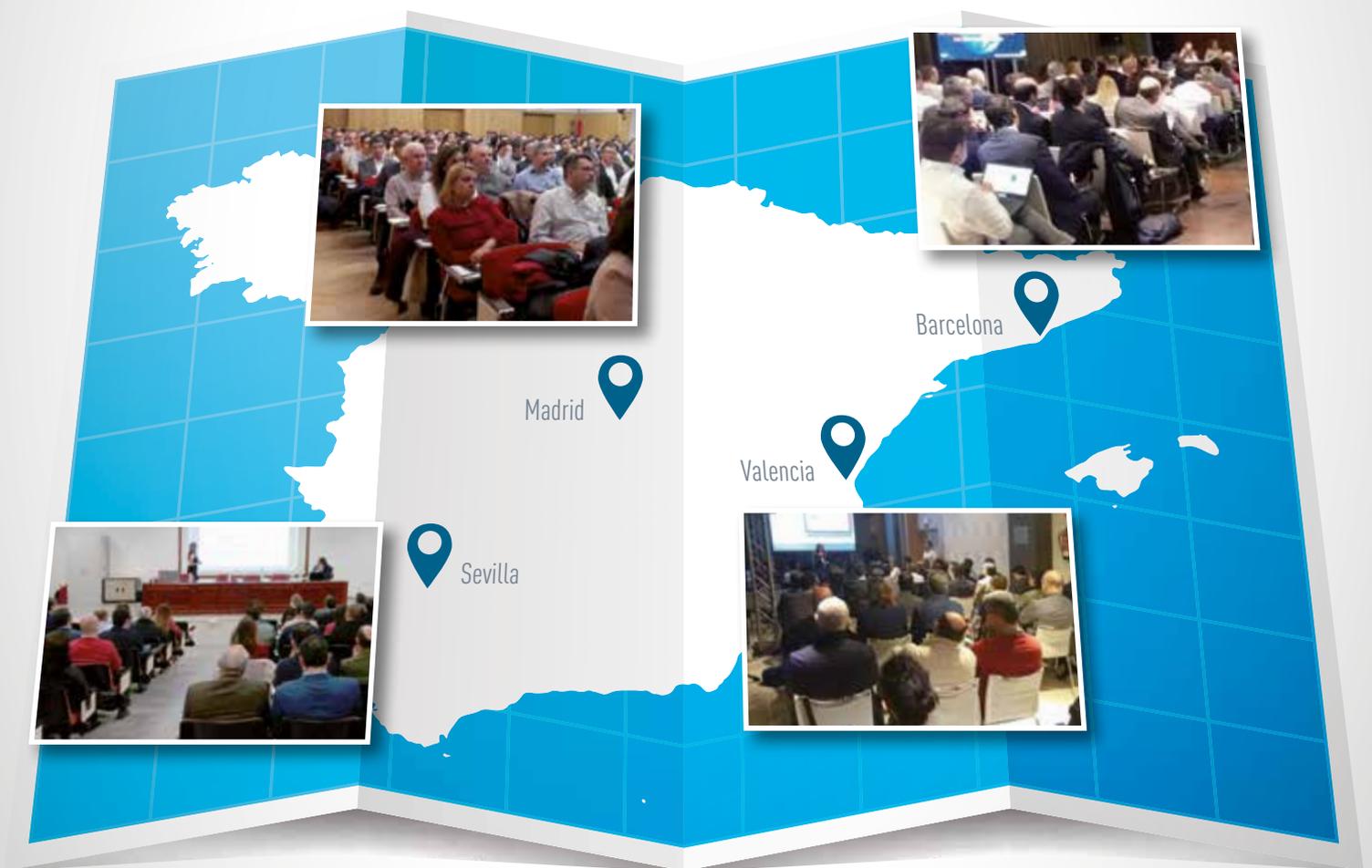


AUSAPE

Nº 48. Marzo 2017

AUSAPE, con las empresas asociadas en su adaptación al SII



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Fórum AUSAPE 2017:

cita en Sevilla los días
21 y 22 de junio

Entrevistamos a

Miguel Guilherme, IT Director de adidas Iberia

Casos de éxito:

las experiencias de Ferran Latorre,
Tecnocom y Grupo Alter con soluciones SAP



Tecnocom

Líder en Soluciones y Servicios TIC

Tecnocom, multinacional española con presencia directa en 8 países y la tercera compañía del sector TIC en España, es partner de SAP desde hace más de 20 años, durante los cuales ha diseñado e implantado proyectos en más de 100 clientes. Cuenta con un equipo formado por 600 consultores altamente cualificados en gestión, consultoría y desarrollo de soluciones SAP.

MÁXIMA CALIDAD EN CADA PROYECTO:

- Miembro de Executive Council SAP EMEA.
- Certificación Partner Center of Expertise PCoE.
- Soluciones certificadas RDS.
- Especialistas en proyectos de transformación.
- Capacidad para ejecutar proyectos internacionales.
- Experiencia contrastada en soluciones de innovación (HANA, Cloud, etc...).



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

Xavier Ballart
Mónica García Ingelmo
Óscar Soler
José Ignacio Santillana
Jordi Castells
Luis Miguel Martín
Sergio Gistàs

Revista AUSAPE

Dirección:

Junta Directiva AUSAPE

Colaboradores:

Roberto Calvo
Mercedes Aparicio
Rita Veiga
Jesús Álvarez
Reyes Alonso

Dirección de Arte

Tasman Graphics

Publicidad

gestor@ausape.es

Redacción

comunicacion@ausape.es

Depósito Legal:

M-10955-2007

Edita

AUSAPE

Impresión

Advantia

www.ausape.es

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.



Luis Miguel Martín

Vocal de Comunicación en la Junta Directiva de AUSAPE en representación de Grupo Damm

El Fórum de 2017 y SII, protagonistas de nuestra actualidad

Estimado Asociado,

En este número de la revista desvelamos los detalles clave del próximo Fórum AUSAPE, que pone rumbo a Sevilla después de tres años celebrándose en Zaragoza. Nuestro principal evento anual tendrá lugar en la capital andaluza los días 21 y 22 de junio en FIBES II, el Palacio de Congresos y Exposiciones de la ciudad.

Estamos trabajando para cumplir las altas expectativas con las que todos asistimos a esta cita, que hoy por hoy es referente tanto en el ecosistema SAP como en el sector TIC.

En AUSAPE estamos convencidos, como nos cuenta el CIO del Grupo adidas en la entrevista de este número, de que la función de IT ha evolucionado y que, con las soluciones actuales, podemos contribuir al crecimiento sostenido de nuestras empresas. Por eso, reservad hueco en vuestras agendas para asistir a la edición de 2017 del Fórum, y poder conocer, de la mano de expertos, todas las tendencias, soluciones y experiencias que pueden ayudar a que nuestras organizaciones sean más competitivas.

Hemos querido también incluir un especial sobre el SII, el nuevo sistema de gestión del IVA, conscientes de que el reto que tenemos por delante no es baladí y acaparará buena parte de los esfuerzos de los Departamentos de Finanzas y TI en la primera mitad del año. Desde hace tiempo, pero con más énfasis en los últimos meses desde que se publicó el 2 de diciembre el Real Decreto 596/2016, AUSAPE se ha convertido

en una fuente de información sobre este asunto, organizando eventos sobre el SII en diferentes localizaciones, habilitando un grupo en SAP Jam que se actualiza al ritmo que se producen las novedades y colaborando con las empresas usuarias de SAP, sus partners y el propio fabricante para facilitar la adaptación a la nueva normativa.

La Asociación también está organizando un workshop sobre Licenciamiento: Audits y Accesos indirectos en SAP. Para abordar estos temas, contaremos con la presencia de Gianmaria Perancin experto en estos temas y, además, presidente de SUGEN, la red ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP, vicepresidente del grupo de usuarios de Francia y responsable de proyectos en IS Governance.

Todas estas acciones ponen de relieve los esfuerzos de AUSAPE en ofrecer servicios de alto valor al Asociado y en que éstos sean más cercanos, dos de los objetivos que recoge nuestro Plan Estratégico 2015-2017.

En estas páginas también podréis leer artículos de nuestros Asociados Especiales que analizan en profundidad algunas tecnologías que hoy se antojan claves de esta evolución empresarial que está teniendo lugar, así como conocer experiencias de empresas que han realizado proyectos exitosos con soluciones SAP.

En mi nombre y en el de la Junta Directiva, esperamos que disfrutéis de su lectura.



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: @AnaMarzo y www.equipomarzo.com



DESTACAMOS A ...	03
NOTICIAS	04
NUESTROS CIOs OPINAN	14
Miguel Guilherme, IT Director de adidas Iberia	
CASO DE ÉXITO	18
Migración estratégica a SAP Suite on HANA de todos los sistemas de negocio del Grupo ALTER	
Ferran Latorre, el primer alpinista 4.0, a un paso de hacer historia	
El Acento en las Personas	
AUSAPE GLOBAL / GLOBAL AUSAPE	24
Paulo Moraes, Director de Relaciones Internacionales e I+D del Grupo de Usuarios de Brasil (ASUG Brasil)	
<i>International Relations and R&D Director of Brazilian SAP User Group (ASUG Brazil)</i>	
Director de TI de LSG Group en Latinoamérica / <i>IT Director at LSG Group in Latin America</i>	
ESPECIAL AUSAPE SOBRE SII	28
Toda aventura comienza con un 'SII', por Sara Antuñano	
Entrevista a Rufino de la Rosa, director del Departamento de Gestión de la Agencia Tributaria	
Entrevista a Raúl Aranda, Business Manager de EDICOM	
B+ SII: el camino a una gestión eficiente, por Techedge	
EN PROFUNDIDAD	38
SAP S/4HANA: la experiencia en tu propia casa	
La digitalización del mundo industrial con SAP	
Cinco áreas para medir si sus procesos financieros corporativos están preparados para el futuro	
Edificios inteligentes: integrando la experiencia de usuario y el valor generado con SAP HCP	
Profesionales de RR.HH. ayudando a Profesionales de RR.HH.	
El mercado de offshoring de aplicaciones en España	
SAP Hybris Cloud for Sales: cómo superar los límites de la acción comercial tradicional	
SAP S/4HANA: cómo abordar un proyecto sin riesgos	
GRUPOS A FONDO	54
El Grupo Financiero, clave en la adaptación a las normativas legales de nuestras empresas asociadas	
El Sector Público también tiene voz en AUSAPE	
El nuevo sistema de gestión del IVA, también protagonista en las Delegaciones de AUSAPE	
Los Grupos de Trabajo, muy activos en febrero y marzo	
EL VIRUS DE LA MENTE	60
¿Quién mueve los dados de Dios?	
RINCÓN LEGAL	62
La ciberseguridad es "cosa de todos"	
FIRMA INVITADA	64
Jesús Rojas Alcario, Gerente de FIBES, Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla	



NOTICIAS (pág. 04)

AUSAPE elige Sevilla para celebrar la próxima edición del Fórum

NUESTROS CIOs OPINAN (pág. 14)

Miguel Guilherme,
IT Director de adidas Iberia



ESPECIAL AUSAPE SOBRE SII (pág. 28)



AUSAPE GLOBAL / GLOBAL AUSAPE (pág. 24)

Paulo Moraes, Director de Relaciones Internacionales e I+D del Grupo de Usuarios de Brasil (ASUG Brasil)
International Relations and R&D Director of Brazilian SAP User Group (ASUG Brazil)
Director de TI de LSG Group en Latinoamérica / *IT Director at LSG Group in Latin America*

FIRMA INVITADA (pág 64)

Jesús Rojas Alcario,
Gerente de FIBES, Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla



GRUPOS A FONDO (pág. 54)

Grupo Financiero y Grupo Sector Público



LA CITA TECNOLÓGICA TENDRÁ LUGAR LOS DÍAS 21 Y 22 DE JUNIO

AUSAPE elige Sevilla para celebrar la próxima edición del Fórum



Las sesiones magistrales del Fórum AUSAPE 2017 tendrán lugar en este Auditorio.

Desvelamos los primeros detalles del Fórum AUSAPE. Tras tres años celebrándose en Zaragoza, el Fórum se traslada a Sevilla. Los días 21 y 22 de junio todos tenemos una cita en Fibes II, el Palacio de Congresos y Exposiciones de la capital andaluza.

La próxima edición concentrará en su agenda tres ponencias magistrales, que tendrán como temas principales la invención, la innovación y la transformación empresarial.

Así, de innovación nos hablará Pep Torres, inventor y fundador del Museo de las Ideas e Inventos de Barcelona (MIBA), el primer museo del mundo dedicado a los inventos. Su experiencia en el ámbito de la creatividad, la innovación y el emprendimiento le han llevado a impartir más de 300 conferencias.

Otra de las sesiones magistrales versará sobre cómo impacta la inteligencia artificial y la informática cognitiva en la evolución de las empresas hacia modelos digitales.

El Fórum dedicará la tercera de las ponencias centrales al tema de fiscalidad, con la organización de una mesa redonda centrada en SII, el nuevo sistema de gestión del IVA cuya entrada en vigor se producirá el próximo 1 de julio. En ella expertos en el tema llevarán a cabo una última actualización sobre su estado y revisarán los últimos pasos necesarios para realizar la transición con los mínimos problemas posibles.

MÁS NETWORKING, MÁS CASOS DE ÉXITOS

AUSAPE está preparando un Fórum que promueva el networking y la colaboración y en el que las empresas puedan compartir sus experiencias y proyectos de tecnología e innovación.

En este sentido, habrá más sesiones paralelas, y un total de 35 empresas, con sus partners de tecnología, darán a conocer sus implantaciones basadas en tecnología SAP, que les han permitido transformar sus procesos de negocio y alcanzar ventajas competitivas. Además, tendrán continuidad las Sesiones Demo de tecnología, iniciativa puesta en marcha en la edición de 2016. Dado su éxito en la pasada edición, aumentarán su número y espacio.

Novedades también en este Fórum serán la organización de un Taller de Innovación y la celebración de un Foro de Empleo. En el taller los participantes pondrán a prueba sus conocimientos, su imaginación y su capacidad de trabajo en equipo para solucionar un problema real; el Foro de Empleo servirá de punto de encuentro entre las empresas y estudiantes de los Máster SAP de las Universidades de Sevilla y Málaga.

Será Xavier Ballart, Presidente de AUSAPE en representación de Codorníu, quien inaugure el Fórum AUSAPE 2017, edición que también contará con la intervención de João Paulo da Silva, Director General de SAP España, Portugal e Israel.



Imagen de la sesión celebrada en Madrid.

AUSAPE acompaña a las empresas asociadas en su adaptación al SII

El 1 de julio entra en vigor el SII y 63.000 organizaciones tienen que tener adaptados sus sistemas a la nueva normativa de la Agencia Tributaria. Será un trabajo arduo ya que no sólo afecta al área técnica, sino también a la fiscalidad, contabilidad y facturación.

Desde hace meses, AUSAPE está acompañando a las empresas asociadas en este reto para poner a disposición de las empresas información actualizada de los trabajos de SAP y sus partners para llegar a esta fecha límite con los mínimos contratiempos. Y, en este sentido, en febrero, se han celebrado dos eventos sobre SII, uno en Barcelona el día 14, y otro en Madrid el día 15. La primera contó con una asistencia de 144 personas, mientras que la de la segunda se elevó a 194.

También en marzo se ha dado difusión a las sesiones que ha celebrado SAP el 7 de marzo en Madrid y el 9 de marzo en Barcelona, para profundizar en el alcance de la solución de SAP y pasos a seguir para adoptarla.

Los esfuerzos de AUSAPE no se ciñen sólo a Madrid y Barcelona, sino que también se están llevando a cabo sesiones informativas en las Delegaciones de Andalucía el pasado 2 de marzo, y Levante, el día 8, y próximamente en las Delegaciones de Baleares y Galicia. Esta última servirá, además, para inaugurar la actividad directa de AUSAPE en esa región.

La Revista AUSAPE ya ha empezado a informar sobre el tema en el número 47, e incluye en este ejemplar un amplio especial sobre SII.

La Asociación organiza en Madrid y Barcelona un workshop sobre Licenciamiento en SAP

AUSAPE está organizando un workshop titulado "Licenciamiento: Audits y Accesos indirectos en SAP" el 28 de marzo en Madrid en el hotel Ilunium Pío XII, y el 30 de marzo en Barcelona en el hotel Barceló Sants.

El taller contará con Gianmaria Perancin, experto en estos temas y además presidente de SUGEN, la red ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP; vicepresidente del Grupo de Usuarios de SAP en Francia y responsable de proyectos en IS Governance, quien impartirá este workshop en inglés.

Más información en la web de AUSAPE

Agenda del evento

10:00 Bienvenida de AUSAPE

10:15 Audits

- La realidad española en comparación con la realidad francesa;
- ¿Por qué los audits son un problema?
- ¿Estamos preparados para que auditen nuestras empresas?

11:30 Coffee Break y Networking

12:00 Accesos Indirectos

- ¿Qué significan los accesos indirectos para SAP?
- ¿Por qué tenemos problemas con SAP y los accesos indirectos?
- Reciente caso del Reino Unido.

13:30 Cierre del workshop por parte de AUSAPE

SAP presenta los últimos avances de SAP S/4HANA Cloud

La compañía ha desvelado los últimos avances de SAP S/4HANA Cloud y ha compartido su hoja de ruta de innovación para su ERP cloud de próxima generación. Según explica, con una nueva arquitectura de tecnología in-memory combinada con analíticas contextuales, capacidades de asistente digital, *machine learning* y la experiencia de usuario SAP Fiori, “permite a los clientes realizar ajustes de forma instantánea y adoptar procesos y modelos de negocio, así como actuar en consecuencia siguiendo la visión en tiempo real del negocio”.

La última versión de la plataforma de gestión en la nube puede ayudar a impulsar la transformación digital de las empresas y hacer los procesos de negocios más eficientes a través de una mayor transparencia, automatización y calidad. En este sentido, el ERP incluye SAP S/4HANA Professional Services Cloud, que proporciona gestión de proyectos completos; SAP S/4HANA Finance Cloud, una solución de finanzas fácil de usar que incluye gestión de pedidos y compras y que ofrece soporte tanto a grandes empresas como a subsidiarias, y SAP S/4HANA Enterprise Management Cloud, que combina los servicios profesionales y las capacidades financieras para la gestión completa del negocio en tiempo real.

HOJA DE RUTA DE ERP CLOUD

Las actualizaciones trimestrales planificadas por SAP incluyen asistentes de configuración que crecerán de una forma cada vez más inteligente con *machine learning* e inteligencia artificial; confi-

guraciones estandarizadas y fáciles de ajustar; e integración *cloud-to-cloud* adicional e interfaces de programación de aplicaciones (API) externas para integrarse con otras aplicaciones y sistemas heredados.

Además, la multinacional ha detallado sus planes para incluir capacidad de libro de contabilidad *blockchain* y capacidades de Internet de las Cosas, que respaldarán modelos de negocio digital más amplios y globales, así como su propósito para que los partners puedan crear localizaciones y extensiones verticales por sectores.

La empresa sostiene que su oferta ERP ofrece funcionalidad específica para la gestión de los negocios digitales, así como capacidades adaptadas a las necesidades de distintos departamentos de la empresa, junto con las características propias de Cloud como son un despliegue más rápido, un periodo inferior para la obtención de valor y menores costes de entrada.

“Hace décadas, SAP inventó y se convirtió en el líder con la primera generación de ERP. Posteriormente, fuimos, junto con otros fabricantes, pioneros en crear la primera generación de ERP cloud. Mientras muchos de esos proveedores se han mantenido en esa primera arquitectura, SAP no ha parado y ha invertido en la innovación de la siguiente generación. SAP S/4HANA Cloud reúne las últimas innovaciones en tecnología y arquitectura junto con la probada experiencia en gestión de negocios para marcar el inicio de una auténtica nueva generación de ERP inteligente en cloud”, ha señalado Darren Roos, presidente of SAP S/4HANA Cloud.

Damm escoge a Seidor como partner para mantener y renovar sus aplicaciones SAP

Seidor se ha convertido en el nuevo partner tecnológico de Damm y se responsabilizará de la gestión de los servicios de mantenimiento y renovación del conjunto de aplicaciones SAP dentro del gigante cervecero.

El proyecto implicará a una veintena de consultores de Seidor que se responsabilizarán de la puesta en marcha de un enfoque disruptivo de la actual plataforma de sistemas ERP de Damm con el fin de impulsar el valor y rendimiento que aportan al negocio. Entre los principales retos que presenta el proyecto, destacan la necesidad de disponer de una primera línea de atención al usuario con capacidad para solventar incidencias complejas, impulsar la excelencia del servicio y garantizar que el modelo de provisión se adapta permanentemente a las necesidades cambiantes del mercado.

“Tras analizar y valorar las diferentes propuestas, hemos decidido apostar por Seidor como nuevo partner tecnológico por su flexibilidad, proximidad y extensas credenciales dentro del entorno SAP, así como otras herramientas estratégicas para el crecimiento de Damm”, ha afirmado Luís Miguel Martín, CIO de la compañía y miembro de la Junta Directiva de AUSAPE.

SAP España, Top Employer 2017



SAP España ha recibido la certificación Top Employer por alcanzar los estándares más altos de excelencia en las condiciones que ofrece a sus empleados. Este reconocimiento, obtenido por primera vez por la filial española, le ha sido concedido tras un exhaustivo proceso de evaluación del entorno de RR.HH. en el que un organismo independiente, el Top Employer Institute, valora la gestión de esa área y las condiciones de los empleados dentro de la organización para concluir cuáles son las mejores empleadoras en todo el mundo.

Las áreas que se evalúan a lo largo del proceso son la estrategia para gestionar el talento, la planificación de la fuerza laboral, el proceso de incorporación, el aprendizaje y desarrollo, la gestión del rendimiento, el desarrollo del liderazgo, la gestión de carrera y sucesión, los planes de compensación y beneficio y la cultura corporativa.

Atos

Nuevo bullion BSB de Atos para las infraestructuras de SAP HANA

La introducción de SAP HANA conlleva un más que significativo beneficio, siempre que se disponga de una infraestructura que no esté limitada en su capacidad de crecimiento. La transferencia de los datos desde los discos a la memoria del servidor requiere un replanteamiento de la Infraestructura. Las tres cuestiones que abordarse, son la escalabilidad, resiliencia y flexibilidad. La nueva gama de Appliance bullion BSB da respuesta a estos tres retos perfectamente, proporcionando una solución coste/ prestaciones sin igual.



ESCALABILIDAD LINEAL

De acuerdo con los principales analistas se estima un crecimiento anual del 20 por ciento en el tamaño de los datos estructurados. Atos proporciona la posibilidad de crecer sobre la misma plataforma de servidores desde los dos procesadores y 256GB de memoria hasta 16 procesadores y 16TB de memoria, protegiendo cualquier inversión inicial e permitiendo incrementar los recursos conforme van siendo necesarios en un modelo "pay as you grow".

FIABILIDAD CLASE MAINFRAME

Ésta es una característica crucial a la hora de garantizar la integridad de los datos la plataforma. Efectivamente, el proceso en la memoria ofrece un rendimiento sin precedentes en comparación

con las soluciones basadas en disco. Pero la RAM es volátil, por lo que es vital protegerla para garantizar la resiliencia de datos y, sobre todo, en aplicaciones críticas. Si se detectan muchos errores consecutivos dentro de un DIMM, bullion migrará automáticamente la memoria para reemplazar el DIMM defectuoso. Además, el SO es notificado y ya no usará esta dirección de memoria.

Las placas PCI y la memoria están dispuestas en bandejas extraíbles para poder proceder a su reemplazamiento sin interrupción del servicio si fuese necesario.

MÁXIMA FLEXIBILIDAD

Bullion se adapta a cualquier requerimiento y entorno gracias a su capacidad de particionamiento hardware, se puede desplegar sobre la misma plataforma una arquitectura *scale-out* como un *single node*.

Telefónica incorpora SAP HANA a su oferta empresarial

Telefónica y SAP se han aliado para incorporar a la oferta empresarial de la empresa española la plataforma SAP HANA. A raíz del acuerdo, las compañías clientes de Telefónica pueden desplegar las aplicaciones de SAP sobre la plataforma SAP HANA, en la nube de la compañía.

Telefónica pone a disposición de sus clientes las aplicaciones de SAP en la nube sobre SAP HANA en modo servicio a través de cuotas mensuales, lo que evita las inversiones y permite a los clientes introducirse en este ecosistema de forma gradual. Con la flexibilidad que caracteriza a los servicios cloud de Telefónica: es posible aumentar o disminuir las capacidades según las necesidades reales de cada organización. Además, permite una experiencia de usuario más sencilla, proporcionando un panel de control online desde el que monitorizar los procesos alojados en esta plataforma.

Todo ello desde la nube de Telefónica: el servicio está alojado en el Alcalá Data Center que tiene la Telco en Madrid, y que cuenta con los máximos estándares de seguridad siendo uno de los siete Centros de Datos en el mundo con certificación TIER IV Gold.

Telefónica cuenta con las certificaciones de *Cloud Partner* y *Hosting Partner* de SAP. Es un servicio de plataforma que incluye un modelo de servicio integral: desde el housing en el Alcalá Data Center hasta tareas de administración y mantenimiento (desempeñadas por personal experto de Telefónica).

La multinacional española da así un paso más, tras el lanzamiento de *Living Cloud*, "en su objetivo de facilitar la transformación digital en las compañías españolas proporcionándoles todos los elementos necesarios para ello", afirma en un comunicado. Y la migración de los procesos de negocio a la nube es una parte esencial para llevar a cabo dicho cambio.



an **NTT DATA** Company

¿PUEDE HACER SAP S/4HANA MÁS RENTABLE TU NEGOCIO?

