

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP en España
Nº4 Octubre 2007

Gestión Eficaz en la PYME

Entrevista

Fernando Bosch Roig. Director de Seguridad de la Información y Prevención del Fraude de Telefónica Ingeniería de Seguridad

SAP Enterprise SOA

Upgrade desde el punto de vista funcional y técnico

Acceso seguro al entorno SAP

Nuevos GT en AUSAPE dedicados a Compras y SOA



TTS presenta:

La TT Knowledge Suite

La puesta en escena del conocimiento



Intervienen:

- › **El Team Trainer**
Genera eficientemente documentación y formación interactiva
- › **El Re-Recorder**
Actualiza el material de formación existente (traducciones, upgrades, cambios en los procesos)
- › **El Business Descriptor**
Vincula la documentación con los procesos de negocio que describe
- › **El Process Validator**
Integra tests de aplicaciones y documentación
- › **El Online Help Connector**
Da acceso a la documentación desde la misma aplicación (SAP, etc.) de forma sensible al contexto

¿Le interesa conocer más? ¡Llámenos o escribanos!

www.tt-s.com
915 030 274 y 933 443 252

THE
>> > KNOWLEDGE
TRANSFER COMPANY **TTS**



AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP en España
C/ Torrelaguna, 77 - 28043 Madrid
Tel.: 91 456 72 11

Consejo Editorial

Presidente: David Bautista
Vicepresidente: José Juan Novas
Secretario Tesorero: Eduardo Prida
Vocal: Victoria Cuevas
Vocal: Antolín Calvete
Vocal: Susana Gea
Vocal: Susana Gimeno

Revista AUSAPE

Director: J. Mariano Ferrera
Coordinador: José Juan Novas

Colaboradores

Xtrema Fernández, Mercedes Aparicio,
M. Navarro, Nacho Sáez, J.M. Pérez, P.Mena

Dirección de Arte Tráfico Gráfico

Fotografía:
Quique Fidalgo

Suscripciones:
secretaria@ausape.es

Publicidad
comunicacion@ausape.es

Impresión
Impresos y Revistas S.A.
Depósito Legal: M-10955-2007

Edita
Kerubin, Soc. Coop. Mad.

El sueño que poco a poco se está haciendo realidad

Estimados asociados,

Como todos sabéis, estamos inmersos en un mundo globalizado en todos los aspectos de nuestra actividad profesional y personal. Por ello, este enfoque global no podía dejar de afectar las actividades de las asociaciones, entre las que naturalmente se encuentran las asociaciones de usuarios de SAP.

Hace años, cuando me empecé a interesar activamente por la organización de AUSAPE, me extrañó que no existiera mucha relación con otras asociaciones, ni tampoco una organización de estas asociaciones que aprovechara las muchas sinergias e intereses comunes. Desde ese momento, he perseguido, a golpe de tenacidad, un sueño: poder constituir algún día una asociación internacional de asociaciones de usuarios SAP.

A día de hoy estamos un poco más cerca de conseguirlo. Este año hemos constituido la red de asociaciones de usuarios SAP (SUGEN- User Group Executive Network), de la que AUSAPE es miembro activo. Adicionalmente, AUSAPE es miembro de la ICCO Community (Internacional Customer Center Community) y del Globalization Steering Comitee desde hace más de un año, quienes a su vez tendrán representación en la SUGEN.

El pasado 14 de mayo tuvo lugar la primera reunión presencial, en la que nos dimos cita todos los representantes de las Juntas Directivas implicadas en el lanzamiento de la SUGEN. Desde ese día se fijaron los pasos a seguir para que esta red sea una realidad operativa muy pronto.

Después de dos "conference call" entre todos los representantes, y con un equipo de trabajo definiendo el modelo organizativo de la SUGEN, estamos en condiciones de afirmar que esta red está ya operativa, con actividades acordadas y en marcha que en los próximos meses empezarán a dar sus frutos. De hecho, se establecerán las bases definitivas para su funcionamiento durante la próxima reunión presencial, que tendrá lugar en Boston los días 4 y 5 del próximo mes de Diciembre aprovechando el 5º SAP Annual Influencer Summit.

Actualmente estamos completando el proceso de selección de los 3 temas estratégicos que más preocupan a las asociaciones a la hora de trabajar con SAP. Para ello, recientemente se ha enviado una solicitud para conocer vuestras propuestas para constituir nuestra estrategia durante los próximos años. Os invito a todos a que participéis y sigáis el resultado de este proceso.

Estoy absolutamente seguro de que todas estas iniciativas redundarán en importantes beneficios para todos nuestros asociados, los que se desprenden de formar parte de una gran red mundial de asociaciones. Por un lado, esto nos va a permitir contar con una mayor influencia en las estrategias de SAP, pero también, desde AUSAPE, podremos aprovecharnos del conocimiento acerca de las experiencias y prácticas que ponen en práctica otras asociaciones. Esto nos permitirá ofrecer más y mejores servicios para todos vosotros, en línea con las iniciativas lanzadas en estos últimos años (Forum GT, Tarifa plana, Laboratorio, Top 10, etc.).

Después de todos estos años y de mucho trabajo detrás, hoy sí podemos confirmar que estamos mucho más cerca de conseguir mi sueño: constituir la ISUG (International SAP User Group). Como Luis Huete nos animaba a todos en el seminario que impartió durante las Jornadas AUSAPE del pasado año, "cristalizad los sueños en tareas". Es en ese momento en el que nos encontramos, realizando las tareas que hemos acordado en la hoja de ruta que nos llevará a conseguir esta meta, este sueño.

