a los responsables de TI y a los desarrolladores a gestionar y asegurar dispositivos, apps y contenido a través de los diferentes entornos Android, “al tiempo que respalda las apps estándar y el desarrollo de aplicaciones”, señala el proveedor en un comunicado.

Por otro lado, la firma ha señalado que continuará trabajando para apoyar a los clientes que desean utilizar el sistema operativo Android con las últimas versiones de SAP HANA Cloud Platform y su oferta de plataforma-como-servicio, SAP Mobile Platform, SAP Mobile Secure y varios cientos de apps móviles de SAP basadas en Android. Con la herramienta SAP Mobile Place, un almacén de apps para empresas seguro, localizable y al que se puede poner el nombre de la empresa, SAP ofrece una forma sencilla e innovadora de distribuir apps a las organizaciones.



SAP muestra innovaciones móviles para la ciudad de Barcelona en el MWC 2015

Coincidiendo con la participación de su CEO en el Mobile World Congress de Barcelona, SAP ha mostrado una solución que está previsto que sea la plataforma de viajes móvil e interactiva de próxima generación de la ciudad de Barcelona, Barcelona for You Tourist Network o BCN4U.

Se espera que BCN4U, que se enmarca dentro de las iniciativas de Smart City del Ayuntamiento de la ciudad condal, corra sobre SAP City Connect, una nueva solución diseñada para simplificar la experiencia de los visitantes de una ciudad al conectar personas, lugares y cosas a través de app móvil fácil de usar. Los visitantes de Mobile World Congress, pudieron interactuar con la nueva solución de Smart City y experimentar cómo las capacidades analíticas y en tiempo real de SAP pueden ayudar a conectar los negocios y la Ciudad de Barcelona con las personas para transformar y, en última instancia, simplificar la experiencia de turista.

La demo mostró cómo la Red Turística BCN4U utiliza Internet de las Cosas para mejorar la experiencia turística al sugerir actividades personalizadas y reducir los tiempos de espera, ya

que guía a los turistas hacia los lugares de interés donde las colas son menores. Ofrece cupones y ofertas personalizadas basadas en la ubicación, que ayudarían también a promover acuerdos especiales sobre las atracciones de la ciudad o con proveedores que se encuentren cerca del visitante. Las transacciones de pago seguras, así como las ofertas y cupones pueden ser gestionados por una cartera móvil. La Red Turística BCN4U también incluirá juegos inteligentes como la Búsqueda del Tesoro en algunas atracciones con el fin mejorar la experiencia turística de los más pequeños y sus familias.

Con la demostración, también intentó plasmar cómo puede ayudar esta tecnología a que la gente acceda rápidamente a las atracciones, restaurantes, museos y eventos más cercanos en uno de los destinos turísticos más atractivos del mundo. También tiene el potencial de ayudar a ciudades, como es el caso de Barcelona, a transformar sus relaciones con las empresas mediante el establecimiento de una red urbana que posibilitará a los propietarios de pequeñas empresas obtener acceso directo a los clientes a través de canales de distribución de bajo coste.

en breve

Xavier Ballart, Director de Tecnologías de la Información de Codorníu, se incorpora a la Junta Directiva de AUSAPE en representación de su empresa, en sustitución de Jaume Mariné.

Eva García Saiz ha sido nombrada Directora Comercial de Techedge Group en España, la empresa resultante de la fusión entre Realtech España & LATAM y Techedge Group.

XI FÓRUM ZARAGOZA, 17 y 18 de junio de 2015

AUSAPE

El futuro empieza aquí



Reserva la fecha

Todas las claves que necesitas para que tu empresa sea más competitiva. Dos jornadas para crear lazos y relaciones, conocer casos de éxito de clientes, tendencias, soluciones basadas en SAP, y asistir a interesantes sesiones.

Fórum AUSAPE, 11 años siendo el mejor punto de encuentro entre SAP, sus clientes y sus partners.

El Mundo SAP y mucho más a tu alcance en Fórum AUSAPE 2015

¡No te lo pierdas!



A U S A P E
Asociación de Usuarios de SAP España



Grupo Catalana Occidente mejora sus procesos de negocio con los servicios cloud de fax de Retarus

El fax es un medio de comunicación indispensable en Catalana Occidente, con miles de faxes enviados y recibidos a lo largo de cada año tanto a nivel interno como externo. Para ello necesita disponer del mejor servicio, por lo que han confiado en Retarus y su solución de fax transaccional, que ha permitido a la compañía aseguradora una optimización de costes y servicios.

Creado en 1864, el Grupo Catalana Occidente es uno de los mayores grupos aseguradores del país, caracterizándose por su solvencia y por una gestión coherente y rentable. El Grupo basa su actividad en el sector de los seguros en su sentido más amplio, contemplando todos los ramos y productos a través de una numerosa red de agentes profesionales. Formado por varias empresas, la mayoría dedicadas directa o indirectamente al negocio asegurador, Catalana Occidente ha logrado convertirse en un Grupo admirado, en un sólido valor bursátil y en una empresa con un envidiable pasado y prometedor futuro.

Como ocurre en todas las empresas del sector asegurador, para Catalana Occidente el fax es un servicio crítico. Con el fin de garantizar el mejor funcionamiento posible, la compañía decide optimizar los procesos de negocio que requieren del fax como soporte de los mismos, ya que hasta la fecha dicho servicio se basaba en un servidor de fax de dimensiones considerables y alto coste de gestión, caracterizado por necesitar un elevado nivel de mantenimiento y suponer unos costes muy relevantes.

MÁS QUE UNA EVOLUCIÓN

Para llevar a cabo este proyecto de mejora, la compañía aseguradora se pone en contacto con Retarus, que presenta una propuesta que supone mucho más que una evolución. La idea de la multinacional alemana es implantar dos servicios de fax, basados en SMTP (Fax2mail y Mail2fax) que se integren con las aplicaciones y correo mediante la plataforma BIZTALK estándar en Catalana Occidente.

La implantación de estos servicios en Catalana Occidente comenzó con una fase piloto en la que, antes de implantarse en todos los sistemas de la compañía, se verificó por un lado su co-

recto funcionamiento, y por otro, una total compatibilidad con los procesos existentes.

Una vez terminó la fase de verificación comenzó una segunda de adaptación de los distintos procesos de entrada y salida de faxes a la nube de Retarus. En esta fase tenía una gran importancia la numeración de fax, optándose por conservar la titularidad de Catalana Occidente, desviando todos los números a sus equivalentes de Retarus. De esta manera, la totalidad de faxes que entran a los números de la aseguradora se desvían automáticamente a los sistemas de Retarus, que los devuelve a Catalana Occidente en forma de email.

Para finalizar la implantación, una vez se confirmó la adecuación tanto de los procesos como de la numeración, se desvió todo el tráfico de faxes a través de la red de Retarus y se desconectaron los sistemas del antiguo servidor de fax.

Esta misma solución se ha implantado a nivel de grupo, incluyendo entras otras ciudades Bilbao y Madrid, tanto a nivel de proceso como en cuanto a numeración de fax se refiere.

MÚLTIPLES BENEFICIOS

Algunos de los principales beneficios de la implantación de los servicios de Retarus en el Grupo Catalana Occidente han sido una reducción de los recursos humanos dedicados al ecosistema del fax, mayor facilidad en la administración de cambios y altas, mejora en el control del gasto, tanto por uso como por calidad en su utilización y, en definitiva, una mejora de los procesos de negocio.

“Cada vez son más las empresas que se dan cuenta de la importancia de optimizar el servicio de fax y confiar en una empresa que otorgue la mejor tecnología y las mayores garantías”, afirma Andrés García, Country Manager de Retarus Ibérica. “Catalana Occidente es, sin duda, una de estas empresas, y con la implantación de nuestros servicios ha logrado llevar su comunicación de fax a una nueva dimensión, y todo ello con una implantación que ha sido rápida, sencilla y totalmente transparente para los usuarios”.

Stratesys implanta SAP ERP on HANA en la empresa aragonesa ELT

El fabricante aragonés de componentes auxiliares de iluminación ELT ha puesto en marcha un plan de implantación de tecnología SAP, con el objetivo de aumentar la eficiencia en la gestión y disponer de un nuevo sistema de información que refuerce su expansión internacional, así como la apertura de nuevas líneas de negocio.

De la mano de Stratesys, que será la responsable de llevar a cabo la ejecución del trabajo, la multinacional incorporará progresivamente durante el próximo año la solución SAP ERP ON HANA, que incluye módulos de ERP, CRM, BI y RR.HH.

El desarrollo de este proyecto supondrá la modernización, dentro del ámbito logístico, de las áreas de Compras y Aprovisionamiento, Producción, Calidad, Mantenimiento de la Planta, Ventas y Distribución. En el área financiera, incluirá una mejora de los procedimientos de contabilidad y tesorería. Una vez finalizado el proceso de implementación en España, el desarrollo del mismo se extenderá a las filiales de ELT en Francia (ELT France) e Italia (ELT Italia).

Según las previsiones de Stratesys, la adopción de tecnología SAP permitirá que ELT afronte con mayor solvencia los retos que plantea el sector de la fabricación de componentes, algunos de ellos centrados en la reducción del time-to-market, control de

costes e internacionalización, así como en normalizar y certificar las plantas de producción.

A este respecto, Sergio Vilalta, Innovation Manager de ELT, asegura que "la introducción de soluciones en el modelo de negocio de la compañía está dirigida a aumentar la productividad, tanto del equipo profesional, como en el aprovechamiento de equipos y componentes. Junto a ello, facilitará la toma de decisiones; el conocimiento y control de gastos; el control de calidad y el acceso en tiempo en real a toda la información".

ELT es una empresa española con sede en Zaragoza que ofrece diseño, fabricación y venta de equipos de alimentación para el sector profesional de la iluminación y el alumbrado.

La cartera de productos de la compañía está formada por fuentes de alimentación para módulos LED, módulos LED, balastos electrónicos y reactancias electromagnéticas para lámparas fluorescentes y de alta intensidad de descarga (VSAP, HM y VM) y transformadores electrónicos y electromagnéticos para lámparas halógenas.

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, Atos da servicio a más de 1.300.000 usuarios, con más de 5.000 proyectos SAP implementados en 90 países.
- Haciendo de nuestra compañía una de las consultoras tecnológicas de referencia global.

Bajo el lema "Simplificar para innovar" y con la presentación oficial de S/4HANA como protagonista

SAP cierra SAP Forum 2015 con 1.400 asistentes



SAP España reunió el 12 de marzo a más de 1.400 asistentes en SAP Forum 2015, un evento que contó en esta ocasión con el apoyo de 30 partners de la compañía y que tuvo como lema “Simplificar para innovar”. Su Director General en España, João Paulo da Silva, y Simon Paris, el presidente de Industry Cloud de la firma, fueron los maestros de ceremonia de una jornada que pretendió mostrar la relevancia de la simplificación a la hora de abordar las oportunidades y desafíos del actual mundo digital e interconectado, y cómo la oferta de SAP puede ayudar a simplificar e innovar para crecer.

En la apertura de la jornada, João Paulo da Silva describió un escenario al que se enfrentan las empresas en el que “hay muchas oportunidades pero muy poco tiempo para reaccionar”, marcado por el mundo digital e hiperconectado de hoy que plantea unos retos por delante. Entre ellos, mencionó unos consumidores cada vez más exigentes que demandan bienes y servicios de calidad que convierten en clave la experiencia que se le proporcione al cliente a través de múltiples canales; el cambio que las plantillas de empresas con la llegada de los Millennials o nativos digitales, a los que habrá que saber retener y conseguir su compromiso porque las empresas con empleados comprometidos y leales son las que alcanzan mayores márgenes operativos; o la gestión del crecimiento en un mundo en el que hay una reducción de los recursos tradicionales pero también abundancia de datos. Para el directivo, las empresas y profesionales mejor posicionados para abordar los desafíos de la transformación digital son los “fast starters” y los “fast followers”.

Destacó también que compañías tradicionales están entrando en nuevos negocios como, por ejemplo, Apple y el coche eléctrico, y expuso diferentes ejemplos de cómo cambian los modelos y procesos de negocio en la nueva economía: el coche conectado a través del cual las estaciones de servicio realizan ofertas a los conductores, los comercios que detectan la presencia de un cliente en sus establecimientos y le muestran una oferta personalizada, o un paquete desarrollado por SAP y los laboratorios Roche para controlar el nivel de azúcar en sangre durante la práctica deportiva en el entorno de salud.

Da Silva dedicó una parte de su sesión plenaria a hablar de la importancia de las redes empresariales y de cómo la red de SAP ya registra un volumen de transacciones de 700.000 millones de dólares al año, el mismo que eBay, Alibaba y Amazon juntas.

Para el director general de SAP “la mayoría de las empresas no consiguen aprovechar todas las ventajas que les brinda el mundo digital por la complejidad de la tecnología, de los procesos de negocio y de la toma de decisiones. Frente a ese modelo, SAP propone simplificar para innovar”.

S/4HANA, GRAN PROTAGONISTA

El evento sirvió para la puesta de largo oficial en España de S/4HANA, la cuarta generación de su plataforma de gestión y que “supone la mayor innovación de SAP en los últimos 23 años”, según Simon Paris, Presidente de Industry Cloud de SAP, ya que permite a las empresas “reimaginar sus modelos de negocio, crear nuevos procesos de negocio y reducir la complejidad de los existentes, tomar mejores decisiones, y consumir innovación más rápido” bajo los conceptos de “tiempo real y simplicidad”.

S/4HANA es la culminación de un trabajo de más de cinco años, explicó. Ya en 2011 presentó SAP HANA, la plataforma in-memory; en 2012 movió a HANA la aplicación SAP Business

Warehouse; en 2013 llegó SAP Business Suite on HANA, y en 2014 SAP Simple Finance, lanzada en junio del año pasado y que ha permitido a las empresas simplificar la gestión de sus finanzas. Esta solución constituye el primer paso hacia S/4HANA, esta nueva plataforma de gestión que “simplifica la adopción del cliente, el modelo de datos, la experiencia de usuario, la toma de decisiones y los modelos y procesos de negocio, a la vez que aporta innovaciones como Internet de las Cosas, Big Data, redes empresariales y acceso desde dispositivos móviles para ayudar a las empresas a gestionarse de una forma simple en una economía digital e hiperconectada”, prosiguió.



AUSAPE, en la cita de SAP

Un total de 30 empresas y organizaciones han actuado como patrocinadores o expositores en el evento, lo que da una idea de la magnitud adquirida por SAP Forum 2015: TechEdge, TecnoCom, Altim, Deloitte, Stratesys, IBM, Indra, Seidor, Amazon, Birchman, Fujitsu, Intel, HP, Sapinsa, Huawei, Integra-Soluciones, i3s, T-Systems, Capgemini, Ricoh, Vistex, Accenture, Coritel, Grupo Sothis, Ibermática, NETCheck, SCL, Saptools, Vanture y la propia AUSAPE.

La Asociación dispuso de un stand, desde donde el personal de la Oficina facilitó información a potenciales miembros sobre el valor que aporta y las distintas actividades que realiza. Además, sirvió de punto de reunión para los Asociados, que pudieron charlar entre ellos e intercambiar opiniones sobre los desafíos que encaran en su día a día.

Por otro lado, aprovechando el evento, repartió el folleto publicitario de Fórum AUSAPE 2015, que reunirá en Zaragoza los días 17 y 18 de junio a SAP, sus clientes españoles y los socios de negocio (más información en página 4).



Paris realizó dos demostraciones del producto: una de ellas sobre gestión de finanzas y cómo el producto permite trabajar en auténtico tiempo real, realizar cierres de forma instantánea y averiguar, gracias a su granularidad, dónde puede radicar un problema, llegando incluso a la factura que lo está originando. El segundo ejemplo fue el de una red de tuberías de Nueva York y cómo el sistema es capaz de detectar y predecir un posible deterioro, proponer distintas soluciones, e incluso realizar la adquisición de la pieza a través de la red empresarial Ariba y la contratación del personal para que la repare.

Ahora mismo está disponible la versión On-Premise, la solución de nube pública estará disponible desde marzo, mientras que la de nube híbrida llegará en el tercer trimestre. Según SAP, los clientes existentes, SAP ha diseñado un camino sencillo con el fin de que el cambio se realice sin problemas.

Los directivos de SAP anunciaron en el acto que España es el primer país europeo que ofrecerá una prueba gratuita del producto.

PANEL DE CLIENTES

A las ponencias les siguió un panel de clientes, en el que David Fernández, Director de Administración y TIC de la empresa de alquiler de maquinaria de construcción GAM, y Javier Campos Salas, Gerente de Soluciones ERP en Tecnom, expusieron la transformación experimentada por la primera, a la que la crisis económica y en particular la caída de la construcción llevó a buscar negocio fuera de España. Ahora está presente en 14 países de cuatro continentes y ha tenido que transformar su infraestructura de gestión para que respondiera a esa mayor complejidad y diversificación del negocio.

El segundo caso lo expusieron Luis Miguel Martín, Director de Organización y Sistemas de Grupo Damm y David Llamas, Data Practice Director de Techedge. Grupo Damm está desarrollando un proyecto de limpieza de datos dentro de una iniciativa de Movilización y Digitalización de la Fuerza de Ventas. El sector HORECA,

en el que desarrolla su actividad esta compañía se caracteriza por los numerosos cambios que se producen entre sus clientes con respecto a la razón social, nombre, etc., esa es una de las razones por la que ha iniciado este proyecto, para ganar en simplicidad y en calidad del dato y también para enriquecer los datos con geolocalización. Los beneficios que ha obtenido son una reducción de los problemas originados por la duplicación de datos, la reducción de la carga administrativa o la mejora de la gestión de rutas.

Tras las sesiones plenarias se celebraron cuatro campus de RRHH, Finanzas, Marketing o TI para ayudar a simplificar las diferentes áreas de una organización. Los asistentes también pudieron disfrutar de hasta 16 sesiones de demostraciones en directo y de un Área de Exposición, en la que hubo espacios destinados a vivir "Nuevas Experiencias" a través de la tecnología de SAP aplicada a entornos relacionados con el deporte, la industria y la movilidad.

