

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España. Monográfico N° 7 Diciembre 2011. Pymes

AUSAPE, protagonista de la gran cita anual de SAP

Asociación de Usuarios de SAP España



Monográfico pymes

Incluye entrevista a Carlos Alonso, nuevo CEO de CIBER España



Especial SAPPHIRENOW

SAP elige la innovación como principal herramienta de futuro



SAP HANA para IBM System x

Convierta la explosión de información en una ventaja competitiva.

Un escenario cada vez más exigente.

Cada día, las empresas se enfrentan a una mayor cantidad de datos que analizar. El crecimiento constante de esta información pone a prueba la capacidad de análisis y respuesta de las compañías, así como su rentabilidad y competitividad. Las empresas necesitan nuevas formas de aprovechar información crítica en el momento, no sólo para acelerar la toma de decisiones, sino también para identificar tendencias clave.

SAP HANA para IBM System: ventajas competitivas reales.

La combinación de SAP HANA en los servidores empresariales IBM eX5 con tecnología eX5 de quinta generación, proporciona una escalabilidad y rendimientos totalmente fiables, combinando la velocidad y eficiencia de proceso con la capacidad de analizar grandes cantidades de datos en tiempo real, y facilitando la toma de decisiones en materia de costes, rentabilidad y tendencias de mercado.

- ▶ Amplíe esta información y descárguese el documento "Análisis en tiempo real de transacciones empresariales SAP" entrando en ibm.com/systems/es/erp/ o llamando al **902 100 400**





AUSAPE

Consejo Editorial

Presidenta: Susana Moreno Marín	Vocales: Marcel Castells Carner Carmen Recalde Langarica
Vicepresidente: Antolín Calvete Martínez	Eduardo Prida Cayado Carlos Iglesias Buiza
Tesorera: Victoria Cuevas Díaz	

Revista AUSAPE

Dirección: Junta Directiva Ausape	Impresión: C.G.A.
Vocal de Comunicación: Eduardo Prida	Suscripciones: secretaria@ausape.es
Colaboradores: Roberto Calvo Mercedes Aparicio Reyes Alonso Natalia Mosquera	Publicidad: comunicación@ausape.es
Dirección de Arte: Tasman Graphics	Depósito Legal: M-10955-2007
	Edita: AUSAPE

Contenidos

Noticias y Eventos	2
Radiografía de la pyme española	8
Entrevista a Carlos Cano, nuevo CEO de CIBER España	10
Pymes y autónomos, centro del interés del nuevo Gobierno	13
Especial Sapphire Now	15
SAP elige la innovación como principal propuesta de futuro	16
SAP revela la nueva generación de aplicaciones móviles para el negocio	20
SAPPHIRE NOW!, escenario para la puesta de largo de los avances y acuerdos relacionados con la nube	22
SAP apuesta también por la innovación en su negocio core	24
AUSAPE, en la gran cita de SAP	25
Sugen, una intensa actividad en SAPPHIRE	26
Entrevista a Yasmin Awad, Senior Vice President Global User Group Organization en SAP	28
La comunidad internacional de centros de competencia de cliente se reúne en Madrid	30
SAP Iberia entrega los SAP Quality Awards 2011	32
SAP Business One: pequeñas empresas con grandes resultados	34
Flexibilidad y escalabilidad, imprescindible para el crecimiento de los negocios del mundo SAP	36
SAP, pymes y cloud, la combinación perfecta	38
La gestión del valor del proyecto de TI, una lección por aprender	40
Motivación del empleado y retención del talento, retos para la pyme de hoy	42
El último viajero Hellmar: Cruzar el Rubicón	44
AUSAPE estrena una nueva web más moderna, con nuevas funcionalidades y servicios para el asociado	46
FIRMA INVITADA	
La imaginación es más importante que el conocimiento	48

El salto a la informatización de la pyme



Los estudios de consultoras y diferentes encuestas nos dibujan un tejido empresarial español conformado en un muy elevado porcentaje por pequeñas y medianas empresas, preocupadas por el escenario económico, como no podía ser menos, y cuya prioridad es sobrevivir haciendo frente a la disminución de sus ventas y beneficios.

No obstante, ya sea por el contexto económico, por la evolución generacional que se está produciendo o simplemente porque los proveedores tecnológicos disponen cada vez más de una oferta más adaptada a sus necesidades, la pyme de hoy es muy diferente a la de hace tan solo una década, y actualmente aplica de forma generalizada las TICs en sus procesos de negocio. Aunque le queda un camino por recorrer, el empresario español reconoce la tecnología como el instrumento que le permite ser más ágil y ganar eficiencias en un mercado cada vez más competitivo y global.

Nuestras pymes están dispuestas a superar su déficit tecnológico y han tomado conciencia de la ventaja que supone su informatización en estos momentos. Así lo corroboraba hace unos meses un informe internacional de IBM, realizado por la firma KS&R, en el que las empresas españolas participantes se mostraban dispuestas a aumentar sus presupuestos de TI a lo largo de este año. Almacenamiento, movilidad, seguridad, escalabilidad, virtualización, entre otros, son factores críticos que ninguna de las Pymes puede ignorar. Y, por supuesto, buen precio.

AUSAPE no es ajena a esta evolución y, por esta razón, llega a sus manos este monográfico dedicado a la pequeña y mediana empresa. En su interior, además de analizar la situación de la pyme, recorreremos la oferta de SAP y las diferentes propuestas procedentes de su ecosistema de partners, porque como quedó patente durante la celebración el mes pasado de SAPPHIRE Now y TechEd, la compañía apuesta por la pyme y los partners como la vía para llegar ella, y le anima a ambos a co-innovar.

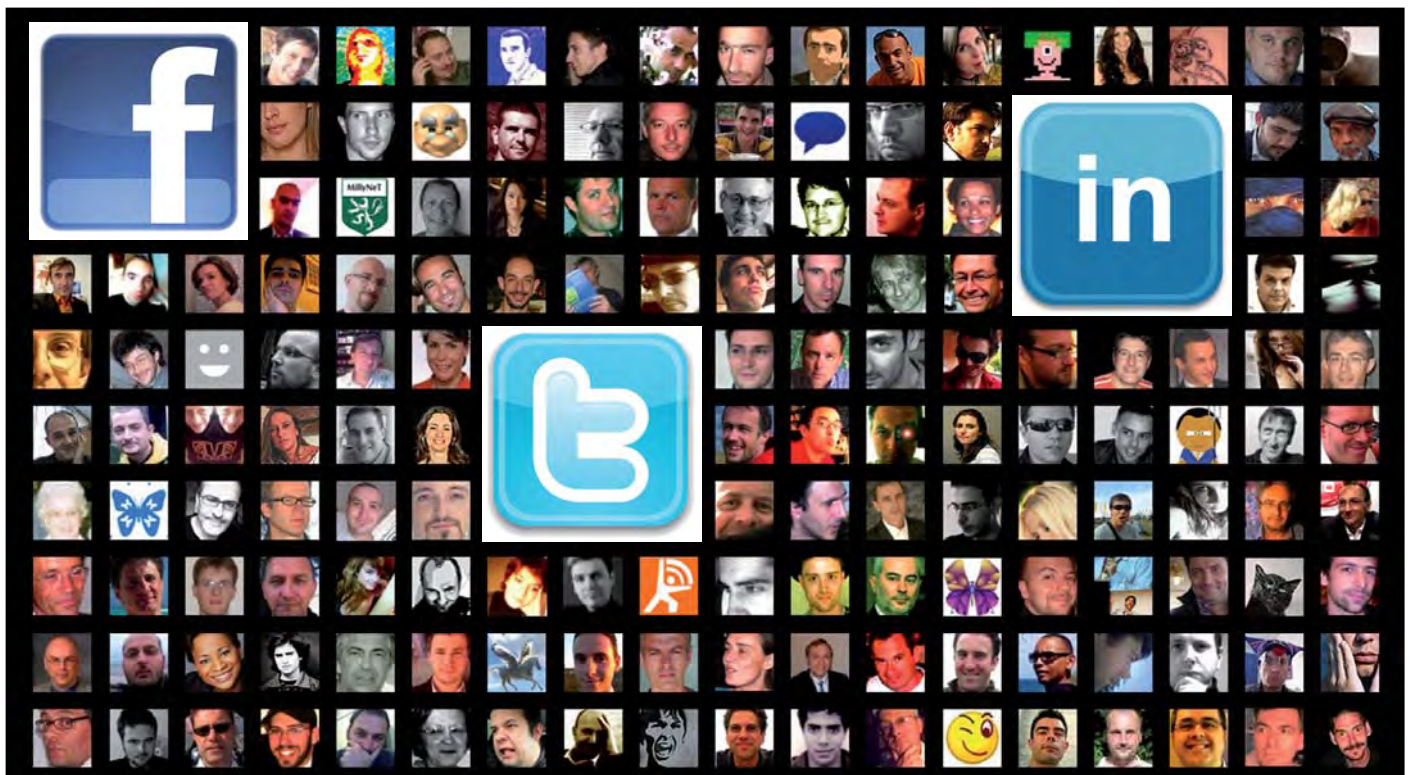
Como no podía ser de otra manera, lo acontecido en Madrid, capital del mundo SAP durante los días 8, 9 y 10 de noviembre, ocupa también un destacado protagonismo en la publicación, por lo que encontrará un pormenorizado resumen de todos los anuncios estratégicos realizados durante la última edición europea SAPPHIRE y entrevistas con miembros destacados de los grupos de usuarios internacionales, que aprovecharon la cita para mantener reuniones de trabajo, en las que, por supuesto, AUSAPE ha tenido una presencia activa.

Finalmente, aprovecho la oportunidad que me brinda esta última publicación del año para, en nombre de la Junta Directiva de AUSAPE, desear a todos nuestros lectores unas magníficas y entrañables Fiestas Navideñas. Y nuestro mejor deseo para 2012 que sabemos va a ser un año complejo pero que, sin duda, al menos nos permitirá aprender y mejorar para hacernos más fuertes.

Susana Moreno,
Presidenta de AUSAPE y
Jefe Corporativo Departamento RRHH y
Formación Corporación Empresarial ONCE, S.A.

Un estudio señala que el 49% de las pymes del sector comercio ya está presente en las redes sociales y un 18% pretende hacerlo durante este año

Las redes sociales se convierten en territorio 'pyme' en el sector comercio



SAP y Google están trabajando en la orquestación de sus aplicaciones empresariales con herramientas de consumo como Google Maps y Google Earth. De esta forma, profundiza en sus estrategias de colaboración con Google para ayudar a sus clientes a administrar enormes volúmenes de datos a través de imágenes visuales intuitivas, lo que promueve la toma de decisiones de negocios más ágiles e informadas.

La pyme española ha dado el salto al mundo 2.0. Ésta es la principal lectura que se extrae del estudio elaborado por la agencia especializada en social media Hello Comunicación a más de 350 pymes españolas sobre cómo las pymes del sector comercio utilizan las redes sociales, qué estrategias

llevan a cabo y cómo y cuándo perciben el retorno de su inversión.

Según el estudio, el 49% de las pymes del sector comercio ya está presente en las redes sociales y un 18% pretende hacerlo durante este año. Un porcentaje que se sumaría al 61% que dice haber abordado esta decisión en 2011. Aquellas que todavía no contemplan entre sus planes la presencia en los medios sociales señalan la falta de tiempo (34%) como principal motivo. Le siguen el hecho de que sus clientes no están en las redes (23%) y la falta de confianza en que habrá un retorno de su inversión suficientemente interesante (22%). A pesar de ello, el estudio señala que la falta de estrategia y la no adaptación de la misma al mundo online están detrás del 54% de los fracasos en las redes sociales.

En cuanto a las diferentes redes sociales, el 93% dice estar presente en Facebook, seguido de Twitter con un 50% y LinkedIn con un 45%. La red social profesional XING acapara sólo la atención del 16% de los entrevistados. Despunta la red para compartir vídeos Youtube con un 37% de participación.

En lo que se refiere a cómo gestionan esta actividad, el 77% de ellas afirma hacerlo de forma interna y sólo el 18% se lo confía a un tercero. En este sentido, las agencias especializadas en el mundo online son la primera opción (50%), seguidas de las agencias tradicionales (35%) y los community managers freelancers (15%).

Cotec y las Cámaras de Comercio fomentan la innovación en la pymes

Según el Estudio 2011 sobre el Estado de la Seguridad que realiza por segundo año consecutivo Symantec con la ayuda de Applied Research, la seguridad es la principal preocupación de las empresas, por delante de los desastres causados por fenómenos meteorológicos y el terrorismo. De hecho, el estudio pone de manifiesto que el 41% de las empresas participantes concede mayor importancia a la seguridad hoy que hace doce meses. Los motivos pueden ser que ya casi nadie es inmune a un ataque, pues un 29% de las organizaciones entrevistadas manifestó ser víctima de ataques de forma habitual y el 71% dijo haber sufrido ataques en los últimos doce meses.

Saber que, según una encuesta del INE, tan sólo algo más del 15% del total de empresas analizadas de menos de 250 asalariados es cuanto menos preocupante, ya que representan un porcentaje mayoritario del tejido empresarial español. Así lo ha puesto de manifiesto el presidente de Cotec, José Ángel Sánchez Asiaín, durante la firma del acuerdo de colaboración con las Cámaras de Comercio con el que ambas instituciones pretenden que las pymes incorporen y consoliden la innovación como elemento estratégico en su gestión. "Si las pymes españolas no innovan, no estarán a la altura de las de los países que sí lo hacen. Y si no lo hacen, no será competitivo el 60% de nuestro Producto Interior Bruto, que es lo que ellas generan. Y difícilmente se mantendrá el 80% de nuestro empleo, que es el que ellas ofrecen", ha explicado.

En este sentido, ambas instituciones han elaborado el "Plan de actuación Cámaras-Cotec" para lograr que España disponga de un sistema de innovación avanzado, que permita desarrollar una economía sostenible basada en el conocimiento. Entre las actividades programadas destaca el desarrollo de herramientas para dinamizar la innovación en las pymes, a través del "Programa de Fomento del Espíritu Emprendedor"; realizar actividades formativas en las Cámaras de Comercio sobre Gestión de la Innovación; y desarrollar actividades de sensibilización, análisis y evaluación, como estudios, talleres de trabajo o paneles empresariales de debate, entre otras.

Todo ello pensando, tal y como ha manifestado, Manuel Teruel, presidente del Consejo de Cámaras de Comercio, en "apostar por un nuevo modelo empresarial más competitivo



Plan de actuación

1. Desarrollar herramientas para dinamizar la innovación en las pymes, a través del "Programa de Fomento del Espíritu Emprendedor".
2. Difundir el modelo de innovación Cotec para pymes.
3. Realizar actividades formativas en las Cámaras de Comercio sobre Gestión de la Innovación.
4. Colaborar con los agentes del conocimiento, integrados en la red de gabinetes de innovación y transferencia, ubicados en las Cámaras, y que identifican a las empresas con capacidad para participar en los circuitos de transferencia.
5. Proponer medidas de actuación en el área de la innovación a las diferentes Administraciones Públicas
6. Desarrollar actividades de sensibilización, análisis y evaluación, como estudios, talleres de trabajo o paneles empresariales de debate.
7. Articular mecanismos y formas de sensibilizar a la pyme sobre cuestiones de innovación.

para ellas". Aunque matiza: "innovar no es sólo invertir en I+D, es también desarrollar nuevas ideas en el modo de hacer empresa, buscar nuevos mercados, potenciar la diferenciación del producto o encontrar nuevas vías de comercialización".

Nace el foro ePyme para difundir los beneficios de las TICs

Convertirse en instrumento de referencia para las pymes españolas en la adopción de nuevas tecnologías es el objetivo con el que nace el Foro ePyme, una iniciativa liderada por Fundetec que surge a raíz del último informe ePyme 2010. El éxito de la cooperación entre las organizaciones que participaron en la elaboración del mismo parece ser, a tenor de lo que exponen sus protagonistas, el germen de este foro, en el que estarán presentes la Dirección General de Política de la PYME (DGPYME) del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio -como miembro asesor- y varias entidades representativas de su sector empresarial, como son el Centro Español de Logística (CEL), el Instituto Tecnológico Hotelero (ITH), la Fundación Española para la Innovación de la Artesanía (Fundesarte), la

Asociación Española de Turismo Rural (ASETUR), la patronal del sector TIC (AMETIC), la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB), la Confederación española de Comercio (CEC) y la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA) en representación del sector Transporte, entre otros.

Los objetivos del Foro ePyme son identificar las necesidades TIC existentes en los diferentes sectores representados; buscar sinergias entre ellos; localizar barreras y dificultades para la incorporación de las TIC que son transversales en los sectores; mostrar casos de éxito, que sirvan de ejemplo; facilitar la transferencia de "buenas prácticas" o estrategias de implantación de las TIC en diferentes actividades económicas; representar a

las sectoriales y las demandas en materia TIC, que se extraigan del Foro, ante las Administraciones y la Comisión Europea; y promover y apoyar los procesos de internacionalización de las pymes representadas.

Fundetec asume la labor de coordinador de las diferentes acciones que se establezcan. Entre las primeras actividades, figuran la realización de desayunos tecnológicos en diferentes ciudades españolas y un congreso nacional anual, donde se pondrá en relación a las sectoriales con las empresas tecnológicas y la Administración Pública, para tratar de encontrar soluciones y propuestas concretas a las necesidades TIC de las pymes.

foroepyme.es

SOLICITUD DE SUSCRIPCIÓN GRATUITA

La revista AUSAPE es el medio de comunicación directo de esta Asociación con sus empresas asociadas. En ella se informa de todas las actividades llevadas a cabo por AUSAPE, además de incluir información de primera mano sobre las últimas novedades tecnológicas que afectan al sector de las TIC.

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

EMPRESA

ASOCIADO AUSAPE SI NO

NOMBRE

CARGO

DIRECCIÓN

CP

POBLACIÓN

PROVINCIA

TELÉFONO

E-MAIL

Asociación de Usuarios de SAP España
Corazón de María, 6. 1ª planta. Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid
Teléfono: 90 519 50 94. Fax: 91 510 52 85
e-mail: secretaria@ausape.es
www.ausape.com

La mitad de las pymes operará en 'la nube' en 2014, según CB-Consulting

La nube parece que será el entorno de trabajo de más de la mitad de las pymes españolas dentro de tres años, tal y como pone de relieve el último estudio realizado por CB Consulting entre 400 compañías nacionales. En concreto, el informe señala que el 58,5% de estas empresas apostarán por un entorno cloud y que, sólo en el segmento de la pyme más pequeña, es decir, aquellas que cuentan con entre 10 y 49 empleados, el 54,4% habrá implantado cloud computing.