Eduardo Prida

Contenidos

Noticias y eventos	2
Grupo de Trabajo SOA	8
EduTech@SAP	10

Entrevista

Fernando Bosch Roig. Director de Seguridad de la Información y Prevención del Fraude de Telefónica Ingeniería de Seguridad.	18
---	----

Artículos

Gestión eficaz en la PYME	12
Actividades en los Grupos de Trabajo de AUSAPE	16
SAP Enterprise SOA	20
Acuerdo entre AUSAPE y AERCE	22
Acceso seguro al entorno SAP	24
Abandonar el papel es fácil con Esker	26
SAP y Biometría, un tándem perfecto	28
Caso de Éxito: Insyte Instalaciones	30
Upgrade desde el punto de vista funcional y técnico	32

Secciones

El Rincón Legal	34
Firma Invitada	36

IX edición de las Jornadas AUSAPE Deporte y Gestión Empresarial



El próximo 30 de noviembre, en el Antepalco de Honor del Estadio Santiago Bernabeu en Madrid (C/ Padre Damian, 55), se va a celebrar la IX edición de las Jornadas AUSAPE. Esta es una cita anual para todos los asociados, en la que buscamos desviar la atención del trabajo diario para encontrar otros caminos desde donde descubrir una nueva visión del negocio que nos ayude a mejorar la forma de entender la gestión empresarial.

En esta ocasión hemos pensado en un evento que nos muestre una visión totalmente diferente, que nos ayudará a la hora de enfrentarnos tanto con los contratiempos cotidianos como con aquellas contingencias más complejas y puntuales que sufre cualquier empresa.

Para ello, bajo el título de "Deporte y Gestión Empresarial" hemos buscado nexos de unión

entre las complejas experiencias que muchas veces se viven en el deporte de elite y los problemas que podemos encontrarnos en la gestión de nuestras empresas.

Para la organización de este evento contaremos con la ayuda de empresas como STRATESYS, CIBER Offilog, INTEGRA o ALTITUDE, que traerán de la mano a personalidades tan interesantes y conocidas como los futbolistas Antonio Maceda y Julio Salinas, el atleta Martin Fiz o el ciclista Peio Ruiz Cabestany. Estos personajes, junto con representantes de las empresas colaboradoras, participarán en un animado debate en el que se unirán las experiencias profesionales y las personales, como un medio de ampliar conocimientos aplicándolos a la Gestión Empresarial.

☛ [AUSAPE - www.ausape.es](http://www.ausape.es)

AUSAPE amplía y mejora sus instalaciones

Independientemente de la sede social de nuestra asociación, ubicada en la Calle Torrelaguna 77 en Madrid, AUSAPE contaba también con unas oficinas de gestión situadas en el Centro de Negocios HECOP en la Calle Josefa Valcarcel, 8 de Madrid.

Teniendo en cuenta el crecimiento de nuestra asociación y del personal que en ella trabaja, recientemente hemos trasladado estas oficinas de gestión al edificio FITE-NI II, en la calle Emilio Vargas, 1 en Madrid. En ellas disponemos ahora de una mayor superficie de trabajo incluyendo una sala multifuncional que podrá ser utilizada para las reuniones de la Junta Directiva o de los Grupos de Trabajo.

☛ [AUSAPE - www.ausape.es](http://www.ausape.es)

Evento AUSAPE en Asturias

Aprovechando la reunión de la Junta Directiva en la ciudad de Oviedo, el pasado día 23 de octubre tuvo lugar en Asturias un interesante evento organizado por AUSAPE, patrocinado por IECISA y en el que se contó también con la participación de SAP.

En esta reunión tecnológica se dieron cita los directivos de informática de las principales empresas del Principado y sus alrededores para tratar temas de interés común relacionados con las Tecnologías de la Información.

Después de la bienvenida inicial por parte de D. David Bautista, presidente de AUSAPE y de D. Manuel Mantecón, director de Servicios de ERP de IECISA, pasamos a escuchar una interesante intervención por parte de D. Juan Manuel García Lacalle, consultor financiero de IECISA, en el que profundizó acerca de todas las implicaciones que va a traer la aplicación del

nuevo Plan General Contable que entrará en vigor el próximo 1 de enero de 2006. García Lacalle puso sobre la mesa un interesante resumen sobre las principales novedades que propone este nuevo plan así como las implicaciones directas de estos cambios en la solución de SAP. En su intervención el responsable de IECISA enumeró todas las medidas que hay que poner en marcha para que las empresas puedan adaptar su herramienta SAP de forma correcta y exitosa a las novedades que incorpora el nuevo plan general de contabilidad.

Y como ponencia principal, D. Alberto Alcázar, Responsable Soluciones NetWeaver de SAP Iberia, impartió una interesante conferencia acerca de "SAP Enterprise SOA: Visión de SAP de la Arquitectura Orientada a Servicios". En ella, el señor Alcázar mostró la visión de SAP acerca del estándar SOA y como su



Enterprise SOA es capaz de complementar las características de este modelo de trabajo con particularidades específicas para aumentar la flexibilidad en la gestión del negocio y permitir a las empresas responder al cambio de un modo más rápido.

☛ [AUSAPE - www.ausape.es](http://www.ausape.es)

¿ADICCIÓN AL PAPEL?

¡DÉJALO YA!



QUIT PAPER

PORQUE UN NEGOCIO CON MUCHO PAPEL ES UN MAL NEGOCIO

Esker DeliveryWare

es la plataforma ideal para enviar y recibir todo tipo de documentos
mercantiles de proveedores y clientes.

Esker DeliveryWare automatiza la totalidad del proceso, eliminando las largas y tediosas tareas manuales.

Garantiza una gestión rápida, eficaz, cómoda y segura. Es de fácil implantación y contribuye a mejorar la cuenta de

resultados de su empresa gracias a la importante reducción de costes que proporciona.



Esker Ibérica, S.L.
C/ Perú nº6 - Planta baja, 1 - Ed. Twin Golf B
28290 Las Rozas (España)
Tel: +34 91 552 92 65 - Fax: +34 91 433 55 41

www.esker.es

LA EXPERIENCIA COMO GARANTÍA

- MÁS DE 20 AÑOS AYUDANDO A LA EMPRESA
- MÁS DE 80.000 CLIENTES EN TODO EL MUNDO

Noticias y eventos

Información a tener en cuenta

Office Xpress de Cherry

El primer teclado especialmente diseñado para usuarios SAP-GUI



La compañía Cherry ha tomado medidas a la hora de simplificar el trabajo con SAP. Contando con el soporte de SAP AG, el nuevo teclado Office Xpress ha sido desarrollado para usuarios de SAP GUI e incorpora 10 Hotkeys, que con la ayuda del software KeyM@n, pueden ser asignadas a las transacciones más importantes de SAP utilizadas en el trabajo de cada día.

