

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 37. Junio 2015

CASOS DE ÉXITO

Cómo construyen sus procesos

J. García Carrión, Ferrovial, Cofely y Tecnocom

TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Ángel Mahou

CIO de Red Eléctrica Española

Carlos Iribarren

Responsable de SAP Business One en Iberia, LATAM, EE.UU y Oriente Medio de Seidor

José María Salamanca

de UST Global "Uno de los nuestros"



Tecnocom

Líder en Soluciones y Servicios TIC

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

MÁXIMA CALIDAD EN CADA PROYECTO:

- Miembro de Executive Council SAP EMEA
- Premio mayor volumen de negocios en Business Analytics
- Mayor calidad en Proyectos 2009, 2010 y 2011
- Certificación Partner Center of Expertise PCoE
- Soluciones Certificadas RDS
- Mayor crecimiento de ventas en 2014



• 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 Ingelmo
Amando Vela
Xavier Ballart
Rafael Berriochoa
Xavier Aymerich
Oscar Soler

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

Foto de portada

© Karsol | Dreamstime.com

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



Mónica García Ingelmo

Vicepresidenta de AUSAPE en representación de Orange España y Responsable de Eventos.

Un Fórum AUSAPE centrado en la competitividad y la excelencia empresarial

Estimado Asociado,

La distribución de este ejemplar de la revista coincide siempre en el tiempo con la proximidad de una nueva edición de Fórum AUSAPE, que llega fiel a su cita con los clientes y partners de SAP en España.

Ésta es su undécimo año de un foro creado y diseñado por AUSAPE para que todos nosotros podamos intercambiar conocimientos y mejores prácticas, y generar relaciones en el ecosistema SAP. Este objetivo lo hemos cumplido y hoy no sólo es referente dentro del ecosistema SAP sino también en el sector TI.

Fórum AUSAPE crece edición tras edición y cada vez el listón está más alto. En 2014 asistieron más de 500 profesionales y contó con el respaldo de más de 40 partners de SAP. Estas métricas evidencian la evolución positiva de nuestro evento y, sin duda, nuestra ambición es seguir creciendo, pero no es un propósito en sí mismo sino una consecuencia.

Si Fórum AUSAPE crece es porque ha sabido adaptarse a las necesidades de nuestras empresas y la edición de este año es una buena muestra de ello. Bajo el lema "El futuro empieza aquí", el evento está pensado para ofrecer todas las claves necesarias para que las organizaciones sean más competitivas, con un claro enfoque en la excelencia empresarial. Un tema que no es baladí si tenemos en cuenta la transformación digital que tenemos que abordar para competir en el actual mundo hiperconectado. Y, de ello, como os hemos informado, nos hablará el singular emprendedor Anxo Pérez en su ponencia.

A su sesión se sumará una completa agenda con información técnica, casos de éxito y puesta en común de asuntos que nos preocupan como clientes de SAP. En total, el programa concentra 2 sesiones magistrales, 7 sesiones de expertos SAP sobre estrategia de sus diferentes áreas de negocio, 2 mesas redondas, y 20 casos de éxito de implantaciones explicados por los propios clientes conjuntamente con sus socios tecnológicos.

Amigos, todo está preparado para que nos veamos en Zaragoza los días 17 y 18 de junio y allí os esperamos.

Mientras tanto, disfrutad de este número de la revista, que incluye en sus páginas un buen número de entrevistas y casos de éxito, así como diferentes análisis de tecnologías que son tendencia hoy.

Nuestros colaboradores habituales

HELMAR RODRÍGUEZ

Helmar es Innovation Principal de SAP EMEA. 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'.

ANA MARZO

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



DESTACAMOS A ...	03
NOTICIAS	04
XI FÓRUM AUSAPE	10
Agenda y patrocinadores	
DELEGACIÓN INTERNACIONAL	12
La Delegación Internacional de AUSAPE participa en el último encuentro de SUGEN	
NUESTROS CIOs OPINAN	14
Ángel Mahou, CIO de Red Eléctrica Española	
ENTREVISTA	18
Carlos Iribarren, Responsable de SAP Business One en Iberia, LATAM, EE.UU y Oriente Medio de Seidor	
ASPANOA, la Asociación de Padres de Niños con Cáncer de Aragón	
UNO DE LOS NUESTROS	24
José María Salamanca, Director de Soluciones y Desarrollo Negocio Internacional en UST Global España	
CASO DE ÉXITO	26
Secuenciación Gráfica de Órdenes de Producción en SAP ECC de J. García Carrión	
Cofely Italia elige la plataforma Movilizer para desarrollar aplicaciones seguras y tres veces más rápido	
Ferrovial y NGA Human Resources, un tándem bien avenida en RR.HH.	
Implantación de SuccessFactors para la Gestión del Talento en Tecnocom	
EN PROFUNDIDAD	34
Los informes de hoy, y los informes del mañana con SAP HANA Live	
Servicios compartidos: flexibles, disponibles y con conocimiento experto	
SAP Tax Technology Services by EY	
Hacer hincapié en el "qué" y no en el "cómo"	
SAP HANA, Big Data y Analíticas	
S/4 HANA: el camino a la simplificación	
La tecnología SAP se vuelve wearable	
El reto del sector retail: conocer con detalle al cliente... La solución: el análisis predictivo	
SAP HANA: ¿cómo elegir la mejor estrategia?	
AL HABLA CON LOS ASISTENTES A LOS GTs	56
Entrevista a Célyne Roy de Fundación Vicente Ferrer	
Entrevista a M ^a Laura Ruzo López de Grupo Sonae	
EL VIRUS DE LA MENTE	57
El método Kintsugi y los nómadas de Deleuze	
RINCÓN LEGAL	60
La EIPD en el diseño de proyectos	
LA TRASTIENDA	62
Entrevista a Manel Segura, Director de Organización e Informática en la compañía B. Braun	
FIRMA INVITADA	64
ERP para autónomos o pequeñas empresas	

ZARAGOZA, 17 y 18 de junio de 2015

XI FÓRUM AUSAPE

El futuro empieza aquí

XI FÓRUM AUSAPE (pág. 10)
Agenda y patrocinadores

DELEGACIÓN INTERNACIONAL (pág. 12)

AUSAPE participa en el último encuentro de SUGEN



NUESTROS CIOS OPINAN (pág. 14)
Ángel Mahou, CIO de Red Eléctrica Española



ENTREVISTA (pág. 18)

Carlos Iribarren, Responsable de SAP Business One en Iberia, LATAM, EE.UU y Oriente Medio de Seidor



ENTREVISTA (pág. 20)
Miguel Casaus, Presidente de ASPANOA

**LA TRASTIENDA
(pág 62)**

Manel Segura,
Director de Organización e
Informática en la compañía
B. Braun



Todo listo para el Fórum AUSAPE 2015

Todos los detalles están listos para la próxima edición de Fórum AUSAPE, la undécima, que se celebrará los días 17 y 18 de junio en el Palacio de Congresos de Zaragoza. Bajo el lema “El futuro empieza aquí”, la cita está pensada para ofrecer todas las claves necesarias para que sus empresas sean más competitivas y extraigan el máximo partido a su inversión en SAP.

El ponente magistral de este año será Anxo Pérez, uno de los emprendedores más singulares de nuestro país, que nos hablará de excelencia empresarial, cuya búsqueda pasa por tener “pasión por la innovación”. En dos días el evento, en la que participará João Paulo da Silva -Director General de SAP España-, concentrará en 2 sesiones magistrales, 7 sesiones de expertos SAP sobre estrategia de sus diferentes áreas de negocio, 2 mesas redondas, y 20 casos de éxito de implantaciones explicados por los propios clientes conjuntamente con sus partners de tecnología.

El objetivo de la organización es superar la cifra récord de asistencia del año pasado, que reunió a 516 profesionales del ecosistema SAP.

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

Mesa redonda con los “supervivientes” a los SAP Quality Awards

SAP ha convocado una nueva edición de los SAP Quality Awards, que reconocen la calidad de las implantaciones SAP. Hasta el 15 de septiembre los clientes pueden presentar su candidatura para proyectos que se entrado en productivo entre enero y julio de 2014.

Para registrar su proyecto, las empresas tienen que cumplimentar un formulario online en la herramienta de registro, a la que se acceder con su usuario y contraseña de cliente en el SAP Service Marketplace para que su candidatura sea examinada en primer lugar por el Jurado de Iberia de los SAP Quality Awards, del que forma parte AUSAPE.

De esta primera selección, salen los ganadores en las categorías de Oro, Plata y Bronce en las categorías de Rapid Delivery Implementations, Business Transformation Implementations e Innovation. Posteriormente, todos los ganadores premiados con el Oro a nivel local, pasarán a competir a nivel regional con el resto de premiados en SAP EMEA.

En el Fórum AUSAPE habrá una mesa redonda que reunirá a directivos de empresas premiadas en anteriores ediciones, que ofrecerán consejos prácticos y una guía útil de cómo hacer que el proceso de presentación de candidaturas sea más sencillo y aumentar las probabilidades de éxito.

en breve

Movilizer, nombrado por Gartner “Cool Vendor in Mobile Apps Application 2015”

Gartner acaba de nombrar a Movilizer “Cool Vendor” en desarrollo de aplicaciones móviles. Según Gartner, la plataforma de la firma es una forma pragmática de movilización de aplicaciones muy válida para proyectos de movilidad a gran escala, que permite a las empresas crear rápidamente aplicaciones móviles con una profunda integración con los sistemas de back-end y las capacidades del dispositivo.

Gartner hace hincapié en características como la simplicidad de la implementación, la enorme escalabilidad de decenas de miles de usuarios simultáneos y la facilidad con la que los datos se pueden extraer de múltiples fuentes proveyendo información unificada a todos los empleados.

La Asociación crea el Grupo de Trabajo SAP Business One

El Grupo de Trabajo SAP Business One ha iniciado su actividad con la celebración de una reunión presencial, que tuvo lugar el 21 de abril en el Hotel Princess de Barcelona. Los objetivos de este nuevo Grupo de Trabajo serán tratar los temas que los clientes SAP consideran de interés en torno a esta solución que SAP dirige a las Pymes y filiales de multinacionales, así como crear un espacio de contacto, colaboración, intercambio de experiencias y networking entre los usuarios de la solución. Asimismo, pretende ser un foro de interlocución con SAP a través de AUSAPE.

En ella participaron la consultora Penteo y Seidor.

XI FÓRUM ZARAGOZA, 17 y 18 de junio de 2015

AUSAPE

El futuro empieza aquí



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

Óscar Soler, de la UCM, se incorpora a la Junta Directiva de AUSAPE



AUSAPE informa del cambio que se ha producido en su equipo directivo. Oscar Soler, Subdirector de Sistemas de Información del Área de Gestión Financiera de la Universidad Complutense de Madrid, se ha incorporado a la Junta Directiva, en sustitución de Xavier Ramón, de la empresa The EatOut Group, cuyo puesto había quedado vacante y que era responsable de los servicios de AUSAPE a la Pyme.

Óscar Soler ha participado activamente en las actividades de AUSAPE, y lleva más de 20 años trabajando en Tecnologías de la Información aplicadas a la gestión empresarial.

Especializado en el análisis del negocio y en la búsqueda de soluciones tecnológicas, cuenta con una amplia experiencia en la Dirección y Control de Proyectos, tanto a nivel local como internacional, y en la gestión de recursos humanos y

financieros, tras desempeñar cargos de responsabilidad en empresas como Mantequerías Arias, CTS, Dun & Bradstreet, Colgate Palmolive, Johnson & Johnson y Worthington.

La Junta Directiva de AUSAPE está compuesta, además de por este directivo, por David Ruiz Badia, de Enel Latinoamérica, que preside la Asociación; Mónica García Ingelmo, de Orange España, que ocupa la vicepresidencia y es también Responsable de Eventos y Alianzas; Amando Vela, de HEFAME, que ejerce como Responsable de Finanzas, Administración y Oficina; Rafael Berriochoa, de ICM-Informática Comunidad de Madrid, que se encarga de la vocalía de Comunicación, Xavier Ballart, que ocupa la vocalía de Grupos de Trabajo e Interés y Delegaciones, y Xavier Aymerich, de Roca Corporación, que lidera el Plan Estratégico y Estudio de Imagen y Marca.

EL IFG de Integración lanza la séptima edición de su encuesta anual

El International Focus Group de Integración (IFG for Integration) es una plataforma de colaboración formada por representantes de 13 Grupos de Usuarios y comunidades de todo el mundo, cuya actividad se centra en el intercambio de experiencias y conocimiento, trabajar sobre las mejores prácticas e influenciar en SAP. Este grupo es la primera iniciativa de los Grupos de Usuarios de SAP sobre integración SAP y SAP NetWeaver PI/PO, pero también abarca otras soluciones y tecnologías del proveedor en torno al área de integración.

Cada año, conduce un estudio global para recoger el input de la comunidad de integración, y sus resultados permiten conocer

las necesidades de la comunidad de integración y, si es necesario, trasladárselas a SAP.

La séptima edición anual del estudio contiene 27 preguntas generales y otras 11 específicas sobre servicios web e integración cloud.

Si quieres participar con el estudio anual, lo puedes hacer siguiendo este enlace:

https://nl.surveymonkey.com/r/2015_Global_Integration_Survey

La fecha límite para cubrir el cuestionario es el 21 de agosto, y sus resultados se darán a conocer en otoño.



SAP Cloud for Customer Escenario Servicios

Calidad en la atención al cliente y eficacia en la gestión de incidencias.

El 77% de los clientes no se sienten implicados con las empresas donde compran. Consideran su relación meramente transaccional.

Dicen, que solo aquellas empresas que se implican con los clientes, consiguen de media un **23% más de ingresos**, ¿sabes cómo?

El Escenario de Servicios, de la solución SAP Cloud for Customer, conecta a los clientes desde todos los canales y desde cualquier dispositivo, consiguiendo:

- Asistencia postventa más inteligente y productiva.
- Reducción del tiempo de respuesta por incidencia.
- Servicio personalizado de cada reclamación.



Disponible para:
DISPOSITIVOS MÓVILES

altim[®]
Acelera tu negocio





Atos utiliza SAP RDS para implantar un nuevo sistema en uno de sus clientes

Las Rapid Deployment Solutions (RDS) son soluciones pre-configuradas pensadas para reducir los costes y el tiempo de implementación de SAP. Están diseñadas teniendo en cuenta las Best Practices y se estima que pueden cubrir un 70-80 por ciento de los requerimientos del cliente. Están basada en cuatro puntos:

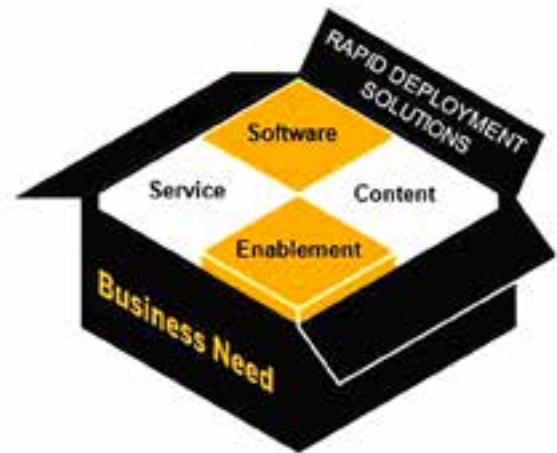
1. Software adicional para los procesos más urgentes.
2. Pre-configuración basada en Best Practices, con modelos y diversas herramientas que facilitan la implantación.
3. Contenidos educativos que facilitan y agilizan la implantación.
4. Servicios basados en un alcance fijado que hacen que el coste de implantación sea más predecible y ajustado.

Se presentan como un solución modular (SAP HANA, CRM, Mobile, Cloud...), y se puede incrementar el alcance sobre el inicialmente prefijado en cualquier momento de la implantación y, por supuesto, en el mantenimiento.

Atos utilizó esta herramienta en la implantación de SAP en una empresa líder del sector de Alimentación en el que se implantaron un gran número de módulos, tanto logísticos como financieros, dando gran flexibilidad a los consultores especializados de Atos

encargados de realizar tal tarea para modificar el alcance de la solución pre-configurada. En el sistema estaba claramente identificada como parte de RDS, con lo que facilitaba a los consultores de Atos la toma inmediata de decisiones.

En definitiva, Atos, junto con el cliente, realizaron la implantación en un tiempo record y bajo un presupuesto que estuvo en todo momento controlado.



en breve

SUSE mejora sus capacidades de alta disponibilidad para SAP HANA a través de SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications, añadiendo a la nueva versión de los agentes de recurso dos escenarios adicionales para clientes, con el fin de automatizar la replicación del sistema SAP HANA. Además del escenario original basado en rendimiento, SUSE ahora soporta replications del sistema SAP HANA basadas en coste y multinivel.

Los ingresos de SAP en el primer trimestre han crecido un 22 por ciento, mientras que los beneficios operativos lo han hecho en un 15 por ciento, situándose en los 4.502 y 1.056 millones de euros respectivamente. El número de clientes SAP HANA ha superado los 6.400, doblando los que tenía hace apenas un año, y los ingresos provenientes de Cloud se han disparado un 131 por ciento año sobre año hasta los 509 millones de euros.

BIENVENIDOS A NUESTRO GRUPO



Consultoría integrada por
35 profesionales altamente cualificados
en las **áreas funcionales de SAP**



SE INCORPORA A

TECHEDGE
PREMIUM GLOBAL PLAYER
ESPAÑA & LATAM

Con el **único objetivo** de
ofrecerle servicios más completos que
aporten **mayor valor a su negocio**



TECHEDGE
PREMIUM GLOBAL PLAYER
ESPAÑA & LATAM



roadmap
consulting
A Techedge Group Company

AGENDA XI FÓRUM AUSAPE

MIÉRCOLES 17 DE JUNIO - 2015

09:00 - 10:15	Traslado desde Estación AVE. Recepción, Inscripción y Networking en Puntos de Encuentro. Café de Bienvenida.				
10:30 - 10:40	Adelanto: “¿Qué te espera en el Fórum AUSAPE 2015?”				
10:40 - 10:55	Bienvenida y Presentación. David Ruiz , Presidente de AUSAPE.				
10:55 - 12:00	Ponencia magistral de Anxo Pérez : “Persigue la excelencia cuando ya eres excelente”.				
12:00 - 12:30	Café y Networking en Puntos de Encuentro.				
	SALA B1	SALA B2	SALA P11	SALA P12	SALA S21
12:35 - 13:15	SEIDOR Suite on HANA	IBERMÁTICA Analytics	TECNOCOM Implantación de SAP MRS	STRATESYS SAP HANA Cloud Platform	TECHEDGE Migración BW a HANA
13:20 - 14:00	SEIDOR Predictive Analysis	BIRCHMAN SuccessFactors	i3S Solución de Sostenibilidad	EY User Experience/ Movilidad	FUJITSU SAP Cloud pago por Uso
14:00 - 15:45	Foto de Grupo, Comida, Café y Networking en Puntos de Encuentro.				
	SALA B1	SALA B2	SALA P11	SALA P12	SALA S21
15:50 - 16:35	SAP S/4 HANA	SAP SuccessFactors	SAP Hybris y CRM	SAP Proceso de Auditoría	SAP Influencia en SAP
16:40 - 17:25	SAP S/4 HANA	SAP SuccessFactors	SAP Hybris y CRM	SAP Simplificación de Precios	SAP Networked Economy
17:30	Traslado a los Hoteles.				
19:30 - 20:15	Traslado a La Alquería . “Ruta del aperitivo”, y cena.				

JUEVES 18 DE JUNIO - 2015

08:30 - 09:15	Traslado desde Hoteles. Recepción y Networking en Puntos de Encuentro.				
09:15 - 10:00	Intervención de Joao Paulo da Silva - Director General SAP España. “Supervivientes de los SAP Quality Awards”. Mesa redonda con CEPSA , DAMM y Ferrovial . Moderación por parte de Valentín Santana (Delegación de AUSAPE en Canarias).				
10:00 - 10:50	Mesa Redonda Cambios Fiscales 2015 - 2017. Sara Antuñano , AUSAPE. Victoria Golobart , SAP. Rufino de la Rosa y Carlos Marcos , Agencia Tributaria.				
10:55 - 11:25	Café y Networking en Puntos de Encuentro.				
	SALA B1	SALA B2	SALA P11	SALA P12	SALA S21
11:30 - 12:10	SEIDOR SuccessFactors	BIRCHMAN Retail	MOVILIZER Movilidad	ATOS E-Factura	SAPIMSA Ventajas BI sobre HANA
12:15 - 12:55	SEIDOR SAP Business One	SEMANTIC SYSTEMS Outsourcing sobre la nube	HUAWEI HANA	OPENTEXT Gestión Documental	DTM SuccessFactors
13:00 - 13:55	Ponencia magistral Samsung .				
14:00 - 14:30	Sorteo de Regalos y clausura.				
14:30 - 16:15	Comida, Café y Networking en Puntos de Encuentro.				
15:45 - 17:00	Traslado Estación AVE.				

PATROCINADORES XI FÓRUM AUSAPE





La Delegación Internacional de AUSAPE participa en el último encuentro de SUGEN

Como ya viene siendo habitual, la Asociación ha participado en el primer encuentro presencial de SUGEN de 2015, que tuvo lugar en Walldorf entre los días 21 y 23 de abril. Estas reuniones sirven para compartir experiencias entre los diferentes Grupos de Usuarios de SAP en el mundo, conocer las últimas novedades de estrategia de SAP y plantear a directivos del proveedor las inquietudes de sus clientes.

A la ciudad alemana se desplazaron David Ruiz, Presidente de la Asociación y miembro de la Delegación Internacional, y Olga Lungu, Ejecutiva Comercial y de Gestión de la Asociación.

Durante el primer día se desarrolló una sesión en la que los Grupos de Usuarios compartieron mejores prácticas sobre cómo incrementar y fidelizar asociados, y cómo innovar en los eventos. Este último tema fue liderado conjuntamente por AUSAPE junto con VNSG (Holanda). Algunas de las iniciativas que mayor interés despertaron fueron la colaboración con ASPANO (la asociación de padres de niños con cáncer de Aragón) con motivo de la celebración en Zaragoza de Fórum AUSAPE 2015, así como el

sistema de recogida de equipajes, el descuento en los billetes de RENFE para todos los asistentes al Fórum y la organización de mesas de expertos.

PRINCIPALES MENSAJES

El día siguiente se dedicó a un intercambio en torno a diferentes áreas de interés con varios directivos de SAP (Executive Exchange). SAP tiene como objetivo poner un énfasis mayor en la área de post-venta frente a la de venta y pre-venta, para lo cual se apoyará en la herramienta de Enterprise Support, según aseguraron sus ejecutivos. De nuevo, insistieron en la innovación y las necesidades de negocio de los clientes como motor de su estrategia, con un discurso marcado por palabras como flexibilidad, cloud, transformación y sistemas híbridos.