SOMOS LA RESPUESTA.

En **everis** tenemos la respuesta a esta pregunta y a todas las que su empresa se está realizando.

Creemos en el **valor aportado por SAP S/4HANA** como palanca para la **transformación digital**, tanto es así que nosotros mismos apostamos por su implantación.

Contamos con las **condiciones necesarias** para acompañar a nuestros clientes en este viaje hacia S/4HANA: **conocimiento** certificado, **experiencia** en implantación, y **profesionales** formados en todos los ámbitos de la solución. Estas credenciales nos han permitido acompañar ya a varios clientes en este camino hacia S/4HANA.

Adicionalmente, como **Global Partner de SAP** y con **certificación VAR** podemos proporcionar una respuesta "Full Stack", desde la provisión de sus infraestructuras y licencias, hasta la implantación y operación de su futuro sistema.

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing Professional Services

Nuevos Asociados



En este número damos la bienvenida a:



AGENCIA EFE
Medios de comunicación
www.efe.com



EDP RENOVAVEIS
Energías renovables
www.edpr.com



CHOVI
Alimentación
www.chovi.com



Ecoembalajes España (ECOEMBES)
Gestión de residuos
www.ecoembes.com



EXPRIVIA
Consultoría tecnológica
www.exprivia.it/es



GOCCO CONFEC
Retail
www.gocco.es



INSTITUT CATALÀ DE NANOCIÈNCIA Y NANOTECNOLOGIA
Investigación y Desarrollo
www.icn2.cat



LABORATORIOS ESPINOS Y BOFILL, S.A. (LEBSA)
Fabricación de Productos Farmacéuticos de base
www.lebsa.com



LAPP KABEL ESPAÑA
Distribución
www.lappgroup.es



RIOGLASS SOLAR
Transformación de vidrio para la industria termosolar
www.rioglass.com



SALESLAND
Artículos promocionales
www.salesland.net



UNIBAIL RODAMCO SPAIN
Sector Inmobiliario
www.unibail-rodamco.com



VARIAN MEDICAL SYSTEMS IBERICA
Fabricación de equipos médicos y software para tratamiento del cáncer
www.varian.com

en breve

Una vez superada la crisis más profunda de su historia, el sector de la construcción trabaja por una reactivación que le haga recuperar su peso en la economía. Sin embargo, ésta se ve amenazada por la baja adopción de tecnología de muchas empresas constructoras y promotoras, que no están preparadas para la nueva era digital.

Un estudio de Ibermática alerta de que sólo un 56% de las empresas del sector tiene herramientas para estimar el coste de la construcción; un 47% de las empresas reconoce que no tiene control sobre las actividades ligadas a la promoción inmobiliaria, y el 26% no tiene un modelo que les permita calcular los costes de financiación y de promoción.

Según la empresa de servicios tecnológicos, el sector debe incorporar herramientas de gestión que les permita enfrentar un entorno de necesidades y oportunidades que, además, apoye el crecimiento de la economía española.

El gasto mundial en Movilidad alcanzará los 1,57 billones de dólares en 2017, según un reciente estudio de la firma de investigación IDC. Esta cifra supone un crecimiento del 2,6 por ciento respecto al año pasado.

La firma de investigación espera que la inversión en hardware, software y servicios de Movilidad sigan creciendo en los próximos años, de forma que alcance los 1,67 billones de dólares en 2020.

Los servicios de conectividad serán de donde proceda la mayor parte del gasto este año, seguido por las compras de teléfonos, tablets y PCs portátiles. Aunque el hardware y los servicios dominan las categorías de gastos, las aplicaciones y las plataformas de desarrollo de éstas son las áreas que mayor crecimiento experimentarán en los próximos años, con ratios del 17,3 y 20,3 por ciento, respectivamente.



¿DESEA TRANSFORMAR Y DIGITALIZAR LA FUNCIÓN DE SU TESORERÍA DENTRO DE SAP?

Básese en la oferta exclusiva de Hanse Orga Group, el principal proveedor a nivel mundial de soluciones SAP financieras y de Tesorería – ¡ahora también en España!



Le ayudamos en

- ✓ soluciones de tesorería y finanzas integradas en SAP
- ✓ consultoría de tesorería SAP incluido S/4HANA
- ✓ software financiero basado en la nube

Beneficio – como nuestros más de 1.600 clientes en todo el mundo – de nuestra empresa en:

- ✓ Pagos / Factoría de pagos
- ✓ Gestión de crédito
- ✓ Aplicación de caja
- ✓ Comunicación bancaria
- ✓ Gestión de caja
- ✓ Planificación de liquidez
- ✓ Tesorería
- ✓ Gestión de riesgo
- ✓ Análisis de comisiones bancarias
- ✓ Gestión de cuenta bancaria (electrónica)
- ✓ Gestión de capital circulante

Optimice sus resultados. ¡Contáctenos hoy mismo!

+34 810 522 502 | optimice@hanseorga-group.es

WWW.HANSEORGA-GROUP.ES

Nuevas capacidades y mejoras en SAP Cloud Platform

SAP ha anunciado en el Mobile World Congress de Barcelona la ampliación de SAP Cloud Platform (antes SAP HANA Cloud Platform) con nuevas capacidades y mejoras. Entre los servicios añadidos a SAP Cloud Platform figuran:

- SAP Cloud Platform SDK para iOS: tiene como objetivo proporcionar a desarrolladores, diseñadores y empresas las herramientas y la escalabilidad que necesitan para crear de forma rápida y eficiente aplicaciones de gran alcance para iPhone y iPad basadas en SAP Cloud Platform y desarrolladas en Swift, el lenguaje de programación de Apple. Su lanzamiento está planificado para el 30 de marzo.
- App móvil SAP Project Companion: se trata de una app nativa para iOS que tiene como objetivo proporcionar integración a través de SAP Cloud Platform con la solución SAP S/4HANA Professional Services Cloud aprovechando los datos en tiempo real y simplificando enormemente la experiencia para consultores, directores de proyecto y otros usuarios que normalmente se encuentran en constante movimiento. Su lanzamiento está previsto para la misma fecha.
- SAP API Business Hub: proporciona un catálogo de interfaces de programación de aplicaciones (API) para aplicaciones SAP. Se añadirán APIs de forma continuada para hacer más fácil el desarrollo y las pruebas de nuevas funcionalidades y aplicaciones. Entre los ejemplos se incluyen nuevas APIs para la suite SAP S/4HANA Cloud, la aplicación SAP Mobile Service y SAP Localization Hub, tax service.
- Servicio SAP Cloud Platform Workflow: redefine las funciones empresariales de negocio al conectarlas de forma rápida y sencilla dentro de una interfaz gráfica para que los analistas de negocio puedan crear flujos de trabajo combinados para los procesos de negocio. Estará disponible de forma general, según SAP, a partir del 30 de marzo.
- Servicio SAP Cloud Platform Virtual Machine: ayuda a los clientes a completar sus entornos de soluciones al añadir cargas de trabajo basadas en software on-premise ya existente o lenguajes y tiempos de ejecución, que ahora pueden correr directamente sobre SAP Cloud Platform. Ya está disponible en Europa desde noviembre de 2016.
- Servicio SAP Cloud Platform IoT: ofrece soporte para más de 40 protocolos de dispositivos. El servicio de gestión de dispositivos puede ayudar a las empresas a beneficiarse de IoT mediante la detección inmediata y una capacidad de respuesta más rápida. La nueva versión se dirige a integrar servicios IoT con el servicio SAP Cloud Platform Streaming Analytics para un procesamiento de datos de streaming más rápido. Ya está disponible ya en versión beta.
- Servicios SAP Cloud Platform Big Data (antes conocidos como Altiscale): ofrece Hadoop en la nube para proporcionar la base de aplicaciones Big Data.

La firma ha anunciado también nuevos centros de datos en Japón y China con soporte completo al lenguaje local.

SAP Cloud Platform SDK para iOS, apps nativas potentes para iPhone y iPad

A finales de este mes, SAP prevee suministrar el SDK para iOS de SAP Cloud Platform. Este kit de desarrollo de software tiene como objetivo proporcionar a desarrolladores, diseñadores y empresas de todo el mundo las herramientas y escalabilidad que necesitan para construir con rapidez y eficiencia apps empresariales para iPhone y iPad, basadas en SAP Cloud Platform, y creadas en Swift. También está previsto que SDK proporcione una rica librería de componentes de experiencia de usuario pre-diseñados y un acceso más fácil a las innovadoras capacidades de los dispositivos –como Touch ID, notificaciones y servicios de localización– para acelerar el desarrollo e incrementar la adopción de las apps.

El kit está diseñado para que los desarrolladores puedan impulsar los servicios móviles y otras capacidades de SAP Cloud Platform proporcionando a la empresa prestaciones como single sign-on, sincronización de datos offline, y mejora del soporte con el fin de satisfacer los complejos requisitos de las empresas digitales de hoy en día. Además, se espera que sea complementado con herramientas innovadoras para detectar componentes UX disponibles, servicios empresariales existentes y APIs para acceder a SAP S/4HANA y otros sistemas de terceros, así como para generar fragmentos de código con lo que reducir

la complejidad y permitir que los desarrolladores se centren en crear apps que proporcionen experiencias de usuario increíbles.

SAP ACADEMY PARA IOS

Además, para atraer a una comunidad global de desarrolladores compuesta por los 2,5 millones de desarrolladores de SAP y los 13 millones de Apple, ya está disponible SAP Academy para iOS con workshops y formación inicial. El lanzamiento mundial está previsto para finales de año. Apple y SAP han creado conjuntamente las primeras ofertas que forman parte del plan de estudios y los cursos de SAP Academy para iOS, que tienen como objetivo proporcionar a diseñadores y desarrolladores de software para dispositivos móviles, el conocimiento, las herramientas, la formación y la práctica necesarias para crear una nueva clase de aplicaciones móviles que extraigan todas las ventajas del nuevo SDK, de SAP Cloud Platform, SAP Fiori para iOS, y de las últimas características del hardware y el software de Apple. El camino de aprendizaje de los desarrolladores móviles dentro de SAP Academy para iOS sugiere a los estudiantes una ruta de aprendizaje y proporciona todos los activos relacionados con ella. Además, será actualizado de forma regular a medida que se vayan añadiendo nuevas ofertas y roles.

SAP QIM

quality issue management

Gestión de incidencias empresariales

Gestión integrada de todas las incidencias de producto, proceso, servicio, cliente, ... de la organización



VALORES DIFERENCIALES:



SATISFACCIÓN DEL CLIENTE



CONFORMIDAD



VENTAJA COMPETITIVA

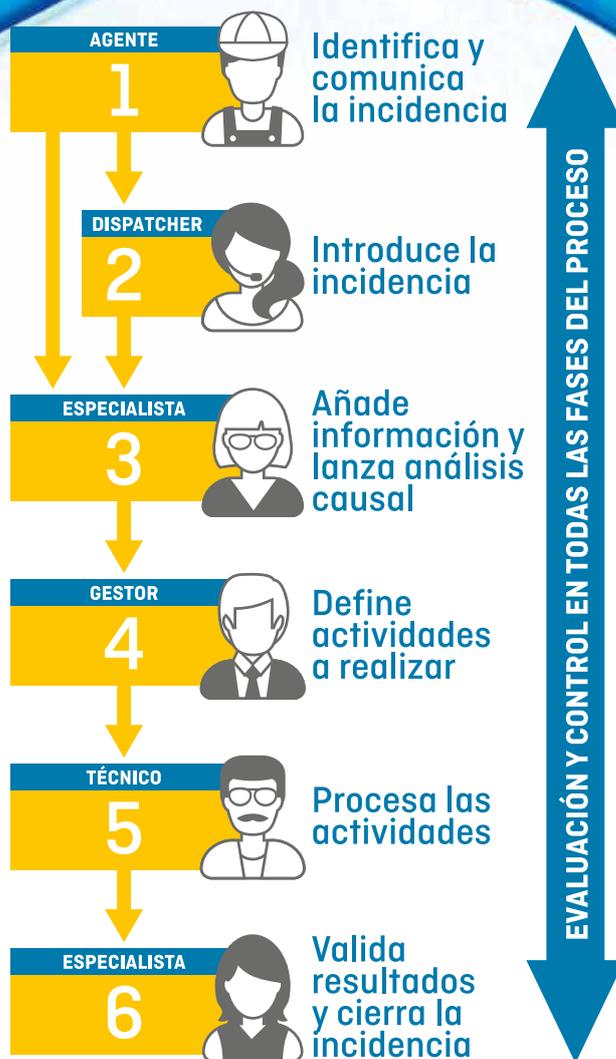


MEJORA CONTINUA



REDUCCIÓN DE COSTES

- CREAR Y GESTIONAR INCIDENCIAS.
- CONTROLAR INCIDENCIAS DE MÚLTIPLES FUENTES.
- INTEGRAR SISTEMAS SAP Y NO SAP.
- GESTIONAR TODAS LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO.



SAP S/4 HANA

SAP® Certified
Partner Center of Expertise

SAP® Recognized Expertise
in Sustainability

SAP® Recognized Expertise
in Public Sector

SAP® Recognized Expertise
in High Tech

i3s

info@i3s.es
www.i3s.es

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



i3s Madrid
Conde de Peñalver, 17
28006 Madrid
Tel. +34 91 432 18 33

i3s Bilbao
Alda Urquijo, 18 - 1º dcha.
48008 Bilbao
Tel. +34 94 418 02 61

Miguel Guilherme,
IT Director de adidas Iberia



“La innovación está en nuestro ADN y uno de los pilares de la cultura de empresa es la creatividad”

El Director de Tecnología de adidas para España y Portugal está convencido de que las soluciones tecnológicas actuales contribuyen al crecimiento sostenido de las empresas y ayudan a cambiar los modelos de negocio. Nos habla en profundidad de la estrategia de TI de su compañía y de los principales proyectos que su departamento está llevando a cabo.

¿Cuáles son los pilares de la estrategia de su compañía?

La estrategia de nuestra compañía es ser la mejor marca de artículos deportivos del mundo y, para conseguirlo, hemos lanzado internamente una estrategia que se llama “*creating the new*”, que tiene los siguientes pilares: Key Cities, Speed y Open Source.

Vamos a centrarnos en las ciudades más importantes del mundo, incluyendo las de Europa Occidental, y, sobre todo, queremos ser más rápidos a la hora de tomar decisiones e implementarlas. También es clave escuchar a nuestros consumidores pues todo lo que hacemos es pensando en ellos y, en este sentido, es importante conocer lo que consumidores y embajadores de la marca piensan de nosotros y, por eso, queremos escucharles e inspirarles.

Para sostener esta estrategia tenemos puesta la atención en las personas y en nuestra cultura. Con esta estrategia queremos crear deseo por la marca para alcanzar el liderazgo.

Estamos en un mercado en crecimiento y acreditamos que el deporte tiene el poder de cambiar vidas. Por eso, creemos que vamos conseguir llegar a ser líderes de mercado.

¿Cómo contribuye el departamento de TI a la hora de materializarla?

El departamento de IT está muy involucrado en la estrategia de la compañía. Uno de los pilares de nuestra estrategia es la transformación digital, y aquí IT tiene una participación fundamental; estamos trabajando en proyectos en todas las áreas clave para evolucionar hacia modelos digitales como, por ejemplo, en Movilidad,

Cloud, eCommerce, Big Data o Data Analytics, CRM, etc. Igualmente, estamos empeñados en ser más rápidos y más ágiles y, por eso, estamos cambiando nuestra forma de trabajar.

Intentamos llevar a cabo la gestión de proyectos con metodología Agile y no tanto en Waterfall, como en el pasado. De esta forma, podemos entregar los proyectos rápidamente y ser más eficaces, pues podemos perfeccionar el producto durante el desarrollo para que el resultado final se corresponda con las expectativas, o las exceda. Y si no estuviésemos alineados con lo esperado podemos reaccionar rápidamente. Como he dicho, somos y queremos ser cada vez más una compañía “agile”.

¿Cómo se estructura su departamento de TI?

El Grupo adidas trabaja de una forma muy centralizada y estandarizada. Tenemos un departamento global para cada área funcional que opera a escala mundial. Las grandes decisiones estratégicas se toman en nuestra sede y posteriormente se ajustan e implementan localmente.

En IT ocurre lo mismo. Tenemos un departamento de IT global que decide nuestra macro-estrategia y nos deja a los países las micro-decisiones.

¿Y a nivel local?

Nuestro departamento de IT local está dividido en dos áreas, una de infraestructura y otra de aplicaciones. En el área de Infraestructura nos encargamos de todo lo que es *workplace*, comunicaciones tanto de voz como de datos, networking, servidores, etc.

Este portugués de 42 años, casado y con dos hijos, después de concluir su formación académica en Informática de Gestión, comenzó su actividad profesional en Deloitte. Ha pasado después por L'Oréal y en el año 2000 entró en el grupo adidas, primero como Administrador de Sistemas en Portugal y más tarde como IT Business Analyst. En 2007 se trasladó a su sede en Herzogenaurach (Alemania), donde ejerció como Senior Business Consultant. En 2013 regresó a adidas Iberia como IT Director.



Estamos distribuidos en dos países y tenemos más de 80 ubicaciones diferentes entre oficinas, oficinas de ventas y tiendas, con más de 1.000 usuarios y casi 900 ordenadores. Sólo el 30 por ciento de los usuarios trabajan en nuestra oficina principal de Zaragoza.

En el área de aplicaciones nos responsabilizamos principalmente de trabajar como Business Partners. Trabajamos mano a mano con nuestro negocio, e intentamos mejorar e implementar proyectos que puedan aportar valor añadido. En esta área apoyamos la implementación de proyectos globales y también nos encargamos de la implementación de iniciativas locales. El soporte (first level), tanto de aplicaciones como de infraestructura, está externalizado a proveedores internacionales para que nuestros recursos se puedan dedicar a tareas críticas, como la implementación de proyectos. Así nos podemos centrar en temas importantes para nuestro negocio.

Una de las áreas más importantes de nuestro departamento es la gestión del almacén que tenemos en Caspe. Somos el único país de Europa que tiene un almacén gestionado localmente y estamos muy orgullosos de ello. El WMS fue desarrollado por recursos locales hace 30 años y actualmente toda la gestión se realiza con recursos internos. Los SLAs de Caspe son muy buenos y eso se debe, en parte, a nuestro trabajo en IT, ya que tenemos un sistema totalmente integrado con el ERP y los sistemas satélites.

¿Se fomenta la innovación desde el área de TI?

Sí, sin duda, y no solo desde IT, sino también desde toda la organización. Queremos ser líderes de mercado y, para conseguirlo, tenemos que ser pioneros en innovación. En nuestro grupo tenemos varias áreas donde la fomentamos y un departamento exclusivo para esta área, desde donde buscamos innovar en las nuevas tecnologías para nuestros productos, mejorar el proceso de producción, incorporar innovaciones en nuestras tiendas, en el uso de las tecnologías, etc.

Aparte de este departamento, promocionamos la innovación entre nuestros empleados. Tenemos una intranet donde invitamos a todo el personal a aportar ideas. Es decir, si vemos algo y pen-

samos “yo haría esto de una forma mejor”, podemos entrar en la página y registrar nuestras ideas. Las mejores son seleccionadas y entregadas a un equipo de proyecto para trabajar en su implementación. Tenemos todos los años un presupuesto dedicado a esto.

En IT también lanzamos el reto al equipo y a las ideas ganadoras les damos un premio.

En definitiva, la innovación está en nuestro ADN y uno de los pilares de la cultura de empresa es la creatividad. Todos los empleados son evaluados anualmente de acuerdo a su creatividad y capacidad para aportar nuevas ideas.

¿Qué iniciativas están llevando a cabo ligadas a la transformación digital?

Estamos desarrollando un conjunto amplio de iniciativas en el área de transformación digital debido a la importancia que esta tiene para la compañía.

Para ello, hemos creado un departamento llamado Digital Brand Commerce para elevar esta transformación al más alto nivel.

Háblenos de algunas de ellas.

El año pasado hemos lanzado una app que permite al equipo comercial consultar el catálogo de productos en un iPad. Antes teníamos que imprimir miles de catálogos para todo el mundo y enviarlos a los clientes. Ahora basta con conectar el iPad a Internet para bajar el catálogo completo. Este catálogo dispone de fotos e imágenes 3D que permiten visualizar los productos en diversos ángulos.

Lanzamos también apps para reporting que presentan el rendimiento de la compañía y los diversos KPIs, de una forma muy interactiva e intuitiva, en cualquier dispositivo móvil.

Estamos igualmente trabajando en el área de EDI, intentando establecer el intercambio electrónico de datos con el mayor número de clientes.

Otra de las prioridades es potenciar el eCommerce para tener una tienda online que sea referencia en el mercado. Para ello

estamos trabajando cada vez más en un entorno omnicanal para ofrecer la mejor experiencia al cliente. En este sentido, tenemos aplicaciones que permiten que los consumidores no salgan de las tiendas sin comprar el artículo o la talla que buscan, por medio de nuestra web, y se los enviamos a casa o tienen la opción de recogerlos más tarde en las tiendas.

¿Están utilizando Cloud, Big Data y analíticas avanzadas, Movilidad...?

Por supuesto. La Movilidad es el motor de todo y queremos que nuestra gente trabaje en sus dispositivos móviles cuando quiera y donde quiera. Actualmente un 25 por ciento de los empleados tiene uno corporativo y todas las aplicaciones que desarrollamos tienen que trabajar en esos dispositivos móviles. En este sentido, estamos desarrollando diversas apps para que los usuarios puedan tener la misma experiencia de trabajo tanto en su ordenador como en su dispositivo móvil.

Por otro lado, cada vez más utilizamos entornos Cloud. Con algunas apps o con aplicaciones más complejas, trabajamos en el concepto SaaS y dejamos datos en Clouds externas. Actualmente tenemos en curso el despliegue del Office 365. Estamos todavía en modo piloto y de pruebas, pero queremos migrar todos los empleados cuanto antes a este entorno para que nuestra gente pueda compartir sus documentos de una forma más rápida y sencilla, ofreciendo mejores medios de colaboración con Yammer.

Adicionalmente, otra pieza básica para la organización es Big Data y las analíticas avanzadas, ya que queremos en comprender y entender muy bien a los consumidores para ofrecerles la mejor experiencia de compra posible.

Trabajamos con el objetivo de ofrecer contenidos personalizados a nuestros consumidores para potenciar el gusto por las marcas del grupo y, en consecuencia, aumentar las ventas.

¿Cuáles están siendo sus proyectos prioritarios de TI en 2017?

A nivel local, vamos a llevar a cabo este año dos proyectos muy importantes. El primero se implementará en el almacén, estamos preparando el WMS para el futuro.

Esta iniciativa se inició en mayo de 2016 y tenemos previsto terminarlo en mayo de este año. Como he dicho anteriormente, el sistema de gestión del almacén fue desarrollado hace tres décadas y tenemos todavía parte de ese código en funcionamiento. Con el objetivo de tener un WMS más robusto y escalable, hemos decidido migrar el código, que teníamos en COBOL, a .Net. Si todo va según lo esperado, en abril tendremos el sistema de gestión del almacén funcionando totalmente en .Net.

Al mismo tiempo vamos a cambiar todo el entorno de servidores e implementar un sistema de tolerancia a fallos, con servidores redundantes tanto para la base de datos como para la aplicación. Para completar las mejoras en Caspe, vamos a reemplazar toda la infraestructura de WLAN para optimizar las comunicaciones entre SAP, el WMS y todo el entorno de dispositivos móviles, como los escáneres, dispositivos, tablets e impresoras.

Otro proyecto de extrema importancia es el SII, cuya entrada en vigor es el 1 de julio. Hemos dado la máxima prioridad a

este proyecto y durante las últimas semanas hemos mantenido varias reuniones internas y externas para entender muy bien los requisitos. Por otra parte, estamos atentos a SAP para ver cuando liberan las notas con los cambios. Hace tres años implementamos algo parecido en Portugal y tenemos experiencia en esta área, por lo que pienso que estamos preparados.

¿Hay alguno más que le gustaría contarnos?

De manera simultánea, continuamos trabajando en otros proyectos críticos para nuestro negocio. Por ejemplo, vamos a seguir con la implementación de EDI con nuestros clientes principales. Así podemos recibir los pedidos de compras y enviar documentos como albaranes o facturas de una forma rápida y digital. En nuestro mercado es muy importante saber lo que venden los clientes de Wholesale en el punto de venta y, por este motivo, queremos también recibir los datos de sell-out (ventas e inventario) de una forma automática.

A nivel global estamos desarrollando una nueva plataforma de B2B basada en Salesforce y también queremos potenciar la página de eCommerce con más opciones de envíos y devoluciones.

En SAP estamos trabajando en la parte de SAP HANA/MicroStrategy para ofrecer una mejor base de top-down reporting al negocio.

Tenemos tantos proyectos entre manos de desarrollo de aplicaciones o mejoras de procesos existentes que es complicado nombrarlos todos.

¿Considera que el rol de CIO ha evolucionado en los últimos años?

Claramente. El mundo está en constante mutación e IT no es una excepción. La evolución de IT ha sido muy rápida, como se ponen de relieve las últimas tendencias, como Industria 4.0, transformación digital, IoT, etc. Tanto nosotros, los Directores de IT como los CIOs, tenemos que estar atentos a todas estas nuevas tendencias y tenemos que estar en constante actualización.

Por otro lado, IT ha evolucionado de una función de *back-office* a una función de *front-office* debido a la facilidad con la que podemos contribuir al crecimiento sostenido del negocio. Con las herramientas disponibles hoy en el mercado, como las de eCommerce, Omnicanalidad, soluciones para automatizar los procesos logísticos, Movilidad, etc. podemos, sin duda, cambiar el modelo de negocio.