Apretando la tecla de grabación (SAP GUI Scripting Recorder) y llevando a término la transacción, el tiempo que se puede llegar a ahorrar prescindiendo de los clicks y las confirmaciones, es de un 40%.

Las etiquetas insertables, junto con el software de diseño de etiquetas, ayuda a mantener la claridad en su uso en todo momento. Los comandos estándar de SAP están preinstalados en las teclas por defecto, pero será posible cambiar cada una de las 10 teclas programables y simplificar la personalización del teclado SAP.

Enviar presupuestos vía E-mail se convierte en una tarea mucho más fácil. Funciones como hacer una macro específica requiere sólo una confirmación gracias a Macro Recorder y a Cherry Office Xpress diseñado para usuarios SAP.

El tiempo que se ahorra en cada transacción es aproximadamente de un minuto y puede ser utilizado para ofrecer un servicio de consulta más intensivo y poder centrarse más en la atención al cliente. Los administradores del sistema pueden ajustar el teclado para satisfacer las necesidades de un departamento entero, estableciendo procedimientos estandarizados que simplificarán los procesos a todos los empleados.

Este teclado también ofrece un gran número de funciones adicionales: 9 teclas multimedia están disponibles para las funciones más usadas como el E-mail, el control de volumen o Internet Explorer.

Además, el layout estándar, el tamaño de tecla estándar y una buena sensación en la escritura, hacen que el usuario se sienta totalmente cómodo usando el teclado.

Gracias a la fácil conexión vía USB o PS/2 y a su atractivo diseño, este teclado es más que un equipo de oficina.

Barcitronic, S.A. - www.barcitronic.com

El Laboratorio de AUSAPE colabora en el Edutech@SAP

Durante los próximos días 20, 21 y 22 de noviembre se pondrá en marcha en Madrid el Edutech@SAP.SPAIN 2007, considerado como el evento de formación tecnológica SAP más importante de España.

En este interesante evento, y durante tres intensos días, los asistentes pueden formarse en la Tecnología SAP Netweaver, aprovechando una serie de sesiones prácticas (workshops) donde será posible realizar prácticas y ejercicios con sistemas SAP. Todas las sesiones están dirigidas por desarrolladores, responsables de producto y consultores especializados en tecnología SAP.

Para la puesta en marcha de estas sesiones, AUSAPE colaborará de forma activa a través de la cesión de una serie de equipos de su Laboratorio, mediante los que será posible la celebración de algunas de estas sesiones prácticas. Esto será especialmente relevante en el caso de las plataformas SAP Discovery Server y Solution Manager, que ya llevan un tiempo disponibles en el Laboratorio, de forma gratuita, para todos los asociados de AUSAPE.

El SAP Discovery Server permitirá a los asistentes poder practicar con las últimas novedades de SOA con SAP, tanto desde el punto de vista de desarrollo como de integración de componentes. SAP Discovery Server está cedido al Laboratorio por REALTECH y se utiliza también en el Grupo de Trabajo de AUSAPE de reciente creación y que está específicamente dedicado a SOA.



Dentro de este Edutech@SAP habrá también un workshop específico sobre usos en diferentes escenarios de SAP Solution Manager, realizado conjuntamente por REALTECH y SAP, que permitirá a los asistentes conocer y practicar directamente con el sistema.

Recordamos a todos los asociados que es posible conectarse a los sistemas del Laboratorio de AUSAPE en todo momento a través de Internet. El alta para el acceso y las peticiones de nuevos usuarios deben hacerse desde el portal AUSAPE (www.ausape.es).

REALTECH - www.realtech.es



KABA®

Este Club se merece el mejor Kaba

...Y más de 1.000 empresas ya lo disfrutan cada día. Porque más de 1.000 clientes SAP han decidido mejorar lo inmejorable, completándolo con Kaba Benzing, el sistema certificado de control de accesos y captura de datos de presencia y de producción.

Sólo Kaba Benzing ofrece soluciones modulares, diseñadas para garantizar el flujo de información en los entornos más dinámicos.

1.000 socios del Club SAP celebran su elección cada día. ¿Por qué no va a ser usted el próximo?



Iberkaba, S.A.
Tel.: 902 224 111
infosap@kaba.es
www.kaba.es

Ventajas de una Tesorería Integrada con SAP

Evento organizador por Stratesys y SAP

Durante el pasado mes de junio tuvo lugar en Madrid y Barcelona dos interesantes eventos en los que se desgranaron las claves a la hora de mejorar la gestión de la tesorería utilizando soluciones SAP. Bajo el título de "Ventajas de una Tesorería Integrada con SAP", Stratesys Consulting y SAP España organizaron estas interesantes reuniones a las que acudieron más de 73 personas pertenecientes a 37 empresas diferentes. Se trató de un evento especialmente atractivo, en el que se proporcionó una visión eminentemente práctica e ilustrativa de diversos ejemplos de integración de nuevas tecnologías: Business Intelligence, Cuadro de Mando, Portal del Tesorero, integración de aplicaciones e información, etc.

Durante estas jornadas, que contaron con la colaboración de AUSAPE y de ASSET (Asociación Española de Financieros y Tesoreros de Empresa), se repasaron esencialmente los aspectos clave a la hora de enriquecer la información para la toma de decisiones, aumentar la agilidad de las transacciones, incrementar la eficiencia de los procesos y asegurar el control de las operaciones.

Los temas tratados en estos eventos fueron los siguientes:

- SAP Financial Supply Chain Management. Descripción de la solución y sus funcionalidades
- Procesos Operativos de Tesorería sobre SAP Cash Management: obtención de extractos bancarios, conciliación, posición de tesorería, ejecución de órdenes, análisis - informes de control, cuadro de mando de indicadores, Balance Banco Empresa, etc.
- Ventajas Operativas de SAP FSCM: gestión de la Deuda Integrada,



gestión de Incidencias y Cobros de Clientes.