SIMPLIFICACIÓN EN EL DEPORTE

La sesión plenaria de la tarde se centró en la simplificación en el mundo del deporte. Steve Tzikakis, director general de SAP para el sur de EMEA, detalló cómo está contribuyendo SAP a mejorar el rendimiento deportivo y la gestión de los equipos: "los equipos son negocios que quieren incrementar su rentabilidad y el mundo del deporte no puede quedarse fuera de la digitalización y la hiperconectividad". SAP trabaja actualmente en Fútbol, Tenis, Hípica, Vela, Fútbol americano, Béisbol, Hockey, Criquet, Baloncesto, Golf y Fórmula 1. Precisamente, para hablar de innovación y simplificación en Fórmula 1, el evento contó con la participación del piloto Pedro Martínez de la Rosa, quien durante su intervención expuso los elementos más relevantes para esa competición: Innovación, Simplificación, Fiabilidad, Logística, Competitividad y Creatividad y la necesidad de que todos ellos funcionen y se combinen para que siga siendo uno de los mayores espectáculos deportivos del mundo.

SAP HANA

S4 HANA



altim[®]
Acelera tu negocio



José María Tavera, Director Corporativo de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de Acciona



“Tratamos de anticipar la respuesta tecnológica a las necesidades de negocio”

El directivo de Acciona nos cuenta cómo impacta la estrategia del negocio de la multinacional española en la evolución de la práctica de su departamento a través de los diferentes proyectos que se están poniendo en marcha en sus diferentes divisiones y líneas de negocio. José María Tavera reflexiona también sobre el rol del CIO y las distintas tendencias que se están imponiendo en TI.



¿Cuáles son los retos de negocio que tiene el grupo?

Acciona es promotor de un nuevo modelo energético basado en las energías renovables y proveedor de las infraestructuras necesarias para alcanzar un desarrollo económico y social en los países en los que opera. Nuestro gran reto en estos momentos es la internacionalización de la compañía, ya que estamos presentes en 30 países y es uno de los aspectos más importantes de nuestras operaciones.

Además, queremos avanzar en la optimización del modelo de negocio para conseguir un crecimiento sostenible de nuestros negocios estratégicos y aprovechar sinergias. En este sentido, hemos acometido una reorganización de la estructura corporativa del grupo en tres divisiones: Energía, Infraestructuras -que engloba las áreas de Construcción, Agua y Servicios- y Otras Actividades.

¿Cómo impactan esos retos y la estrategia de negocio en el departamento de tecnología de la compañía?

La alineación con estos objetivos nos lleva, por una parte, a tratar de anticipar la respuesta tecnológica a esas necesidades de negocio tanto en el ámbito internacional como de nuevos negocios. En esta área, hemos puesto en marcha sistemas que permiten gestionar nuestras divisiones de forma más razonable y adecuada, acorde con estos retos.

Por otra parte, es fundamental la búsqueda de la eficiencia a la hora de ofrecer el soporte tecnológico y, en esta dirección, hemos realizado esfuerzos en los últimos años, mejorando las plataformas tecnológicas, reduciendo los costes de comunicaciones y los asociados a plataformas de almacenamiento o a la gestión de servidores.

¿Cuál es el escenario SAP en Acciona?

Somos usuarios de SAP desde hace bastantes años. Hace 10-15 años principalmente la compañía utilizaba su tecnología como paquete contable integrado con una aplicación de gestión de costes desarrollada ad hoc para la industria de construcción, pero en los últimos años hemos desarrollado bastante la utilización de SAP.

Empezamos implantando SAP para gestionar nuestra filial de construcción en Polonia, con Accenture, en un proyecto que pusimos en marcha en un año y que básicamente tenía como objetivo poner en funcionamiento un sistema de gestión basado en SAP.

En paralelo, con Deloitte, estamos llevando a cabo en los últimos tres años un proyecto muy ambicioso con SAP Financiero y Compras para la división de Generación de Energía, primero en España y ahora se está desplegando a nivel internacional. Con esta iniciativa, se ha optimizado la forma en la que la división de Energía gestionaba todo el entorno económico-financiero y de compras.

Con NGA, evolucionamos desde herramientas de gestión de RR.HH. in-house desarrolladas ad-hoc a un entorno de utilización de los módulos de SAP en este ámbito, y también hemos desplegado, en este caso con Deloitte, las herramientas de consolidación del grupo basadas en SAP BPC, además de poner en marcha GRC, la solución de gestión de riesgos de SAP.

¿Cuál es su aproximación de la compañía a tendencias como Cloud o Movilidad?

Sin duda, hay muchas posibles actividades alrededor de estas tendencias, si bien intentamos ser prudentes y pragmáticos, huyendo del hype que suele haber en esta industria, que se caracteriza por lanzar conceptos que, algunas veces, no están tan maduros como parecen.

Si hablamos de Cloud, hemos sido pioneros en llevar el correo para 9.000 usuarios a la nube durante 2010-2011, y comenzamos a trabajar con Microsoft Azure. Además, pusimos en marcha algunos entornos dirigidos al pago por uso y de infraestructura como servicio.

En movilidad, estamos impulsando el uso de aplicaciones en movilidad, área en la que hemos desarrollado algunas aplicaciones nativas en movilidad, por ejemplo, para la fuerza de trabajo de mantenimiento de los parques eólicos, y también hemos tratado de emular las aplicaciones legacy internas en entornos de tablets y móviles.

En un futuro, va a ser uno de los elementos clave en nuestro desarrollo de aplicaciones porque contamos con personas que se mueven por el mundo y que necesitan tener acceso a soluciones de gestión documental y a herramientas de colaboración.

¿Y Big Data y tecnologías como SAP HANA?

En el caso concreto de la tecnología SAP HANA, la hemos analizado pero no hemos visto unas necesidades de proceso



Una larga trayectoria profesional

Se incorporó a la Dirección Corporativa de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de Acciona en 2009. Antes trabajó entre 1983 y 1997 en IBM donde asumió distintas responsabilidades en diferentes áreas como Energía, Industria y Telecomunicaciones y Utilities. Antes de ingresar en Acciona, desempeñó también distintas posiciones ejecutivas en el área de Tecnologías de Información de Telefónica durante doce años. Fue CIO del Grupo entre 2004 y 2008, tras pasar por la Dirección General de Telefónica Sistemas o ser Responsable Corporativo de e-Business, entre otros cargos.

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones con especialización en Comunicación Digital e Informática por la Universidad Politécnica de Madrid, ha desarrollado también el Programa Avanzado de Dirección de Empresas (PADE) del IESE.

intensivo en el entorno de aplicaciones que manejamos, porque no somos una empresa B2C y no tenemos millones de clientes. Y en áreas como la información de gestión económico-financiera, no hemos visto que SAP HANA nos ofrezca un diferencial en lo que es coste versus funcionalidad o rendimiento adicional. La tenemos en el radar, lo estamos analizando, pero realmente no vemos necesidad en estos momentos.

Sin embargo, sí que tenemos otros contextos de uso intensivo de datos relacionadas con la operación y mantenimiento de los aerogeneradores de los parques eólicos, que requieren sistemas de análisis predictivo basados en históricos. En esa área hemos desplegado aplicaciones de Big Data y, de alguna forma, hemos utilizado técnicas de este tipo para sacar provecho de esta información más allá del BI. Son entornos muy específicos, no son de propósito general y, en ese sentido, hemos desarrollado operaciones basadas en estándar tipo Hadoop,

que están muy ligadas a la especificidad del negocio de generación de energía.

¿Cuáles han sido los proyectos de mayor envergadura que han llevado a cabo en 2014?

Por un lado, hemos acometido el despliegue de SAP en nuestras filiales de Estados Unidos, México, Sudáfrica, Italia y Chile y, por otro, hemos implantado un nuevo gestor de nómina y funcionalidades de RR.HH. en la línea de Service, negocio que es un gran contribuidor en empleados a nuestra plantilla de 30.000 personas.

Además, hemos puesto en marcha un nuevo sistema para gestionar los productos de construcción de la división de Energía y hemos llevado a cabo un despliegue muy importante de la plataforma Microsoft Lync, de videoconferencia y compartición de datos integrados. Con esta iniciativa llegamos a 4.500 usuarios a finales del año pasado.

¿Qué grandes proyectos TI priorizará Acciona este año?

Tenemos una gran prioridad asociada al concepto de infraestructura crítica, que viene derivada de la regulación, de la identificación de alguna de nuestras infraestructuras como críticas, sobre todo, en las áreas de generación de energía y tratamiento de agua. Por ello, vamos a tener que poner en marcha algunos procesos y sistemas acordes a los niveles de gestión de contingencias y de recuperación que la Administración nos va a poner encima de la mesa.

En 2015 también nos centraremos en todas aquellas tecnologías cercanas a la operación de los negocios. Por ejemplo, en el ámbito de construcción nos enfocaremos en iniciativas relacionadas con el estándar o nuevo marco BIM (Building Information Management), así como en la aplicabilidad de conceptos como Internet de las Cosas y sensorización en entornos de recogida de datos en los ámbitos de energía y gestión de aguas.

Por último, nuestro usuario sigue siendo un cliente muy exigente y móvil, y vamos a tratar de avanzar en las herramientas de colaboración y comunicación, con soluciones como SharePoint y de comunicación unificada. Llevaremos a cabo proyectos relacionados con la integración de Lync con las comunicaciones móviles y con la optimización de la comunicación internacional, que es uno de los grandes retos de 2015.

¿Su presupuesto tecnológico ha crecido en 2015 y cómo se reparte?

Este año no disponemos de un presupuesto mayor, prácticamente se mantiene. Nuestra práctica es buscar la eficiencia en las partidas de operación y mantenimiento (no discrecional) y, con los ahorros que se generan, invertir en las de Evolución, asociadas a nuevos negocios.



Por ejemplo, en los últimos años, lanzamos concursos de adjudicación bastante agresivos en áreas como comunicaciones o almacenamiento, con el objetivo de obtener reducciones importantes sobre la línea de costes y ese dinero se ha utilizado en nuevos proyectos como el despliegue de SAP.

¿Qué se le pide hoy a un CIO?

Proactividad y anticipación. Los CIOs tenemos que ser proactivo a la hora de identificar y poner en marcha soluciones para nuestros negocios y, además, tener un conocimiento básico del negocio para entender sus necesidades y poder ofrecer un buen servicio.

Esa cercanía al negocio y ese servicio al cliente está haciendo que el CIO evolucione hacia un rol de orquestador de soluciones para las distintas unidades de negocio.

Desde su perspectiva, ¿cuáles son las tecnologías más disruptivas de los últimos años y que más están impactando en el negocio?

En mi opinión, por su nivel de madurez, todas aquellas tecnologías que han permitido la movilidad de las aplicaciones y los servicios. Se pueden citar a futuro la realidad aumentada, impresión 3D o la robotización que van a ser muy disruptivas, pero hoy la movilidad es una realidad que impregna todas las operaciones de nuestros negocios.

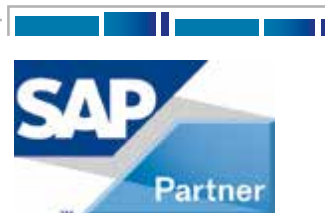
¿Qué le aporta a Acciona su pertenencia a AUSAPE?

Fundamentalmente dos cosas. La primera es compartir conocimiento y experiencias con compañías que están en situaciones parecidas a las nuestras. Para nosotros es muy importante tener un entorno que nos permita compartir y conocer.

La segunda es tratar de influir. En AUSAPE estamos grandes usuarios de los productos y los servicios de SAP y, en ese sentido, es relevante para SAP considerar lo que se dice, se habla y se pone sobre la mesa en un foro de estas características.

Estamos en mejores condiciones para sacar provecho a nuestros productos y soluciones SAP dentro de AUSAPE que fuera.





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

Entrevistamos a Sebastián Bamonde, Director de la Unidad de Negocio ERP de TecnoCom

“Tenemos unos objetivos ambiciosos de crecimiento y liderazgo en el mercado”

Sebastián Bamonde cuenta con una larga trayectoria profesional en TecnoCom, ligada al ámbito de las soluciones de gestión empresarial. Lidera la dirección de este negocio tanto a nivel nacional como internacional. Este directivo, que se incorporó a la compañía tras la compra de Softgal, tiene ante sí un ambicioso objetivo: doblar en tres años la facturación de la Unidad de Negocio manteniendo los márgenes de rentabilidad.

Háblenos de cómo ha evolucionado el área de soluciones ERP de TecnoCom en 2014

2014 ha sido un año excelente en todos los aspectos, con una destacada progresión en ingresos, en margen, en personas, en territorios y en número de clientes. La facturación ha crecido un 21 por ciento al mismo tiempo que se ha mantenido el margen, lo que se traduce en un crecimiento rentable. Así mismo el aumento del equipo en más de 50 personas netas, ha generado una mayor capilaridad para llegar al mercado. Por ejemplo, en España la unidad se ha reforzado con perfiles muy reconocidos en el mercado en el área de liderazgo y preventa tanto en la zona Centro como en la Nordeste.

En definitiva la evolución ha sido muy positiva y se han conseguido proyectos nuevos en España, al igual que en el mercado internacional, donde contamos con referencias tales como Grupo México, Aguas Andinas de Chile o Los Portales y el FONAFE en Perú. Estos resultados son la base para continuar en una línea de crecimiento para 2015.

¿Qué objetivos se han marcado para 2015?

Una estrategia basada en objetivos de crecimiento y liderazgo en el mercado. El reto para 2015 es seguir creciendo a doble dígito como en 2014 y un plan para doblar en tres años la facturación de la unidad, que actualmente está en torno a 30 millones de euros. El objetivo es alcanzar los 60 millones de euros de forma inmediata mediante el crecimiento orgánico e incluso no se descarta la incorporación de alguna compañía especialista. En TecnoCom estamos convencidos de que las tecnologías para la gestión empresarial y las soluciones que pivotan alrededor del ERP, tienen un enorme potencial de crecimiento, además, de una mayor capilaridad y entrada en mercados en los que no estábamos antes. Una de las claves del éxito es también la estrecha relación con SAP, fruto del partnership en licencias y servicios que se mantiene en España y en el resto de países.

¿En qué se apoyarán para lograrlo?

Nuestra estrategia se apoya fundamentalmente en tres ejes: en primer lugar una elevada especialización en soluciones verticales y departamentales, en segundo lugar una decidida apuesta por la innovación y por último y no menos importante la estrecha colaboración de la unidad con SAP y a la evolución de sus soluciones para impulsar la productividad y la experiencia de los usuarios, con soluciones como SAP Fiori, SAP Screen Personas y la tecnología in-memory. Se percibe un negocio importante en torno a SAP Business Suite 4 HANA (S/4HANA), una solución con la misma relevancia que tuvieron en su día R/2, R/3 o SAP Business Suite, así como en los nuevos proyectos que se están llevando a cabo con SAP HANA en áreas como el ERP, BPC o BO. Concretamente en España existe una presencia muy fuerte a nivel regional con potentes equipos de SAP en Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao y La Coruña, lo que nos permite estar cerca del cliente y ofrecer el soporte que se necesita después del proyecto. Y lo mismo ocurre en Latinoamérica, donde los equipos prestan soporte local en Chile, México, Colombia y Perú. TecnoCom cuenta con personal muy cualificado para atender un mercado mucho más amplio que antes.

¿En qué soluciones verticales y departamentales se están centrando?

Por un lado, se ha apostado por soluciones verticales propias que están basadas en el ERP de SAP. Entre las que destacan: @Conservas para el sector de la distribución y @Construcción para el sector de la construcción y promoción. Por otro lado, en Latinoamérica se está replicando la solución propia SAP de Facturación de Energía, que permite gestionar todo el proceso de autoabastecimiento y venta de energía dentro de un grupo empresarial. Detrás de estas soluciones, hay un proyecto de inversión con SAP auditado con el fin de garantizar el desarrollo de soluciones óptimas. Soluciones



certificadas en SAP HANA e incluso sobre la nube de SAP, que nos permiten estar a la vanguardia al integrar movilidad, experiencia de usuario, analítica, etc..

Por otro lado, hay una potente base de conocimiento sobre los departamentos de Recursos Humanos y Financiero. Para los primeros, contamos con soluciones on-premise como la de Nómina y otras On-Demand, como SuccessFactors, que podemos calificar de sobresalientes en 2014; a los departamentos financieros les ofrecemos soluciones On-Premise más específicas como SAP Bank Communications Management, con la que ya se ha abordado un proyecto muy importante el año pasado, o SAP BPC que es una solución de éxito en los mercados de Perú y Chile. Este año se está empezando un proyecto departamental muy importante con SAP Vistex para Repsol y se espera que sea también un éxito.

¿Cuáles serán los principales factores que impulsarán el mercado ERP?

Este es un segmento en continuo crecimiento. Es un mercado en el que los proveedores se han concentrado y especializado sin dejar de ampliar y mejorar su portfolio en torno al ERP.

Las empresas necesitan soluciones de gestión y evolución. Después de la crisis las empresas empiezan a activar sus presupuestos, probablemente una de sus primeras inversiones tengan que ver con la tecnología y la evolución de sus soluciones de gestión para que les sirva de apoyo en sus retos de crecimiento, internacionalización, comercialización de productos nuevos e innovadores.

¿Cómo ha sido la adaptación de Tecnocom a la apertura de SAP a otras áreas como Analytics, HANA, Cloud, Movilidad?

Ha sido una transición natural sobre un camino allanado por el propio liderazgo de Tecnocom como empresa líder en el mercado que cubre todo el portfolio de soluciones TIC. La ampliación de la oferta de SAP ha sido positiva para Tecnocom ya que la relación con el fabricante es buena, la marca SAP abarca una amplia gama de clientes y Tecnocom tiene conocimiento en las áreas de Analítica, Movilidad, Cloud y Tecnología.

En realidad estos son los factores que agilizan nuestro crecimiento.

Las soluciones ERP en Cloud, ¿están siendo realmente muy demandadas por los clientes?

SAP Business By Design no ha tenido en España el éxito que se esperaba, pero SAP ha adquirido y desarrollado aplicaciones líderes en el mercado Cloud como SuccessFactors, Ariba, SAP Cloud for Customer (C4C), que son altamente demandadas por las empresas como soluciones llave en mano ya que resuelven necesidades concretas y ofrecen un ROI muy rápido, sin grandes inversiones.