En este marco, era inevitable hablar de S/4 HANA (que próximamente cubrirá más del 95% del ERP) y se animó a todos los clientes a beneficiarse del periodo de prueba gratuito de la solución. Según adelantaron los portavoces de la firma, SAP Simple

Logistics sentará precedente, pues afecta a todas las líneas de negocio, aunque habrá que quedar a la espera del anuncio oficial al respecto.

También hubo tiempo para hablar sobre las nuevas metodologías en formación y transferencia de conocimiento. Así, SAP Learning Hub queda orientado a la adquisición de habilidades profesionales para la implantación o uso de cualquier solución de SAP (con un sistema de suscripción por un año, algo así como un "all you can eat" educativo), mientras que OpenSAP se constituye para alcanzar una comprensión en profundidad de las últimas innovaciones de SAP. Esta última plataforma, (MOOC – Massive Online Open Course) que es online y gratuita, responde a la necesidad de cubrir los continuos lanzamientos llegando a un mayor número de usuarios.

Uno de los puntos fuertes de los Executive Exchange son las cuestiones planteadas por parte de los usuarios de los diferentes grupos de usuarios a SAP. Tras una consulta entre los Asociados, las inquietudes que se plantearon desde AUSAPE se pueden resumir en la insatisfacción con los tiempos y la respuesta de SAP por lo que respecta a la entrada en vigor de diferentes cambios legales, la confusión que se genera cuando cambian los nombres de las licencias, el pago por el mantenimiento de módulos que ya no se utilizan, así como la necesidad de tener un único punto de contacto en SAP (Account Manager) y de ser informados en el momento en que dicho contacto cambie. Las respuestas ofrecidas por SAP serán distribuidas entre los Asociados.

Las presentaciones del encuentro ya se encuentran disponibles en la sección internacional de la página web de AUSAPE.





“No creo que seamos un servicio para la organización, sino que somos parte de ella”

Ángel Mahou, Director de Sistemas de Información de Red Eléctrica, nos habla de los objetivos del transportista y operador del sistema eléctrico español y los retos de su área de sistemas de información. Charlamos con él sobre su visión de lo que debe aportar IT al negocio, su forma de trabajo y priorización de proyectos, así como de su aproximación a las tendencias tecnológicas actuales.

¿Cuáles son los retos de negocio que tiene REE?

Nuestro nuevo plan estratégico, que acabamos de presentar, incluye varios objetivos. Por una parte, ampliar el perímetro de los negocios de la compañía, dedicando una parte de las inversiones a actividades distintas del negocio tradicional de transporte de energía eléctrica en España.

Por otra parte, continuar siendo líderes en nuestra actual función. Como propietario de la red de transportes de electricidad en España y operador del sistema eléctrico, seguiremos invirtiendo en tecnología y procesos para que España siga siendo sea uno de los países con mejor calidad de suministro de energía eléctrica a nivel mayorista del mundo.

Queremos también mantener nuestro compromiso con la excelencia y dar un paso más para promover e introducir la innovación en todas y cada una de las áreas, y que forme aún más parte del ADN de la compañía.

Y muy importante, todo ello con un claro foco en las personas, área en la que seguiremos profundizando en impulsar la productividad y mejorar la eficiencia de nuestros procesos. Somos una empresa muy intensiva en capital y con procesos costosos como estaciones de alta tensión, por lo que cualquier mejora en los procesos se refleja claramente en la cuenta de resultados.

¿Cómo impacta esta estrategia de negocio en el dirección de sistemas de información?

Trabajamos en varias líneas en función de estos objetivos. Una de ellas es impulsar la eficiencia, ya que los sistemas de información son una palanca clara para conseguirlo. En este sentido, estamos poniendo en marcha proyectos relacionados con el mantenimiento de instalaciones de muy alta tensión, pero también en el resto de procesos de la compañía.

De cara a promover la productividad de nuestros empleados, también estamos abordando la implantación de tecnología desde la óptica de la experiencia de usuario. En esta área estamos desplegando nuevas versiones de plataformas de movilidad y de sistemas ofimáticos que permiten realizar las tareas en movilidad. No sólo pretendemos hacer el trabajo más sencillo y dotar de agilidad al negocio, sino que el despliegue se corresponda con necesidades reales y acompañar al usuario para que realmente esa tecnología se utilice de la mejor manera posible y resulte productiva.

Además, de la mano de la Dirección de Recursos Humanos, estamos dotando a la organización y a nuestros empleados de una plataforma de trabajo colaborativo que va a cambiar la manera de trabajar y la cultura de la compañía, permitiendo que el conocimiento fluya de manera más rápida y más natural, como ocurre fuera de la organización. Este año dispondremos de un nuevo portal interno, muy orientado a compartir, a socializar internamente, a conseguir un retorno de la experiencia de otros realimentándonos de diferentes

maneras de trabajar y a generar una identidad digital de los empleados. Es un proyecto realmente novedoso.

¿Qué papel juega la seguridad informática en una empresa como ésta?

Red Eléctrica es un activo crítico para la sociedad española, ya que la energía eléctrica es una necesidad básica para personas y empresas. Por tanto, para nosotros la ciberseguridad es un área estratégica. Y ciberseguridad significa personas, procesos, tratamiento, inteligencia, proactividad y capacidad de respuesta. Estamos haciendo todo lo que podemos y pensamos que, a pesar de eso, tenemos que reforzar aún mucho nuestra competencia en el área. No porque estemos mal, sino porque lo que hay fuera es desconocido y las amenazas son muy importantes.

Cuando tenemos que hacer un balance entre seguridad y funcionalidad, nos ponemos más en el lado de la seguridad.

¿Cuál es el escenario SAP en REE?

Red Eléctrica es una empresa Full-SAP desde 1998, y seguimos utilizando SAP en múltiples procesos y añadiendo nuevos módulos. Nuestra filosofía es valorar siempre SAP, pero también tenemos en cuenta otras alternativas para obtener el mejor servicio posible. Hace unos años el modelo SAP era muy monolítico, pero ahora los ERP post-modernos son mucho más modulares e híbridos, por lo que es posible integrar los sistemas SAP con nuevas soluciones del proveedor pero también con otras tecnologías.

Aparte de la web interna colaborativa y la movilidad del puesto de trabajo del mantenimiento en campo, que concluyen en 2015, ¿qué otros proyectos han llevado a cabo en 2014?

Estamos haciendo trabajos más internos de reestructuración y de arquitectura, iniciativas para mejorar nuestros analíticos internos, y tenemos una pléyade de proyectos destinados a impulsar la eficiencia de distintos procesos. Por ejemplo, hemos modernizado (y continuaremos haciéndolo) el área de aprovisionamientos y de gestión de la cadena de suministro, ya que nos ayuda optimizar los procesos productivos y, bien gestionada, nos permite mantener una perfecta trazabilidad y transparencia en los procesos de aprovisionamiento, que son críticos para los criterios de responsabilidad corporativa y del código de conducta de los empleados.

¿Qué grandes proyectos TI priorizará REE este año?

Trabajamos en nuevos proyectos orientados a integrar la información de las instalaciones para que los procesos de mantenimiento y explotación de la red sean más eficientes.

La integración de sistemas industriales con los sistemas de gestión empresarial supone una oportunidad de mejora muy sustantiva de algunos de los procesos de gestión de nuestros activos que son más intensivos en recursos. Esta línea de actuación contemplará un conjunto de proyectos muy innovadores que nos van a permitir mejorarla eficiencia operativa.

En este punto, la seguridad digital es crítica y nos estamos tomando cierto tiempo para definir una arquitectura segura que garantice la interoperabilidad de los sistemas y el retorno de la inversión.



25 años en Red Eléctrica

Este es un año significativo para Ángel Mahou. Cumple 50 años y celebra los 25 años que han pasado desde su incorporación a la plantilla del operador eléctrico español.

Este Ingeniero Industrial especializado en Electricidad por la Universidad Politécnica de Madrid desembarcó primero en el área de Tecnología, donde desarrollaba herramientas que soportaban la gestión de la operación del Centro de Control Eléctrico (Ce-coel), y posteriormente entró en el ámbito de informática de gestión en 1998. En aquella época vivió la implantación y el arranque de SAP en Bing-Bang en Red Eléctrica, “con todo lo que supone de disrupción en el área de sistemas y en la propia organización, y con todos los problemas que se derivan también de esa situación”, explica.

En 2001 afrontó un nuevo reto: la responsabilidad de la organización y finanzas de la filial de telecomunicaciones (albur), y dos años después regresó a la matriz para asumir el departamento de desarrollo de Recursos Humanos. Desde finales de 2012 dirige los Sistemas de Información Corporativos de Red Eléctrica.

¿Qué se le pide hoy al equipo de IT?

Sin duda, promover la digitalización del negocio. No creo que seamos un servicio para la organización, sino que somos parte de ella y una unidad que, sobre todo, colabora.

Es importante matizar que no somos los que digitalizamos el negocio, sino que el negocio se digitaliza con tecnología que podemos aportar, pero con decisiones de la dirección que impliquen cambiar el modelo de negocio y sus procesos. Entre nuestras funciones se incluye ofrecer alternativas y acompañar a la empresa con agilidad. Tenemos que estar dispuestos a cambiar el enfoque, sin ser monótonos en nuestros planteamientos.

En definitiva, debemos ayudar a que el negocio se digitalice y promover de manera muy activa y en todos los niveles de dirección de la compañía oportunidades que tenemos de digitalizar y de avanzar hacia un nuevo paradigma empresarial. Y, en este sentido, me siento orgulloso del equipo que tengo. Son profesiones de IT a los que quiero hacer una mención especial porque son los que me están permitiendo cambiar el paradigma. Mi mayor satisfacción como CIO es ser miembro del equipo de IT corporativo, formado por un conjunto de profesionales de altísimo nivel.

¿Qué relación existe entre usted como CIO y el resto de áreas funcionales?

La relación entre el área de Sistemas de Información y el negocio es de colaboración. He creado con algunos directores de nivel C un Comité Asesor de Sistemas de Información, un grupo consultivo que ayuda a IT a definir principios de gobierno, y de gestión del portafolio, y a identificar las necesidades de la compañía, de modo que podamos aplicar la tecnología a los requerimientos detectados. Así podemos priorizar cuáles son los más relevantes para el negocio y tomar las mejores decisiones de inversión posibles.

La digitalización de Red Eléctrica significa que la identificación de oportunidades tiene que hacerse de manera muy reflexiva por parte del negocio, y el trabajo tiene que hacerse compartido entre IT y las distintas áreas. Cuando digitalizamos, cambiamos los procesos y esa decisión de cambio no puede ser coyuntural ni táctica, tiene un componente estratégico.



¿Qué le aporta a REE su pertenencia a AUSAPE?

Históricamente nos ha aportado ventajas a todos los usuarios de SAP, puesto que es un foro de networking que nos permite compartir experiencias y conocimiento entre compañeros que tienen que abordar problemas similares, pero también entablar un diálogo real con SAP.

Desde AUSAPE se abanderan iniciativas que facilitan la mejora del estándar o la adaptación del sistema a la normativa española. Y eso, sin la Asociación, no funcionaría.

Tenemos el 50 por ciento de nuestro backoffice en SAP, así que para nosotros estar presentes en una plataforma como AUSAPE es crítico. Por eso, desde Red Eléctrica, quiero animar a AUSAPE a que continúe ayudándonos a coordinarnos, conocernos, generar networking y gestionar a nuestro principal proveedor, que es SAP.

Red Eléctrica y tendencias como Movilidad, Cloud o Big Data

Movilidad

“Movilidad es una herramienta de mejora de la eficiencia y la productividad en múltiples niveles: trabajo en campo, dirección, empleados más genéricos... Estamos invirtiendo tanto en movilizar y dar un puesto de trabajo móvil a una parte importante de nuestro equipo profesional, como en movilizar procesos en operaciones de campo”.

Cloud

“Utilizamos Cloud de manera tímida por ahora, siempre en escenarios donde nos interesa mucho la accesibilidad externa a ciertos servicios y en servicios que no son críticos de nuestro negocio. A cinco años o incluso más, pienso que los servicios más relevantes de Red Eléctrica no van a ir a la nube. Podemo-

mos llevar funciones relacionadas con la gestión diaria pero no con las operaciones. Hay temas legales que me preocupan”.

Big Data

“Al no tener clientes finales y no vender un producto, tenemos que entender Big Data de otra manera. Nuestros datos son además muy estructurados, con lo cual podemos hablar de analítica avanzada, pero menos de Big Data. Lo utilizamos mucho y, cada vez más, en temas de seguridad, y probablemente lo empleemos (lo estamos haciendo ya) para mejorar nuestra capacidad de mantenimiento de la red desde el punto de vista de procesos y análisis. Estamos en una fase inicial donde tenemos que ver como negocio qué estamos dispuestos a hacer”.



Soluciones SAP para transformar tu negocio

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

Visite ey.com/es



Building a better
working world

Entrevistamos a Carlos Iribarren, Responsable de SAP Business One en Iberia, LATAM, EE.UU y Oriente Medio de Seidor

“Nuestro negocio internacional con SAP Business One viene creciendo a dos dígitos en la mayoría de los países”

Seidor superará este año el millar de implantaciones de SAP Business One, la solución ERP de SAP para pequeñas y medianas empresas. El responsable de este negocio en el Grupo, Carlos Iribarren, nos explica la estrategia de Seidor para este segmento de mercado, sus objetivos, así como la evolución de la unidad MSS y sus perspectivas de futuro.

A día de hoy, ¿qué relevancia tiene la Pyme en el negocio global de Seidor?

Depende de cómo analicemos el negocio. Si lo hacemos desde el punto de vista de nuevos clientes, el gran volumen procede evidentemente de nuestro negocio Pymes. En este sentido, el año pasado conseguimos con SAP Business One 90 nuevos clientes en España y 108 en el resto de países, básicamente en Latinoamérica, lo cual es una cifra muy importante.

Desde el punto de vista de facturación o de venta, se trata de muchos clientes pero el importe del proyecto medio con SAP Business One es mucho menor que los llevados a cabo en medianas o grandes empresas. No obstante, desde la perspectiva de la rentabilidad, probablemente el negocio Pyme es mucho más rentable que en empresas de mayor tamaño, donde el mercado SAP está mucho más maduro y los márgenes son más estrechos, tanto a nivel de licencias como de servicios.

Háblenos de la estrategia de Seidor para la Pyme.

Hasta ahora, nuestro objetivo ha sido tener un negocio de volumen para situarnos entre los partners más relevantes en este segmento para SAP tanto en España, como en Europa y a nivel global, primando las ventas y la proximidad al cliente, lo que ha dado como resultado que contamos con 14 oficinas en España y estamos presentes con SAP Business One en 11 países.

Nuestra aproximación se ha basado en ofrecer al cliente Pyme la solución SAP Business One como pieza fundamental de su mapa de sistemas. Hoy intentamos incrementar ese offering porque entendemos que la Pyme va a optar por la externalización de

sus sistemas de información, como hizo en su momento con la gestión de la logística.

Entonces, ¿hacia dónde está evolucionando su oferta dirigida a este tipo de empresas?

Estamos configurando un offering que les permita centrarse en su core business, mientras que nosotros nos ocupamos de sus sistemas. Creemos que en el futuro las Pymes van a querer un servicio global ofrecido en modalidad Cloud que incluye hardware, infraestructura, licencias de sistemas operativos y de bases de datos, etc. y en el que se paga por uso mensual o trimestral.

Nuestra estrategia pasa por aglutinar servicios colaterales al ERP como escritorio, printing o seguridad y, en este sentido, nos estamos dotando de los elementos necesarios para convertirnos en su proveedor único, sobre la base de una relación de confianza y seguridad con el cliente.

¿Qué planes de crecimiento tienen en este segmento este año?

Hemos cerrado 2014 con un aumento de las ventas del 30 por ciento con respecto a 2013, y esta cifra de crecimiento se puede igualar o incluso superar debido a una serie de decisiones que hemos tomado a nivel estratégico.

Resúmanos las principales.

Hemos abierto oficinas en varias ubicaciones. Por un lado, hemos inaugurado la de Málaga este año, y también realizamos dos adquisiciones: una compañía en Vigo que trabajaba con SAP

Business One y otra en Oviedo, que comercializaba el ERP de otro fabricante. Y, además, hemos reforzado los equipos comerciales de Barcelona y Madrid.

Por otro lado, nos hemos apoyado en terceras compañías (distribuidores asociados) para llegar a áreas geográficas concretas e, incluso, a algunos sectores. Durante los últimos meses, compañías que trabajaban con otros fabricantes, como Microsoft, Unit4, Sage, etc., se acercan a nosotros para poder colaborar, porque ven la robustez de la solución de SAP. Por tanto, el crecimiento no sólo vendrá a través de nuestra fuerza directa, sino también indirecta vía colaboradores.

En 2015 vamos a tener una mayor cobertura del territorio y una fuerza de ventas mayor, así que estamos casi obligados a crecer. Además, pensamos que el mercado está por la labor de invertir y mejorar sus procesos de negocio.

Han sido muy activos comprando empresas para reforzar su oferta y presencia en este mercado. ¿Seguirán potenciando esta política?

El mercado, de forma natural, se está concentrando. En su día, ocurrió con los proveedores de software ERP y ahora está ocurriendo en el mercado de VARs o distribuidores.

Para competir en el mercado, el fabricante exige volumen de compra, una posición financiera sólida, y especialización y conocimiento profundo de la herramienta. Nos encontramos dentro del propio canal de SAP con empresas que tienen problemas para competir en un mercado en concreto, ya sea porque es un mercado reducido o por tener número de técnicos limitado.

Nuestro principal objetivo es el crecimiento orgánico, pero siempre tenemos en mente estudiar posibilidades de crecer vía adquisición. No obstante, creo que no veremos ninguna adquisición en la primera mitad de año, pero podría producirse alguna en la segunda mitad.

¿En qué zonas quieren aumentar presencia?

En la sur estamos creciendo de forma importante. Por tanto, no descarto tener mayor presencia en la zona sur de España. Actualmente tenemos presencia en Granada, Málaga y Sevilla.

¿Cómo se está comportando la unidad a nivel internacional?

Nuestro negocio internacional con SAP Business One viene creciendo a dos dígitos en la mayoría de los países, sobre todo en Latinoamérica por dos circunstancias. Allí la mayoría de las economías están creciendo a un ritmo mayor que Europa y la competencia que nos encontramos no son jugadores internacionales como en España. Empresas como Sage o Microsoft apenas tienen presencia y SAP compite con proveedores locales, por lo que tenemos ventajas competitivas muy importantes desde el punto de vista funcional y tecnológico.

¿Cómo se despliega Seidor MSS en los mercados internacionales en los que ya está el Grupo?

El modelo se basa en aprovechar la infraestructura administrativa de cada país, y crear equipos comerciales y técnicos especializados en la solución SAP Business One.

¿Difieren mucho las necesidades de la Pyme española de las de otros países de Europa o Latinoamérica?

Los puntos de partida son distintos. En Latinoamérica estamos sustituyendo herramientas muy básicas de contabilidad, comple-



mentadas con hojas de cálculo, por el sistema de gestión SAP, mientras que en España la Pyme aborda ya proyectos de sustitución de un ERP básico por una solución de primer nivel.

Sin embargo, la necesidad es la misma: disponer de una única herramienta para gestionar todos sus procesos de negocio, que sea robusta, fácil de usar y asumible desde punto de vista de inversión, plazos de implementación, etc.

¿Está siendo activa la Pyme española en inversiones tecnológicas?

En general, percibimos un cambio muy significativo. Hace dos años la Pyme era poco valiente a la hora de tomar decisiones de inversión, fundamentalmente porque el país no crecía y había incertidumbre a nivel macroeconómico y, además, los bancos todavía no estaban prestando dinero para financiar estas inversiones.

Ahora España está creciendo a la cabeza de Europa junto con Reino Unido, y la banca ha superado los momentos de mayor dificultad, y vemos que las Pymes están invirtiendo en mejorar sus procesos vía adquisición de tecnología, o abriendo nuevas oficinas en España o fuera, y el banco les acompaña en su aventura.

A futuro, ¿de dónde procederá el mayor crecimiento de la unidad, de España o de mercados foráneos?

El año pasado el reparto fue casi mitad y mitad. Este año estimamos que España represente un 40 por ciento, y que el 60 por ciento proceda del negocio internacional.

Destacan países como Perú, Colombia, Brasil y Dubái, donde esperamos una gran progresión porque crecen a niveles altos, y SAP también. La competencia no es tan fuerte como aquí y, evidentemente, nosotros contamos con un año más de experiencia, más referencias, clientes y, en muchos casos, mayor soporte por parte del fabricante.

Además, SAP Business One también está siendo la opción elegida por grandes clientes para gestionar sus filiales internacionales. Es el caso de grupos como Roca, El Corte Inglés, Allianz Healthcare o Sacyr Vallehermoso.

AUSAPE acaba de crear el Grupo de Trabajo SAP Business One, ¿qué puede aportar?

AUSAPE ha desarrollado un gran trabajo en el terreno de la mediana y gran empresa, y los beneficios que ha aportado han sido múltiples a la hora de que los clientes tengan un interlocutor único frente al fabricante.

Este Grupo de Trabajo nos ofrece mucha tranquilidad, porque los clientes de SAP Business One son muchos pero pequeños y, por tanto, no tienen entidad de las grandes empresas para relacionarse con SAP España. Ahora tendrán un canal por el que trasladar sus inquietudes, peticiones y necesidades en áreas de mejora y mantenimiento del producto, así como en temas legales y fiscales.



Solicitud de Suscripción Gratuita a la Revista de AUSAPE

EMPRESA _____

ASOCIADO AUSAPE SI NO

NOMBRE _____

CARGO _____

DIRECCIÓN _____

CP _____

POBLACIÓN _____

PROVINCIA _____

TELÉFONO _____

E-MAIL _____

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





Inspiring simplicity

Innovate with SAP Solutions

Fujitsu, como experto en soluciones SAP le ayudará a simplificar, innovar y hacer crecer su negocio.

Cambios de estrategia y organizativos **más ágiles** para su empresa.