- Planificación Financiera.
- Construcción de un Presupuesto de Tesorería
- Seguimiento Financiero

Cobró una especial relevancia la puesta en común de dos casos de éxito basados en los proyectos desarrollados en las compañías DAMM y Calvo donde Stratesys Consulting ha implementado la solución SAP para optimizar la gestión de la cadena financiera.

☛ Stratesys Consulting - www.stratesys.es

Kaba B-Net mobile

Innovación en el control horario y de accesos

Kaba es una empresa reconocida a nivel mundial dentro del mercado de sistemas de seguridad y organización.

Recientemente ha presentado B-Net mobile HR y B-Net mobile AC, dos innovadoras soluciones específicamente pensadas para llevar a cabo la gestión móvil de horarios y servicios, y que garantizan a las empresas una mayor agilidad y la máxima economía de tiempos y costes.

B-Net mobile HR está especialmente diseñada para aquellas compañías que necesitan realizar un adecuado seguimiento y control de los equipos humanos cuya labor se desarrolla, sobre todo, fuera de sus instalaciones (comerciales, delegados, personal de distribución...).

Gracias a esta tecnología, Kaba hace posible que esos empleados puedan registrar sus horarios, tanto de inicio como de finalización de jornada, allí donde se encuentren y siempre en

tiempo real, pues el registro se realiza a través de telefonía móvil, BlackBerry o PDA. De esta forma, mientras el personal desempeña sus funciones con total movilidad y comodidad, la empresa se asegura los máximos niveles de flexibilidad, fiabilidad y transparencia en el desarrollo de sus procesos móviles.

Otras ventajas del sistema B-Net mobile HR son su función informativa (consulta de saldo de horas, días de vacaciones) y la posibilidad de realizar registros incluso sin cobertura de red, ya que una vez recuperada la conexión con el servidor, la información se transfiere a una base de datos central para su inmediato procesamiento.

Por su parte, B-Net mobile AC se presenta como la solución móvil ideal para comprobar in situ autorizaciones de acceso. Está caracterizada por un manejo sencillo y completamente



flexible, esta tecnología no tiene límites de aplicación, pues es compatible con los diferentes sistemas de captura y comprobación de datos: códigos PIN, lectores de proximidad o códigos de barras.

☛ IBERKABA - www.kaba.es

¿Le gusta obtener el máximo rendimiento de su tecnología?

Quizás ha llegado el momento para su proyecto de Upgrade



CIBER Offilog le ofrece los mejores profesionales para afrontar su proyecto de Upgrade.

Nos respaldan casi 20 años de experiencia en el sector y hemos realizado cambios de versión para empresas del Sector Sanitario, Servicios, Gran Consumo, Distribución, Industria, Farmacia, Universidades... Abra la puerta a nuevas tecnologías y funcionalidades, obtenga toda la potencia de su sistema SAP y no deje que sus competidores le adelanten.

ciber
offilog

www.ciber-offilog.com

Lanzamiento del nuevo grupo de trabajo de SAP SOA

Con la colaboración de Realtech y Fujitsu Siemens

Como propuesta de David Ruiz Badía, de la empresa ENDESA Servicios SL, el pasado 19 de septiembre tuvo lugar en Barcelona la primera reunión de este Grupo de Trabajo dedicado al soporte SAP hacia la Arquitectura Orientada a Servicios. El elevado interés mostrado por los participantes en esta primera jornada de trabajo ha tenido como resultado la convocatoria de una nueva cita para el próximo día 26 de octubre, y la posibilidad de crear otro Grupo de Trabajo SOA localizado en Madrid.

Fue durante la pasada edición de nuestro Forum GT. David Ruiz Badía, de la empresa ENDESA Servicios SL, mantuvo una reunión con Francisco Bautista, Director Técnico de AUSAPE para tratar de coordinar la creación de un nuevo Grupo de Trabajo dedicado de forma específica a tratar el soporte de SAP hacia la Arquitectura Orientada a Servicios. El Enterprise SOA es un tema que llevaba un tiempo en alza y sobre el que muchas empresas se planteaban ya multitud de cuestiones.

Para la puesta en marcha de este grupo también se mantuvieron conversaciones con Realtech y Fujitsu Siemens, con el objetivo de poder contar con ellos en la parte de soporte tecnológico. En este aspecto hay también que destacar la disponibilidad del laboratorio de AUSAPE, que será una herramienta complementaria al nuevo GT creado.

Primera reunión del GT SOA

El pasado miércoles 19 de septiembre tuvo lugar, en las instalaciones de SAP en Barcelona, la primera reunión de este Grupo de Trabajo, en la que participaron nueve empresas incluyendo la colaboración de SAP y Realtech. En esta primera reunión se dieron a conocer los objetivos principales de la creación de uno de estos Grupos de Trabajo, y se pudo asistir a dos interesantes presentaciones sobre SAP SOA por parte de estas dos empresas. Cabe destacar el carácter pragmático y didáctico que tuvieron ambas presentaciones, así como su sobresaliente enfoque de posicionamiento de SOA en las organizaciones.

La primera de ellas la realizó Alberto Alcazar, de SAP España, que básicamente situó el concepto SOA y explicó cómo las soluciones de SAP se están adaptando a la Arquitectura Orientada a Servicios. También se solicitó una adecuada implicación de los participantes en



Marcial Chinchilla (Realtech), David Ruiz (Endesa Servicios) y Alberto Alcazar (SAP España).

este Grupo de Trabajo a la hora de compartir sus experiencias o incorporar a estas reuniones personal que no sea exclusivamente de las áreas de Sistemas de Información dentro de las empresas. Una de las propuestas de futuro fue la de incorporar algún Business Case de experiencias SOA.