Como partners de SAP, ¿ve que la compañía está ofreciendo una transición suave de los clientes a la nube?

Sí. Ciertamente SAP se percibe como una empresa On-Premise independientemente de que esté haciendo la transición y, al final, ofrece a los clientes facilidades. Por ejemplo, si disponen de

unas licencias On-Premise para cubrir una funcionalidad y ésta se ve mejorada con una solución en Cloud, establece fórmulas de reconocimiento de inversión. A los clientes les conviene y, además, siguen caminos paralelos. Las soluciones On-Premise, no desaparecen sino que continúan, y además aparecen las soluciones Cloud.

¿Qué le aporta a su unidad la pertenencia de TecnoCom a AUSAPE?

En TecnoCom consideramos la relación con AUSAPE como estratégica, puesto que permite escuchar a los clientes de SAP España, conocer sus necesidades en áreas en las que se producen continuos cambios legales como RR.HH. o Finanzas. A través de la Asociación, la unidad de negocio ERP escucha a los clientes, aprende de ellos y, a partir de ahí, se puede desarrollar una oferta más completa que la que tiene SAP para solucionar necesidades concretas.

Además, estar en AUSAPE permite conocer a nuevos clientes y contarles lo que hace TecnoCom.

¿Veremos de nuevo a TecnoCom este año en el Fórum AUSAPE?

Sí, por supuesto. TecnoCom estará en el Fórum, donde se mostrarán una serie de proyectos que se han desarrollado en el sector Servicios con una solución de SAP que simplifica la planificación del trabajo de las personas, la facturación y los pagos, entre otras muchas cosas.



SAP España ha otorgado a TecnoCom el Premio por el Mayor crecimiento en ventas 2014. En la imagen, Sebastián Bamonde, junto con João Paulo da Silva y Anna Oró.

Solicitud de Suscripción Gratuita a la Revista de AUSAPE

EMPRESA _____

ASOCIADO AUSAPE SÍ NO _____

NOMBRE _____

CARGO _____

DIRECCIÓN _____

CP _____

POBLACIÓN _____

PROVINCIA _____

TELÉFONO _____

E-MAIL _____

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





MOVILIZER FOR SAP

Extienda los procesos de SAP a su Mobile Workforce: donde quiera, cuando quiera y en cualquier dispositivo



LO PRIMERO ES EL NEGOCIO

Movilizer controla la tecnología, usted se concentra en su negocio

Reinvent

Your Mobile Enterprise

Descubra nuestra incomparable integración con SAP, la agilidad de desarrollo y las mejores »best practices« en aplicaciones estándares para soluciones de movilidad

- Movilice con total seguridad a sus empleados, partners y terceros
- Trabaje donde quiera con un completo soporte offline
- Flexible y ágil para soportar sus procesos actuales y futuros

La plataforma Movilizer para »mission-critical« applications

- Cree, configure y despliegue aplicaciones móviles en SAP
- Personalice sus aplicaciones móviles con ABAP
- Controle el ciclo de vida de las aplicaciones móviles en SAP

Movilizer dispone de más de 300 procesos de negocio de SAP que se pueden configurar y combinar para »movilizar« su negocio como usted necesita



Movilizer for SAP PM/CS



Movilizer for SAP DSD



Movilizer for SAP IS-U



Movilizer for SAP Workflow



Movilizer for SAP SD



Movilizer for SAP FI-CO Inventarisatión



Movilizer for SAP FSV



Movilizer for SAP Mobile Forms



Movilizer for SAP OER All / EM



Movilizer for SAP Travel Expenses



Movilizer for SAP CRM Sales



Movilizer for SAP CATS Time recording



Movilizer for SAP PoD



Movilizer for SAP MM WM / eWM



Proven Performance



100% SAP Integration



Future Ready

Contáctenos para ver una demostración gratuita:
movilizer.spain@movilizer.com
movilizer.com

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

Marion Schneider

SAP SE, Walldorf, Alemania / Germany

Responsable de Interlocución, / *Executive Liaison*
GUGO (Global User Groups Organization)

“Mi labor consiste en ofrecer un valor añadido a los Grupos de Usuarios de SAP y a SAP conectando personas”

“My role is to provide added value for the SAP User Groups and SAP by connecting people”

Marion Schneider trabaja en SAP GUGO y su objetivo es que las relaciones entre los Grupos de Usuarios y SAP sean fluidas. Y lo hace, como explica, “conectando personas, proporcionando información, colaborando en eventos, ofreciendo asistencia en redes, plataformas y conocimientos”. En la entrevista, nos cuenta cómo es su trabajo con las diferentes Asociaciones, sus prioridades y los retos que deben afrontar las comunidades de usuarios en el futuro.

Marion Schneider works for SAP GUGO making sure that the relationship between the different User Groups and SAP is fluid. It is done, as she explains, by “connecting people , providing information, collaborating in events, offering support at networks, platforms and knowledge”. In the interview, she outlines how her work is with the different User Groups, its priorities and the challenges that the User Communities will have to face in the future.

Por favor, resume brevemente la misión y objetivos de SAP GUGO.

La organización de SAP GUGO (Global User Group Organization) gestiona la relación de SAP con los Grupos de Usuarios de SAP en todo el mundo. Ayuda a los Grupos de Usuarios de SAP a convertirse en valiosas redes para sus miembros. GUGO funciona

Please, briefly summarize SAP GUGO mission and goals.

SAP Global User Groups Organization (GUGO) manages SAP’s relationship with the SAP User Groups worldwide. It supports the SAP User Groups to become valuable networks for their members. GUGO serves as a major communication channel on matters related to influencing SAP’s future product direction by obtaining candid user group

como un importante canal de comunicación sobre asuntos relacionados con la influencia en la futura dirección de los productos de SAP mediante la obtención de un feedback real de los Grupos de Usuarios, la comunicación de dicho feedback a las partes interesadas de SAP en cuestión, la monitorización los resultados y el cierre del ciclo con nuestros clientes.

¿Cómo se adapta SAP GUGO a las necesidades de los Grupos de Usuarios?

Según nuestra experiencia, los Grupos de Usuarios de SAP tienen principalmente las siguientes necesidades: transferencia de conocimientos, influencia y diálogo con la dirección de SAP.

Una de las partes más importantes de nuestro servicio para cubrir estas necesidades consiste en proporcionar la transferencia de conocimientos a nuestros Grupos de Usuarios de SAP ofreciendo sesiones web personalizadas y formación online. El año pasado impartimos unos 1.500 seminarios online en este ámbito a un total de 60.000 participantes, compartiendo información valiosa acerca de los productos y servicios SAP.

Otro ámbito fundamental de la colaboración con los Grupos de Usuarios de SAP es la influencia del producto. SAP ha creado una plataforma de influencia para sus Grupos de Usuarios de SAP (influence.sap.com) para ayudar a los clientes a expresar su opinión sobre los productos actuales y los que se creen en un futuro cercano. En SAP queremos escuchar a los clientes y así mejorar de forma constante nuestros productos de acuerdo con las necesidades del cliente.

En lo relativo a las relaciones, con 38 Grupos de Usuarios de SAP activos en todo el mundo, nuestro equipo dirigió en 2014 más de 120 reuniones ejecutivas con más de 1.600 participantes ejecutivos. Así, afrontamos la necesidad de establecer y reforzar una red ejecutiva fluida y el diálogo entre SAP y los Grupos de Usuarios de SAP interesados. Estas reuniones también sirven para fijar nuestra estrategia y conocer las opiniones de nuestra comunidad de Grupos de Usuarios de SAP.

Además de trabajar con AUSAPE, también colabora estrechamente con los Grupos de Usuarios de los Países Bajos, Reino Unido, Irlanda y Francia. ¿Qué tipo de apoyo proporciona?

Como miembro del equipo de GUGO, mi labor consiste en ofrecer un valor añadido a los Grupos de Usuarios de SAP y a SAP conectando personas, proporcionando información, colaborando en eventos, ofreciendo asistencia en redes, plataformas y conocimientos. Actúo como una interfaz entre SAP y los Grupos de Usuarios, empleando las relaciones estratégicas de GUGO con los Grupos de Usuarios como un potente multiplicador para una beneficiosa comunicación bidireccional. Además, doy soporte a las relaciones ejecutivas y trato de mantener a mis Grupos de Usuarios de SAP conectados a la actualidad de SAP en el mundo. Por supuesto, sigo nuestra estrategia de SAP para posicionar determinados temas como S/4HANA, Cloud, y para garantizar una ventaja de información para los Grupos de Usuarios de SAP. Afortunadamente, nuestra colaboración con los agentes de enlace de SAP locales en los distintos países es excelente.



feedback, communicating it to the appropriate SAP stakeholders, monitoring results and closing the loop with our customers.

How does SAP GUGO adapt to the User Group needs?

According to our experience, SAP User Groups have mainly the following needs: knowledge transfer, influence and dialogue with SAP management.

One major part of our service to address these needs is providing knowledge transfer for our SAP User Groups by offering customized web sessions and online training. In this area we provided approx. 1,500 webinars for a total of 60,000 participants last year, transporting valuable information about SAP's products and services.

Another key area of collaboration with SAP User Groups is product influencing. SAP has created an influencing platform for its SAP User Groups (influence.sap.com) to help customers to have their say on current and near future products. SAP wants to listen to its customers and thus constantly improve our products according to customer needs.

From a relations perspective, with 38 active SAP User Groups worldwide, our team managed in 2014 more than 120 executive meetings - with more than 1,600 executive participants. By this, we address the need to establish and support a vibrant executive network and dialogue between SAP and SAP User Groups stakeholders. We also use these meetings to align on our strategy and collect feedback from our SAP User Groups community.

Apart from working with AUSAPE, you also work closely with the User Groups in the Netherlands, UK&I and France. What kind of support do you provide?

As a member of the GUGO-team, my role is to provide added value for the SAP User Groups and SAP by connecting people, providing information, support events, networks, platforms and

Todo mercado tiene unas características específicas. ¿Cómo se asegura de ofrecer los servicios adecuados y un valor añadido en cada uno?

Es un gran honor trabajar con mis contactos de distintos países europeos. Es algo que también me ofrece la oportunidad de aprender más de forma constante sobre los mercados locales. No veo grandes diferencias en los temas orientados a la técnica o la estrategia de SAP.

No obstante, tenemos que cubrir las necesidades específicas de cada país y proporcionar información y soluciones en el idioma local. El Servicio de Globalización de SAP ofrece una funcionalidad específica para cada país y permite a los clientes ampliar sus negocios en todo el mundo y crear cadenas de valor para el crecimiento sostenible.

Para atender a la comunidad de habla española, nuestro equipo también da soporte a la colaboración con la Asociación de Usuarios de SAP Iberoamérica (AUSIA) y ayuda a fortalecer las relaciones entre los distintos Grupos de Usuarios de SAP de habla española, como AUSAPE.

¿Cambia mucho la forma de trabajar entre los Grupos de Usuarios en los Países Bajos, Reino Unido, Irlanda, Francia y España, o le parece bastante similar?

A pesar de las diferencias culturales e idiomáticas, otorgo el mismo valor a los Grupos de Usuarios de SAP. En mi opinión, va en paralelo a la estrategia de SAP consistente en ofrecer una solución global con toques locales. Por supuesto, existen diferencias entre los distintos Grupos de Usuarios de SAP: algunos se centran más en sus eventos y reuniones, mientras que otros prefieren un modelo de colaboración más continua. Otros tienden a una colaboración virtual, mientras que a otros les gusta reunirse en persona, lo cual me parece bien, ya que yo me centro en los resultados.

Desde su punto de vista, ¿a qué retos deben enfrentarse los Grupos de Usuarios de SAP a corto/medio plazo?

Según nuestra experiencia, los gerentes de las Líneas de Negocio (LoB) deben tomar cada vez más decisiones relativas a las TI, ya que el software es cada vez más flexible y consumible, por ejemplo, las soluciones en la nube. Los Grupos de Usuarios de SAP deberán adaptarse para incluir a estos encargados de la toma de decisiones sin gran experiencia en SAP o las TI, para seguir siendo atractivos y garantizar el aumento de sus miembros.

Las soluciones en la nube presentan un atractivo cada vez mayor en el mercado: esto no sólo nos lleva a una nueva audiencia en la base de clientes, sino que también comporta nuevas necesidades de los miembros de los Grupos de Usuarios de SAP. Quieren comprender cómo implementar soluciones en la nube, cuál podría ser el aspecto de los escenarios de integración y cómo deben transformar sus negocios.

Asistió al Foro AUSAPE el año pasado en Zaragoza. ¿Qué opinión del evento?

Me quedé impresionada con el buen ambiente, la profesionalidad de la organización y el alto nivel del evento. Fue un placer reunirme con todos en persona y ampliar mis redes con AUSAPE y SAP Iberia. Además, a nivel personal, un viaje a España en junio siempre es una idea magnífica. La comida española fue una gran recompensa durante todo el evento. Estoy deseando asistir al Foro AUSAPE de este año en Zaragoza.

knowledge. I act as an interface between SAP and the user groups, using GUGOs' strategic relationships with the user groups as a powerful multiplier for beneficial two-way communication. Furthermore, I support executive relations and try to keep my SAP User Groups connected to SAP's pulse worldwide. Of course, I follow our SAP strategy to position certain topics like S/4HANA, Cloud and secure an information advantage for SAP User Groups. Fortunately we have excellent collaboration with the local SAP liaisons in the different countries.

Every market has its particular characteristics. How do you make sure you provide proper services and added value in each of the markets?

Working with my contact persons from different European countries is a great honor for me and gives me the opportunity to also learn continuously about local markets. I do not see big differences in technical oriented topics or SAP's strategy.

However, we have to cover country-specific requirements and provide information and solutions in the local language. SAP Globalization Services delivers country-specific functionality and enables customers to expand their businesses worldwide and create value chains for sustainable growth.

To serve the Spanish-speaking community, our team also supports the collaboration in Asociación de Usuarios SAP Iberoamérica (AUSIA) and helps to strengthen relations between different Spanish-speaking SAP User Groups, like AUSAPE.

Does the way of working vary broadly between the User Groups in the Netherlands, UK&I France, and Spain? Or do you find it quite similar?

Despite cultural differences and languages, I provide the same value to SAP User Groups. I see this in parallel to SAP's strategy to offer a global solution with local flavors. For sure, there are differences between the single SAP User Groups: some are more focused on their events and meetings whereas others favor a more continuous collaboration model. Some prefer a virtual collaboration, while others like to meet in person, which is fine for me, as I focus on results.

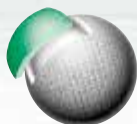
From your perspective, what are the challenges SAP User Groups must face in the short/medium term?

According to our experience, managers from the Lines of Business (LoB) become more and more involved in making IT-related decisions, as software becomes more flexible and consumable, for example Cloud solutions. SAP User Groups will have to adopt to accommodate these decision makers without a strong SAP- or IT-background, to stay attractive and secure their membership growth.

Cloud solutions reach an increasing attractiveness in the market: This leads to a new audience in the customer base but also to new requirements from SAP User Group members. They want to understand how to deploy Cloud solutions, how integration scenarios could look like, and how they need to transform their business.

You have attended Forum AUSAPE last year in Zaragoza. What is your opinion of the event?

I was impressed by the wonderful atmosphere, the professionalism of the organization and the high standards of this event. It was a pleasure to meet everybody in person and expand my network with AUSAPE and SAP Iberia. And, on a personal level, a trip to Spain in June is always an excellent idea and was very well rewarded by the Spanish "comida" during the entire event. I'm already looking forward attending this year's Forum AUSAPE in Zaragoza.



REALTECH

ESPAÑA & LATAM

TU PREMIUM LOCAL PLAYER



ES AHORA

TECHEDGE

PREMIUM GLOBAL PLAYER

ESPAÑA & LATAM

TU PREMIUM GLOBAL PLAYER



S O M O S
LOS MISMOS
A H O R A
G L O B A L E S

www.techedgegroup.es



URSA, empresa líder en sostenibilidad, elige SAP Cloud for Customer

URSA, empresa del Grupo Uralita y líder en el sector de la eficiencia energética, ha implantado SAP Cloud for Customer con Altim como socio tecnológico, para fortalecer el trabajo de su fuerza comercial en todas las áreas. URSA Insulation es una compañía dedicada a la producción y comercialización de materiales de aislamiento térmico y acústico orientados a la sostenibilidad y eficiencia energética en la edificación. Con una trayectoria de más de 60 años de experiencia, URSA cuenta con una amplia presencia comercial en 25 países con ventas en más de 40 países, gracias a sus 13 plantas de producción repartidas estratégicamente en todo el continente europeo. URSA es, a día de hoy, uno de los mayores fabricantes de Europa en lana mineral de vidrio y poliestireno extruado (XPS), dos materiales de aislamiento totalmente complementarios que contribuyen a aislar térmica y acústicamente los edificios.

El fuerte enfoque competitivo en los negocios globales, dentro de las áreas de la edificación y las aplicaciones industriales, posicionan a la organización como un referente de sostenibilidad: el portafolio de productos de URSA, conlleva un ahorro de la factura energética, mayor protección del medio ambiente, y un incremento del confort de los ambientes interiores. Con estos compromisos adquiridos, la tecnología siempre ha jugado un papel fundamental en la estrategia empresarial y de crecimiento, para dar sólidas respuestas al complejo entorno cambiante y, asimismo, aprovechar todas las ventajas de productividad, reducción de costes, eficiencia de procesos, etc. que éstas proveen.

UNA SOLUCIÓN COMPLETA, ASEQUIBLE Y DE RÁPIDA IMPLANTACIÓN

Dada la importancia de la tecnología para URSA y el Grupo Uralita, implantaron el ERP de SAP en 2002, consolidando un sistema de gestión único para todas las áreas y divisiones nacionales e internacionales. De forma complementaria, y aunque contaban con el CRM de SAP para la gestión de clientes, la compañía detectaba unas necesidades claras en su fuerza comercial, por lo que dio el paso de buscar una solución de coste variable (pago por uso), de rápida implantación (Cloud), y lo suficientemente flexible como para que todo su equipo de ventas la adoptase de forma unitaria, y con la motivación añadida de una experiencia de usuario simplificada.