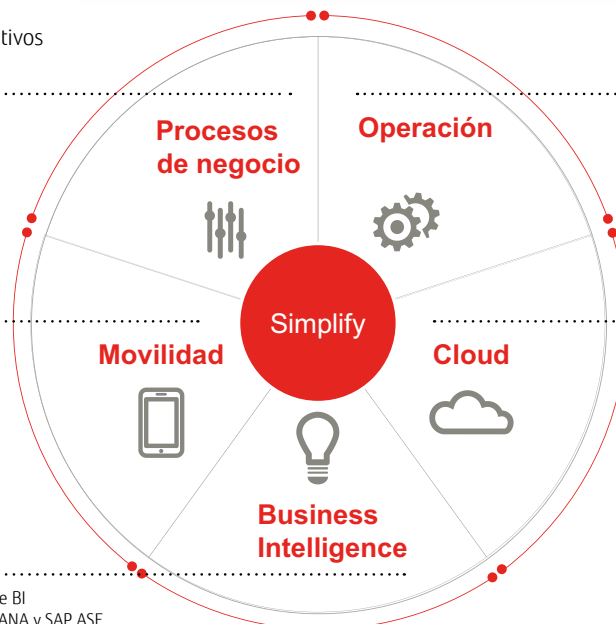
- Consultoría SAP
- Gestión de Aplicaciones

Mayor eficiencia gracias al acceso a datos y procesos internos mediante dispositivos móviles.

- Implantación de plataformas de movilidad On-premise y Off-premise
- Tecnología móvil de SAP como servicio
- Consultoría de Movilidad

Obtenga el **máximo valor** de la información existente.

- Servicios de Consultoría y Aplicaciones de BI
- Soluciones de infraestructura para SAP HANA y SAP ASE



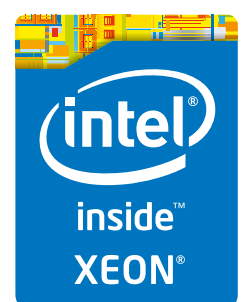
Operaciones de SAP sin interrupciones, **aumentando la disponibilidad** y reduciendo el TCO.

- Servicios Gestionados de SAP
- SAP Hosting
- Cloud Privada para SAP

Nuevos modelos de operación con **mayor flexibilidad** y transparencia en los costes.

- Servicios de diseño y gestión de Cloud
- Data Centers Globales certificados por SAP
- Infraestructuras como Servicio (IaaS) y gestión

Servidores PRIMERGY con procesador Intel® Xeon®



Intel en el interior. Soluciones potentes en el exterior

shaping tomorrow with you

Intel, el logo Intel, Xeon y Xeon Inside son marcas o marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países.

AUSAPE donará parte de la recaudación del Fórum a este movimiento asociativo

ASPANOA, la Asociación de Padres de Niños con Cáncer de Aragón

ASPANOA atiende a las familias de niños y adolescentes afectados por el cáncer. Dentro de sus actividades de compromiso social, nuestra Asociación destinará este año 5 euros por cada persona que se inscriba para asistir la XI de Fórum AUSAPE. Entrevistamos a Miguel Casaus, su Presidente, para conocer a fondo la labor que realiza porque “cuando un niño enferma de cáncer, lo hace toda la familia”, explica.

ASPANOA se crea en 1.988 para mejorar la calidad de vida de los niños y adolescentes con cáncer en Aragón. ¿Cuáles han sido sus principales logros?

Hemos conseguido consolidar una estructura de apoyo integral a las familias cuyos niños tienen cáncer, desde el momento del diagnóstico de la enfermedad hasta que termina el tratamiento, e incluso después de la curación total.

Otro logro muy importante ha llegado de la mano de los profesionales que, con tratamientos adecuados y bien administrados, han conseguido en este tiempo aumentar en más de 40 puntos porcentuales la supervivencia, que se sitúa hoy en el 80 por ciento.

El año pasado también contribuimos, junto con el Hospital Miguel Servet y la Obra Social de IberCaja Banco, a la remodelación completa y a la ampliación de espacios de la planta de Oncopediatría de este hospital.

En todos esos años han trabajado con cientos de familias que se enfrentan al cáncer infantil y adolescente. ¿Qué es lo primero que hay que decirles a unos padres que reciben la noticia del diagnóstico?

Sobre todo, hay que intentar tranquilizarles y transmitirles que tanto los profesionales como los voluntarios de ASPANOA van a acompañarles en esta etapa que van a tener que vivir. También es importante informarles de todos nuestros servicios y que confíen en el trabajo del equipo médico que les atiende y en el nuestro.

Este movimiento asociativo está formado por padres que han tenido un niño con cáncer. ¿Qué les lleva a utilizar su experiencia personal a ayudar a quienes han de pasar por lo mismo?

Cuando un niño enferma de cáncer, lo hace toda la familia, y se modifican sus hábitos personales y sociales. En el conocimien-

to de este hecho, que tiene un impacto muy importante, estriba el deseo de ayudar a estas familias a afrontar estos cambios con la mayor garantía del mantenimiento del rol familiar y social.

¿Cómo empezó usted a colaborar con ASPANOA?

Mi hijo falleció en 1.979. En ese momento no había movimiento asociativo y, además, tanto los tratamientos como la supervivencia estaban en unos niveles muy bajos. Aproximadamente en 1990 nos enteramos de la existencia de esta Asociación y supimos de sus objetivos, nos hicimos socios y empezamos a colaborar. Primero mi esposa formó parte de la Junta de ASPANOA durante varios años y después, cuando dejé el trabajo, me integré en dicha Junta como Presidente, hasta la actualidad.

¿Cuáles son los principales servicios y actuaciones de la Asociación?

En el aspecto psicológico, por la mañana un profesional de ASPANOA atiende a los niños y a sus familias en el Hospital Miguel Servet y, por la tarde, se traslada a nuestra sede para apoyar a quienes han salido de tratamiento y a las familias en general. Además, una trabajadora social se ocupa de dar asistencia a las familias ante cualquier problema.

Esta iniciativa se completa con otras ayudas. Por ejemplo, facilitamos alojamiento cerca del hospital a las familias que no son de Zaragoza durante el tratamiento hospitalario de sus niños, y hacemos lo mismo en otras ciudades cuando nuestras familias lo requieren por tener que desplazarse para llevar a cabo algunas fases del tratamiento de sus niños.

También pagamos las comidas en el hospital del acompañante del niño, y solucionamos diversos problemas económicos que pueden llegar a tener algunas familias.



¿Hay momentos para el ocio en unos momentos tan sumamente dramáticos?

Contamos con la Coordinadora de Ocio y Tiempo Libre, responsable de supervisar las actividades lúdicas y de entretenimiento. Le ayuda un equipo de voluntarios que van diariamente al Hospital a jugar con los niños ingresados, y tenemos un Club de Tiempo Libre para niños de 4 a 14 años, en cuyas actividades también están implicados.

Llevamos a los niños y a las familias a parques de atracciones y organizamos excursiones que hacen las delicias de los niños y que sirven de jornadas de convivencia para sus padres. Esto lo hacemos con el apoyo de la Asociación y la colaboración de empresas e instituciones públicas y privadas.

Estas actividades se completan con una residencia con 8 habitaciones dobles y dos con 24 literas cada una en Almudévar, que los niños y sus familias pueden utilizar para campamentos y convivencias.

ASPANOA es miembro de la Federación Española de Padres de Niños con Cáncer, y la Federación, y también las asociaciones, pertenecen a la CCI, una organización internacional. ¿Qué beneficios se obtienen de ser parte de algo más global?

En principio, cuantas más asociaciones estén luchando a favor de los niños con cáncer y sus familias, más se beneficia nuestra sociedad por las ventajas que reportan sus actuaciones solidarias. Además, trabajando unidas conseguimos que se estandaricen muchas actuaciones y revierte en beneficio para los usuarios.

Juntos podemos hacer que se estudien problemas que, de otra forma, no se resolverían, y también conocemos con mayor profundidad los aspectos que hemos de tener en cuenta en nuestra actuación.

Además, podemos conocer y ayudar a otros países que no tienen posibilidades económicas ni técnicas para afrontar esta enfermedad.

Con ustedes trabaja un grupo de supervivientes, ¿qué aporta su presencia?

Nosotros y el resto de asociaciones que mantienen un grupo de supervivientes (en nuestro caso los llamamos Veteranos) estamos muy satisfechos con su creación, ya que su presencia es un gran apoyo para todas las familias afectadas que ven cómo la enfermedad que tienen sus hijos tiene solución. Por tanto, ayudan a mantener la esperanza dentro de la enfermedad. Estamos convencidos de que con ellos se fortalece la Asociación, al unirse a ese importante movimiento de voluntariado que nos apoya en la lucha con la enfermedad.

La creación del grupo también es un apoyo para los propios participantes, que establecen nuevas relaciones sociales, de amistad, ayuda, comprensión... porque ellos pasaron por una situación similar. Realizan proyectos que les unen y refuerzan para lograr objetivos de apoyo a sus iguales o a otros jóvenes que atravesaron una enfermedad de larga duración o la están sufriendo actualmente.

Este año trabajan para editar un libro relatando sus historias personales.

Cada 15 de febrero se conmemora el Día Internacional del Cáncer Infantil, una fecha en la que los niños y jóvenes enfermos ganan protagonismo ¿Qué pidió para ellos este año?

Dos cosas muy importantes: diagnóstico precoz y mejores tratamientos para la enfermedad. Estamos convencidos de que la comunidad médica y los investigadores están poniendo mucho de su parte por alcanzar ambos objetivos, ya que con ellos se puede aumentar el nivel de supervivencia de nuestros niños y jóvenes afectados por el cáncer, así como una mejora sustancial respecto a las secuelas causadas por los tratamientos.



DUBAI (Emiratos Árabes Unidos)

JOSÉ MARÍA SALAMANCA
PMP, TOGAF, Six Sigma GB, EFQM

Director de Soluciones y Desarrollo
Negocio Internacional en UST Global
España.

Mis experiencias en Dubái

Me encuentro delante de un papel en blanco con mis gafas de sol, una gorra ladeada y un lápiz mordido que suplica algo de cariño. Sin embargo, no le voy a dar clemencia, hoy toca ser "uno de los nuestros por el mundo" y no tendría sentido afrontar este reto de otra manera.

Mi experiencia es como la de cualquier otro expatriado: gallardía, ganas de comerme el mundo y un cosquilleo frente a lo desconocido. Corría el mes de octubre de 2007 cuando aterricé en Dubai, y poco podía imaginarme que durante los siguientes 6 años iba a trabajar y vivir entre Emiratos y Arabia Saudí con mi mujer y mis tres hijas.

Allí las cosas son distintas: clima, cultura, mentalidad, religión y valores, y pese al grado de inmersión que sufrí, uno nunca se acostumbra a ciertas cosas. Os dejo como muestra una serie de anécdotas ilustradas tanto de mi vida profesional como personal, que espero os resulten entretenidas.



LOS BAÑOS. Por todos es sabido que, dependiendo de las culturas, las costumbres para hacer aguas mayores o menores son variopintas. En Oriente Medio se disfruta de unas mangueritas coronadas en una alcachofa de ducha del tamaño de una nuez que tiene como objetivo desalojar los restos orgánicos residuales alojados en el... orto. A mí me parecería una práctica estupenda siempre y cuando no se inundaran los baños públicos y generaran una desagradable confusión entre lo que es la ducha, el baño y el lavabo. Os dejo unas perlititas que permite un 2 por 1: lavabo y wáter todo en uno.



Por último, comentar que siempre me ha incomodado orinar con alguien cerca, nunca me ha gustado, pero en Arabia esto puede ser excesivo y vulnera la intimidad personal, física... y hasta te puede salpicar.

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO. Para finalizar me gustaría dejar unas instantáneas que reflejan cómo el personal local ha sido capaz de crear sus propios negocios, marcas que algún día llegarán a Occidente y se convertirán en las franquicias del futuro. Aquí tenéis las más prometedoras, es sólo cuestión de tiempo para que todos tengamos una de éstas a la vuelta de la esquina:



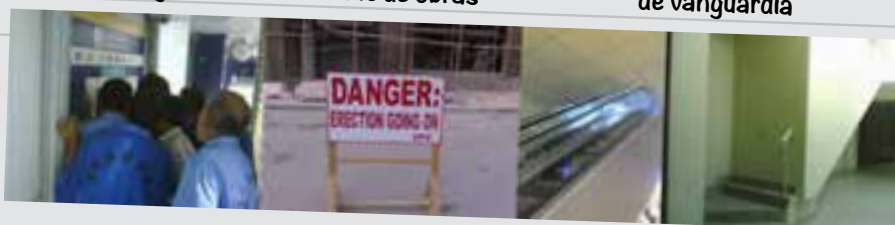
MONTAR EN AUTOBÚS. El gobierno es sensible a la necesidad de reducir la contaminación acústica, lumínica, pero sobre todo aquella relativa a la emisión de gases. Para ello, en lugar de motivar el uso de transporte público, lo que hace es fomentar que los ciudadanos eviten coger el coche. Este es el resultado de una campaña lanzada en 2009 (obsérvese la ubicación del tubo de escape).

RUTINAS DIARIAS. Me gustaría dejar patente tres aspectos claves que os encontraréis en Oriente Medio:

La privacidad
en los cajeros

La precaución en
zonas de obras

La arquitectura
de vanguardia





LA CREMALLERA DEL PANTALÓN. Da la casualidad que en cierto día se me rompió la cremallera de un pantalón y por aquellos avatares del destino tuve la oportunidad de llevar los pantalones en cuestión a un eficiente tailor local (lo que comúnmente llamamos en nuestras tierras, un sastre de tercera). El trabajo fue de primera. El precio estupendo (3 euros al cambio). Nada que objetar en la recogida. Sin

embargo, el problema vino a los pocos días: yo me notaba extraño, no era el mismo, y es que los picores me tenían inquieto. Por fortuna, por fin pude encontrar la razón a mis desdichas con el dichoso pantalón.

Pues efectivamente, nuestro fantástico tailor le puso una cremallera del tamaño que se aprecia en la foto. Obsérvese con detalle la foto (debemos tener en cuenta que el pantalón está dado la vuelta, del revés).

Dedicado a mis queridos amigos LB y LU con los que me reí durante 6 años.



JOSÉ MARÍA SALAMANCA



an **NTT DATA** Company

¿CÓMO SE EFICIENTAN UN 90% LOS PROCESOS FINANCIEROS? LA RESPUESTA ES EVERIS Y SAP HANA.

everis y **SAP HANA** es la respuesta ideal cuando una compañía busca mejorar los procesos financieros, como por ejemplo obtener análisis en tiempo real o brindar información precisa a la fuerza de ventas, entre otras múltiples posibilidades.

Y en general la transformación tecnológica que su empresa está buscando se consigue haciendo una cosa: confiando en los servicios, conocimientos, tecnología y experiencia de **everis** y **SAP HANA**.



Secuenciación Gráfica de Órdenes de Producción en SAP ECC de J. García Carrión

De la mano de Consultia IT, la empresa J. García Carrión ha implantado una Herramienta Gráfica de Programación basada en SAP ECC, que le permite disponer de la información y funcionalidad necesarias para realizar las tareas de programación de órdenes y optimizar las líneas de producción de sus cuatro plantas de fabricación.

ANTECEDENTES

J. García Carrión disponía del sistema SAP ECC para la gestión de los procesos y actividades de la cadena de suministro, donde se realizaban las tareas de planificación de la demanda, planificación de las necesidades, planificación y control de la producción, gestión del aprovisionamiento, gestión del almacenamiento y gestión de las expediciones.

A nivel de planificación operativa, la secuenciación de las órdenes de producción se llevaba a cabo de manera manual con desarrollos ad hoc. Las soluciones de SAP para gestionar la programación/re-programación y optimización de las líneas de producción mostraban limitaciones para gestionar el número de referencias que fabrica J. García Carrión, o bien había que implementar una arquitectura e interfaces de cierta complejidad.

J. García Carrión, en su afán de innovación y mejora continua de los procesos, identificó en el sector pharma (contract manufacturing) una solución gráfica basada en SAP ECC, fácil de implementar, aplicable a gran consumo y con funcionalidad suficiente para organizar la programación de las líneas de producción.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

El objetivo principal que perseguía el proyecto, era dotar a los planificadores de la producción de las plantas de una herramienta gráfica de programación/secuenciación de órdenes, de forma que le permitiera disponer de la información y funcionalidad necesarias para realizar sus tareas de programación de órdenes y optimización de las líneas de producción.

Dicha herramienta debía de estar integrada con SAP en tiempo real para que cualquier programación o reprogramación de órdenes fuera considerada por el proceso MRP y conocida por el resto

de departamentos involucrados en la cadena de suministros, principalmente producción y aprovisionamiento.

La solución debía ser válida para todas las líneas de fabricación de las cuatro plantas, con una puesta en producción gradual, minimizando el riesgo y sin impacto en la operativa de las plantas.

HERRAMIENTA GRÁFICA DE PROGRAMACIÓN INTEGRADA CON SAP ECC EN TIEMPO REAL

De acuerdo con los requerimientos establecidos por J. García Carrión, Consultia IT adaptó para gran consumo la Herramienta Gráfica de Programación de Órdenes.

Desde un punto de vista funcional, se trata de una aplicación gráfica que permite a los planificadores de la planta realizar la programación detallada de las órdenes en las líneas (recursos/puestos de trabajo con capacidad finita). La aplicación gráfica no tiene base de datos propia y trabaja en tiempo real con la información de SAP ECC.



Herramienta Gráfica de Planificación de Órdenes.

J. García Carrión

J. García-Carrión es una compañía española líder en la producción, distribución y comercialización de vinos y zumos. Cuenta con cuatro centros productivos y diez bodegas con denominación de origen, en las que elabora y comercializa sus vinos bajo reconocidas marcas como Mayor de Castilla, Viña Arnaiz, Marqués de Carrión, Antaño, Señorío de los Llanos, Pata Negra, Jaume Serra, etc.

Con su marca Don Simón, referente de calidad y fruto de la estrategia de diversificación, comercializa numerosos productos como son los zumos, néctares, refrescos sin gas, bebidas funcio-

nales, platos preparados (gazpachos, salmorejos y caldos), sangrías y vinos.

En sus 120 años de historia, J. García Carrión se ha convertido en líder absoluto en los mercados de Vinos y Zumos en España, en la 1ª Bodega de Europa y la 5ª del Mundo y la 2ª marca de zumos en Europa. Su actividad comercial se extiende a más de 155 países de los 5 continentes.

Más información en: www.garciacarrion.es/es/nuestra-empresa

Para realizar la programación, la aplicación obtiene de SAP la oferta de capacidad disponible en cada puesto de trabajo y las necesidades de capacidad de las órdenes. El planificador secuencía las órdenes de producción en los puestos de trabajo y almacena directamente en SAP, en tiempo real, el resultado de dicha programación. La herramienta permite la secuenciación de las órdenes según niveles, por familias de preparación (para minimizar los tiempos de ajuste por cambio de familia), así como la asignación de códigos de colores a las distintas familias para facilitar su tratamiento.

El resultado de la programación se guarda directamente en el estándar SAP actualizando el plan detallado de producción (en PP-CRP, Planificación de Capacidades) e integrándose con la planificación de necesidades (PP-MRP, Planificación de Necesidades de Material). Al actualizar la programación sobre el estándar SAP, la información está accesible en cada momento para las áreas de producción y aprovisionamiento.

Destaca también que los planificadores se autentican en la herramienta con su usuario SAP para que el registro de cambios en SAP sea idéntico al que se hubiera hecho desde las propias transacciones estándar SAP.

Este nivel de integración, además de aprovechar la potencia del sistema SAP, permite alinear el plan de aprovisionamiento con el programa de producción, ayudando a la disminución de stocks, reducción de roturas de stock, mejora de la productividad de las líneas, a la flexibilidad para los cambios (reprogramaciones) y a la mejora del nivel de servicio.

BENEFICIOS

La implantación de la Herramienta Gráfica de Programación ha permitido a J. García Carrión:

- Tener mayor facilidad en la programación/re-programación de órdenes y agilidad en la gestión de los cambios e imprevistos.
- Mejorar en el cumplimiento de compromisos adquiridos y la comunicación con los clientes.
- Reducir inventarios y pérdidas por obsolescencia.
- Ampliar a más largo plazo la visión de las operaciones de fábrica, mejorando el aprovisionamiento y disminuyendo roturas de stock.
- Mejorar la productividad, al ser más eficaces en la gestión de la secuenciación.

En resumen, ahora J. García Carrión puede hacer más con menos: mejorar el nivel de servicio reduciendo los costes.



De acuerdo con los requerimientos establecidos por J. García Carrión, Consultia IT adaptó para gran consumo la Herramienta Gráfica de Programación de Órdenes.





Cofely Italia elige la plataforma Movilizer para desarrollar aplicaciones seguras y tres veces más rápido

GDF Suez Energy Services ha llevado a cabo un proyecto en su filial Cofely Italia para acelerar el desarrollo de aplicaciones móviles estándar de forma segura en todos los dispositivos. La iniciativa se ha llevado a cabo con Movilizer, empresa especializada en soluciones de movilidad basadas en una plataforma de desarrollo en Cloud, que ofrece aplicaciones móviles estándar para SAP PM/CS.

MOVILIDAD ÁGIL: UNA DEMANDA CRECIENTE DEL NEGOCIO

Durante los últimos años, Cofely se ha dado cuenta de que las empresas necesitan agilidad y rapidez a la hora desarrollar aplicaciones móviles basadas en apps conectadas directamente a sus sistemas de información. Además, existe una mayor exigencia por parte de los negocios de trabajar tanto “online” como “offline” en todas sus áreas (ventas, operaciones, recursos humanos,...) y con cualquier dispositivo, si realmente quieren aumentar la satisfacción de sus clientes.

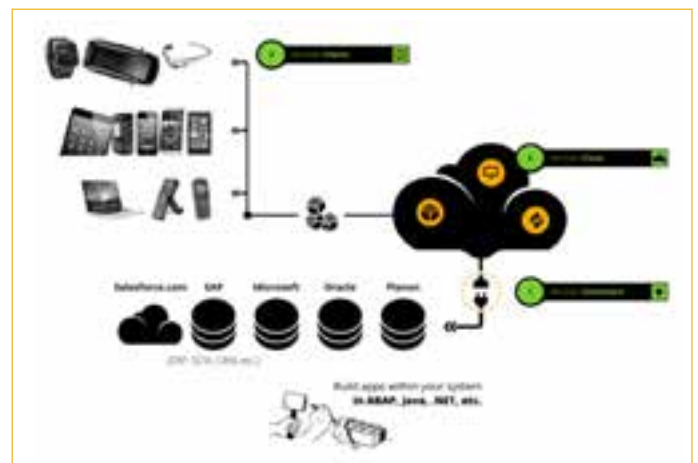
Sin embargo, hay cada vez más “players” que llegan a la movilidad ofreciendo distintos tipos de dispositivos (tabletas, smartphones...) y sistemas operativos, que pueden sembrar incertidumbre con respecto a las tendencias de utilización por parte de los usuarios. No existen muchas formas de enfrentarse a esta creciente complejidad que pone ante nosotros un panorama diverso respecto a estándares de movilidad existentes y venideros.

Además, los retos de movilizar los procesos son enormes para el personal de IT involucrado: tienen que movilizar diversas aplicaciones empresariales, gestionar integraciones y ser ágiles en cuanto a tiempos de respuesta a cambios en un entorno “orientado al consumo” (lo contrario de inversiones a largo plazo). Tienen que cambiar en muchos casos de soluciones “On-Premise” a soluciones en la nube y reducir en la medida de lo posible el tiempo al mercado de sus desarrollos.