En la actualidad, el porcentaje de pequeñas y medianas empresas que cuenta con alguna implantación en cloud es del 9%, por lo que se espera, a tenor de las cifras expuestas por CB Consulting, que el ritmo de adopción en los próximos tres años sea tres veces superior al que tenemos en la actualidad.

www.cb-consulting.es

everis

attitude makes the difference

15
AÑOS

Cumplimos 15 años haciendo lo que mejor sabemos hacer: contribuir con el crecimiento de nuestros clientes.

En este 2011 hemos cumplido 15 años. Y desde el primer día hay cosas que jamás dejamos de hacer: crecer, conocer, aprender y, sobre todo, ofrecer nuestra experiencia, talento y profesionalidad a nuestros clientes.

Mesa redonda sobre Ecosistema y Canales en SAPPHIRE

SAP anima a sus clientes y partners a co-innovar

Hoy SAP es muy diferente a la compañía que era hace unos años, con una oferta mucho más diversificada. El cambio dado por la organización y la ampliación de su portfolio convierte actualmente el papel de los partners en clave a la hora de trasladar toda su propuesta de valor al mercado. De hecho, a lo largo de una mesa redonda sobre Ecosistema y Canales que tuvo lugar durante SAPPHIRE, Eric Duffaut, responsable mundial de Ecosistema y Canales de la empresa, señaló que antes el negocio de la compañía que procedía de canal representaba el 10% de la facturación, mientras que hoy supone 25% y el objetivo es que este porcentaje se eleve al 40%.

Pero el rol de partner va más allá de la mera comercialización de productos y pasa por promover la innovación y la co-innovación. El ejemplo en la mesa redonda vino de la mano del cliente español Codorníu. Su directora de TI, Tona Monedero, explicó cómo junto con el partner de SAP, itelligence, la

empresa ha implantado la solución Veryko, desarrollada en SAP, para solución la gestión de viticultura y bodega. Ahora la compañía gestiona de forma adecuada, la gestión de

fincas y materias primas desde el principio del proceso e integra su gestión con el sistema corporativo, mejorando el control de stocks y su valoración económica.



La seguridad, un elemento clave para la productividad de las pymes

No sólo la crisis económica es la responsable de las pérdidas económicas y de productividad que se producen en las pymes de nuestro país, descuidar la seguridad de los equipos informáticos también tiene mucho que ver. Ésta es la principal conclusión a la que llega Secura, tras años prestando servicios de seguridad informática y telecomunicaciones a la pyme. De hecho, Secura es propietaria del primer Centro de Soporte de Seguridad de la Información (CSSI) para pymes de España. A pesar de ello, explica Israel Zapata Palacio, director técnico de Secura, "este nicho de mercado sigue sin apostar por la seguridad informática porque para ellas es la gran desconocida o la

relacionan sólo con antivirus y hackers, los cuales son una pequeña parte de la seguridad de la información".

Entre los beneficios de contar con una buena gestión de seguridad informática, Zapata señala que, "en estos momentos de crisis, es cuando tenemos que intentar ser lo más productivos posible y la seguridad nos ayuda a serlo" y se pregunta: "¿Qué impacto económico tendría el perder todos los datos de nuestra empresa por un virus, un hacker o simplemente un empleado descontento?"

www.secura.es

Haz lo que
se te da bien. Mejor.

Hoy en día es esencial sacar el máximo partido a los recursos disponibles. En Accenture ayudamos a las organizaciones líderes para asegurarnos de que cuentan con las personas adecuadas, con el perfil requerido, en los puestos apropiados. Nuestro enfoque integral contribuye a crear organizaciones innovadoras formadas por equipos con talento. Hable con nosotros y compruebe cómo podemos ayudarle a que sus profesionales trabajen mejor en equipo.

• Consultoría • Tecnología • Outsourcing

>
accenture

Alto rendimiento. Hecho realidad.

Analizamos la inversión actual de la pyme en nuevas tecnologías y su uso en el negocio

Radiografía de la pyme española

La pyme española se muestra preocupada por el escenario económico. Prueba de ello son los resultados que arroja el informe de Sage, “Radiografía de la pyme española”, en el que se pone de manifiesto la disminución progresiva en las ventas, beneficios y cartera de clientes que está soportando la pyme en la actualidad. Ante esta tesitura, su consigna es más que nunca: sobrevivir. Así, lo expresa el 80,6% de las pymes encuestadas, quienes consideran que su prioridad para este año es únicamente subsistir.



Una opción que se fundamenta, según este estudio, en el escepticismo antes las medidas tomadas a nivel gubernamental para salir de la crisis. De hecho, el 87,86% de las pymes participantes considera que son poco acertadas. Como consecuencia, más del 50% retrasa la recuperación del país hasta 2014. Sólo un 4,73% es optimista y ve 'brotes verdes' este año.

Pese a lo difícil de la situación, la pequeña y mediana empresa española empieza a tomar conciencia cada vez más de la ventaja competitiva que supone la tecnología en estos momentos. El informe, "Inside the Midmarket: A 2011 Perspective", realizado por IBM y la empresa de investigación de mercados KS&R entre más de 2.000 empresas de 20 países, y que ha involucrado a 100 empresas españolas, revela que más de la mitad de las medianas cuentas españolas planea aumentar sus presupuestos en tecnología en 2011.

Aún reconociendo que ven los costes y las dificultades de financiación de las soluciones como las principales barreras para alcanzar sus objetivos tecnológicos, el 51% de las compañías españolas encuestadas prevé un aumento en su presupuesto de TI para 2011, lo que les permitirá aumentar la inversión en áreas clave como la mejora de sus infraestructuras

tecnológicas o la gestión de la información. Asimismo, un 60% afirma apostar por soluciones de business analytics para dotar de inteligencia de negocio y mejorar la eficiencia de sus procesos. Este mismo porcentaje apuesta por soluciones "en la nube" (cloud computing) para reducir costes, mejorar sus capacidades de gestión, y cumplir de forma óptima con sus objetivos de negocio.

Cada vez más activa en materia TIC

El informe "ePyme 2010. Análisis sectorial de implantación de las TIC en la pyme española", elaborado por Fundetec en colaboración con la DGPYME, indica que el 96% de las pymes españolas dispone ya de conexión a Internet, un 1% más que el año anterior y, en siete de nueve sectores analizados (logístico, transporte, hotelero, turismo rural, textil y confección, comercio minorista, artesanía, infraestructuras de telecomunicación y agroalimentario), más del 90% de las pymes cuenta con acceso a Internet. De los nueve sectores analizados, siete están por encima del 95% de penetración del ordenador y, además, el informe muestra una mayor penetración de la telefonía móvil en la mayoría de sectores. Respecto a la presencia en Internet, destacan los sectores hotelero (94%), turismo rural (88%) y logístico (85%), para los que la

Red es el principal instrumento de marketing y comercialización de su oferta.

En lo que se refiere a un uso generalizado de las TICs en sus procesos de negocio, destaca por encima de todos el sector hotelero, tanto a nivel de infraestructura básica como de herramientas de gestión, presencia en Internet y de herramientas específicas para su cadena de valor. Le siguen los sectores de logística y turismo rural, aunque con menor uso de aplicaciones específicas; y el sector agroalimentario como uno de los más avanzados en su utilización.

La pyme y la e-Administración

Trasladar a Internet la relación de la Administración con los ciudadanos con el objetivo de agilizar trámites y ofrecer una mayor disponibilidad en la atención parece que cuajan en el universo pyme, pues de acuerdo con el informe "Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en la empresa española 2010", del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (ONTSI) de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, cerca del 40% de las microempresas españolas se relaciona con la Administración Pública por Internet para, principalmente, obtener información y la consecución de impresos o formularios.

Piezas claves en la infraestructura TIC de la pyme

La radiografía de la Pyme 2011 revela que el ordenador y el teléfono se han convertido en piezas clave para estas empresas. El 65,9% declara tener entre 1 y 4 ordenadores mientras que el teléfono es considerado la principal herramienta de fidelización (27,6%) frente al email (26,23%), el CRM (1,48%) o la web (0,25%).

Respecto a las redes sociales, el 26,35% declara estar presente en los medios sociales pero de éstas sólo el 29,6% las utiliza para dar a conocer el negocio. Facebook (70,22%) es la red social con mayor presencia dentro del pymes, seguida por LinkedIn (12,36%) y Twitter (10,11%).

Analytics; que un 76% analice la migración de su CRM a este entorno móvil y un 64%, la implementación de su ERP.

“SAP, como producto, no hay otro igual”

El reciente nombramiento de Carlos Alonso como consejero delegado de CIBER España conlleva una continuidad estratégica basada en el crecimiento –tanto de la facturación como de la rentabilidad–, y en la adaptación de las últimas tecnologías a las necesidades de cada cliente, ya sean de SAP o de terceros. Entrevistamos al primer ejecutivo de la firma, que nos da su visión del mercado, repasa el año tecnológico y explica los objetivos y estrategia de la compañía.

¿Cómo valora este año 2011?

En 2010 facturamos 17,8 millones de euros y 2011 vamos a cerrarlo con 22 millones, así que creceremos por encima del 20% en un año complicado. También hemos mejorado en rentabilidad, o sea que 2011 ha sido positivo y nos hace estar muy satisfechos.

Si hablamos como grupo, hoy somos la undécima o duodécima compañía de consultoría del mundo por volumen de negocio y empleados, ya que facturamos en torno a 1.200 millones de dólares y somos más de 12.000 consultores en 18 países.

¿Cuáles son los objetivos de la organización para 2012?

En España queremos aumentar la facturación desde los 22 a 26 millones de euros, creciendo de nuevo y mejorando aún más los ratios de rendimiento y beneficio neto.

Y lo conseguiremos siguiendo la misma estrategia de los últimos años: siendo una referencia en SAP, pero creciendo también en otras tecnologías, especialmente en desarrollos y mantenimientos a medida, soluciones colaterales, backoffice, integración de sistemas, plataformas, páginas web y todo tipo de servicios y construcciones tecnológicas no basadas en paquetes. En este sentido, actualmente tenemos dos unidades de negocio: la División SAP, que representa el 70% de nuestra facturación, y la División System Integration, que supone el 30% restante.

¿Cuál es el secreto del éxito de la compañía?

Intentamos adaptarnos a la demanda y a las necesidades de los clientes. Nuestra forma de trabajar consiste en crecer allí donde ya estamos e ir avanzando hacia nuevas cuen-

tas, pero siempre fidelizando al cliente, nunca haciéndolo cautivo.

El objetivo es generar confianza, demostrar conocimiento y, sobre todo, cumplir los compromisos.

¿A qué se debe su apuesta por SAP? ¿Cómo es su relación?

SAP, como producto, no hay otro igual. Desde sus inicios, ha entendido perfectamente las necesidades de las empresas del mercado global, pero con la forma de trabajar occidental, y ha dado un producto sólido, perfectamente adaptado y solvente técnicamente. Para nosotros, como consultores, esto es una garantía y una apuesta segura.

En cuanto a nuestra relación, es estu- penda. Fuimos su primer partner en España y seguimos siendo un socio importante para ellos; para CIBER es trascendental

El valor de la experiencia

Licenciado en Ciencias Políticas y en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid, la andadura profesional de Carlos Alonso comenzó en 1995 con responsabilidades a diferentes niveles en Dirección y Gestión de Infraestructuras y Servicios en empresas del sector de Integración IT de primer nivel, con desarrollo y mantenimiento de aplicaciones, implantación de soluciones y servicios de outsourcing. Desde 2007, además, venía ejerciendo como Managing Director de CIBER España para la Zona Centro, lo que le ha llevado a convertirse recientemente en el nuevo CEO de la compañía.

“Se trata de un bonito desafío que lograremos llevar a buen puerto con la indispensable participación del gran equipo que forman los profesionales de CIBER alrededor del mundo. Nuestro mejor valor son nuestras personas y su compromiso con los objetivos de nuestros clientes; lo demás lo pone la tecnología y nuestros conocimientos sobre ella y sobre los diferentes negocios y sectores”, explica.

“Nuestra principal misión es ayudar a las empresas a adaptar la última tecnología a sus requerimientos de negocio, haciéndolas más eficientes y productivas”

Carlos Alonso, nuevo CEO de CIBER España.



tener esa relación con SAP y hacerla crecer cada día.

¿Es la pyme un mercado atractivo para CIBER?

Siempre hemos trabajado con empresas medianas y pequeñas como la parte más importante del tejido productivo español y siempre serán una referencia para nosotros.

Trabajamos con ellas fundamentalmente de la mano de los productos de SAP, que tiene un porfolio cada vez más importante en este campo y ha sabido acercarse a la pyme, dándole soluciones con la misma solvencia y robustez que a la gran empresa, pero adaptándose a su esquema económico y a sus necesidades concretas.

Pero también estamos con otras opciones ajenas a SAP, ya que este tipo de compañías son grandes demandantes de Java, .NET y soluciones web.

Aproximadamente un tercio de nuestro negocio proviene de las pymes, que suelen demandar dos cosas: la parte ERP y todo aquello que está íntimamente relacionado con la producción. En ambas áreas, backoffice y negocio, siempre va a haber demanda.

¿Se ha convertido este tipo de empresa en un valor "refugio" en tiempos de crisis?

Es más complicado convencer a una gran empresa para que te dé una oportunidad. Sin embargo, una pyme que está empezando o que se está reinventando, lo que necesita son nuevas opciones, proveedores y mensajes. En el segmento pyme siempre hay iniciativas y oportunidades.

¿Cuál es su propuesta diferenciadora para la pyme?

Nuestro factor diferencial, tanto para la pyme como para la gran empresa, está basado en la calidad del servicio y de los consultores.

El precio tiene que ser competitivo, pero cuando lo que prestamos son servicios profesionales, lo importante es que la calidad sea la comprometida y que la entrega cubra realmente esas expectativas. Nuestra obsesión no es ser los más baratos, sino los mejores en calidad y conocimiento; nuestra

CIBER España, una trayectoria consolidada

Allá por 1990, un viaje de negocios de August Keller, trabajador de SAP AG en Waldorf (Alemania), le llevó a quedarse en España y montar una compañía en Barcelona. Se llamó Offilog y, como no podía ser de otra manera, se especializó en aquello que mejor sabía hacer: proyectos SAP por toda la geografía nacional.

Algunos de los hitos de la compañía son: en 1994, cuando se crea SAP Iberia, se convierte en su primer partner; en 1997 realiza la primera implantación de Sanidad en España; en 2001 es comprada por la alemana Novasoft AG para ampliar su presencia europea, aunque sigue operando bajo el nombre de Offilog; a partir de 2001 comienza a trabajar en proyectos y desarrollos colaterales a SAP, bien a nivel de integración o de desarrollo de funcionalidades; y en 2004 el grupo norteamericano CIBER, con sede en Denver (Colorado), compra varias compañías europeas, entre ellas Novasoft AG y, por ende, también Offilog, convirtiéndose primero en CIBER Offilog durante más de tres años y finalmente en CIBER España.

aportación son las personas que ponemos en el proyecto para darle a cada compañía exactamente aquello que demanda. Esto lo cuidamos mucho, es nuestra vocación.

¿Cómo están abordando su expansión a Latinoamérica?

La compañía tenía previsto adquirir algunas compañías, al igual que hizo en Europa, pero la coyuntura y la falta de financiación han hecho que reoriente su estrategia hasta que pueda retomarla. Entre tanto, intentaremos estar presentes en algunos países de la mano de cuentas que ya gestionamos en España. De hecho, tenemos proyectos en Brasil, Chile, Perú y México, que son los cuatro países donde más actividad estamos generando. Todo ello combinando nuestros equipos con miembros procedentes de España y consultores locales, para que los costes sean competitivos.

¿Cuál es su estrategia en cloud?

Llevamos un par de años trabajando tanto con soluciones cloud en general, como con SAP, que también está avanzando mucho

en este aspecto. Casi todos los servicios del futuro estarán basados en una nube, ya sea pública o privada; es una constante general en el presente y pronto va a ser así para casi cualquier planteamiento tecnológico, tanto en la gran empresa, donde ya está en plena marcha, como en la pyme.

Cloud computing permite no ser prisionero de una determinada infraestructura tecnológica y ha avanzado muchísimo en seguridad, solidez y garantía, permitiendo optimizar costes sin renunciar a fiabilidad y rendimiento.

Por último, ¿qué valor aporta AUSAPE a CIBER?

AUSAPE es un punto de contacto, encuentro y referencia fundamental en el entendimiento de la tendencia del mercado SAP. Podemos tener contacto con ciertas cuentas, personas o dirigentes de nuestro día a día, pero lo que nos aporta es un abanico mucho más amplio y denso de información, de opinión, de conocimiento, de tendencias, de requerimientos y de necesidades de todas las personas y empresas que representa.

Política *ad-hoc* para la pequeña y mediana empresa

Pymes y autónomos, centro del interés del nuevo Gobierno

De cumplirse las promesas de acción de la campaña electoral, la victoria de Partido Popular en las pasadas elecciones del 20-N puede contribuir de forma decisiva a mejorar la financiación de las empresas, las posibilidades de inversión y la creación de empleo. Según el hoy Presidente del Ejecutivo, Mariano Rajoy, “la situación exige actuar, a un mismo tiempo, sobre lo urgente y lo necesario”, siendo lo urgente “estabilizar el sistema financiero y restablecer la confianza en la sostenibilidad de nuestras Cuentas Públicas”, y lo necesario “todo el conjunto de medidas para recuperar el crecimiento económico y la generación de empleo”.



Durante los últimos meses de la pasada legislatura, y más aún a lo largo de la última campaña electoral, comprobamos cómo nuestros políticos, fueran del partido que fueran, se centraban en un único tema de gran preocupación para todos los españoles: el paro. De hecho, unos y otros lo calificaron una y otra vez como “el principal problema actual de nuestro país”.

Pero como las urnas son soberanas y han decidido “encargar” nuestro próximo Gobierno al Partido Popular. Hemos seguido las palabras de su líder, Mariano Rajoy, para resumir cuáles han sido sus principales planteamientos y promesas en lo que al aspecto económico se refiere, con especial hincapié en el papel de nuestras pymes y autónomos, que se antojan fundamentales para nuestro futuro y en las que el PP ha decidido centrar sus esfuerzos.