Así, URSA eligió a Altim como partner tecnológico, para diseñar juntos un plan de innovación que cubriese todos los requerimientos

del área comercial de la compañía: primero, la organización decidió implantar la solución SAP Cloud for Customer en la sede de Rumanía -a modo de proyecto piloto -, para seguir con una segunda implementación en Austria y, poco a poco, ir desplegando la solución C4C en todas las delegaciones internacionales. La buena oferta económica, la experiencia sectorial y en proyectos Cloud, junto con la propuesta de valor de Altim, fueron decisivos para apostar por la consultora gold partner de SAP. En este sentido, los responsables de URSA están muy satisfechos con el desarrollo del proyecto, la puesta en productivo y el arranque del sistema: "Altim ha jugado un papel fundamental en la implementación del piloto y va a seguir diseñando e implantando la solución SAP Cloud for Customer en el resto de países en los que tenemos presencia. Definiéndolo a nivel global, este proyecto está suponiendo ya un verdadero avance tecnológico de transformación en la compañía, abriendo muchas oportunidades para llevar la función de ventas, hacia la excelencia", afirma Isidre Porqueras, Head of Commercial and Business Development de URSA.

El beneficio más destacado para URSA es la reducción del tiempo empleado por la fuerza de ventas en tareas administrativas, que deberá redundar en el incremento de las oportunidades comerciales, y del volumen de las ventas finales. SAP Cloud for Customer optimiza la gestión del tiempo, liberando a los comerciales de tareas administrativas, y maximizando su rendimiento en las acciones más relevantes para mantener una relación de calidad con los clientes: incremento de visitas, optimización de leads, y acceso inmediato a la información en tiempo real desde cualquier

dispositivo móvil. “SAP Cloud for Customer es como un oasis después de años de vagar en el ambiente árido de herramientas de informes anteriores. Su interfaz amigable, el fácil acceso desde Internet, las rápidas conexiones que permite, los comandos intuitivos y la mejora continua que permite, hacen que todo funcione de forma fluida”, explica Sorin Pana, Director de ventas de URSA en Rumanía.

RETOS CUBIERTOS EN LA IMPLANTACIÓN

- **Acceso a la información on line y off line**, potenciando el trabajo en equipo y la colaboración en tiempo real.
- **Relaciones más cercanas con los clientes**, prestándoles mayor atención con un mayor número de visitas, un seguimiento exhaustivo de los leads, y un acceso simplificado a todas las transacciones relacionadas con el ciclo de ventas.
- **Incremento de las oportunidades comerciales y de las ventas finales**, gracias a una liberación del tiempo dedicado a tareas administrativas, y a su posible aprovechamiento en acciones dirigidas a alcanzar un mayor éxito del pipeline.
- **Flexibilidad y control de costes**, una valoración muy importante para URSA; ya que sus proyectos deben cumplir estos parámetros básicos: primero, que los costes sean variables y que la tecnología no suponga un coste fijo para la organización; y segundo, que tanto la implementación como la operativa de la infraestructura adquirida, sea rápida y responda a las necesidades de la compañía.
- **Único repositorio de información**: toda la información del equipo comercial de URSA, está en un único repositorio tecnológico y permite un acceso más fácil. El uso de SAP Cloud for

Customer apoya el modelo de negocio de URSA, potenciando el rendimiento del trabajo en equipo, su colaboración on line, y sin duda alguna, maximizando la productividad en las tareas asociadas al ciclo de ventas.

Durante el año 2015, URSA estará inmersa en el despliegue de la solución SAP Cloud for Customer en el resto de delegaciones internacionales. De forma paralela, los responsables aseguran que su estrategia de innovación tecnológica pasa por estar al día de las nuevas funcionalidades que vayan apareciendo en el mercado, y les puedan resultar de utilidad para continuar consolidando su compromiso de sostenibilidad y de eficiencia energética en el sector.

Organización

- Nombre: **URSA Insulation – Grupo Uralita.**
- Sector: **Construcción.**
- Productos y servicios: **Producción y comercialización de materiales de aislamiento térmico y acústico para la construcción.**
- Web site: **www.ursa.com**
- Soluciones y Servicios SAP: **SAP Cloud for Customer.**






ADVEO, un ejemplo de transformación y modernización

ADVEO ha elegido a NGA Human Resources como Business Partner en Recursos Humanos para la externalización de los servicios de Administración de Personal y Nóminas apoyándose en la solución euHReka.



ADVEO tiene como origen el Grupo Unipapel, compañía que se constituyó en el año 1976 tras la fusión de Industrias Papyrus, Segundo Moreno y Vascongada de Sobres y Bolsas.

Después de su debut bursátil en 1986, Unipapel adquirió Adimpo (mayorista de productos y consumibles informáticos) en 2009 y las divisiones de Europa continental de Spicers (mayorista de material de oficina y escolar) en 2011 para convertirse en la compañía líder en el mercado europeo de servicios y suministros de oficina.

- Con una cifra de ventas de 1.300 millones de euros, ADVEO es la compañía líder de su sector en Europa con la oferta más completa de productos y servicios del mercado.
- Opera una red logística con 20 centros de distribución y 25 oficinas comerciales en España, Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda y Portugal.
- Ofrece soluciones integrales a fabricantes de productos informáticos, distribuidores y suministradores de oficinas, grandes superficies y clientes minoristas (más de 30.000 clientes finales).
- Cuenta con una plantilla de 1.800 trabajadores con los mejores profesionales en Europa para ofrecer el mejor servicio.

ADVEO es cliente SAP desde principios de 2000 y ha apostado siempre por grandes sistemas de gestión que le han permitido crecer como empresa. Durante 2014 eligió a NGA Human Resources como proveedor de servicios de Administración de Personal y Nóminas para implantar la plataforma euHReka (Powered by SAP). Lo hizo bajo un nivel de servicio de externalización en el que ADVEO continúa gestionando los datos maestros, pero en el que NGA Human Resources opera y se responsabiliza del proceso de nómina.

Se ha llevado a cabo un proyecto de implantación en el que han trabajado codo con codo los usuarios clave de ADVEO y el equipo de consultores de NGA Human Resources, cuyos retos han sido:

- Una instalación “express” en la que se han realizado todos los trabajos en 5 meses de forma totalmente eficiente.



A mediados de 2000 NGA Human Resources decide posicionarse claramente dentro de los mejores proveedores de Servicios de Outsourcing de RR.HH., para lo cual crea un equipo de expertos y crea la plataforma euHReka.

- La simplificación de los procesos internos de Administración de Personal y Nómina de ADVEO.
- Marcar las pautas de la futura operación de los procesos implicados.

Sin duda, son dos los factores clave que hacen posible un proyecto de este tipo:

- Los profesionales que participan en él y
- un sistema probado, fiable y pre-parametrizado: euHReka

PROFESIONALES

Un proyecto de estas características ha de contar con los mejores profesionales y, sobre todo, que tengan esa cualidad un tanto olvidada: "Oficio".

En una implantación en la que los tiempos son tan ajustados, aspectos como la metodología, el diseño funcional, la segregación de funciones, etc. pasan a un segundo plano y lo que prima es el buen hacer del equipo de trabajo, tanto del cliente como del proveedor, que en base a su experiencia y conocimiento es capaz de llevar a cabo las tareas encomendadas.

En este sentido, NGA Human Resources puede decir que cuenta con un equipo de expertos en SAP HCM con una media de experiencia en la aplicación muy por encima de la media del mercado. El cliente lo siente y lo agradece, ya que lo que a priori parece complicado se simplifica y se lleva a cabo con éxito.

Por otro lado, tenemos al usuario final, que al igual que el consultor experto, es pieza clave manteniendo siempre el foco en el objetivo final, facilitando y simplificando las tareas, evitando pérdidas de tiempo y confiando en el oficio del Consultor.

¿Quién ha de ganarse a quién? En este sentido, la respuesta es sencilla, ambos se han de ganar la confianza del otro. De este modo, Consultor y Usuario forman un equipo perfecto.

euHReka

A mediados de 2000, NGA Human Resources decide posicionarse claramente dentro de los mejores proveedores de Servicios de Outsourcing de Recursos Humanos, para lo cual crea un equipo de expertos y crea la plataforma euHReka.

EuHReka es un plataforma tecnológica global, sólida y probada, con la que NGA da servicio a más de un millón de empleados. Con más de 20 años en el mercado, euHReka está soportada por el software líder del mercado fabricado por SAP AG.

La preparametrización y el innovador front-end que aporta euHReka permite, que el Consultor se enfoque en las peculiaridades del cliente y hacer el esfuerzo en donde aporta valor y no en tareas que ya están "industrializadas" en la plataforma.

Desde NGA Human Resources se propone euHReka no solo como una plataforma, sino como un producto y servicio que va más allá de lo comentado, donde debemos incluir temas tan relevantes como Metodología, Herramienta de Ticketing, Procesos, etc.

Quizás sea este último punto lo que más diferencia el sistema de NGA Human Resources del resto del mercado; lo cierto es que al final es un producto completo donde SAP se integra perfectamente y es explotado en todo su potencial por los técnicos y usuarios.

ADVEO ya cuenta con el sistema euHReka para Estructura Organizativa, Administración de Personal y Nóminas para su organización en España. Este hito abre ahora las puertas a la instalación del resto de países donde opera y se espera el mayor crecimiento. Más que posiblemente podremos ver nuevas noticias sobre el resto de implantaciones a nivel europeo.

PAÍSES CON PRESENCIA DE ADVEO



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Tecnocom

La Gestión de Formación para la Fundación Tripartita con SAP HCM

La solución desarrollada a medida por Tecnocom se integra con SAP HCM Learning Solution o sistemas híbridos HCM SuccessFactors y permite la gestión de la documentación y comunicaciones con la Fundación Tripartita de una manera ágil, cómoda y sencilla.

Cada vez son más las empresas que reciben bonificaciones a través de la cotización a la Seguridad Social por la formación realizada por sus empleados. Las compañías utilizan el crédito que la Fundación Tripartita pone a su disposición, en función de su tamaño y cotización por formación profesional en el año anterior.

Por otro lado, estos trámites suponen una serie de obligaciones legales que están recogidas en la ORDEN TAS (ver cuadro adjunto), de la que destaca, entre otras, la obligación de someterse a las actuaciones de comprobación, seguimiento y control que realicen las Administraciones Públicas o mantener la documentación justificativa de la formación a disposición de los órganos de control competentes.

Consciente de la complejidad de estos trámites, Tecnocom puso en marcha un desarrollo a medida con el objetivo de dar respuesta a las necesidades legales que la Fundación Tripartita establece en cuanto a gestión de comunicaciones XML, certificación documental de los planes de formación o justificación económica de los mismos. Tecnocom cuenta con varias referencias de clientes sobre la implementación de esta solución, complementando así la funcionalidad que SAP HCM tenía de manera estándar en la SAP Learning Solution.

DESARROLLO SOBRE SAP HCM

El desarrollo realizado por Tecnocom sobre SAP HCM está basado en tres pilares de trabajo:



1. La certificación documental de los planes de formación, que incluye las comunicaciones XML con la Fundación Tripartita.
2. La justificación económica de los planes de formación.
3. El seguimiento y control de los planes de formación, que tiene en cuenta indicadores como crédito disponible y dispuesto, costes directos y asociados, cumplimiento de colectivos prioritarios, porcentaje de cofinanciación, etc.

El desarrollo se ha realizado sobre SAP HCM en ERP, y contiene tablas, infotipos y programas a medida, para cada uno de los objetos principales de la gestión (plan de formación, acción formativa y grupo de formación).

La entrada de datos se puede alimentar desde el propio componente clásico de formación del ERP, desde la SAP Learning Solution o desde SuccessFactors learning en modelos hybrid cloud.

En relación con el proceso de gestión, cabe la posibilidad de controlar el crédito disponible y dispuesto, el grado de cumplimiento de colectivos prioritarios, el porcentaje de cofinanciación o realizar un seguimiento de los requerimientos realizados por el Servicio Público de Empleo Estatal.

Asimismo, en cuanto a la acción formativa, permite llevar un registro de los requerimientos documentales realizados en las inspecciones "in situ" por el INEM o registrar datos básicos de identificación de la acción, metodología, tutores, persona responsable, etc.

Por último, y atendiendo a las necesidades de grupo, permite realizar un seguimiento de alumnos y documentación, desglosar los costes según elegibilidad de la convocatoria, registrar facturas de proveedores, generar las comunicaciones de inicio o fin de grupos en formato XML, generar los certificados oficiales (hoja de control de asistencia, diplomas, listado de alumnos, cartel del aula, etc.).

IMPLANTACIÓN

El desarrollo está configurado como un paquete básico con la funcionalidad completa (comunicaciones XML, certificación documental y justificación económica). Para poder implantarlo, es suficiente con llevar a cabo un proyecto de entre 3 y 4 meses (dependiendo del tamaño de empresa, ámbito de aplicación y alcance del desarrollo), cuyo cronograma estaría compuesto por: 1 mes para el análisis inicial, 2 meses para la realización del proyecto y un mes para el arranque y soporte.

BENEFICIOS

Las empresas que implanten la solución podrán obtener, entre otros, beneficios tangibles como:

- Simplificación del proceso, dado que la entrada de datos, gestión de procesos y explotación de la información se genera desde un único lugar.
- Altos estándares de calidad en el trabajo realizado, como consecuencia del seguimiento de un método de procesos que garantiza el cumplimiento de requerimientos en base al plan de formación, de acción formativa y de grupo.
- Considerable ahorro de tiempo, puesto que, dado que todos los procesos se realizan desde SAP, no se requiere la realización de cargas adicionales, integraciones o generación de formularios con otros aplicativos.
- Reducción de costes, ya que permite una gestión autónoma con independencia del trabajo que tradicionalmente suelen prestar las consultoras especializadas de Recursos Humanos.
- Incremento de la productividad, teniendo en cuenta que es posible generar un mayor número de procesos desde el departamento de Dirección y Desarrollo de Personas de una compañía.
- Integración con el resto de componentes del módulo de SAP HCM.

La inversión en este componente pone en evidencia la decidida apuesta que TecnoCom hace por SAP HCM y la continua búsqueda de nuevas fórmulas y modelos de gestión que aportan valor añadido a sus clientes en el ámbito de RR.HH. En definitiva, es una respuesta a las demandas que tradicionalmente solían hacer las empresas cuando adquirían soluciones estándar destinadas a la Gestión de la Formación.

La inversión en este componente pone en evidencia la decidida apuesta que TecnoCom hace por SAP HCM y la continua búsqueda de nuevas fórmulas y modelos de gestión que aportan valor añadido a sus clientes en el ámbito de RR.HH.

CUESTIONARIO PARA LA EVALUACIÓN DE LA CALIDAD DE LAS ACCIONES FORMATIVAS EN EL MARCO DEL SISTEMA DE FORMACIÓN PARA EL EMPLEO, FORMACIÓN DE DEMANDA (Orden TAS 2307/2007, de 27 de julio)

Para evaluar la calidad de las acciones formativas es necesaria su opinión como alumno/a, acerca de los distintos aspectos del curso en el que ha participado. LE ROGAMOS RESPONDA A TODAS Y CADA UNA DE LAS PREGUNTAS DE ESTE CUESTIONARIO

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN
Los datos aportados en el presente cuestionario son confidenciales y serán utilizados, únicamente, para la mejora de la calidad de las acciones formativas.

I. DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA ACCIÓN FORMATIVA (Iniciados o a cargo/asistido por el beneficiario)

1. Nº expediente		2. Perfil	Entidad organizadora: Agrupaciones
3. CIF empresa	A28191179	4. Nº Acción	2002
5. Nº grupo		6. Denominación acción	EVALUACION DE TIEMPOS EN SAP HCM
7. Modalidad	Presencial		

II. DATOS DE CLASIFICACIÓN DEL PARTICIPANTE (señale con una X la casilla correspondiente)

1. Edad	29	2. Sexo	1. Mujer <input type="checkbox"/>	2. Varón <input checked="" type="checkbox"/>
3. Titulación actual	1. Sin titulación <input type="checkbox"/>	2. Título de graduado E.S.O./Graduado escolar <input type="checkbox"/>	3. Título de Bachiller <input type="checkbox"/>	
4. Horario del curso	1. Dentro de la jornada laboral de a 6.1i <input type="checkbox"/>	2. Fuera de la jornada laboral <input type="checkbox"/>	3. Ambas de a 6.1i <input type="checkbox"/>	
5. Porcentaje de la jornada laboral que abarca el curso				

D. DIEGO CANOSA LOPEZ
Ha asistido al curso:
EVALUACION DE TIEMPOS EN SAP HCM

Duración: 16.00 Fechas Del 13 de 2014 a 29 de 2014

Anexo 1 Solicitud de participación

- S-10 Comunicación inicio de curso
- S-20 Listado inicial de asistentes
- S-30 Control de asistencia
- Cartel del aula
- Cuestionario evaluación de calidad
- Resumen de evaluación de calidad
- Cuestionario evaluación de ponente
- Certificado de asistencia



Jose María Bornás

Responsable de Soluciones de Sector Público y Sanidad de SAP



¿Cómo ha transformado la crisis al Sector Público?

En estos últimos años el Sector Público en toda Europa, y en concreto en España, se encuentra en una situación crítica. La crisis financiera dio paso a la económica, que ha acabado por romper el equilibrio entre la recaudación y el gasto: incremento constante del gasto por prestaciones sociales y de desempleo, y caída dramática de los ingresos como consecuencia de la disminución de la actividad económica y, por consiguiente, incremento del desempleo y la reducción de la recaudación por IRPF. No sería justo quedarnos solo en ese análisis, ya que el constante aumento en la esperanza de vida está cambiando la pirámide poblacional, con un envejecimiento de la población y, por tanto, disparando el gasto en sanidad y pensiones.

Por este motivo, en SAP estamos trabajando con diferentes organizaciones del Sector Público internacionalmente, tanto a nivel de administración central como regional y local, desplegando proyectos de transformación que están ayudando a recuperar este equilibrio, y que permiten mantener o recuperar el estado del bienestar.