SOLUCIONES BASADAS EN CLOUD PARA GANAR TIEMPO Y ELIMINAR LA NECESIDAD DEL PAPEL

Para solucionar la demanda de movilidad y la necesidad de agilizar sus procesos de entrada de información, Cofely seleccionó la plataforma Movilizer que permite a su filial Cofely Italia usar su infraestructura y aplicaciones con un modelo de Software orientado

a Servicio (SaaS), en el que sólo paga por el uso que le da la compañía a la plataforma, sin la necesidad de cambios en su infraestructura de IT o nuevas inversiones. Movilizer se encarga de gestionar la complejidad de la tecnología móvil sin que el usuario se dé cuenta de la complejidad de la aplicación.



PILOTO

El piloto del proyecto empezó en noviembre de 2013. La plataforma fue integrada fácilmente utilizando el conector de SAP de Movilizer (certificado por SAP), y se conectó la aplicación de Movilizer (con una alta capacidad de customización) con el módulo SAP PM/CS en cooperación con el Core Team de SAP de Cofely Services, que tiene su sede en Lyon.

Acerca de Movilizer

Movilizer es una Plataforma de Movilidad Empresarial (MEAP) que permite a las compañías reinventar su modelo de negocio móvil, desarrollar nuevos procesos y soportar innovaciones movilizándolo cualquiera de las áreas de la empresa. Esto funciona usando aplicaciones estándares personalizables para SAP o la posibilidad de crear una aplicación desde cero contra cualquier backend de la empresa. Movilizer ofrece su plataforma y aplicaciones como un servicio con un nivel de seguridad empresarial, escalabilidad infinita,

ceros requisitos de infraestructura nueva y a prueba de cambios futuros en la movilidad.

Movilizer es una de las pocas compañías europeas líderes en este mercado con más de 200 multinacionales utilizando la plataforma. Opera en más de 30 países y las transacciones por día ascienden a más de 1.5 millones. Tiene su sede en Mannheim (Alemania), con más de 100 empleados distribuidos en Alemania, UK, Benelux, Francia, España, países nórdicos y México.

Esta etapa duró dos meses, se desarrolló en tres divisiones de Cofely Italia y tuvo un impacto en 15 técnicos que cubren cerca de 300 plantas en los sectores de "Operaciones" y "Residenciales". Después de esta fase piloto, los técnicos implicados fueron entrevistados para analizar sus impresiones y demandas. Reaccionaron de forma muy positiva, lo que dio lugar a un roll-out general entre marzo y septiembre de 2014, para los 375 técnicos y 5.700 plantas que la firma tiene en toda Italia.

Según Claude Pierre, CIO de GDF SUEZ Energy Services, la fuerza de la solución es evidente. "La facilidad de integración, el soporte a tecnologías de desarrollo ágiles y el modelo SaaS reducen espectacularmente el coste total de propiedad (Total Cost of Ownership,) así como el time-to-market de la solución. Además, es compatible con todos los dispositivos de movilidad y los sistemas operativos principales del mercado (Android, Windows, Apple y BlackBerry)", explica.



DESARROLLO DE APLICACIONES SEGURAS Y TRES VECES MÁS RÁPIDO

La plataforma de Movilizer permite a Cofely Italia desarrollar aplicaciones/soluciones de forma segura y revisar constantemente sus procesos y servicios para innovar. Los técnicos ahora pueden informar de los datos de consumo energético desde sus teléfonos al sistema SAP PM/CS y recibir inmediatamente confirmación por parte del mismo, lo que representa un ahorro de tiempo radical. Sin importar a qué edificio estén accediendo, los técnicos son siempre capaces de verificar los últimos datos de consumo del mismo, utilizando sus teléfonos en tiempo real.



UNA HERRAMIENTA FÁCIL DE USAR Y DE COSTE BAJO

Hay tres beneficios clave que explican por qué empresas, como Cofely Italia, deciden trabajar con una MEAP (Mobile Enterprise Application Platform – Plataforma de movilidad empresarial).

En primer lugar, la reducción del tiempo para llegar al mercado. Negocio suele poner a IT bajo mucha presión para desarrollar aplicaciones. Con una plataforma MEAP el desarrollo y despliegue de aplicaciones es mucho más rápido porque es compatible con todos los dispositivos y el acceso a ellos es "over the air", librando a los usuarios de tediosos planes de despliegue puesto que no requieren intervención alguna por parte del usuario.

La experiencia de usuario es la segunda ventaja, ya que es una herramienta fácil de usar y de rápida adaptación. El MEAP se convierte en una forma cómoda, flexible y ágil de ejecutar procesos.

En tercer lugar, el coste se reduce significativamente cuando todos los procesos ocurren en la misma plataforma.

Así lo corrobora Claude Pierre, CIO de GDF SUEZ Energy Services, quien pone de relieve que "en el sector energético de servicios desarrollar aplicaciones móviles es un driver importante para mejorar la eficiencia operacional. A principios de 2013 identificamos a Movilizer como un acelerador del desarrollo de nuestras aplicaciones móviles. Esta plataforma basada en Cloud permite el desarrollo ágil de aplicaciones móviles que funcionan en todos los smartphones y es de fácil integración. El primer despliegue en Italia fue muy emocionante"

GDF Suez Energy Services está invirtiendo también en el uso de Movilizer para otro tipo de requisitos (como manejo de hojas de tiempos, visitas de prevención de riesgos laborales, ...), tanto dentro como fuera de Italia. Actualmente, varias aplicaciones en cinco países están siendo usadas por miles de usuarios".




Ferrovial y NGA Human Resources, un tándem bien avenido en RR.HH.

Ferrovial dispone desde enero de un nuevo portal para que sus empleados de estructura (en torno a 4.000) puedan consultar y gestionar los datos relacionados con su nómina. La compañía confió en NGA y su plataforma euHReka Workspace (eWs) para llevar a cabo la iniciativa, que ha supuesto una serie de mejoras de los procesos de negocio y para el Departamento de TI.

Desde su fundación en 1952, el Grupo Ferrovial ha recorrido un largo camino hasta convertirse en uno de los principales operadores globales de infraestructuras y gestores de servicios a ciudades.

Cotiza en el IBEX 35 y forma parte de prestigiosos índices de sostenibilidad como el Dow Jones Sustainability Index y FTSE-4Good. Actualmente está presente en más de 26 países y cuenta con un negocio diversificado a través de cuatro líneas de negocio: Servicios, Autopistas, Construcción y Aeropuertos.

Con 69.000 empleados en todo el mundo, su plantilla es, sin duda, uno de los principales activos. Y en esta área ha llevado a cabo una de sus últimas iniciativas tecnológicas.

ANTECEDENTES

Desde hace diez años la información de la que disponía el empleado de Ferrovial se proveía en una aplicación diseñada ad-hoc para la compañía, que estaba integrada con el sistema de Nómina de España, euHReka, de NGA Human Resources.

La compañía se planteó el año pasado dotar al portal del empleado con una serie de nuevas funcionalidades, sin perder las existentes, para que desde el mismo se pudiese acceder a la consulta y modificación de datos y realizar solicitudes sobre los distintos productos disponibles.

La iniciativa también incluía la configuración de un acceso a la aplicación vía Single Sign On, para evitar que los usuarios, una vez



conectado al dominio de Ferrovial, tuvieran que volver a registrarse en el portal.

EL PROYECTO

El socio tecnológico de Ferrovial para este proyecto, que se llevó a cabo entre julio de 2014 y enero de 2015, fue NGA Human Re-



sources, proveedor con el que mantiene una relación de colaboración y confianza tras realizar la implantación del actual sistema de nómina para Ferrovial España, euHReka, que también se encarga de mantener.

La iniciativa se desplegó en diferentes fases lanzando un piloto en octubre de 2014 e incorporando al resto de la población en enero de 2015, dando por cerrado el proyecto. El objetivo era que en esa fecha la totalidad de los empleados de estructura (unos 4.000) estuviesen utilizando eWS como portal para la consulta y gestión de los datos relacionados con su nómina, para lo que era necesario configurar su rol en función de los requerimientos establecidos.

La plataforma euHReka Workspace (eWs) fue implantada también para permitir que gestores de obras y servicios, y técnicos de RR.HH. tuvieran una herramienta sencilla, pero potente y eficaz, para realizar gestión mensual de incidencias de nómina, absentismos, partes de accidente, etc., así como para la gestión de los workflows (procesos de aprobación) derivados de esas tareas.

PROCESOS DE NEGOCIO MEJORADOS

Desde el punto de vista de Recursos Humanos, se han descentralizado determinados procesos, lo que permite que ahora los lleven a cabo los Departamentos de RR.HH. de cada línea de negocio o los propios empleados.

Desde la perspectiva de Sistemas de Información, ahora toda la información se guarda en euHReka a través de eWs, por lo que no es necesaria integración entre sistemas. Anteriormente la información se guardaba en su antigua aplicación, que estaba conectada con el sistema a través de interfaces (en torno 20 servicios web), así que también elimina el mantenimiento de dichos servicios web.

Además, NGA se encargará de mantener tanto el servicio de nómina como el de portal, por lo que Ferrovial ha logrado reducir el número de proveedores.

La solución está pensada para poder realizar un posterior despliegue al resto de la población.

Beneficios alcanzados con la iniciativa

- Comodidad para el usuario gracias a la utilización de Single Sign On, con lo cual se evita volver a registrarse para acceder al portal.
- Más autonomía para los empleados respecto a:
 - Consulta de información que anteriormente no tenían disponible.
 - Realización de algunas solicitudes para las que antes tenían que contactar con RR.HH.
 - Posibilidad de emitir diversos informes por sí mismos, como el certificado de retenciones.
- Conexión directa desde el portal con páginas web de proveedores de determinados productos, como los Seguros de Vida y de Ahorro.
- Automatización y descentralización de la generación de Cartas asociadas a los distintos procesos de RR.HH, que ahora son generadas desde euHReka por los técnicos de cada negocio. Este desarrollo, pese a no estar directamente relacionado con el portal del empleado, se incluyó como parte de este proyecto.



Alberto Hermida Mouriño
Jefe de Proyectos Soluciones ERP TecnoCom



Implantación de SuccessFactors para la Gestión del Talento en TecnoCom

TecnoCom ha llevado a cabo la implementación de SuccessFactors para abordar la gestión del talento en dos áreas concretas: Reclutamiento y Selección de Personal, y la Gestión de la Compensación. La compañía nos cuenta su experiencia y los beneficios que está obteniendo de esta iniciativa.

Hoy la gestión y control del talento es una máxima prioridad para compañías que necesitan contar con los mejores profesionales del sector. Entre los principales retos a los que tienen que hacer frente podemos destacar una competencia que juega en un escenario global y una demanda en continua adaptación a las necesidades que exige la nueva sociedad digital. Por otro lado, la plantilla de una compañía hoy es cada vez más global y, por tanto, diversa en relación al aumento de variables sociodemográficas que se dan en un mismo espacio de trabajo; diferentes etnias, género, generaciones, habilidades, competencias, conocimientos y aptitudes, lo que sin duda requiere contar con un sistema dinámico, móvil y ultraconectado de forma que todas las personas tengan las posibilidad de participar, colaborar y compartir todo aquello que la empresa demanda y en cualquier momento y lugar.

También es necesario tener en cuenta la evolución de la estructura del *workforce* a la que se enfrenta una compañía típica. Hoy la mano de obra eventual representa un tercio de la plantilla global, lo que supone un incremento del 40 por ciento con respecto a los últimos cinco años, un crecimiento más rápido que la contratación indefinida. Las empresas se mueven cada vez más hacia modelos operativos variables, lo que significa que tienen que adoptar nuevos métodos de trabajo, ya que esto supone una carga de trabajo de gestión adicional para el personal administrativo.

EXPERIENCIA DE TECNOCOM CON SUCCESSFACTORS

TecnoCom ha abordado esta problemática con la implantación de un proyecto para la Gestión del Talento focalizado en dos áreas concretas: Reclutamiento y Selección de Personal y la Gestión de la Compensación. Para este proyecto contamos con el soporte de las últimas tecnologías como la computación en la nube y la garantía de nuestro partner SAP. La elección de la herramienta SuccessFactors ha sido clave para el éxito de nuestra solución.

SuccessFactors permite disponer de un sistema global para la Selección de Personal y la Gestión de Compensación integrado con el sistema corporativo SAP ECC. La solución cuenta con multitud

de ventajas, por ejemplo es multi-lenguaje y multi-moneda, características que TecnoCom ha aprovechado para poder dar cobertura a todos los países donde está presente y a todos los procesos en los que éstos estén involucrados. A continuación explicamos estas dos funcionalidades por separado aunque, como es lógico, están vinculadas entre sí en muchos aspectos.

Por un lado, se ha implementado el módulo Recruiting Management de SuccessFactors, orientado a la Selección de Personal, para dar cobertura a todas las fases del proceso de Reclutamiento y Selección de Personal.

El proceso de solicitud puede describirse a través de una serie de pasos muy sencillos: en primer lugar, surge una vacante que un responsable tiene que cubrir para una necesidad concreta. El proceso de solicitud es ágil y comprende un formulario muy intuitivo y simple desde el punto de vista del usuario. Una vez realizada la solicitud y tras la aprobación correspondiente, ésta se libera para publicación interna y/o externa por parte del Departamento de Reclutamiento y Selección. Tras ser publicada, los candidatos, tanto internos como externos, podrán inscribirse fácil y sobre todo rápidamente en la oferta a través de la web interna y externa. La aplicación permite incluso adjuntar el C.V. en diversos formatos, que el sistema interpreta para ubicar la información curricular en la aplicación sin intervención del usuario. También se ha implementado el portal de Agencias, una opción que permite a las agencias de empleo con las que trabaja TecnoCom, inscribir candidatos a ofertas liberadas a tal fin.

SuccessFactors es realmente sencillo ya que permite al usuario tener controlados los procesos abiertos en todo momento, mediante una consola de trabajo muy intuitiva y visual para analizar el estado de cada proceso de selección.

Otra gran ventaja es la opción Drag & Drop, que permite gestionar todos los estados que atraviesa un candidato. El técnico de selección podrá mover un candidato de un estado a otro sin ninguna dificultad.

Procesar toda la información de los candidatos puede ser una labor muy tediosa. Esta aplicación permite introducir procesos de

criba a través de funcionalidades estándar mediante *killer questions*. Además, el sistema permite almacenar los resultados de las entrevistas, tanto las del Departamento de Selección como la entrevista técnica, en tiempo real. Por último, todas las comunicaciones sobre los estados por los que pasan los procesos de selección, son enviadas al candidato por el sistema de forma automática. Para ello, se han creado plantillas de notificación a tal efecto. Esta aplicación tiene beneficios específicos: un gran ahorro de tiempo, esfuerzo y coste, así como la minimización en gran medida de la posibilidad de error al evitar el tratamiento manual de la información.

Una vez que el candidato ha sido seleccionado y pasa al estado de "Contratación", el siguiente paso es la introducción en el sistema los flujos de firmas pertinentes, por supuesto, basadas en criterios organizativos propios para dar validez al proceso de contratación. En la mayoría de estos procesos, el tiempo apremia. Por ello, esta aplicación tiene la ventaja de informar directamente a los responsables, que autorizan las incorporaciones en sus dispositivos móviles a través de la app propia de SuccessFactors. En ella pueden consultar los datos de la oferta, así como el perfil del candidato seleccionado, C.V., retribución etc. y, desde luego, aprobar o rechazar dicha oferta.



Todos los datos de la contratación de candidatos externos se envían al sistema SAP ECC para realizar el alta del nuevo empleado en el sistema corporativo de gestión.

En definitiva, SuccessFactors, es un sistema de gestión donde se centraliza toda la información histórica de los candidatos y empleados tanto para el Reclutamiento como para la Selección de Personal y, de esta forma, permite a TecnoCom buscar y encontrar al candidato que mejor cumple con los requerimientos del puesto solicitado.

Por otro lado, se ha implementado el módulo de Gestión de la Compensación, una herramienta de retención del talento, que cuenta con las siguientes funcionalidades:

- **Revisión por méritos:** En función de un mapa de puestos corporativo y la ubicación de cada empleado en dicho mapa, se han podido establecer, junto con métricas y directrices, las revisiones salariales por méritos. Estos formularios son generados por el Departamento de Compensación, y tienen en cuenta las métricas corporativas establecidas, la gestión del desempeño, el comparatio y la posición en banda salarial, entre otras. Estos parámetros permiten al planificador de compensación tener posicionados a sus subordinados desde un punto de vista de compensación. En este sentido, es el sistema el que propone las subidas salariales, considerando la situación del empleado en relación con los parámetros señalados y el presupuesto disponible. Este presupe-

to puede ser asignado de forma manual a cada planificador de compensación o simplemente calculado en cascada a partir de un presupuesto global y atendiendo a políticas corporativas y con referencia al volumen de empleados, banda salarial media o cualquier otro criterio de asignación que aplique. El planificador podrá consultar en el sistema, de forma muy visual, el posicionamiento de cada trabajador en base a la propuesta que realice el sistema, con la posibilidad de alterar los datos calculados en cualquier momento y respetando las directrices corporativas existentes.



- **Incentivos:** El despliegue y asignación de objetivos se realiza para aquellos empleados sujetos a planes de incentivos corporativos. Dichos planes incluyen las directrices corporativas relacionadas con la gestión de objetivos ya sean de compañía, línea de negocio o individuales. El sistema permite realizar la asignación en cascada o de forma individual, de tal manera que toda la plantilla disponga de su hoja de incentivos para validación antes de comenzar con el proceso de revisión. Asimismo, los resultados de los incentivos pueden ser actualizados en cascada o de forma individual.
- **Readecuaciones profesionales y promociones:** hemos visto que el proceso de revisión por méritos es una funcionalidad basada en formularios. En este caso se trata de un proceso individualizado o agrupado, no sujeto a ningún calendario de apertura y cierre y con el valor añadido que el proceso como tal es de muy rápida ejecución.

Al igual que ocurre en Selección de Personal, todos los procesos están sujetos a los workflows corporativos y basados en criterios de asignación organizativa heredada desde SAP ECC. Además, las notificaciones se rigen por plantillas que permiten realizar las comunicaciones masivas o individuales de forma completamente automática.

Es importante no olvidar que la implementación de las funcionalidades descritas e incluidas en SuccessFactors, son una herramienta de compañía global que los empleados usan como punto de encuentro en un marco colaborativo y social, y donde la plantilla puede consultar su ubicación organizativa, paquete retributivo, dependencias jerárquicas en base a organigrama, currículum, competencias, conocimientos, directorio corporativo, etc., y todo ello amparado en dos tipos de perfiles de información del trabajador: el público y el privado.

En síntesis, además de la estandarización y simplificación que aporta, SuccessFactors ayuda a TecnoCom en la planificación de su futuro, así como a gestionar el presente a través del análisis y revisión del pasado, ya que esta aplicación permite crear escenarios de simulación de todas las funcionalidades anteriormente indicadas, con un objetivo claro: mejorar la Gestión del Talento como punto diferenciador y pilar básico de excelencia y competitividad.



Luis Ángel Álvarez
Consultor Senior Business Analytics en Altim



Los informes de hoy, y los informes del mañana con SAP HANA Live

SAP HANA Live es la nueva solución de SAP orientada a integrar las ventajas de la base de datos in-memory HANA con los procesos de Business Analytics, que facilitan a las empresas la gestión de la información para controlar todos los indicadores de su entorno, con el objetivo de tomar decisiones acertadas para su actividad sectorial en el mercado.

En concreto, SAP HANA Live es una capa semántica del sistema, formada por un paquete integrado de más de 2.000 vistas pre-diseñadas para consolidar una gran cantidad de datos SAP y no SAP provenientes de todas las áreas de la empresa implicadas en el conocimiento organizacional: Finanzas, Controlling, Logística, Producción, Ventas, Proyectos, Clientes, Operaciones, Riesgos, etc. Todo ello en tiempo real, a una velocidad antes inimaginable, y a partir de la creación de un Modelo de Datos Virtual (VDM).

¿CÓMO SE CONSIGUE?

Por la unión entre la plataforma SAP HANA (High Performance Analytic Appliance), que combina hardware y software en una base de datos in-memory, acelerando la elaboración del análisis y el informe 1800x más rápido, y la otra parte de la solución, SAP HANA Live, que reúne un conjunto de aplicativos para consolidar grandes cantidades de datos en base a búsquedas o pedidos (queries), con una simplicidad y una coherencia absoluta, y en un tiempo récord.

SAP HANA Live es considerada una herramienta práctica porque da la libertad al usuario de ceñirse o no al modelo propuesto, sin necesidad de ser experto en TI. Así, las vistas facilitadas sirven como fórmulas predeterminadas basadas en operaciones estándar de análisis del negocio y, al mismo tiempo, sirven como una base

para crear nuevas fórmulas analíticas en función de las perspectivas concretas o puntos de vista propios de cada empresa. Esto es posible con un diseño basado en SAPUI5, que utiliza lenguaje SQL para formar las consultas.

Veámoslo en acción: por ejemplo, el CEO y el CFO de una compañía del sector fabricación necesitan acceder al historial de ventas de un cliente concreto para autorizar al Director Comercial un descuento acorde a su fidelidad durante años, o bien para de-

negárselo en función de la evaluación del riesgo de impagos, a través de una cronología de la relación entre la empresa y dicho cliente. Es decir, hay que tomar una importante decisión en un plazo –normalmente, muy breve-, y hacerlo basándose en el conocimiento pasado, presente y en una previsión del futuro.

Esta situación tan cotidiana, al igual que otras muchas que podríamos imaginar en el día a día de las empresas, está impregnada de una necesidad de eficacia y rapidez en la toma de decisiones. Y es precisamente con el uso de tecnologías de la simplicidad, como SAP HANA Live, cuando las empresas alcanzan un nivel de rigor en el procesado de datos multiformato tan alto, que elevan sus procesos de decisión a la excelencia para un posicionamiento inteligente en el mercado, y todo ello con una velocidad de procesado máxima y en un tiempo récord.

SAP HANA Live es considerada una herramienta práctica porque da la libertad al usuario de ceñirse o no al modelo propuesto, sin necesidad de ser experto en TI.



¿ALGUNA VENTAJA MÁS?

Sí. Los modelos incluidos en SAP HANA Live, basados en una rápida gestión predictiva de datos, están integrados a su vez con una serie de plantillas de visualización y reporting, provenientes de su integración con la solución SAP Lumira. Estas plantillas funcionales –sólo habría que actualizar algún parámetro de entrada– presentan la información de forma atractiva y proveen al usuario de total libertad tanto en la elección de los KPIs, como en el formato de reporte –gráficos de tarta, barras, tablas, etc.–. Aquí, retomamos la idea de tecnología de la simplicidad: el usuario accede a gran cantidad de datos de distinto origen –Excel, HTML5, etc.– y en tiempo real, a través de una solución que mejora su experiencia de navegación y visualización de la información, satisfaciendo sus necesidades de “saber” en cualquier situación de negocios.