“Volver a crecer, crear empleo, recuperar la actividad económica y devolver a los españoles el bienestar no depende sólo ni de un Gobierno ni de un partido político, sino del esfuerzo de todos, y muy especialmente del empuje de los emprendedores. De los autónomos y los pe-

queños y medianos empresarios que han sido siempre el motor de la economía española, que son los que más han luchado en esta crisis y los que van a protagonizar la nueva etapa de crecimiento y bienestar por la que todos vamos a trabajar”, aseguraba el propio Rajoy en su campaña. Y añadía: “Creo en la pequeña y mediana empresa y en los autónomos y les pediré que ayuden, porque son decisivos para sacar a España de la situación en la que está viviendo. No puede haber sociedad sin empresa. Y son las empresas, sobre todo las pequeñas y medianas, las que vertebran los países. Los emprendedores suponen el 80 por ciento del tejido empresarial de nuestro país, el 85 por ciento del empleo y el cien por cien de nuestras posibilidades de recuperación. Por eso, ni mi partido, ni mi Gobierno, serán jamás un obstáculo para ellos, sino todo lo contrario”.

Si tuviésemos que resumir las principales propuestas del Partido Popular para ambos colectivos, basta recurrir al decálogo (Ver cuadro), que una y otra vez ha defendido el presidente popular en diferentes actos públicos y que gira en torno a tres campos de actividad: Emprendedores, puesto que no tiene lógica que quienes protagonizarán la

recuperación económica no cuenten con un marco jurídico propio que reconozca su actividad, amplíe sus derechos y dé más seguridad al entorno en el que trabajan; Fiscalidad y Financiación, ya que el problema más acuciante de Pymes y Autónomos es la escasez de financiación y 9 de cada 10 empresas que acuden a una entidad financiera se encuentran con que no les dan un crédito o les ponen muchos problemas; y Empleo, pues la mejor inversión que puede hacer cualquier empresa son sus trabajadores.

El Partido Popular tiene también otras prioridades en el área económica. Una de ellas, básica para los próximos tiempos, es hacer una auténtica reestructuración de nuestros bancos y cajas de ahorros que empiece por el saneamiento. Porque si no se recupera el crédito, es muy difícil que se produzca la recuperación económica.

Lo más urgente, por tanto, es estabilizar el sistema financiero y restablecer la confianza en la sostenibilidad de las Cuentas Públicas, esto es, actuar con decisión para que la marca España deje de ser un lastre para nuestra economía, en razón del encarecimiento de nuestra financiación por la elevada prima de

riesgo que soportamos. Todo esto conllevará una estabilidad presupuestaria y una profunda reforma del conjunto de nuestras Administraciones Públicas, además de devolver al sistema financiero su función: la canalización del ahorro hacia familias y empresas.

Por otra parte, además de la creación de nuevos negocios, también es importante el apoyo a la internacionalización y el fortalecimiento de las empresas ya existentes, en su mayoría asfixiadas por el problema de la morosidad, que a la sazón se ha convertido en una de las principales causas del cese de actividad de Pymes y Autónomos. De ahí que el nuevo Gobierno se haya comprometido a poner en marcha una política tributaria que incentive la creación de empleo y garantice la equidad, impulsando la actividad económica, permitiendo aumentar la liquidez de los emprendedores, favoreciendo la inversión y fomentando el ahorro.

También conviene destacar el impulso de una reforma del mercado laboral que dote de estabilidad al empleo para los trabajadores y flexibilidad a la empresa, avanzando en temas como la negociación colectiva, adecuando la evolución de los salarios a la realidad de las empresas. Dicha reforma debe reestructurar la Formación Profesional, mejorar la movilidad funcional, entrar a fondo en el tema del absentismo laboral, fortalecer la flexibilidad y la estabilidad en las empresas simplificando el régimen de modificación de las condiciones de trabajo y ampliar el contrato de fomento del empleo para impulsar la contratación estable, así como una mejora de la regulación del empleo a tiempo parcial.

Y, por último, todo esto debería ir acompañado de una reducción en el gasto de las Administraciones para recuperar el crédito y del cumplimiento de las obligaciones de estabilidad presupuestaria garantizando la igualdad y los derechos de todos. En este sentido, cabe citar tres leyes que pronto se someterán a votación en el Congreso de los Diputados: una Ley de Transparencia, Buen Gobierno y Acceso a la Información Pública, comprometida para los 100 primeros días de gobierno; otra de Mercado Interior, y una más con una Cartera de Servicios Públicos Básicos comunes para todos los ciudadanos.

10 medidas del nuevo Gobierno para pymes y autónomos


- 1) **Creación de una Ley de Apoyo a los Emprendedores** en los primeros 100 días de gobierno, cuyos principales objetivos serán cinco:
 - a) Facilitar la capitalización del cien por cien del desempleo para emprender un negocio.
 - b) Autorización única y exprés para la creación de empresas y el inicio de la actividad, cuyo control de los requisitos será posterior a dicho inicio.
 - c) Creación de un fondo de capital semilla mixto público-privado que aporte a la inversión inicial para poner en marcha un negocio.
 - d) Apostar por la formación, la readaptación y el reciclaje profesional de los autónomos, puesto que sólo el 4 por ciento de los fondos de formación se destinan a este colectivo, que representa prácticamente el 20 por ciento de la población activa.
 - e) Fomentar la cultura del esfuerzo y del emprendimiento desde el inicio del sistema educativo.
- 2) **Adecuar los módulos a la nueva realidad económica**, haciendo una revisión del sistema y adoptando nuevos parámetros acordes a la caída de la actividad. Se trata de garantizar la unidad de mercado, permitiendo que cuando una empresa cumpla con los requisitos de una Administración para desarrollar una actividad, automáticamente se le reconozca por las demás. De igual forma, hay que cambiar la normativa y los procedimientos con el objetivo de poder crear una empresa en 24 horas, de forma que puedan salir adelante esos grandes proyectos e ideas que, de otra manera, quedaban atrapados en la burocracia.
- 3) **Establecer una reducción para microempresas y autónomos en el impuesto de sociedades**, sin excusas ni limitaciones. Todas las empresas que facturen menos de cinco millones de euros tributarán al 20 por ciento. Y las que no superen los doce, al 25 por ciento.
- 4) **Estimular fiscalmente las reinversiones de beneficios** en la modernización del propio negocio.
- 5) **Cambiar el criterio de devengo en la tributación del IVA por el de caja** para que los emprendedores no paguen el IVA de las facturas que todavía no han cobrado.
- 6) **Poner en marcha una cuenta tributaria** que permita compensar las deudas de las diferentes administraciones con los impuestos, incluso con las cotizaciones sociales que los autónomos deban pagar.
- 7) **Facilitar fiscalmente el acceso a la financiación privada** de pymes y Autónomos, potenciando mecanismos que funcionan con éxito en otros países. Se trata de incentivar, de manera efectiva y realista, las formas más innovadoras de financiación a los emprendedores, especialmente los "Business Angels" o el capital semilla.
- 8) **Facilitar la contratación del primer trabajador** con una ayuda de 3.000 euros que pueda descontarse de las cotizaciones sociales o impuestos que deba pagar el autónomo. Quien se decida a ser empleador, tendrá el reconocimiento y el apoyo del Gobierno para la contratación del primer trabajador que no tenga la condición de socio de una empresa de nueva creación, ya que la mejor inversión que puede hacer cualquier empresa son sus trabajadores.
- 9) **Reformar la negociación colectiva** para que prevalezcan los acuerdos o convenios de empresa.
- 10) **Permitir la cotización por el tiempo real de actividad profesional a aquellos trabajadores que ya coticen a jornada completa en el Régimen General** y que están obligados a cotizar en el RETA a tiempo completo cuando realizan una actividad económica alternativa.

ESPECIAL

SAP SAPPHIRENOW



- SAP elige la innovación como principal propuesta de futuro
- SAP revela la nueva generación de aplicaciones móviles para el negocio
- SAPPHIRE NOW!, escenario para la puesta de largo de los avances y acuerdos relacionados con la nube
- SAP apuesta también por la innovación en su negocio core
- AUSAPE, en la gran cita de SAP
- SUGEN, una intensa actividad en SAPPHIRE
- Entrevista a Yasmin Awad
- La comunidad internacional de centros de competencia de cliente se reúne en Madrid
- SAP Iberia entrega los SAP Quality Awards 2011

A photograph of actor Gabriel Byrne on a stage, wearing a dark suit and white shirt, gesturing with his hands while speaking. The background is dark with blue light beams and some text visible, including 'MEDICAL HISTORY'.

SAP elige la innovación como principal propuesta de futuro

Con una puesta en escena espectacular y muy calculada, el conocido actor Gabriel Byrne abrió la jornada inaugural con un discurso sobre cómo, en tiempos de profundos cambios como los que vivimos, la tecnología puede ayudar a las organizaciones *“a crear alternativas, a construir un futuro u otro”*.

SAPPHIRE NOW 2011 y TechEd han logrado congregarse en Madrid a más de 10.000 profesionales TIC que trabajan en el ecosistema SAP, de los cuales 800 procedían de la región de Iberia. Desde el recinto ferial de la capital, IFEMA, SAP ha dado a conocer en dos intensos días las últimas novedades dentro de su estrategia, que gira en torno a cuatro pilares: las tradicionales aplicaciones de gestión, la movilidad, el cloud computing y la tecnología in-memory.

Tras el calentamiento de motores que realizó el actor irlandés, daba comienzo la ponencia magistral de Jim Hagemann Snaube, co-CEO de SAP, que afirmó que “nosotros hemos elegido innovar y no consolidar, y ésta es la clave”. Una decisión que ha reportado a la compañía siete trimestres consecutivos de crecimiento. La organización alemana sabe, en palabras de su co-CEO, que “es importante romper con lo establecido y en SAP hemos decidido asumir este desafío”. Por eso, el negocio de la multinacional se establece sobre cuatro pilares que,

combinados, pueden ayudar a las compañías a optimizar sus negocios e innovar. Hablamos del core de negocio, es decir, de las aplicaciones de gestión empresarial, de cloud computing, de la movilidad y de la tecnología in-memory. Y, así, con una analogía sobre cómo se renuevan las ciudades, el propio Snabe señaló que “no se trata de tirar todos los cimientos abajo, sino de ir añadiendo mejoras” y que esto es precisamente lo que ha hecho la compañía: “Nos hemos centrado en rentabilizar nuestro core de negocio con movilidad, cloud e in-memory”.

Claves del SAPPHIRE NOW

Este es un breve resumen de lo que ha dado de sí el evento de SAP, con mensajes claros dados para cada uno de los pilares de su estrategia:

- **Core.** En la actualidad, el core de negocio de SAP “vive un gran momento”, según el directivo, “pues tenemos la solución adecuada para cualquier compañía del mundo”, con soluciones como SAP Business Suite o SAP Business One. “Entendemos las necesidades y desafíos de nuestros clientes y desarrollamos software para dar respuesta a estos requerimientos”, puntualizó. Por ello, SAP considera que es clave ‘arropar’ sus tradicionales soluciones de gestión con las nuevas tendencias tecnológicas y empresariales.
- **La ‘nube’.** Hoy en día, la facilidad y simplicidad de uso que reporta el modelo de software como servicio es un importante reclamo para las empresas. Una oportunidad que no quiere dejar pasar SAP. Por ello, su acercamiento al mundo cloud se produce a través de SAP Business ByDesign, “actualmente sólo disponible en una decena de países; aquellos más pequeños, donde la localización de la herramienta es más sencilla”, tal y como explicó Snabe (aunque también anunció su expansión a otros países) e importantes innovaciones en torno a redes empresariales, aplicaciones para líneas de negocio, desarrollo de plataformas cloud, canales online y virtualización, con especial hincapié en HANA y el proyecto River, que ofrece un entorno abierto para que partners y clientes amplíen sus aplicaciones y desarrollen y desplieguen aplicaciones empresariales en la nube.
- **Movilidad.** Nadie pone en duda que el adjetivo que mejor define el mundo actual es “móvil”. Con más de 1.800 millones de SMSs que se procesan diariamente, dar la espalda a esta tecnología significa, más que nunca, quedarse fuera de juego. Consciente de esta realidad, SAP lleva a la plataforma móvil su porfolio de soluciones gracias a su brazo armado en esta tecnología, Sybase, compañía que adquirió en 2010. Pero más allá de servirse de la movilidad para incrementar la productividad del empleado al permitirle el acceso a su información en cualquier momento y lugar, el directivo también hizo hincapié que “esta tecnología abre nuevas oportunidades de negocio”. Como ejemplo, el co-CEO de SAP puso a Tesco, una cadena de supermercados de Reino Unido, que ante la imposibilidad de responder a la agresiva política de apertura de tiendas de sus competidores por falta de presupuesto, decidió embarcarse en la creación de un supermercado online que le ha reportado grandes beneficios. La movilidad se constituye así como un paradigma de la innovación que cambia nuestro modelo de negocio y donde el límite, según Snabe, “lo pone únicamente nuestra imaginación”.
- **Tecnología in-memory.** Redefinir el concepto de tiempo real es el objetivo de esta tecnología, capaz de procesar millones de datos en cuestión de segundos. El hecho de que la cantidad de información que se genera y, sobre todo la no estructurada, crezca de forma exponencial, hace que las compañías necesiten nuevas tecnologías capaces de analizar todo este tipo de datos de forma casi inmediata con el objetivo de ayudarles a tomar las mejores decisiones. La velocidad a que cambia el mercado ‘exige’, en palabras del co-CEO de SAP, “romper el rendimiento para conseguir más rápidamente respuestas a las preguntas”. En este sentido, la compañía alemana propone HANA (High-Performance Analytic Appliance), una tecnología donde los datos residen en la memoria y no en los discos de almacenamiento y cuyo papel en el mundo de las TICs Snabe compara con la revolución que supuso la creación del mainframe de IBM. Con este rol, no es de extrañar que el directivo contemple la posibilidad de que su canal, a través del cual pretende acelerar su liderazgo en el mercado, revenda esta plataforma pues, como señaló durante el evento, “son ellos quienes deciden cuál es la pieza más estratégica para llevar más valor al cliente”.

Así pues, las aplicaciones de gestión empresarial, el cloud computing, la movilidad y la tecnología in-memory son las cuatro variables que actúan sobre la oferta de SAP y que, según Hagemann, “combinadas aportan nuevas formas de negocio para gestionar la actual situación en los países”, convencido, tal y como él mismo manifestó, de que “desde hoy podemos hacer que el mundo funcione mejor”.



Innovación y renovación sin interrupción

El segundo día de SAPPHIRE tuvo como ponente principal a Vishal Sikka, CTO y miembro del consejo de administración de SAP, quien subrayó que la innovación por la que apuesta la multinacional y da como resultado la renovación de todas sus plataformas y productos “permite una simplificación fundamental del escenario de TI” de los clientes, además de enriquecer la experiencia del usuario final.

Esta innovación y la renovación del portafolio tienen lugar sin interrupción porque SAP es capaz de hacer evolucionar sus productos de forma coherente y constante. A lo largo de su intervención, Sikka resaltó muy especialmente los avances en torno a la informática in-memory, representada por la plataforma de almacenamiento de

datos HANA y la tecnología relacionada. En este sentido, la vinculación de HANA con el almacén de datos empresariales SAP NetWeaver Business Warehouse impulsará espectacularmente el rendimiento a la hora de buscar datos, acelerando la carga de información en SAP NetWeaver, además de disminuir significativamente el coste total de propiedad, dado que simplificará la administración y la complejidad de los entornos de tecnología porque reduce las capas de datos.

Entre los clientes que ya se benefician de esta tecnología figuran Red Bull, cuyos directivos explicaron que han logrado reducir en un 80 por ciento el tamaño de su base de datos (de 1,6 TB a entre 250 y 300 GB), pero también otras multinacionales como Colgate o Palmolive, según indicó el propio Sikka.

Otro gran anuncio es que la compañía introducirá las mejoras en su solución core SAP Business Suite de forma continuada en aquellas áreas en las que los clientes pueden conseguir más beneficios y, de esta forma, definir la velocidad de innovación en función de sus necesidades, sin grandes esfuerzos de actualización, además de conseguir predictibilidad a largo plazo. Como consecuencia de este enfoque, SAP extenderá el mantenimiento de las aplicaciones de SAP Business Suite 7, que incluyen la aplicación de planificación de recursos empresariales SAP ERP 6.0, cinco años más, desde diciembre de 2015 a diciembre de 2020. Según el CTO, “SAP está tan segura de que puede hacer posible la innovación sin interrupción que ha ampliado el mantenimiento de Business Suite 7”.

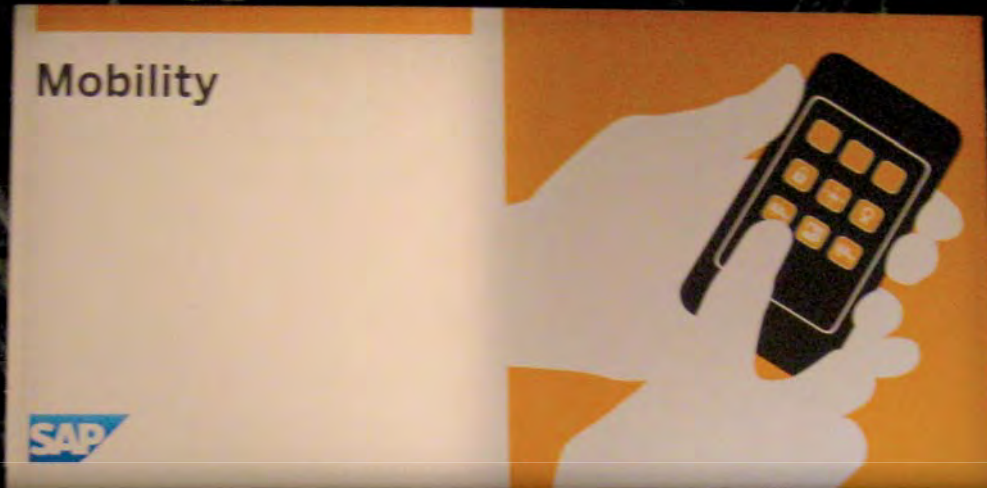
Nuestro objetivo
es ofrecerle las
mejores soluciones
tecnológicas para
sus procesos
de negocio.

¿Comenzamos?

El referente tecnológico en el mundo SAP

www.realtech.es





Novedades en el área de movilidad

SAP revela la nueva generación de aplicaciones móviles para el negocio

Trabajando mano a mano, SAP y su ecosistema de partners han aprovechado la celebración de SAPHIRE NOW EMEA y SAP TechEd para ofrecer a los clientes la más amplia variedad de aplicaciones móviles de última generación construidas sobre Sybase Unwired Platform.