Uno de los primeros aspectos en los que hemos estado trabajando con nuestros clientes, ha sido cómo poder hacer frente a esta disminución de la recaudación, provocada por la drástica disminución de la actividad económica y aumento de la tasa de desempleo.

La optimización del proceso de recaudación es clave para las administraciones. Las soluciones SAP orientadas a la Gestión Tributaria permiten gestionar de manera completa el ciclo de vida del proceso de recaudación, desde el registro del contribuyente hasta el pago, aportando una visión 360 grados del contribuyente mediante el expediente tributario y soportando diferentes tipos de impuestos. Esto permite asegurar la eficacia del proceso y mejorar el servicio al contribuyente, con un acceso online 24x7 y omnicanal a su expediente.

Estrechamente ligado con el punto anterior, estamos colaborando con las administraciones en la detección y prevención de potencial fraude y evasión fiscal, ya que según el informe "El avance del fraude en España durante la crisis" publicado por el sindicato de técnicos de Hacienda (Gestha) y la Universidad Rovira y Virgili, el fraude en España representa el 25,6 por ciento del Producto Interior Bruto, casi siete puntos porcentuales más desde que se inició la crisis en 2008. Las soluciones SAP Fraud Management, en combinación con la tecnología SAP HANA, permiten la detección en tiempo real de po-

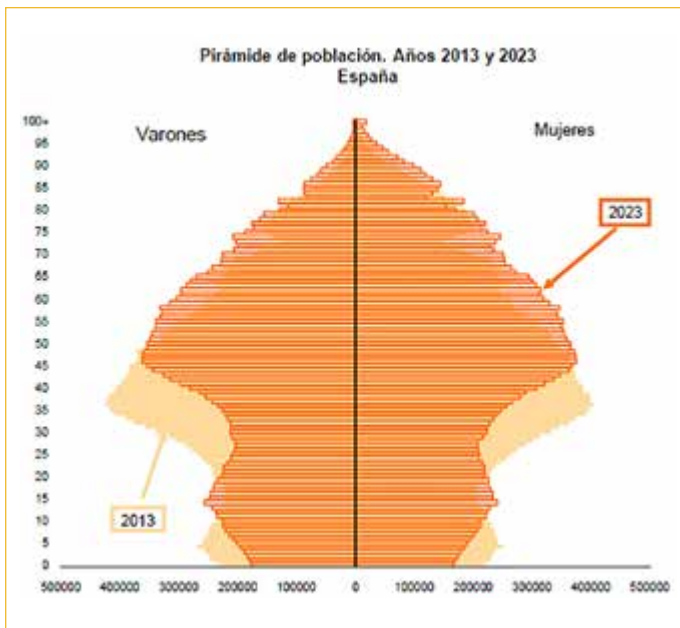
sibles acciones fraudulentas. Avances en esta área están impactando de manera directa y significativa en la recuperación de los ingresos.

Una vez optimizados los procesos de recaudación, el siguiente paso que están abordando las administraciones es racionalizar el gasto. Si analizamos los principales capítulos de gasto en España, Protección Social ocupa el primer lugar, con un 17,7 por ciento del PIB en 2014, y Sanidad representa un 6,2 por ciento del PIB. No es de extrañar que sean dos de las principales áreas en las que gobiernos de toda Europa están haciendo especial foco, y desplegando proyectos de transformación.

El coste de los procesos de protección social, donde encontramos el pago de pensiones, prestaciones por desempleo y demás ayudas sociales, se encuentra en clara tendencia alcista: el aumento en la esperanza de vida dispara el gasto en pensiones y Sanidad, y la alta tasa de desempleo implica de manera directa el pago de dichas prestaciones.

En el caso de las prestaciones por desempleo o por otros conceptos de ayuda social toma especial relevancia la gestión integral del proceso. Es imprescindible tener la visión global del ciudadano para asegurar que la correcta asignación de estas prestaciones, tanto en el "a quién" como en el "cuánto" y el "cuándo".

SAP Social Services Management permite gestionar todo el proceso de la prestación, desde la solicitud en un entorno de omnicanalidad, determinación de la elegibilidad y del tipo de beneficio/prestación a la que el ciudadano tiene derecho, cálculo del mismo y pago, así como la gestión posterior del proceso determinada por los potenciales cambios en la situación del individuo en concreto.



Pirámide poblacional. El envejecimiento de la población ha cambiado drásticamente la pirámide poblacional, y la tendencia proyectada aún la agudiza más. Esta tendencia tiene un impacto claro en el gasto en pensiones y Sanidad. Fuente: INE.es.

LA FORMACIÓN, UNA DE LAS CLAVES PARA LA EMPLEABILIDAD

Otro de los grandes retos a los que nos enfrentamos dentro de los países del sur de Europa es la alta tasa de desempleo. En concreto, los datos de España en 2014 son del 23,7 por ciento, con especial hincapié en la tasa de desempleo juvenil (51,4 por ciento de tasa de desempleo en menores de 25 años). Estos valores son en gran medida responsables del desequilibrio presupuestario, ya que la recaudación impositiva ha caído y los costes por las prestaciones de desempleo se han disparado. Para poder resolver esta situación, se hace imprescindible desplegar proyectos para la creación de ocupación.

En este sentido, estamos trabajando con algunos países del G-20 con la solución SAP Virtual Labor Market. Dicha solución permite gestionar de manera integrada proceso de gestión del desempleado: conocimientos actuales, programas específicos de capacitación, gestión propiamente dicha de los programas formativos y la colaboración público-privada, para gestionar la relación con las potenciales empresas contratantes, y plataforma para emprendedores-PYMES para facilitar el acceso al talento.

Una de las claves de la lucha contra el desempleo es la empleabilidad. Por este motivo, las administraciones están lanzando programas y reformas para mejorar el nivel del Sistema Educativo, consecuencia de diferentes análisis de rendimiento educativo como PISA u otros.

Estas reformas afectan regularmente tanto a Educación Primaria y Secundaria como a las Universidades, haciendo que la adaptación a los mismos conlleve grandes cambios en los procesos internos y, por ende, en los sistemas de información que los soportan.

Student Lifecycle Management permite todo el ciclo de vida de la gestión académica tanto en Educación Primaria y Secundaria como para Estudios Superiores, desde los procesos de pre-inscripción y admisión, determinación de equivalencias, matriculación, asignaturas,

exámenes y evaluaciones, etc., hasta entornos de auto-servicio para el alumnado, para los profesores y otro personal docente.

Son muchas las universidades que están utilizando la solución a nivel mundial, entre ellas, la Universidad de Amsterdam, donde cada día más de 5.000 estudiantes están accediendo a su programa académico mediante el entorno de auto-servicio.

ATENCIÓN A LA CRONICIDAD Y MEDICINA PREVENTIVA, LA MEJOR RECETA

Como comentamos anteriormente, el cambio en la pirámide poblacional en España ha afectado directamente al gasto sanitario. En España hay más de 20 millones de pacientes crónicos, por lo que no es sostenible orientar el sistema sanitario a tratar a los pacientes crónicos como se trata a los pacientes agudos. Cada vez toma más relevancia el concepto de co-responsabilidad, donde el paciente tiene un rol más activo en el cuidado de su salud, y donde smartphones, tablets y wearables están cada vez más presentes en el tratamiento a este tipo de pacientes, de igual manera que están presentes en nuestra vida cotidiana.



SAP Care Circles permite la gestión de la salud personal en un entorno colaborativo, donde paciente, familiares y personal sanitario tienen un lugar común de colaboración

La app creada por Roche Diabetes Care y SAP para la gestión personalizada la diabetes es otro buen ejemplo. Esta app combina la recepción de los datos del glucómetro con los datos de la pulseira que monitoriza los pasos y el ejercicio diario para que paciente y médico compartan la información de manera remota y puedan analizar la evolución de la enfermedad.

Otra clara línea de actuación es la medicina preventiva, donde gracias a la potencia de SAP HANA Cloud Platform se están analizando millones de datos clínicos y demográficos para, mediante las capacidades de predicción analítica y Big Data, poder determinar patrones patológicos y llegar a aquella frase tan famosa del "más vale prevenir que curar".

En conclusión, la adaptación de las administraciones no será sencilla. Por ello, desde SAP tenemos el compromiso de aportar la experiencia acumulada con nuestros clientes a nivel internacional en proyectos de transformación y de co-innovación, para facilitar esta transición del Sector Público al New Normal.



Arantzazu Arza Eguilior
Directora Técnica del Área
Logística de i3s



Gestión eficiente de programas y carteras de proyectos con SAP PPM

SAP Portfolio and Project Management (PPM) es la herramienta que permite a la empresa realizar una gestión estratégica y operativa de sus Programas y Carteras de Proyectos de forma eficiente y efectiva.

La mayor parte de los proyectos no tienen lugar como entidades individuales, sino que forman parte de Programas y Carteras de Proyectos. Sólo un número muy reducido de ellos son entidades unitarias, sin interacción con otros proyectos en cuanto a recursos u objetivos. La inmensa mayoría conviven y se relacionan a través de Programas y Carteras de Proyectos.

Una cartera de proyectos es una colección de proyectos gestionados de forma conjunta por intereses o necesidades operativas, normalmente porque existen interrelaciones entre ellos, utilizando interfaces comunes o comparten recursos. La visualización la podemos hacer mediante la idea de que en una cartera de proyectos, los proyectos comparten las entradas, los 'inputs'.

Un programa de proyectos es una colección de proyectos unidos por un objetivo estratégico. La transformación de las organizaciones está asociada a la ejecución efectiva de programas configurados mediante proyectos interrelacionados y que actúan de manera colaborativa. Mediante la gestión integral de los programas de proyectos, es posible enfocarse en la transformación del negocio, explicitar el beneficio y potenciar el retorno así como la maximización de la inversión. Los proyectos de un programa contribuyen a la consecución del objetivo común.

SAP PPM

El reto al que nos enfrentamos reside en transformar un modelo de gestión de proyectos independientes, aislados de otros proyectos y operaciones y con equipos dedicados, a un modelo de gestión de proyectos interrelacionados, con objetivos dependientes, con interfaces comunes con otros proyectos y operaciones, con recursos compartidos.

Actualmente, las empresas han detectado la necesidad de contar con una herramienta que les permita conocer, de forma global, la información acerca de todos sus proyectos. Asimismo,

esta información la deben analizar y clasificar, de forma que les permita priorizar cada proyecto de acuerdo a criterios establecidos como el valor estratégico, el impacto en los recursos materiales y humanos, el nivel de riesgo, etc. Todo ello con el objetivo de mejorar los resultados asociados a la ejecución de las carteras de proyectos.

Hoy en día, otro reto al que se enfrentan las empresas es la gran diversidad de los diferentes grupos de trabajo que forman parte de sus proyectos (ingeniería y oficina técnica, calidad, compras,...), y la deslocalización de esos grupos (diferente idioma, moneda, legislación propia,...). Su integración requiere de un gran esfuerzo colaborativo que permita a la empresa hacer frente a todos estos desafíos.

En este sentido, SAP PPM, a través de su componente de Portfolio, estructura y alinea la cartera de proyectos desde la visión estratégica, permitiendo realizar distintas clasificaciones (organizativas, de producto, de mercado objetivo,...) y ofreciendo la posibilidad de realizar un seguimiento del estado de las iniciativas y proyectos que se lleven a cabo desde distintas perspectivas, con el objetivo de mejorar la toma de decisiones.

Para la gestión operativa de los proyectos ofrece una herramienta, Project Management, basada en fases y tareas interrelacionadas, en un entorno web más amigable, donde la colaboración es la base para una ejecución óptima.

Siguiendo este criterio, PPM podría integrarse con módulos de SAP de la siguiente forma:

- Mediante el módulo de recursos humanos SAP HCM, se puede crear y actualizar automáticamente los socios comerciales, sus cualificaciones y su disponibilidad en SAP PPM, notificando las tareas realizadas a través de la integración de los CATS.



©Rawpixel/Shutterstock

- A través del módulo de gestión de proyectos PS y su integración con los procesos logísticos (MM, QM, etc), gestionando todo el proceso de compras necesarias y gestión de calidades de producto.
- Con los componentes financieros y de costes (FI/CO) se pueden tratar los presupuestos, planificaciones, compromisos y costes reales de cada proyecto.

Por último, gracias a las diferentes pantallas de visualización o dashboard, SAP PPM ofrece información de todos los objetos de las carteras de forma resumida. Asimismo, en función de las necesidades su integración con SAP BO permite realizar un análisis más detallado.

En definitiva, SAP PPM es la solución global para la gestión óptima de Programas y Carteras de Proyectos. E I3S, con una larga trayectoria de éxito en el diseño e implantación de Gestión de Proyectos SAP, quiere ser el socio de confianza, cercano, flexible y dinámico para ayudar a las Organizaciones a gestionar de forma avanzada sus Programas y Carteras de Proyectos.

Con SAP PPM, I3S se sitúa a la vanguardia de los servicios de consultoría para la Gestión de Programas y Carteras de Proyectos.

I3S, con una larga trayectoria de éxito en el diseño e implantación de Gestión de Proyectos SAP, quiere ser el socio de confianza, cercano, flexible y dinámico para ayudar a las Organizaciones a gestionar de forma avanzada sus Programas y Carteras de Proyectos.

**Alberto Zamora**

Co-fundador y Miembro del Comité ejecutivo de Movilizer



¡...Un lío de padre y señor mío!

Ésta es una historia basada en hechos reales, aunque los nombres son ficticios. Hay un antes y un después para una empresa que opta por la plataforma de Movilizer para gestionar la movilidad.

ALIMENTOS PAJARES S.A

20.12.2013 - 06:05h. Madrid. Suena el teléfono de Paco. Está llamando al encargado del centro de distribución de Madrid: los 100 repartidores no pueden salir hoy. Cinco minutos más tarde llama Valencia, luego Zaragoza, Sevilla,... 400 repartidores en espera. Los únicos que saldrán hoy son los 100 repartidores externos contratados para el pico de Navidad, que trabajan para la empresa durante dos semanas y no tienen un dispositivo móvil.

Algo pasa con SAP. Las rutas no han bajado a la aplicación móvil. Ayer se cambiaron unas reglas de negocio en la creación de pedidos. ¿A lo mejor esto ha sido el problema? El programador que construyó el aplicativo, Antonio, está de guardia. Ha habido suerte, parece que el fallo está en SAP. Él construyó la app (nativa para Android y iOS) e incluso el middleware para poder trabajar offline, pero de SAP no sabe mucho. Esa parte la hizo una empresa consultora. Aunque hubo "know-how transfer", no parece fácil solucionar el problema. Por lo menos esta vez no se han perdido datos del reparto y facturas.

Hoy no hay repartos. Llamadas a clientes. Quejas y enfados: "¡no me podéis hacer esto en Navidad!"..., pero es lo que hay. Suena de nuevo el teléfono de Paco. Es el Sr. Pajares, CEO de la empresa. Se une telefónicamente a ellos Jesús, responsable de informática. Tras unos minutos de tensión, gritos y amenazas llegan a un acuerdo: mañana salen todos con papel. Tocaré trabajar toda la noche para activar el plan de contingencia. Los repartidores finalmente salen a la calle al día siguiente. Cuando vuelven, Paco, Antonio y diez contratados se dedican a meter los datos en SAP durante la noche. Es difícil entender la letra de los

repartidores y, en muchas ocasiones, faltan papeles. Esto es mejor que nada.

El problema de SAP está identificado y resuelto. No afectaba sólo a SAP SD, también hubo que cambiar la app. Se les olvidó cambiar las reglas de negocio en el cliente: por eso falló. Ahora toca hacer el "deployment". Todos los repartidores necesitan una aplicación nueva con la versión corregida de la app. Aunque usan un MDM (Mobile Device Management), lleva su tiempo. Hay que borrar la app y reemplazarla con la nueva en los 500 terminales, coordinarse con los 10 centros de distribución, contactar a los responsables locales de IT, asegurarse que el aplicativo está en línea y luego inicializar el dispositivo. En 24 horas habrán acabado.

Por fin después de dos días de trabajo los repartidores salen a la calle. Ahora funciona todo. Que mala suerte que haya pasado justo en Navidad...

20.02.2014. El problema se olvida. Ahora es Andrés, el jefe de ventas, el que tiene un problema. Han cambiado los precios y están introduciendo unas promociones nuevas. Hay que meterlas en la aplicación móvil como sea. Se plantea el "change request", pero hay riesgo. Ahora el sistema funciona. "Never touch a running system", dice el CEO: Llevarán las promociones impresas y, después de la campaña de verano, se intentará no cambiar nada en el aplicativo para evitar que esto vuelva a pasar.

Andrés se enfada y busca soluciones alternativas. Por suerte para él, da con el Movilizer, una plataforma de movilidad de una empresa alemana que permite construir enterprise mobile apps que parece muy interesante: adecuada para "mission critical", pero ágil a la vez.

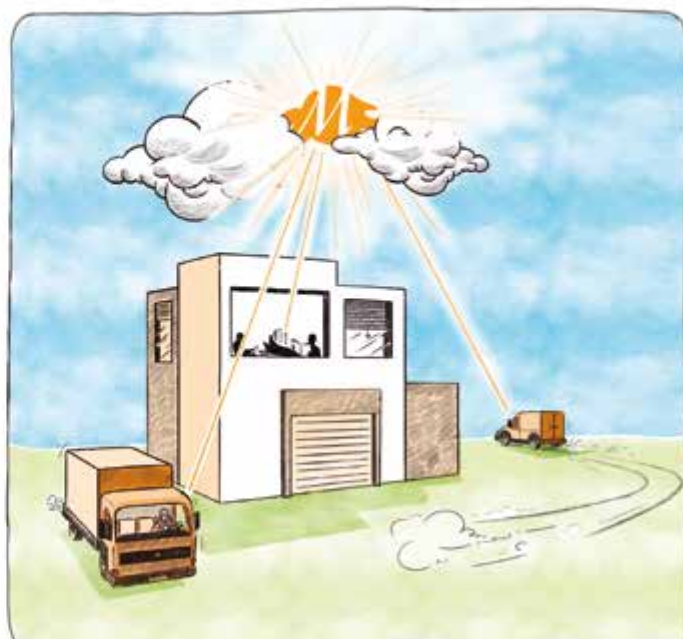
Están en Mannheim (a 15 minutos de la central de SAP en Walldorf), saben

Movilizer, es una
plataforma de movilidad
de una empresa alemana
que permite construir
enterprise mobile
apps que parece muy
interesante: adecuada
para "mission critical",
pero ágil a la vez.