Estoy convencido, como dice Forbes en un artículo, de que "las organizaciones están convirtiendo cada vez más IT en una fuerza impulsora en todos los aspectos del negocio". Ya no somos sólo una función que apoya el negocio sino una función que puede contribuir a generar negocio... y mucho.

¿Qué le aporta a su empresa su pertenencia a AUSAPE?

Somos Asociados de AUSAPE desde 2016 y estamos muy satisfechos de la decisión que tomamos. AUSAPE comparte mucha información con todas sus empresas asociadas y promueve la discusión en torno a temas actuales e innovadores. Contribuye a generar networking y al intercambio de experiencias entre todos. Ser asociado de AUSAPE es conocer, compartir y discutir situaciones o temas que nos interesan a todos.

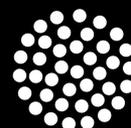
SAP® GLOBAL SERVICES PARTNER

Líderes en soluciones de alto valor añadido en SAP HANA (S/4, HCP, Leonardo) y Cloud (SSFF y C4C - Hybris).

Socio Tecnológico de las compañías españolas en sus procesos de transformación digital.

**MÁS DE 2.000 PROFESIONALES ESPECIALIZADOS
EN TODOS LOS PROCESOS DE NEGOCIO**

**MODELO DE ENTREGA GLOBAL, RED DE SOFTWARE LABS
Y CENTROS DE DESARROLLO SAP EN ASIA, AMÉRICA Y EUROPA**





Victor Barrios
Gerente de Indra



Migración estratégica a SAP Suite on HANA de todos los sistemas de negocio del Grupo ALTER

Indra ha desarrollado con éxito un proyecto de migración a SAP HANA para Grupo Alter, con el que lleva colaborando como socio tecnológico desde 2014. Grupo Alter es referente en el sector farmacéutico, con marcas como Couldina, Germinal o Alter Genéricos; de alimentación infantil, con Nutribén, o Vitivinícola, con Solar de Samaniego, entre otras.

El proyecto de migración a SAP HANA supone la culminación de un roadmap que Indra y Grupo Alter definieron de forma conjunta en 2014 y cuyo objetivo era permitir a Alter tener una plataforma unificada y homogénea para optimizar sus procesos de negocio. Este roadmap se estructuró en varios proyectos, de forma que cada uno de ellos aportara al siguiente una experiencia y unos entregables que se pudieran reutilizar, según el enfoque metodológico Agile.

Cabe mencionar que el proyecto ha sido considerado de alta complejidad, debido a la diversidad del ecosistema SAP existente en Alter, y a que varias de estas soluciones operan en alta disponibilidad, pues dan servicio a plantas productivas que trabajan 24x7.

Considerando estos antecedentes, en tan solo tres meses Indra ha logrado completar con éxito la migración, consiguiendo que los procesos corporativos de la compañía, incorporados en los productos SAP ERP, SAP CRM, SAP BW y SAP Process Orchestration, se ejecuten con éxito y transparencia para el usuario.

El proyecto se ha llevado a cabo mediante la ejecución de casos de uso reales en las diferentes áreas de la compañía, realizando previamente una adaptación del sistema para que opere en la nueva arquitectura. Todo este proceso se ha realizado en diversos ciclos minimizando los riesgos lo que, sumado a la estrecha colaboración entre los equipos de Indra y Alter, ha ga-

Con la ejecución exitosa del proyecto, Indra suma un caso de éxito más a su dilatada experiencia y estamos orgullosos de haber acompañado a Grupo Alter en este viaje.

rantizado el éxito en la puesta en producción.

La migración a SAP Suite on HANA ha permitido a Grupo Alter alcanzar dos de sus grandes objetivos estratégicos en el ámbito digital: posicionarse a la vanguardia tecnológica adoptando los sistemas más avanzados que actualmente existen en el mercado y adecuar sus sistemas de manera temprana a la estrategia establecida por SAP. Tras esta importante transformación tecnológica, Grupo Alter está preparado para abordar los próximos proyectos de ampliación y mejora tecnológica en los que esté interesado.

Debe destacarse que esta migración supone una serie de ventajas adicionales para grupo Alter:

- Proveedor único de licenciamiento.
- Gran mejora de toma de decisiones al disponer de datos en tiempo real.
- Incremento de la productividad al aumentar la velocidad del sistema de manera notable.

En definitiva, Grupo Alter es una compañía innovadora y con vocación de estar a la vanguardia en su apuesta por las nuevas tecnologías. Con la ejecución exitosa del proyecto, Indra suma un caso de éxito más a su dilatada experiencia y estamos orgullosos de haber acompañado a Grupo Alter en este viaje.



Sobre Alter

Con más de 75 años de historia, Grupo Alter es una compañía de capital español formada por diversas empresas en distintos sectores como el farmacéutico, de alimentación infantil, vitivinícola y químico. Entre los principales productos fabricados y distribuidos por Grupo Alter se encuentran

algunos tan conocidos como Nutribén, Couldina, Germinal, Alter genéricos, Solar de Samaniego y Durón. Grupo Alter además de en España tiene sedes en Portugal, Italia, Francia y República Dominicana y exporta a más de 40 países en los 5 continentes.



Sobre Indra

Indra es una de las principales empresas globales de consultoría y tecnología y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Dispone de una oferta integral de soluciones propias y servicios avanzados y de alto valor añadido en tecnología, que combina con una cultura única de fiabilidad, flexibilidad y adaptación a las necesidades de sus clientes. Indra es líder mundial en el desarrollo de soluciones tecnológicas

integrales en campos como Defensa y Seguridad; Transporte y Tráfico; Energía e Industria; Telecomunicaciones y Media; Servicios financieros; y Administraciones públicas y Sanidad. A través de su unidad Minsait, Indra da respuesta a los retos que plantea la transformación digital. En el ejercicio 2016 tuvo ingresos de 2.709 millones de euros, 34.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.



Ferran Latorre, el primer alpinista 4.0, a un paso de hacer historia

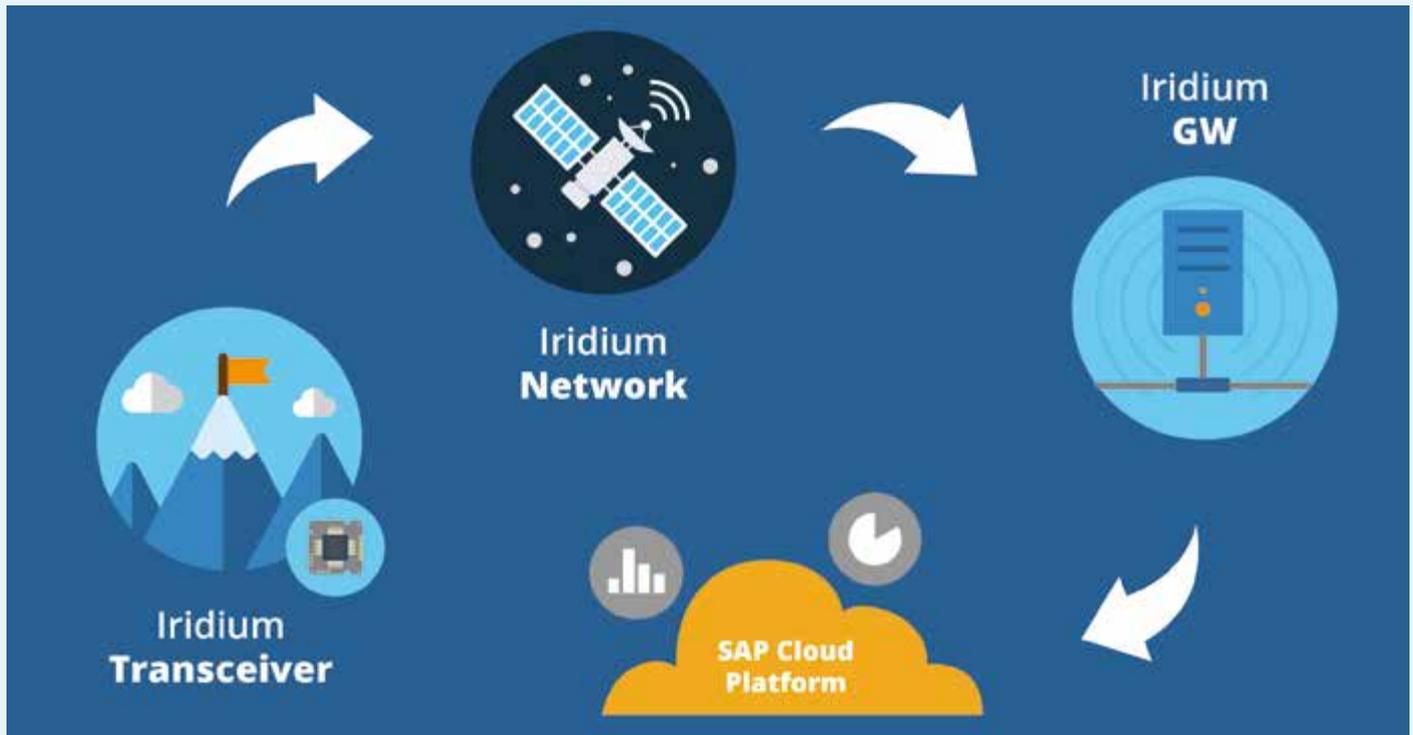
El deportista está a punto de culminar su mayor reto personal: alcanzar la cima de los 14 picos más elevados del planeta sin la ayuda de oxígeno artificial. Para lograrlo, cuenta con el apoyo tecnológico de Seidor a través de un sofisticado sistema de geolocalización y monitorización de sus constantes vitales.

Llegar a la cima del Everest sin utilizar oxígeno artificial. Se trata del último objetivo del alpinista catalán Ferran Latorre para completar así su reto 14x8000. Tras haber sido capaz de ascender a la cumbre de las trece montañas más elevadas del planeta a lo largo de los últimos tres años, Latorre y su expedición emprenderán en primavera de 2017 la marcha hacia esta aventura final. Entre sus acompañantes, el deportista cuenta con la ayuda de Seidor, que ejerce de partner tecnológico del proyecto. La compañía ha desarrollado para esta última etapa un sofisticado sistema capaz de geolocalizar su posición, informar sobre las

condiciones atmosféricas del entorno y controlar sus constantes vitales en tiempo real.

Y es que la relación entre deporte y tecnología es una realidad creciente que ofrece cada vez más posibilidades en aspectos como la monitorización del rendimiento y el seguimiento de objetivos, así como en la prevención y el cuidado de la salud. Incluso en una modalidad tan extrema como es el alpinismo profesional, que se desarrolla dentro de un entorno que representa de por sí un gran reto para la tecnología, Seidor ha sido capaz de diseñar un equipamiento que permitirá llevar esta experiencia a un nivel





superior. El objetivo no es otro que ofrecer a los seguidores y al equipo de Ferran Latorre un seguimiento cercano y preciso de la evolución de la expedición, al tiempo que se recogen un conjunto de datos y mediciones de gran valor para el estudio médico y la prevención de patologías a través del desarrollo de nuevas soluciones de predicción.

Para lograrlo, la plataforma creada por Seidor cuenta con un sistema de recepción y tratamiento de datos basado en el entorno cloud HCP de SAP que procesará la información enviada desde un conjunto de sensores y wearables, realizando un análisis prácticamente en tiempo real de todos los datos. En paralelo, la generación de gráficos y elementos de analítica se producirá también dentro del entorno cloud de SAP a través de herramientas como Business Objects y Fiori.

La adquisición de los datos tendrá lugar mediante una red personal de comunicaciones entre dispositivos que incluyen un medidor de frecuencia cardíaca, un medidor de datos ambientales (temperatura, humedad, presión atmosférica, luminosidad), un smartphone para mensajes de texto, GPS y una pasarela de comunicaciones a través de la cual el alpinista envía los datos por satélite. Por su parte, los dispositivos wearables que equiparán a Ferran Latorre consistirán en un reloj inteligente y un kit de sensórica ambiental, acompañado de una pulsera que captará la actividad electrodérmica y el ritmo cardíaco.

Todos los datos recogidos se almacenarán creando un histórico y, en paralelo, se procesarán en tiempo real enriqueciéndolos con datos de valor, preparándose así para ser explotados en las diferentes aplicaciones de apoyo: seguimiento, integración

Hasta la fecha,
solamente 15 personas
en todo el mundo han
conseguido la hazaña
que Latorre persigue
desde el año 2012.

con historia clínica, análisis avanzado, etc. Toda la información será accesible por parte de profesionales de la salud y del deporte y podrá ser utilizada para diagnosticar y analizar el progreso del deportista.

Desde un punto de vista de seguimiento, la consulta en tiempo real permitirá obtener información de primera mano sin necesidad de interactuar con el alpinista. Este aspecto ha supuesto un gran reto para el desarrollo del proyecto ya que conseguir que todo funcionara de la forma más desasistida posible era una condición ineludible, es decir, que la adquisición de datos y el envío debían poder desarrollarse sin forzar al alpinista a trabajar cada cierto tiempo con el sistema.

Hasta la fecha, solamente 15 personas en todo el mundo han conseguido la hazaña que Latorre persigue desde el año 2012. Estamos convencidos de que muy pronto el primer alpinista 4.0 podrá ingresar en este reducido grupo y cumplir su sueño 14x8000, y en Seidor estaremos a su lado para contarlo.

Más información sobre el proyecto:

@ferranlatorre
@seidor
www.ferranlatorre.com

Para más información sobre Seidor:

www.seidor.es
blog.seidor.com



Manuel Espiñeira
Gerente Soluciones ERP de TecnoCom



TECNOCOM, EJEMPLO DE GESTIÓN DEL TALENTO SOBRE SAP SUCCESSFACTORS

El Acento en las Personas

Vivimos en un entorno económico, social y tecnológico en continuo cambio que exige e impulsa nuevos escenarios productivos y laborales, en el que la función de Recursos Humanos de todas las compañías se enfrenta a grandes retos. Cambios motivados por cuatro aspectos básicos: la globalización, la transformación digital, la innovación y la capitalización del conocimiento.

De hecho ya hace tiempo que el término de “Recursos Humanos” dejó de utilizarse y hoy se habla de “Capital Humano”. Un término que define a las personas, su conocimiento y su talento como el capital más importante de las compañías. Por otro lado, son los Directores de Personas los que definen sus estrategias, tomando en consideración conceptos como el compromiso, la iniciativa, la flexibilidad, o la capacidad de aprendizaje que son en definitiva los aceleradores del talento, con efecto inmediato en los resultados del negocio.

Hasta el momento, se han escrito todo tipo de reflexiones sobre el impacto de estos cambios en el entorno, sobre los procesos y estrategias de Capital Humano en las empresas, pero todas ellas coinciden en ciertos retos clave para las organizaciones y con una visión de largo plazo:

- Atraer talento externo.
- Identificar y retener talento interno.
- Atender la diversidad.
- Generar líderes.
- Analizar y potenciar la adaptación persona–puesto, ubicando a los mejores profesionales en las posiciones adecuadas a sus capacidades y dentro de las diferentes carreras profesionales que ofrece cada compañía.
- Adaptarse a las nuevas formas de trabajo.
- Alinear los valores de empleado y empresa.

En una compañía como TecnoCom, estos retos no son reflexiones a futuro, sino desafíos y necesidades evidentes y reales que afrontamos día a día. Una consultora tecnológica con alrededor de 6.700 empleados, presencia en nueve países y con una plantilla caracterizada por alta cualificación y diversidad, creo que puede ser el mejor ejemplo de compañía, en la que la gestión del talento es una clave indiscutible para el éxito del negocio. Para ser más preciso, a continuación enumero algunos reconocimientos que reflejan la com-

plejidad, importancia y grado de madurez de nuestros procesos de gestión de personas:

- Empresa certificada como Top Employers España 2017.
- Seleccionada en 2016 como una de las 100 mejores empresas para trabajar en España por la revista Actualidad Económica.
- Premiada por LinkedIn como “mejor equipo de selección” en 2015.
- Premiada por Expansión en los premios a las mejores ideas digitales, en la categoría de “gestión de relaciones internas” por la implantación del portal del empleado sobre SAP SuccessFactors en 2015.

En este escenario, la dirección de personas planteó a mediados de 2016 nuevas necesidades en el ámbito de las soluciones tecnológicas que soportan su gestión como parte crítica de un proyecto global de gestión del talento y con el objetivo principal de seguir enfocándose en “El acento en las personas”. Estas necesidades no eran triviales, aunque el camino ya recorrido por la compañía en sus procesos de gestión de personas era ya muy importante, y las soluciones que los soportaban tenían un alcance funcional y una complejidad nada despreciable:

- Administración de personal, gestión de organización y nóminas internacionales sobre SAP HCM On-Premise
- Gestión de la formación sobre SAP Learning Solution.
- Selección de personal sobre SAP SuccessFactors Recruiting Management.
- Gestión de la retribución sobre SAP SuccessFactors Compensation.
- Evaluación del desempeño sobre un desarrollo propio.

Desde el punto de vista tecnológico, los principales objetivos del proyecto fueron:

- Implantar todos los procesos en una plataforma única, que permitiera explotar la información de forma integrada.
- Facilitar la gestión del cambio, considerando que las soluciones desplegadas tendrían un gran número de usuarios finales equivalente a todos los empleados de la compañía.
- Soportar de forma estándar todos los nuevos requerimientos funcionales planteados por la dirección de personas, con un proyecto rápido y bajo nivel de requisitos de soporte futuro.



Una vez analizados los requerimientos y considerando las propias capacidades de TecnoCom como partner implantador de soluciones SAP, el enfoque era obvio y estratégico: seguir apostando por la solución SAP HCM SuccessFactors, en modelo Hybrid Cloud, como plataforma de gestión interna de los procesos de capital humano. Esta solución permite cubrir nuestras propias necesidades a corto y largo plazo, y aprender de nuestra propia experiencia para aplicarla en los proyectos que realizamos en nuestros clientes.

Como bien dice el eslogan de SAP SuccessFactors “empieza donde quieras, extiende lo que necesites”, el pasado mes de septiembre abordamos la implantación de los módulos de evaluación del desempeño y desarrollo profesional sobre SAP SuccessFactors Performance & Goals y Succession & Development, completando así la suite de Performance Solutions, compuesta también por el componente Compensation, ya implantado.

El proyecto incluye a todos los colectivos de personas, de todos los países y sociedades de nuestro grupo, en un único despliegue. Asimismo y de modo resumido el alcance funcional, incluyó los siguientes procesos:

- Autoevaluación del empleado.
- Evaluación del empleado al manager.
- Evaluación descendente del manager a su equipo directo, incluyendo rendimiento y competencias.
- Solicitud de *feedback* a otros managers para completar la visión transversal del rendimiento y desempeño de las personas, con el apoyo de responsables de proyectos e incluso personas externas a la compañía.
- Calibración de resultados.
- Identificación de perfiles por criticidad y potencial.
- Generación y análisis de resultados en matrices: criticidad/potencial, criticidad/evaluación global, rendimiento/competencias, potencial/evaluación global, etc.
- Soporte a las entrevistas de evaluación.
- Evaluación de salida para analizar las causas y definir acciones que eviten la pérdida de talento.
- Comunicación, firma y aceptación por parte de los evaluados.
- Integración con Compensation para alimentar los procesos de revisión salarial con directrices generadas por el proceso de evaluación.

A finales del mes de noviembre la plataforma estaba disponible, y se desplegó a todos los empleados el paso de autoevaluación. A día de hoy todo el proceso de evaluación de 2016 ha sido completado con

éxito. Tanto los aciertos como las dificultades nos permiten extraer ciertas conclusiones y claves para seguir enfocando futuros proyectos de este ámbito con mínimo riesgo:

- Una de las claves del éxito fue el modelo de competencias a evaluar, sencillo, claro y fácilmente asimilable por todos los colectivos, tanto en la definición de las mismas como en las escalas de valoración, siempre de cinco valores.
- Igualmente, la redefinición y simplificación del mapa de puestos realizada previamente, facilitó la interiorización del modelo global por parte de toda la compañía.
- Las mayores dificultades estuvieron relacionadas con la estructura organizativa. Fue necesario realizar un proyecto paralelo de revisión y ajuste de los organigramas soportados por SAP HCM OM, añadiendo múltiples tareas, objetos, enlaces matriciales y otras cuestiones que permitieron soportar los *workflows* necesarios para el proceso de evaluación, calibración y compensación.
- Se hizo especial énfasis en la campaña de comunicación interna previa al despliegue de la solución, por diversos canales y con el apoyo del departamento de marketing, consiguiendo que todos los actores implicados en el proceso entendiesen el porqué y para qué de cada uno de los pasos que lo componían.
- La facilidad de uso de la solución permite minimizar el esfuerzo de gestión del cambio y el tiempo dedicado a formación. No fueron necesarias formaciones presenciales, a excepción del equipo de dirección de personas y en relación con la explotación de la información. Los managers y empleados finales la utilizaron de forma intuitiva, con el soporte de sencillos manuales y videotutoriales disponibles en la intranet.

Somos conscientes de que se trata de una etapa más del camino y de que el cambio es imparable, por lo que podemos afirmar, como clientes e implantadores, que la apuesta por SAP HCM SuccessFactors fue una decisión acertada. Después de este último proyecto, nuestra instalación soporta de forma integrada los procesos corporativos de reclutamiento y selección, y gestión del talento: evaluación del desempeño, desarrollo profesional y compensación y beneficios, y ya nos estamos planteando nuevos proyectos.

La solución se encuentra en continua evolución y a una velocidad difícil de asimilar, y aún así nos permite crecer y evolucionar al ritmo más exigente que cualquier organización pueda necesitar en un entorno en continua transformación.

PAULO MORAES

Director de Relaciones Internacionales e I+D del Grupo de Usuarios de Brasil (ASUG Brasil)
International Relations and R&D Director of Brazilian SAP User Group (ASUG Brazil)

Director de TI de LSG Group en Latinoamérica
IT Director at LSG Group in Latin America



“Estamos orgullosos de celebrar 20 años de éxito”

“We are proud to celebrate 20 years of success”

En esta entrevista, Paulo Moraes nos cuenta cómo funciona ASUG Brasil, sus objetivos y sus principales logros a lo largo de sus veinte años de funcionamiento en el país.

In this interview, Paulo Moraes will tell us how ASUG Brazil works, its main goals and achievements over the past 20 years operating.

¿Cuándo se fundó el Grupo de Usuarios y quiénes fueron los promotores de la idea?

ASUG Brasil se fundó en 1997 y estamos orgullosos de celebrar 20 años de éxitos. ASUG Brasil surgió de un concepto ya consolidado en nuestro país: que debemos trabajar juntos para obtener un mayor valor de los productos y servicios que nos venden los proveedores de TI. La sinergia era y es la clave, y muchas empresas empezaron a implementar rápidamente soluciones de SAP. En aquel entonces, yo trabajaba en el grupo Mannesmann y, de 1997 en adelante, algunas filiales brasileñas de dicha empresa empezaron a implementar SAP R/3.

¿Cómo ha evolucionado el número de miembros desde su creación?

ASUG Brasil empezó con 15 empresas y 70 profesionales como participantes en los debates. En la actualidad, contamos con más de 400 empresas y 21.493 profesionales.

"ASUG Brasil empezó con 15 empresas y 70 profesionales.

En la actualidad, contamos con más de 400 empresas y 21.493 profesionales"

"ASUG Brazil started with 15 companies and 70 professionals. Nowadays we have more than 400 companies with 21,493 professionals"

When was the User Group born and who were the people who triggered it?

ASUG Brazil was created at 1997 and we are proud of celebrating 20 years of success. The origin of ASUG Brazil was based on an already well established concept at our country we must work together to get more value from the products and services the IT vendors sell to us. Sinergy was and is the word and SAP solutions were rapidly being adopted by several companies. At that time I was working at Mannesmann Group and SAP R/3 was being implemented in some Brazilian subsidiaries of that group at 1997 and after.

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

ASUG Brazil started with 15 companies and 70 professionals participating of the discussions. Nowadays

Paulo Moraes

Es un gestor experimentado. Ha trabajado en empresas multinacionales durante los últimos 25 años y cuenta con la certificación de PMP (Project Management Professional) del PMI (Project Management Institute) desde 2005. Trabaja como voluntario en ASUG Brasil desde 1999. Su cometido inicial consistió en coordinar el SIG para Tecnología Básica, lo cual realizó durante diez años. Coordinó más de 50 reuniones con más de 1.700 participantes, donde más de 200 ponentes trataron una gran variedad de temas relacionados con el ámbito de la Tecnología Básica, como programación ABAP, rendimiento, administración de bases de datos, gestión de usuarios, soluciones de almacenamiento, servidores y respaldo de información.

He is an experienced administrator, working at multinational companies for the last 25 years and maintains the PMP (Project Management Professional) certification from PMI (Project Management Institute) since 2005. He works as a volunteer at ASUG Brazil since 1999. His initial responsibility was to coordinate the SIG for Basis Technology, which he did for 10 years. He coordinated more than 50 meetings with more than 1,700 participants, bringing more than 200 presenters to discuss a variety of themes related with the Basis Technology area, such as ABAP Programming, Performance, Database Administration, Users management, Storage solutions, Servers and Archiving.



Operan prácticamente en todo tipo de sectores: privadas y públicas, nacionales y multinacionales, del sector financiero, farmacéutico, bancario, químico, minero, textil, agrícola, automovilístico, de las telecomunicaciones, de servicios, del papel, del gas y del petróleo, etc. Según nuestro último estudio, nuestros miembros están detrás de, al menos, el 50 por ciento del PIB nacional.

Desde su punto de vista, ¿cuál es el valor estratégico que el Grupo de Usuarios ofrece a las empresas?