Por ejemplo, si el Director Comercial –de quién hablábamos antes– necesita el historial de precios y ventas de un producto, teniendo además en cuenta el stock

La integración de SAP HANA, SAP HANA Live y SAP Lumira es la combinación ideal para transformar la gran cantidad de datos en un dato único, enriquecer la visualización de reportes y, sobre todo, tomar decisiones eficaces a la velocidad del mercado.

disponible y la previsión de los plazos de entrega, puede hacerlo en cualquier lugar y momento accediendo a SAP Lumira soportada por SAP HANA Live, simplemente con un dispositivo móvil conectado a internet. Así, puede hacer sus propios cuadros de mando con todos los datos actualizados en tiempo real. Y, de forma intuitiva, puede también compartir la información en ese instante o guardar el reporte, para presentárselo más tarde al CEO o al CFO de la compañía.

La integración de SAP HANA, SAP HANA Live y SAP Lumira es la combinación ideal para transformar la gran cantidad de datos en un dato único, enriquecer la visualización de reportes y, sobre todo, tomar decisiones eficaces a la velocidad del mercado.

En definitiva, hoy las compañías tienen la oportunidad de posicionarse dentro del sector en el que estén especializadas de una forma rápida e inteligente, aprovechando el potencial y nuevas funcionalidades de estas soluciones.



Daniel Felices
Gerente de everis



Servicios compartidos: flexibles, disponibles y con conocimiento experto

Los departamentos de IT se enfrentan en su día a día a la realidad del mantenimiento de un entorno SAP, que requiere de un conocimiento experto tanto a nivel funcional como técnico, y que constantemente se encuentra en evolución, siendo por tanto necesaria una capacidad importante de gestión y operación por parte de los profesionales de estos departamentos. De ahí que los servicios compartidos constituyan una buena solución a un servicio que pone a disposición del cliente un equipo de expertos en el tiempo que sea necesario y con elevada disponibilidad, que se selecciona garantizando la mayor productividad en función de tus necesidades en cada momento.

¡Cuánto ha cambiado nuestra forma de trabajar! Así reflexionaba con una compañera de trabajo que me contaba que su padre había sido relojero, en un pequeño negocio de barrio, y que había mantenido su negocio abierto durante muchos años sin apenas grandes cambios en la forma en la que hacía las cosas. Manel, el padre de mi compañera, empezó a trabajar, se especializó en un área de trabajo y, tal y como había aprendido, continuó trabajando hasta su jubilación.

Hoy en día algo así es impensable. Esa forma de trabajar ha quedado relegada a una realidad en la que el cambio constante, la complejidad y la flexibilidad se han convertido en elementos inherentes a los negocios.

De esta forma, las empresas y sus servicios demandan de conocimiento experto, flexibilidad y disponibilidad de sus profesionales.

Y esto se hace extensible también a las nuevas soluciones de negocio. Éstas aparecen y evolucionan de manera realmente rápida. Y es que los antiguos paradigmas de estabilidad de las soluciones, los equipos, el conocimiento y el negocio se han visto superados por una realidad en la que, a diario, aparecen nuevas alternativas que proponen mejoras a múltiples niveles.

Esa realidad ha impactado en la forma en la que gestionamos, administramos y adaptamos las aplicaciones core de los negocios, por lo que intentar mantener las antiguas formas de hacer, basadas en grandes equipos estables de trabajo, está provocan-

do que la adaptación a las nuevas soluciones sea costosa. Y no sólo a nivel económico, sino también en lo relativo a la incorporación del conocimiento experto necesario para su implantación y mantenimiento.

LA NECESIDAD

En este contexto encontramos que:

- Las necesidades de soporte de una determinada organización no necesitan de un 100% de un determinado perfil para cubrir sus necesidades. Es decir, trabajan con distintos módulos o herramientas SAP como FI, CO, MM, SD, HCM, BI, BO, SAP HANA, SAP Fiori, SAP Lumira, etc., pero con la carga de trabajo que tiene en cada uno de ellos, no cubre la dedicación de una persona específica.
- La compañía dispone de un servicio dedicado que cubre la mayor parte de las necesidades de soporte. Sin embargo, se producen picos de trabajo, no siempre planificados, que sobrepasan la capacidad de ejecución del equipo y que hacen necesario disponer de una capacidad adicional durante un periodo limitado de tiempo.
- Es necesario ejecutar evolutivos de pequeña envergadura de manera periódica que sobrepasan la capacidad de trabajo del equipo interno de la organización, pero que no justifican su ampliación.

- Despliegue de soluciones que suponen un proyecto de corta duración en el tiempo, pero que requieren de la participación de diversos perfiles de manera parcial.

Mi experiencia durante estos años me lleva a creer en un servicio que resumo en una única palabra: flexible.

Una flexibilidad que se debería aplicar a todos los ámbitos del servicio: desde el modelo de relación con los usuarios, los tiempos de respuesta, el personal asignado o el modelo de facturación, entre otros.

OBJETIVOS Y BENEFICIOS

¿Y cuál es este modelo de servicio flexible? Un servicio que trabaje principalmente en remoto y que:

- Aporte conocimiento experto cuando sea necesario.
- Se emplee ese conocimiento durante el tiempo imprescindible.
- Sea flexible, tanto a nivel de conocimiento, como de la cantidad de trabajo que pueda absorber.
- Tenga experiencia en soluciones similares en diferentes áreas, mercados y clientes.
- Sea proactivo y proponga cambios que ayuden a mejorar los sistemas en los que colabora.
- Aporte metodología de servicio para el seguimiento de las tareas que realiza.
- Comunique el estado y el avance de las tareas que realice.
- El consultor del equipo que responda, conozca las problemáticas del usuario y sea capaz de responderle de manera personalizada.
- Pueda aportar Acuerdos de Niveles de Servicios (ANS) acordes con las necesidades de las organizaciones.
- Tenga un coste competitivo respecto al mercado en el que trabaje.

ENFOQUE DE EVERIS

Gracias a la experiencia de estos últimos cinco años gestionando servicios compartidos he podido comprobar cómo aportamos más valor, tanto a nuestros clientes como a nuestra compañía, por lo que está claro que es un camino en el que debemos profundizar para ir añadiendo cada vez más conocimientos, herramientas y soluciones.



Además, como valor adicional, estos servicios compartidos deben tener la capacidad de apoyar en la ejecución de proyectos en las áreas en las que colabora, así como tener la flexibilidad de incorporar, de manera rápida, cualquier conocimiento en el ámbito del soporte a servicio y proyectos SAP.

Y no todo se tiene que hacer en remoto, ya que el servicio debe tener la capacidad de estar presente físicamente en las oficinas de los clientes cuando sea necesario. Es importante en momentos como el traspaso de conocimiento, la realización del seguimiento del servicio, casos de incidencias graves o, simplemente, para facilitar la comunicación entre el equipo de soporte y los usuarios de las aplicaciones. Esto redundará en una mejor gestión del servicio y en una valoración mucho más positiva por parte de los usuarios del servicio.

Desde everis, después de probar con varios modelos de servicio, la solución que encontramos se llama SAP Shared Services, con equipos de trabajo en Madrid, Sevilla, Murcia y Barcelona.

Be Flexible





José Luis Herranz Hernández
Socio de IT Advisory en EY



Nuria Redondo Martínez
Executive Director, Tax Performance
Advisory, EY Abogados



SAP Tax Technology Services by EY

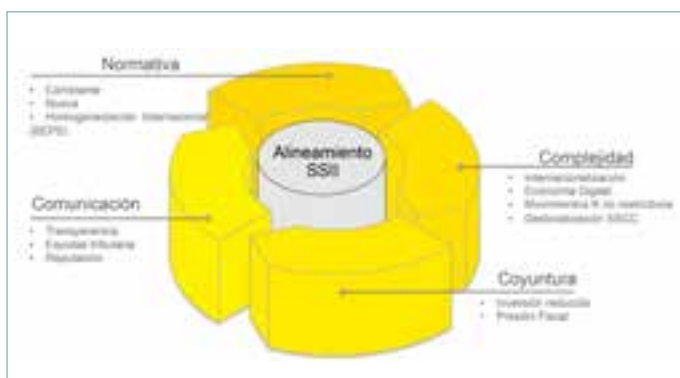
La evolución de los sistemas y su adaptación al desarrollo de los negocios ha sido evidente en los últimos años, ofreciendo soluciones tecnológicas de valor que cubren e incluso se anticipan a necesidades de cualquier naturaleza. Sin embargo, la referida a la normativa fiscal y su alineación con los sistemas ha sido generalmente reactiva, creándose una disociación temporal manifiesta que supone un reto constante de adaptación. SAP Tax Technology Services by EY ha sido diseñada para abordar este reto, con el objetivo de mejorar la eficiencia de la función fiscal y su alineación con los sistemas.

La información fiscal emana en un sistema SAP desde ámbitos diversos, vinculantes en diferentes grados y se sustenta a través de la creación de estructuras organizativas (sociedades, centros...), la gestión de datos maestros (clientes, proveedores, materiales, inmovilizados...) y los procesos de imputación, cierre y ulterior construcción de declaraciones.

Desde la perspectiva fiscal, SAP, como cualquier otro sistema ERP, debe permanecer alineado con los requerimientos normativos asegurando tres dimensiones fundamentales:

- **Conformidad (Compliance):** cobertura de las necesidades emanadas de la normativa.
- **Integridad:** dato, sea fuente o fiscal, existente y de calidad.
- **Accesibilidad:** dato, sea fuente o fiscal, accesible y no redundante.

Factores endógenos y exógenos, sean coyunturales o estructurales, comprometen el alineamiento de los sistemas con la consecución de las mencionadas dimensiones, siendo necesaria una constante evolución adaptativa.



En la actualidad, y en algunas circunstancias atendiendo a dichos factores, se produce una desalineación de SAP respecto a las dimensiones especificadas; un menor grado de cobertura, una menor integridad de dato y una menor capacidad de acceso al mismo, lo que compromete la consecución de los objetivos de la gestión fiscal.



El reto fundamental ha pasado, y pasa, por conseguir el mayor alineamiento posible de SAP con los procesos de negocio y soporte que incorporan información con vinculación fiscal, aun cuando ésta no se haya materializado en la contabilidad y resida en módulos ajenos a la misma (MM, SD, AM...), con los requerimientos y necesidades que han de ser cubiertas en la medida de lo posible siguiendo unas directrices concretas:

- **Existencia:** entendida como disponibilidad del dato.
- **Exactitud:** entendida como calidad e integridad del dato.
- **No Redundancia:** evitando la duplicidad del dato en diferentes entornos.

- **Eficacia:** entendida como la capacidad para obtener el resultado deseado.
- **Eficiencia:** entendida como la optimización del proceso, eliminando en lo posible las tareas manuales, para obtener el resultado deseado empleando los recursos adecuados.
- **Escalabilidad:** entendida como el planteamiento de soluciones reutilizables y adaptables aprovechando al máximo las posibilidades de las aplicaciones.

La gestión fiscal sobre unas funcionalidades completamente alineadas con los requerimientos siguiendo las anteriores directrices, debería evitar la realización de tareas manuales intensivas en dedicación y sometidas a hitos de calendario fijos y muy exigentes que generan escenarios donde la posibilidad de error es patente, reduciendo así el riesgo fiscal operativo.

TAX TECHNOLOGY SERVICES BY EY UNA SOLUCIÓN EFICIENTE PARA LA FUNCIÓN FISCAL

EY ha diseñado una solución integral orientada a resolver la problemática de negocio ligada a la función fiscal y su gestión en SAP. Un servicio de evaluación continua end to end, que cubre el ciclo de vida completo de adaptación, desde la evaluación y el diagnóstico hasta la implementación de la solución y su posterior mantenimiento, incluyendo las posibles adaptaciones normativas relevantes que permitan una gestión fiscal óptima:

- **Diagnóstico:** comprende el análisis de las funcionalidades habilitadas en SAP que dan soporte a la gestión integral fiscal, así como proponer aquellas acciones que permitiesen optimizarla bajo parámetros de eficacia y eficiencia.
- **Mejora de procesos:** revisión y mejora de procesos en la gestión de los impuestos en las operaciones de venta, compra y reporting, generando indirectamente una mejora de los flujos financieros.
- **Adaptación de herramientas:** la puesta en marcha, adaptación o actualización de SAP, y su adaptación a modificaciones legislativas y/o de negocio, para ganar eficiencia en el desarrollo de la función fiscal de la empresa y cumplir con los objetivos de la misma.
- **Evaluación de soluciones informáticas complementarias a SAP:** la evaluación de la idoneidad, planificación, diseño e implementación de herramientas tecnológicas desarrolladas por terceros proveedores de software (One Source, Longview, Sabrix, Vertex, etc), y específicamente enfocadas al área de impuestos, tales como herramientas de tax reporting, específicas en la gestión de impuestos indirectos o de gestión de procesos (workflow management). Apoyo en la selección de los proveedores de la tax engine y en la integración de la herramienta en los sistemas.
- **Compliance internacional:** Procesos de roll-out.

Los objetivos fundamentales de esta solución son los siguientes:

- **Mejora de la información de origen**
 - Incorporación en los sistemas de los requisitos relativos a datos fiscales.
 - Incrementar la escalabilidad.
 - Mejora de controles y procesos.
 - Mejora de la integridad del dato fiscal.
- **Automatización del tax reporting y de los Impuestos indirectos**
 - Procesos estandarizados más eficientes.
 - Mejora de la transparencia y del acceso a datos fiscales.

EY ha diseñado una solución integral orientada a resolver la problemática de negocio ligada a la función fiscal y su gestión en SAP.

- Automatización de cálculos fiscales.
- Reducción de riesgos.
- **Visibilidad y control**
 - Herramientas de gestión y control que aseguran los cumplimientos en plazo.
 - Visibilidad de los procesos fiscales y de su contenido online.
 - Repositorio.

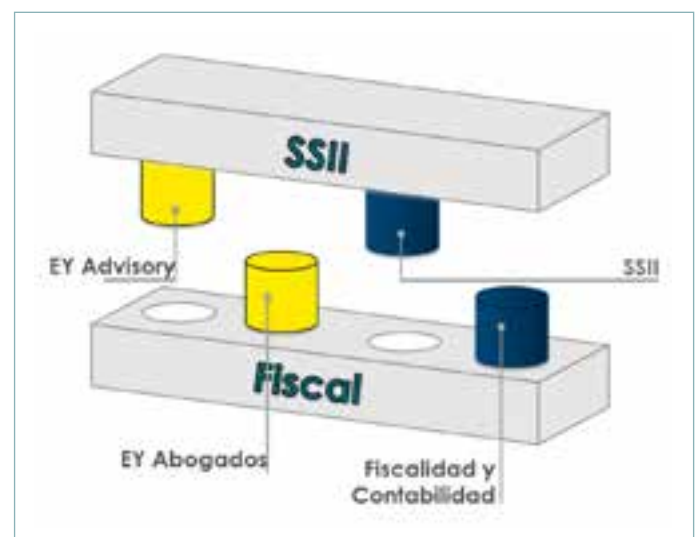
En definitiva, un servicio concebido desde la unión del expertise en materia fiscal y en el desarrollo de soluciones tecnológicas de EY, orientado a mejorar la eficiencia de la función fiscal y su alineación con los sistemas de gestión.

EY ES:

- Un equipo único y multidisciplinar, con experiencia internacional.
- Un interlocutor válido para eliminar las asimetrías teóricas de concepto entre las unidades intervinientes (departamento fiscal, financiero y de sistemas).

NUESTRA PROPUESTA DE SERVICIO:

- Asegura un proyecto eficiente y rentable.
- Que reporte eficiencias mediante una tecnología de valor añadido.
- Que logre la utilidad y satisfacción de su usuario.
- Incluye una gestión integral, desde la identificación de las necesidades hasta la implementación de la solución y su posterior mantenimiento, incluyendo las posibles adaptaciones normativas relevantes que permitan una gestión fiscal óptima.





Javier Fernandez León
Director de Desarrollo de Negocio SAP de Fujitsu



Hacer hincapié en el “qué” y no en el “cómo”

Las soluciones Cloud para SAP permiten centrarse en la funcionalidad en lugar de la Tecnología. Los servicios en la nube tienen el potencial de eliminar muchas limitaciones asociadas con la TI tradicionales, lo que permite que se conviertan en un servicio más eficaz e innovador para el negocio. Esto es aplicable especialmente para los clientes SAP.

Un reciente estudio¹ basado en entrevistas con más de 400 clientes de SAP reveló que casi el 60 por ciento de los encuestados ve la necesidad de alinear mejor las soluciones de TI para responder mejor a las necesidades de negocio.

Para aquellos que están considerando la implantación de SAP HANA, y que carecen de los conocimientos y la experiencia necesaria en sus organizaciones, esta necesidad es aún mayor.

Las empresas requieren ahora servicios más a medida, servicios personalizados para adaptarse a las demandas individuales que varían entre los distintos departamentos de las organizaciones. Por ejemplo, el requisito de disponibilidad de la Gestión de Materiales (MM) de SAP ERP es normalmente mayor que el de recursos humanos, SAP ERP Human Capital Management.

Un servicio en la nube privada, como el de Cloud4SAP de Fujitsu, permite a los clientes centrarse en el “qué” (los requerimientos cuantitativos y cualitativos del servicio individualizado) y no en el “cómo” (los entresijos de la tecnología).

FOCO EN LA ESTRATEGIA

A día de hoy, todavía existe un enfoque clásico para todo proyecto de TI: ¿Se

opta por una solución tecnológica diseñada a medida, o se contratan servicios externos?

Con la nube, la opción de servicios es ahora mucho más beneficiosa de lo que era en el pasado. El contraste mayor entre los dos es que los servicios en la nube permiten pensar en los resultados. Al seleccionar los servicios externos de la nube, las organizaciones tienen en cuenta cuestiones como qué aplicaciones de SAP y bases de datos se desea tener disponibles en la nube, así como qué nivel de disponibilidad y rendimiento se necesitará para apoyar de manera óptima los diferentes procesos de negocio, niveles que además se puede ir variando dinámicamente en función de la evolución del negocio.

Para su solución Cloud4SAP, Fujitsu ha desarrollado procedimientos estándar y procesos específicos basados en sus más de 40 años de experiencia en servicios de hosting y AMS para SAP y, más recientemente, SAP HANA.

Todo ello se traduce en un nivel de industrialización extremo avalado por certificaciones SAP como SAP Cloud Services Provider o HANA Enterprise Cloud Provider. Esto nos permite ofrecer servicios en la nube privada que cumplan con los más exigentes SLAs

Las empresas requieren
ahora servicios más
a medida, servicios
personalizados para
adaptarse a las demandas
individuales que varían
entre los distintos
departamentos
de las organizaciones.

¹ “The Fujitsu KISS Report on SAP Projects: ‘Keeping IT Simplified and Streamlined’ to Maximize the Business Value of SAP Applications and SAP HANA” (November 2014; <http://bit.ly/1DC2hWc>).

Características	
Servicios Externos	Servicios Auto Diseñados
Foco en el "Qué"	Foco en el "cómo"
Aceptación de procesos	Definición de procesos
Reutilización de soluciones	Creación de soluciones
Rápida Puesta en marcha de servicios	Periodos largos para puesta en marcha de servicio
Eficiencia	Individualismo
Sin riesgos	Gestión de riesgos

individuales para cada entorno SAP. Todo ello mediante un modelo de pago por uso mensual extremadamente competitivo. De esta manera, mientras nos centramos en el "cómo", nuestros clientes pueden centrarse en el "qué".

Para más información, ver cómo uno de nuestros clientes los beneficios de servicio en la nube:
www.youtube.com/watch?v=tPdTaEQsnxc

Sobre Fujitsu

Como proveedor de servicios de TI y líder el sector de información y tecnología, Fujitsu cuenta con los recursos y la experiencia necesaria para asegurar que su viaje a la nube se convierta en un éxito y predecible. Durante más de una década, hemos estado creando las bases para la computación en nube, invirtiendo fuertemente en el desarrollo basado en la nube a escala global.

Hemos creado algunos de los entornos de nube más grandes y avanzadas del mundo, tanto para organizaciones comerciales y gubernamentales, dando a los clientes la confianza en nuestra capacidad para ofrecer servicios en la nube vitales.



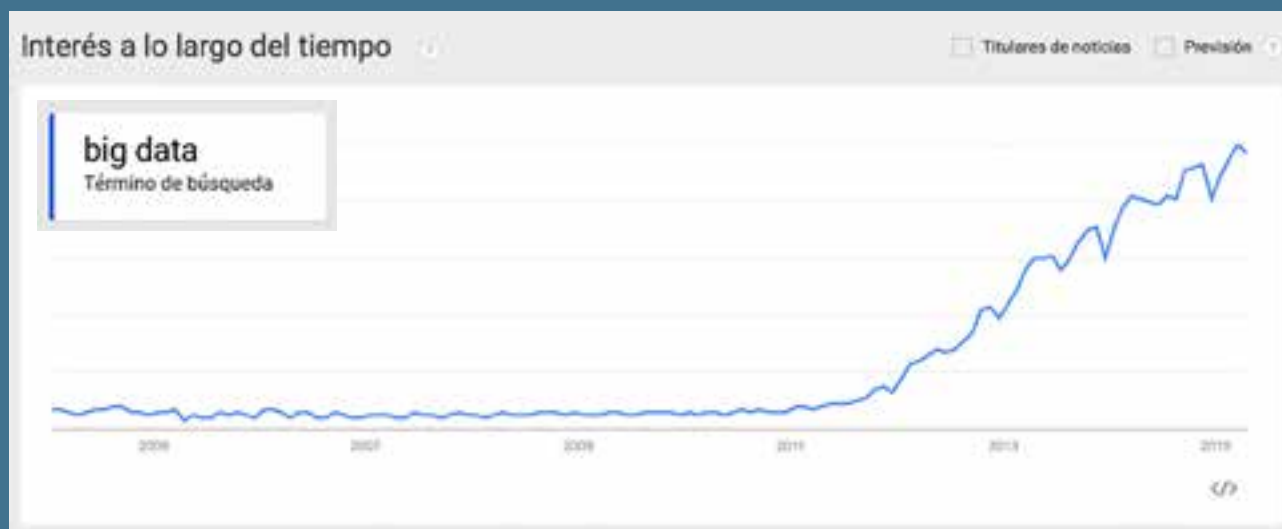


Horacio Mendoza
Analytics & BI Presales Specialist de SAP España



SAP HANA, Big Data y Analíticas

Big Data es uno de los conceptos de más relevancia en los últimos años. Así lo atestiguan, entre otros indicadores, las estadísticas de tendencia de búsqueda global que podemos encontrar en Google, o bien el número de artículos en prensa –no solo especializada¹–, dedicados a dicho término, los cursos especializados en esta área, y el número de perfiles profesionales que con dicha etiqueta son buscados a diario por multitud de organizaciones y empresas.