MOVILIZER: the cloud for mission critical mobile apps



2013 - ALIMENTOS PAJARES: En plena tormenta!!!



2014 - MOVILIZER gestiona la complejidad de la tecnología: LO PRIMERO ES EL NEGOCIO!!!

mucho de SAP (de los 90 empleados, 25 trabajaron antes en SAP AG y el 90 por ciento de sus más de 120 clientes globales utilizan SAP). La plataforma que le han mostrado por WebEx le ha gustado. Convince a Antonio de informática que vaya a los Movilizer Days en noviembre. Antonio vuelve encantado. Miles de repartidores de Coca Cola en Alemania, Canadá y Estados Unidos usan ya Movilizer, Royal Unibrew, también, en los países Nórdicos, Lasko en Slovenia y muchos otros... y todos usan SAP, y muchos SAP SD e incluso algunos SAP DSD. Hasta el CIO de GDF Suez Energy Services, una de las empresas más grandes de Francia, ha hablado con él. Sus 10.000 técnicos están usando Movilizer, integrado con el Módulo de SAP PM/CS, y también con Oracle, SFDC, Sharepoint,....

Parece que funciona. Deciden que harán un piloto en productivo. Y como Movilizer es Software as a Service, una plataforma en Cloud, no tienen ni que comprar licencias ni que comprar servidores para probarla. No hay riesgo.

Miles de repartidores de Coca Cola en Alemania, Canadá y Estados Unidos usan ya Movilizer, Royal Unibrew, también, en los países Nórdicos, Lasko en Slovenia y muchos otros... y todos usan SAP.

Y LLEGÓ MOVILIZER...

20.12.2014. Movilizer está funcionando. Tras una implementación récord de tres meses, decidieron ir a productivo. Como Movilizer para SAP SD y SAP DSD dispone de una app "out-of-the-box", no hubo que desarrollar nada. Los 400 repartidores ya tienen el Movilizer, pero también los 100 repartidores externos, que utilizan sus propios smartphones (Android, iPhones o Windows Phones).

Ahora pueden soportar el BYOD (Bring Your Own Device). Ellos mismos se bajan la app de Alimentos Pajares del app store y ya pueden empezar a trabajar. Cinco minutos de entrenamiento son suficientes porque toda la app es "process-driven". Prácticamente no tiene que tomar decisiones.

Ayer, en plena Campaña de Navidad, Andrés creó una nueva promoción. Antonio hizo el cambio en menos de una hora con un ABAPer interno, Jorge, que conoce el sistema de Alimentos Pajares desde hace años. En Movilizer toda la lógica de la aplicación móvil se desarrolla en el backend, Jorge hizo los cambios en ABAP, en la transacción SE80. Nada de desarrollos en el middleware o en el cliente. Y lo mejor, ejecutar el programa con la F8, seleccionar los usuarios que reciben una nueva versión: cuando sincronicen, la nueva versión está funcionando, sin deployment, sin necesidad de contar con nadie de los centros de distribución. Y si algo va mal ahora es Andrés, una sola persona, la que tiene acceso a todos los códigos fuente de la aplicación

en la transacción SE80. Ahora Antonio, jefe de sistemas, se siente seguro de hacer el cambio.

Resultado: Un 25 por ciento de incrementos de ventas en Navidad gracias a la promoción de última hora que todos los repartidores lanzaron a sus clientes. Andrés no sólo duerme bien, sino que por fin tiene una herramienta fiable y ágil para implementar su estrategia en minutos a toda su red comercial.

**Baptista Borrell**

Director de Desarrollo de Negocio de Seidor Learning Services
y Presidente del Cluster Edutech



El Conocimiento Sectorial del Integrador, una oportunidad para el fabricante de soluciones para la educación

El incremento demográfico está provocando, cada vez más, la entrada de jóvenes a la educación profesional y superior. Este factor, sumado al aumento de la accesibilidad a los contenidos online en países emergentes y en vías de desarrollo, está generando un sector educativo con un alto potencial de demanda de productos y servicios de Tecnologías de la Información.

Los que desde hace años conocemos dicho sector, observamos cómo los centros educativos se centran, cada vez más, en la integración de las tecnologías en los procesos de enseñanza y aprendizaje. No hay duda pues que la tecnología, al igual que para el resto de la sociedad, ha venido para quedarse en la escuela y las universidades. La búsqueda de métodos que evidencien que la integración de las TIC en dichos procesos conlleva una mayor preparación y educación de nuestros jóvenes, es un debate continuo entre pedagogos, expertos del sector, administraciones y centros educativos. Aún así, de esta cuestión tan apasionante como compleja todavía no se avecinan datos concluyentes a corto plazo.

Al mismo tiempo, estamos observando tanto por parte de las familias como por parte de los jóvenes, cómo el acceso a la información sobre diferentes modelos educativos, titulaciones (locales, internacionales y mixtas) y centros; el acceso a contenidos abiertos y el deseo de “educación” a la carta o personalizada, está provocando una auténtica revolución en los centros educativos, al igual que en la sociedad de consumo. Los centros educativos han pasado de ver al alumno como un elemento de los procesos de soporte de gestión académica o de gestión financiera, a ver un alumno como elemento central de sus procesos de negocio, lo cual está implicando un rediseño y una transformación tanto organizativa como de sus sistemas de información.

En este caso, el concepto Enterprise Resource Planning (ERP) educativo no aplica, sino más bien el concepto Student Information System (SIS), o Sistema de Información centrado en el Estudiante. Todos los procesos van a estar orientados, cada vez más, a prestar servicios a un estudiante que va a ser cambiante y que, como los actuales millennials, se mueve por motivaciones, inquietudes e intereses diferentes a los de épocas anteriores. Este fenómeno también influye a las universidades que, igual que las empresas, tendrán que “captar” su talento y deberán saber “seducirlo” por el bien y la subsistencia de los centros. Su prestigio va a depender, cada vez más, del reconocimiento, el éxito, la fidelización y el sentimiento de pertenencia de sus antiguos alumnos. Este nuevo paradigma está conllevando la necesidad que los sistemas de información den soporte a procesos que vayan a ser muy relevantes en el futuro como el de Marketing Educativo (CRM), Gestión del talento o Gestión de Alumni por poner algunos casos. Al mismo tiempo, dicho SIS será un nuevo sistema que deberá dar respuesta a una gobernanza y gestión mucho más estratégica, que conllevará una capacitación y una mayor preparación de los directivos de los centros. Este panorama cambiará los ratios e indicadores de eficiencia de antaño con unos nuevos, como si de una empresa se tratara: coste de adquisición del alumno, coste por titulación, coste medio por alumno y por titulación y el ratio de éxito en la incorporación de profesionales al sector empresarial. Dicha situación obligará a los centros universitarios a



integrarse mucho más con la empresa para orientar mucho mejor la salida profesional de sus alumnos.

En este sentido, desde Seidor Learning Services, unidad de negocio global del grupo de empresas especializada en el sector educativo, observamos una gran necesidad en un sector que, sin duda, va a ser de los que más va a crecer en el futuro. Hasta ahora, las principales inversiones y esfuerzos se han destinado a las Tecnologías de Información integradas en los procesos de aprendizaje, pero ya estamos viendo cómo algunas universidades relevantes han destinado inversiones importantes en sus planes estratégicos para la implantación de nuevos sistemas más centrados en el estudiante y que les permitan garantizar su sostenibilidad futura.

Los integradores como Seidor percibimos esta oportunidad desde el conocimiento y las necesidades del sector, por el acceso y confianza que tenemos a múltiples organizaciones educativas con las cuales ya estamos trabajando, y empatizamos con ellos cuando vemos que sus necesidades no son satisfechas totalmente por los principales fabricantes. Este mercado debe dirigir su evolución siendo consciente de este nuevo paradigma, de nuevos procesos y servicios centrados en el estudiante, pues van a ser estos los factores determinantes de decisión futura.

Baptista Borrell

Licenciado en Informática por la Universidad Politécnica de Cataluña y Graduado por IESE en Programas de Desarrollo Directivo. Baptista trabajó sus 15 primeros años como profesional en el sector Tecnológico en diferentes multinacionales, la última en la que estuvo fue en Atos Origin como Product Manager de una solución Global de Desktop, y Business Development Manager en el área de Outsourcing gestionando grandes oportunidades en ámbito estatal y Global. Posteriormente se incorpora a UPCnet, empresa Tecnológica de la Universidad Politécnica de Cataluña especializada en Tecnologías para la educación y el aprendizaje, como Director de Desarrollo de Negocio donde pasa 5 años antes incorporarse a Seidor en Junio de 2014 para Impulsar la división Seidor Learning Services. Baptista es Presidente del Cluster Edu-tech, Asociación de empresas especializadas en Tecnología educativa, a la vez que es un defensor e impulsor de la Innovación a través de la relación Universidad Empresa.



José Luis Fernández
EPM Manager de Techedge España



SAP BPC 10.1 adaptándose a nuevos escenarios

Ahora que ya se ha liberado la nueva versión de SAP BPC 10.1, merece la pena hacer una comparación entre las dos versiones NetWeaver. Nos estamos refiriendo a la versión “embedded”, conocida antes como “unified”, y a la versión “standard”, que también conocemos como “classic”.



No tiene sentido hacer una comparación entre las características de una y otra, ya que son herramientas diferentes en su concepción. Nos centraremos en cómo resuelve cada una de ellas las diferentes necesidades de planificación a las que se enfrenten.

En primer lugar, vamos a explicar brevemente las diferencias de cada versión:

- La versión standard es la continuación de la versión 10.0. Su mayor novedad se encuentra en la parte web, ya que la programación en Adobe Flex ha sido completamente sustituida por

HTML5. Ha conseguido una mayor compatibilidad y navegabilidad por dichas pantallas, además de ser más adecuada para dispositivos móviles.

- La versión embedded es la versión basada en BI-IP, a la cual se le añade la capacidad de proceso de SAP HANA y la sencillez de uso de BPC.

Sólo vamos a tratar conceptos de planificación ya que, por el momento, las funcionalidades de consolidación no están presentes en la versión “embedded”. También debemos indicar que elegire-

mos una versión embedded o standard a la hora de crear el environment, por lo que en una misma instalación podrán convivir ambas versiones, según las necesidades que tenga en cada momento el cliente.

MODELADO

Los infocubos en la versión standard están basados en cuentas con un único ratio. En cambio, en la versión embedded pueden tener más de un ratio, además de ratios calculados y ratios restringidos.

En la versión standard se modela igual que la versión 10.0, creando dimensiones, propiedades y modelos. La versión embedded se basa en el modelado de BI-IP, así que necesitamos crear infoproviders real-time, niveles de agregación y filtros.

REPORTING

A la hora de hacer plantillas de entrada de datos e informes en la versión standard, crearemos una conexión a un modelo con el complemento EPM y arrastraremos las dimensiones a los ejes de filas y columnas como deseemos.

En la versión embedded los informes y plantillas se basan en queries Bex. Esto nos permitirá aprovechar objetos que podemos crear en las mismas: variables, estructuras. Sobre esta query con el complemento EPM construiremos en Excel tantos informes como deseemos, además de contar con la posibilidad de usar Analysis for Office también.

INTEGRACIÓN

En la versión standard (aunque nuestros datos, tanto maestros como transaccionales, ya se encontraran en BW) teníamos que moverlos a los modelos de BPC para poder operar con ellos.

En la versión embedded podremos reusar esos infoproviders, que contienen los datos reales, y con sólo construir un infoprovider real-time donde almacenar nuestro plan y un multicubo, ya tendremos un modelo listo para trabajar en BPC.

FUNCIONES DE PLANIFICACIÓN Y CÁLCULOS

Los paquetes de planificación predefinidos, como el copy, clear, etc., los que llaman a scripts logics o a BADI's programadas en ABAP, junto con las fórmulas de dimensión, eran las distintas posibilidades que teníamos de realizar cálculos en la versión standard, y éstos, a su vez, podíamos ejecutarlos en fondo o al momento.

Funciones estándar de planificación, fórmulas FOX, acceso a HANA SQL, funciones a medida ejecutadas desde secuencias de planificación, serán las opciones para realizar los cálculos en la versión embedded.

SEGURIDAD

Aunque los usuarios que se utilizan en la versión standard son de BW, la seguridad está cedida a SAP BPC y se gestiona mediante cuatro conceptos: usuarios, equipos, perfiles de tareas y perfil de acceso a miembros.

En la nueva versión embedded la seguridad se basa en roles de NW creados en el backend, es decir, en el propio BW, con objetos de autorización que se van asignando a los distintos usuarios, aunque siempre tendremos la posibilidad de crear perfiles de

Si tenemos versiones anteriores de BPC versión NetWeaver, podremos optar por migrar a la versión unified o embedded.

acceso a miembros en BPC, para que los propios usuarios de negocio puedan restringir todavía más directamente desde la consola de BPC.

¿QUÉ VERSIÓN ELEGIR?

Hasta aquí las mayores diferencias entre ambas versiones. Ahora nos deberíamos preguntar en qué proyectos emplear la versión standard y en qué ocasión la versión embedded. Como era de esperar, no existe una fórmula que nos lo indique, sino que deberemos plantearnos a la hora de afrontar un proyecto cómo se va a realizar la gestión del mismo. Si el cliente desea tener una herramienta de planificación integrada y gestionada centralizadamente, nos deberemos decantar por la versión embedded. En cambio, si queremos una solución en la que el usuario pueda ser autónomo en la creación de miembros en

las dimensiones y modificaciones del modelo, nos decantaremos por la versión standard.

Hay que decir que en un mismo sistema pueden convivir proyectos en la versión embedded y la versión standard, por lo que a la hora de instalar el software no tenemos que preocuparnos sobre qué versión elegir, sino que nuestra inversión -sea en una u otra versión- estará totalmente garantizada.

¿QUÉ HACER SI TENEMOS SAP BPC O SAP BI-IP?

Si tenemos SAP BI-IP, no tiene sentido migrar a la versión 10.1 standard, por lo que nos plantearemos una migración a la versión embedded. Para ello, sólo tendremos que crear el modelo de BPC reaprovechando el modelo de BI-IP que ya tenemos construido, y tendríamos que evaluar que complemento de Excel queremos utilizar, si Analysis for Office o EPM. En este último caso, deberíamos crear las queries BEx necesarias para realizar los informes EPM. Además, crearíamos los componentes necesarios en BPC, como Work Status y Business Process Flow, y así podremos aprovechar las capacidades de BPC que en IP no teníamos.

Si tenemos versiones anteriores de BPC versión NetWeaver, podremos optar por migrar a la versión unified o embedded. La versión unified es una simple migración técnica sin mayor complicación. En el caso de que queramos migrar a la versión embedded, no existe programa de migración automático, por lo que se deberá crear un nuevo modelo en BW y luego mover los datos maestros y transaccionales con herramientas de BW a este nuevo modelo. Se deben reemplazar los Script logics, crear las queries BEx y, de nuevo, los informes y plantillas de entrada de datos basadas en las mismas, además de otros cambios. En resumen, es una migración que se debe hacer totalmente manual y con muchas tareas, por lo que debemos estar seguros de las ventajas que nos va aportar esta migración.

Para concluir, tenemos que destacar que SAP ha logrado una herramienta en la que podemos implementar proyectos de presupuestación para clientes con diferentes tipologías y necesidades, pudiendo elegir entre la versión standard o embedded, además de seguir realizando la consolidación dentro de la misma herramienta, con lo que la versatilidad de SAP BPC sigue creciendo, adaptándose cada vez a más escenarios posibles.

MIGUEL ÁNGEL GÁMEZ LATORREEmpresa: **Orange España**Cargo: **Responsable de Administración de Personal**Grupo de Trabajo en el que participa: **HCM Sector Privado****¿Desde cuándo acude a las reuniones de este Grupo de Trabajo?**

Desde septiembre u octubre de 2012, cuando me incorporé a la empresa.

¿Qué le aporta a usted su participación en él?

En el Grupo de Trabajo recibimos información de primera mano sobre todas las novedades en las que trabaja SAP en este ámbito y que pueden ser importante para el presente y futuro de la compañía.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Indudablemente te permite planificar los trabajos a medio plazo, y ahora fundamentalmente sobre los cambios en el nuevo sistema de liquidación directa de la TGSS (Cret@). Pero no sólo eso, sino que es una vía muy útil para compartir experiencias tanto positivas como negativas con organizaciones similares a la nuestra.

¿Qué es lo que más le sorprende de la evolución del grupo?

Últimamente los cambios se suceden en RRHH de una manera vertiginosa lo que hace que tengamos que estar cada vez más activos en este tipo de foros, y eso se nota en la implicación y asistencia de empresas en el grupo de HCM.

**CÉSAR GONZÁLEZ CACHO**Empresa: **Empresa Municipal de Transportes de Madrid**Cargo: **Desarrollo en grupo Nómina - HR**Grupo de Trabajo en el que participa: **HCM Sector Privado****¿Desde cuándo acude a las reuniones del Grupo?**

Desde hace 3 años y medio.

¿Qué le aporta a usted su participación en él?

Es importante estar al día en todo lo relacionado con lo que afecta a nuestro entorno de trabajo, ya que facilita bastante el día a día. Además, es enriquecedor el tratar con empresas en situaciones similares, con las cuales se puede intercambiar bastante información sobre problemas comunes.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Principalmente recibimos feedback de parte de SAP, ya sea bueno o no tanto, sobre asuntos que nos interesan, por lo que podemos planificar desarrollos o atajar problemas de una manera más rápida y eficaz.

Actualmente hay una tendencia de cambios continuos y proyectos nuevos de larga duración, como Cret@, en el cual estamos implicados. Disponer de información actualizada, poder tratar temas y realizar consultas directamente con las personas implicadas, tanto de un lado como de otro, es muy beneficioso para la implantación final de la solución en el entorno productivo de la empresa.

¿Qué es lo que más le sorprende de la evolución del grupo?

Cada día hay más asistentes y empresas, y eso refleja que el grupo funciona.