Dentro de la categoría móvil, la organización ha revelado una nueva generación de aplicaciones diseñadas para un amplio rango de industrias y clases de trabajadores móviles, con la que continúa expandiendo su oferta. Las nuevas aplicaciones llevan al mundo móvil funciones clave del negocio permitiendo a los empleados trabajar en cualquier momento y lugar a través de sus dispositivos móviles, superando las limitaciones de sus escritorios físicos. Para ello, pone a su disposición a través de SAP® Store for mobile apps, una tienda de aplicaciones listas para la empresa que ofrece la facilidad de uso de una tienda de aplicaciones para consumo y da respuesta a necesidades únicas de los clientes empresariales. SAP Store está disponible a través de la web de SAP pero también existe una versión para dispositivos operativos sobre iOS, bautizada como “SAP Mobile Apps” y que, por el momento, es compatible con Android y BlackBerry aunque se prevé la compatibili-

dad con otros sistemas operativos en breve.

Entre las principales soluciones presentadas se encuentran las siguientes: SAP Electronic Medical Record, para mejorar la calidad, seguridad y eficiencia de los médicos en la atención al paciente; SAP Field Service, SAP CRM Sales y SAP Retail, para aumentar la productividad en los distintos procesos comerciales relacionados con las ventas y los servicios proporcionados por los empleados; SAP Citizen Connect, para que ciudades y municipios puedan conectar con aquellos ciudadanos dispuestos a ayudarles a hacer un trabajo mejor, mientras se ahorran costes y se mejoran los servicios públicos; SAP Strategy Management y SAP BusinessObjects Mobile, que dan acceso a los trabajadores móviles a todo tipo de información empresarial y permiten la colaboración sobre la marcha, así como la toma de decisiones empresariales en cualquier momento y lugar; y SAP Transport Notification and Status, SAP Transport Tendering, SAP GRC Access Approver y

SAP GRC Policy Survey, que potencian las nuevas fuerzas de trabajo móviles mediante la disponibilidad de información y el control de los procesos en el transporte de mercancías, ya sea para informar sobre el estado de las entregas, controlar los pedidos, realizar aprobaciones sobre la marcha o realizar seguimientos de los últimos cambios empresariales.

En su estrategia de movilidad, los partners serán un importante bastión a la hora de ofrecer más opciones a los clientes para la movilización de sus negocios. Estos están lanzando aplicaciones innovadoras construidas sobre Sybase Unwired Platform y las estimaciones de la compañía pasan por que el 80 por ciento del futuro desarrollo de aplicaciones móviles sobre soluciones SAP provengan de los partners, todas ellas construidas en la citada plataforma.

A lo largo del evento, se han mostrado más de 100 aplicaciones móviles, la mayoría de ellas construidas por su ecosistema de partners.



Donar 1 € no te costará nada

¡Participa en la Campaña Solidaria de CIBER de 2011!

*Estas Navidades, CIBER España ha puesto en marcha varias iniciativas solidarias para poder recaudar fondos y ayudar a la organización **Acción Contra el Hambre**.*

*Nuestros empleados tienen la posibilidad de donar el importe de sus cestas navideñas a esta iniciativa pero, además, **queremos que tu participación sea decisiva para incrementar este donativo.***

Para ello, lo único que te pedimos es que te conviertas en seguidor de alguno de nuestros medios sociales (Facebook, Twitter o LinkedIn) y reflejes esta acción en un formulario de la campaña que podrás encontrar en www.ciber.es

Si eres un profesional vinculado a la TI y participas en nuestra campaña, el donativo global de CIBER España se incrementará en 1 €.



ciber
Practical **Innovation.**

Estrategia Cloud: adquisición y acuerdos con partners

SAPPHIRE NOW!, escenario para la puesta de largo de los avances y acuerdos relacionados con la nube

SAP está haciendo posible que las organizaciones se conecten, realicen transacciones y colaboren con sus clientes y socios de negocio a través de la nube, permitiendo la gestión de sus contenidos y conocimientos en tiempo real.

La organización ha anunciado significativos avances en las áreas centrales de su estrategia cloud: soluciones de negocio en red, aplicaciones para las líneas de negocio y desarrollo de plataformas cloud, canales online y virtualización, y es el éxito de su adopción por parte de partners y clientes el que alimenta los avances en su oferta.

A medida que la informática en la nube se convierte cada vez más en una iniciativa fundamental para las empresas de todos los tamaños y en todas las industrias, SAP se ha comprometido a trasladar innovación y valor a sus clientes mediante el aprovechamiento de sus considerables activos, que incluyen redes empresariales, plataformas, canales online, aplicaciones y virtualización, todo entregado como un servicio, aprovechando así el cambio de paradigma en el mercado, de manera orquestada, y ofreciendo un valor empresarial real.

Las principales novedades de SAP en torno al negocio de Cloud Computing han llegado de la mano de distintos acuerdos estratégicos. Para comenzar, la reciente adquisición de Crossgate, una operación que se ha traducido en nuevas soluciones dentro del portfolio de cloud de SAP, entre la que se incluyen la habilidad de la compañía de software para conectar electrónicamente con decenas de miles de partners de canal y extender los procesos de negocio de una compañía a su ecosistema. El hecho de formar parte de esta red empresarial eliminará la necesidad de una costosa integración punto a punto, reduciendo la complejidad actual y favoreciendo una escalabilidad de la

red asumible desde el punto de vista de costes en el futuro.

Igualmente, la multinacional también ha anunciado mejoras para su herramienta de colaboración social SAP StreamWork y ofreció su visión tecnológica para el futuro, que combina un trío de tecnologías únicas, como In-Memory, Cloud y Movilidad, para dirigir la arquitectura de próxima generación de aplicaciones, tanto a nivel de instalación como bajo demanda, ahora y en el futuro. Estamos hablando, una vez más, de HANA, pero también del proyecto “River”, como elementos diferenciadores.

SAP HANA, actualmente en fase beta, proporcionará una forma flexible y sencilla de aprovechar los beneficios de la tecnología InMemory entregada a través de la nube, a un coste menor. Se trata de una nueva plataforma que potenciará la próxima generación de aplicaciones en la nube, donde la solución SAP BusinessObjects Business Intelligence (BI) OnDemand ya soporta las necesidades cloud de Charitable Transformation (ChariTra), una red virtual que conecta personas con causas benéficas, por poner sólo un ejemplo. Eso sí, están previstas nuevas aplicaciones respaldadas por SAP HANA para los próximos meses.

Por su parte, el proyecto “River”, también en fase beta, es uno de los componentes clave de su denominada Platform-as-a-Service (PaaS), que ofrece un entorno de desarrollo de estándares abiertos para que partners y clientes puedan usar sus capacidades de cara a construir conjuntos de extensiones cloud para aplicaciones SAP existentes y nuevas aplicaciones nativas.

Acuerdo con EMC y VMware

Y puesto que la compañía continuará ofreciendo productos y tecnologías clave a través de infraestructuras virtuales y en la nube, la multinacional también ha anunciado el refuerzo de su alianza con EMC y VMware. Concretamente, SAP se encuentra trabajando en una estrategia de colaboración a tres bandas para desarrollar herramientas y servicios que faciliten a los clientes la adopción y ejecución de sus sistemas en infraestructuras cloud de próxima generación con mayores niveles de automatización, eficiencia y agilidad de negocio. Juntas, las tres empresas planean invertir e integrar la mejor infraestructura tecnológica en aplicaciones, bases de datos, virtualización, gestión e información, así como ofrecer nuevos servicios para apoyar y acelerar el viaje de los clientes a la nube. Todo ello junto con servicios de consultoría y ofertas de soporte global que les ayudarán a evaluar, diseñar, implementar y optimizar con precisión una estrategia de virtualización y cloud computing, con el mínimo impacto para sus negocios.

Igualmente, SAP y VMware esperan desarrollar un extenso programa de apoyo integrando una prueba de configuración y funcionamiento de los sistemas SAP que se ejecutan bajo la infraestructura cloud de VMware en los servicios de verificación SAP GoingLive Check y el servicio de alerta SAP EarlyWatch Alert. E incluso existe la intención de liderar una mejora radical en la gestión de aplicaciones empresariales en nubes privadas mediante la entrega de appliances virtuales basados en VMware vSphere, orquestados por los modelos establecidos bajo el idioma TOSCA, presentado recientemente a OASIS para su estandarización.

Por último, SAP y EMC explorarán otras oportunidades de colaboración en torno a la plataforma SAP HANA para ofrecer sistemas punto a punto de alta disponibilidad y tecnologías de almacenamiento completamente automatizadas. Esta colaboración se fortalecerá aún más con la tecnología In Memory, proporcionando una escalabilidad y disponibilidad sin precedentes.



La estrategia cloud de SAP fue un tema del que Jim Hagemann Snabe habló en la rueda de prensa posterior a su intervención en la sesión general.

SAP apuesta también por la innovación en su negocio core

El roadmap de SAP Business Suite combina dos caminos: la evolución de la funcionalidad existente y el uso de nuevas tecnologías.

Como ya se ha explicado en páginas anteriores, los cuatro elementos clave en la estrategia de SAP Business Suite son, según su Co-CEO, Jim H. Snabe, “la entrega sin disrupción, la innovación sin ruptura, la innovación evolutiva y la perspectiva a largo plazo”. Para ello, la multinacional ha definido un roadmap en el que planifica invertir en la actual SAP Business Suite, al tiempo que integra el valor de negocio de las nuevas tecnologías de una manera no disruptiva. No obstante, ha habido otros anuncios importantes en torno a su negocio core.

El poder de in-memory y HANA

Entre los principales anuncios de SAP en esta área de negocio se encuentra el lanzamiento de su software de segmentación acelerada de cliente, SAP® Customer Segmentation Accelerator, potenciado por SAP HANA y que mejora el rendimiento de la gestión de consultas y acelera la carga de datos en SAP NetWeaver Business Warehouse.

La compañía también ha sumado nuevas tecnologías fundamentales de informática tipo in-memory a su plataforma HANA, para ofrecer un revolucionario nivel de rendimiento que permita acelerar los procesos de negocios de los clientes, con sus aceleradores y las nuevas aplicaciones futuras nativas en SAP HANA DB, con lo que entra de lleno en el negocio de las bases de datos, pudiendo elegir entre las bases de datos tradicionales o la nueva SAP HANA DB. Para ello, SAP plantea optimizar SAP Business Suite para operar en SAP HANA DB como la base de datos central, sin una migración disruptiva, simplificando el escenario de TI y ayudando a los clientes a gestionar mejor su TCO (Coste Total de Propiedad).



Adicionalmente, la compañía ha emprendido acciones que pretenden mejorar los niveles de confiabilidad, disponibilidad, estabilidad y rendimiento de SAP HANA, y ha integrado la plataforma con la solución de gestión de aplicaciones SAP® Solution Manager, el componente de gestión de identidades SAP NetWeaver® Identify Management y la aplicación de control de accesos SAP® BusinessObjects™ Access Control, con el propósito de ofrecer unificadamente los procesos de gestión del ciclo de vida y monitorización de sistemas, así como diversas funcionalidades integradas y reguladas de gestión de identidades.

Otras aplicaciones y desarrollos

En el área de aplicaciones y tecnología tradicional, SAP ha anunciado dos nuevas soluciones: SAP NetWeaver Process Orchestration, que combina los beneficios de la gestión de procesos, de reglas de negocio y de integración de procesos y de productos B2B; y la tecnología SAP NetWeaver Gateway, que

ofrece a los desarrolladores acceso abierto al software de SAP para la creación de soluciones sobre cualquier entorno o dispositivo.

Por lo demás, SAP también ha presentado nuevos desarrollos que permiten incorporar potentes analíticas de negocio al trabajo diario y que amplían el alcance y la capacidad de uso de las mismas entre los profesionales. Entre ellos podemos destacar SAP StreamWork, que potencia los procesos de toma de decisiones gracias a la colaboración y que resulta tan sencillo de utilizar que no requiere formación.

Otras novedades las constituyen SAP BusinessObjects Mobile, así como soluciones de GRC y aplicaciones para líneas de negocios específicas de cada sector dirigidas a resolver cuestiones concretas (compras, gestión del rendimiento del gasto, gestión del rendimiento de la cadena de suministro, planificación de operaciones y ventas o análisis de la efectividad de las promociones) o una solución de CRM de despliegue rápido para analíticas.



AUSAPE, en la gran cita de SAP

Nuestra asociación tuvo una presencia activa durante la celebración de SAPPHERE Now! EMEA en Madrid, capital internacional del ecosistema SAP durante esos días.

El stand de AUSAPE, situado en la Pabellón 7 del recinto ferial, sirvió de punto de encuentro para todos los miembros de las empresas asociadas, que aprovecharon su presencia en el evento para hacernos una vista, tratar temas en los que están interesados, solicitar información y hacer networking con los representantes de otras empresas.

Con presencia constante del personal de oficina y miembros de la Junta Directiva, AUSAPE puso el énfasis tanto en reforzar su relación con los actuales asociados como en la difusión de sus actividades para ampliar el conocimiento de la asociación y aumentar el interés en ella por parte de las empresas usuarias de la tecnología SAP. La labor de AUSAPE no se ciñó sólo al mercado nacional sino que sus esfuerzos también se dirigieron hacia la ampliación de la dimensión internacional. En este punto, cabe destacar que visitaron el stand miembros relevantes de SUGEN como Oliver Hid, Director de Customer Advocacy de SAP, quién destacó el papel activo de los representantes de AUSAPE en SUGEN durante el evento, que ha contado en esta ocasión con una mayor representación al celebrarse el evento en Madrid.

El directivo también alabó la contribución de la asociación al desarrollo de AUSIA (Asociación de Usuarios de SAP en Iberoamérica), de la que AUSAPE también forma parte. “Con la participación del consejo directivo de AUSAPE, se ha influenciado y se ha participado. La primera de las mejores prácticas fue presentada por AUSAPE

y se hizo un trabajo en conjunto con SAP Iberia y con AUSAPE para presentar cómo funciona el proceso de localización y cómo estas dos entidades, SAP Iberia y AUSAPE, y cómo colaboran con el equipo de desarrollo de SAP AG en Alemania”.

Hid, como impulsor de este nuevo grupo de usuarios, destacó el papel activo de AUSAPE desde su formación y que el principal beneficio de esta participación será compartir las mejores prácticas e identificar temas en común para sus miembros y even-

tualmente para la base instalada de SAP.

Gracias a la edición bilingüe de la revista AUSAPE, que editó un número especial dedicado a “SAP en femenino” y cuyos ejemplares se agotaron en los días del evento, la asociación es hoy también más conocida en el plano internacional.

En definitiva, han sido unos días en los que la asociación ha tenido la oportunidad de reforzar lazos con todo el ecosistema SAP, difundir su actividad y potenciar su imagen en el mercado.

SUGEN-AUSAPE, una actividad que crece

En paralelo a la celebración del evento, SUGEN (SAP Users Group Executive Network) desarrolló una completa agenda en la que AUSAPE tuvo un papel activo. A lo largo de los dos días de duración de SAPPHERE Now, la red internacional de grupos de usuarios de SAP, mantuvo una serie de reuniones para tratar diferentes áreas de interés para los clientes como SAP NetWeaver, el programa SAP Customer Connection, la nueva estrategia adoptada con SAP Business Suite, así como otros temas relacionados con la innovación continua (Continuous Innovation) y la experiencia del usuario (User Experience-UX). Han tenido también protagonismo la evolución a futuro de las tecnologías In-Memory, On Device Mobile, BI y cloud.

Estas reuniones han servido también para reforzar las relaciones entre los miembros de SUGEN y otros grupos de usuarios, y AUSAPE a través de la delegación internacional de la asociación compuesta por Eduardo Prida, Marcel Castells y David Ruiz.

En las siguientes páginas, podrán leer qué nos contaron algunos miembros destacados de SUGEN, a los que entrevistamos.

SUGEN, una intensa actividad en SAPPHIRE



En el contexto del doble evento SAPPHIRE y SAP TechEd celebrados en Madrid del 7 al 11 de Noviembre del presente año 2011, tuvo lugar la reunión presencial de los miembros de SUGEN entre los cuales se encuentra AUSAPE.

David Ruiz Badía. Jefe Proyecto, Arquitectura de Soluciones, Dirección Oficina del CIO, Endesa



SUGEN es la red ejecutiva de asociaciones de grupos de usuarios SAP de diferentes países.

En la actualidad esta red está compuesta por quince grupos de usuarios: AFSUG (Sudáfrica), ASUG (USA y Canadá), ASUG Brasil, ASUG México, AUSAPE, DSAG (Alemania), INDUS (India), JSUG (Japón), SAPSA (Suecia), SAUG (Australia), SBN Noruega (Noruega), SAP UKI (Reino Unido e Irlanda), SUG-MENA (Medio Oriente y Norte África), USF (Francia) y VNSG (Holanda y Países Bajos). La mi-

sión de SUGEN es presentarse como una voz poderosa e internacional delante de SAP, que aúna grupos de usuarios regionales en un diálogo abierto y honesto entre sus miembros y SAP con el fin de dirigir el camino hacia la excelencia, la innovación y el éxito. En nombre de AUSAPE asistieron D. Marcel Castells, D. Eduardo Prida y D. David Ruiz.

La agenda de la reunión presencial de SUGEN de Madrid estuvo dividida en tres días.

El primer día de trabajo estuvo centrado en primer lugar en hacer un repaso

de las actividades de SUGEN del 2011 así como de los diferentes grupos de usuarios que lo componen. Como siguiente punto, se trató las elecciones para pertenecer a la junta directiva de SUGEN en la cual habían dos vacantes hasta la fecha que fueron cubiertas con la elección de un representante de AFSUG y otro de ASUG. Superado este punto se repasó la actividad de las áreas de trabajo en las cuales se estructura SUGEN, los Charters. Se comentó el estatus de los siguientes Charters : Licensing Engagement, HANA y Knowledge Transfer.

AUSAPE participa como miembro activo en éste último Charter el cual tiene como objetivo profundizar en el proceso de transferencia de conocimiento incidiendo en el procedimiento interno de SAP, el procedimiento de SAP hacia Partners, y el de SAP hacia los clientes. Como último punto del primer día, se abordó la discusión sobre las expectativas para SUGEN de los miembros para el 2012.