Marcial Chinchilla, de Realtech, expuso una visión general de SOA, tanto desde el punto tecnológico, organizativo, como de orientación al negocio. En su presentación, Realtech incidió en la importancia de identificar correctamente aquellas áreas de la empresa donde se puedan iniciar experiencias SOA y que permitan obtener un rápido y efectivo retorno de la inversión. Las herramientas aportadas para estos primeros pilotos servirán a próximas experiencias SOA.

A continuación se puso en marcha un animado coloquio donde, entre otros temas se mostró el interés en realizar sesiones sobre SAP Discovery System, la posibilidad de que Realtech exponga la filosofía y método de trabajo del desarrollo de adaptación de factura electrónica bajo la filosofía SOA, o la posibilidad de contar con una charla sobre SOA por parte de un agente independiente. AUSAPE dispondrá en breve de un acuerdo que permitirá este tipo de exposiciones.

Por último, teniendo en cuenta el elevado interés por este grupo, se abrieron las puertas para el lanzamiento en otras zonas geográficas, tomando como una nueva sede la de Madrid.



SI TIENES UNA NECESIDAD, NOSOTROS SÓLO NECESITAMOS UN POCO DE TIEMPO

"Ofrecer lo que necesita el cliente con los recursos justos y en el tiempo adecuado".

Consultia *it*

Real business solutions

Desde el diseño conceptual de la solución más adecuada a las necesidades específicas del negocio del cliente, hasta su implantación. Consultia IT es una compañía de servicios profesionales a la empresa en el ámbito de la consultoría que nace bajo el parámetro de ofrecer una atención integral al cliente, enfocando sus servicios alrededor de tres áreas de especialidad: Consultoría Estratégica y de Proceso; Consultoría Tecnológica e Implantación de Soluciones.

Su principal foco de actividad es atender las necesidades de los mercados de Gran Consumo y Distribución, Media y Telecomunicaciones, Energía y Servicios.

Soluciones Verticales de Negocio

Consultia IT está posicionada como empresa de referencia en la configuración de proyectos verticales para los clientes, desde el lanzamiento y estudio de la iniciativa hasta la implantación tecnológica necesaria. El Plan Sistemas de CIRSA, los nuevos modelos de trazabilidad de BIMBO, la extensión de la cadena de valor en Grupo SOS, la automatización de la gestión de la obra en MRS, la movilización de la fuerza comercial de Bodegas Torres, el modelo de operaciones de LAR o de Fira de BCN, o la gestión de la Distribución y Transportistas para Gas & Oil,... son algunos de los recientes casos de éxito de la empresa.

“La plataforma EMX® permite desarrollar proyectos de integración móvil y web contra SAP con un considerable ahorro de costes en software, hardware y servicios”

Soluciones Horizontales

Fruto de las inversiones en I+D+i, Consultia IT dispone de una serie de soluciones horizontales, como Gestión del Conocimiento, Automatización del Tratamiento de la información, Movilización de los Procesos de Negocio, Servicios Web para compras electrónicas, distribución, GPVs y recursos humanos sobre plataformas ERP (mySAP Business Suite, Dynamics Navision,...).

Cabe destacar la plataforma de integración con la sistemas SAP, EMX®, que lidera el mercado de soluciones móviles totalmente integradas con SAP, actualmente con más de 3.000 usuarios en producción. Esta plataforma permite desarrollar proyectos de integración contra los sistemas back-office, permitiendo servicios web y/o soluciones de movilidad con un considerable ahorro de costes, tanto en licencias como en servicios. Como ejemplos de esta integración canales (móvil y web) están los casos de Bimbo y Bodegas Torres en la parte comercial, Insyte y MRS en field service, INIA en la gestión y control de activos, Müller y Grupo SOS en la integración de distribuidores mediante un Portal del Distribuidor,...

Un planteamiento muy competitivo

Una de las principales ventajas de Consultia IT frente a competidores mucho más establecidos es apostar por soluciones tecnológicamente innovadoras en ámbitos específicos de funcionalidad. A ello le suma honestidad en sus planteamientos al cliente, el compromiso en el alcance de las soluciones y los beneficios que aporta al negocio, en los tiempos y costes de desarrollo, en sus propias capacidades y en la posibilidad de colaboración con otras empresas.

Como además en Consultia IT tienen el convencimiento de que el cliente sólo debe pagar la valía de los recursos y soluciones que ponen a su disposición; y no aquellos gastos superfluos e innecesarios de estructura de los que no obtiene beneficios, reflejando una ventajosa relación calidad-precio. Esto permite competir con los líderes del mercado en proyectos clave para el negocio de los clientes.

“Todos los proyectos están orientados a conseguir un rápido retorno de la inversión y una buena gestión del riesgo para el cliente.”

Un nuevo modelo de consultoría

Consultia IT iniciaba su actividad en el año 2001, en un entorno generalizado de crisis económica, especialmente en el sector tecnológico. Ante esta realidad las empresas demandaban un nuevo planteamiento de negocio a las consultorías, basado en las soluciones a la medida de las necesidades de sus clientes, y propuestas de valor real por parte de unos profesionales experimentados, exigencia que tenía una muy débil respuesta por parte de las grandes compañías del sector.

Consultia IT sí supo hacerlo, configurando una consultoría eminentemente práctica que desde sus orígenes trabaja para desarrollar soluciones reales, focalizando su actividad en el negocio del cliente y creando equipos de trabajo verdaderamente experimentados, teniendo además una gran flexibilidad para modificar el alcance de los proyectos y capacidad para colaborar con otras empresas y prestar servicios completos.

Consultia IT propone un nuevo modelo de negocio basado en una gran experiencia de los integrantes de los equipos de trabajo, equipos de proyecto pequeños, con estructura plana, alejado de las grandes pirámides de los competidores.

En este sentido, Rubén Cabal, Director General de Consultia IT, añade que esta consultoría "tiene un gran sentido práctico. Hemos sido capaces de hacer equipos pluridisciplinarios de tamaño justo con mucha experiencia, apostando por una eficaz gestión del conocimiento de nuestros consultores y su aprovechamiento a favor de nuestros clientes y soluciones. Nosotros constituimos un equipo de trabajo para desarrollar cada proyecto en función de lo que necesita el cliente.