Las empresas que forman parte de ASUG Brasil, y de otros Grupos de Usuarios de SAP, son fuertes porque pertenecen a una red sólida. Los miembros reciben asistencia completa y prioridad respecto de los que no lo son, porque la relación entre ASUG Brasil y SAP determina un servicio preferente. Por tanto, SAP responde mucho más rápido a nuestra comunidad.

Trabajamos sobre tres pilares básicos para ofrecer valor a nuestros miembros: la influencia, la educación y las relaciones. Esto significa que colaboramos para comprender qué huecos debe cubrir SAP para, digamos, el ecosistema empresarial brasileño, crear y difundir información para ofrecer sesiones de formación a los profesionales

we have more than 400 companies with 21,493 professionals. They act at practically all kinds of business: private and public, national and multinational, for finance, pharmaceuticals, telecommunications, utilities, banks, chemicals, mining, textile, paper, oil and gas, agriculture, automotive and more. Our last study indicated our members together are responsible for 50 per cent of the national GDP (gross domestic product) at least.

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

The companies that are part of ASUG Brazil, as well as from other SAP User Groups, are powerful because they are part of a powerful network. The member has complete assistance and priority in relation to those who are not members, since the relationship between ASUG Brazil and SAP determines a services preference, which makes SAP's responses to our community quicker. We work on three main pillars to add value to our members: influence, education and relationship. Those pillars mean we work together to understand the main gaps SAP must cover for the let us say Brazilian business ecosystem, cre-

y mantener conexiones con todos los actores, como las empresas consultoras de SAP, los proveedores de hardware y, por supuesto, SAP Brasil.

¿Cuáles son los hitos clave de su Grupo de Usuarios?

Sin duda, el más impresionante es que hemos alcanzado la cifra de 21.000 miembros en nuestro Grupo, y que generamos más de 42.000 visitas en nuestra página de Google+. Además, somos el tercer Grupo de Usuarios de SAP más grande en cuanto al número de SIGs activos (17), y cerramos 2016 habiendo realizado 31 eventos en cinco ciudades distintas con un total de 1.605 participantes.

¿Cómo es la relación entre el Grupo de Usuarios y SAP a nivel local, y cómo es con SAP SE?

Nos esforzamos mucho por mantener una buena relación para contar con mayores sinergias, sincronizando, por ejemplo, los eventos de SAP Brasil y ASUG Brasil para ofrecer más valor a nuestros usuarios. Siempre esperamos que nos consideren como un actor muy importante para SAP Brasil, porque representamos una parte muy significativa de las soluciones de SAP instaladas en Brasil.

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

Seguir aumentando el número de participantes, miembros, eventos y SIGs, y colaborar de manera más estrecha con SUGEN y otros Grupos de Usuarios de SAP, como nuestros amigos de AUSAPE, para obtener un mayor valor de las soluciones de SAP. También queremos usar SAP Jam de forma más dinámica para conseguir un mayor rendimiento de esta herramienta.

¿Qué ventajas supone formar parte de SUGEN para el Grupo de Usuarios?

Consideramos que es imprescindible disponer de una vía directa de comunicación con SAP SE porque permite tomar decisiones de forma más rápida y proactiva, tal como se demostró en la última reunión, cuando hablé sobre los problemas de la Localización con D. Bernd Leukert y aceptó trabajar con SUGEN sobre este tema creando un foro para tal fin.

¿Conoce el trabajo que realizamos en AUSAPE?, ¿qué cambios nos recomienda desde su experiencia nacional e internacional?

Por un lado, trabajar en estrecha colaboración con los representantes locales de SAP para que les ayuden a guiar, animar y apoyar a las empresas en España que usan soluciones de SAP pero todavía no pertenecen a AUSAPE para que se unan al Grupo de Usuarios. Por otro lado, utilizar las redes sociales en todas las plataformas posibles, como LinkedIn, Google+ o Facebook y, finalmente, conseguir un gran equipo de voluntarios que lidere los SIGs y crear eventos para los miembros para difundir las prácticas recomendadas.

ate and spread information to provide learning sessions to the professionals and keeping connections with all the players like SAP consultant companies, hardware vendors and, of course, SAP Brazil.

Which are the key milestones of your User Group?

For sure the most impressive milestone is we reached 21,000 people in our Group and that generated more than 42,000 views at our Google+. In addition, we are the third biggest SAP User Group on number of active SIGs (17) and we closed 2016 with 31 events made at five different cities with a total of 1,605 participants.

How is the relationship between the User Group and SAP at a local level and with SAP SE?

We work really hard to have a good relationship to have more and more synergy for example synchronizing SAP Brazil and ASUG Brazil events to add more value to our users. We always hope and expect to be perceived as a very important stakeholder for SAP Brazil as we represent a significant part of the installed SAP Solutions at Brazil.

What are your main goals for the next two-three years?

We will continue grow on the number of participants, members, events and SIGs and also work closer with SUGEN and other SAP User groups like our friends from AUSAPE to extract more value from SAP Solutions. We also want to use SAP Jam in a more dynamic way to get more value from that tool.

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

We think to have a direct communication channel with SAP SE is a must as decisions can be done in a more fast and proactive way and the last

meeting proved that as when I specifically spoke about the Localization issues with Mr. Bernd Leukert and he agreed to work with SUGEN on this topic by creating a charter for that purpose.

Do you know some of the work we do in AUSAPE? Which changes can you recommend us, from your national and international experience?

On one hand, to closely work with the local SAP Officers to ask for their help to indicate, encourage and support companies at Spain that uses SAP Solutions but still are not members of AUSAPE to be a part of your User Group. On the other hand, to use the social media in the most variety of platforms possible e.g. LinkedIn, Google+, Facebook and, finally, get a great team of volunteers to lead SIGs and generate events for the members to spread the best practices.

"Consideramos que es imprescindible disponer de una vía directa de comunicación con SAP SE porque permite tomar decisiones de forma más rápida y proactiva"

"We think to have a direct communication channel with SAP SE is a must as decisions can be done in a more fast and proactive way"



UNA SOLUCIÓN ADAPTABLE A CUALQUIER ENTORNO EMPRESARIAL

-  Automatización de emisiones a la AEAT
-  Simplificación del trabajo de corrección de errores
-  Notificación de incidencias con alarmas
-  Conciliación entre el libro IVA de LA AEAT y de tu ERP



SII, un gran reto para las empresas españolas

El nuevo sistema de gestión del IVA es un proyecto común para todas nuestras empresas asociadas, que necesitan información constante para tener sus procesos y sistemas adaptados en la nueva normativa de la AEAT en un plazo muy breve de tiempo.

AUSAPE no está escatimando esfuerzos para que todas las novedades que se producen sobre el tema lleguen con carácter inmediato a los Asociados. Se están organizando un gran número de sesiones para trasladar a todos, tanto información general de las implicaciones de este cambio legal como la relativa a los requisitos técnicos que se necesitarán para cumplir en plazos con el SII.

Muestra de ello es este especial dedicado en exclusivo al tema. En él colaboran con nosotros Sara Antuñano, Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE, que está co-liderando las iniciativas puestas en marcha por la Asociación, y Rufino de la Rosa, Director del Departamento de Gestión de la Agencia Tributaria.

Participan en estas páginas especiales también dos de nuestros partners, Edicom y Techedge, que ofrecen su visión experta sobre SII y nos hablan de las soluciones que tienen disponibles para adaptarse al nuevo sistema.



Toda aventura comienza con un 'SII'

El SII es una aventura en la que están embarcadas muchas empresas y AUSAPE no permanece indiferente. Como Coordinadora del Grupo Financiero Sector Privado de AUSAPE, Sara Antuñano escribe este artículo en el que quiere transmitir el sentir de muchas organizaciones ante este reto y también ofrecer una visión del estado de la cuestión.

¿Quién no ha tenido delante una proposición y ha dicho 'sí, vamos a por ello'? En este caso, la propuesta es una obligación legal, lo que le resta romanticismo, pero el SII no deja de ser un reto al que hacer frente, con la convicción de llegar.

Se mire por donde se mire, se le pueden poner muchos peros al SII, entre ellos el poco margen entre la publicación "no aprobada" del requerimiento, y la entrada en vigor de la obligación; las dudas sobre cómo gestionar diversas operativas "habituales" en las empresas, o los costes asociados a un nuevo proceso, que sustituye a otros de periodicidad mayor que no incurrían en costes, etc.

Pese a ello, el 1 de julio de 2017 está fijado como el Día D en el que todo tiene que estar listo. Y la realidad es que NO hay un plan B, como ya ha comentado de forma recurrente el Director del Departamento de Gestión de la AEAT, Rufino de la Rosa: esta fecha se va a mantener.

En contraprestación, la AEAT va a levantar el pie del acelerador en el régimen sancionador aplicable (salvo a los que lo incumplan

voluntariamente). El importe de la sanción está regulado en el artículo 203 de la Ley General Tributaria, que versa sobre el retraso en la obligación de llevar los libros registro a través de la Sede Electrónica de la AEAT. Por el mismo, se sancionará con una multa pecuniaria proporcional a un 0,5 por ciento del importe de la factura objeto del registro con un mínimo trimestral de 300 euros y un máximo de 6.000 euros.

No hay mejor forma de explicar la situación actual en la que nos encontramos las empresas que con datos. En la figura 1 os ofrecemos los que acabamos de recabar en una reciente encuesta lanzada a los asociados que participan del Grupo Financiero, y a la que han respondido 50 empresas, en tan sólo dos días.

Respecto a la solución de SAP, quiero comentar varios aspectos. Como se ve en el muestreo, la solución se valora como "buena", pero las empresas están tanteando otras opciones por si deciden esperar o no a SAP. Estos puntos que detallo a continuación, han sido trasladados a SAP para su conocimiento.



De izquierda a derecha, Victoria Golobart, Sabrina Kunze, Rufino de la Rosa, Sara Antuñano y Ana Torres, en la última Asamblea General de AUSAPE.

CUATRO GRANDES PROBLEMAS

- 1. Fecha de la solución de SAP:** efectivamente no está publicada la Orden Ministerial que desarrolla el Decreto de diciembre de 2016 a día de hoy, y eso puede dar lugar a cambios. No obstante, hay otras empresas proveedoras de servicios que han generado su solución, aunque le vayan haciendo "ajustes". Añadido a esto, como se libera en mayo, y se prevé que haya que realizar ajustes en cada empresa, deja muy poco plazo para reaccionar.
- 2. Uso de PI/PO:** muchas empresas no quieren usar HCI porque ya han invertido en PI/PO.
- 3. Datos fuera de SAP:** parece que este punto finalmente no va a presentar problemas, aunque todavía está analizándose cómo se hará.
- 4. Mapeo del XML en AIF, lo cual implica licencia:** entendiendo que la solución técnica que se ha elegido por parte de SAP es la mejor en el engranaje de los módulos y soluciones SAP, en este caso, siendo un cambio legal, AIF (sólo para SII) no debería de suponer más coste de licencia y debería de estar incluido en el pago de mantenimiento.

Si siguiendo el razonamiento de que una empresa hasta la fecha, podía obtener en el estándar el modelo 347 en TXT, el modelo 340 en TXT, etc., ¿por qué no puede sacar el SII en XML (los N XMLs por tipologías)?

Otro aspecto es el sistema de envío/recepción que se utilice para encaminar a la AEAT, que en la propia solución de SAP también está separada de la generación del XML, con HCI.

Es posible que se den pasos hacia

delante, o que no se vayan a afrontar por parte de SAP. Lo iremos viendo.

La transformación digital de las finanzas va tomando forma. Lo hizo con la factura electrónica a las AA.PP. y ahora tenemos un gran paso más con el nuevo sistema de gestión del IVA. Todo cambia, todo se moderniza, pero lo que no puede fallar en cualquier paso adelante, es un equipo que lo lleve hace delante: AEAT, empresas, proveedores de soluciones en sus diferentes vertientes.

No puedo terminar este artículo sin agradecer a todas las integrantes de las diversas mesas con las que se ha reunido la AEAT para explicar el funcionamiento real de la empresa. Esto ha permitido que requisitos iniciales del requerimiento se hayan caído. Igualmente a la AEAT, tanto a Rufino de la Rosa (Director del Departamento de Gestión Tributaria) como a Rosa María Prieto (Subdirectora General de Técnica Tributaria), porque no se puede negar que se están volcando de la divulgación y explicación de lo que se pretende con el SII.

Desde el Grupo Financiero queremos agradecer también el esfuerzo que están realizando tanto Victoria Golobart e Iguacel Ordejón, de SAP, como Ana Torres (Repsol), que nos están ayudando a abordar este reto y haciendo un enorme esfuerzo acompañándonos en este viaje. Su papel en las presentaciones y reuniones, y su predisposición a la hora de responder e-mails, resolver dudas, colaboración en diversos SAP perfiles de SAP Jam, etc., está siendo muy intenso e indispensable para llegar a buen puerto.

Va a ser complicado, está siendo complicado pero, como en todo viaje, hay que llegar... Habrá curvas y mareos del camino, que luego serán anécdotas. ¡ÁNIMO!

La transformación digital de las finanzas va tomando forma. Lo hizo con la factura electrónica a las AA.PP. y ahora tenemos un gran paso más con el nuevo sistema de gestión del IVA.

ENTREVISTA A RUFINO DE LA ROSA,
DIRECTOR DEL DEPARTAMENTO DE GESTIÓN DE LA AGENCIA TRIBUTARIA

“Los trabajos no deben limitarse a la revisión o actualización de los sistemas informáticos”

Rufino de la Rosa nos cuenta en esta entrevista los entresijos de la normativa SII, que exigirá mucha dedicación a las empresas para estar preparadas antes de que entre en vigor el 1 de julio. No es de extrañar, ya que “los trabajos a realizar antes de 1 de julio no deben limitarse a la revisión o actualización de los sistemas informáticos, sino que también deben afectar a las áreas de fiscalidad, contabilidad y facturación”, explica.

¿Cuáles son los objetivos de la AEAT con el cambio del sistema de gestión del IVA en el corto y largo plazo?

El SII busca establecer una nueva relación con los contribuyentes de carácter más cooperativo. El estado actual de la tecnología de información y de comunicaciones, permite que se pueda establecer un nuevo sistema de gestión del IVA en el que se tenga acceso por parte de la AEAT a la información de la facturación de una manera más inmediata y con una mayor calidad de los datos que se proporcionan.

Esta inmediatez y esta calidad de la información no sólo va a permitir reforzar las actuaciones de control de la AEAT, y la supervisión que realizan las propias empresas sobre sus obligaciones fiscales, sino que, al mismo tiempo, va a facilitar que la AEAT comparta con las empresas la información que recibe, de forma que se puedan reducir las obligaciones formales de las empresas y que se les permita acceder a una información de mayor valor añadido.



¿Cuáles serán los tipos de obligaciones formales se verán reducidas?

Las empresas que estén acogidas al SII no estarán obligadas a presentar los modelos 390, 347 y 340; la obligación de llevanza de los libros registros en las oficinas de los contribuyentes es sustituida por la llevanza en la sede electrónica de la Agencia, y se amplían los plazos de pago de las liquidaciones de IVA de los días 20 al 30 de cada uno de los meses.

Sin embargo, el aspecto que entendemos de mayor relevancia de cara a la relación cooperativa que queremos mantener con las empresas, es la posibilidad que tendrán de acceder a la información de los libros registros contrastados; esto es, no sólo podrán ver la información por ellos suministrada, sino que también podrán constatar la información que han suministrado a la AEAT sus clientes y proveedores. De esta forma, en lugar de ser sólo accesible para la AEAT, esta información se comparte con los contribuyentes, lo cual seguro que redundará en un número menor de incidencias y una mayor calidad de la información.

Esta nueva forma de relacionarse con la AEAT nos va a permitir también una mayor rapidez en la tramitación de las devoluciones y, en el caso de que fueran necesarias, que las actuaciones de comprobación sean más cercanas al momento en que se han realizado las operaciones.

¿Cree que es posible que las empresas españolas podrán tener sus procedimientos y sistemas al SII en un plazo tan reducido de tiempo?

El SII es aplicable a 63.000 empresas. Se trata de un número muy reducido del total de sujetos pasivos del IVA, pero que estimamos que supone el 80% de la facturación que se realiza en España.

Para poder llegar en plazo a la entrada en vigor del SII es necesario que las empresas afectadas realicen una revisión en sus procedimientos y procesos, que analicen sus sistemas de facturación, que comprueben que no tienen ninguna incidencia respecto del IVA ni en las facturas recibidas ni en las facturas emitidas, que estén adecuadamente identificados sus clientes y proveedores, o que, por ejemplo, pueden automatizar la toma de información que se requiere en cada una de las operaciones que se deben reportar en el SII.

Los trabajos a realizar antes de 1 de julio no deben limitarse a la revisión o actualización de los sistemas informáticos, sino que también deben afectar a las áreas de fiscalidad, contabilidad y facturación.

Las empresas ya están realizando este esfuerzo, de forma que sí creemos desde la AEAT que se va a poder llegar al 1 de julio de manera positiva.

¿Cómo les está ayudando la AEAT?

Durante este período, tanto a nivel central como de sus Delegaciones Especiales, se está realizando una intensa labor de divulgación del SII y de apoyo y asesoramiento a todos los implicados. Un buen ejemplo de esta faceta es la amplia información disponible en el banner específico del Suministro Inmediato de Información y las numerosas consultas que han sido atendidas a través del buzón de correo habilitado y a través del Foro abierto a las empresas participantes en la Prueba Piloto.

Infórmenos de las últimas novedades que se han producido en torno a la futura Orden Ministerial que regulará el Real Decreto de Diciembre. ¿Qué esperar y para cuándo?

Retos técnicos de la AEAT en SII, según de la Rosa

El SII estuvo a punto de ser aprobado en diciembre de 2015. Debido al calendario electoral, el proyecto fue aplazado hasta que finalmente fue aprobado en diciembre del año pasado. No obstante, durante este período en el que el Proyecto estuvo "aparcado", la AEAT siguió realizando las actuaciones necesarias para poder adaptar nuestros sistemas a las demandas que supone el SII.

En estos momentos, desde el punto de vista operativo, la AEAT está reformando todas sus aplicaciones tanto de cara a la incorporación de la nueva información que vamos a recibir como a su procesamiento, de forma que nos permita dar mayor servicio a los contribuyentes, ya que éstos podrán ver la información contrastada.

Por otro lado, también estamos adaptando todos nuestros sistemas y aplicaciones dirigidas al control y a las comprobaciones inspectoras de forma que tengan en cuenta la información obtenida a través del SII.

La Orden Ministerial tiene ya muy avanzada su tramitación, habiendo finalizado el trámite de información pública el pasado 28 de febrero, por lo que nos encontramos en estos momentos analizando las observaciones recibidas.

La fecha que tenemos prevista para la publicación definitiva de esta O.M. es hacia la segunda mitad del mes de abril, sin que en estos momentos preveamos cambios significativos.

También debo señalar que en lo que afecta a los diseños técnicos de los ficheros del SII, se hace en la propia orden una remisión a las especificaciones que se recogen en la web de la AEAT. Estas especificaciones, en su estructura esencial, se han mantenido sin cambios desde la primera versión que se hizo pública en diciembre del año pasado.

Finalmente, ¿en qué beneficiará a las empresas impactadas por SII y a la sociedad en su conjunto?

Las empresas afectadas por el SII tendrán el beneficio de una nueva relación más cooperativa con la AEAT, tendrán acceso a la información contrastada con sus clientes y proveedores, y podrán beneficiarse de una mayor rapidez, tanto en la percepción de las devoluciones que soliciten, como en la resolución de incidencias que pudieran suscitarse.

Respecto de la sociedad en su conjunto, el SII va a permitir contar con información muy relevante, de mucha mayor calidad y más inmediata en el tiempo que no sólo afecta a las empresas que se encuentran dentro del ámbito subjetivo del SII, sino también al resto de operadores económicos. Esta mayor información va a permitir a la AEAT contar con un elemento muy relevante a la hora de reforzar el control del cumplimiento del IVA y, sobre todo, estamos convencidos de que implicará un aumento del cumplimiento voluntario, ya que los distintos operadores serán conscientes de la información con la que contará la AEAT.

“El margen de tiempo para sumarse al SII se agota”

Raúl Aranda, Business Manager de EDICOM, nos habla de la inminente puesta en marcha del sistema de Suministro Inmediato de la Información (SII). Esta iniciativa de la Agencia Tributaria obliga a más de 62.000 empresas españolas a gestionar los libros de IVA electrónicamente a partir del próximo 1 de julio.



Acaban de cerrar unas jornadas sobre el SII en las que han participado cientos de compañías. ¿Cuál es la principal preocupación que les han trasladado los afectados?

Sin duda, el cumplimiento de los plazos. El margen de tiempo para sumarse al SII se agota. Antes del 1 de julio las empresas deberán asumir cambios técnicos de cierta consideración, pero además van a necesitar modificar procedimientos internos de trabajo. También hay mucha inquietud porque el SII tendrá carácter retroactivo y, aunque la Agencia Tributaria ha confirmado que no se requerirá para el periodo enero-junio la información adicional que figura en el Real Decreto, la Orden Ministerial por la que se regulan las es-

pecificaciones normativas y técnicas que desarrollan la llevanza electrónica del SII todavía se encuentra en fase de información pública debiéndose aprobar en los próximos meses (mayo, probablemente).

Hay muchas empresas obligadas que aún no saben por dónde empezar. ¿Cuál diría que es el primer paso?

Buscar cuanto antes una solución que permita cumplir con los requerimientos del SII. Lo más interesante es aprovechar esta obligación para impulsar las comunicaciones electrónicas dentro de la organización, de tal forma que la información a suministrar sea lo más simétrica posible a la de nuestros interlocutores. Por otra parte, esta nueva necesidad no es diferente a otras comunicaciones que probablemente las empresas ya empleen en su día a día como la Facturae con las AA.PP., comunicaciones con bancos, sistemas EDI con prestatarios logísticos, clientes, proveedores, etc., así que lo más rápido y económico es emplear la plataforma de comunicaciones ya existente en la organización para incorporar estas nuevas transacciones.

Imaginamos que en el proceso de implementación debe haber algunas complicaciones técnicas...

Efectivamente. Por un lado, hay que tener en cuenta que será necesario tratar con grandes lotes de datos y que la solución debe ser capaz de incorporar información desde los diferentes sistemas de gestión de la empresa, pudiendo existir uno o varios ERPs o sistemas de facturación. Por otro lado, se han definido hasta 24

Las claves del SII

- El sistema de Suministro Inmediato de la Información plantea un modelo de gestión electrónica del IVA, que exige la declaración en un plazo máximo de 4 días hábiles.
- Será obligatorio desde el 1 de julio para:
 - Grandes empresas
 - Grupos de IVA
 - Inscritos en el REDEME
- Con la llevanza electrónica de los libros de IVA desaparecerán los modelos 347, 340 y 390.

esquemas diferentes de mensajes XML, que es necesario generar y validar correctamente. Además, como en cualquier otra comunicación con el Sector Público, existe el reto de garantizar la conectividad con la sede electrónica de la AEAT.

Cuéntenos cómo funciona la plataforma EDICOMSii.

EDICOMSii es la solución que proponemos para automatizar la declaración de los datos fiscales y tributarios relacionados con la gestión del IVA. Se trata de una plataforma que integra el ciclo completo de transferencia de datos con la AEAT, es decir, la integración con el ERP, la generación de los XML, el envío y el resguardo de evidencias relacionadas con la comunicación.

¿Qué necesitan las empresas usuarias de SAP para implementar una solución como ésta?

Entendemos que una empresa cliente de SAP debe afrontar dos retos a la hora de abordar la adaptación al SII. El primero de ellos es disponer de una solución de comunicación verificada y testada con la Agencia Tributaria. EDICOMSii facilita el cumplimiento íntegro de este primer punto, al proporcionar una herramienta ya plenamente desarrollada para la transformación de datos provenientes del ERP, comunicaciones, almacenamiento y recuperación de los libros IVA con sus correspondientes respuestas de la AEAT.

El segundo gran reto pasará por adaptar su actual entorno SAP (el cual refleja unas necesidades de negocio concretas) para conseguir la extracción de la información necesaria con el nivel de detalle y calidad requerido para cumplir con el mandato de la AEAT. Esto puede suponer en muchos casos la necesidad de revisar una parte de los procesos implementados en SAP, para lo que consideramos importante contactar cuanto antes con sus proveedores de referencia. En este punto, podemos apoyar tanto a los propios usuarios de SAP como al equipo del proyecto, transfiriéndoles las propuestas de integración que ya tenemos desarrolladas con el detalle de datos a extraer.

¿Cómo se benefician las compañías que adoptan la solución EDICOMSii?

La ventaja más inmediata es que logran cumplir con la normativa fiscal de un modo ágil. EDICOMSii es una solución robusta y segura que tiene conectividad con cualquier ERP y con la sede electrónica de la AEAT. Además, gracias a la automatización, aumenta la eficiencia y el ahorro económico. Sin embargo, el principal valor diferencial de nuestra plataforma es que EDICOM está certificado como tercero de confianza. Esto nos permite almacenar los mensajes electrónicos a lo largo del tiempo, garantizando su integridad y su valor probatorio.

A pesar de que sus respuestas nos han aclarado mucho sobre esta nueva gestión electrónica del IVA, es posible que a nuestros lectores se les sigan planteando dudas. ¿Qué les recomendaría?

Pueden consultar la web de la AEAT y el documento de preguntas frecuentes que se actualiza mensualmente. Por nuestra parte, les recomiendo visitar la página de EDICOM (www.aeatsii.es), donde pueden descargar un libro blanco que hemos preparado con todas las claves del SII. También hemos abierto un grupo en LinkedIn (SII – Suministro Inmediato de Información a la AEAT) que actúa como espacio de debate y en el que resolvemos las preguntas de los usuarios.