El segundo día se inició con la asistencia a la sesión inaugural del Co-CEO de SAP Jim Hagemann Snabe. En este punto, las reuniones se dividieron en dos grupos para el resto del día. El primer grupo asistió a las reuniones ejecutivas con miembros directivos de SAP para tratar los temas estratégicos: "Business Suite Roadmap", "Strategic and Continuous Innovation", "User Experience", "On device (mobile)",

"In memory (Hana)", "Total cost of ownership (TCO)", y por último "Netweaver and Orchestration". El segundo grupo asistió a las sesiones de "Best Practices" de los grupos de usuarios. En estas sesiones se compartieron ideas y prácticas sobre los temas "Content Publishing", "Relationship and Interaction between SAP and SUGEN Members", "Customer Connect", y por último "Measure and present the benefit our User Groups". Cada una de estas sesiones fue organizada y presentada por un miembro de SUGEN.

El tercer y último día se inició con la asistencia a la sesión de Vishal Sikka, SAP Executive Board Member leading technology and innovation. Como segundo punto de la agenda se dividieron las presentaciones en dos grupos pero a diferencia del día anterior sólo fue para una reunión. El

primer grupo asistió a la sesión de movilidad y el segundo a la sesión del programa "Customer Connect". En la reanudación, todos los miembros asistieron al resumen ejecutivo de las sesiones de los días anteriores y se tuvo una sesión especial con la presencia de Jim Hagemann Snabe en la cual se tuvo la oportunidad de discutir y conversar directamente con él, sobre temas que conciernen a los grupos de usuarios y por extensión a los clientes de SAP de estas asociaciones. Este encuentro fue aprovechado por AUSAPE para entregar directamente a Jim Hagemann Snabe un ejemplar de la revista de AUSAPE "SAP en Femenino" gracias a la gestiones de Yasmin Awad y de Oliver Hid Arida. Como último punto ya, se comentó la planificación de las reuniones presenciales para el próximo año 2012.



AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España



¡ASÓCIATE!

Grupos de Trabajo para compartir experiencias y "best practices" entre clientes.

Posibilidad de acceso a FORMACIÓN certificada SAP en las mejores condiciones.

Participa en foros de reunión con profesionales de TI y en eventos especializados en el mundo SAP.

El camino más directo para la resolución de problemas y el contacto directo con el fabricante.

¿Más información?

AUSAPE

C/ Corazón de María 6 1ª Planta

28002 MADRID

Tel.: 91 519 50 94

Fax: 91 519 52 85

Email: gestor@ausape.es

www.ausape.es



Yasmin Awad, Senior Vice President Global User Group Organization en SAP

“A través de los grupos de usuarios mejoramos la satisfacción del cliente, algo que indudablemente es estratégico para SAP”

Durante SAPPHIRE y TechEd, nos reunimos con Yasmin Awad para que nos explicase cuáles son las áreas en las que SUGEN (la red de grupos de usuarios de SAP) está centrando su actividad para impulsar el intercambio de información y compartir las mejores prácticas entre los grupos de usuarios de SAP y coordinar la colaboración con SAP para temas estratégicos.

En los próximos meses, ¿cuáles son las prioridades clave del Grupo de Usuarios de SAP?

Existen tres grandes aspectos en nuestra estrategia de colaboración con los usuarios: el intercambio ejecutivo, la transferencia de conocimientos y la influencia.

En cuanto al primero, es muy importante que establezcamos la relación entre SAP y los grupos de usuarios a nivel ejecutivo -en ambas direcciones-, ya que es muy importante conocer los puntos de vista de no sólo de los representantes y clientes de cada país, sino desde un punto de vista estratégico.

Con respecto a la transferencia de conocimiento, puedo constatar por mi experiencia que SAP cuenta con un gran portafolio de soluciones, y hemos anunciado muy buenos productos y acabamos de anunciar importantes cambios en la estrategia de SAP Business Suite. A través de los programas que ponemos en marcha, tenemos que ser capaces de transmitir esto a los clientes.

Desde el punto de vista de la localización, somos conscientes de que las prioridades de los países emergentes son diferentes a las de los mercados más maduros. Por tanto, desde SAP debemos saber cuáles son las necesidades de nuestros clientes en estos mercados y la forma en la que deberíamos

proporcionarle ese conocimiento para que les resulte sencillo utilizar la información y sea consciente de la existencia de cada solución, sabiendo cuál es la mejor elección para satisfacer sus necesidades. Para nosotros, que el cliente cuente con el conocimiento adecuado es nuestra prioridad número uno. Por eso, debemos poner énfasis en que se lleve a cabo la transferencia de conocimiento a los mercados locales. Esto es tan importante que, por ejemplo, hemos designado personas para compartir la información y hacer networking, de forma que la colaboración con los clientes sea la mayor posible y todos ellos tengan acceso a esos temas estratégicos.

Y por último, hablando ya de programas de influencia, en SAP necesitamos que el usuario tenga un conocimiento profundo tanto de los insights como de las opiniones de otros clientes no sólo desde la perspectiva de los distintos procesos o del sector de que se trate, sino también desde la de cada país, sabiendo cuáles son las expectativas y necesidades reales de los clientes en cada uno de ellos para poder darles el soporte que se merecen y entregarles todo aquello que necesitan. En este sentido, hemos desarrollado e implementado programas para conocer las prioridades de los clientes y para que los grupos de usuarios puedan

influir en el desarrollo de nuestras nuevas versiones y de las funcionalidades que queremos que estén disponibles en el mercado.

En su opinión ¿cuáles son las necesidades de los clientes actuales de los clientes en TI?

Los clientes hoy están confiando especial importancia a nuestras tecnologías: In-Memory (HANA) y Movilidad. La mayoría de ellos están interesados en ambas, por lo que entran en contacto con nosotros y nos preguntan cómo pueden proceder. Y este feedback, obviamente, nos llega a través de los grupos de usuarios locales y de SUGEN.

¿Cree que las asociaciones de usuarios de SAP cobrarán mayor importancia en el futuro?

¡Sin duda! Se estima que llegaremos a los mil millones de usuarios en 2015, así que está claro que necesitamos que los grupos de usuarios engloben al mayor número posible de clientes.

Los grupos de usuarios son nuestros mejores aliados porque, por un lado, nos ayudan a llegar a un gran número de clientes y, por otro, cumplen una importante función de interpretación, ya que entienden perfectamente las necesidades de las



empresas asociadas y se encargan de transmitirnoslas. Además, también canalizan la transferencia de conocimiento a los usuarios. En definitiva, a través de los grupos de usuarios mejoramos la satisfacción del cliente, algo que indudablemente es estratégico para SAP. Tenemos una estupenda relación y colaboración con ellos, además de los mismos objetivos. Si no fuera por los grupos de usuarios, no podríamos llegar a tantos clientes.

Ahora SUGEN está formada por 15 asociaciones, ¿existen objetivos de crecimiento en esta área?

Constantemente estudiamos cómo crecer en los diferentes países, y muy especial-

mente en los mercados emergentes, para obtener el mayor número de “insights” en nuestros intercambios ejecutivos. Y estos países también se beneficiarían de formar parte de SUGEN porque les ayudaríamos a crecer y compartir estas prácticas.

¿Qué le gustaría resaltar de lo que hemos podido ver estos días?

Nuestros clientes han podido ver estos días demostraciones en directo de cómo nuestra tecnología es capaz de darles un auténtico valor añadido. Nuestros clientes, por tanto, ya saben las enormes ventajas que pueden obtener a través de nuestra capacidad de innovación. Y por supuesto, han

podido aprender de otros clientes viendo cómo éstos han realizado sus implementaciones con nuestras nuevas tecnologías. En definitiva, lo realmente importante ha sido la combinación de nuestras nuevas tecnologías y de cómo éstas pasan rápidamente de implementarse a convertirse en realidades.

Para finalizar, ¿cuál es su opinión sobre Madrid como sede de estos dos grandes eventos SAP?

Madrid es realmente una ciudad impresionante. Ha sido una elección estupenda y se ha convertido en la capital no sólo del mundo SAP, sino también en la capital de nuestros clientes.

Se anticipa una renovación del programa de centros competencia de cliente para abril de 2012

La comunidad internacional de centros de competencia de cliente se reúne en Madrid



Coincidiendo con la celebración del SAPHIRE Now EMEA en Madrid, Sugem, la red de grupos de usuarios SAP, celebró la decimoquinta edición de su Info Forum Internacional Customer CoE en la capital, organizado en estrecha colaboración con la Comunidad Internacional del Customer Competence Center (ICCC). Más de 70 personas acudieron a la cita, ávidos de nuevas ideas con las que llevar a cabo cambios clave en su organización, acelerar la innovación y alinear su empresa y las estrategias de TI.

El Hotel Intercontinental de Madrid fue el escenario escogido por Andreas Oczko, presidente de ICCC y miembro del consejo del DSAG de operaciones, soporte y servicio, para, según sus propias palabras, *"compartir información y mostrar las diferentes prácticas y necesidades de los Centros de Competencia del Cliente (CCC) con respecto a SAP"*.

La figura del Centro de Competencia de Cliente, hoy rebautizado como Centro de Experiencia del Cliente (Customer Center of Expertise, sus siglas en inglés Customer CoE) nace en 1998 como enlace entre el negocio y la tecnología. Tal y como explica Oczko, *"el CCoE está a cargo de las negociaciones entre SAP y el cliente para la gestión de licencias y contratos; temas de soporte y en las áreas de gestión de información, es decir, consigue llevar la información adecuada al departamento adecuado y canaliza las inquietudes de los clientes sobre nuevas funcionalidades a incluir en la tecnología SAP"*. En

este sentido, el evento del pasado 8 de noviembre puso de relieve la preocupación de las empresas por reducir la complejidad de la tecnología y su deseo de 'subirse' al tren de la movilidad, dos áreas a las que SAP está dedicando importantes esfuerzos.

En 2002 y convencidos de que la unión hace a fuerza, los centros de competencias deciden agruparse en una red internacional dando lugar a la Comunidad Internacional de Centros de Competencia del Cliente (sus siglas en inglés, ICCC). En la actualidad, una decena de países forman parte de esta red, entre ellos España, Alemania, Suiza Austria, Holanda, América, Suecia, Noruega, Reino Unido, Irlanda, Francia y Bélgica. Aunque como matiza su máximo responsable, "estamos abiertos a que otros países se unan a esta iniciativa".

Renovarse o morir...

Diez años después de su nacimiento, Oczko anticipa un punto de inflexión en la histo-

ria de esta comunidad, hasta la fecha, tal y como puntualiza su presidente, *"demasiado volcada en los asuntos de soporte y servicio"*. En abril de 2012, se dará a conocer este nuevo enfoque con el que, según Oczko, *"se pretende dar más importancia a otras áreas aparte del soporte. Se trata de un nuevo enfoque de la relación entre SAP como fabricante y el cliente en el que, sobre todo, se persigue involucrar a estos últimos a través de los CCC"*. Una nueva orientación que responde a la vocación con la que nacieron: *"dar soluciones a los problemas de los clientes"*, afirma Oczko.

Con más de seis años a sus espaldas como miembro del consejo del DSAG y cinco, como presidente del ICCC, Andreas Oczko señala que *"la evolución de la comunidad ha sido significativa y, si bien en 2005 el objetivo clave era mejorar la gestión de las soluciones de SAP, en 2010 nuestro propósito era la renovación y mejora del programa CCC, y hemos conseguido que esté anunciado en el roadmap para abril de 2012"*.



Usted está a una pequeña distancia para seguir dando grandes pasos

PYMES
de compras

www.revistapymes.es

ACTUALIDAD
de compras

Si está usted interesado en suscribirse a nuestra revista, puede hacerlo llamando al 902 30 40 33 o enviarnos un email a: suscripciones@tai.es



¡Gracias Chupa Chups!

Parte del éxito de las visitas recibidas en el stand de AUSAPE, que permitieron promover el conocimiento y las actividades de la asociación, se debió a la colaboración de Chupa Chups, que tuvo la cortesía de donar varias 'ruedas' de 200 chupa chups y que sirvieron de reclamo a un público 'goloso' y muy fiel a esta marca.

Cientos de profesionales disfrutaron del sabor de Chupa Chups de todos los gustos de nuestra empresa asociada, poniendo la nota 'dulce' a este gran evento tecnológico.

Nuestro agradecimiento más sincero a Xavi Roig, ICT Manager de la firma (en la imagen).

¡Gracias Chupa Chups por colaborar con nosotros!



SAP Iberia entrega los SAP Quality Awards 2011

Justo antes de la celebración de SAPPHIRE, SAP Iberia concedió los SAP Quality Awards 2011, en los que AUSAPE ha participado como jurado. Estos premios tienen como objetivo reconocer la excelencia y calidad en el trabajo conjunto llevado a cabo por clientes y partners, y premiar la importancia de los beneficios que las organizaciones han obtenido con ellos.



En esta edición, SAP Iberia ha registrado 21 proyectos de los 183 que se han presentado en EMEA, lo que la convierte en la segunda unidad de mercado de EMEA con un mayor número de candidaturas.

Los SAP Quality Awards se dividen en tres categorías: Proyectos de gran tamaño, Proyectos de tamaño pequeño y mediano y Nuevas aplicaciones de nego-

cio. En cada una de ellas se han seleccionado tres ganadores, que han recibido los galardones Gold, Silver y Bronze. Los seleccionados como Gold han sido Grupo Damm en la categoría de Proyectos de gran tamaño, Repsol en la de Pequeño y mediano y Ascendi en Nuevas aplicaciones de negocio. Estos tres proyectos competirán ahora por los SAP Quality Awards de EMEA, que se darán a cono-

cer el próximo 9 de noviembre durante la celebración de SAPPHIRE NOW 2011, que tendrá lugar en Madrid.

Los Silver han recaído en Tubacex, Hospital Clínic de Barcelona y la Consejería de Hacienda de la Junta de Castilla y León, mientras que los Bronze han ido a parar a FCC, TRW Automotive y Corporación Alimentaria Peñasanta (CAPSA).

Ganadores de los Quality Awards EMEA 2011

SAPPHIRE NOW también fue el escenario elegido por la multinacional para dar a conocer los ganadores de sus Quality Awards para la región de EMEA (Europa, Oriente Medio y África). De esta forma, la organización reconoce un año más a los clientes que han alcanzado la excelencia en la planificación y ejecución de sus proyectos y programas bajo entornos SAP, entregando tres premios por categoría cual si de medallas olímpicas se tratase: Oro, Plata y Bronce. Los ganadores de este año, nominados entre quienes ya habían obtenido el máximo reconocimiento en sus respectivos países o mercados locales, fueron los siguientes:

En el área de Pequeña y Mediana Empresa:

- **Oro:** Groupe Innothera, de Francia (realizado por SOA People).
- **Plata:** Freiburger Lebensmittel GmbH & Co. KG Produktions-und Vertriebs, de Alemania (realizado por LLC SAP CIS).
- **Bronce:** OMV Solutions GmbH, de Austria (realizado por scc EDV-Beratung).

En área de Mediana y Gran Empresa:

- **Oro:** AFGRI Operations Ltd., de África (realizado por Deloitte & Touche RCS Consulting).
- **Plata:** Surgutneftegas OJSC, CIS (realizado por LLC SAP CIS).
- **Bronce:** Nokia Siemens Networks GmbH & Co. KG, de Alemania (realizado por Accenture).

En el área de Nuevos Negocios:

- **Oro:** Sabena Technics, de Francia (realizado por J & M Consulting, SOA People y Atos).
- **Plata:** T-Systems, de Alemania (realizado por LLC SAP CIS).
- **Bronce:** Arkan Building Materials, de Oriente Medio y Norte de África (realizado por Fujitsu).



Con **NorthgateArinso** usted
puede disponer de más **tiempo**
mientras **nosotros** nos ocupamos de la
gestión de sus **nóminas**

Excelencia en RR.HH.

Consultoría de RR.HH. | Outsourcing de RR.HH. | Tecnología de RR.HH.





SAP Business One: pequeñas empresas con grandes resultados



Carlos Iribarren.
Director de SAP
Business One en Seidor.

Las grandes empresas llevan décadas apoyándose en potentes herramientas de gestión para desarrollar con éxito sus estrategias de negocio, garantizar su rentabilidad y servir con eficacia a sus clientes, pero las empresas de menor tamaño también necesitan una solución de gestión consistente que les facilite su crecimiento futuro y no les limite tecnológicamente para seguir el ritmo a los competidores. Pues bien, atendiendo a las necesidades específicas de las pymes, SAP ofrece soluciones de gestión asequibles, versátiles, fáciles de implantar y mantener, y con una gran riqueza funcional. SAP Business One es una de estas propuestas específicas, orientada a dar respuesta a las necesidades de la pequeña y mediana empresa en un mercado tan dinámico y cambiante como el actual.

El objetivo de cualquier empresa, grande o pequeña, es disfrutar de una visión rápida y completa de todo su negocio, de cara a una toma de decisiones rápida y eficaz. Con SAP Business One, las pymes cubren las necesidades empresariales básicas de cualquier negocio: gestión financiera, ventas, atención al cliente, comercio electrónico, gestión de inventarios y operaciones. Además, al tratarse de una única aplicación, la pyme evita tener que instalar e integrar módulos independientes, disfrutando de una funcionalidad integrada en las áreas de marketing y ventas para que todos los datos del cliente estén siempre accesibles y actualizados.

Facilidad de uso, integración con Office y bajo coste de mantenimiento son tres requisitos fundamentales para la pyme y están cubiertos por esta herramienta. Pero SAP Business One va más allá que otras soluciones de su clase al estar disponible en 14 idiomas, soportar los requerimientos legales y fiscales de más de 40 países e incorporar gestión multi-moneda y

multi-plan de cuentas. Además, incorpora un módulo de CRM y de Business Intelligence (o reporting) integrados, lo que permite abordar proyectos internacionales sin perder el control sobre las unidades de negocio.

Los principales beneficios que ofrece SAP Business One son:

- Tomar decisiones más inteligentes y más rápidas, al centralizar e integrar todos los datos del negocio.
- Optimizar las operaciones de principio a fin, para que la empresa pueda seguir creciendo de forma rentable.
- Disfrutar de un nivel de inversión razonable y asequible para la pyme.
- Obtener una rápida rentabilidad, con una puesta en marcha de entre 6 y 8 semanas.
- Aprendizaje rápido y sencillo para los usuarios de negocio.
- Coste de mantenimiento ajustado y predecible.
- Mayor productividad y mejor uso de las aplicaciones existentes, gracias a

funcionalidades para vincular información procedente de almacenes de datos dispares.

Desde 1997, Seidor apuesta por esta solución de gestión líder a través de una división especializada en su distribución, implantación y mantenimiento, compuesta por un equipo de más de 50 consultores. Actualmente, es el partner de SAP con mayor experiencia en esta área dentro de España y en Europa, con más de 4.500 usuarios y 350 implantaciones. Seidor también ofrece distintas soluciones verticales cualificadas SAP Business One para los sectores de climatización, distribución farmacéutica, fundaciones, centros de investigación, construcción, editoriales y catering.