Primero definimos qué hay que hacer y después quién va a hacerlo, no al revés".

El equipo de Consultia IT incorpora conocimientos y experiencia acumulados en el desarrollo de proyectos integrales, de la definición y el desarrollo de la arquitectura y capacidades de negocio requeridas por el cliente hasta la implantación y de los sistemas necesarios para darles soporte.

Juan Pablo Palomares, Director de Consultoría de Negocio de Consultia IT apunta que su línea de trabajo parte de la necesidad "de ser conscientes de la realidad de la que parte cada compañía. Hay que saber entender su situación, la de sus personas y la de sus procesos de negocio, y crear proyectos de actuación ajustados a sus necesidades y no a nuestros objetivos. Las grandes consultoras apuestan por grandes proyectos de cambio que impactan enormemente a toda la empresa y que, habitualmente, ésta no puede absorber provocando enormes retrasos, insatisfacciones y desvíos presupuestarios.

Nuestra filosofía en cambio apuesta por escalar los proyectos a la medida de la situación de nuestros clientes, intentando que éstos obtengan resultados de la forma más rápida posible, percibiendo muy pronto el retorno de su inversión".

Ciro Alonso, Director de Desarrollo de Negocios de Consultia IT, resalta además de esta consultoría su importante inversión en I+D+i, añadiendo: "nos distinguimos por ser prácticos en nuestras soluciones, pero no hay que olvidar que esta capacidad nuestra deriva de un trabajo importante de preparación, estudio e investigación por parte de nuestro equipo. Nuestro objetivo prioritario es ser eficaces en nuestras soluciones al cliente".

CONSULTIA IT:
Madrid --
Pintor Rosales, 50 7º D -
28008 Madrid
Tel. 91 144 08 10 -
Fax 91 144 08 12
Barcelona --
Gran Vía 630 -
08007 Barcelona
Tel. 93 517 00 11
www.consultia.biz

Consultia *it*
Real business solutions

El año pasado se celebraron por segundo año consecutivo las Jornadas EduTech@SAP, el mayor evento de formación tecnológica en Iberia. A lo largo de los tres días de duración, los asistentes tuvieron la oportunidad de intercambiar conocimiento y experiencias sobre cómo SAP NetWeaver podía transformar los sistemas de información existentes, sacando el mayor partido posible de las inversiones realizadas, así como proporcionar las claves para afrontar el reto de la innovación tecnológica en el ámbito del software empresarial.

EduTech@SAP

Las Claves para Afrontar el Reto de la Innovación Tecnológica

Ahora, ante la reciente inauguración de la tercera edición de este interesante evento, hemos entrevistado a dos de las compañías que asistieron a la edición del pasado año para conocer de primera mano sus impresiones. En concreto hemos hablado con Miguel Ángel Rubio Palma, Associate IT Architect de IBM e-business Technical Sales Support (partner de SAP) y con Antonio de Andrés Mascaró, Jefe de Equipo de Desarrollo SAP SEM BW, del Departamento de Sistemas de Información de Sol Meliá (cliente de SAP).

A continuación, repasaremos aquellos puntos más interesantes de este cuestionario, con las respuestas que pudimos obtener de estas dos empresas.

Descripción de los clientes. International Business Machines (IBM) es una empresa dedicada a proporcionar a las empresas soluciones para la mejora de sus procesos de negocio. IBM facilita a sus clientes los métodos para hacer frente a los problemas empresariales mediante una adecuada utilización de las tecnologías de la información.

Sol Meliá es la cadena hotelera española fundada por Gabriel Escarrer Juliá en 1956 en Palma de Mallorca. Ocupa el primer puesto del ranking español tanto en el segmento urbano como el vacacional, el tercero europeo y el duodécimo del mundo. Es, además, líder mundial en vacacional, en Iberoamérica y en el Caribe. Cuenta con cerca de 350 hoteles y 85.000 habitaciones, en 30 países de cuatro continentes.



Intereses/necesidades para acudir al evento. En el caso de IBM, conocer la evolución tecnológica de las soluciones SAP desde un punto de vista práctico, recibir formación en las últimas novedades de la plataforma SAP NetWeaver e interactuar de manera práctica con los sistemas SAP en todos sus escenarios.

Sol Meliá asistió con el fin de conocer en detalle todas las innovaciones en la Plataforma SAP NetWeaver y acceder al encuentro anual de colaboradores y clientes de SAP para intercambiar conocimientos y experiencias.

Los beneficios clave que obtuvieron. Tanto IBM como Sol Meliá nos han manifestado que su

asistencia a EduTech@SAP les ha permitido obtener una visión global de los beneficios que SAP NetWeaver puede aportar a sus organizaciones.

Novedades que consideran que aportaban más valor a su negocio. IBM ha destacado el valor que le aportó la posibilidad de conocer en detalle y con rigor, cómo las aplicaciones de SAP se orientan a la arquitectura ESA (Enterprise Services Architecture) y las sesiones de "Mejores Prácticas".

Sol Meliá, por su parte, ha mencionado los workshops relativos a SAP Solution Manager en los que se informaba sobre cómo integrar el mantenimiento de los sistemas SAP, Master Data Management para la gestión de datos maestros,

SAP Xapp Analytics para la generación de aplicaciones compuestas y Data Mining para el análisis de relaciones, patrones y tendencias.

Perfiles y roles se han beneficiado de la formación. Ambas empresas, tanto IBM como Sol Meliá, destacaron que de estas jornadas se han beneficiado más los perfiles con vocación eminentemente técnica, como pueden ser responsables informáticos y de sistemas de la información, analistas y responsables de proyectos, etc.

Perfiles a los que la formación recibida les ha aportado un mayor valor. Sol Meliá ha destacado que tanto las personas con un perfil técnico como aquellas con responsabilidades de decisión se han beneficiado de una visión global del "universo" SAP NetWeaver y de su potencial.