¿Cómo funciona EDICOMSii?

1. La solución captura los datos de las facturas enviadas y recibidas directamente desde el ERP o sistema contable del cliente.
2. El módulo de mapping traduce esta información al esquema XML pactado por la AEAT, incluyendo los datos mínimos requeridos (tipo de registro, operación, datos de facturación, etc.).
3. Se activa el proceso de validación sintáctica encargado de certificar que el archivo XML se ha construido de acuerdo a la estructura de nodos definida por la AEAT, evitando posteriores rechazos.
4. El archivo se envía automáticamente a la sede electrónica de la AEAT, mediante conectividad directa y segura vía protocolo Web Service.
5. La AEAT devuelve un mensaje con el resultado de su sistema de validación (aceptación completa, aceptación parcial o rechazo completo), que se integra con el propio sistema interno de la empresa.
6. El servicio de valor añadido de EDICOM automatiza el proceso de archivado, recuperación y tratamiento electrónico de los libros de registro de IVA con las respuestas remitidas por la AEAT.





“B+ SII: el camino a una gestión fiscal eficiente”

La sesión del Consejo de Ministros del pasado 2 de diciembre supuso el pistoletazo de salida de la estrategia de modernización de la Agencia Tributaria española. Tras un año marcado por la provisionalidad legislativa, el Ejecutivo retomó la iniciativa del Suministro Inmediato de información (SII) del IVA con el Real Decreto 596/2016. En Techedge hemos estudiado en profundidad las implicaciones del Modelo SII y su impacto en los departamentos de Finanzas de miles de empresas afectadas por la medida. Este conocimiento nos ha permitido desarrollar una solución que facilitará una transición segura y sencilla al nuevo modelo.

La Agencia Tributaria ha lanzado una estrategia de modernización en la gestión del Impuesto sobre el Valor Añadido que mantenía en vigor el modelo actual desde hace más de 30 años. Esto permitirá agilizar las devoluciones, proporcionar al contribuyente los datos fiscales para su declaración y practicar las actuaciones de comprobación de manera más efectiva gracias al conocimiento prácticamente en tiempo real de las transacciones comerciales. Este nuevo requerimiento fiscal se ha definido como un nuevo sistema de gestión del IVA basado en el Suministro Inmediato de Información (SII) con las siguientes premisas:

- Los contribuyentes obligados al Modelo SII deberán enviar el detalle de los registros de facturación en un plazo máximo de cuatro días a través de la Sede electrónica de la Agencia Tributaria.
- Se podrá presentar e ingresar las autoliquidaciones periódicas del IVA a finales del mes siguiente (diez días más).
- Dejará de ser obligatorio presentar los modelos 347 (operaciones con terceras personas), 340 (libros registro) y 390 (resumen anual del IVA).
- Los contribuyentes podrán contrastar la información de sus Libros Registro, no solo de sus empresas, sino que también tendrán acceso a la información suministrada por sus clientes y proveedores.

Con las recientes modificaciones introducidas en el Reglamento del IVA, se produce un cambio radical sobre la llevanza del Libro de IVA que pasa de estar en los sistemas de cada empresa a ser únicamente relevante el Libro de IVA en la Sede electrónica de la AEAT. Esto provoca que cualquier empresa que facture más de 6 millones de euros tenga que dar cobertura a este requerimiento fiscal en un tiempo récord y casi sin margen de maniobra para realizar todas las adaptaciones necesarias en procesos y sistemas.

Tras la notificación al colectivo de grandes empresas a finales de 2014, Techedge comenzó a trabajar en el diseño de B+ SII, identificando los diferentes requerimientos legales y definiendo una arquitectura y funcionalidad óptima para organizaciones de diferentes sectores y tipologías.

B+ SII es la solución de Techedge para este reto. Es un producto ya construido que da cobertura al nuevo requerimiento de manera flexible y que no se limita únicamente a la comunicación con la Agencia Tributaria, sino que facilita el día a día y la resolución de las incidencias. De este modo, la definición de un procedimiento de gestión de incidencias será vital para cumplir con unos tiempos tan exigentes y una herramienta como B+ SII será clave para automatizar su resolución minimizando la interacción del usuario.

Cuando se está hablando del cumplimiento de una nueva normativa, está claro que la máxima a seguir es el cumplimiento de la ley. Sin embargo, tienen una importancia similar otros conceptos para garantizar que la operativa sea eficiente y ágil a partir del próximo 1 de julio:

- **Alta Volumetría**

Las organizaciones que están afectadas por esta normativa procesan cada año desde cientos de miles a cientos de millones de facturas. B+ SII fue diseñada cuando el borrador no permitía facturas emitidas simplificadas por lo que su arquitectura da cobertura a grandes volúmenes de información sin problemas de rendimiento.

- **Gestión de lotes y registros**

La normativa exige que se envíen las diferentes tipologías de facturas segmentadas por su naturaleza. Techedge propone que no nos limitemos únicamente a estas naturalezas, sino que se hagan segregaciones adicionales generando responsables funcionales y, de esta forma, poder agilizar o automatizar la corrección de los rechazos de la Agencia Tributaria.

- **Gestión de Alertas**

B+ SII está integrado de manera nativa con SAP por lo que aprovecha este potencial permitiendo la definición de alertas como correos electrónicos, workflows, dashboards y sus correspondientes KPIs, etc.

- **Consolidación de la información**

Debido al cambio de espíritu en la normativa, es de fundamental importancia que la información sea consistente. B+ SII consolida la información existente en los diferentes sistemas y la Agencia Tributaria, por lo que permitirá adelantarse y corregir cualquier discrepancia que pueda existir.

- **Integración con ERPs y facturadores**

B+ SII no es un desarrollo a medida, sino un producto homologado por SAP en el dominio/EDGE/, propiedad de Techedge. Esto permite que su funcionalidad esté embebida transversalmente en SAP y dispone de puntos de ampliación para cubrir cualquier requerimiento legal o de negocio.

- **Gobernabilidad**

Temas tan relevantes como la presentación de la facturación emitida y soportada por una organización deben estar totalmente bajo control y B+ SII se posiciona como pieza clave ya que

"Para llegar con garantías a la entrada en vigor del Modelo SII será fundamental utilizar soluciones que proporcionen plena cobertura al nuevo requerimiento y que actúen como aceleradores en el proyecto"



Julián Romero, Manager de Business Consulting de Techedge.

permite definir "una misma manera de hacer" con una mínima complejidad técnica.

Para llegar con garantías a la entrada en vigor del Modelo SII será fundamental utilizar soluciones que proporcionen plena cobertura al nuevo requerimiento y que actúen como aceleradores en el proyecto. Desde nuestra perspectiva, B+ SII será de gran utilidad al estar totalmente embebida en SAP Business Suite e integrada de modo nativo en los procesos logísticos y comerciales y su correspondiente impacto en el área económico-administrativa y financiera. Por tanto, se dispondrá de una visión en tiempo real y con trazabilidad completa que permitirá el cumplimiento de la ley y una gestión ágil de los rechazos de la Agencia Tributaria.

En Techedge hemos sido capaces de identificar la oportunidad de mejora sobre la funcionalidad estándar y esto supondrá una ventaja competitiva para nuestros clientes. Según el benchmarking realizado en los proyectos de análisis de impacto realizados, se han optimizado los tiempos en la presentación de lotes a la Agencia Tributaria en un 30 por ciento y la resolución de las incidencias en un 40 por ciento, mediante la definición de un procedimiento automatizado y con las responsabilidades de cada lote claramente identificadas.

Consideramos que el camino a una gestión del Modelo SII óptima con B+ SII y Techedge es una apuesta segura.

Acierta en
tus decisiones

Posicionamiento
de soluciones

Panorama
tecnológico

Tendencias TIC

Networking

Análisis
competitivo

Mejores
prácticas



“Penteo te proporciona conocimiento TIC y apoyo para crecer”



COMUNIDAD PARA
EJECUTIVOS TIC



TENDENCIAS Y CONOCIMIENTO
PARA PROFESIONALES TIC



PROCESOS DE COMPRA



POSICIONAMIENTO SOLUCIONES
Y SERVICIOS



POTENCIA TU ÁREA TIC



ANÁLISIS DE MERCADO



ACOMPañAMIENTO EN
PROYECTOS



ACERCAMIENTO AL MERCADO



Noemí Díaz-Benito

Experta en Soluciones Financieras de SAP España



La Administración Pública frente al reto del ciudadano digital

La UE comunicó el año pasado el Plan de Acción sobre Administración Electrónica de la UE 2016-2020, acelerar la transformación digital de la administración¹, cuya visión se expresa de la siguiente forma: “En 2020 a más tardar, las Administraciones Públicas y las instituciones públicas de la Unión Europea deberían ser abiertas, eficientes e integradoras, y prestar servicios públicos digitales sin fronteras, personalizados, fáciles de utilizar y de extremo a extremo a todos los ciudadanos y empresas de la UE”.

Sin embargo, cuando pensamos en el sector público vienen a nuestra mente las esperas, papeleos, burocracia, dispersión... ¿Por qué? Sencillamente porque en nuestro día a día estamos acostumbrados a utilizar nuestro teléfono móvil como si fuera un ordenador, a hacer muchos de nuestros trámites personales online: compras, operaciones bancarias..., y demandamos inmediatez.

Por ello, las Administraciones Públicas se enfrentan no sólo al reto de los nuevos ciudadanos digitales sino a su propia digitalización como base para la eficiencia y la transparencia.

El objetivo: el Gobierno debe proveer, proteger y facilitar a los ciudadanos prosperidad en una sociedad digital, asegurando la responsabilidad fiscal, proveyendo servicios a los ciudadanos adaptados a sus necesidades, manteniendo la comunidad segura y sostenible, y liderando la prosperidad y mejorar los estándares de calidad de vida para todos.

El reto: gobernar una sociedad digital requiere fundamentalmente reimaginar y transformar todos los aspectos de la función pública:

- Excelencia operativa: satisfacer la demanda por cuidar mejor del dinero de los contribuyentes y lograr un mejor desempeño.
- Prosperidad económica: conseguir que la calidad de vida en el conjunto de la población no esté relacionada necesariamente con el crecimiento económico o la posesión de bienes, sino con el servicio en una región geográfica y periodo de tiempo determinados que, en este caso, serían suministrados por las Administraciones Públicas.

- Adaptación y seguridad: incrementar las expectativas de los ciudadanos sobre la seguridad, los riesgos sanitarios y los desastres naturales.
- Cobertura de las necesidades de los ciudadanos: eliminar la falta de transparencia gubernamental en el desempeño, y tener la capacidad para prestar servicios significativos y oportunos a los ciudadanos.
- Gestión de recursos humanos: es necesario atraer, seleccionar, desarrollar y retener a las personas adecuadas con las habilidades adecuadas para el trabajo adecuado.

Por tanto, son cuestiones clave resolver cómo podemos solventar los siguientes aspectos:

- Deshacernos de los silos de datos dentro de un gobierno o entre departamentos de forma que las decisiones estén realmente basadas en datos.
- Facilitar la colaboración entre los sectores público, privado y sin fines de lucro para proporcionar una experiencia unificada y en tiempo real a los ciudadanos.
- Predecir y actuar en tiempo real para proteger a los ciudadanos de las amenazas a la seguridad, los peligros para la salud y los desastres naturales
- Transformar nuestra forma de competir, reclutar y desarrollar talento.

SAP S/4HANA Y EL SECTOR PÚBLICO

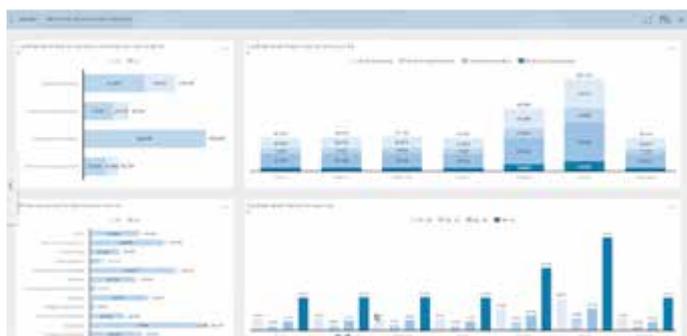
Gartner, en su estudio FEI de 2015, indicaba que “renovar el corazón, como el ERP ha sido remarcado como la base clave para el

¹ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52016DC0179>

negocio digital". SAP S/4HANA, que está basado en un modelo de datos simplificado, permite disponer de nuevos y mejores procesos de negocio en la función pública con una gestión de caja y comunicación bancaria mejoradas, una gestión de activos simplificada y en tiempo real, una funcionalidad de planificación integrada y una opción de gestión financiera de forma centralizada donde puede recopilar datos financieros de diferentes sistemas (también no SAP) para generar informes de grupo.

SAP propone una serie de soluciones integradas y adaptadas a la gestión de la función pública para acompañar a las Administraciones Públicas en ese proceso de transformación digital. Las características propias de la cartera de soluciones integradas dentro de SAP S/4HANA se caracterizan por:

- Planificación y visión de negocio en tiempo real soportado por la nueva plataforma SAP HANA y la simplificación del modelo de datos. También es posible la generación de escenarios "what-if". Un paso adicional en el proceso de planificación y análisis es el SAP Digital Boardroom, una herramienta que nos va a permitir la visualización en tres pantallas de los datos relevantes de mi organismo y la posibilidad de generar planificaciones y simulaciones en tiempo real durante las reuniones para facilitar la toma de decisiones de una forma eficiente, así como navegar desde el indicador al mínimo nivel de detalle en tiempo real.



SAP propone una serie de soluciones integradas y adaptadas a la gestión de la función pública para acompañar a las Administraciones Públicas en ese proceso de transformación digital.

- El proceso de implantación no puede frenar el proceso de digitalización de las Administraciones Públicas, es por eso que SAP S/4HANA dispone de diferentes escenarios de entrega: on-premise, en la nube o escenarios mixtos.
- Si hablamos de la función presupuestaria típica de todas aquellas Administraciones Públicas sujetas a presupuesto, SAP S/4HANA dispondrá de:
 - una visión general personalizada de la disponibilidad y estado de gastos e ingresos bajo la responsabilidad del usuario.
 - una descripción general de las alertas para objetos presupuestarios en los que la disponibilidad presupuestaria se aproxima a un umbral crítico y una exploración simple de los datos subyacentes haciendo clic en un mosaico.
 - vista de 360 grados sobre objetos de datos maestros de presupuesto, como los fondos, que combina atributos de datos maestros, relaciones con otros objetos y datos transaccionales en una página.



- y, siempre, acompañando con las funciones necesarias para ayudar al cumplimiento normativo, como la última norma IFRS16, para la cual SAP dispone de dos soluciones con las que adaptarse a las necesidades y punto de origen de los clientes: SAP Real Estate Management y SAP Lease Administration by Nakisa.

La generación de nuevos modelos de negocio y de trabajo, la posibilidad de realizar análisis basados en datos en tiempo real, y la optimización de los procesos internos son tanto una tendencia de mercado como una realidad en la que SAP busca apoyar a sus clientes siguiendo su propia visión: "mejorar la vida de las personas".



Carlos Durán García
SAP Manager en everis



SAP S/4HANA: la experiencia en tu propia casa

“SAP no es el fin, es el medio”. Esta frase la aprendí de mi primer jefe cuando empecé a trabajar en este mundo hace ya catorce años y, como en todo, los principios siguen siendo los mismos, solo han cambiado los medios. A día de hoy estoy seguro de que todos saben qué es SAP HANA, SAP S/4HANA, SAP Fiori, User Experience... pero ése no es el objetivo, es el medio.

EL NEGOCIO

En everis ya somos 17.000 empleados, 150 compañías a nivel mundial con sede en 15 países y proyectos en cientos de localizaciones del mundo. Nuestro negocio principal es la consultoría y para nosotros es sumamente importante vigilar el nivel de avance de nuestros proyectos, controlando las horas y los viajes de los consultores.

Nuestros departamentos de *backoffice* necesitan un gran apoyo del sistema SAP ECC 6.0 y otros sistemas *legacy* puesto que gestionar a tantos empleados, con numerosos viajes y con un elevado porcentaje de proyectos, requiere que todo se coordine para ejecutar sus procesos de cierre. Con los sistemas actuales y sus 150 interfaces, éste es un trabajo muy complicado que requiere de mucho esfuerzo.

EL DESENCADENANTE QUE PROVOCA EL CAMBIO

El disparador de la iniciativa surgió en mayo de 2015 cuando NTT Data solicitó reportar en D+5 días laborables la información económico-financiera consolidada a todas sus compañías de grupo.

Un mes más tarde, el director responsable de aplicaciones internas de everis y el CFO de la compañía me sentaron en una sala y me preguntaron: “Carlos, ¿necesitamos SAP S/4HANA para atender los requerimientos de reporting?” A lo que yo respondí: “¿Para qué si ya tenemos SAP ECC?”.

Tras una fase de análisis de procesos internos y una comparativa de herramientas a finales de julio de 2015, se concluyó que la implantación de SAP S/4HANA era la mejor opción para cubrir los objetivos del requerimiento planteado por la matriz, tanto en términos de eficiencia de costes como en rendimiento y cobertura funcional.

Se constituyó el programa “FAST CLOSE” que englobaba iniciativas de negocio y sistemas. A partir de ahí surgieron objetivos relacionados, como la necesidad de agilizar los procesos de cierre, mejorar la integración de los sistemas o disponer de informa-

ción en tiempo real. Aprovechando el programa, se marcaron objetivos de usabilidad, accesibilidad, escalabilidad o rendimiento para mejorar la experiencia de nuestros empleados como usuarios del futuro sistema. Si vendemos tecnología, deberíamos ser el mejor ejemplo.

¿Por qué reimplantamos en vez de migrar nuestro ECC 6.0? El estándar es la clave de la mejora de procesos y el ahorro de costes para la compañía. Muchos procesos que en su día se implementaron a medida, ya están cubiertos con estándares integrados en la nueva herramienta y los desarrollos a medida son muy costosos para las empresas. ¿Cómo logramos convencer al negocio de volver al estándar? Por el coste, el rendimiento y sobre todo la usabilidad, que fue la clave.

Tras más de un año de proyecto hemos detectado cuáles son los factores críticos en este tipo de iniciativas:

INFRAESTRUCTURAS Y SOFTWARE

En everis contamos con entornos “On Premise”, un ERP (Oracle) para gestionar el core de negocio y otro ERP (SAP ECC 6.0), donde se realizan los procesos económico/financieros y de recursos humanos. Además, para la consolidación se cuenta con SEM-BCS en una máquina separada de BW y un entorno de MicroStrategy para el reporting. Nuestra solución actual data de 2008 y no sabe mucho de usabilidad. Lo que partió de una herramienta más o menos estándar, se convirtió en una herramienta casi a medida. Prueba de ello fue que, al tomar requerimientos de funcionalidad, nadie sabía qué había en las tripas del sistema. No en vano, tras muchos años, el sistema ha sufrido numerosos desarrollos a medida y cientos de interfaces.

La solución definida, montada íntegramente sobre una plataforma Cloud certificada por SAP, permite escalar los sistemas en los momentos de mayor carga y apagarlos cuando no son necesarios. En cuanto al software se cuenta con un sistema de SAP BPC 10.1 (ya en productivo) integrado con SAP S/4HANA On



Premise 1610 (que arrancará a finales de 2017) con SAP HANA 2.0 y un sistema SAP ECC para HCM (ya en productivo). Este enfoque permite el cambio de 150 interfaces a 14, la estandarización de la gran mayoría de los procesos y la disponibilidad de toda la información en un solo sitio sin réplicas (ni para el reporting gracias a SAP HANA 2.0). Para no replicar información, en reporting hemos decidido utilizar la suite SAP Embedded Analytics, incluida dentro de la nueva versión 1610.

La reducción del TCO es clara, ya que se minimiza el número de sistemas y, por tanto, su coste de explotación y licenciamiento (y se mejora su escalabilidad). Respecto al mantenimiento de aplicaciones, se reduce el número de interfaces y el número de incidencias (procesos estándar) y disminuye la curva de aprendizaje de los recursos porque el conocimiento está extendido en el mercado.

LA USABILIDAD

La principal palanca de SAP S/4HANA para que el negocio aceptara el cambio fue su integración, su mayor cobertura estándar de los procesos core, la mejora del rendimiento en los procesos de cierre y su nuevo *look&feel*.

¿Por qué triunfó Google sobre Yahoo? Porque era más fácil. En everis contamos con años de experiencia en User Experience y una división exclusiva para ello. Por eso, se integró desde el principio en el equipo de proyecto, para ayudarnos a definir cómo sería la interacción con el nuevo sistema. Tras unas semanas de sesiones *agile*, se decidió que el *backoffice* utilizara las aplicaciones estándar de SAP, pero el negocio contaría con pantallas a medida (que no funcionalidad, porque son módulos estándar) para hacerlo más usable (si una aplicación la van a usar 17.000 personas, hay que preocuparse por su usabilidad y robustez). Para la construcción de las aplicaciones nos hemos apoyado en nuestro Centro de Excelencia en movilidad SAP, que cuenta con más de diez años de experiencia. El resultado, como ejemplo de una funcionalidad, es que para hacer su hoja de tiempos un empleado necesitará un 15 por ciento de los clics actua-

les y sólo una navegación por pantalla frente a las anteriores 15 navegaciones. Toda la funcionalidad para el negocio será accesible desde PC, tablet o móvil gracias a SAP Fiori 2.0. Es fácil, el usuario de negocio emplea transacciones estándar pero no lo sabe, porque ve una pantalla muy amigable adaptada a su necesidad específica.

SAP PREMIUM ENGAGEMENT

Teniendo en cuenta que la tecnología es muy novedosa, contratamos los servicios que SAP pone a disposición de sus clientes como guía durante la migración e implantación de SAP S/4HANA, el programa "SAP Premium Engagement".

Los servicios están diseñados para orientar en cada una de las fases del proyecto y resultan de gran ayuda cuando hay que afrontar a un proyecto tan importante en la transformación digital de una compañía. ¿Quién mejor que el fabricante para ayudarte a aprender una nueva herramienta?

EL FIN

Si ya tenemos SAP ECC es difícil ver por qué debemos pasar a SAP S/4 HANA. Es normal porque la tecnología no es el fin, es el medio. El fin, que sigue siendo igual desde hace años, es la mejora en la satisfacción de clientes y empleados con el correspondiente impacto directo en los resultados financieros de nuestras empresas. En todos estos aspectos SAP S/4 HANA puede aportar de varias maneras pudiendo considerarse como el núcleo tecnológico sobre el que pivota la transformación digital de la compañía.

En everis tenemos la respuesta y contamos con servicios que van desde consultoría de negocio, consultoría técnica SAP (+1.000 consultores), venta y aprovisionamiento de infraestructuras On Premise y Cloud, así como la prestación de servicios de Outsourcing y BPO. Además, somos Global Partner de SAP (el mayor nivel de *partnership*) y certificación VAR en España. Todo ello hace que seamos un proveedor *Full Stack*. Con estas credenciales, ¿qué mejor que hacerlo en nuestra propia casa?



Sven Lindemann
CEO, Hanse Orga Group



Cinco áreas para medir si sus procesos financieros corporativos están preparados para el futuro

Para los tesoreros de grandes corporaciones con muchas filiales, puede resultar especialmente difícil seguir el rastro de la información financiera importante. Deben dar cuenta de diversos flujos de tesorería, flujos de pagos y situaciones de tesorería de cada filial, así como del número total de cuentas bancarias de la compañía. Sin embargo, para ir por delante de la competencia en un mercado que cambia rápido, las compañías deben tener un control pleno y centralizado sobre los procesos financieros.

¿Cómo funcionan las compañías en un entorno empresarial volátil y con la nueva era del "Big Data" y del acceso rápido a la información? Basándonos en nuestra experiencia y el análisis de tendencias futuras, hemos encontrado cinco áreas claves que serán esenciales para el CFO a la hora de verificar si las finanzas corporativas están preparadas para el futuro.

1. INFORMES DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL

Cuanto más complejas e internacionales son las compañías, más difícil es consolidar datos claves sobre flujos de tesorería para toda la compañía. Los entornos de sistemas heterogéneos pueden contribuir también a este desafío. Para conseguir los datos necesarios rápidamente, los CFO querrán un sistema que esté integrado y que incorpore datos de todas las entidades locales de forma sencilla y fiable, y que permita una vista centralizada, configurable y de fácil acceso de todo el grupo.

2. APROVECHAMIENTO DE LA TECNOLOGÍA EXISTENTE

Al escoger un nuevo software financiero, los CFO deberían tener en cuenta la implementación de un sistema (local, en la nube o híbrido) que se integre con entornos SAP existentes para beneficiarse de los beneficios de inversiones anteriores. Al incorporar tecnología especializada con SAP S/4HANA, SAP HANA o SAP S/4HANA Finance, los CFO pueden disfrutar de mayores niveles de seguridad y menores esfuerzos administrativos, así como de procesos armonizados y acelerados en el grupo.

3. UNA EXPERIENCIA DE USUARIO MODERNA CON SAP FIORI

Los empleados están acostumbrados a pantallas táctiles y smartphones en su vida personal, y esperan la misma experiencia de usuario directa en su software financiero. Con innovadoras aplicaciones de SAP Fiori, los profesionales financieros avanzarán con los sistemas de TI más rápido, sin necesidad de perder el tiempo con formaciones ni diferentes herramientas. Las aplicaciones se pueden configurar en el panel de control personalizado del empleado, que podrá iniciar los procesos e informes con un solo clic del ratón sin perderlos de vista gracias a las visualizaciones gráficas.