PERO, ¿QUÉ ES BIG DATA?

En parte debido a la propia naturaleza del término y a lo que éste engloba, y en parte a la popularidad del mismo, no es fácil acotar lo que significa.

Cuando hablamos de Big Data nos referimos al reto de capturar, almacenar, gestionar y analizar cantidades masivas de distintos tipos de datos. A menudo esto se refiere a terabytes o petabytes de datos, almacenados en distintos formatos, tanto de fuentes internas como externas, y con necesidades específicas de velocidad y complejidad de análisis².

Las fuentes de datos que dan lugar a los volúmenes mencionados son diversas, y podemos señalar entre ellas, como más destacadas, las búsquedas que se realizan en Internet, la información que se puede capturar de nuestra navegación y acción en la

red, así como los sensores presentes en un cada vez número mayor de dispositivos.

Como apunte, se estima que un usuario medio llega a crear en un año 47 billones (millones de millones) de entradas enviadas por los sensores presentes en los utensilios que a diario utiliza (teléfono móvil, ordenador, etc.).

Las aplicaciones tecnológicas tradicionales tienen dificultades para tratar tales volúmenes de datos, que además tienen distintos formatos, y analizarlos con arreglo a las necesidades del negocio.

Es por ello que distintas empresas y organizaciones, buscando sobrepasar los límites de dichas aplicaciones tecnológicas tradicionales, han llevado al mercado soluciones Big Data.

El framework más relevante para procesamiento, tratamiento, almacenamiento y explotación de datos a gran escala es Apache

¹ El País: "¿Qué es eso del 'big data'?" (elpais.com/elpais/2015/03/26/buenavida/1427382655_646798.html)

² El Mundo: "¿Cómo se procesan los datos del Big Data?" (www.elmundo.es/economia/2015/02/04/54d11cbe268e3e650d8b4580.html)

³ www.aberdeen.com/Aberdeen-Library/8361/RA-big-data-quality-management.aspx

Hadoop: un framework open-source que funciona procesando y almacenando datos en clusters distribuidos.

SAP, como veremos a continuación, ofrece una plataforma específicamente preparada para Big Data.

BIG DATA Y SAP

El procesamiento y análisis de Big Data se encuentra en el core de la estrategia de SAP. En SAP entendemos que el valor de Big Data sólo puede venir del valor que podamos obtener de los datos. Para ello la plataforma SAP HANA, como plataforma Big Data, permite acceder a datos en distintos formatos que pueden estar almacenados en distintos almacenes, desde un Enterprise Data Warehouse a Apache Hadoop.



Entendemos que Apache Hadoop, haciendo honor a su propio logo, es capaz de procesar y almacenar grandes cantidades de datos. Sin embargo, el performance no está a la altura de lo que se espera en una aplicación de inteligencia de negocio.

Es ahí donde SAP HANA y SAP Analytics permiten ofrecer Big Data de forma ágil para los usuarios finales.

SAP HANA permite el proceso y tratamiento de datos estructurados, textos, datos espaciales y geográficos, analizándolos en tiempo real con analíticas embebidas en el propio aplicativo. Adicionalmente SAP HANA ofrece librerías predictivas e integración con R, con lo que es realmente sencillo obtener previsiones de ventas, por ejemplo, a partir de toda la información disponible en ese momento.



SAP HANA PARA BIG DATA

SAP HANA permite organizar la información de acuerdo a su temperatura: así, tendremos los datos más relevantes y necesarios para el negocio –“hot” data– en memoria, garantizando un acceso inmediato y un procesamiento 100x más veloz que en disco.

Los datos que se estima que, siendo necesarios para la operativa analítica del negocio, no son críticos –“warm” data– pasarán a residir en disco dentro de SAP HANA. Se garantiza en este caso el acceso sin restricción, sin latencia, y con toda la granularidad y detalles necesarios.

En un repositorio externo podremos almacenar los datos “cold”, que son aquellos sobre los que realizaremos actividades de lectura de los mismos, y ya no escritura ni actualización.

Por último, tendremos los datos archivados en aplicaciones externas.

Los datos son accesibles desde SAP HANA cuando es necesario, y el balanceo entre los distintos grupos es automático.

Pero los datos que componen Big Data no tienen ninguna utilidad si el usuario de negocio no puede entenderlos de forma visual



y rápida. Es por ello que SAP provee de las herramientas precisas para entender la información y poder actuar en base a la misma.

SAP ANALYTICS PARA BIG DATA

Dentro del portfolio de soluciones SAP Analytics tenemos la posibilidad de conectarnos de forma nativa –entendiendo desde la solución de reporting el metadato existente en la fuente– a HANA. Aquí tendríamos una primera vía de acceso a Big Data.

También es posible acceder de forma directa a Apache Hadoop. Adicionalmente es posible, con SAP Lumira, acceder a un subset de datos provenientes de Apache Hadoop, realizar sobre el mismo tareas de limpieza, transformación, modificación, y devolver dicho subset con la inteligencia de negocio que hemos creado sobre el mismo, a la fuente original. De este modo, crearemos un job MapReduce que replicará sobre el total del set de datos residente en la fuente original las tareas de transformación realizadas originalmente sobre el subset.

Todo ello dentro de un entorno amigable, con un look&feel agradable. En todos los casos el consumo de la información desde dispositivo móvil es nativo.

Un ejemplo de uso en productivo que ilustra los puntos que acabamos de mencionar es Análisis Predictivo sobre Big Data para la elaboración de ofertas personalizadas a cliente de Banca.

Basándonos en los datos que obtenemos del cliente cuando navega por la web del banco, así como sus transacciones, los datos que potencialmente estén a nuestra disposición en redes sociales, etc., elaboramos modelos personalizados que indican la probabilidad de compra de productos adicionales a los ya adquiridos.

Con estos datos también entendemos quiénes son los decisores clave dentro del cliente, sea éste profesional o personal, para orientar mejor la oferta pertinente, así como qué momento es el mejor, desde el punto de vista del cliente, para poder hacerle llegar la oferta.

Calculamos asimismo el potencial de influencia que tiene el cliente como embajador de nuestras propias ofertas para otros clientes que aún no han adquirido los productos que ofrecemos.

Y este proceso lo estamos realizando con datos en ficheros distribuidos dentro del framework Hadoop, datos en HANA, y aplicando algoritmos de análisis predictivo que tienen lugar en HANA también.

CONCLUSIÓN

El valor de Big Data reside no sólo en la capacidad de almacenar, procesar y ofrecer volúmenes de datos ingentes, sino específicamente en el consumo y visualización de dicha información.

Mediante SAP HANA y las aplicaciones analíticas SAP, su negocio está en disposición de obtener todo el valor de Big Data.



Noelia Soleres
Presales Senior Specialist on Database & Technology
SAP



S/4 HANA: el camino a la simplificación

El nuevo camino planteado por SAP en su estrategia de soluciones se enfoca claramente a la simplificación y S/4HANA, es un claro ejemplo de ello.

S/4HANA, la 4ª generación de las aplicaciones de gestión, utilizando como base la plataforma SAP HANA, plataforma en memoria y tiempo real, muestra la clara apuesta de SAP por la simplificación, en su búsqueda de proporcionar capacidades diferenciales que permitan a nuestros clientes enfrentarse a situaciones del negocio de forma innovadora.

Pero en este camino, SAP HANA dota a S/4HANA de la base fundamental para desarrollar uno de los pilares claves de la nueva generación de su software: un modelo simplificado. Y es en este aspecto concreto es donde vamos a entrar en mayor detalle a continuación.

Las organizaciones y los negocios deben cambiar cada vez más deprisa, y los datos y la información que manejan, son cada vez mayores y más complejos de gestionar. La movilidad, los entornos de Big Data, los escenarios “machine to machine” que nos abocan al ya conocido “Internet of Things”, son fuentes de volúmenes ingentes de datos que no sólo debemos almacenar, sino que debemos ser capaz de gestionar para generar información de valor.

Es por esa necesidad de poder gestionar de forma eficiente los volúmenes de información, que SAP replantea su propio modelo de datos, y apoyándose en las capacidades únicas y diferenciales de la plataforma SAP HANA, dota a las soluciones de negocio de un nuevo esquema de datos en el que se eliminan estructuras superfluas.

Hasta el momento, las bases de datos relacionales en las que se apoyaba SAP Business Suite obligaban a la misma a trabajar sobre unos modelos de datos en los que no era posible desplegar el concepto de dato único. La necesidad de actualizar cualquier información instantáneamente: stocks, pérdidas y ganancias (P&L), órdenes de compra, facturas, almacenes, etc... obligaba a trabajar con modelos tradicionales en los que era necesario crear estructuras de datos redundantes en busca de un rendimiento óptimo.

Esto no sólo afectaba al volumen de datos a gestionar, sino también a los procesos transaccionales implicados, pues incorporaba más complejidad y mayor tiempo de ejecución a los mismos.

Por ese motivo, S/4HANA replantea este modelo, y simplifica completamente el mismo, eliminando todas esas estructuras superfluas que hasta la aparición de SAP HANA eran indispensables: totales, subtotales, tablas de índices, tablas de agregados,...

Lo que se consigue con ello es una reducción del footprint de datos más que significativo. Un ejemplo claro se puede observar en la siguiente imagen (figura 1). En este caso se nos muestra un ERP SAP corporativo y su evolución, en relación al volumen de datos que ocupa, a medida que se despliega sobre S/4 HANA.



Este ERP partía de un volumen de 593GB desplegado sobre una base de datos relacional, a su paso a Suite on HANA el volumen de datos se reduce a 118,6GB, ya que se cambia el modo de almacenamiento a formato columnar y al hecho de que se aplican los algoritmos de compresión que proporciona SAP HANA. Al pasar a S/4HANA, el volumen se ve reducido a 42,4GB, y es aquí donde se refleja la simplificación del modelo de datos que elimina tablas redundantes que ya no son necesarias por el hecho de que SAP HANA es la infraestructura tecnológica sobre la que se apoya la Business Suite, eliminando los pre-procesamientos que anteriormente eran necesarios preparar y que ahora la plataforma calcula en tiempo real.

La última cifra que muestra el gráfico, es el volumen de datos que se utilizan de forma frecuente en el ERP de esta organización,



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 Inventarisatation



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:
info@movilizer.com
movilizer.com

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

y que gracias a las capacidades de la plataforma SAP HANA, es posible mantener como únicos datos accesibles en memoria, trasladando al resto (75% del total) a un entorno de disco que en cualquier momento pueden ser recuperados.

Las derivadas de esta disminución de ocupación no sólo afectan a nivel de infraestructura hardware que ha de dar soporte a la plataforma SAP HANA subyacente, sino que también repercute en otras áreas, como la simplificación de la ejecución de las transacciones, y por lo tanto en la mejora de tiempos de ejecución de las mismas, en los procesos de backup que son mucho más rápidos, en los procesos de reinicio del sistema, e incluso, en la capacidad de poder copiar los datos de producción de forma rápida para utilizarlos en entornos de desarrollo, test o calidad.

En el momento en que la plataforma SAP HANA entra en juego, las capacidades tecnológicas cambian, y la manera de desarrollar las soluciones tiene que evolucionar para dar un paso adelante en innovación. S/4HANA, se ha reescrito buscando dar respuesta a dos necesidades tecnológicas: obtener el mayor partido de una plataforma

Las organizaciones y los negocios deben cambiar cada vez más deprisa, y los datos y la información que manejan, son cada vez mayores y más complejos de gestionar.

en memoria, columnar, y de respuesta en tiempo real como SAP HANA, y facilitar el despliegue de esta solución en cualquier tipo de escenario, poniendo especial foco en los despliegues en la nube.

Un ejemplo de ello es el lanzamiento de SAP S/4 HANA cloud edition, versión que ofrece a los clientes la capacidad de desplegar toda su empresa en la nube, incluyendo los escenarios más esenciales: finanzas, contabilidad, control, adquisición, venta, fabricación, mantenimiento de planta, sistema de gestión de proyectos y el ciclo de vida del producto. Sin olvidar por ello la posibilidad de desplegar escenarios híbridos reales - que combinen soluciones on-premise y en la nube -, y la integración nativa entre S/4 HANA y otras soluciones cloud de SAP como SuccessFactors en recursos humanos, Ariba en la gestión de proveedores y compras, SAP hybris en Marketing, Fieldglass y SAP JAM

S/4HANA se nos presenta pues como una nueva generación de soluciones de negocio, que va a dotar a las organizaciones de una solución clave en un mundo que cambia de forma tan acelerada.



¡ASÓCIATE!

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



Corazón de María, 6.
1º. Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid
T. 91 519 50 94 - F. 91 519 52 85 | secretaria@ausape.es
www.ausape.es | [Síguenos: @AUSAPE](#) | [in LinkedIn: AUSAPE Redes Sociales](#)



Se estima que una organización típica pierde cada año el 5% de sus ingresos por fraudes

Ahora puede prevenirlos, detectarlos, gestionarlos y evitarlos con:

SAP FRAUD MANAGEMENT

SCL, consultora española con presencia internacional, experta en tecnologías de la información (TI) para la gestión empresarial y **especializada en SAP**, ofrece soluciones en el ámbito de la consultoría de software y servicios y desarrolla e implanta estrategias y sistemas para la **detección y reducción del fraude en las organizaciones**: desde el control de la identidad de socios comerciales hasta la vigilancia de operaciones sospechosas en la cadena de suministro, almacenes o establecimientos; pasando por la aplicación de modelos completos para la **prevención del blanqueo de capitales**. Y todo ello de forma **descentralizada**, en **cualquier punto de la cadena de valor** e indistintamente de la **localización geográfica** en la que la organización -o sus colaboradores, empleados, proveedores, etc.- estén presentes.

Solicite más información:
marketing@scl-consulting.com

Visite la Web:
www.scl-consulting.com

Síguenos en redes sociales:



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



Todos necesitamos alguien en quien confiar

Podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos

Ayudar a nuestros clientes a identificar y resolver con agilidad sus problemas de negocio mediante el desarrollo de soluciones innovadoras, accesibles y sin riesgos de implantación, soportadas sobre el amplio conocimiento y experiencia de nuestro equipo.

¿Quieres que te acompañemos?

Consultoría de Negocio

Consultoría de Procesos y Sistemas SAP

Integración de SAP con Nuevos Canales (Movilidad y Web)

Consultoría Tecnológica e Integración de Sistemas.

Consultia **it**
Real business solutions

Madrid

Pso. Pintor Rosales 44, 4º Izq. - 28008 Madrid
Tel. (34) 91 144 08 10 - Fax (34) 91 144 08 12

Barcelona

C/ València 231, Atico 1A - 08007 Barcelona
Tel. (34) 93 242 62 69

Panamá

Parque Internac. de Negocios Panamá Pacífico,
Edif. 3835 - Loc. 102B. Ciudad de Panamá.

México

Pso. de la Reforma, 250. Edif. Capital – Planta 26





José María Azcárate
Socio Director de SCL Consulting



La tecnología SAP se vuelve wearable

Según IDC, este año se venderán un total de 45,7 millones de wearables en todo el mundo, un 133,4 por ciento más con respecto a los 19,6 millones de unidades vendidas en 2014 y, en cuatro años, el volumen total de ventas ascenderá a 126,1 millones de unidades. Al margen de su potencial en el mercado de consumo, la aplicación de los wearables aporta grandes ventajas a los entornos corporativos. La tecnología de SAP se adapta a estos dispositivos y algunos de sus socios tecnológicos ya hemos creado prototipos aplicables a diferentes escenarios de uso.

El auge de Internet de las Cosas (IoT) y, en particular, la rapidez con la que evolucionan los dispositivos wearables está empezando a revolucionar el mundo que nos rodea. Tras experimentar algunas limitaciones en sus primeros desarrollos, dispositivos como las gafas de realidad aumentada, los smartwatches y las pulseras inteligentes, entre otros muchos, están alcanzando una etapa de desarrollo cada vez más atractiva para los entornos profesionales, donde tienen muchas posibilidades (Google, de hecho, lejos de discontinuar su apuesta por las Google Glass, se ha dado cuenta de que tienen mucho más recorrido en el ámbito industrial que en el mercado de consumo). Se trata de nuevos objetos muy avanzados tecnológicamente que siguen reinventándose día a día, pero que están empezando a tener un gran potencial en el sector salud y en industrias como el retail, la fabricación, la logística, el transporte y la construcción. Sectores donde resulta especialmente útil para los trabajadores la posibilidad de tener las manos libres para completar tareas diarias tan im-

portantes como una intervención quirúrgica, el montaje de equipos o el stockage.

En un primer momento, algunas de las grandes ventajas de la utilización de la tecnología wearable residían en su capacidad de recibir notificaciones de las llamadas entrantes, de los mensajes de texto, de los correos electrónicos, así como en obtener datos de geolocalización e, incluso, información de nuestro rendimiento físico. Sin embargo, en la actualidad, la gran ventaja del uso de los dispositivos wearables en los entornos profesionales nace de la oportunidad de integrarse de forma sencilla con sistemas y aplicaciones de gestión y procesamiento de datos como SAP, lo que les permite interactuar con soluciones de gestión de logística, almacenes, compras, contratación, aprovisionamiento, facturación, CRM, ERP, recursos humanos, etc., con un nivel de conectividad sin precedentes y con la capacidad de capturar y visualizar datos como nunca antes.

A día de hoy, miles de empresas trabajan con las soluciones de SAP de muy diversas



maneras en función de sus necesidades, ya sea a través de sus ordenadores portátiles, teléfonos inteligentes, tabletas o terminales de radiofrecuencia, pero los avances de la tecnología SAP hacia su integración con los dispositivos wearables se está convirtiendo en un punto de inflexión dentro del mundo de las herramientas de back y front-office. Esto permitirá optimizar las tareas e incrementar la eficiencia en los procesos empresariales, lo que mejorará considerablemente la seguridad, la productividad, la colaboración y la eficacia en el lugar de trabajo y, por tanto, una mejor experiencia del cliente.

PRIMERAS APLICACIONES SAP PARA DISPOSITIVOS WEARABLES

Las aspiraciones de la tecnología SAP por integrarse cada vez más con los dispositivos wearables quedan patentes, por ejemplo, en el desarrollo de sus nuevas Aplicaciones de Realidad Aumentada (SAP Augmented Reality Apps), la evolución de SAP Mobile Platform y SAP HANA, y en los futuros lanzamientos de SAP AR Warehouse Picker y SAP AR Service Technician, entre otras soluciones. Toda esta serie de innovaciones permitirá a los trabajadores enviar y recibir información en tiempo real, la visualización de gráficos, la consulta de stock disponible, la gestión de entradas y salidas de stock, el cobro, el seguimiento del comportamiento de los clientes y el envío de imágenes y vídeos en tiempo real a cualquier punto desde sus dispositivos wearables. El secreto reside en crear una serie de interfaces desde las que los diferentes técnicos podrán interactuar con las distintas plataformas en base a las competencias de cada profesional.

SCL Y SU PROTOTIPO BASADO EN GOOGLE GLASS

Por ejemplo, el conocimiento tecnológico en entorno SAP de SCL ha llevado a la compañía a crear un prototipo con las Google Glass para hacer movimientos de mercancías en almacenes. Esto permite que los operarios puedan tener las manos libres mientras visualizan en las pantallas de sus gafas información sobre un producto, sus características y su ubicación, entre otros parámetros, facilitando la creación de inventarios, la optimización de la gestión de los movimientos de almacén, el recambio frecuente de mercancías, la rotación de stock, etc., de manera que la sistematización de su trabajo simplifique y agilice todos los procedimientos del almacén. Esto reduce notablemente el coste de gestión y mantenimiento de los almacenes al mismo tiempo que la productividad de los usuarios aumenta sustancialmente. Si además añadimos funcionalidades no estándares que son susceptibles de ser modeladas bajo un entorno wearable, esta mejora de productividad se puede incrementar exponencialmente.

LA TRANSFORMACIÓN DE LOS DATOS EN FUERZA LABORAL

Los dispositivos wearables se presentan así como una oportunidad para reunir enormes cantidades de información en torno a



la rutina diaria de un empleado, convirtiendo los datos en fuerza laboral, lo que hace posible aumentar la eficiencia y productividad de los empleados en el trabajo. De hecho, la eficiencia, productividad y seguridad son tres de las áreas donde la tecnología wearable puede beneficiar a los trabajadores que la usan, según el último estudio realizado por The Workforce Institute sobre el uso que se está haciendo de esta tecnología en el trabajo.

La evolución tecnológica ha hecho que trabajadores hayan sustituido los catálogos de papel por las tabletas y los teléfonos inteligentes y, ahora, llegan objetos como Google Glass para sustituir a dichos dispositivos. Y es que, una de las grandes ventajas del uso de las Google Glass y, en general, de los dispositivos wearables, es que los trabajadores pueden tener las manos libres para gestionar tareas mientras analizan información e interactúan con la central. Esto es así gracias, especialmente, a las funciones de reconocimiento de voz y control por gestos que posee esta tecnología. Además, probablemente en un futuro, al igual que en los ordenadores, las tabletas y los smartphones, los nuevos dispositivos inteligentes puedan actualizarse en el momento, lo que permitirá desplegar nuevas características a medida que las actualizaciones estén disponibles y, así, optimizar los dispositivos cuando las necesidades de negocio lo requieran.

Pero las posibilidades de los dispositivos wearables no terminan aquí. Están empezando a ofrecer una visión más precisa de la fuerza laboral, aportando nuevos datos sobre la jornada de trabajo de un empleado y su bienestar general. Estos nuevos dispositivos amplían así su campo de acción a otras áreas empresariales como Recursos Humanos, al tener la posibilidad de integrarse, nuevamente, con plataformas SAP optimizadas para ello. Entre los beneficios que se pueden conseguir con estos sistemas destaca, por ejemplo, el aumento de participaciones en reuniones en base a los análisis de sus hábitos y de los datos recogidos con los wearables. De hecho, es una realidad que la generación de información en tiempo real y con los análisis extraídos de los dispositivos puedan mejorar los procesos de integración de empleados en nuevos departamentos, a través de manuales de orientación y capacitación cargados en un dispositivo que se le entrega al empleado y que se adapta a sus necesidades.



Victor Agramunt
Director Seidor Analytics



Al servicio del nuevo consumidor

El reto del sector retail: conocer con detalle al cliente...

... La solución: el análisis predictivo

SAP Predictive Analytics ofrece una visión sin precedentes de los clientes, facilitando experiencias y promociones personalizadas e incrementando el valor de la cesta de la compra.