En el caso de IBM, el responsable de esta encuesta considera que ha aportado más valor a los perfiles técnicos que a los que tienen capacidad de decisión.

Valore si EduTech@SAP ha contribuido a darle a conocer la evolución de la tecnología. Los dos coinciden a la hora de afirmar que, gracias al evento, han obtenido una visión clara acerca del potencial y los beneficios que puede aportar SAP NetWeaver a sus respectivos negocios.

Describe el valor añadido que le ha supuesto la posibilidad de interactuar con el sistema SAP. Sol Meliá nos ha transmitido que la posibilidad de asistir a "workshops" prácticos les ha permitido no



solo ver lo que se puede hacer con estas herramientas, sino también tocarlo. Esto les ha ayudado a la hora de fijar las ideas y los conocimientos. Sin lugar a dudas, la buena preparación y puesta en escena de los "workshops" de esa edición fueron un acierto durante las jornadas.

Valore si su participación en el evento le ha permitido ampliar su red de contactos. Sol Meliá nos ha expresado que en las jornadas de EduTech@SAP tuvieron la posibilidad de relacionarse con algunas de las empresas que presentaban

productos en los "stands", conocerse personalmente y también a sus productos, compartir experiencias e inquietudes, etc.

Además, tuvieron la posibilidad de compartir mesa y pausas con otros asistentes, un buen momento para intercambiar impresiones acerca de implantaciones, productos, cursos, etc.

Añada cualquier comentario/sugerencia que desee mencionar. Por parte de IBM, Miguel Ángel Rubio Palma ha mencionado su interés en que en próximas ediciones puedan participar un mayor número de partners, para así conocer sus soluciones orientadas a SAP. Por ejemplo mencionó empresas como IBM, CISCO, Oracle, etc.

Por su parte, Antonio de Andrés Mascaró, de Sol Meliá, realizó una serie de sugerencias:

- Cuadernillos: ha sido un material muy bien realizado, en cinco minutos ya tienes una idea de lo que puedes hacer con la herramienta y en quince has visto algún ejemplo.
- Pausas: bien organizadas y se agradece el tener tiempo para tomar algo entre sesión y sesión.
- Catering: adecuado
- Workshops: en general resultaron muy útiles y la calidad de los ponentes muy buena, si bien hubo ponentes que personalmente me gustaron más que otros.
- Descansos: tal vez un descanso después de la comida algo mayor ayudaría a llevar mejor las ponencias que vienen a continuación. ■

Teclado SAP



El teclado perfecto para cualquier usuario que trabaje en sistemas SAP

-10 teclas programables para las más comunes operaciones:

- Combinaciones de teclas SAP.
- Aplicaciones / transacciones SAP.
- Enlaces SAP y scripts GUIs de SAP.

-Ahorre más del 40% de tiempo y todo ello con un uso simple para todos los usuarios SAP.

-Etiquetaje individual para las teclas adicionales con un práctico diseño de inserción y un software de diseño de etiquetas



Gestión eficaz en la PYME



Los desafíos que deben superar las PYMEs en la actualidad son múltiples y variados: desde la globalidad de los mercados a la presión fiscal y de financiación, los constantes cambios en la demanda y los patrones de consumo o la falta de personal cualificado para desempeñar determinados puestos, entre otros. Por todo ello, la actualización tecnológica de la pequeña y mediana empresa es la mejor vacuna

de la que disponen, no sólo a la hora de reducir costes y mantener así su competitividad, sino también para asentar las bases que les permitan crecer, desarrollar nuevos productos y servicios y ganar cuota de mercado.

Josep Benito. Gerente Seidor



Una de las estrategias más viables para hacer que el negocio crezca ordenadamente y sea rentable se basa en la optimización de los propios recursos con los que cuenta la PYME, combinando mejora de procesos internos y reducción de costes con ampliación de la base de clientes. Precisamente la cercanía a sus clientes, una de las principales ventajas para el desarrollo de la PYME, debe ser impulsada y estar apoyada por la infraestructura tecnológica de la empresa.

La adaptación tecnológica exige, en primer lugar, una nueva cultura empresarial que combata la tradicional resistencia al cambio propia de muchas PYMEs. La tecnología debe ir ligada a una profunda reorganización y coordinación de los procesos internos del negocio. La gestión empresarial integrada para todas las áreas de la empresa (finanzas, ventas, logística, personal, etc.) se realiza a través de los sistemas ERP, herramientas tecnológicas que mejoran la toma de decisiones en la empresa -ya que facilitan el control y difusión de la información-, aceleran ciclos y agilizan la actividad empresarial global.

Los sistemas ERP (Planificación de Recursos Empresariales) han estado durante muchos años ligados a las grandes compañías. Sin embargo, cada

vez son más las PYMEs -desde el sector industrial al de distribución o servicios- que optan por este tipo de herramientas, puesto que les ofrecen una gran visibilidad y control sobre sus negocios. De hecho, el principal freno a la adopción de este tipo de herramientas entre las PYMEs provenía precisamente del desconocimiento de los beneficios que les podía aportar en su actividad diaria. Sin embargo, la necesidad de aprovechar los volúmenes crecientes de información que manejan las empresas y mejorar la gestión de las relaciones con los clientes está empujando a este segmento a realizar mayores inversiones tecnológicas. Estas aplicaciones empresariales transaccionales permiten a las empresas, entre otras cosas, identificar y aprovechar las oportunidades de negocio, agilizar sus operaciones y mejorar las relaciones con clientes y proveedores.

La lucha por su consolidación en el mercado y los intentos por mantener e incrementar su competitividad han obligado a las pequeñas y medianas empresas a buscar soluciones de gestión eficaces, tanto en términos operativos como de costes. Otras razones que explican la implementación creciente de sistemas ERP entre las PYMEs son la necesidad de manejar información precisa y actualizada, y la simplificación de los procedimientos del negocio. Los sistemas ERP cubren una gran variedad de requisitos fiscales y normativos, se integran con otras aplicaciones existentes en la empresa y pueden adaptarse a las necesidades específicas de cada compañía, algo que resulta muy atractivo para las PYMEs.