4. SOFTWARE INTELIGENTE Y AUTODIDACTA

Con la presión de los plazos actuales, los usuarios no se pueden permitir perder tiempo en reintroducir los datos que ya deberían estar almacenados en el sistema. La tecnología moderna debe ser capaz no sólo de reconocer datos, sino también de aprender los patrones de los datos. Al emplear algoritmos inteligentes, el software autodidacta puede proporcionar la inteligencia artificial necesaria para automatizar y mejorar procesos, así como para tratar macrodatos.

5. MOVILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Los profesionales de las finanzas viajan más que nunca, pero el flujo de trabajo no puede detenerse mientras están fuera de la oficina. Los empleados y CFO necesitan poder acceder a da-

tos claves y actuar conforme a la información allí donde estén, para garantizar procesos fluidos. Por tanto, los sistemas financieros deben ser totalmente móviles y poder ir con los profesionales cuando están de viaje.

CONTROL SOBRE LOS PROCESOS FINANCIEROS

Controlar los procesos requiere un nuevo enfoque de las finanzas que tenga en cuenta todas estas áreas, y la tecnología está teniendo un papel cada vez más importante. Por eso, Hanse Orga ha llevado su familia de software FinanceSuite al siguiente nivel con FS². FS² afronta los retos anteriores de forma óptima con características avanzadas, y brinda informes fiables permitiendo la movilidad y aprovechando la inteligencia artificial. FS² también se integra con sistemas SAP, incluidos SAP Business Suite 4 SAP HANA (SAP S/4HANA) y SAP S/4HANA Finance.

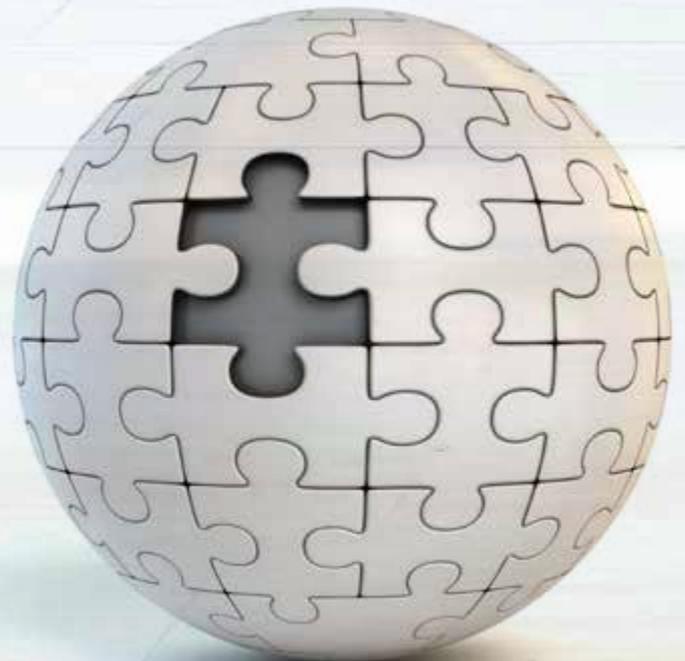


Para más información, contacte con Hanse Orga para solicitar una demostración gratuita, y visite www.hanseorga-group.com/en/hanseorga/solutions/fs2/

AUSAPE

¡ASÓCIATE!

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





José Luis Arteta
Ingeniero Industrial en i3S

i3s

Edificios inteligentes: integrando la experiencia de usuario y el valor generado con SAP HCP

¿Se puede generar valor para la organización desde los servicios generales? Seguramente la palabra mágica es MONETIZACIÓN. Cuando nos enfrentamos a la cadena de valor tradicional de una industria puede parecer fácil: diseño productos que el cliente comprará; compro componentes que añadirán valor a mis productos y el cliente pagará por ello; fabrico productos que el cliente adquirirá; vendo productos al cliente que me pagará; mantengo productos que el cliente ya ha adquirido y su experiencia de usuario le hará repetir.

Pero, ¿dónde están los profesionales de servicios generales en toda esta cadena de generación de valor?

- **Dtor. Serv. Generales:** Soy el director de servicios generales, ¿puedo aportar valor diferencial a mi organización?
- **i3S:** La respuesta es Sí, y mucho.
- **Dtor. Serv. Generales:** Pero si, entre otras cosas, compro papel higiénico y jabón, contrato los servicios de limpieza de mis edificios, etc., son gastos que nadie valora en mi organización. Me dejo una pasta en celulosa, sin ser redundancia, y lo único que puedo gestionar es el precio del contrato cada año.
- **i3S:** ¿Cómo vería un escenario de servicio gestionado que asegure una mejor experiencia de usuario y reducción de costes? Déjeme unos minutos para contarle una historia de Edificios Inteligentes, pero la más pequeña de todas, una historia sobre la gestión de los servicios de higiene y sanitarios como servicio. Ah!, que necesita unas siglas y un poco de inglés para que la historia sea creíble, no hay problema. **HySSaaS (Hygiene Sanitary Services as a Service)**, esto es lo que le quiero contar.

REINVENTAMOS LA FORMA DE GENERAR VALOR A TRAVÉS DE LA DIGITALIZACIÓN

La revolución digital, con su ubicuidad, con su perseverante presencia en los medios, en los programas políticos, apenas acaba de penetrar en la industria. Una oleada de datos amenaza con invadirnos, pero la realidad es que la mayor parte de las organizaciones apenas están capturan-

do una mínima parte de los datos que pueden ayudarles a mejorar su gestión.

¿Cuáles son los limitadores que están ralentizando el proceso de transformación digital de nuestras compañías?, ¿son problemas organizativos?, ¿problemas tecnológicos?, ¿limitaciones presupuestarias?

Los datos son, en cualquier caso, uno de los principales activos de las organizaciones. Son clave para mejorar la propuesta de valor al cliente. Lo podemos identificar claramente en empresas con servicios asociados a la localización, tanto en el ámbito turístico





como en el comercial; también en el desarrollo sanitario, donde los procesos de digitalización ayudan a mejorar la experiencia de usuario de enfermos crónicos; en el sector del automóvil, paradigma de la digitalización a lo largo de toda la cadena de valor de sus productos; o en el sector público, con sus iniciativa de ciudades inteligentes.

No obstante, también podemos ‘aterrizar’ la transformación digital a mundos mucho más cercanos y que también demandan mejor experiencia de usuario y reducción de costes.

¿Sabemos cuáles son los costes ocultos en la gestión de los servicios de higiene y sanitarios de grandes edificios tanto públicos como privados?, ¿conocemos el coste de los servicios de operación y mantenimiento de los servicios de higiene de nuestros edificios?, ¿cuánto cuesta la reposición de papel, cuánto la reposición de jabón, cuánto desinfectante pagamos y cuánto gastamos?, ¿diseñamos las rutas de operación, explotación y mantenimiento de nuestros equipos de limpieza en función del uso y la demanda real?, ¿conocemos el estado de nuestros servicios en cada momento?, ¿sabemos cuántos usuarios los utilizan y cuándo los utilizan?

Nuestras ciudades se pueblan con edificios de Gehry, Foster, Isozaki, Moneo, Legorreta, ..., pero, ¿están los servicios de higiene y sanitarios a la altura de sus edificios?

Nuestro planteamiento, en colaboración con la empresa austriaca Hagleitner, líder en Europa en el sector de la higiene, es promover la Transformación Digital e Internet de las Cosas para progresar en la gestión integral de las necesidades del cuarto de baño en grandes edificios, públicos o privados, a través de distintos vectores:

- Una **mejor gestión operativa**, que nos permita medir las actuaciones, los consumos y los insumos, y planificar las actuaciones de servicio de forma informada. Siempre pensamos en Deming, “plan, do, check, act”, y para ello necesitamos medir.
- **Mejor servicio**, si conocemos la situación de nuestros activos podemos asegurar el servicio, la calidad del servicio y la experiencia del usuario.
- **Ahorro de costes**, porque no hay mejor manera de ahorrar costes que pagar por lo que se quiere utilizar y se utiliza, y no pagar por lo que no se quiere utilizar y no se utiliza.

Hasta ahora el modelo de servicio y suministro en el ámbito de la higiene se ha parecido mucho al “*body shopping*” de los antiguos departamentos de informática. Este planteamiento debe desaparecer si buscamos mejor gestión operativa, mejor servicio y experiencia de usuario y menor coste. Transformemos el modelo de gestión hacia planteamientos de Acuerdos de Nivel de Servicio. *Plan & Do* de Deming.

Y para ello necesitamos medir. *Check* de Deming.

De la mano de Hagleitner y SAP HCP renovamos el concepto de gestión del cuarto de baño en grandes edificios a través de tres vectores:

SENSORIZACIÓN

Nuestra aplicación HCP permite diseñar virtualmente el edificio e incorporar sensorica a cada uno de los dispositivos dispensadores. Todos los datos de identificación, estado, cantidades entregadas, utilizations, fechas y horas, estado de las baterías, ..., los tengo al alcance de la mano por la gracia de la sensorización. La Transformación Digital llega al cuarto de baño.

COMUNICACIÓN

Integrados de forma independiente con SAP Cloud a través de comunicaciones radio y Wi-Fi, los dispensadores sensorizados dan la oportunidad al gestor de servicios generales de integrar los datos de estado de todos los dispositivos del edificio, conocer quién está dando servicio, quién está en situación de reserva, dónde ha habido una rotura de servicio, etc., y con la periodicidad que demande el servicio o las garantías de calidad de servicio que necesite.

GESTIÓN

Directamente en la “nube” y mediante nuestra aplicación SAP HCP podemos cruzar los datos de estado con datos geográficos, temporales y de acceso para poder conocer la realidad del servicio y tomar decisiones informadas, de actuación operativa, de control financiero, ... *Act* de Deming.

BENEFICIOS DE LA DIGITALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE HIGIENE SANITARIA

La digitalización de los servicios de higiene que ofrece I3S en colaboración con Hagleitner y SAP HCP asegura la satisfacción del usuario, un servicio mejorado y ahorro de costes.

- Porque conocemos lo que se usa y cómo se usa.
- Porque podemos ofrecer un servicio mejorado, basado en el conocimiento, en áreas críticas.
- Porque gestionamos mediante acuerdos de nivel de servicio.
- Porque estamos en disposición de actuar preventivamente a partir del conocimiento de la realidad.
- Porque podemos planificar adecuada y eficientemente los servicios de operación y mantenimiento en función de la demanda real.
- Porque podemos generar de forma automática documentación, órdenes de pedido y optimizar los almacenes.
- Porque aseguramos una relación cliente-proveedor/colaborador de servicios de higiene basada en la transparencia.
- Porque nuestra experiencia certifica que también vamos a ahorrar costes.

Si eres un gran centro público, un hospital, un hotel, un palacio de justicia, un gobierno, un ayuntamiento,..., tienes que hablar con nosotros, la Dirección de Servicios Generales también puede generar valor para la organización.



Alberto Cabrero
NGA Business Consulting



Profesionales de RR.HH. ayudando a Profesionales de RR.HH.

NGA Human Resources ha lanzado en el último año una nueva línea de negocio que agrupa varios de los servicios que ya se estaban realizando pero que ahora se dotan de más funcionalidad, con el único objetivo de ayudar y colaborar con sus clientes desde la perspectiva más pura de Consultoría de Negocio.

BUSINESS CASES

¿Ha pensado alguna vez si el software de gestión actual es el que más le conviene?, ¿si le resultaría rentable el Outsourcing y en qué medida?, ¿qué tiene que tener en cuenta para pedir ofertas de proveedores? o ¿cuáles son los pasos más adecuados para la implantación de un producto en la nube?

Tener claras las alternativas con análisis de costes e impacto en las distintas áreas de la compañía es fundamental para una buena gestión estratégica y nos ayudará a tomar decisiones correctas con la suficiente anticipación.

NGA acompaña, ayuda y asesora a sus clientes tanto para disponer de los elementos necesarios para la toma de decisiones, como para la preparación de los proyectos de cambio.

GESTIÓN DEL CAMBIO

En NGA creemos en la Gestión del Cambio como un factor crítico en cualquier proyecto y más, si cabe, en el ámbito de los RR.HH. Cualquiera que sea el Cambio se ha de guiar, comunicar y convencer a las partes implicadas.

Con las nuevas tecnologías, esta gestión es más importante aún, ya que el impacto en la organización y en sus personas es muy alto. Aunque parezca un ejemplo demasiado sencillo, “de nada sirve poner un portal del empleado si no se usa”; es un caso real que se repite a menudo.

NGA propone la Gestión del Cambio bajo cuatro pilares fundamentales:

- Gestión de las partes interesadas, consistente en identificar y gestionar los actores principales que pueden influir en el cambio, logrando su aceptación y minimizando las preocupaciones.
- Comunicación para asegurar que las personas estén bien informadas y participen en el momento adecuado a través de mensajes proactivos, coherentes y específicos.
- La Formación, el seguimiento y la ayuda continua habilita a los agentes de RR.HH., gerentes y empleados para adquirir las competencias, habilidades y conocimientos.
- Y la Documentación que asegura que se tiene la información correcta para ser utilizada en las actividades diarias (formularios, guías, esquemas de procesos, etc.).



HEALTH CHECKS

Hay organizaciones que tienen la percepción de que se necesita demasiado tiempo y esfuerzo para la realización de ciertas tareas claves de la compañía. Los departamentos de RR.HH. quieren poder analizar las áreas de mejora desde un punto de vista técnico (lejos de su alcance), y tener una visión completa de su situación actual así como de sus opciones de futuro.

En NGA ayudamos y colaboramos con los clientes en la realización de este tipo de análisis, donde se combina el estudio de plataformas tecnológicas con la parte más funcional de los procesos propios de RR.HH.

Nuestros clientes obtienen con este tipo de estudios una visión clara sobre su situación tanto en términos técnicos como funcionales. Sirve como herramienta para toma de decisiones que contribuyen a la mejora de la eficiencia, eficacia y calidad del resultado, así como en el crecimiento en el resto de actividades de los Recursos Humanos.

Este tipo de estudios se realizan en una media de dos o tres semanas, lo que les hace especialmente asequibles en términos económicos y en respuesta a situaciones críticas.

DISEÑO DE PROCESOS

Analizamos las empresas, tomamos los requerimientos y proponemos el nuevo modelo.

- **As-Is.** Cada empresa es distinta y, por tanto, no se puede pensar que su forma de operar en RR.HH. no lo sea. En NGA se conoce este hecho y se convive con él cada día. Por ello, para una correcta reingeniería de procesos es fundamental una fase previa de estudio de la situación actual y, a partir de ella, proponer la nueva forma de trabajar.
- **To-Be.** ¿A dónde quiero ir? Cada empresa tiene una inquietud diferente, si bien algunas pueden estar enfocadas en una reducción de costes y por tanto en la industrialización de tareas, existen otras en las que sus mayores objetivos son los de igualar formas de trabajar o mejorar la calidad de la entrega. Con este input del cliente. NGA sienta las bases para los futuros procesos.
- El nuevo modelo en términos de procesos es el resultado de sumar:
 - El análisis de cómo funciona la empresa y las restricciones/obligaciones del propio negocio.
 - +
 - Objetivo a conseguir con los nuevos procesos.
 - +
 - Las Best Practices de NGA.

La suma de estos tres factores da como resultado unos procesos contrastados y personalizados para cada cliente.

VIAJE AL MUNDO DIGITAL

Los proyectos de implementación de nuevos sistemas de gestión de RR.HH. han cambiado por completo. Hemos pasado de la instalación más tradicional, con la localización de los procesos y



la personalización del sistema, a la adaptación de sistemas en la nube o digitales que no tienen nada que ver con lo anterior. Ya no se desarrolla, se adapta el sistema a la organización o la organización al sistema; ya no se localiza sino que se globaliza. El proyecto ya no se lidera por la parte técnica sino por la parte más funcional de RR.HH.

Toda esta casuística hace que se tenga que gestionar la instalación de sistemas digitales con un tratamiento específico; desde NGA damos forma a toda una nueva metodología y en principio recomendamos:

- ¡Ojo a la velocidad del proyecto! No espere a que empiece el proyecto para:
 - Asegurar la disposición de la empresa para viajar a la nube.
 - Planificar la Gestión del Cambio.
 - Definir los futuros procesos.
- Prepárese para la toma de decisiones durante el proyecto.
- Coste: Parte de la reducción de costes en los proyectos de implantación viene dada porque algunas de las tareas pasan a realizarse por el cliente en lugar del implantador. Provisione bien sus propios esfuerzos.

ASESORAMIENTO A CENTROS DE SERVICIO

Tenemos larga experiencia en gestión global de clientes dando servicio desde un punto de vista técnico, funcional, estratégico y global en más de 145 países.

Con más de una década de experiencia en HRO, hemos probado que contamos con las personas, procesos, tecnología, experiencia, conocimiento y Best Practices en dicho ámbito para obtener la máxima eficacia. Con NGA puede elegir entre una gran variedad de soluciones y procesos de outsourcing de RR.HH. (HR BPO) flexibles, escalables, integradas y globales.

Ponemos a disposición de los clientes todo este conocimiento y Buenas Prácticas en forma de servicio de Asesoramiento a Centros de Servicio de grandes empresas. De esta forma, el cliente puede definir sus propios Acuerdo de Nivel de Servicio (ANS) dentro de la compañía, planes de continuidad de negocio, procesos, etc.

Departamento de Análisis de Penteo

Penteo
 Analista TIC

El mercado de *offshoring* de aplicaciones en España

Un estudio realizado por Penteo, con entrevistas a los principales responsables de *outsourcing/offshoring* de los proveedores de nuestro país, refleja que las empresas españolas consideran el *offshoring* como una estrategia para ahorrar costes y para introducirse en nuevos mercados. Aunque los proveedores han aumentado sus desarrollos en *offshore* a nivel global de compañía, en España el crecimiento se centra más en el *nearshore/onshore*, al resultar mucho más fácil de gestionar con los clientes.

El objetivo del estudio de Penteo era comprender la realidad del mercado español en relación con el *offshoring* para el desarrollo y mantenimiento de aplicaciones en España. La muestra seleccionada proporciona información valiosa, aunque no representativa de la totalidad de empresas, para obtener conclusiones de los distintos aspectos y tendencias asociados a la deslocalización en nuestro país.

Las empresas participantes en el estudio tienen una facturación superior a 500 millones de euros y están presentes en el mercado español. Esto hace posible efectuar comparaciones con la misma escala y entender las principales diferencias. Se han estudiado empresas integradoras con centro de producción de proyectos y servicios de aplicaciones deslocalizados y ubicados en geografías situadas a distancia superior a dos horas de trayecto y, habitualmente, huso horario distinto a España.

Para caracterizar el entorno de estos proveedores, se estudiaron diferentes variables, recogidas en la siguiente figura:

Con este análisis, se concluyó que más del 80% de los proveedores analizados están realizando *offshoring*, y el 20% restante tiene previsto hacerlo. Ninguno, por tanto, ha dejado de considerar esta práctica.



Por otra parte, todos los proveedores encuestados tienen capacidad para deslocalizar y, entre las diversas funciones que se prestan o se adaptan mejor al *offshoring*, ordenadas por su idoneidad, destacan:

- **Servicios relacionados con el desarrollo y mantenimiento de software.** Comprende, básicamente, actividades de análisis, diseño, construcción, pruebas e implementación de sistemas de

información. Y son, principalmente, las cargas de trabajo que se deslocalizan desde España hacia otros países.

- **Servicios de infraestructura de IT que están directamente relacionados con la distribución geográfica de los centros de datos.** Forman parte de servicios globales Cloud, que incluyen también servicios de *hosting* e, incluso, *colocation* tradicionales. Es crucial, por tanto, contar con una gestión efectiva con alta capacidad de almacenamiento, escalabilidad, capacidad de proceso y con la máxima disponibilidad.
- **Servicios de call centers o atención telefónica, centro de recepción de peticiones y escalado a los grupos resolutores,** que es el enlace fundamental entre la empresa y sus clientes internos y externos. Generalmente, se deslocalizan y se ubican en Europa del Este, en caso de clientes globales multi-idioma. Y a otras geografías cuando forman parte de un servicio de aplicaciones que ofrece el primer nivel de soporte.

FUNCIONES QUE SE DESLOCALIZAN

El desarrollo y el mantenimiento de aplicaciones son funciones intensivas en la utilización de personal. Es, por tanto, un medio para aprovechar los recursos de la organización e inyectar habilidades y experiencia, focalizando así los recursos en actividades estratégicas de la empresa. Los proveedores analizados derivan entre un 4 – 8 por ciento del volumen de facturación de servicios de aplicaciones hacia el *offshoring*.

Al analizar las respuestas de las encuestas, se vio que el *offshore* representa entre un 8% - 25% de la producción en horas de aplicaciones. Y el *nearshore/onshore* es el modelo más extendido: supone entre un 45 y un 80 por ciento de la producción remota. Esto significa que hay distintas maneras de externalizar, y que la mayoría de las empresas externaliza hacia lugares físicamente cercanos, por ser más fáciles de controlar, y en los que el personal que desempeña la actividad contratada tenga el mismo huso horario y una cultura similar. En cambio, deslocalizar hacia lugares lejos del origen se producen en menor medida.

Hoy en día, los proveedores disponen de las capacidades, a nivel corporación, para realizar proyectos y servicios *offshoring*, pero



Figura 1. Beneficios del *offshoring* (valoración del 1 al 5).

su uso en España es limitado. Según los proveedores, los elementos del ciclo de desarrollo mayormente deslocalizadas son construcción y pruebas unitarias dado que son tareas que requieren menos conocimiento funcional y más conocimiento especializado para garantizar un producto de calidad.

BENEFICIOS DEL OFFSHORING

Los datos de la investigación reflejan que el *offshoring* se encuentra en un estado de madurez en el mercado español. La realidad indica que la mayoría de las empresas ven un gran beneficio en la disminución de costes, como el principal dividendo que obtienen los proveedores y también las empresas cliente, con gran posibilidad de dedicar el equipo local en España a otras tareas más relevantes. (Ver figura 1).

BARRERAS DEL OFFSHORING

Pese a los beneficios identificados, el *offshoring* no está exento de barreras.

En el estudio se ha observado que la principal barrera es la rotación de personal en los países destino, por lo que este aspecto es una preocupación para los proveedores. (Ver figura 2).

EVOLUCIÓN Y FUTURO DEL OFFSHORING EN ESPAÑA

El *offshoring* es una realidad cada vez más presente en todo el mundo, que no ha penetrado de modo tan intenso en el mercado español. Se ha visto como los proveedores han aumentado sus desarrollos en *offshore* a nivel global como compañía. Pero no ha sido así en España, donde el crecimiento se centra en el *nearshore/onshore*, mucho más fácil de gestionar con los clientes. Las empresas demandan a sus proveedores de servicios que tengan presencia donde ellas se encuentren: se producen nuevas exigencias de las empresas en disminuir las diferencias sociales, culturales u horarias.

La previsión es que en el futuro esta situación se mantenga en la misma línea. Las diferencias provocan una distancia que el cliente detecta y rechaza, ya que percibe que, quien le atiende, es alguien muy lejano a él y que difícilmente podrá identificarse con su problema.

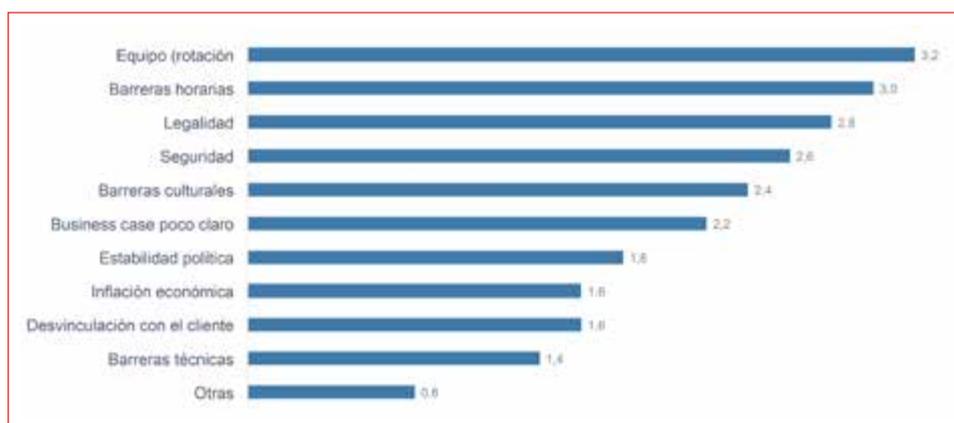


Figura 2. Barreras del *offshoring* (valoración del 1 al 5).



Aitor Sánchez
Business Consulting Practice Director en Techedge España



SAP Hybris Cloud for Sales: cómo superar los límites de la acción comercial tradicional

El proceso de compra de los clientes está cambiando, por lo que la red comercial requiere una transformación de acuerdo a la evolución y las nuevas necesidades de nuestros clientes. Asimismo, la apertura de nuevos mercados requiere desplazar a nuestra red de ventas.

En un mundo digitalmente conectado, la red comercial sigue siendo el activo responsable de VENDER, INFLUIR o RECABAR INFORMACIÓN de nuestros clientes. Debemos facilitar su trabajo teniendo en cuenta que el cliente se comunica a través de múltiples canales: correo electrónico, redes sociales, teléfono..., o de forma presencial.

Nuestra prioridad es ayudar a nuestra red de ventas a superar los límites de la acción comercial tradicional. SAP HYBRIS Cloud for Sales ofrece una solución móvil y, al mismo tiempo, una solución de backoffice desde donde poder dirigir la actividad comercial. Gestiona los dos extremos de la misma cadena. Para ello se ofrecen innovaciones en movilidad, analytics y colaboración social.