A U S A P E
Asociación de Usuarios de SAP España

SE BUSCAN

LÍDERES PARA NUESTROS GTS

Y ÉSE PUEDES SER TÚ

¿EN QUÉ TE BENEFICIA?

- Mantenerte al día del entorno SAP
- Hacer nuevos contactos
- Conocer las experiencias de otros clientes
- Revalorizar tu CV
- Ser nuestro invitado en el Fórum AUSAPE
(el mayor evento independiente del ecosistema SAP)

Conviértete en Coordinador, y estará al alcance de tu mano

Tu labor consistirá en organizar y coordinar nuestros grupos de trabajo proponiendo temas de interés y fijando las fechas de reunión. Os podréis reunir en nuestras oficinas o mediante Adobe Connect. AUSAPE será el enlace con el contacto de SAP.

Al ser una acción de voluntariado, esperamos proactividad y predisposición por tu parte. Somos una Asociación de empresas, pero quienes de verdad mantienen esto vivo son las personas.

SI TE HEMOS CONVENCIDO,
CONTÁCTANOS EN:
SECRETARIA@AUSAPE.ES - 91 519 50 94





SAO PAULO (Brasil)

FRANCISCO RAIMUNDO

socio-director de Stratesys y
CEO de Stratesys Brasil

WE WILL YOU

Brasil no es sólo fútbol, aunque es cierto que ante este acontecimiento los brasileños se muestran muy apasionados. Sin embargo, los aspectos más llamativos de este inmenso país son la variedad racial de sus habitantes, entre los que nos encontramos millares de españoles, y la gran riqueza musical, que se percibe en cualquiera de sus ciudades y regiones.

No miento si digo entonces que la música brasileña no es sólo la samba, ese ritmo que asociamos enseguida al carnaval. Cuando vine a vivir a Sao Paulo en el año 2012, de la mano de Stratesys, pronto me llamó la atención la presencia de la música en cualquier lugar: calles, comercios, peluquerías, estadios de fútbol, hoteles... Menos en los ascensores, se oye música casi en cualquier parte y sobre todo en las baladas, como llaman aquí a los bares musicales, pubs y discotecas.

En muchos bares de la ciudad podemos encontrar música en directo (Ao Vivo) con bandas amateurs, o no tanto, que tocan estilos muy variados. Podemos escuchar samba, pero también pagode, sertanejo, samba-rock, forró, pop, rock, MPB (música popular brasileira), bossa-nova, tropicalismo, jazz, lambada, chorinho...

A un bar de éstos fui con unos amigos a las pocas semanas de estar aquí y en un minúsculo escenario había cuatro tipos tocando que no tenían precisamente el look&feel de los Rolling Stones, ni de Pink Floyd, ni siquiera intentaban parecerse a U2. Más bien parecía que los cuatro amigos de 'The Big Bang Theory' con Sheldon Cooper al frente se hubieran lanzado a un Tour por Latinoamérica.

A pesar de su aspecto desaliñado y el eclecticismo de sus temas, les oí tocar covers potentes de 'Take Me Out' de Franz Ferdinand o 'Sweet Child O'Mine' de Guns & Roses y hasta 'Psycho Killer', una extraña canción de Talking Heads que fue muy aclamada y coreada por el público del bar (después descubrí que este tema está en el repertorio de la gran mayoría de los grupos de este tipo en toda la ciudad).

Me estaban gustando mucho la noche y la banda, cuando en algunas de las canciones en portugués, que no eran conocidas, me pareció escuchar algo así como 'solution manager' y después palabras inconexas entre las que mis oídos creían identificar 'customizing', 'dump', 'debug', 'call transaction', 'mandante', 'sap all', 'support package'... ¿os suenan estos términos?

Pensé que las caipirinhas me estaban provocando alucinaciones y pregunté a mis amigos si ellos entendían lo que decían aquellas canciones y todos respondieron que no tenían la menor idea. Con mi portunhol avanzado de entonces pregunté al camarero, quien tampoco supo aclarar mis cada vez más intrigantes dudas.

Me dirigí entonces hacia el escenario para apreciar mejor a esos frikis y vi que en el bombo de la batería estaba escrito en letras bien claras 'The NetWeaver's'!!

Tuve que esperar hasta el final de la actuación para ir a preguntarles a qué se debía aquella loca iniciativa musical y los chicos, muy amables, me contaron que eran consultores de SAP BASIS y programadores ABAP que se habían juntado y componían temas de títulos tan raros como 'CloudWay to Hell', 'Dumping Jack Flash', 'We will SAP You' y hasta una sugerente 'Abre tu Mandante', y con letras que narraban los problemas de implantaciones, cambios de versión, roll-outs, desarrollos Z y muchas otras aventuras que tanto nos gustan a los lectores de esta revista.

Tuvimos tiempo de congeniar y hasta de proponer alguna que otra idea para futuras canciones. Intercambiamos los contactos y desde aquel día hemos crecido y consolidado nuestra presencia en Brasil.

Por cierto, hoy en día tenemos como programador ABAP al bajista de aquella banda. Es uno de los 50 profesionales que componen el equipo de Stratesys Brasil.





Helmar Rodriguez Messmer
Design Thinker



Ignacio González García
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología

La creación es una escultura de voluntad y silencio

El espacio entre pensamientos es el silencio, el silencio fértil. Se trata de un silencio lleno de infinitas posibilidades de pensamientos, un campo de pura potencialidad. Es el verdadero yo. El pensador es un silencioso hacedor infinito de elecciones que reside en el nivel de la "brecha". Tu verdadero yo y mi verdadero yo son dos campos de silencio de infinitas posibilidades.

Deepak Chopra

En esta edición de la revista reflexionaremos sobre el arte de la creación, ayudados por un neurólogo, un recepcionista de hotel, un músico que no sabe tocar ningún instrumento y un árbitro.

En primer lugar hay que decidir si es posible crear. Si el lector cree que no es posible, deje de leer este artículo y únase a los muchos que piensan como usted sin perder aquí tiempo. Si cree que se puede crear, siga leyendo.

Existen dos posiciones en el mundo. La escéptica consiste en que no tenemos libre albedrío, que estamos determinados sin saberlo, que el mundo es un enorme reloj puesto en marcha y que la creación es mero despliegue. Incluso en el mundo cuántico los procesos son deterministas aunque no lo son las observaciones. Es la visión del Génesis donde Dios pone orden, organiza lo que ya había allí, lo llamado en hebreo Tohu wa bohu, lo que estaba confuso y en tinieblas.

Para otros, el mundo fue creado de nuevo, la libertad y el libre albedrío existen. Somos libres y podemos crear. Incluso son libres las partículas.

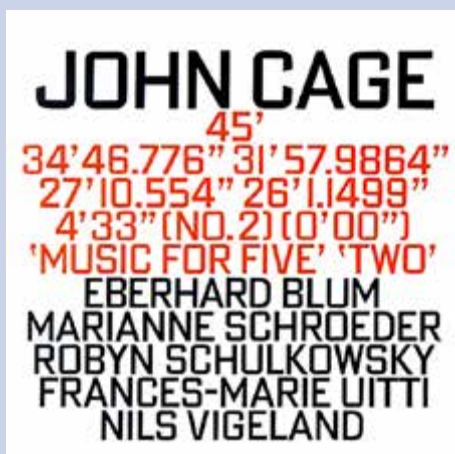
¿Puedes crear?, ¿quieres crear?, ¿te sirve llamar creación a cambiar los muebles de sitio?, ¿es crear poner al solomillo guarnición de sardinas?, ¿sobrasada con la sepia?

EL NEURÓLOGO

En los años 60 el neurocirujano Bertram Feinstein colaboró con su amigo Benjamin Libet para realizar experimentos con cerebros al descubierto de sus pacientes. En el postoperatorio de las operaciones quirúrgicas y aprovechando las sondas introducidas, con consentimiento de los pacientes, Feinstein y Libet realizaban ensayos sencillos con estimulaciones eléctricas en ciertas áreas del cerebro para que los pacientes les informaran de lo que sentían. Querían conocer cuál es la experiencia interior a partir de una estimulación externa. En estos experimentos el principal interés se concentró en conocer la influencia del tiempo en la relación entre estímulo externo y experiencia interna.

En los experimentos iniciales de Libet, se instruyó a los pacientes para que presionasen un botón con uno de sus dedos para avisar de que tenía conciencia de cosquillas, unas veces provocadas con un roce en su mano y otras con corriente eléctrica en el cerebro. Libet descubrió que, previamente a la conciencia de la decisión de presionar el botón, ya se había disparado una señal del cerebro, la cual resultó en el movimiento que su dedo transmitió posteriormente.

El proceso cognitivo contenía la siguiente y extraña secuencia: (1) se activa una señal del cerebro alrededor de 550 milisegundos antes de que el dedo se



mueva; (2) el individuo tiene un conocimiento de su decisión de mover su dedo cerca de 200 milisegundos antes de que su dedo se mueva; (3) el dedo de la persona se mueve.

En una segunda vuelta del experimento, Libet descubrió que, aún después de haberse disparado la señal que el cerebro lanzó y de ser las personas conscientes de su decisión de presionar el botón, algunos pacientes todavía retenían la habilidad de vetar la decisión y refrenarse de presionar el botón. Algunas interpretaciones sobre este fenómeno toman la señal del cerebro para indicar un “potencial de disposición” que inicia el movimiento que el individuo podría aprobar o cancelar.

Este experimento muestra que hay mecanismos inconscientes que activan la disposición de un movimiento pero que el ejercicio de la atención permite, tal y como explica Kühlewind, un maestro de meditación, iniciar o interrumpir ese automatismo. Por ello, no es la voluntad la gestora del libre albedrío sino la capacidad de manejar la atención.

La Psicología de la percepción estudia la experiencia de la percepción, cómo algún tipo de energía física llega a nuestros órganos sensoriales y luego un sistema de impulsos da lugar a la experiencia de la percepción. La percepción humana no es la suma de los datos sensoriales, sino que pasa por un proceso de reestructuración que configura a partir de esa información una forma, una totalidad (Gestalt), que completa el acto cognitivo y que se explica con leyes: Ley general de figura y fondo, Ley general de la buena forma, Ley de cierre o de ‘completud’, Ley de contraste, Ley de proximidad y Ley de la similitud, que explicaron psicólogos alemanes como W Köhler, K. Lewin, y que dan razón de fenómenos tan populares como el de ver en una misma carta en ocasiones una copa y en otras dos caras enfrentadas (jarrón de Rubin).

Nuestro cerebro no está sólo recibiendo, está poniendo totalidades. El ejercicio de la **atención** permite precisamente frenar la continuidad de la Gestalt que quiere ser completada. La atención es aquello que nos permite burlar el automatismo. Pero después de interrumpir al cerebro con la atención ¿qué hacer?

EL HOTELERO MATEMÁTICO

Hilbert, explicando el pensamiento de Cantor, nos cuenta que teniendo un hotelero la voluntad de tener el mayor hotel del mundo y, pensando que por grande que fuera el número de sus habitaciones, siempre podría haber otro que le sobrepasara, decidió construirlo con un número infinito de habitaciones.

Fue recompensada su iniciativa alojando infinitos huéspedes.

En esta situación se presentó un huésped adicional que reclamó habitación. Aunque las infinitas habitaciones estaban ocupadas, el recepcionista lo resolvió avisando por megafonía que todos los clientes se trasladaran a la habitación siguiente, el de la 1 a la dos y así sucesivamente $n1 \rightarrow n2 \rightarrow n3 \dots$. Con ello quedó la $n1$ libre donde alojó al viajero. Podíamos preguntarnos si eso es calidad

de servicio o disparate, o pensar creativamente qué hacer si se presentan sorpresivamente infinitos huéspedes.

El astuto y creativo lector seguro que anticipa la solución del astuto conserje que alojó a los viajeros pidiendo que todos ellos se desplazaran a aquella cuyo número era el doble del suyo de modo que, por ser todas estas pares, quedaron libres todas las impares. Por ser infinito el número de los impares, el infinito número de los excursionistas fue alojado.

Regalamos la alegría del descubrimiento a quien alcance la solución, más ingeniosa si cabe, con la que el recepcionista alojó la sorpresiva llegada de infinitas excursiones de infinitos viajeros, con la mera ayuda de la noción de número primo, pues lo esencial es mostrar que **una casilla vacía** en una unidad, como la del hotel, genera toda la capacidad de alojamiento, de donación de sentido, de hospedaje, necesaria.

El exceso de la serie de los significantes, las palabras, sobre la de los significados, las acepciones del diccionario, hace posible el lenguaje. ¿Qué hace falta para crear?, ¿qué hace falta para hablar?, ¿qué hace falta para ver?, ¿qué hace falta para crear?

En cada caso hacen falta cosas distintas, pero **siempre** hace falta un elemento paradójico, **uno sólo**, una casilla vacía, **que es la que hace que todo funcione...** que tiene la propiedad, como dice Deleuze, de “asegurar la donación de sentido”. En los estudios antropológicos de Lévi-Strauss era el “mana” que es a la vez cosa, fuerza y sentido que hace posible la sociedad, concepto que disfrazado existe en

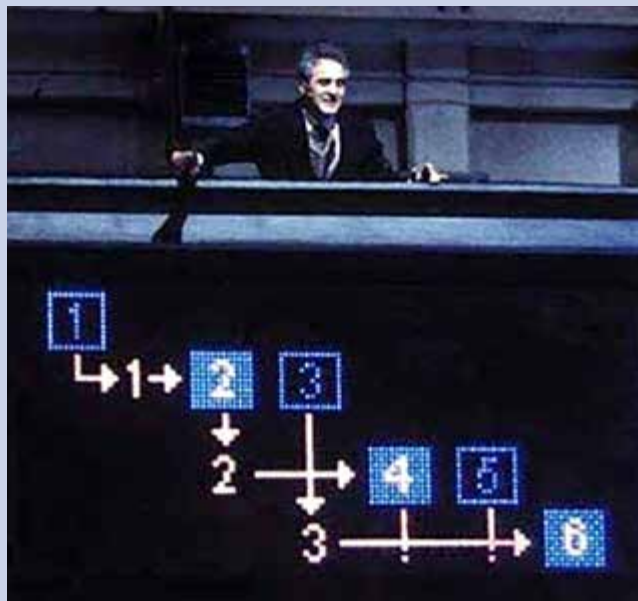
todas las culturas; en los lingüistas es el fonema cero, en otros casos es aquello cuyo significado es “trasto” o “aliquid” que puede ser ocupado como la casilla del hotel por muchos significantes.

Para crear debemos alojar en una de las habitaciones vacías, la del significante, un habitante con sentido. Cuando Steve Jobs alojó en la casilla de teléfono a tres inquilinos obligándoles a convivir para siempre juntos, creó un nuevo sentido iPhone en la habitación que tenía como identificador teléfono. Esa habitación perpetuamente libre es la condición de toda creación y todo arte. La mansión de la creatividad necesita habitación de invitados. Invitamos al lector interesado a profundizar en la paradoja en *La lógica del sentido* de Gilles Deleuze.

EL MÚSICO QUE NO SABÍA TOCAR NINGÚN INSTRUMENTO

Reflexionado sobre la relación de esta noción con el arte, pensemos en las composiciones de John Cage que son series de notas. Algunas de sus composiciones son aleatorias, en otras las notas han sido generadas de forma aleatoria pero tomando como base el I ching con sus 64 hexagramas. Este conjunto de notas son el significante.

4'33" (pronunciado cuatro, treinta y tres) es una pieza que puede ser interpretada por cualquier instrumento, en cuya partitura sólo existe la palabra “Tacet”, y donde solamente se indica al intérprete que ha de guardar silencio y **no tocar** su instrumento durante cuatro minutos y treinta y tres segundos.



Al escuchar sin previo aviso esta composición no existe forma de encontrar el sentido de ella, pues en ese periodo sólo existe silencio. Si se la escucha avisado de lo que es y de que tiene un sentido, el oyente puede a su vez considerar que debe, él, encontrar el sentido en ese periodo de silencio, en los ruidos de fondo durante ese periodo o de la duración de una de esas circunstancias, pues el mensaje **musical** llega vacío de sentido.

En un mensaje lo primero que debe existir es su propia representación como mensaje para un intérprete y luego su propio contenido. Aquí Cage a diferencia de Jobs nos abre la puerta de la habitación para que nos alojemos en ella, para que incluyamos nuestro sentido. Incluso el silencio, la nada puede convertirse en una máquina de efectuación del sentido.

El sentido se crea en los estados de cosas, en la interacción del cliente con nuestros productos, en la de nuestros equipos de trabajo e insiste en nuestras proposiciones. No lo olvide el lector. El sentido nace **fuera**, en los estados de cosas, e **insiste** en sus proposiciones. **Las cosas se hacen. El sentido se adopta.**

EL ÁRBITRO

En un magnífico libro *Symmetry*, Marc de Sautoy describe, entre otras cosas de enorme belleza, anécdotas interesantes sobre el trabajo de J. Conway, un personaje en la tradición del ahora popularizado en el cine Turing, que encontró el grupo monstruo, algo difícil de imaginar, incluso pensando mucho rato, porque tiene 198.883 dimensiones.

Este genio ahora en Estados Unidos publicó en *Foundations of Physics* en 2006 el Free Will Theorem que hoy se encuentra en YouTube y en iTunes, donde muestra -a los que sean capaces de seguir su explicación- que si nosotros tenemos libre albedrío, las partículas deben tenerlo, algo menos, pero también.

Rechazamos la perturbada idea del eterno retorno de Nietzsche. El ser humano crea. Crea de forma compleja porque su sistema neurológico dispone de la posibilidad de utilizar el sistema de casilla vacía, de utilizar un lenguaje con la casilla vacía, de habitarlo con sus decisiones y sus deseos, de crear totalidades.

La voluntad de crear es el motor que pone en marcha el despliegue de la creación, que no es mera combinatoria. Fuimos creados para crear. Somos máquinas pero no de despliegue sino de efectuación. El genial Conway adoptó el término anglosajón free will, voluntad libre. Nosotros podemos acudir a nuestras raíces. Libre albedrío. "Liber arbitrium". Tenemos la capacidad de ser árbitros de nuestra existencia. **Somos la fisura donde lo posible se hace existencia.**

Para crear es necesario vivir con atención para interceptar los automatismos de lo obsoleto, reconocer la casilla vacía que permite la inserción de sentidos infinitos, recoger con apertura el sentido de los demás para que insista en nuestras proposiciones y someter la voluntad a nuestro arbitrio, que es arbitraje y no ocurrencia.