Proyectos de estandarización de procesos en las filiales de un gran grupo:

SAP Business One es también una plataforma excelente para filiales, al cumplir los tres requisitos imprescindibles funcionalmente:

- **Multipaís:** SAP Business One da soporte a las especificaciones legales y fiscales de más de 80 países en los cinco continentes.
- **Multimoneda:** el sistema graba siempre cualquier transacción realizada con tres monedas simultáneamente.
- **Multiidioma:** la solución está disponible en 22 idiomas, a elección de cada uno de los usuarios que tenga la organización.

A lo largo de estos años, hemos abordado multitud de proyectos de estas características con dos tipologías distintas: por un lado proyectos en filiales de compañías internacionales en territorio español. En estos casos, suelen ser proyectos donde la implantación de la parte financiera, tesorería y activos fijos tiene un peso específico importante, mientras que los logísticos suelen ser bastante sencillos: compramos a central, almacenamos y gestionamos toda la distribución y comercialización.

Por el otro, los proyectos para gestionar las filiales en el extranjero de compañías españolas. Suelen ser proyectos mucho más complejos, interesantes y enriquecedores. En primer lugar, se define un modelo común de procesos para el conjunto de filiales, incluyendo los procesos logísticos, financieros y de reporting al grupo. Y en una segunda fase se inicia el despliegue en cada una de las filiales, en muchos casos con el soporte de un partner local de SAP Business One que nos valida la parametrización de la localización en cada uno de los países.

Las distintas experiencias que hemos tenido en Seidor con proyectos de filiales han sido muy satisfactorias hasta la fecha, con beneficios muy claros para los clientes:

- Los controllers del departamento internacional disponen de la información financiera de las filiales en tiempo real.
- Los directores de exportación pueden analizar la evolución de las ventas y las desviaciones respecto al presupuesto.
- Los departamentos de sistemas simplifican sus sistemas corporativos, estandarizan todos los ERP en plataforma SAP y

simplifican los procesos de integración y reporting.

- Y, por último, tenemos las herramientas de ayuda a la toma de decisiones por parte de dirección, que incorporan para su análisis todos los indicadores de cada una de las filiales.

En definitiva, son varias las compañías españolas que tienen en su agenda el mejorar la gestión y monitorización de sus filiales. Y SAP Business One es una herramienta excelente para poder llevarlo a cabo, con la garantía que nos aporta SAP y la experiencia de Seidor.

La experiencia de Zwiesel Ibérica

La empresa Zwiesel Ibérica S.L.U. (filial del grupo alemán Zwiesel), con sedes en Sant Adrià de Besòs (Barcelona) y Getafe (Madrid), se dedica a la importación y distribución de cristalerías y objetos de decoración y regalo en cristal, procedentes de la famosa región de Baviera.

Zwiesel necesitaba aumentar la eficiencia de sus operaciones diarias mediante una herramienta de gestión que permitiera, al mismo tiempo, extraer más rendimiento e inteligencia de los datos en su sistema de información, adaptándose a las necesidades futuras de un negocio en crecimiento.

Con Seidor como partner de implantación, SAP Business One fue la solución elegida para garantizar una gestión integral con amplia funcionalidad. Con ella, han logrado una mayor transparencia, disponibilidad de información detallada de todas las áreas, optimización de los procesos de negocio e integración de los flujos de trabajo. De este modo, perciben con claridad los beneficios obtenidos en cada operación, pueden ofrecer mejores tiempos de respuesta a los partners y clientes, y se adaptan con rapidez a cualquier cambio.





Flexibilidad y escalabilidad, imprescindible para el crecimiento de los negocios del mundo SAP



Pablo Galán.
Director Ventas Área
Datacenter Solutions.

Basándonos en la comprensión de las necesidades de los usuarios finales, en Fujitsu creemos firmemente en la integración de personas, procesos y TI, para hacer crecer los negocios de todos nuestros clientes. En concreto y dentro del mundo SAP, podemos decir, sin miedo a equivocarnos, que somos un proveedor de referencia, gracias a las capacidades globales extremo a extremo que podemos ofrecer a todos nuestros clientes. Esto es especialmente atractivo en un entorno cada vez más competitivo, donde las empresas deben centrarse en conseguir la máxima satisfacción de los clientes, reducción de costes y mejoras de productividad, para aumentar el valor de los negocios. La relación de Fujitsu con SAP se fundamenta en la creación de un sólido equipo conjunto, que ofrece a las grandes cuentas y a las pymes, independientemente de su tamaño, soluciones avanzadas, con una alta fiabilidad, innovadoras y de alto rendimiento.

Centrándonos en estas últimas, bajo la política de nuestros datacenters y pensando en SAP, trabajamos para ser, y lo conseguimos, la compañía líder en el suministro de TI, soluciones y servicios, ya que incorporamos una oferta completa enfocada en aportar valor añadido a los clientes, permitiéndoles dotar de máxima eficacia a la gestión de sus actividades empresariales. Por ello, podemos aportar un sofisticado portfolio estructurado en tres áreas concretas: infraestructuras dinámicas, servicios de aplicaciones y consultoría de negocio. Elementos fundamentales para conseguir una completa integración SAP y así evitar los cuellos de botella y sistemas de gestión compleja, bajo la mejor fórmula de coste-eficiencia. Las infraestructuras dinámicas ofrecen una gestión de infraestructuras, tanto remotas como

en casa del cliente. Infraestructuras como servicio con el modelo de pago por uso, soluciones de data center en el puesto de trabajo y plataformas y servicios relacionados con infraestructuras TI. En cuanto al servicio de aplicaciones, tratamos la integración y desarrollo de aplicaciones, outsourcing y mantenimiento, gestión de la información y software como servicio. Finalmente y con respecto a la consultoría de negocio, ofrecemos una planificación estratégica, optimización de los procesos y servicios de consultoría, tanto con la aplicación de la filosofía "lean" como con el foco en el "green computing".

Como ejemplo claro de todo esto, nos gustaría poder destacar un proyecto sofisticado realizado en Campofrío Food Group, en el que Fujitsu ha sido la compañía elegida para optimizar las infraestructuras SAP e impulsar sus negocios futuros, reducir sus

costes, ofrecer altos niveles de flexibilidad y, todo ello, claramente ligado a las exigencias del día a día de la organización. Hemos creado para ellos un equipo sólido, que ha sido capaz sin mermas de identificar perfectamente las necesidades del grupo paneuropeo del sector cárnico, especialmente después de las adquisiciones realizadas recientemente. En definitiva, la solución puesta en marcha por Fujitsu supone un modelo de pago por uso para la gestión completa de SAP incluyendo la provisión de infraestructura de forma dinámica, gestión de los sistemas operativos y de las bases de datos, middleware y, como no, del SAP, todo ello bajo un diseño transparente, flexible y ligado directamente al negocio, permitiendo acomodar el crecimiento o el decrecimiento, según se necesite. Este proyecto refleja una propuesta de servicios completa basada en nuestros Data Center.

“SAP en la nube”, es un servicio integral en el que FUJITSU y su socio DAWO HCS, hemos incluido todos los servicios y componentes necesarios para que su negocio pueda funcionar de forma adecuada, utilizando SAP ERP como su sistema de gestión empresarial

Servicio de Hosting
Hardware Software

Soporte y mantenimiento técnico
Consultoría Experta

FUJITSU junto a DAWO HCS tenemos la certificación de SAP SbH (Subscription based Hosting) para ofrecer a las empresas todas las funcionalidades con las que cuenta el sistema SAP ERP junto con la potencia de SAP Business Objects bajo un modelo de licencias en suscripción, (en Alquiler) o “SAP como Servicio” sin inversión inicial

En otro orden de cosas, creo interesante destacar el papel de nuestra organización en el apoyo total al modelo de comercialización SAP por suscripción dirigido a las soluciones para la pequeña y mediana empresa, donde España se ha convertido en uno de los primeros países en los que SAP ha puesto en marcha esta iniciativa, que tiene un formato directamente unido a nuestros servicios de Data Center.

Finalmente, está claro que en la situación económica actual, las empresas se ven abocadas a una mejora total de su eficiencia. Por ello, en Fujitsu ofrecemos acceso

inmediato a las tecnologías SAP que sean necesarias, independientemente de la actividad principal de su negocio y de sus estrategias. Nuestros servicios de Data Center se adaptan a las necesidades de los negocios. El Centro de Datos es el corazón del negocio y la generación de valor, es, en esencia, el potenciador claro de los niveles de servicios. La construcción de un servicio a medida automatiza las actuaciones, implanta procesos, obtiene mejores prácticas del mercado y aborda los problemas, no sólo con la intención de resolverlo, sino identificando su origen. Por ello, en defi-

nitiva, construimos junto a SAP infraestructuras destinadas a evolucionar gradualmente, mediante el uso de herramientas de última generación, servicios de migración y herramientas de análisis detallado de sistemas SAP (Fujitsu System Inspection for SAP), todo ello configura una estrategia de desarrollo de infraestructura de TI de SAP, donde Fujitsu es indudablemente una parte fundamental como socio tecnológico de nuestros clientes, generando con ellos una relación empresarial a largo plazo, que evoluciona en la medida en que el negocio de nuestros clientes lo vaya demandando.





SAP, pymes y cloud, la combinación perfecta



Javier Palacios,
Cloud Services Manager
de REALTECH.

Hace bastantes años el software de SAP no era visto desde el mercado como un software de gestión de empresa, sino de gran empresa. Pero hoy en día esta percepción ha cambiado. Sin duda, se trata del mejor software de gestión unificada para cualquier tipo de empresa y de cualquier tamaño. Y no hay nada como la frialdad de las estadísticas para respaldar esta afirmación: cerca del 50% del software de gestión de empresa implantado es SAP, mientras que el 50% restante se reparte entre sus competidores. Además, el 75 % de los clientes de SAP España son pymes.

La ventaja competitiva que SAP puede suponer para una pyme respecto a sus competidores es innegable, pero hasta hace relativamente poco también se veía como un software demasiado complejo de mantener, con grandes requerimientos de infraestructura y difícil de administrar. Pero, hoy, esto también ha cambiado.

Por suerte, vivimos un tiempo apasionante en el que la tecnología avanza muy rápidamente, de forma imparable, y esto es algo que, si bien puede suponer la mejor herramienta para ganar en competitividad, también requiere un ritmo constante de adaptación e inversión.

Es precisamente en este marco en el que el avance de las tecnologías cloud, es decir, de los entornos en la nube, pueden ayudarnos a obtener la ventaja competitiva de utilizar el mejor software de gestión de empresa, aprovechando las mejores tecnologías de cada momento, pero sin tener que someter a nuestras organizaciones a una continua adaptación tecnológica.

Pero... ¿cómo aunar los ingredientes para conseguir un plato magnífico? Ése ha sido nuestro reto en REALTECH, desde hace varios años, para poder ofrecer a la PYME sistemas SAP en distintas modalida-

des cloud: desde pequeñas clouds privadas de sistemas SAP, a SAP en cloud pública, convirtiendo el uso de la herramienta perfecta para ganar en competitividad, en un servicio. Sin necesidad de las constantes adaptaciones a las nuevas tecnologías, sin necesidad de las grandes inversiones iniciales (tan difíciles de conseguir hoy en día), dejando que cada pyme se centre en su propio negocio y no en mantener su tecnología.

Actualmente, la tecnología permite el uso de grandes y muy potentes infraestructuras de forma compartida. Pero manteniendo las mayores garantías de aislamiento y de seguridad de las aplicaciones (o conjuntos de aplicaciones), a pesar de ser compartidas. Las tecnologías nos permiten ofrecer como servicio no sólo las infraestructuras necesarias para los sistemas SAP, sino que la tecnología de los sistemas SAP en sí mismos permite ofrecer la propia aplicación en uso compartido, manteniendo así las mismas garantías de aislamiento y seguridad desde la infraestructura hasta cada parte de la aplicación.

España es un país fundamentado sobre cientos de distintos tipos de pymes. Pero hoy en día son posibles los diferentes niveles de dedicación que requiere cada uno de ellos, desde pequeñas empresas, que únicamente necesitan funcionalidades financie-

ras y de control para la gestión de su negocio y que se pueden ver muy beneficiadas del uso de SAP en nube pública (como la ofrecida por VirtualSAP.com), a compañías de mayor tamaño que, por el desarrollo de su negocio y la especialización frente a sus competidores, requieren sistemas dedicados, fáciles de adaptar y que permitan tener aplicaciones flexibles, como las que se ofrecen en nubes privadas de sistemas, lejos de la rigidez de las infraestructuras propias.

De esta forma, se aúnan las ventajas financieras con las tecnológicas. Las primeras se resumen en dos: no contar con grandes infraestructuras inmovilizadas, que hay que amortizar a lo largo de varios años (incluso cuando ya están obsoletas) y que además requieren grandes inversiones iniciales (que suelen requerir financiaciones), y obtenerlo todo como un servicio más, al igual que la luz, el agua, el gas o el teléfono. Las ventajas tecnológicas, en cambio, pasan por utilizar una gran infraestructura flexible, es decir, que se puede adaptar en cada momento a las necesidades puntuales del negocio, con capacidad para absorber picos de carga y sin sobredimensionar las infraestructuras propias; es el servicio en la nube quien se encarga de hacerlo, quien tiene la capacidad y quien la balancea, consiguiendo el máximo aprove-



chamamiento de una gran infraestructura, compartida entre necesidades complementarias.

Por eso, hoy más que nunca, SAP, pymes y cloud son los ingredientes perfectos para ganar en competitividad y en flexibilidad de negocio, adaptándose a los tiempos actuales y a los que vendrán, con reacción rápida ante las necesidades y con costes fijos y predecibles.

Pero confiar la gestión de la aplicación angular para el funcionamiento del negocio (la que permite reflejar las ventas y la facturación, la que permite gestionar las acciones comerciales e incluso los procesos de producción) a un tercero, no es una decisión fácil. Confiar esta gestión, que permite a la empresa centrarse en el negocio, en la especialidad para la que está creada, en su razón de ser, no puede ser confiada más que es-

**Por eso,
hoy más que nunca,
SAP, pymes y cloud
son los ingredientes
perfectos para ganar
en competitividad
y en flexibilidad de
negocio**

perando la misma especialización de quien nos preste el servicio. Porque al igual que las pymes son expertas en su propio negocio, siendo esa su ventaja competitiva y la razón por la que a menudo superan a grandes empresas más generalistas, el gestor de la aplicación, de la infraestructura, debe ser también un especialista, huyendo de empresas generalistas que no van a aportar un valor añadido, ni una gestión experta sobre el sistema, es decir, ese plus necesario para ganar en competitividad.

Externalizar los sistemas SAP y llevarlos a la nube para permitir la especialización de la pyme en el negocio es una labor que debe ser realizada por especialistas. De esta forma se minimizarán los costes y los riesgos. SAP, pyme y cloud son la combinación perfecta para obtener el mejor resultado.



La gestión del valor del proyecto de TI, una lección por aprender

La gestión del valor en los proyectos de TI ya no es algo únicamente al alcance de las grandes empresas. SAP pone a disposición de todos sus partners y clientes las herramientas y metodologías que permiten enfocar y evaluar una inversión en TI desde un punto de vista de valor, aplicando así su experiencia recogida por todo el mundo durante las implantaciones de sus soluciones.

Iván Aláiz Rodríguez. Value Engineering Iberia.

Dicen los valientes que “Quien no arriesga no gana”, pero en el ámbito empresarial perseguimos precisamente maximizar la ganancia minimizando el riesgo, especialmente cuando quien pone un proyecto encima de la mesa es un departamento de TI.

Existen en el mercado muchas metodologías que pueden ayudar a reducir el riesgo de una inversión en TI, aunque la mayoría no están al alcance de todas las empresas. Las compañías de menor tamaño y recursos han de basar sus decisiones en la más importante de todas: el sentido común.

Hace más de seis años, SAP decidió invertir en dotar a sus clientes, grandes y pequeños, de una herramienta que permitiese tomar “decisiones informadas” sobre las inversiones en tecnología, minimizando el riesgo de la inversión y ayudando a enfocar adecuadamente la misma.

Estamos en un momento de gran madurez en las soluciones de gestión empresarial; el factor tecnológico se da por hecho en las ofertas de los diferentes fabricantes y jugamos con una amplia oferta de funcionalidad similar. La gestión del cambio, diferencial en el éxito de los proyectos en los últimos años, es una lección ya aprendida e incluida siempre por la gran mayoría de los integradores. No lo es, sin embargo, la gestión del valor.

No sólo se trata de evitar que un “software” se convierta en “shelfware”, malgastando así los recursos invertidos para ponerlo en producción, sino de poder evaluar una

The screenshot shows the SAP Value Engineering interface. At the top, it says 'SAP The Best-Run Businesses Run SAP'. Below that, there's a navigation bar with 'Page: 1', 'Page: 2', and 'Page: 3'. The main content area is titled 'Finance: Key Metrics' and contains a survey question: '1 Please indicate the following "Finance" metrics:'. Below the question is a table with two columns: 'Metric' and 'Answer'. The table lists four metrics: 'Total External Audit Cost Incurred (in selected currency)', 'Average Cycle Time For Creation Of Annual Budget (in days)', 'Average Time To Create A New Report For Which There is No Previously Defined Report Template (in days)', and 'Average Time To Close Monthly Books (in days)'. Each row has an empty input field for the answer.

Metric	Answer
Total External Audit Cost Incurred (in selected currency)	
Average Cycle Time For Creation Of Annual Budget (in days)	
Average Time To Create A New Report For Which There is No Previously Defined Report Template (in days)	
Average Time To Close Monthly Books (in days)	

inversión desde un punto de vista de valor, introducir ese punto de vista en todo el ciclo de vida de la solución y poder evaluar medir y optimizar el rendimiento que la compañía obtiene de la inversión realizada en TI, una vez puesto en marcha el sistema.