Los consumidores están definiendo nuevas formas de comprar adaptadas a sus necesidades, estilos de vida y horarios. Hoy en día, la elección de los espacios de compra se hace según el valor concreto que el consumidor da a cada fase del proceso (búsqueda, adquisición, entrega, servicios complementarios) y a la conveniencia del momento.

La aproximación Marketing Global, la era del consumidor postdigital (2014), elaborada por Daemon Quest, revela que el nuevo consumidor es más maduro (el mundo pasará de 200 millones de mayores de 60 años en 1950 a 2.000 millones en 2050) y está cada vez más conectado (en 2014 el 40 por ciento de la población mundial -2.700 millones- estaba conectada a Internet). También que es más exigente, sofisticado, ubicuo, solidario y comprometido con el medio ambiente.

Un consumidor que cambia, adopta cambios, los provoca y evoluciona muy rápidamente; que comparte y opina acerca de sus adquisiciones y atiende a las opiniones de otros consumidores como él y que muchas veces va por delante de las firmas de retail a la hora de hacer un uso intensivo de la tecnología y sus posibilidades.

Los usuarios eligen cómo, cuándo y dónde desean adquirir un producto o servicio y, para informarse, acceden a múltiples fuentes de consulta desde multitud de vías. Comienzan la búsqueda a través de un canal, pero demandan flexibilidad para cambiar a otros y obtener el máximo valor de cada parte del proceso.

Asimismo, la tienda física y la virtual empiezan a consolidarse como experiencias complementarias una de la otra y no como formas de compra excluyentes.

Datos como, por ejemplo, que el 92 por ciento de los consumidores no esperaría a que un producto estuviera disponible y buscaría el producto en otro lugar, ponen más presión sobre los minoristas para integrar las previsiones de la demanda, la planificación, el merchandising, la cadena de suministro, el marketing y las capacidades comerciales en cualquiera que sea el punto de contacto.

Así, y con estos datos sobre la mesa, el principal reto para las empresas de retail es entender a los consumidores digitales y facilitarles el acceso en todos los puntos de contacto.

¿Cómo moverse en esos espacios, qué brújula utilizar como guía que ayude a los comercios y a las marcas a conocer en profundidad a ese nuevo consumidor digital y ofrecerle lo que desea, anticipándose a sus necesidades?

ANÁLISIS PREDICTIVO, LA ESTADÍSTICA AL SERVICIO DEL NEGOCIO

Por todo lo dicho anteriormente, en una economía centrada en el cliente, es fundamental para las empresas de retail entender lo que éste demanda.

SAP Predictive Analytics es una herramienta de software de análisis avanzado que ayuda a mejorar el rendimiento de las ven-



tas gracias a la visión integral de los clientes que es capaz de ofrecer. De este modo, es posible dirigirse a ellos con ofertas más personalizadas e incrementar el valor de la compra. Estas son algunas de sus posibilidades:

- Sugerencias de acciones de venta cruzada y up-selling para aumentar las ventas.
- Aumento de la efectividad de las promociones y las ofertas a través de la personalización y anticipación.
- Análisis de las tendencias de consumo, las características regionales, el clima e incluso la capacidad adquisitiva del cliente para planificar la oferta de artículos y servicios en cada tienda.
- Detección de comunidades y roles vía el análisis asociativo entre clientes y productos.
- Creación de mejores programas de fidelización para retener y aumentar la lealtad y el valor de vida del cliente.
- Reducción de los costes asociados a la adquisición de nuevos clientes debido al mayor ratio de éxito en las campañas.
- Análisis de la reputación de la empresa y sus productos a través de foros de opinión de consumidores.

Con el análisis predictivo tradicional se empleaba una gran cantidad de tiempo en actividades manuales, repetitivas y propensas a errores humanos y, además, se requerían conocimientos técnicos

avanzados para la construcción de los modelos estadísticos que nunca más serán necesarios con SAP Predictive Analytics.

Con este producto, SAP pone en manos de los estrategas y los directores de marketing y operaciones herramientas que permiten conocer mejor al cliente y tomar decisiones con facilidad; se democratiza el análisis predictivo, por tanto, haciéndolo accesible a un amplio espectro de usuarios en entornos operativos reales.

La preparación de datos, el modelado estadístico y las tareas de implementación están automatizados y permiten construir modelos de predicción sofisticados en cuestión de minutos u horas, no en semanas o meses.

Asimismo, es capaz de analizar petabytes de datos y ofrecer conclusiones rápidas utilizando miles de variables simples o combinadas.

Por último, y no menos importante, SAP Predictive Analytics permite incrustar el análisis predictivo en las apps de negocio ayudando por ejemplo a construir la mejor oferta para los clientes en tiempo real.

Puesto que los clientes continúan dictando cómo, cuándo y dónde compran, en Seidor pensamos que ofrecer herramientas de análisis predictivo es fundamental para el éxito del retail. Los retailers necesitan invertir en alinear e integrar los procesos de retail con las necesidades de los consumidores individuales para competir y crecer de forma eficiente en el mundo lleno de retos.

Los usuarios eligen cómo, cuándo y dónde desean adquirir un producto o servicio y, para informarse, acceden a múltiples fuentes de consulta desde multitud de vías.



Carmen Romero
Data Manager - Techedge España



SAP HANA: ¿cómo elegir la mejor estrategia?

A estas alturas, todos conocemos la potencia de SAP HANA, las tareas técnicas a abordar para conseguir mejorar nuestros procesos o nuestro Reporting, e incluso también sabemos de sus límites. Pero, ¿realmente tenemos todos los datos para elegir la estrategia correcta de implantación?

Hace algunas semanas se presentó S/4HANA, que pretende ser el horizonte al que todos llegaremos, desde donde podremos gestionar los negocios en tiempo real, adentrarnos en todos los sectores y a través de todos los canales. ¿Y hasta ese momento qué hacemos con nuestra base instalada?

En la mayoría de las empresas, el mapa de infraestructura consta actualmente de varios sistemas transaccionales (ERP, CRM, SRM...) y un sistema de Reporting a un nivel agregado que no suele cubrir el 100 por ciento de las necesidades analíticas (BW). Esto último se debe a la falta de confianza en los datos, a la obsolescencia de las tecnologías utilizadas o, simplemente, a problemas derivados de una implantación sin orden y sin atención a las buenas prácticas. Ahora es el momento de SAP HANA y también el de elegir bien la mejor estrategia para que nuestro mapa de sistemas sea el más eficiente, al menor coste posible y considerando la evolución que ya sabemos que debe tener nuestro negocio. Un negocio que debe orientarse al tiempo real, a los multi-dispositivos y, sobre todo, a nuestros clientes. Con todas estas premisas, se pueden sugerir las siguientes alternativas de casos de uso, en lo que se refiere al mundo analítico:

- Reporting en tiempo real en SAP Business Suite on HANA.
- Evolución del sistema SAP BW on HANA.
- Sistema de Reporting corporativo en SAP HANA standalone.

Analicemos cada caso para conocer las ventajas e inconvenientes de cada opción, así como la forma de encajar cada una en un universo lleno de posibilidades:

REPORTING EN TIEMPO REAL EN SAP BUSINESS SUITE ON HANA

Ésta es la opción ideal para disponer de información analítica en tiempo real, a la vez que se mejora el tiempo de respuesta de los

procesos de negocio. Pero para llevar a cabo esta alternativa es necesario dar respuesta a ciertas preguntas de índole técnica y funcional:

- ¿Disponemos de un sólo sistema SAP ERP que pudiese centralizar, de forma corporativa, tanto los procesos transaccionales como el Reporting?
- ¿No disponemos, dentro del mapa de sistemas, de un sistema SAP BW, o éste es ineficiente?

Si ambas respuestas son afirmativas, esta alternativa nos ofrecerá un camino hacia la unificación del Reporting analítico y el Reporting operativo. SAP Business Suite on HANA integra el mundo transaccional y el analítico en una única plataforma in-memory, haciendo posible la toma de decisiones en tiempo real. Además, ofrece una gran cantidad de contenido pre-configurado en HANA, de forma que las implantaciones sean rápidas y se consiga un rápido retorno de la inversión. SAP HANA Live consta de más de mil vistas calculadas en SAP HANA Studio para resolver el Reporting a cualquier nivel de detalle o de agregación. Estas vistas se pueden consumir directamente mediante las herramientas SAP como BusinessObjects, o incluso desde otras herramientas de terceros (MicroStrategy, QlikView, SAS...).

EVOLUCIÓN DEL SISTEMA SAP BW ON HANA

Si actualmente disponemos ya de un sistema SAP BW con cierto grado de satisfacción por parte de los usuarios, no debemos dejar de aprovechar la inversión de un data warehouse robusto. En este escenario, SAP HANA nos puede ofrecer un aumento de la eficiencia del Reporting y a la vez una mejora en la satisfacción de los usuarios finales. La migración de la base de datos del sistema SAP BW requiere de unas actuaciones mínimas para poder aprovechar todas las ventajas de la plataforma en memoria:



1. Análisis previo del sistema para identificar un posible archivado de los datos más históricos. Con esto, y haciendo uso de otras tecnología, podemos conseguir un sizing más óptimo, para que la inversión en la plataforma SAP HANA sea lo más económica posible.
2. “Limpieza” de SAP BW, para eliminar datos no analíticos que impacten en un menor volumen de la base de datos.
3. Migración funcional de los Infocubos para adecuar las estructuras a la tecnología de almacenamiento columnar.
4. Optimización de los modelos propios de SAP BW para el completo aprovechamiento de la tecnología en memoria.
5. Visión de evolución del modelado en SAP BW on HANA, conociendo los nuevos objetos que podemos utilizar, así como las nuevas tecnologías de cargas de datos.
6. Conocimiento del modelado en SAP HANA Studio, para tener la posibilidad de realizar evolutivos y nuevos desarrollos en tecnología HANA.

Una vez realizados estos pasos de migración, hay que considerar aspectos esenciales de cara a la evolución y el mantenimiento de la nueva plataforma (reporting sobre DSO, trasladar lógica a BBDD,...) y aquí la experiencia de Techedge es donde marca la diferencia.

Esta alternativa es rápida y no disruptiva, por lo que supone una eficiente compensación entre inversión y evolución natural de nuestro sistema analítico.

SISTEMA DE REPORTING CORPORATIVO EN SAP HANA STANDALONE

Esta alternativa es adecuada para aquellos clientes que no quieren perder la independencia del mundo analítico y el mundo transaccional, pero que no dispongan actualmente de un sistema de data warehouse.

Supone un esfuerzo importante de construcción de los modelos analíticos en tecnología SAP HANA Studio.

Una vez construidos los modelos de datos, esta alternativa es altamente eficiente si nuestro mapa de sistemas dispone de varios sistemas transaccionales SAP y además una parte importante de nuestros datos no reside en aplicaciones SAP.

Sea cual sea la alternativa que más se adapte a nuestras necesidades presentes y futuras, es importante orientar nuestros esfuerzos a convertir nuestro negocio en un negocio en tiempo real.

Mientras S/4HANA llega a nuestras organizaciones, no dejemos de aprovecharnos de la tecnología que ha revolucionado el mundo de los sistemas de información.

CÉLYNE ROYEmpresa: **Fundación Vicente Ferrer**Cargo: **Responsable de proyectos SAP**Grupo de Trabajo en el que participa: **ALM – BI-BO – Delegación Internacional****¿Desde cuándo acude a las reuniones de este Grupo de Trabajo?**

Creo que desde 2012 o 2013. Acudo a todas las reuniones que tratan de temas que nos pueden afectar o que abordan módulos, cuya implantación estamos valorando.

A la Delegación Internacional me incorporé el año pasado.

¿Qué le aporta a usted su participación en ellos?

Sobre todo, estar al día de todas las novedades de SAP. Además, son foros que favorecen el intercambio de ideas e información con los otros miembros sobre soluciones que ya se han probado, y se comparten preocupaciones comunes a todos.

El networking también es muy importante y, en este sentido, son una oportunidad para conocer a colegas que se encuentran coincidencias similares o proyectos parecidos.

Pertenecer a la Delegación Internacional supone acceder a un foro de intercambio y transferencia de conocimiento de amplio alcance, donde mi experiencia de trabajo multi-países, multi-cultural y multi-idíomas puede aportar valor al resto de Asociados a AUSAPE.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Cuando vamos a introducir cambios, disponemos de la información adecuada para tomar decisiones. A veces, retrasamos un poco el proyecto porque sabemos que en breve SAP tendrá otro producto o versión, o una modificación que nos permitirá ser más eficiente.

Nos supone un ahorro tiempo y dinero y, además, no tenemos que buscar cómo comunicarnos con SAP, ya que AUSAPE es una voz única ante el fabricante. No sólo nos somos escuchados por SAP, sino que también nos sentimos apoyados por las otras empresas que participan en un grupo.

**M^a LAURA RUZO LÓPEZ**Empresa: **Grupo Sonae**Cargo: **Responsable AP en España**Grupo de Trabajo en el que participa: **HCM Sector privado****¿Desde cuándo acude a las reuniones de este grupo de Trabajo?**

Desde enero de 2014, fecha en la que implantamos SAP como aplicación de gestión de personal y cálculo de nómina en España.

¿Qué le aporta a usted su participación en él?

Es importante mantenerse al día de todas las novedades legales y su implicación en nómina. El Grupo nos da la posibilidad de compartir los problemas con los que nos encontramos en nuestro día a día con el resto de usuarios de otras empresas, y analizar posibles soluciones en conjunto. Siempre hay mucha participación, por parte de SAP y del resto de usuarios; no sólo ayudan a resolver problemas presentes, sino que alertan de posibles incidencias futuras.

**¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?**

Nos da seguridad a la hora de implementar cualquier cambio legal contar con el soporte y feedback de SAP, especialmente en momentos como éste, que está suponiendo un gran cambio en el método de trabajo con la Seguridad Social. Con la llegada del Cret@ hay bastante inquietud y asistir a las sesiones de trabajo es fundamental.

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

Cada vez somos más asistentes y más participativos. Se debate y se decide sobre las prioridades de desarrollos de SAP en función de las necesidades de todos los clientes.



Helmar Rodriguez Messmer
Design Thinker



Ignacio González García
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología

El método Kintsugi y los nómadas de Deleuze

Hay una grieta en todo. Así es como entra la luz.

Leonard Cohen

Heráclito de Éfeso fue una persona razonable que se dio cuenta de que todo cambia. Es conocido como el “Oscuro de Éfeso”, porque sus explicaciones sobre algo tan claro no lo fueron tanto. Hoy invitamos al lector a que reflexione, como él lo hizo, sobre las fuentes donde nacen los ríos, para pensar en la fuentes de la creatividad.

El agua brota impulsada por la presión en las fisuras del terreno y la creatividad lo hace impulsada por la tensión en las fisuras del significante. Para vislumbrar ese origen, en los dos casos, lo primero que hace falta es luz.

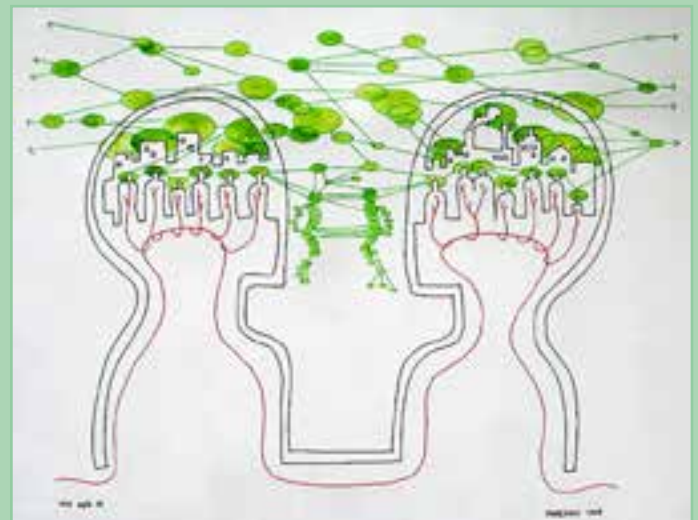
DIALÉCTICA LUZ-OSCURIDAD

Cuando cae la noche, a veces sentimos que la oscuridad, con realidad casi material, envuelve y construye un nido para el silencio. Otras veces, como cantó Neruda, la tormenta invitada, trae su cabellera de agua y saca relámpagos de su saco de fuego. Reina, entonces, la Oscuridad que, con su hermano Érebo, engendran a Hemera, a quien los latinos llamaron Dies. Al amanecer sube al trono Éter, dios de la luz del día. Éter y Érebo, luz y oscuridad. Observe el lector, pares de opuestos que se alternan linealmente y cíclicamente con otro par de opuestos. Si no fuera porque son pares en latín y griego, parecería la descripción de una onda electromagnética. Goethe atribuyó a esa polaridad luz-oscuridad la categoría de “fenómeno primordial”. Buscaremos su fuente pues allí estará también la de la creatividad.

LOS COLORES SON LOS HIJOS DE LAS FISURAS ENTRE LA LUZ Y LA OSCURIDAD

Goethe, incesante observador de la naturaleza y sus fenómenos, asoció los tonos amarillo y naranja a la esencia de la luz, a la calidez, y los tonos azules y violetas a la esencia de la oscuridad, al frío y la distancia. Buscó el origen de los colores en el encuentro entre la luz y la oscuridad, en la fisura entre ellos, observando pequeñas cosas, a las que nosotros llamamos polvo y el poeta alemán “Trübe”.

Con su alma de científico nos animaba a levantar la mirada y observar el cielo. Durante el día, vemos luz de color azul *uniforme*



aunque, en realidad, estamos contemplando la oscuridad del espacio exterior, salvo por la presencia siempre cambiante del sol. Cuando la luz del sol pasa por la troposfera se dispersa por refracción; las longitudes de onda larga no son desviadas y las vemos concentradas en el disco del cual salieron, el disco solar, mientras que las de longitud pequeña se desvían una y otra vez interactuando con las finas partículas de polvo, de modo que cuanto más finas sean, más uniforme y más azul vemos el cielo. Los azules surgen como una interacción entre nuestra vista, la oscuridad del espacio exterior y la “Trübe” iluminada.

El azul del cielo es, por tanto, la oscuridad iluminada. Los azules nacen de lo que resulta de poner, como las pinturas, mientras que *el fulgor amarillo y rojo del Sol son luz oscurecida*, lo que resulta de quitar, como la escultura.

Miremos nuevamente al cielo, ahora en la puesta del sol, en la segunda fisura. Allí donde los dos dioses se enfrentan como los esgrimistas e intercambian sus reinados. En ese momento los colores se **engrandecen**, los azules se **intensifican** hacia la oscuridad del cielo y los amarillos se intensifican hacia el sol que se

pone. La “Steigerung” del azul va del azul pastel al violeta y los cálidos desde el amarillo al rojo.

Genios como Doppler, Newton y Young nos explicaron lo que le sucede a la luz en las fisuras. A nosotros nos toca ocuparnos de la creatividad.

La *fisura* separa lo que es de una forma, frente a lo que es de otra, como la cara que separa el prisma del aire o la superficie del agua y es cosa distinta a una *frontera* que separa lo que es de lo que no es. Cuando nos encontramos en una fisura, hay que elegir entre dos formas de hacer las cosas, mientras que en la fronteras hay que elegir entre el hacer las cosas como se sabe y arriesgar en hacer las cosas del mejor modo que se nos ocurra.

Existen momentos terribles en la vida, en la desgracia irremediable sobrevenida, donde nadie puede saber lo que hacer. Existen lugares en el mundo donde la miseria es tal que nadie sabe lo que hacer. Donde la crueldad del mundo aflora. Es el lugar de los “hombres y mujeres de frontera”, que deben obrar en conciencia en los sitios en que no hay respuesta. Existen otros sitios donde la tensión hace que la vida en forma de novedad aflore. Es el lugar de los creadores. “Mujeres y hombres de la fisura”. Es arte del país donde reina la Aurora, donde a la respuesta le gusta ocultarse.

CARPINTERÍA DE ORO

Es muy sutil y muy importante saber diferenciar las fisuras de las grietas. Mientras Colón intentaba ir a Oriente, en esas lejanas tierras, el shogun Ashikaga Yoshimasa sufrió la rotura de su taza de té. En aquellos tiempos y en aquella cultura, engrandecida por la ceremonia del té, debió ser una pérdida tan dolorosa como la de un estudiante actual que perdiera el móvil y sus chats de WhatsApp.

No resistiéndose a perderla, la envió a China, donde había sido fabricada para que intentaran repararla. Después de una larga espera, le devolvieron la taza, sin embargo... ¡qué decepción! Había sido reparada con grapas metálicas que conseguían tener unidas a las piezas cosiendo las grietas. Era útil para cumplir su función, pero inservible para la ceremonia del té pues había perdido su “gracia”.

Yoshimasa no se rindió y ordenó a algunos artesanos japoneses que inventaran otra *forma* de reparar la cerámica. El resultado fue sorprendente: los fragmentos fueron soldados a lo largo de las grietas con oro líquido y la taza recobró una *nueva* e inesperada belleza. Era hombre inteligente y supo *encontrar la fisura* desde donde se pudiera reparar la grieta. Sus artesanos crearon, así, el arte del Kintsugi, el arte donde, para unir, se resaltan las grietas fisuras con oro. ¡Cambiar de intensidad el defecto!

Creó algo nuevo. Era un innovador que se situó en la fisura para encontrar una respuesta que consistió en, lejos de ignorar la grieta, explorar sus límites, amplificarla y hacerla rebosar de color.

INNOVACIÓN KINGTSUGI

Todo juicio es juicio de lo particular. Decimos “esto me gusta”, “la grieta está mal”. Lo que hacemos al emitir juicios es aplicar a una



situación, a un hecho, observación, un valor o un criterio general. Así con nuestra taza fragmentada cristalizamos el hecho, juzgándolo: “la taza está rota”. Mono-significamos el hecho, construyendo un relato-discurso que (nos) lo explique.

Hannah Arendt distinguió los juicios de los prejuicios. Los prejuicios son una especie de protección neurótica y automática, que congela nuestra forma de comprender el mundo. Necesitamos sentirnos seguros, y economizar tiempo en un mundo cuya esencia es el cambio. No podemos ante

toda situación preguntarnos por la validez de las palabras y de los criterios y, por lo tanto, cristalizamos palabras, pensamientos, emociones en categorías funcionales y estáticas. La función de los prejuicios es evitarnos tener que estar siempre pensando como la de los automatismos darnos holgura.

Cuando tenemos un problema, producir juicios se convierte en algo perentorio y deberíamos hacerlo enfrentando lo particular como algo nuevo para lo que no se tiene criterio predeterminado. La solución funcional “La taza está rota” puede completarse en las tres opciones lógicas (prejuicios). “Compraré otra igual, comprare otra nueva o la repararé” o situándose en la fisura. Esa dis-tensión del prejuicio, ese abrir hueco, esa fe que permite entrar con coraje en el abismo de la fisura, abre paso a aquello que llamamos creatividad, que es el paso al acto de la condición de no aceptar el prejuicio, para dar a luz una nueva belleza. Kintsugi.