¿A QUE ES FÁCIL? UNO, DOS, TRES...¡AL EJERCICIO!



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



Gonzalo M. Flechoso
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Big Data y datos personales

Cada vez hay más dispositivos electrónicos conectados a redes de comunicación, más información generada por los usuarios que manejan estos dispositivos, más datos que se recaban de sensores o medidores sin necesidad de una acción directa de los usuarios, e incluso ‘cosas’ conectadas transmiten información en el denominado Internet de las Cosas.

Se almacenan y analizan datos masivos o macrodatos procedentes de muy distintas fuentes y, de su análisis masivo, se obtiene información útil y beneficiosa en muy diferentes ámbitos. Por ejemplo, se pueden realizar predicciones meteorológicas, perseguir delitos, decidir cultivos que producir, conseguir mejoras deportivas, conocer hábitos de consumo, etc.

La dificultad en el procesamiento de estos datos masivos ha ido disminuyendo gracias a los avances tecnológicos. En este ámbito, se ha incrementado espectacularmente la capacidad de almacenamiento y han mejorado las herramientas informáticas, que permiten transferir más información en menos tiempo y a procesarla con menos coste. Junto con el aumento de los dispositivos electrónicos que han multiplicado el volumen de datos que se generan, se puede obtener una información valiosa de todos estos datos y las empresas están cada vez más interesadas en aprovechar Big Data.

Actualmente se recaban y almacenan datos de los usuarios a través de redes sociales como Facebook y Twitter, el email, herramientas de mensajería como WhatsApp, los documentos, imágenes y vídeos creados y transmitidos, así como los publicados en YouTube, Instagram, los metadatos de estos archivos, etc. También se generan datos de las comunicaciones y conexiones realizadas, las transacciones económicas, las búsquedas realizadas en los buscadores, la navegación por los sitios web, el uso de las aplicaciones informáticas. A ello hay que sumar los datos procedentes de los diferentes sensores que vuelcan información sobre posicionamiento a través de las conexiones Wi-Fi, GPS o RFID, como puede ser los de temperatura, altitud, presión, luz, etc. Se obtienen millones y millones de datos de diferentes fuentes de que son transmitidos, almacenados, transformados y analizados, y de los que se puede obtener información.

En cuanto al manejo de todos estos datos masivos y su utilización se plantea la duda de la intimidad y privacidad de las personas. Muchos de estos macrodatos pueden proceder de sensores y ofrecer información que no tienen relación con personas (meteorológicos, los de agricultura, tráfico rodado, enfermedades y otros muchos), pero también hay datos almacenados y analizados que sí están relacionados con las personas. En este caso, y para diferenciar cuando estos datos masivos pueden verse afectados por

la intimidad y la privacidad, se deberá determinar si son o no datos personales. Según la normativa sobre protección de datos, si con estos macrodatos (por ejemplo, el nombre, dirección, número del carnet de identidad, cuenta bancaria, número de teléfono, IP, MAC, etc.) se puede identificar a una persona física, se estarían manejando datos personales y se debe tener en cuenta la intimidad y privacidad de las personas para cumplir con la normativa sobre el tratamiento de los datos de carácter personal.

Puede también suceder que al recabar datos masivos, no hagan posible la identificación de una persona, no teniendo entonces que cumplir las normas sobre protección de datos personales. Sin embargo, si sea posible identificarla tras su almacenamiento, transformación, análisis y presentación mediante Big Data. Estaríamos ante macrodatos que, sin identificar a una persona, si la hacen identificable. En este caso, también se tendría que someter el manejo de esta información a las exigencias del tratamiento de datos de carácter personal.

No obstante, hay casos en los que los datos o información resultante no necesiten ser o estar relacionados con la persona tras realizar los procesos de Big Data con los macrodatos. Se podrán entonces disociar los datos o convertir en anónimos y, de esta forma, no identificar o hacer identificable a nadie, de forma que ya no sea necesario garantizar la intimidad y privacidad de las personas.

Sin embargo, cuando se utilizan datos personales en procesos de Big Data, las exigencias de intimidad y privacidad impuestas por la normativa sobre protección de datos, obligan a establecer medidas y procedimientos a la hora de almacenar, transformar, analizar y presentar los macrodatos. Una de ellas será la de informar a las personas de la realización de estas acciones con sus datos personales. Algo que podremos llevar a cabo si son clientes o usuarios con los que tenemos o mantenemos relación. Sin embargo, si no tenemos relación o posibilidad de contacto, será difícil trasladarles la intención de realizar Big Data con sus datos personales.

Otra obligación es obtener el consentimiento o autorización de las personas para poder llevar a cabo estos tratamientos con sus datos masivos, salvo que por la relación que se mantiene con estas personas o la existencia de alguna norma, no estemos obligados a obtener

esta autorización. En ese caso sólo tendremos que informar de la intención que tenemos de realizar Big Data con sus datos personales. El problema de la obtención de esta autorización o consentimiento es el mismo que surge con la obligación de informar. Si hay relación con la persona por ser cliente o usuario se podrá contactar con ella pero, en caso contrario, será muy complicado recabar su consentimiento. Y puede que al solicitar el consentimiento alguien no dé su autorización. En ese momento, se deberán excluir sus datos del procesamiento con el Big Data, algo que puede ser imposible cuando se manejan datos masivos y en la obtención de éstos no se puede discriminar de quien sí y de quien no se debe procesar sus datos mediante Big Data por que hayan o no autorizado estas acciones.

Cuando los macrodatos que se generan proceden de nuestros propios sistemas o de los servicios que prestamos a clientes o usuarios propios, no se produce la cesión o comunicación de información de otras fuentes. Sin embargo, si los datos masivos proceden de terceros -bien porque son ellos mismos quienes nos los facilitan, o porque nosotros recabamos esta información de herramientas o servicios de terceros-, se deberá tener en cuenta esta cesión o recogida de datos de otras fuentes. Así, por ejemplo, si nos ceden los macrodatos con datos personales de otra empresa, se deberá contar con el consentimiento de estas personas para cederlos. Y si somos nosotros quienes recabamos estos datos personales de servicios o herramientas de terceros, deberemos contar con el consentimiento de estas personas para almacenar estos datos y procesarlos con Big Data, ya que el hecho de que sean accesibles estos datos a través de redes sociales, buscadores, webs, etc. no exime a quien los almacene y los trata, de tener que recabarlos.

En cuanto a la información o datos resultantes de las acciones de Big Data, se puede obtener información de todo tipo como, por ejemplo, datos sobre el rendimiento laboral, hábitos de consumo, predicción de conductas e, incluso, aspectos de la personalidad. Cuando se obtiene por un proceso informático este tipo de datos y su uso puede utilizarse para tomar una decisión, como puede ser una contratación laboral, el coste de un seguro o la prestación de un servicio en unas determinadas condiciones, la normativa de protección de datos contempla el derecho para las personas a oponerse

El incremento de dispositivos electrónicos genera Yottabytes de datos que gracias a los avances tecnológicos pueden ser capturados, transformados, almacenados, analizados y presentados, mediante Big Data, para obtener de ellos un valor.



a que le afecten estas decisiones tomadas a raíz de esa información obtenida de un procesamiento informático. La excepción sería que la propia persona que se somete la decisión a partir de unos datos procedentes de un proceso informático, haya sido informada y exista un contrato a celebrar o ejecutar.

El manejo de estos macrodatos que traten datos personales, deberá contar con las garantías de seguridad establecidas por la normativa de protección de datos. Y según qué tipo de datos se almacenen en las acciones del Big Data tendrán que aplicarse unas u otras medidas de seguridad. Inicialmente y en el momento de manejar un dato de carácter personal habrá implantar las medidas de seguridad básicas establecidas en la normativa sobre protección de datos, pero cuando de estos datos, por el volumen de información, se puedan obtener un aspecto de la personalidad o del comportamiento de las personas, entonces pasaremos al nivel medio de seguridad a implantar. Y si la información que se recaba contiene datos personales de salud, ideología, origen racial o vida sexual se deberán implantar las medidas de seguridad del nivel superior contempladas en la normas de protección de datos.

Son medidas de seguridad que tienen que implantar tanto por las propias empresas que realicen Big Data como por los proveedores que presten servicios de captura de la información, la transformación de los datos, su almacenamiento y el análisis a favor de la empresa. Y sin descuidar que los macrodatos pueden estar siendo transferidos a diferentes lugares, bien porque los proveedores de estos servicios se encuentran en el extranjero, o porque se utiliza Cloud para algún proceso del Big Data y los servidores que prestan el servicio se encuentran ubicados en terceros países. Tendremos que tener en cuenta las posibles transferencias internacionales de datos y cumplir las exigencias de la normativa sobre el tratamiento de datos de carácter personal para llevar a cabo dichas transferencias internacionales.

En definitiva, los avances tecnológicos facilitan el manejo de los millones de datos que se generan y, con Big data, se puede obtener información útil para tomar decisiones o mejorar los procesos, productividad y gastos. Sin embargo, cuando se maneja información personal en el procesamiento de los datos no hay que dejar de lado la intimidad y la privacidad de las personas.

NUESTROS ASOCIADOS



INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Madrid.
- **Aficiones en su tiempo libre:** Pasear y cocinar.
- **Un restaurante de la ciudad en la que reside, que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:** El Racó de l'Olla en el Palmar. Después de degustar un buen arroz, es recomendable perderse por la Dehesa del Saler y no olvidarse de dar un paseo en barca por la Albufera.
- **Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión:** Frederick Forsyth, "La alternativa del Diablo".

José Manuel Moreno Velasco

Desde agosto de 1999, José Manuel Moreno es el Jefe de Tecnologías de la Información de la empresa de automoción Dr. Franz Schneider, posición desde la que para el desempeño de sus funciones se ayuda por un equipo de profesionales distribuido entre Alemania, Polonia y España.



¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía y desde cuándo?

Desde marzo de 2007 comenzamos con SAP R/3 FI y CO, y en enero de 2012 incorporamos el módulo de RR.HH.

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

Nuestra prioridad a la hora de elegir un proveedor de software de gestión en nuestro Grupo era garantizar la calidad en el servicio,

la seguridad de sus productos y la integración de sus soluciones. Es por eso que SAP se consolidó como la mejor propuesta de futuro para nuestro Grupo.

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

Claramente conseguir una plataforma tecnológica que nos permitiese disponer de un sistema de información unificado y consolidado para todas nuestras plantas de producción, de

forma que pudiésemos gestionar eficientemente nuestros recursos de una manera global.

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

Cualquier compañía que quiera estar en un mercado globalizado y preparada para responder rápidamente a los cambios requeridos por los clientes, debe disponer de la información adecuada para la toma de decisiones. Por esta razón, primeramente nos decidimos a Nivel de Grupo implantar FI-CO.

Más adelante, implantamos RR.HH, puesto que la Gestión de los Recursos Humanos en cualquier empresa es un activo vital para conseguir el éxito.

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

Desde el punto de vista financiero, nos permite centralizar nuestras compras en un solo punto y aprovisionar a todas nuestras plantas de los recursos necesarios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en un mundo tan exigente como es la automoción, en el que la logística y aprovisionamiento resultan vitales.

Si hablamos de Controlling, nos permite llevar un control de gastos por proyectos que, sumado con la mejora continua, nos permite tomar decisiones de negocio prácticamente en tiempo real.

Desde perspectiva de TI, nos garantiza la integración entre las soluciones, la integridad de la base de datos y, sobre todo,



nos aporta la seguridad de llegar a tiempo ante los cambios que exige nuestro mercado.

¿Qué retos afronta el departamento de TI de su empresa en 2015 y qué proyectos tecnológicos van a priorizar?

En estos momentos estamos inmersos en un proyecto de unificación de plataforma tecnológica de nuestro ERP corporativo entre todas las plantas del grupo.

Éste es un proyecto que nos llevará a unificar metodologías y procesos en todo el Grupo con lo cual estaremos en posición de realizar el gran salto a una Plataforma definitiva.

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

Somos recién llegados a la Asociación. Nos incorporamos en enero de 2015 como Asociados de Pleno Derecho. AUSAPE nos aporta más seguridad en las relaciones con SAP, es decir, nos permite estar al tanto de los cambios legales, generar networking entre los responsables de cada área, así como conocer y compartir experiencias con otras compañías.

DE UN VISTAZO

- **Nombre de la empresa:** DR. FRANZ SCHNEIDER, S.A. (España)
- **Localización:** Picassent (Valencia).
- **Sector:** Automocion.
- **Facturación:** 46 millones de euros.
- **Empleados:** 280.
- **Web site:** www.dr-schneider.com



Borja Vilaseca

Director del Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo de la Universidad de Barcelona y autor del libro "Qué harías si no tuvieras miedo"



El viaje del autoconocimiento

A raíz de la profunda crisis de valores que padece la sociedad en general y las empresas en particular, cada vez más personas con cargos directivos están emprendiendo el llamado «viaje del autoconocimiento». Este proceso de introspección se asemeja mucho al de entrar en una casa que ha estado mucho tiempo abandonada, aislada del mundo exterior. Y es que la mayoría llevamos 30, 40 e incluso más de 50 años sin visitar, ordenar y limpiar nuestro propio hogar. Ésta es la razón por la que nada más poner un pie dentro, nos envuelve una oscuridad amenazadora. De ahí que nuestra primera reacción sea salir de ahí a toda prisa.

Los valientes que decidimos adentrarnos a ciegas, poco a poco vamos notando como nuestros ojos se acostumbran a la falta de luz. Y tras dar unos cuantos pasos, finalmente localizamos el interruptor que andamos buscando, también conocido como «consciencia». Y menudo susto nos pegamos algunos cuando vemos con claridad el estado en el que se encuentra nuestra casa interior. Está sucia y desordenada. Las motas de polvo cubren los muebles desvencijados. Los cristales de las ventanas están rotos y cubiertos de mugre. Y un montón de platos enmohecidos y llenos de porquería se acumulan en el fregadero...

Así, conocernos a nosotros mismos vendría a ser el proceso de reforma integral de nuestro hogar interior. Y no es cuestión de juzgar ni de rechazar nada de lo que veamos. Se trata, más bien, de comprendernos y aceptarnos tal como somos. Y de ponernos manos a la obra, comprometiéndonos con arreglar los muebles, cambiar los cristales, fregar los platos y, en definitiva, hacer lo que haga falta para sentirnos verdaderamente a gusto en nuestra propia casa. Cuanto más limpio y ordenado está el lugar en el que vivimos, más fácil es limpiarlo y ordenarlo. Y cuanto mejor nos sentimos dentro de él, mejor se sienten los demás al estar en nuestra compañía.

Así, el autoconocimiento consiste en hacer consciente nuestro «lado oscuro» o «sombra». De ahí que suela utilizarse la metáfora de la «iluminación» para referirse al proceso por medio del cual nos damos cuenta de cuáles son los miedos, inseguridades, carencias, complejos, frustraciones, miserias, traumas y heridas que venimos arrastrando a lo largo de la vida. Por más que las obviemos y no las queramos reconocer, todas estas limitaciones nos acompañan las 24 horas al día, distorsionando nuestra manera de ver el mundo, así como la forma en la que nos posicionamos



frente a nuestras circunstancias laborales y económicas. De ahí que conocernos a nosotros mismos implique comprender por qué nos pasa lo que nos pasa, sabiendo de qué manera podemos emanciparnos de todo aquello que nos coarta y empequeñece, e incorporar todo aquello que nos expande y engrandece.

EL VALOR DEL 'AUTOLIDERAZGO'

El autoconocimiento no sólo se centra en nuestras limitaciones, sino también en nuestras fortalezas como seres humanos. En este punto es donde comienza la segunda etapa de este apasionante proceso, en la que se trabaja el «autoliderazgo». Y en líneas generales, consiste en convertirnos en la mejor versión de nosotros mismos. No en vano, cada uno de nosotros hemos nacido con una serie de cualidades, virtudes, capacidades y habilidades innatas. Pero a menos que sepamos de-

tectarlas y desarrollarlas, permanecen ocultas en las profundidades de nuestro ser. El reto consiste en pelar las numerosas capas de cebolla que nos separan del núcleo, donde reside nuestra verdadera esencia y desde donde reconectamos con nuestro inmenso potencial.

Entre otras cuestiones, el autoliderazgo nos permite conocer y comprender el funcionamiento de nuestra mente, así como dominar y gestionar de una forma más eficiente nuestros pensamientos. En paralelo, también nos capacita para detectar, cuestionar y trascender todas aquellas creencias limitadoras, falsas o erróneas acerca de la visión que tenemos de nosotros mismos y del lugar que ocupamos en la sociedad. Tanto es así, que uno de los principales resultados de este proceso es la sanación de nuestra autoestima y el aumento de la confianza en nosotros mismos. Y no sólo eso. También aprendemos a relajarnos y a cultivar la serenidad, convirtiendo los problemas en oportunidades para seguir creciendo, madurando y evolucionando como seres humanos.

Lo más bonito de este viaje es que en el preciso momento en que vencemos los miedos que nos impiden ser libres, empezamos a escuchar nitidamente los mensajes que nos envía nuestra voz interior. Así es como descubrimos el propósito por el cual estamos aquí. Curiosamente, todas las personas que nos hemos adentrado en este tipo de procesos de cambio, tarde o temprano llegamos a una misma conclusión: que al cambiar la manera de ver las cosas, las cosas que vemos cambian.



Making HR Work Better

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

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

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



Premio 2015
SAP España



Mayor volumen de ventas
SAP Business All-in-One en 2014.

Premio 2015
SAP España



Mayor volumen de ventas
SAP Business One en 2014.

*¿Continuamos
creciendo
juntos?*

Premio 2015
SAP Latam



Regional Partner Excellence Awards
Top Regional Partner.

Premio 2015
SAP Latam



Regional Partner Excellence Awards
Principal Partner sur Latinoamérica.

Premio 2015
SAP Latam



Regional Partner Excellence Awards
Principal Partner en soluciones generales de negocio.