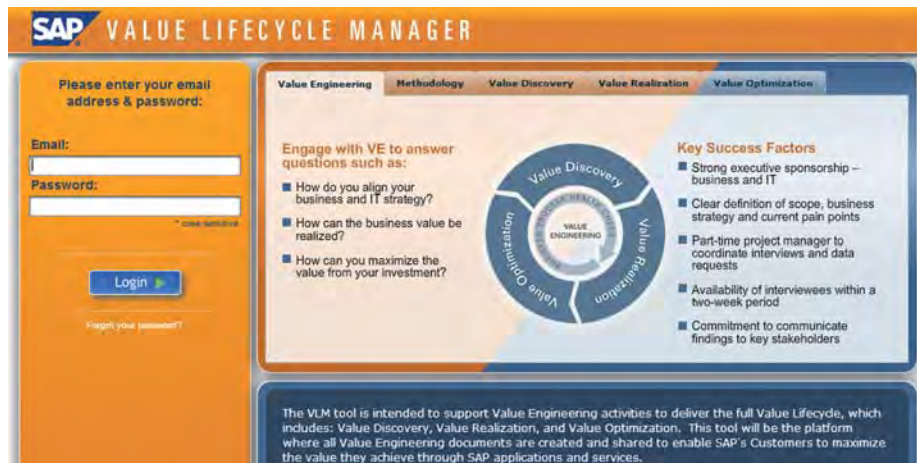
Warren Buffet dijo: “El precio es lo que pagas, el valor es lo que obtienes”. SAP Value Engineering nació con la misión de ayudar a nuestros clientes a evaluar y obtener el mejor rendimiento posible de sus inversiones con SAP, y lo hace por medio de dos herramientas fundamentales: los “Business Case” y el “Benchmarking”, ambos ofrecidos como un servicio sin coste económico para nuestros clientes, sean del tamaño que sean.

Business Case

La evaluación de una inversión en TI es un elemento que hace no mucho tiempo podía ser de importancia menor y se ha convertido en crítico a día de hoy: uno de los primeros

impactos de la situación económica actual es un férreo control del gasto. Se han bajado los umbrales de gasto que lanzan un proceso de aprobación y se ha incrementado el nivel de la toma de decisión final hasta el propio Comité de Dirección de la empresa, un ámbito donde un proyecto de TI ha de competir con proyectos con retornos históricamente más tangibles y fáciles de entender.

Value Engineering ayuda a los clientes de SAP en todo el mundo a realizar casos de negocio y cálculos del ROI. Para ello hace uso de un gran número de hipótesis sustentadas en la experiencia del fabricante en implementaciones previas y en el impacto documentado que han tenido sus soluciones en clientes todo el mundo. La necesidad de reunir toda esa experiencia y hacerla accesible de la forma más sencilla posible dio lugar a lo que hoy llamamos Value Lifecycle Manager (VLM), una herramienta online que incorpora un repositorio de conocimiento



El programa Value Management for Partners (VMP100)

Esta formación, de una jornada de duración, recoge los principios básicos de la venta basada en valor, cubriendo el uso de las herramientas VLM y VMC de SAP, así como su aplicación en los diferentes momentos del ciclo de vida de un proyecto de TI. Impartida por expertos del equipo de Value Engineering, la iniciativa permite al partner dotar a su fuerza comercial de todo lo necesario para incluir la gestión del valor en sus interacciones comerciales.

que permite compartir y reutilizar hipótesis y referencias para obtener una rápida estimación (a alto nivel) del retorno de la inversión.

Esta herramienta puede servir como plataforma para cálculos del ROI o como un portal "self service" de acceso a todas las hipótesis, KPIs y documentación que el cliente pueda necesitar para alimentar su propio Business Case elaborado sobre su propia plataforma.

Benchmarking

El axioma de calidad dice "Lo que no se puede definir no se puede medir, y aquello que no se puede medir no se puede mejorar y, por tanto, eventualmente se deteriora". En este sentido, la herramienta de benchmarking de SAP, llamada Value Management Center (VMC), es una plataforma online para la realización de encuestas sobre diferentes procesos empresariales comunes a todas las organizaciones. El benchmark "define" una serie de KPIs y mejores prácticas y "mide" el desempeño y madurez del proceso para poder enfocar correctamente las iniciativas de mejora. Actualmente SAP dispone de una batería de 26 encuestas y una base de datos que, a día de hoy, contiene datos de más de 10.000 benchmarks de más de 6.000 empresas de forma completamente anónima.

También existe en nuestra base de datos un grupo abundante de empresas españolas para poder establecer comparaciones. Tan sólo en el año 2011 se han realizado más de 100 benchmarks en compañías de nuestro país, tanto en grandes empresas del

Ibex como en otras de tamaño mediano y pequeño.

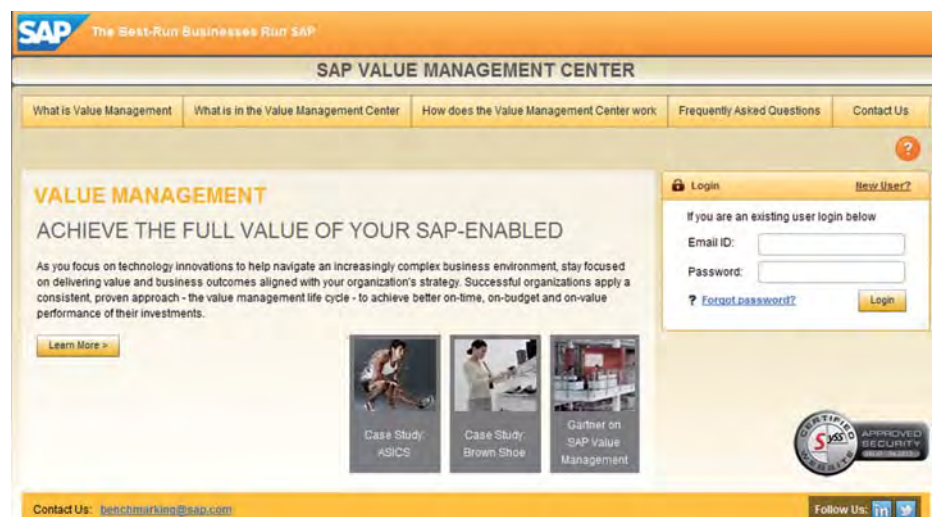
El resultado de este ejercicio es un informe personalizado que le permite al cliente detectar "lagunas" en áreas y procesos en una comparación tanto interna (entre departamentos o filiales de la empresa) como externa (con pares del mismo sector y de tamaño similar) y así establecer un debate que permita enfocar acciones de mejora en dichas áreas.

No sólo nuestros clientes están confiando y poniendo en marcha estos servicios de valor. Actualmente nuestros partners de canal y empresas de servicios están integrando nuestras herramientas y metodologías en sus procesos comerciales. Para continuar impulsando éste área, desde SAP ofrecemos a nuestro ecosistema una formación

específica sobre la metodología de Value Management de SAP y sus herramientas (VMP100) que, de forma adicional, brinda al partner un acceso especial a estas herramientas y a un servicio de soporte en la ejecución de los ejercicios de valor.

Para más información sobre las herramientas de SAP o su formación para partners póngase en contacto con Value Engineering Iberia o con su contacto de SAP habitual.

ivan.alai.rodriquez@sap.com



Motivación del empleado y retención del talento, retos para la pyme de hoy

Las empresas se han dado cuenta de que lo más importante son los Recursos Humanos. Los expertos reunidos en la feria Personal España dieron algunas claves de cómo retener el talento y cómo gestionar los RR.HH. Entre las claves: no hay que intentar retener a un empleado que quiere irse de la empresa, porque si no quiere estar en la misma se va a ir tarde o temprano. Hay que trabajar mucho con las personas para conseguir involucrarlas en las organizaciones y hay que conocer muy bien a los empleados, motivándolos para que den lo mejor de sí mismos.

Inma Elizalde. Redactora-jefe de la revista Pymes de compras

Un fenómeno que se está produciendo en el sector del software de Recursos Humanos es la externalización. El nuevo jugador del mercado es el outsourcer, que ha pasado de ir a las grandes empresas, para dirigirse a las medianas e incluso a las pequeñas. Los proveedores de outsourcing están redefiniendo su offering para posibilitar soluciones de externalización menos encasilladas y más parametrizables en base a las necesidades de cada cliente, lo cual permite que más empresas clientes perciban que el riesgo entre una internalización y la externalización es menor. Por otro lado, la competencia en precio por las transacciones básicas ha conducido a una comoditización de ciertos servicios, haciéndolos más asequibles. “Esto provoca a medio plazo una concentración de carteras de gestión para continuar alimentando la economía de escala necesaria”, explica Jordi Marfany, director de la unidad de negocio HCM de Wolters Kluwers.

En cuanto a las soluciones que más demandará el mercado este año, comenta que tanto proveedores de outsourcing como clientes finales están buscando herramientas más estándar que conduzcan a proyectos con menos prestaciones, ya que las pymes sólo pueden permitirse proyectos que se midan en semanas y no en meses y,

por supuesto, que tengan rentabilidades/beneficios más a corto plazo.

Se apuesta por herramientas como cloud computing o SaaS y herramientas sencillas orientadas a solucionar el 80% de necesidades de un cliente de forma estándar y que no planteen grandes proyectos ni costes recurrentes. Para el cliente final estas herramientas permiten mayor flexibilidad entre las internalizaciones y externalizaciones y la independencia entre posibles proveedores. Para los proveedores de servicio permiten modelos de compartición nuevos y mayor flexibilidad de oferta.

La gestión de la diversidad cultural

Según diferentes estudios, el 75% de los profesionales que salen al extranjero fracasan por la incompreensión cultural, aspecto que debe mejorarse por la importancia que está adquiriendo la internacionalización de las empresas. Jesús Correas, director de DOPP Consultores, recuerda que en España hay más de tres millones de compañías, de las cuales unas 100.000 se dedican a exportar, el 50% de ellas con regularidad. Sin embargo, matiza que exportar e internacionalizar son conceptos diferentes y la internacionalización consiste en adentrarse en la cultura, la economía y en los procesos de otros países. En su opinión, uno de los mayores riesgos

en el proceso se produce por una inadecuada gestión del talento de los equipos que forman parte del proceso de internacionalización.

Para triunfar hay que tener en cuenta la motivación de los diferentes directivos, explica Araceli García, directora de Recursos Humanos de Havi Logistics. Y es que los recursos humanos se gestionan de manera diferente, dependiendo de los países de los que sean originarios. La motivación a los empleados debe realizarse de diferente manera, dependiendo de las características de cada país.

A la hora de motivar a los empleados es fundamental, para Jesús Correas, responder a tres preguntas; quién soy, cómo vivo y qué pienso del trabajo y en función de las respuestas los directores pondrán en marcha diferentes programas de motivación. Y, por supuesto, hablar con ellos, como comenta Araceli García, de esta manera entiendes su manera de pensar, teniendo en cuenta su cultura. Y es que tal y como reconoce el director de DOPP Consultores, “no hay que españolizar otros países sino hacer que tu proyecto funcione”.

El reto de crear líderes de futuro

Toda empresa necesita un líder. A la hora de crear liderazgo, Noraida Pérez, MED/Egypt HRAM Lubs Supply Chain Spain de Shell, quiere dejar claro que talento es algo que tienen todos los empleados, no sólo los directo-



res potenciales y, por tanto, hay que ayudarles a presentarse. Hay que evolucionar con ayuda de la alta dirección para implantar una cultura de trabajo por ese desarrollo. El talento tiene que partir desde el negocio y tiene que ser responsable del negocio, haciendo que los que gestionan esa actividad y los RR.HH. les asesoren. Hay que enseñar a las bases de la compañía para ver los gaps y fortalecer los cambios de sucesión.

También quiere resaltar que los líderes son personas normales que van aprendiendo habilidades y van influyendo en otros. Mucha gente confunde al líder con el jefe pero no tiene por qué, así que la empresa tiene que identificar a los líderes y darles herramientas para que se desarrollen.

¿Jefe de RR.HH. o gestor de personas?

La importancia del jefe de los Recursos Humanos en una empresa es fundamental para Susana Ortega, manager de recursos humanos de Office Depot, ya que tienen que facilitar al negocio que las cosas sucedan. Para esta profesional hay que evaluar al personal y escucharle para saber qué necesita y facilitárselo. Conocer a cada empleado en profundidad.

Personalidad laboral 3.0

España tiene dos graves problemas a nivel empresarial, en opinión de Benjamin Joseph, de trainingexpress: no sabemos comunicar y no dominamos el inglés, y cuando la comunicación no es eficaz se obtiene un 147% menos de retorno. Si la comunicación no funciona, no es posible aprovechar el talento y la rentabilidad de la empresa disminuye, dice.

Recuerda que en este momento la ma-

nera de aprender está cambiando ya que Internet lo facilita. Las empresas cada vez más buscan soluciones globales y lo importante es buscar dichas soluciones.

Gestión de personas

Jorge Cagigas, conferenciante BBC, comenta que hay organizaciones en las que los directivos intentan continuamente dar respuestas, el problema es equivocarse en las mismas, por lo que es importante dedicarnos tiempo a hacernos preguntas adecuadas para buscar esas respuestas.

Considera fundamental para nuestro país gestionar el talento, el desarrollo del liderazgo y la gestión del desempeño de los empleados y la organización, así como la planificación estratégica de la plantilla, la mejora del compromiso de los empleados y la gestión de la flexibilidad.

También considera fundamentales la mejora de la formación de los empleados para incrementar la competitividad de una organización, la seguridad para mejorar su rendimiento, y la igualdad de sexos con el fin de generar mejores resultados.

Recuerda que hoy en día la transformación pasa por hacer cosas diferentes de mano de la innovación y que hoy el modelo de transformación en los Recursos Humanos ha cambiado, hay que empezar a construir propuestas de valor que tengan sentido. En su opinión, la innovación es la transformación de los conocimientos en recursos.

Cómo gestionar el absentismo laboral

Según Jaime Pereira, socio director del Instituto de Liderazgo, casi el 80% de las orga-

nizaciones tienen un ambiente laboral muy mejorable.

Las condiciones ambientales son fundamentales para hacer que un trabajador quiera ir a su lugar de trabajo contento: oficinas agradables, edificios saludables, espacios con una decoración atractiva...

Advierte que las condiciones de trabajo también son fundamentales, ya que "es necesario desarrollar políticas de flexibilidad, lo cual hará que el trabajador sea más rentable y que se divierta". Otro factor determinante: las relaciones personales cercanas, en un entorno de respeto y afecto mutuo donde los miembros del equipo se diviertan, se sientan reforzados, proponiéndose retos nuevos. Hay que destacar como valor el compañerismo.

Y todo ello sin olvidar eliminar el estrés ya que el mismo no se da por la gran cantidad de trabajo sino por los conflictos personales, la mala gestión y la mala dirección.

El papel del líder consiste en direccionar el camino, hacer que los demás le sigan y se comprometan con él. Para conseguirlo hay que generar confianza. Tiene que entusiasmar y hacer que el empleado dé lo mejor de sí mismo.

Por último, para que una empresa no fracase es fundamental el compromiso, la unión de intereses entre trabajador y empresa. "Hay que comprometer a los trabajadores a trabajar aptitudes como el saber, poder y querer", concluye Pedro Blesa, gerente de gestión de RR.HH. de Tecnatom.

Artículo cedido por la Revista 'Pymes de compras', editada por Tai Editorial, en virtud de un acuerdo de colaboración con AUSAPE.

Cruzar el Rubicón

“Miro y no tengo miedo”, *Fritz Perls, Fundador de la Gestalt.*

Sábado, 19 de noviembre de 2011

ROTUNDO CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA EN EL DÍA DEL CIERRE DE LA CAMPAÑA ELECTORAL

‘Que España se ayude a sí misma’

España debe ayudarse a sí misma. Corren malos tiempos para un país que había encontrado su resguardo financiero bajo la tutela del patriarcado europeo. Malos tiempos para quien no supo, a tiempo, aprender con y del padre para, en un previsible futuro, andar libre y sin bastón de apoyo. Tal vez no tuvimos los mejores maestros ya que el buen maestro, como el buen padre, es aquel que ayuda (y permite) al alumno a desarrollar sus propias capacidades y, así, poder prescindir de maestro.

En estos últimos años no desarrollamos suficiente consciencia empresarial y por ello no supimos prever a tiempo la dirección de nuestros diseños; no supimos conjugar a tiempo las múltiples variables que señalaban y anticipaban nuestra inevitable caída. Ahora España despierta resacosa de su adolescencia empresarial obligada a caminar sola en un mundo en el que los artificios financieros que sostuvieron el edificio capitalista (y que se dispararon desde 1971 tras el anuncio de Nixon de la suspensión formal de la convertibilidad del dólar en oro –patrón oro-) se van derrumbando día a día para dar paso a la progresiva creación de un mercado que busca el “valor de lo real”.

El ladrillo, nuestro becerro de oro por excelencia, seguirá desplomándose hasta alcanzar el valor que le corresponde “en justicia” y así, con nuestras capacidades financieras mermadas, nos hallamos desnutridos ante otro mundo que avanzó mientras tratábamos de enriquecernos al remolque del oportunismo especulativo del mercado inmobiliario y mientras nuestra educación, artífice del progreso real a largo plazo, quedaba relegada a planos de interés menor.

Ahora llega el momento de la gran decisión; dejarnos morir ante la pasividad de la ayuda europea o desarrollar una nueva consciencia empresarial que permita definir una nueva entrada en el marco de una economía que busca la autenticidad, el valor de lo real.

Llega el momento de reinventar nuestra mirada, emulando a Picasso con sus “Damas de Aviñón” quien supo revolucionar, en aquellos días, la escena y el mercado del arte.

Desarrollar la consciencia significa simplemente desarrollar el “Darse Cuenta”; ampliar los límites que nos permiten identificar y (re)conocer el mundo que habitamos. Ampliar la consciencia significa ampliar el límite de la mirada, el límite de lo que se ve y precisamente mirar allí donde punza el ojo, donde la mirada sale de sus cuarteles de invierno y abre su paso hacia nuevos horizontes. Significa, en última instancia, ampliar nuestras posibilidades y nuestra capacidad de acción.

Ken Wilber, estudioso de la consciencia humana y uno de los mayores filósofos vivos, desarrolló una teoría integral (AQAL), donde articula de forma inter y transdisciplinaria un modelo de múltiples perspectivas para comprender el mundo. Para promover y avanzar con esta propuesta, fundó en 1998 el Instituto Integral, un centro de estudio para investigar las distintas aplicaciones de su enfoque holístico.