¿DÓNDE ESTÁN LAS FISURAS? HOY, AQUÍ Y AHORA.

La lógica de la vida no es una lógica del ser sino una lógica del devenir y comprender el devenir es comprender sus sendas. El problema es que las sendas reconocibles están atascadas como las salidas de las ciudades. Encontrar una fisura innovadora es encontrar *lo que será necesariamente una senda*, es encontrar, precisamente, una fisura. No era fácil hace unos años saber por dónde circularía el dinero, si recorriendo los cables de fibra o los contenidos. Unos se dieron cuenta y otros no. ¿Cuáles son las fisuras de hoy?

El mercado es un proceso, nosotros somos otro proceso, como el día y la noche son procesos y entre ellos hay fisuras. El problema para la mayoría es que no lo vemos hasta que es tarde y entonces no queda más que la copia, la adquisición o trabajar en lo que con más visibilidad que piedad se han llamado mercados rojos.

El método Kintsugi quiere detectar y poner en valor la fisura. Ahora bien. En una taza la grieta se encuentra con el dedo y se hace útil con oro porque la voluntad de mantenimiento de la belleza se instaló en una fisura. ¿Cómo hacerlo en una empresa, o en la vida?

El método Kintsugi, en el fondo, ejecuta una desterritorialización. Es una forma de arte. Cuando Fleming cambió un hongo de un territorio a otro, curó las infecciones. Los astilleros de Venecia desterritorializan ocho tipos de madera: tilo, alerce, olmo, caoba, roble, abeto, cerezo y nogal. Quien se sitúa en la fisura puede ver, como es debido, el Puente de los Suspiros, mirándolo en el reflejo

de una retina a diferencia de quien tiene un prejuicio y lo resuelve haciéndose un selfie.

Las personas creadoras tienen una forma de pensar llamada por el filósofo Gilles Deleuze nómada, son peregrinos de las fisuras y emprenden movimientos de desterritorialización y reterritorialización, y salen de la lógica binaria que ata inexorablemente palabras a conceptos, conceptos bueno –malo, real– simbólico y recorren las líneas de fuga entre ellos. Evitan un pensamiento sedentario, organizado en categorías rígidas, que establece particiones fijas como los vallas en los prados. Es inadecuado para acotar el devenir, para delimitar el cambio.

Es en esa fisura donde comprenden la vida, en su movimiento de expansión rizomático, distinto al jerárquico, distinto del arbóreo, distinto al modo cansino que atrapan las clasificaciones.

Hasta aquí mucha filosofía pero pocas instrucciones. ¿Cómo hacerlo? Gilles Deleuze enseña que los procesos, todo es un proceso, se comunican a través de *precursores oscuros elementos que no son parte de ninguno de los opuestos*. Para ello utiliza el concepto de “dark precursor”.

Genios como Doppler, Newton y Young nos explicaron lo que le sucede a la luz en las fisuras. A nosotros nos toca ocuparnos de la creatividad.

Los procesos, el mercado y nuestra empresa estamos comunicados por correos, ofertas, conversaciones, relaciones, por la historia. Se intercambian intensidades, las compras, los rechazos, los abandonos. ¡Atentos a lo que dice Deleuze!: **“El rayo estalla entre intensidades diferentes, pero está precedido por un precursor oscuro, invisible, insensible, que determina de antemano su camino a la inversa, como en vaciado”**.

Recuerda. Hay intensidades distintas, son invisibles y determinan el camino de lo que va a suceder ¡a la inversa!

Las lágrimas de los niños recorrerán sus mejillas por las geodésicas que es el dark precursor. No se ve pero por allí circularán las lágrimas de dolor o de alegría.

El sabio, como el zahorí, intuye las venas de agua bajo el terreno, el proceso del valor bajo la moda, el cauce por donde correrá la fuente que aflora, intuye la fisura del dark precursor, allí donde el geómetra encontraría una geodésica y discierne la forma, donde los demás sólo ven choque de oposiciones, por donde correrá el carro de la Fortuna.

Kintsugi. Cese de las oposiciones. Creación. Belleza.

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.



Ana Marzo Portera
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DISEÑO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La EIPD en el diseño de proyectos

Mientras Europa no se pone de acuerdo en cómo actualizar la normativa sobre protección de datos, la Directiva 95/46/CE relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (en adelante Directiva 95/46/CE o Directiva de protección de datos), continúa siendo en la actualidad el instrumento legislativo básico para la protección de los datos personales en Europa.

Esta norma marcó un hito en la historia de la protección de datos. Nació con el objetivo de asegurar el funcionamiento del mercado único y la protección efectiva de los derechos y las libertades de los ciudadanos y, a criterio de la Unión Europea, dicho objetivo sigue siendo válido.

No obstante, se adoptó hace veinte años, momento en que Internet estaba aún en una fase incipiente, y Europa tiene la opinión unánime de que, en el nuevo y complejo entorno digital actual, esta Directiva y las normas vigentes no aportan ni el grado de armonización requerido ni la eficacia necesaria para preservar el derecho a la protección de datos personales.

La protección de datos es en Europa un derecho fundamental consagrado tanto en el artículo 8 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea como en el artículo 16, apartado 1, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, por lo que debe salvaguardarse adecuadamente.

A ello hay que añadir que los Tribunales europeos ya han reconocido el derecho de los ciudadanos a ejercer un control efectivo sobre su información personal que es preciso garantizar. Especialmente en el llamado Derecho al Olvido.

Y mientras Europa intenta renovar la Directiva 95/46/CE a través de un Reglamento, el Grupo del Artículo 29 (las Agencias de Protección de Datos Europeas) trabaja activamente en adaptar los criterios de aquella Directiva a los tiempos actuales, así como en elaborar recomendaciones y documentos de trabajo que sirvan de guía para las organizaciones.

Una de las más recientes novedades de este Grupo de Trabajo es el de ahondar en principio de la privacidad o protección de datos desde el diseño o por defecto, entendiendo que estrictamente estos principios responden a lo siguiente:

- La privacidad o protección de datos desde el diseño consiste en la aplicación de las medidas y los procedimientos técnicos y de organización adecuados para que el tratamiento satisfaga los

requisitos de la Directiva 95/46/CE y garantice la protección de los derechos del interesado, teniendo en cuenta el estado de la técnica y el coste de dicha aplicación, tanto en el momento de la determinación de los medios de tratamiento como en el del tratamiento propiamente dicho.

- La privacidad o protección de datos por defecto consiste en la aplicación de mecanismos para garantizar que, por defecto, sólo se sometan a tratamiento los datos personales necesarios para cada objetivo específico del tratamiento y, especialmente, que no se recojan ni conserven más del mínimo necesario para esos fines, tanto en términos de cantidad de datos como de tiempo de almacenamiento.

Así, el Grupo del Artículo 29 considera que el concepto de privacidad desde el diseño o privacidad por defecto (privacy by design o by default, en inglés) es un principio fundamental en materia de protección de datos (al que ya se hacía referencia indirectamente en la Directiva sobre protección de datos en su considerando 46) que, además, traslada a los fabricantes de dispositivos o de aplicaciones y prestadores de servicios la exigencia de incorporar la protección de datos desde el inicio del diseño de las aplicaciones y de los servicios.

Para garantizar el principio de privacidad desde el diseño o por defecto, los órganos reguladores han considerado que debe trabajarse sobre un proceso de evaluación continua de los riesgos actuales y futuros para la protección de los datos, y la aplicación y la evaluación de medidas correctoras eficaces, incluida la minimización de datos, lo cual culmina en otra cuestión: la evaluación de impacto.

En general, los dictámenes del Grupo del Artículo 29 vienen ofreciendo orientaciones para proteger los datos de carácter personal y garantizar la seguridad de los datos y recomiendan a los Estados miembros aplicar planes que requieran una evaluación de impacto sobre la intimidad. De esta forma, el Grupo del Artículo

29 y la Comisión Europea, aun no siendo actualmente obligatorio, consideran óptimo y necesario trabajar sobre el modelo de Evaluación del Impacto en la Protección de Datos (EIPD, también conocida como Privacy Impact Assessments en inglés), para apoyar a los responsables del tratamiento de datos con dos fines: el primero, trabajar con una herramienta de evaluación que garantiza el cumplimiento normativo y, el segundo, iniciarse en el hábito de trabajar de manera que se dé cumplimiento a una futura obligación legal contemplada en la propuesta de Reglamento sobre protección de datos.

La Comisión Europea define la “evaluación del impacto sobre la protección de datos” como el proceso sistemático para valorar el impacto potencial de los riesgos cuando las operaciones de tratamiento puedan suponer riesgos específicos para los derechos y libertades de los interesados en razón de su naturaleza, alcance u objetivos, que debe llevar a cabo el responsable o el encargado del

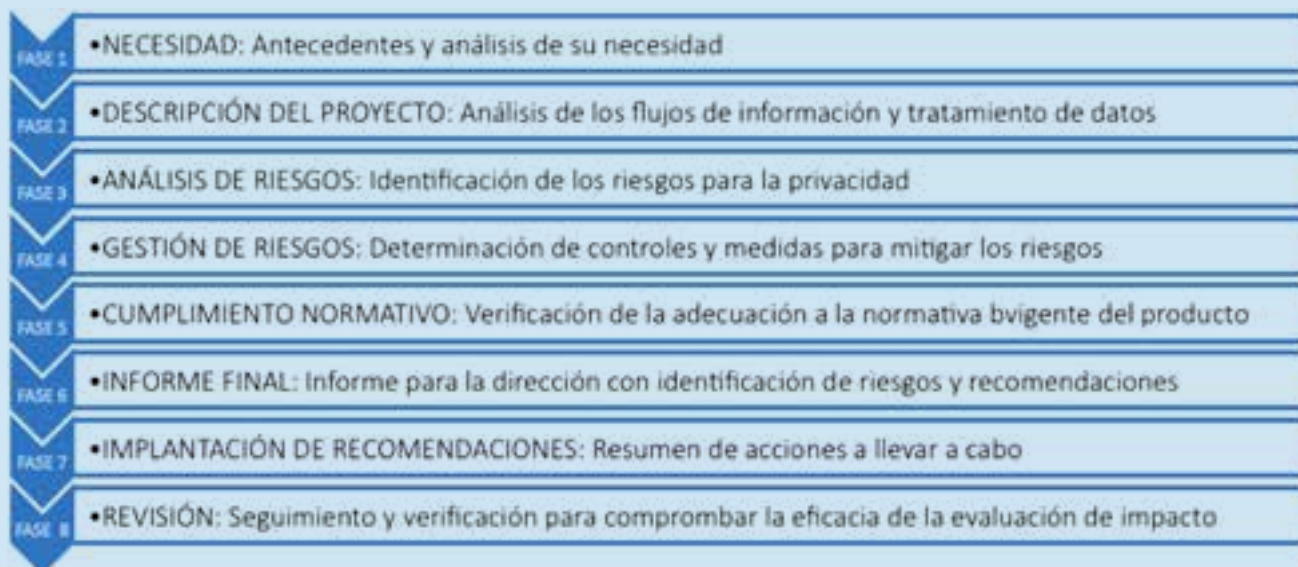
tratamiento, o el encargado que actúa por cuenta del responsable.

Teniendo en cuenta que actualmente no nos enfrentamos a una obligación legal “estricto sensu”, los reguladores en materia de protección de datos y la Comisión Europea han solicitado a los Estados Miembros que animen a las organizaciones a trabajar los proyectos aplicando este modelo.

En línea con dicha petición, la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha elaborado una Guía para la EIPD, que está publicada en su web (www.agpd.es), para promover una cultura proactiva de la privacidad en la sociedad, proporcionando un marco de referencia para el ejercicio de ese compromiso responsable que, a la vez, contribuya a fortalecer la protección eficaz de los derechos de las personas.

Aunque no hay reglas normativas respecto a cuáles deben ser las fases por las que atraviesa la “Evaluación de Impacto”, la AEPD hace una serie de recomendaciones en su guía (*Ver cuadro*).

Etapas para evaluar el impacto sobre la protección de datos, según la AEPD



La AEPD advierte en este documento que “puesto que la realización de una evaluación de impacto en la protección de datos va más allá de la verificación del cumplimiento normativo, ello no impide que las evaluaciones de impacto en la protección de datos se constituyan también en un elemento eficaz y destacado de los sistemas, procedimientos y métodos de la organización para asegurar el cumplimiento de la normativa de protección de datos”.

No obstante, la AEPD indica que la guía no pretende ser la única manera en que puede llevarse a efecto una evaluación del impacto sobre la protección de datos aunque advierte de que sí dispone de los aspectos esenciales a tener

en cuenta para evaluar la privacidad y la protección de datos, a modo de “contenido mínimo” de acuerdo con la normativa vigente.

Otra cuestión importante es que aunque la realización de una evaluación del impacto sobre la protección de datos no puede ser considerada como un criterio de exención de eventuales responsabilidades, en caso de que se incurra en una vulneración de la normativa sobre protección de datos, sí será tenida en cuenta por dicho organismo como un “elemento relevante” a la hora de valorar si se ha adoptado la diligencia debida en la implementación de las medidas adecuadas para cumplir con las exigencias legales.

NUESTROS ASOCIADOS



INFORMACIÓN PERSONAL

- **Lugar de nacimiento:** Martorell (Barcelona).
- **Aficiones en su tiempo libre:** Ciclismo, lectura, informática (no necesariamente en ese orden).
- **Un restaurante de la ciudad en la que reside, que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí:** Vivo en Viladecans, en el cinturón industrial de Barcelona, y me gusta ir de vez en cuando al restaurante 'Cal Mingo'. En esta zona, visitar la ruta del modernismo es imprescindible. Sobre todo, no se debe olvidar la Colonia Güell, poco conocida al estar en el extrarradio.
- **Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión:** No tengo escritores preferidos. Me gusta leer de todo. Me atrae la Ciencia Ficción que invita a reflexionar como, por ejemplo, el cuento corto de Isaac Asimov 'Silly Asses', de 1958.

Manel Segura

Desde 2012 es el Director de Organización e Informática en la compañía B. Braun en España, posición a la que accedió después de 11 años como Jefe de Proyectos IT para el área industrial. A lo largo de esta entrevista, nos cuenta la experiencia de la compañía farmacéutica con las soluciones de SAP y también los proyectos estratégicos a través de los cuales su departamento está dando soporte a la organización.

¿Cuántas personas forman su equipo y cuál es su papel en la compañía?

El área de IT de B. Braun España está formada por 40 personas que ofrecen un servicio IT integral a la organización, desde el desarrollo de soluciones de software sobre distintas plataformas y especialmente (pero no únicamente) SAP, hasta el control de la operativa diaria de los sistemas hardware, software y de comunicaciones. Nos gusta pensar que somos un partner útil para que nuestra organización desarrolle toda su potencia, basándose en procesos de negocio eficientes, efectivos, robustos y flexibles.

¿Qué soluciones SAP utiliza su compañía y desde cuándo?

B. Braun España utiliza SAP desde 1997, cuando empezamos a utilizar los módulos FI y CO de manera local. Sin embargo, nuestro big bang particular se produjo en 2004, cuando nos integramos en el sistema SAP del Grupo B. Braun, no solo para FI y CO, sino que una gran parte de nuestros procesos de negocio pasaron a ser soportados por este sistema.

Actualmente, SAP da soporte a toda nuestra cadena de valor, desde las áreas Comerciales y Planificación hasta Producción y Logística; también a la gestión de calidad, tan importante en una empresa del sector farmacéutico como B. Braun, o a la gestión de Recursos Humanos, de reciente implementación.

Con el tiempo, hemos ido implementando mejoras en el entorno SAP, bien por la incorporación de soluciones ofrecidas por SAP como APO, por ejemplo, bien mediante el desarrollo propio de soluciones específicas para B. Braun en general o para B. Braun España en particular.

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

Es evidente que en un grupo multinacional como el nuestro, los criterios para la decisión, que fue tomada en el ámbito corporativo global, no solo debían incluir los habituales parámetros de alcance funcional, fiabilidad, robustez, capacidad de adaptación al negocio y de evolución futura. Un criterio muy relevante fue la promesa de SAP de tener la capacidad para integrar en un único sistema todo el negocio global de B. Braun en los numerosos países donde tenemos presencia. Y debo decir que esa promesa se está cumpliendo con éxito.

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

Era crucial disponer de un sistema de información integral para toda la compañía en el sentido más amplio del término. No por capricho, sino para disponer de una base común sobre la cual identificar y definir los procesos estratégicos de la compañía, asegurando que se realizan de una manera homogénea independientemente del país o negocio en que nos encontremos. SAP nos lo permite y también nos deja establecer diferencias operativas donde el negocio nos lo exige, pero asegurando la armonía del conjunto.

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

El hilo conductor de las actividades en IT son las necesidades del negocio, ya sea ampliando la cobertura a procesos aún no

suficientemente cubiertos, o mejorando o adaptando la tecnología a la evolución y a las nuevas necesidades que diariamente nos plantea la organización.

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

Creo que hemos obtenido lo que buscábamos: un sistema integrado e integrador que nos permite definir procesos globales, con interacciones a nivel supranacional y con visibilidad global de la información relevante.

Por otro lado, aunque no todas las soluciones que aplicamos están basadas en SAP, sí sucede que la mayoría de las soluciones basadas en otras plataformas acaban teniendo que interactuar con el ERP. También ahí disponer de SAP es ventajoso, ya que prácticamente cualquier sistema del mercado se integra con él.

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

En 2015 nos toca acompañar, afortunadamente, al crecimiento de nuestra empresa en España. Estamos realizando nuevas e importantes inversiones, tanto en Logística como en Producción, y a IT le corresponde aportar su grano de arena a esos proyectos estratégicos.

No somos tampoco ajenos a la exploración de los conceptos que se están ya instalando con fuerza en el mundo IT: movilidad, Cloud, Big Data, BPM... Estamos ya inmersos en la evaluación sobre las perspectivas que esos conceptos pueden ofrecernos para ayudar a mejorar nuestros procesos de negocio.



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

Somos relativamente nuevos en AUSAPE, llevamos asociados unos dos años. Este último año ha sido muy movido desde el punto de vista de implementación de nuevos requerimientos legales. En este contexto, AUSAPE ha sido y es una ayuda inestimable en nuestras tareas de adaptación a lo que la legislación española nos viene exigiendo y que afecta, especialmente, a las áreas Financiera y de Recursos Humanos.

Por otro lado, también nos parece muy interesante la asociación para estar más al día de las novedades y saber lo que 'se cuece' en el entorno de SAP.

DE UN VISTAZO

B | BRAUN
SHARING EXPERTISE

Empresa: B. Braun
Localización: 62 países
Sector: farmacéutico
Facturación: 5.430 M€
Empleados: 54.000
Web site: www.bbraun.es

Àlex Gasulla
Analista TI de Penteo

Penteo

ERP para autónomos o pequeñas empresas

Un ERP es un sistema de gestión que integra en un único sistema todos los procesos de la empresa: compras, ventas, gestión de almacén, producción, finanzas, contabilidad, gestión comercial, RR.HH., etc.

Tradicionalmente los ERP han estado asociados a grandes empresas, pero esta visión está cambiando muy rápidamente en los últimos años. Las soluciones ERP son apropiadas para casi cualquier negocio que desee optimizar sus procesos y centralizar la información generada en la empresa o negocio.

Muchas pequeñas empresas y autónomos ya se han dado cuenta de que su utilización es una decisión acertada, desde el punto de vista de costes y de mejora de procesos, ahora que ya existen soluciones adaptadas a las necesidades a sus tamaños y necesidades. Un ERP es una herramienta fundamental para mejorar la productividad empresarial, evitar errores humanos y duplicidades, y poder controlar la información para que se puedan tomar decisiones correctas.

Sin embargo, las PYMES y los autónomos se enfrentan a algunas decisiones importantes antes de decidir el sistema sobre el que basarán su negocio: como comprar el software o alquilarlo, y escoger software libre o propietario.

COMPRAR O ALQUILAR

El software, igual que la mayoría de bienes, se puede comprar o vender. Frente al esquema clásico de comprar el software (o pagar por las licencias), invertir en hardware para instalarlo, mantener unas instalaciones para ese hardware y tener profesionales que lo mantengan en perfecto funcionamiento, existe la opción de “alquilar” ese software y simplemente pagar por el uso que se realiza. Este modelo, conocido como Software as a Service (SaaS), permite el uso del software sin tener que invertir en sistemas informáticos ni licencias. Los costes de implantación disminuyen considerablemente (prácticamente a cero), y



Tradicionalmente los ERP han estado asociados a grandes empresas, pero esta visión está cambiando muy rápidamente en los últimos años.

que las tarifas por uso son reducidas debido a las economías de escala que consigue el proveedor del servicio.

SOFTWARE PROPIETARIO O LIBRE

El software libre, y concretamente los ERP, están encontrando su sitio en el competitivo mercado del software empresarial gracias a la importante comunidad de desarrolladores, a la flexibilidad que permiten en su adaptación a procesos concretos de los negocios y a la posibilidad de su implementación a precios más económicos que las soluciones propietarias.

La duda que se puede plantear es cuál de los dos modelos es mejor. Actualmente las funcionalidades, calidad e integración son cada vez más comparables entre ambos. Ya no sorprende encontrar a consultoras que implementan ambos modelos. Soluciones comerciales como Microsoft Dynamics NAV Navision, SAP Business One u Oracle E-Business Suite junto con software open source como Odoo, Open Bravo o ERP5.

CONCLUSIONES

Los ERP han dejado de ser patrimonio exclusivo de grandes empresas y ya forman parte del panorama de PYMES e incluso de muchos autónomos, que han visto en estas herramientas una importante ayuda en la gestión de su negocio.

La aparición de numerosas soluciones basadas en Cloud han generado un cambio de paradigma en muchas pequeñas empresas que han descubierto que podían acceder de una manera rápida y relativamente económica a este tipo de software sin la necesidad de inversiones en infraestructura, personal y formación. Igualmente, una nueva generación de autónomos, nacidos dentro de la era digital y para los que el uso del ordenador ya no es un inconveniente, han adaptado el modelo SaaS para gestionar su negocio de manera ágil, sencilla y económica.



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.

SEIDOR PONE FÁCIL
LO QUE SAP HACE SIMPLE

SAP S/4 HANA

La nueva business suite de aplicaciones, rediseñada "to RUN SIMPLE" en un mundo cada vez más digital, conectado y complejo. SAP S/4 HANA está construida sobre la avanzada plataforma in-memory, SAP HANA, y diseñada con la más moderna experiencia de usuario, SAP Fiori.

Por sólo
3.950 €/mes
durante 36 meses