PRINCIPALES CAPACIDADES

SAP Hybris Cloud for Sales es la consecuencia del análisis de las mejores prácticas aplicadas a las actividades comerciales de diferentes sectores. Se ofrecen las siguientes capacidades:

- Cuadro de operaciones donde poder observar los indicadores comerciales principales y actividades del día, así como una comunicación centralizada de noticias. Toda acción comercial ha de tener un control para poder dirigir las acciones buscando el objetivo deseado.
- Gestión de cuentas a través de una visión única de los datos de contacto, historial de actividad comercial, reclamaciones, situación de pedidos, estado financiero... La visión integrada permite

valorar de forma global las siguientes acciones a realizar en un cliente.

- Preparación ágil de las visitas a realizar, con visualización de la ruta a llevar a cabo sobre un mapa para su posible reorganización y seguimiento del cumplimiento de dichas visitas.
- Proceso comercial guiado que asegure una normalización de las actividades comerciales y permita maximizar el resultado gracias a una ejecución basada en las conclusiones obtenidas por los responsables comerciales. Un proceso guiado tanto en la venta como en gestión de punto de venta a través de tareas definidas por los responsables comerciales, con cuestionarios de preguntas a recoger en las visitas según intervalo de fecha y jerarquía de clientes.
- Gestión de oportunidades donde poder aplicar metodología de ventas que incremente la eficiencia, aplicar analítica predictiva y generación de propuestas a clientes en base a plantillas Word. No todas las oportunidades

tienen la misma previsión de éxito y, si esta previsión se basa en algoritmos predictivos, evitaremos caer en los métodos de decisión de una actividad comercial tradicional.

- Alta de pedidos según plantillas o historial de pedidos del cliente. Teniendo en cuenta su importancia, SAP Hybris Cloud for Sales ofrece un pricing en tiempo real a través de una integración online con el módulo de ventas de SAP ECC. Esto evita la réplica de condiciones de precios complejos y permite a la red de ventas

SAP Hybris Cloud for Sales es la consecuencia del análisis de las mejores prácticas aplicadas a las actividades comerciales de diferentes sectores.



disponer de un simulador de precios que dé cobertura a su proceso comercial.

- Seguimiento de reclamaciones mediante la combinación de la solución de ventas con la solución SAP Hybris Cloud for Service. Es vital ofrecer una visión única del cliente a todos los que interactúan con estos, además de conocer los niveles de atención para la resolución y su grado de cumplimiento. Los clientes esperan más de nuestros sistemas de soporte postventa. Se ha de entender el impacto de cada uno de nuestros interlocutores en la experiencia del consumidor.

Definitivamente, SAP Hybris Cloud for Sales es una aplicación completa, rica y actual para su red de ventas. Una solución Cloud integrada de forma natural con sus sistemas SAP. Además, a diferencia de otras soluciones, contempla la movilidad multidispositivo y reporting de la actividad comercial. No hay gastos ocultos.

MOVILIDAD Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE, CLAVES DEL SMART SELLING

Las capacidades indicadas nos llevan a revisar las ventajas competitivas que ofrece SAP Hybris Cloud for Sales.

- Seremos relevantes para el cliente. Conocer el comportamiento histórico y actual de los clientes permite gestionar cada interacción con mayor valor y, por tanto, con mejor resultado a nuestra acción comercial. Asimismo, disponer de conocimiento de clientes semejantes permite a la red de ventas realizar propuestas cruzadas e incrementar aún más el valor que se les ofrece.
- Maximizar la actividad comercial a través de una solución disponible en la última tecnología, que aprovecha las buenas prácticas del negocio y sector.
- Agilizar la puesta en marcha de decisiones comerciales y evitar perder oportunidades de negocio. Se eliminan tiempos de

lanzamientos de nuevos precios, nuevos productos o servicios, nuevos cuestionarios a revisar en el cliente, nuevas actividades de gestión de punto de venta, surtidos negociados a revisar en punto de venta...

- Adelantar tomas de decisiones a través de indicadores que se actualizan de forma automática según avanza la actividad comercial, sin esperar a procesos nocturnos en los que se realicen los cálculos predictivos.
- Eliminar tiempos de incorporación de nuevos comerciales y capacitación en la herramienta mediante el uso de una solución en Cloud que no requiere instalaciones locales.
- Eliminar silos en nuestra compañía facilitando la colaboración entre departamentos como son el comercial, atención al cliente o marketing, y sin olvidar todos aquellos agentes que se encuentran abriendo nuevos mercados en diferentes países.
- Independencia de plataformas móviles al estar liberada para cualquier plataforma iOS o Android.
- Renovación de la ventaja competitiva a través de las mejoras para la solución entregada a la red de ventas que publica SAP Hybris cada tres meses de forma no disruptiva.

Por último, es necesario volver a recordar que toda empresa requiere dotar a su red de ventas de una solución móvil que permita maximizar la actividad comercial asignada. Esta necesidad no es nueva. Todos hemos visto la evolución de varias generaciones de soluciones móviles donde se priorizaba una operativa offline y un desarrollo de la aplicación móvil que buscaba convertirse en un ERP móvil. Estas soluciones y proyectos han ido evolucionando de acuerdo avanzaba la tecnología. Con SAP Hybris Cloud for Sales su compañía puede entregar a su red de ventas una solución dinámica y global en pocas semanas siguiendo una metodología de despliegue ágil. La inversión es controlada y sus usuarios claves podrán validar la solución desde el primer instante. El retorno de la inversión está garantizado.



Juan Mª Rodríguez
Área Manager de SAP en UST Global



SAP S/4HANA: cómo abordar un proyecto sin riesgos

Seguramente, en los últimos meses, muchas compañías se han planteado cuáles son las novedades que introduce SAP S/4HANA, qué beneficios puede aportarles y si deben abordar un proyecto de migración a la solución y cómo. También se habrán hecho preguntas sobre qué ocurrirá con todo su código “Z”, qué sucederá si su sistema es NO UNICODE, etc.

Muchas veces no es fácil obtener las mismas respuestas a estas preguntas. Intentemos poner un poco de luz y hagamos un pequeño resumen de qué es SAP S/4HANA.

VENTAJAS Y BONDADES DE S/4HANA

SAP continúa desarrollando y mejorando soluciones en las que las organizaciones confían hoy en día para impulsar sus negocios. Los nuevos productos, características y funcionalidades de SAP ofrecen una forma de mantener el ritmo con las fuerzas de la competencia, el cliente y las tendencias de la innovación. Es ahí donde la última suite de soluciones de SAP, SAP S/4HANA, puede realmente impulsar la transformación digital de las compañías, permitiendo a las empresas funcionar con un nuevo núcleo digital.

Las nuevas soluciones SAP S/4HANA ofrecen incalculables beneficios. Mediante la analítica avanzada se consigue que se impulse las ideas en acción, se obtengan beneficios exponenciales en tiempo, innumerables eficiencias en proceso, así como una fácil transición de los modelos on-premise a modelos en la nube. Además, esta transformación digital permite a las organizaciones aprovechar las oportunidades que surgen de Internet de las Cosas, lo que aporta ventajas competitivas frente a los competidores, que son más lentos a la hora de adaptarse a las nuevas tecnologías. Por último, la adopción de la nueva y moderna plataforma SAP permite a las organizaciones alejarse de las soluciones personalizadas de alto mantenimiento, hacia un nuevo núcleo de herramientas SAP que responde a necesidades que antes caían en el ámbito de “comple-

jos desarrollos a medida”. SAP S/4HANA es una plataforma que aporta incalculables beneficios a las organizaciones y adoptar esta plataforma debe ser una prioridad en las agendas de los directivos.

LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA BASE INSTALADA Y LOS RETOS

Ahora bien, la adopción de la plataforma SAP S/4HANA presenta mayores o menores dificultades en función de la situación de las organizaciones. Es decir, desde un punto de vista meramente técnico, en aquellas compañías que tengan su primera experiencia con SAP en el ámbito de las soluciones S/4HANA, el enfoque de proyecto deberá ser muy diferente respecto a aquéllas que forman parte de su actual base instalada.

Si hablamos del segundo caso, muchas de las organizaciones que hoy en día vienen utilizando la ya “antigua” suite de productos SAP en cualquiera de sus sabores (ECC, CRM, SRM, etc.) disponen, en mayor o menor medida, de desarrollos propios (código “Y” y “Z”), modificaciones y mejoras realizadas sobre objetos estándar, diferente nivel de EHP y de parches, bases de datos con bastante información sin archivar, incluso sistemas en NO Unicode.

Éstos son algunos de los aspectos técnicos que tienen impacto e importancia cuando se aborda un proyecto de migración a las soluciones SAP S/4HANA. Y sí, hemos dicho puramente técnicos ya que, como no podía ser de otra forma, hay que tener en consideración otros factores que tienen un gran impacto para el éxito del proyecto en todos los aspectos fundamentales: el económico, el organizativo, el funcional, el cultural, etc...

SAP continúa
desarrollando y
mejorando soluciones en
las que las organizaciones
confían hoy en día para
impulsar sus negocios.

¿POR QUÉ ES RECOMENDABLE UN PROYECTO DE ASESORAMIENTO PREVIO?

Considerando todos los factores comentados anteriormente y de cara a asegurarse el éxito en un proyecto de migración a las nuevas soluciones S/4HANA, es recomendable contar con un socio de confianza para la realización de un proyecto de asesoramiento que ayude a las organizaciones a tener visibilidad sobre cuál es el enfoque más adecuado para abordar este tipo de proyectos desde las auténticas necesidades del Cliente.

Es por ello importante contar con un socio que tenga claro su portafolio de servicios orientado a las soluciones S/4HANA, de tal forma que pueda no solo asesorar y apoyar a las organizaciones en el proyecto de migración, sino en los futuros proyectos que surgiesen como consecuencia de la adopción de esta transformación digital.

En lo que respecta a un proyecto de asesoramiento para la migración de las nuevas soluciones S/4HANA, éste debería cubrir (como mínimo) los siguientes bloques de trabajo, que, si bien cada



uno de ellos se puede trabajar de manera individual, lo recomendable, desde un punto de vista de negocio, es disponer de una visión global e integrada.

Desde UST Global, basándonos en nuestra experiencia en este tipo de proyectos, metodología y herramientas, se facilita la identificación de los beneficios y la comprensión de los desafíos de una migración a SAP S/4HANA.

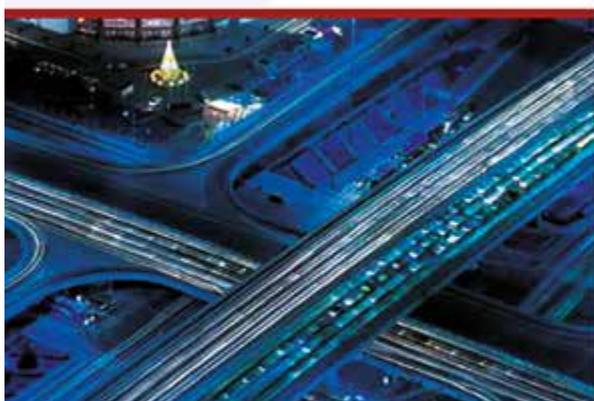
En conclusión, las actuales organizaciones que conforman la base instalada SAP, deben contemplar como una prioridad en sus agendas la migración a estas soluciones por los beneficios intrínsecos de esta tecnología y del impacto positivo para el negocio como parte del proceso de transformación digital.

El éxito de la migración dependerá en gran medida de identificar el camino correcto, dimensionar adecuadamente los requisitos actuales y futuros, identificar y no menospreciar los riesgos y dotarse en todo momento de un plan para abordar el proceso de migración a SAP S/4HANA. Es por ello que un proyecto de asesoramiento es fundamental para alcanzar estos objetivos.

El éxito de la migración dependerá en gran medida de identificar el camino correcto, dimensionar adecuadamente los requisitos actuales y futuros, identificar y no menospreciar los riesgos y dotarse en todo momento de un plan para abordar el proceso de migración a SAP S/4HANA. Es por ello que un proyecto de asesoramiento es fundamental para alcanzar estos objetivos.



Servicios para SAP® HANA
Propuesta de valor



- **Velocidad/agilidad** para acceso más rápido a sus datos con herramientas ágiles
- **Reporting Operacional** con SAP HANA Live y SAP Lumira
- **Productividad mejorada** a través del nuevo SAP Fiori UX, ahora impulsado por SAP HANA, como interfaz de usuario
- **Transparencia transversal** con capacidad de trabajo transversal y acceso a la información en diferentes áreas del sistema para facilitar el análisis en tiempo real y la visión de los datos por distintos criterios empresariales
- **Simplificación**, más específica para SAP S/4HANA para reducir dificultades con la conciliación y en su lugar promover una única fuente de datos
- **Digitalización** con SAP HANA y Fiori UX que proporcionan la potencia y flexibilidad para formar una base sólida para el desarrollo y la implementación de una estrategia digital

El Grupo Financiero, clave en la adaptación a las normativas legales de nuestras empresas asociadas

En 1999 daba sus primeros pasos el Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE, cuyo trabajo es esencial en el día a día de muchas empresas. Sin ir más lejos, este Grupo está liderando la adaptación de las organizaciones asociadas al Suministro Inmediato de Información (SII). Hablamos de su presente, pasado y futuro.

Hoy es Sara Antuñano, de Eroski, quien lidera este Grupo de Trabajo, pero a lo largo de su historia han contribuido a su evolución otros profesionales que han asumido la responsabilidad de su Coordinación, como Juan José Conesa, de COMPAC; Pablo Carralero, de MAPFRE o Víctor de Lama, de la CECA.

En el caso de la actual Coordinadora, lleva asistiendo a las reuniones de este Grupo desde el año 2002 porque “creo que es el mejor entorno para hablar con gente que habla tu mismo idioma. Me siento cómoda porque puedo compartir con otras personas operativas y problemáticas, que se dan en el día a día, o abordar temas como los cambios legales”.

Lidera el Grupo desde 2013, año en el que tomó el relevo de Juan José Conesa. “Tengo una fuerte implicación en el grupo.

Intento que se dinamice y que los integrantes estén lo más informados posible de las diversas informaciones que entiendo que pueden ser de su interés. Esto supone dedicarle tiempo, pero reconozco que el feedback es muy bueno”, explica.

Como no puede ser de otra manera, el nuevo SII de la AEAT monopoliza el trabajo del Grupo Financiero a día de hoy, pero “pasado su arranque en julio, y sus coletazos, nos centraremos más en la NIIF 16”.



Cuando le preguntamos a Sara Antuñano si considera necesario incluir en sus sesiones nuevos temas a tratar, lo tiene claro: “estamos servidos. Las diversas regulaciones se encargan de que no nos aburramos”, asegura.

Las constantes adaptaciones necesarias para cumplir las nuevas normativas legales que surgen, son indudablemente un motor que dinamiza al Grupo. “Las principales palancas para que crezca son que los temas sean de interés, que lo son, y

que se vea que los aspectos importantes se mueven para conseguir mejoras para todos los participantes en las sesiones”, señala.

El año pasado la media de asistencia a las sesiones de este Grupo fue de 90 personas, una cifra muy alta que, sin duda, se verá eclipsada por las de 2017, ya que el interés y la preocupación que suscita SII en las empresas son muy altos y, en consecuencia, la asistencia a las sesiones se está disparando. “Quien prueba, repite, y eso pone de relieve que vamos en la dirección correcta. Poder preguntar con tranquilidad y exponer los problemas que podamos tener (incluso compartiéndolos con empresas de la competencia), te da posibilidades que no tienes fuera de paraguas de asociaciones”, concluye.

LA OPINIÓN DE LOS ASISTENTES

Miriam Muñoz, de la UAB, es una de las participantes asiduas en las sesiones de este Grupo desde 2012, cuando los trabajos se centraban en la adaptación a SEPA.

Coincide con la Coordinadora del Grupo en que “uno de los principales beneficios de pertenecer al grupo es la posibilidad de interacción directa con otros clientes de SAP del mismo ámbito. Esto permite compartir inquietudes, lo cual se traduce en un intercambio de experiencias y conocimientos bastante enriquecedor tanto a nivel personal como profesional”. En su opinión, otro punto importante es que permite conocer de primera mano las nuevas soluciones y/o las mejoras que está realizando SAP, así como el enfoque desde el cual se están diseñando. “Esto hace posible anticipar ciertos cambios a nivel técnico y organizativo”, indica.

Cree, además, que la evolución del grupo es positiva y que la participación es cada vez mayor. “Desde mi punto de vista, la incorporación de la herramienta SAP Jam va a ser de gran ayuda, ya que nos permite tener mayor visibilidad del resto de miembros del grupo y tener una relación más directa. También creo que, con su uso, será más sencillo poder identificar temas de interés para abordar que ahora mismo pueden estar pasando desapercibidas”, finaliza.

Un caso parecido es el de Luis Garcés, de Cofares, que participa en las reuniones desde 2013. “Conocía el Grupo Financiero de mis experiencias anteriores pero desde el año 2013 decidimos en Cofares asociarnos a AUSAPE y, desde entonces, he intentado participar en los diferentes eventos realizados. Además, la perseverancia de Sara (Antuñano) a la hora de hacer que el Grupo evolucione, ha hecho que me involucre cada vez más en él”, explica.

Sobre las principales ventajas que se derivan de su implicación en sus actividades, sostiene que “principalmente facilita la puesta al día sobre los principales cambios fiscales y normativos de cara a implementarlos en los procesos y sistemas de mi compañía. No obstante, además es un foro en el que puedo conocer herramientas y experiencias realizadas por otras empresas con partners, y proponerlas al negocio”.

La utilización de SAP Jam como herramienta colaborativa supone, también para Luis Garcés, un gran paso en la evolución del Grupo, que de por sí capta la atención de las empresas asociadas por los temas que aborda. “Los continuos cambios fiscales y normativos que hemos tenido recientemente (SEPA, Facturación electrónica con AAPP y el SII actualmente) hacen que estemos muy atentos”, confirma.



“Las principales palancas para que el Grupo crezca son que los temas sean de interés, que lo son, y que se vea que los aspectos importantes se mueven para conseguir mejoras para todos los participantes en las sesiones”, dice Sara Antuñano.

“Principalmente el Grupo facilita la puesta al día sobre los principales cambios fiscales y normativos de cara a implementarlos en los procesos y sistemas de mi compañía”, explica Luis Garcés, de Cofares.

“Uno de los principales beneficios de pertenecer al grupo es la posibilidad de interacción directa con otros clientes de SAP del mismo ámbito”, afirma Miriam Muñoz, de la UAB.

El Sector Público también tiene voz en AUSAPE

Este Grupo de Trabajo es uno de los más veteranos de AUSAPE. Tiene su origen en el Grupo Financiero Sector Público, pero ha cambiado su nombre al ampliar el conjunto de temáticas que aborda en sus sesiones. Administraciones y organismos públicos tienen en él un foro donde informarse sobre las novedades y debatir los temas que les preocupan.

Las organizaciones públicas disponen de este Grupo de Trabajo para estar al día de las novedades de SAP para su sector, compartir intereses, intercambiar experiencias y trasladar sus opiniones al fabricante. Las soluciones financieras de SAP son, sin duda, fundamentales y, por eso, durante años este foro operase bajo el nombre de Financiero Sector Público y aprovechase sinergias con el Grupo Financiero Sector Privado.

Hoy se denomina Sector Público y los temas que tratan en sus reuniones son muy amplios, acorde a la actual coyuntura y a los actuales retos de los organismos públicos que deben afrontar también su transformación digital.

Al frente del Grupo está Javier Mediavilla, de la Universidad Complutense de Madrid, que asumió la coordinación en 2015. Es sucesor de otros profesionales que le dedicaron su tiempo y esfuerzo, como M^a Concepción García Tejedor, de la Diputación de Barcelona; María Ángeles Rincón, de Gobierno de Aragón o, remontándonos a los primeros años del milenio, Francisco López, de la Comunidad Autónoma de Baleares.

Como suele ser habitual, Javier Mediavilla era un asistente habitual a las reuniones del Grupo antes de liderarlo, si bien reconoce que “es un poco particular y suele tener alta actividad sólo cuando hay algún cambio legal o bien cuando hay que hacer algún cambio

en la infraestructura. Recuerdo, por ejemplo, que fue muy activo cuando se empezó a migrar de la versión 4.6 a la 6.0 de SAP”.

El Coordinador considera que el principal valor añadido que aporta este foro es el contacto con personas que tienen los mismos problemas y necesidades y también que, mediante el intercambio de experiencias, se puede obtener ayuda a la hora de encontrar soluciones. No obstante, también es muy relevante, en su opinión, que “se recaben los problemas comunes de todos los participantes para hacérselos llegar a SAP. Hay que tener en cuenta que en todas las reuniones participa una persona de la compañía que puede recoger esos problemas y transmitirlos”.

SAP HANA y SAP S/4HANA serán objeto de análisis en la próxima reunión que celebrará este Grupo el próximo 27 de abril. Su intención es contar con, al menos, una organización que haya realizado la migración a SAP HANA para que “nos explique cómo ha sido el proceso, si se ha encontrado con algún problema y qué diferencias ha percibido al migrar la base de datos”.

La reunión del segundo semestre se va a centrar en la gestión de costes, que es un tema que cada vez tiene más importancia en la Administración Pública.

Estos serán los principales asuntos que se aborden este año. “Va a ser difícil que surjan nuevos temas porque en estos mo-



El Coordinador considera que el principal valor añadido que aporta este foro es el contacto con personas que tienen los mismos problemas y necesidades y también que, mediante el intercambio de experiencias, se puede obtener ayuda a la hora de encontrar soluciones.

La reunión del segundo semestre se va a centrar en la gestión de costes, que es un tema que cada vez tiene más importancia en la Administración Pública.

mentos estamos todos (tanto Sector Público como Sector Privado) inmersos en la implantación del SII y, a medida que se vaya acercando el 1 de julio, estaremos cada vez más desbordados”, explica Javier Mediavilla.

Como cabeza visible del grupo, considera que cambia mucho la situación de ser un participante a coordinar el grupo. Además de ocuparse de todo lo que conlleva organizar una reunión (para lo que cuenta con la ayuda del personal de oficina de AUSAPE), es prioritario elegir temas que susciten interés. No es siempre fácil acertar. “Por ejemplo, a finales de 2015 se organizó una reunión sobre Factura Electrónica en la que hubo un aforo completo y, en cambio en 2016 prácticamente no hubo asistencia a una reunión sobre transformación digital y evolución a SAP HANA en el Sector Público”, indica.

Se muestra confiado en que los nuevos recursos de que dispone, entre ellos un correo propio del Grupo (gt.sectorpublico@ausape.es) o AUSAPE Jam Sector Público como herramienta de colaboración, aportarán más dinamismo al foro. “Pueden ser muy útiles para intercambiar información y conseguir que haya una participación más activa, al facilitar la localización de temas que interesen a todos. De esta forma, cuando se organice una reunión, habrá una participación más amplia”, opina.

En cualquier caso, recomienda a las empresas que asistan. “Es muy útil contar con las opiniones de otras empresas del mismo sector a la hora de acometer nuevos proyectos y, además, se construye una red de contactos a los que puedes acudir, no sólo en las reuniones, sino también en el día a día”.

CERCANÍA CON LOS PROBLEMAS REALES

Uno de los participantes habituales en las actividades de este Grupo de Trabajo es Jesús Garrido Antonio de INTA (Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial).

Este CIO sabe que su asistencia permite abordar “problemáticas reales que tenemos los usuarios reales”.

Está implicado en las actividades del Grupo desde 2009. Desde su perspectiva, le permiten enriquecerse con las aportaciones que realizan otros clientes de SAP, así como estar en contacto con consultoras y otras empresas que pueden ofrecer otras visiones o ideas novedosas. No menos importante es “exponer problemas concretos a SAP desde el Grupo y no desde la individualidad de un cliente”, concluye.

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.

El nuevo sistema de gestión del IVA, también protagonista en las Delegaciones de AUSAPE

Las Delegaciones de Andalucía y Levante acaban de celebrar sus primeras reuniones de 2017 y, como no podía ser de otra manera, en ambas sesiones se trató en profundidad un tema clave para todas las empresas asociadas: el nuevo sistema de gestión del IVA de la AEAT.

Dado que el próximo Fórum será en Sevilla, AUSAPE realizó la presentación oficial del evento ante los 70 asistentes que participaron en la sesión organizada el pasado 2 de marzo por la Delegación de Andalucía, que lidera Sergio Rubio, de BidaFarma. Éste fue el escenario elegido porque la edición de este año tendrá lugar los días 21 y 22 junio en Fibes II, el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla.

En la sesión también participó Sara Antuñano, Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE, quien realizó un análisis del nuevo SII. La reunión se completó con dos ponencias impartidas por dos partners. Por una parte, Javier Tamé, de Seidor, realizó una presentación sobre el impacto directo en la cuenta de resultados que supone el uso de SAP Ariba. Por otra, Juan Manuel Mingorance, de Tecnom, centró su intervención en cómo planificar, controlar la ejecución y los costes del proceso de transporte con SAP TM.

La sesión organizada por la Delegación de Valencia, que coordina Óscar Valor de Blumaq, reunió a 66 asistentes el pasado 8 de marzo. En ella se realizó un análisis exhaustivo del SII, que se abordó en todas las presentaciones. Por un lado, Sothis centró su exposición en los pasos previos de la implantación del nuevo sistema, mientras que Stratesys expuso cómo abordar un proyecto SII en SAP. También Victoria Golobart, de SAP, explicó el enfoque de la compañía sobre SII. Al final de esta sesión hubo hueco para el debate y preguntas por parte de los participantes en la reunión.



Delegación de Valencia.



Delegación de Andalucía.