Voy a desarrollar uno de los conceptos básicos de la obra de Ken Wilber (término original de A. Koestler) aplicándolo al enfoque para el desarrollo de consciencia empresarial y como aproximación para un modelo de reflexión que ayude a identificar rápidamente nuevos espacios de innovación disruptiva:

Tesis del holón:

Los holones son valores jerarquizados. Según Wilber, la realidad no está compuesta de cosas, ni de relaciones, ni de procesos... la realidad está compuesta de holones. Los holones son a la vez, totalidades y partes. Es decir, totalidades que son parte de otras totalidades de orden superior. A modo de ejemplo un átomo está contenido en una molécula, una molécula en una célula, una célula en un órgano, un órgano en un cuerpo, etc... Cada elemento es,

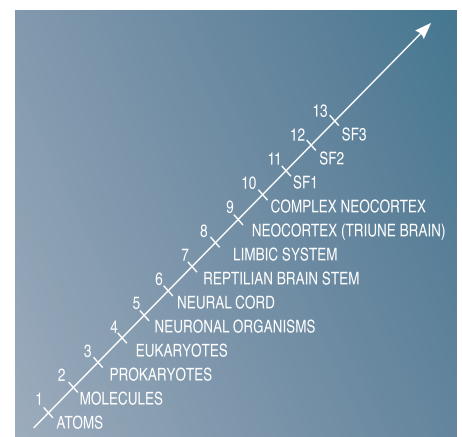
en sí mismo, una totalidad, y forma parte, a su vez, de totalidades de rango superior.

Por lo tanto, los holones emergen de la adición de otros holones, y las nuevas características que aportan, son cualitativamente diferentes a la simple suma de las partes que los componen. La unión de dos átomos de nitrógeno y uno de oxígeno forman el agua, elemento que lo incluye y trasciende en tanto que ofrece una realidad absolutamente diferente a cada una de las partes que lo componen.

Por lo tanto cada holón emergido incluye y, a la vez, trasciende los holones que le preceden. Sin embargo, necesita de ellos para existir - sin los holones que lo configuran no existiría- y el resultado de la integración supera las expectativas razonables de una simple suma.

La estructura fisiológica de nuestro cerebro sigue, precisamente, este diseño (fig. 1): Cerebro reptil (cuerpo, centro motor, materia), cerebro límbico (comunidad-unión-memoria, centro emocional, proceso) y cerebro neocórtico (comprensión, centro intelectual, sentido).

El cerebro reptil está contenido en el límbico y el límbico, a su vez, en el neocórtico; cada tramo necesita del anterior para su existencia y el resultado de la conjunción supera la suma de las partes.



(Fig 1: AQAL, Cuadrante II, Ken Wilber)

Helmar Rodríguez Messmer

Su formación combina el enfoque empresarial como licenciado en Ciencias Empresariales (UAM), consultor experto de SAP HCM y su base humanista a través de sus estudios de Master en Comunicación No Verbal (U. Alcalá), Master en Oratoria (U. Alcalá), Programación Neurolingüística, Teatro (JC Corazza), Danza, Movimiento Expresivo, Música, Cine (Historia y Estética por U. Valladolid), Constelaciones Sistémicas, Terapia Gestalt (IPG Madrid), Psicología Integrativa (Programa Proto y programa SAT, Dr. Claudio Naranjo).

Responsable Soluciones SAP-HCM SAP Iberia.

Impartición de seminarios de comunicación, liderazgo y oratoria en España, Portugal, resto EMEA y LATAM.

Impartición de cursos de comunicación en los Masters de Coaching, Inteligencia Emocional, Formación Familiar, Comunicación, Oratoria organizados por HUNE para la Universidad Alcalá y Univ Politécnica de Madrid.

Impartición de Cursos en el IE dentro del Programa SAP.

Esta analogía aplica al desarrollo de consciencia empresarial y al funcionamiento de los mercados de consumo e inversión:

Primer holón (análogo al cerebro reptil):

Jerarquía que describe prestaciones, funciones y servicios. Es el nivel de la supervivencia, donde cada unidad invertida es percibida como coste. Las decisiones a este nivel no serán estratégicas y estará, fundamentalmente, orientada a minimizar el gasto. Son los niveles de decisión de reposición y que, a modo de ejemplo, analizan y comprenden la amortización de equipos, funciones y prestaciones.



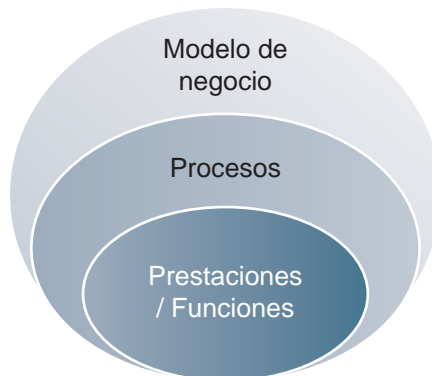
Segundo holón (análogo al cerebro límbico)

Las prestaciones y funciones se dimensionan en un contexto más amplio: comprender la contribución de las prestaciones y funciones específicas al funcionamiento del conjunto. Señala el nivel de la integración; el nivel que justifica los procesos integrados para crear sinergias. Este nivel jerárquico representa los procesos. Aquí los estudios de ROI y TCO y otros estudios que contribuyen a identificar y justificar el valor de una prestación, función o servicio en el conjunto contemplado, tratan de tangibilizar la rentabilidad de la operación. Por lo tanto este holón amplía la visión sobre el nivel anterior. Lo trasciende y, a la vez, lo integra. Este holón también lo podemos denominar espacio de inversión-supervivencia, en la que el enfoque empresarial consiste en aumentar la eficacia y la eficiencia de los procesos.



Tercer holón (análogo al cerebro neocórtico)

Los procesos y las prestaciones y funciones que operan en una empresa se engloban en un marco de actuación. Este marco determina el modelo de negocio. Es el paradigma desde el cual pensamos nuestros procesos y demandamos prestaciones, funciones y servicios. Esta envolvente determina el sentido último, el propósito de empresa y forma parte de nuestra cosmovisión, nuestra cotidianidad, nuestra experiencia y memoria y, por lo tanto, suele ser imperceptible a nuestra consciencia más inmediata. Esta jerarquía que, a su vez, integra las anteriores, señala el espacio de inversión-liderazgo.



Las innovaciones disruptivas de gran alcance cuestionan este tercer nivel. Los innovadores

disruptivos saben nombrar los paradigmas, deconstruirlos y crear nuevas realidades. Buscan asentar nuevas reglas de juego en un marco en el que todo parece estar escrito. Steve Jobs decía que el cliente no sabe lo que quiere hasta que lo tiene. En el fondo está nombrando la necesidad de creación de nuevos mercados; la creación de nuevos modelos que todavía no han nacido en la mente de los futuros compradores.

Hoy en día es urgente crear nuevos modelos. Estamos en transición. Estamos buscando nuevas formas de operar y nuevas fórmulas para crear mercado. Comprender este sencillo modelo permite ubicar el nivel de discurso y de pensamiento empresarial.

Y para ello, para conquistar nuevas tierras, tal y como declara, Juan Antonio Zufiria, Presidente de IBM de España, Portugal, Grecia e Israel se requiere liderazgo: querer hacer y saber hacer.

Ahora las empresas necesitan constituir internamente grupos multidisciplinares con líderes con alto conocimiento funcional, estratégico y transversal y, ante todo, voluntad y curiosidad para cambiar el mundo para, así, desplegar su creatividad innovadora y desplegar nuevos mercados. Las empresas necesitan líderes que se atrevan a trascender su propio conocimiento y sepan contagiarse en campos multidisciplinares de nuevas inspiraciones creando correlaciones y encontrando nuevas metáforas para hallar nuevos territorios.

Casus belli...cruzar el Rubicón y afrontar el riesgo de la batalla hacia la "peligrosa" libertad, el viaje de las rutas salvajes...volver a elegir los mundos formados del material de los sueños y, así, despojarnos de nuestras "mesas-camillas", tomar las riendas de nuestro destino y cruzar sus fronteras...

Hay que volver a soñar...porque...si dejamos de soñar, si dejamos de imaginar,... al final, dejamos de existir.

ciber

AUSAPE estrena una nueva web más moderna, con nuevas funcionalidades y servicios para el asociado



AUSAPE, en su deseo de mejorar sus servicios y cubrir las necesidades de sus asociados y visitantes en general, presenta su nuevo sitio web. Con este se pretende mejorar la comunicación de sus actividades y la información y coordinación de sus grupos de trabajo.

David Salvador Plaza. Team Leader, División Systems Integration de CIBER España

Esta nueva versión incluye innumerables novedades y mejoras, tanto en diseño como en navegación, contenidos y tecnología que se resumen en:

- **Diseño.** Se ha modernizado la personalidad del sitio web dándole una línea más acorde con los tiempos actuales sin renunciar al estilo AUSAPE que nos ha acompañado durante tantos años.
- **Usabilidad.** Facilidad de navegación, de interacción con los contenidos y una nueva estructura de las secciones que facilita el acceso a las más habituales para conseguir que la experiencia de navegación del visitante sea lo más satisfactoria posible.
- **Gestión documental.** Una de las metas que nos propusimos era mejorar la gestión de nuestros contenidos. Este objetivo lo hemos conseguido y, además, con multitud de opciones que proporcionarán una información mucho más rica y un mayor control de la misma.
- **Espacios colaborativos.** Nuestros grupos siempre han sido uno de los pilares de AUSAPE y, por este motivo, se han potenciado sus funcionalidades. Se ha

creado una nueva estructura para los grupos de trabajo: documentación, foros, eventos, noticias y listado de miembros. Por fin, cada grupo podrá disponer de un espacio propio y personalizado. Estas nuevas funcionalidades permitirán una mayor interactividad entre los miembros de cada grupo.

- **Eventos.** La nueva gestión de eventos dará la opción de registrarse de forma ágil y rápida, sin necesidad de tener que contactar directamente con AUSAPE. Tan sólo se deberá rellenar un breve formulario para confirmar el registro. Además, tendremos la opción de controlar el cupo de inscripciones a los eventos evitando que se supere el foro máximo permitido. Incluso, para determinados eventos, existirá una pasarela de pago para abonar la inscripción en el acto.
- **Publicaciones.** Los visitantes podrán descargarse en formato digital las innumerables publicaciones de AUSAPE: memorias, revistas, monográficos, boletines y nuestros especiales. Los asociados tendrán acceso a las últimas revistas y monográficos antes que el resto de visitantes no asociados.
- **Servicios web 2.0.** Integración con servicios de conferencia online, foros, comen-

tarios, perfil de usuario, suscripciones de boletines, capacidad para puntuar contenidos. Estas son algunas de las novedades que contamos en esta nueva versión.

- **Publicidad.** Se han definido nuevos espacios publicitarios para proporcionar a nuestros visitantes esa información relevante en función de la sección que estén visitando. Esta nueva forma de publicidad otorgará nuevos mecanismos de financiación para AUSAPE.
- **Automatización.** En un proyecto ambicioso de estas características se intenta transformar los procesos de negocio. En esta ocasión, se ha logrado optimizar aquellos que suponían un alto coste productivo y, con ello, aumentar la productividad de AUSAPE. Ejemplos claros de esta automatización son el registro de usuarios, la promoción a asociados, el registro de eventos, etc.

Concretamente, el sistema de promoción de asociados a través de los representantes ha sido optimizado hasta tal punto que podrán validar a sus empleados con un sólo clic. Evitando avisos y notificaciones manuales que iban en perjuicio del usuario que veía demorada su activación como cualquier asociado más.



Colaboradores en el proyecto

Para este proyecto hemos contado con la colaboración de CIBER y de WebEx.

CIBER ha sido el encargado de aportar su conocimiento funcional y tecnológico requerido para poder construir una herramienta eficaz para la administración de AUSAPE y, por supuesto, útil y cómoda para sus asociados.

A través de WebEx tenemos una de las novedades para futuros eventos con el servicio de webinars. Esta nueva prestación combina el uso compartido del escritorio mediante un explorador web con videoconferencias y conferencias telefónicas. Será una nueva forma de reunión, sin necesidad de desplazarse al punto de encuentro. Esto supondrá un nuevo beneficio, sobre todo para un entorno como son las PYMES dónde la disponibilidad de horarios y desplazamientos es más reducida, ahorrando tanto en desplazamientos, como en tiempo y disponibilidad de personal especializado para acudir a las reuniones.

Este nuevo sitio es sólo el principio de la evolución de AUSAPE, aún nos falta innovar en otros aspectos que abordaremos durante el próximo año. Esperamos, con este gran avance, poder contar con la colaboración de nuestros asociados para ampliar contenidos y fomentar la comunicación entre todos, enviando contenidos, participando en los grupos de trabajos, en los foros y realizando aportaciones para hacer cada día AUSAPE siga siendo más útil para todos.

FIRMA INVITADA



Javier Muñoz Lagarón
Gerente Tecnocom.
Línea ERP.

La agilidad, una virtud que debe ser innata en las pymes, se hace esencial con el fin de aprovechar al máximo las innovaciones que se vienen sucediendo y las que puedan aparecer

La imaginación es más importante que el conocimiento

En la gestión empresarial no paran de producirse transformaciones en cualquier ámbito: el fenómeno de la globalización ha provocado cambios en el entorno, los clientes también han cambiado siendo cada vez más exigentes y estando mucho más informados, nuestra competencia ya no es únicamente nuestro vecino sino que puede ser una empresa que se encuentre a miles de kilómetros en cualquier lugar del mundo. Los modelos de distribución también han mutado y, por supuesto, seguramente los mayores cambios están asociados a los avances tecnológicos acontecidos durante los últimos años. No es nada nuevo --ya lo dijo Heráclito hace más de dos mil quinientos años "lo único constante es el cambio"--, solo que ahora la velocidad a la que se producen es brutal.

Es por ello que la agilidad, una virtud que debe ser innata en las pymes, se hace esencial con el fin de aprovechar al máximo las innovaciones que se vienen sucediendo y las que puedan aparecer. Se viene hablando desde hace unos años de los perfiles SBTC (Skill Based Technology Change) como los mejores profesionales para el futuro; y seguro que podemos hacer una analogía con las empresas planteando que las organizaciones del futuro serán las que mejor se adapten a los cambios tecnológicos.

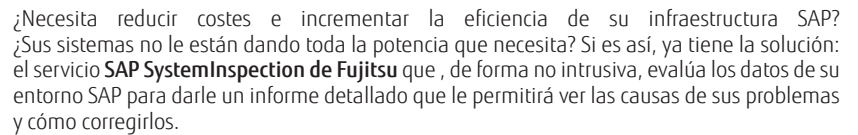
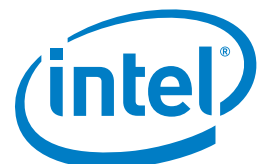
Sirva como ejemplo el conocido caso de la cámara digital. Esta innovación disruptiva tecnológica provocó que un gigante como AgfaPhoto presentase suspensión de pagos en 2005, incluso la propia Kodak tardó en adaptarse al nuevo modelo de negocio. Sin embargo, hubo muchas otras compañías que aprovecharon esta oportunidad para mejorar sus ventas, algunas incluso bajo modelos de negocios innovadores como el que permitía el revelado on-line desde Internet.

Otro concepto que está ayudando a las pymes a ser más competitivas en esta economía globalizada y basada en el conocimiento es el concepto de "cluster". Los clusters se fundamentan en la alianza estratégica de varias empresas, de un mismo sector y en un mismo territorio geográfico, trabajando como equipo para el beneficio común de todas ellas. Ejemplos de las relaciones ventajosas que se obtienen son: acuerdos comunes con proveedores y con otros clusters en busca de sinergias, acuerdos para comercializar en conjunto productos de diferentes compañías, alianzas con grupos de investigación de universidades, acceso a instituciones y bienes públicos.

Además, la concentración de empresas ofrece un gran mercado a personas que tienen cualificaciones especializadas, lo que significa que tanto los trabajadores están asegurados en cierto modo frente al paro y las empresas lo están frente a la escasez de mano de obra específicamente cualificada. También la concentración local de empresas de un sector permite que subsistan los necesarios proveedores de servicios especializados. Y, por último, el cluster fomenta el intercambio de información y, por tanto, mejoras tecnológicas o de negocio.

La propia SAP en el SAPHIRE hizo especial hincapié en tres conceptos que buscan dar agilidad a las empresas y que no debemos perder de vista: Movilidad, el análisis en tiempo real de la información a través de SAP HANA y la "nube", que posibilita la reducción de la barrera de entrada que supone la adquisición de SW/HW de cara a implantar nuevas soluciones.

Citando a Einstein "La imaginación es más importante que el conocimiento". Las pymes contamos con medios suficientes para desarrollar las innovaciones que se puedan ocurrir. Así pues, mucho ánimo y mucha suerte.

The Fujitsu logo is positioned in the top right corner of the advertisement. It consists of the word "FUJITSU" in a bold, white, sans-serif font, with a stylized infinity symbol above the letter 'i'.The text "SAP® SystemInspection Service" is located in the upper left portion of a large red graphic element. It is written in a white, sans-serif font.The main headline "Saque partido a todo su potencial" is centered within the red graphic element. It is written in a large, white, sans-serif font.The sub-headline "y adelántese en la carrera." is located below the main headline. It is written in a large, black, sans-serif font.A paragraph of text explaining the service: "¿Necesita reducir costes e incrementar la eficiencia de su infraestructura SAP? ¿Sus sistemas no le están dando toda la potencia que necesita? Si es así, ya tiene la solución: el servicio SAP SystemInspection de Fujitsu que, de forma no intrusiva, evalúa los datos de su entorno SAP para darle un informe detallado que le permitirá ver las causas de sus problemas y cómo corregirlos."A paragraph of text explaining the service: "¿Aún necesita más? Fujitsu es uno de los exclusivos partners globales de SAP y puede ayudarle a reducir costes con un servicio gestionado de SAP, o a mejorar la eficiencia con su solución SAP HANA ya disponible y sus infraestructuras dinámicas líderes en benchmarks de SAP."A short sentence: "Tenemos la experiencia y el conocimiento para ayudarle. Sólo tiene que llamarnos."Contact information: "es.fujitsu.com, e-mail: rafael.ocana@ts.fujitsu.com"A vertical line of small text: "Intel, el logo Intel, Xeon y Xeon Inside son marcas o marcas registradas de Intel Corporation o de sus filiales en Estados Unidos y en otros países."The slogan "shaping tomorrow with you" is located at the bottom left of the advertisement. It is written in a black, lowercase, sans-serif font.

NO ES UN ESPEJISMO: SAP HANA™ ES YA UNA REALIDAD

- Análisis 3.600 veces más rápidos.
- Acceso en tiempo real.
- Visión más detallada.
- Más sencillo y rentable.

SAP HANA™: APLICACIONES ANALÍTICAS DE ALTO RENDIMIENTO

Seidor le ayuda a analizar y gestionar mejor su información, en tiempo real y con tecnología SAP® in-memory computing, permitiéndole tomar decisiones mejores y más rápidas.

Si desea conocer SAP HANA™, escribanos sin compromiso a informacion@seidor.es (indicando su nombre, apellido, cargo, empresa, e-mail y teléfono).