Los Grupos de Trabajo, muy activos en febrero y marzo

El Grupo de HR de Madrid, que coordina Miguel Ángel Gámez, ha mantenido su ritmo de reuniones mensuales en febrero y marzo. También Jordi Flores, que lidera el Grupo de HR de Barcelona, va a organizar una reunión el próximo 24 de marzo. Ambos grupos abordan en sus sesiones temas relevantes como los cambios normativos.

También ha mantenido una alta periodicidad el Grupo Financiero, que ha organizado en marzo un webinar sobre SAP BPC y varias sesiones centradas en SII.

Sin embargo, a lo largo de febrero no sólo han mantenido su actividad grupos ya muy maduros en AUSAPE, sino también otros nuevos que han iniciado su andadura. Con Jorge Márquez, de PUIG, como coordinador, el Grupo de Trabajo de SAP SuccessFactors ha celebrado dos reuniones (una en Barcelona y otra en Madrid), y también a principios de mes se estrenó el de SAP HANA, con Xavier Escribano (también de PUIG) como coordinador.

Próximas reuniones

De momento están programadas las siguientes sesiones:

24 de marzo: RR.HH. Barcelona

4 de abril: Movilidad y SAP Fiori

5 de abril: RR.HH. Madrid

6 de abril: Logistics & Retail. Barcelona

12 de abril: RR.HH. Madrid

24 de abril: Logistics & Retail. Madrid

27 de abril: Sector Público



Inspiring Trust. Globally.

SOLUCIONES DE NEGOCIO Y SERVICIOS TI PARA TU TRANSFORMACIÓN DIGITAL

ANALÍTICA Y EPM | CUSTOMER ENGAGEMENT
INDUSTRIA 4.0 | SOLUCIONES CLOUD
SAP S/4 HANA®



Helmar Rodriguez Messmer
Design Thinker



Ignacio González García
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología

¿Quién mueve los dados de Dios?

El hombre es demasiado pequeño al lado de la gran Naturaleza.
Akira Kurosawa

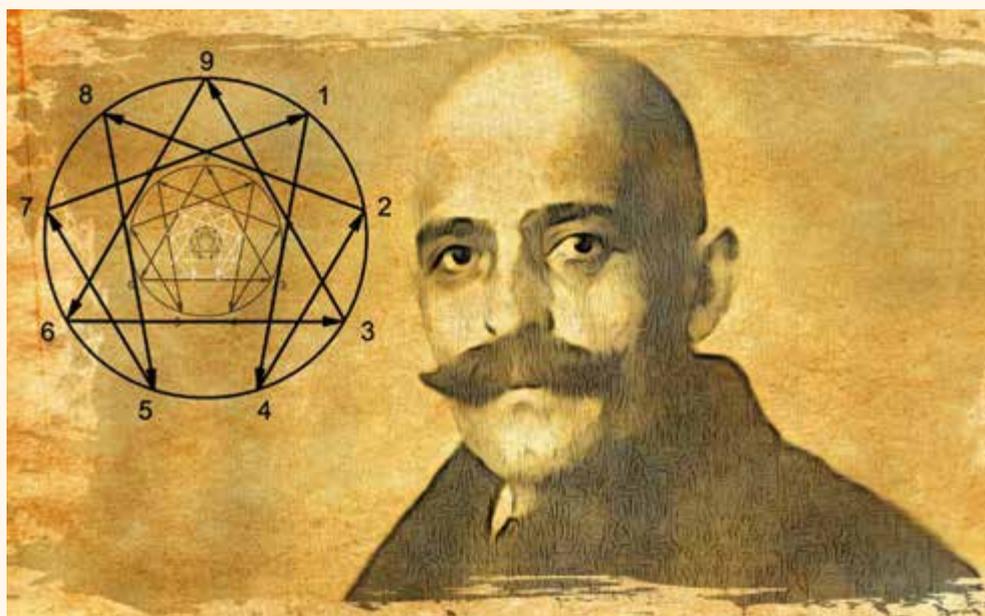
Una expedición, encabezada por el explorador y cartógrafo Vladímir Arseniev, se adentra en la taiga siberiana con el objetivo de llevar a cabo un estudio topográfico del lugar. Dersu Uzala, cazador menudo perteneciente a la etnia de los Nenets, será su guía en el desconocido y vasto territorio, logrando que Arseniev descubra, a través su mirada, un nuevo mundo, soberano, amplio, vasto, misterioso y a veces amenazante. Hoy Dersu nos acompañará a nosotros.

GENTE

La serenidad y el misticismo de la película, su silencio latente, son creados mediante la mirada melancólica de Kurosawa que, con lentos planos panorámicos, traza escópicamente la inmensidad de la Taiga y muestra una forma de vivir y de entender las relaciones entre el hombre y la naturaleza; una forma de vivir, de pensar y actuar que se comprende en comunión total con la Naturaleza y sus misterios. No hay separación entre Dersu y la Naturaleza, sino puro baile y diálogo en el que anticipa e intuye sabiamente la acción o el gesto oportuno que el momento requiere.

Nosotros vivimos en otro mundo, pero no en una burbuja y estamos convocados a saber lo que con bellas acciones Dersu enseña al capitán:

Somos hoy parte del futuro. Dersu, después de encontrar una choza desvencijada, insiste en dejar cerillas y arroz, después de repararla cuidadosamente para salvaguardar a quienes en un hipotético futuro busquen cobijo. Nos enseña a intentar sanar las



heridas del mundo, no sólo a tomar, sino a abrir la mano, a dejar en cada obra -para nosotros también en las tecnológicas y empresariales-, parte de lo que es nuestro.

Trabaja duro con lo que hay. Asaltados por la tormenta, cayendo la noche, no admite la desesperación e insiste a su compañero en trabajar duro y trabajar juntos, con lo único que hay. En tomar sabiamente los elementos disponibles a su alcance, la mera hierba, para construir un refugio que les salva in extremis de una muerte segura por congelación.

El mundo nos habla. Con Dersu Uzala aprendemos que el fuego habla y que se queja a través del crepitar de una hoguera y que cuando los pájaros cantan, se va a producir la salida del sol, y, por lo tanto, se va a apaciguar la tormenta. El cazador, en completa sintonía y armonía con el medio, pondrá de manifiesto una en-

comiable actitud altruista, generosa y desinteresada, que contrasta con la orgullosa, superficial y ruidosa de la élite occidental. La humildad, la paciencia, la ingenuidad, la compasión, el silencio o la aceptación son sus valores.

Para Dersu Uzala, en esa armonía, en esa totalidad, todo es “Gente”, todo está animado, todo tiene ánimo: el Fuego es Gente, el Agua es Gente, el Viento es Gente. Y en los momentos íntimos, cuando comparte esas misteriosas y evocadoras palabras, por la noche bajo la luna junto a la hoguera, con sus compañeros, en medio del alboroto, de repente, sopla el viento y se hace el silencio. Dersu, en vez de hablar, escucha.

El mundo nos habla y debemos aprender su canción. Con memorable historia Bruce Chatwin lo recordó en “*Los trazos de la canción*”, la narración de cómo los aborígenes australianos encontraron en las canciones la alternativa a los mapas y al catastro y con sorprendente idea compuso John Cage la obra 4'33”, cuyo título indica su duración, que puede ser interpretada por cualquier instrumento y en cuya partitura sólo existe la indicación “Tacet” (lat: calla, el que queda en silencio), de modo que el intérprete debe permanecer inmóvil y el público escuchar el silencio ritmado por la ansiedad del auditorio.

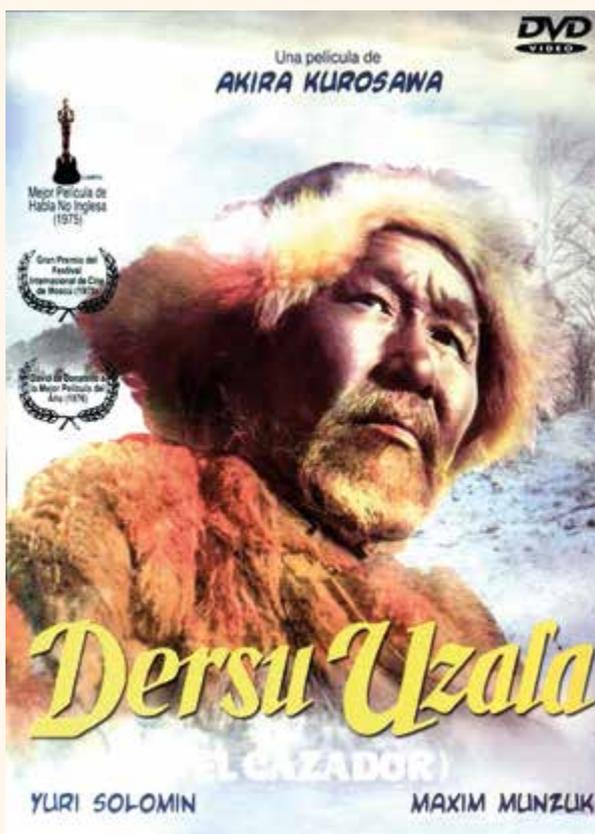
¡“Tacet”! Escucha tu silencio, el de los colaboradores, el de los clientes. Cuando no hablan, no les hables, al menos alguna vez. Escucha lo que hay más allá del silencio. Escucha su origen.

LA LLAMADA DE LA TAIGA

Pero el tiempo pasa para nuestro protagonista cazador y sus habilidades y facultades físicas comienzan a mermar; le empieza a fallar el olfato y no acierta el tiro en la caza porque su vista perdió su agudeza. A propuesta compasiva del capitán, su amigo, deja los bosques y viaja a la ciudad donde se le ofrece una vida confortable. Pero Dersu Uzala, cuando se instala, no consigue, ni mucho menos, adaptarse y se da cuenta que no quiere afrontar así el fantasma de la muerte, de su propia muerte. Necesita desenvolverse libremente, volver a sentir el latido de los bosques y reencontrarse con los misterios que los albergan y que le acogen. Así narra Kurosawa, como lo muestra Ozu en los “Cuentos de Tokio”, la dialéctica entre el mundo urbano y la salvaje Naturaleza, entre progreso y origen, entre lo natural y lo artificioso y el sonido de una voz que “llama al retorno”, que nos invita a encontrar en todo momento -incluso o especialmente en la muerte- la armonía, la curación. Es la llamada de la Taiga. La llamada de Ítaca, la llamada para la vuelta a casa. Para completarnos.

EL RECUERDO DE SÍ

George Ivanovich Gurdjieff, sócrates ruso del siglo XIX, cuenta del anhelo del hombre para completarse, cuya (utópica) totalidad



se alcanza, precisamente, en esa vuelta al origen. Llamémoslo “esencia” como Gurdjieff o “naturaleza”, como señala Kurosawa, siempre hablamos de la misma lógica reparadora que “obliga” al eterno retorno.

La sociedad tecnológica impulsa, al que está conforme con ello, en una dirección, la que tiende no a devenir mejor, sino a reinventarse e incluso da normas sobre cómo hacerlo, con precisión que sobrecoge, a los 40, o a los 45, o a los 50, o a los 60 e, incluso, (¡vivir para ver!) más allá de los 60, en el estado en que se encuentran los “sexygenarios”. No llama a volver, para llegar a ser, al menos al final lo que se es, sino para reinventar otra cosa que no se es.

En su trabajo del “Cuarto Camino” Gurdjieff habla de otra cosa, del reencuentro del hombre con su propia naturaleza, del viaje interior que le hace recordar. Existen dos polos a donde dirigirse: el creado por la cosmética y el entrenador

personal y el que existe al final del hilo de Ariadna, en el que cada uno tiene que hallar la salida de su propio laberinto, venciendo al minotauro que lo separa de su objetivo. Cuidarse no es un tarea gimnástica, es una tarea ética.

Michel Foucault, el gran filósofo francés, primero en “*Tecnologías del yo*” y luego en “*La ética del cuidado de sí mismo como práctica de la libertad*”, reflexionó en profundidad defendiendo que el cuidado de sí es una labor ética: “Se trata de hacer de la propia vida una obra de arte, de liberarse del pegajoso contagio que secretan una estructuras sociales, que secretan el sálvese quien pueda”. *La tecnología del yo* es la del que pretende hacerse a sí mismo. No es la del que, siguiendo la infernal lógica de la representación, busca un entrenador para hacerse semejante a una figura admirada, o quien subordina el orgullo de ser diferente y el propósito de mejorar su contingencia a someterse al yugo de la identidad, a la mera apariencia.

No podemos vivir en el azar de los dados del destino lanzados por otros. Los dados son los nuestros. Cuando Einstein dijo memorablemente “Dios no juega a los dados”, Bohr le contestó “¡No le digas a Dios lo que tiene que hacer! Tenía, como otras veces, razón Einstein como Schelling en *Las edades del mundo*. Dios lanzó una vez los dados, por eso estamos aquí. Y nos regaló a cada uno un juego de dados.

¡Sé la causa de ti mismo!

La tecnología del yo no se basa en la posibilidad de la imitación, sino en la de la libertad.

Tengas un maestro, ¡Ojalá!, o tengas un coach, impídele que te muestre su manual. Debe enseñarte un espejo. Pregúntate quién eres y ¡Lanza tus dados!



Ana Marzo Portera
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

La ciberseguridad es “cosa de todos”

En los últimos años oímos hablar cada vez más de la ciberseguridad como una cuestión de gran importancia para nuestra economía y nuestra sociedad. A primera vista no es fácil determinar el momento exacto en que surge la inquietud por la ciberseguridad y lo más importante, el momento en que pasa de ser una prioridad para las grandes empresas tecnológicas, para ser una obligación de cualquier empresa o ciudadano.

La ciberseguridad se ha “colado” en nuestro Derecho interno poco a poco y sin hacer mucho ruido, empezando como una cuestión de seguridad pública o de la “Ciberdefensa” para ser una cuestión general que afecta a los intereses de las administraciones públicas, a los de las empresas privadas y a los derechos y libertades de los ciudadanos.

En el año 2013 la Comisión Europea puso de manifiesto que los sistemas de información pueden verse afectados por incidentes relacionados con la seguridad causados por errores humanos, fenómenos naturales, fallos técnicos o ataques malintencionados siendo la envergadura, frecuencia y complejidad de estos incidentes cada vez mayor. El grado de afectación llega hasta el punto que la falta de seguridad en las redes e información puede llegar a comprometer servicios vitales (que dependen de la integridad de las redes y los sistemas de información), interrumpiendo las actividades de las empresas, generando cuantiosas pérdidas financieras para la economía de la UE e incidiendo negativamente en el bienestar de la sociedad y los ciudadanos.

En el año 2016 se aprobó la llamada Directiva NIS (Network Information Security) con el objetivo de garantizar un elevado nivel común de seguridad de las redes y de la información (SRI) a efectos de lo cual la Directiva considera necesario, por una parte, instar a los Estados miembros a estar más preparados e incrementar la cooperación entre ellos, y, por otra, exigir a los operadores de infraestructuras críticas (como energía, transporte, agua, banca, infraestructuras de los mercados financieros, asistencia sanitaria e infraestructura digital), a los proveedores clave de servicios de la sociedad de la información o servicios digitales (como motores de búsqueda, servicios de cloud computing y mercados en línea) y a las administraciones públicas que adopten las medidas oportunas para, por un lado, gestionar los riesgos de seguridad y, por otro lado, notificar los incidentes graves a las autoridades nacionales competentes.

En realidad, esta Directiva supone una estrategia europea de ciberseguridad cuyo fin es garantizar un entorno digital seguro y fiable. No obstante, la Directiva no es la única medida, sino que se complementa con otras destinadas a intensificar la lucha contra la ciberdelincuencia y elaborar una política internacional de ciberseguridad para la Unión Europea. Entre ellas, la asociación público-privada lanzada por la Comisión Europea en el marco de su programa de investigación e innovación Horizonte 2020.

La Directiva parte de la base de que las capacidades y mecanismos de SRI actuales son, sencillamente, insuficientes para seguir el ritmo de unas amenazas, en rápida mutación, y para garantizar un nivel elevado de protección igual en todos los Estados miembros, máxime si tenemos en cuenta que, cuando estamos tratando de instrumentos de comunicación sin fronteras, un problema grave de estos sistemas en un Estado miembro puede afectar a otros Estados miembros y a la UE en su conjunto.

Los Estados miembros tienen que aprobar y publicar, como tarde el 9 de mayo de 2018, las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias para dar cumplimiento a lo establecido en la citada Directiva a partir del 10 de mayo de 2018.

La Directiva NIS parte de la necesidad de establecer en los Estados miembros las siguientes medidas para lograr su objetivo de seguridad:

- a) la adopción de una estrategia nacional de seguridad de las redes y sistemas de información;
- b) la creación de un Grupo de Cooperación para apoyar y facilitar la cooperación estratégica y el intercambio de información entre los Estados miembros;
- c) la creación de una Red de Equipos de Respuesta a Incidentes de Seguridad Informática (red de CSIRT, por sus siglas en inglés de “Computer Security Incident Response Teams”) con el fin de contribuir una cooperación operativa rápida y eficaz;



- d) la exigencia a los operadores de servicios esenciales (como energía y transporte) y proveedores de servicios digitales (como plataformas de comercio electrónico, redes sociales, motores de búsqueda, cloud, webmail u otros) de requisitos en materia de seguridad y notificación;
- e) la designación de autoridades nacionales competentes, puntos de contacto únicos y CSIRT con funciones relacionadas con la seguridad de las redes y sistemas de información.

Dos cuestiones queremos resaltar sobre esta nueva rama del Derecho que está siendo objeto de regulación por la Unión Europea.

Por una parte, la característica común con otras ramas del derecho, como son la protección de datos o las telecomunicaciones, de llevar a cabo la notificación a los órganos reguladores de brechas de seguridad. Véase que el Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea (que también será aplicable a partir de mayo de 2018) exige tanto a los responsables como a los encargados del tratamiento la adopción de medidas en esta línea.

Por otra parte, el establecimiento de un régimen sancionador aplicable en caso de incumplimiento de las dis-

posiciones nacionales aprobadas al amparo de la normativa europea (en este caso, de la Directiva NIS) con la imposición de sanciones “efectivas, proporcionadas y disuasorias”. Parece por tanto que, también la ciberseguridad será cumplida a “golpe de sanción”.

Tendremos que esperar en todo caso a ver los términos de transposición de esta Directiva que hace cada uno de los Estados miembros, y en concreto España, para poder valorar efectivamente el alcance de los sujetos obligados, las obligaciones impuestas y el régimen sancionador propuesto, así como en su caso, el órgano con potestad para sancionar.

La Directiva NIS es la primera pieza de la legislación comunitaria sobre seguridad cibernética pero, a buen seguro, no será la última.

De hecho, en mayo de 2017, la Comisión presentará un “informe europeo sobre el progreso digital en el mercado único” para revisar dónde nos encontramos y proponer ideas para el futuro.

Lo que es un hecho es que la Unión Europea ha incorporado en su catálogo de competencias el de la regulación de la ciberseguridad y el fortalecimiento de la capacidad cibernética de Europa, que ahora ha pasado a ser, “cosa de todos”.

Lo que es un hecho es que la Unión Europea ha incorporado en su catálogo de competencias el de la regulación de la ciberseguridad y el fortalecimiento de la capacidad cibernética de Europa, que ahora ha pasado a ser, “cosa de todos”.

Jesús Rojas Alcario

Gerente de FIBES, Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla



“Una organización son sus personas, su tecnología y sus procesos”

Fórum AUSAPE se celebrará en Sevilla. Charlamos con Jesús Rojas sobre las fortalezas de FIBES como sede de eventos congresuales y ferias. Éstas han servido para que la Asociación haya elegido la capital andaluza como punto de encuentro este año.

Asumió el cargo en 2015 y, desde entonces, tiene un objetivo claro: consolidar FIBES como piedra motriz de la economía de Sevilla y su provincia, y posicionar a la ciudad dentro del Mapa Mundial de Turismo de Congresos.

Para conseguirlo, la organización centra su actividad en tres líneas de negocio, “Eventos Congresuales de todo tipo, desde grandes congresos hasta reuniones de empresa pasando por convenciones, simposios, presentaciones, etc.; en Ferias, tanto profesionales de sectores potentes en la Economía como para público general, y Espectáculos culturales, desde Giras de Grandes Musicales, teatro, ópera, danza, conciertos, galas, etc.”, explica el directivo.

Una oferta potente que se articula entorno a unas magníficas instalaciones modernas, versátiles y polivalentes de casi 100.000 metro cuadrados, un Auditorio cubierto de 3.200 plazas y un equipo humano que ofrece calidad de servicio, facilidad y profesionalidad en la organización y desarrollo de los eventos. “Algo que hace que los clientes, en un muy alto porcentaje, siempre manifiesten su deseo de volver”, añade.

A ello se suma que “Sevilla es una ciudad que posee una estructura hotelera de más de 15.000 camas, una fabulosa gastronomía que trasciende fronteras, grandes infraestructuras y un Aeropuerto con cada vez más vuelos internacionales”, señala el directivo.

Todo ello hace que el cliente MICE (turista de negocios) tenga una percepción muy positiva de FIBES para albergar grandes eventos. No obstante, es importante no dejar de invertir en áreas clave. En este sentido, Jesús Rojas asegura que “una organización son sus personas, su tecnología y sus procesos. Una buena formación continua y una adaptación tecnológica adecuada nos harán innovar y alcanzar grandes objetivos, mejorando en cada evento la calidad y la profesionalidad. No hay que olvidar que es muy importante tener una férrea estrategia comercial nacional e internacional, tanto en promoción como en posicionamiento en Internet y en las redes sociales”.



DESTACAMOS

¿Cuáles son los retos de FIBES a día de hoy?

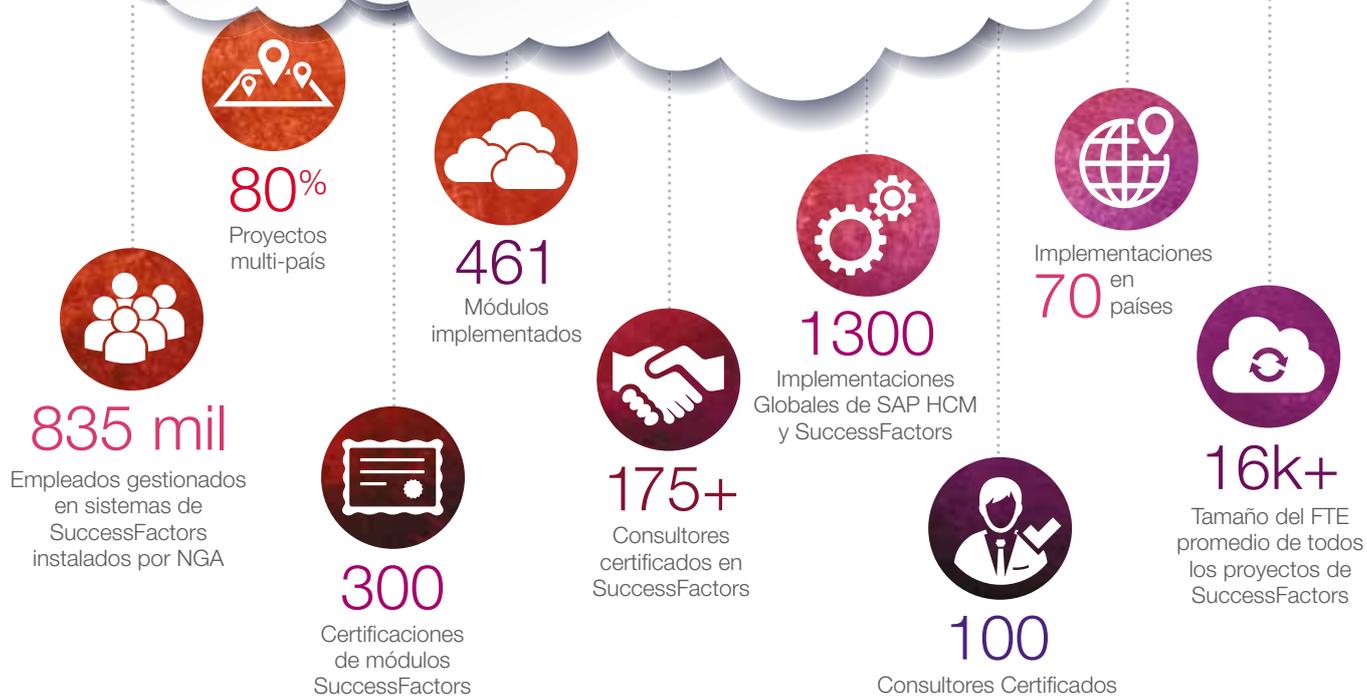
Nuestro equipo cree que el sector MICE debe tener un modelo de servicio avanzado, basado en la creación de nuevos productos y servicios. Es muy importante tratar de buscar el valor añadido en una economía creativa y eficiente.

Mantenemos una intensa actividad comercial de viajes y captación de grandes eventos, estando presentes en todos y cada uno de los Foros y Encuentros del sector MICE, de Empresa y Corporativo donde se genere la oportunidad de negocio, sin olvidar que cada uno de nosotros somos I+D y que analizamos cada posibilidad de negocio. La creación de nuevas ferias es una de nuestras prioridades.

Nos hemos propuesto ocupar una posición preferente dentro del mercado de reuniones local, a modo del Club de Negocio y uno de los primeros puestos, como sede de eventos de ocio.

Deposita tu confianza en nosotros y deja que te guiemos por el mundo de los RRHH digitales.

NGA y SAP SuccessFactors



Let's Make HR Work — Better

www.ngahr.com

digitalízate! para impulsar tu negocio



programa de formación directiva
digitalízate! para impulsar tu negocio
4 sesiones intensivas



21 y 22 de marzo
4 y 5 de abril



ESADE Barcelona

¡últimas plazas! www.seidordigital.com