“ La lucha por su consolidación en el mercado y los intentos por mantener e incrementar su competitividad han abligado a las pequeñas y medianas empresas a buscar soluciones de gestión eficaces, tanto en términos operativos como de costes. ”





Factores a tener en cuenta a la hora de elegir un sistema ERP

Cuando se plantean la elección de un sistema ERP, las PYMEs se enfrentan a diversos obstáculos relacionados fundamentalmente con el presupuesto y los recursos a su disposición, normalmente limitados. Antes de decantarse por una solución determinada, la empresa tendrá que definir claramente cuáles son las necesidades que el sistema deberá satisfacer, y elegir aquella solución que le ofrezca una mejor relación entre la calidad y los costes. Para ello, será obligado que evalúe a los distintos proveedores del mercado, confeccione una lista con los requerimientos mínimos y deseados y haga partícipes del proceso de selección a todos los responsables del negocio que más tarde explotarán el sistema.

Los tiempos de implantación no deben prolongarse en el tiempo, y la solución escogida debe admitir actualizaciones (a pesar de que se encuentre personalizada para el cliente) sin un sobreesfuerzo en el reajuste. La formación y capacitación de los futuros usuarios del sistema ERP tampoco puede olvidarse: explotar al máximo el potencial del ERP estará en sus manos.

Puesto que los recursos de personal -especialmente, el personal cualificado tecnológicamente- no son uno de los puntos fuertes en una PYME, recurrir a la experiencia de un partner tecnológico o integrador será una de las soluciones más eficaces y que mayor retorno de la inversión les reportará. Una consultora ayudará a la PYME a seleccionar la solución que mejor se ajuste a sus necesidades. Además, le acompañará en un proceso de transfor-

TARIFA PLANA Formación SAP

-  **AUSAPE acerca la formación SAP a tu empresa**
-  **Los mejores precios y certificada por SAP**
-  **Elige el curso que quieres, y dónde realizarlo**
-  **Y si pones tú las instalaciones, te sale gratis**



AUSAPE tiene un acuerdo firmado con SAP Formación, por el que cualquier **ASOCIADO** puede solicitar un curso de catálogo de SAP y realizarlo en localizaciones cercanas a su empresa. Los precios definidos son **POR EMPRESA**, independientemente del número de alumnos que asistan al mismo. El ahorro es importante. Ejemplo: el curso **EP120 SAP NETWEAVER PORTAL DEVELOPMENT** celebrado recientemente por AUSAPE. Su precio de catálogo por persona es de **2.325 € + IVA**. Este mismo curso ha sido realizado por AUSAPE y los asociados han pagado, **POR EMPRESA, 1.740 € IVA incluido**.

Sólo se necesita poner de acuerdo a 5 empresas (o un número inferior que se haga cargo de 5 cuotas). Nosotros te ayudamos. También podemos planificar el lugar y las fechas disponibles junto con las empresas que lo solicitan.

¡Anímate. Solicítanos tu **FORMACIÓN CERTIFICADA SAP** o pídelas a través de tu Grupo de Trabajo.

Llámanos y conseguiremos
TU CURSO OFICIAL SAP
 Telf: 91 456 72 11 – Txema Fernandez
 E-mail: formacion@ausape.es

TARIFA PLANA FORMACIÓN SAP (*)	2-3 días	4-5 días
Enterprise, SEM, Portals, XI, Java Web Dynpro, Tunning, Desarrollo ABAP	1.276 €	1.740 €
CRM, BW, Admon, SCM-APO, SRM	1.624 €	2.088 €



“ La aplicación elegida debe tener un tiempo de implantación corto, exigir escasa formación al personal de la empresa y permitir una perfecta integración entre la gestión financiera y la logística.”

mación de la organización que deberá ser permanente y mirar al largo plazo. De su mano, podrá medir posteriormente la satisfacción de los empleados y clientes con la solución implantada, modificando los módulos que hayan quedado obsoletos e introduciendo todas las mejoras necesarias.

Frecuentemente, el fracaso en la implantación se debe a una mala adaptación a los nuevos métodos de trabajo. Los distintos departamentos de la empresa (finanzas, ventas, logística, recursos humanos, marketing...) necesitan estar comunicados, acceder a las mismas fuentes de información e, inexorablemente, integrar los distintos sistemas para alinear la tecnología con los objetivos del negocio. La meta consiste en compartir información, evitar las tareas duplicadas y eliminar actividades de escaso valor para el negocio.

Para ayudar a las empresas en esta transformación en la forma de trabajar, la consultora tecnológica -que cuenta con la experiencia obtenida en otros despliegues y que basa su trabajo en prácticas estandarizadas- podrá ayudar a los usuarios a involucrarse en el proceso de implementación y puesta en marcha del sistema. Por otro lado, a medida que el estado del arte de estas tecnologías avance, la empresa evolucionará con ellas gracias a la permanente actualización de su socio tecnológico.

PYMEs rentables preparadas para crecer

Las ventajas que ofrece a una PYME la implantación de un ERP serán visibles casi desde el mismo día de su puesta en marcha, e irán aumentando a medida que la aplicación se asiente en el negocio.

Entre otros beneficios, un ERP facilita el flujo de información en la empresa; minimiza los tiempos de respuesta de clientes, proveedores y socios; permite obtener información consolidada y precisa sobre el grado de cumplimiento de los objetivos planificados... Los proveedores de sistemas ERP para la PYME han diseñado además soluciones estándar pre-configuradas que asumen las mejores prácticas de cada sector, gracias a la experiencia acumulada en otras implementaciones. De este modo, las PYMEs pueden estandarizar y simplificar procesos mientras disfrutan de una nueva ventaja competitiva.

Una vez implantado el ERP, la empresa tendrá la seguridad de que todas las áreas manejan la misma información integrada, por lo que la toma de decisiones se apoyará en datos fiables y consolidados y los diferentes departamentos -finanzas, compras, logística, ventas- hablarán un mismo idioma de negocio.

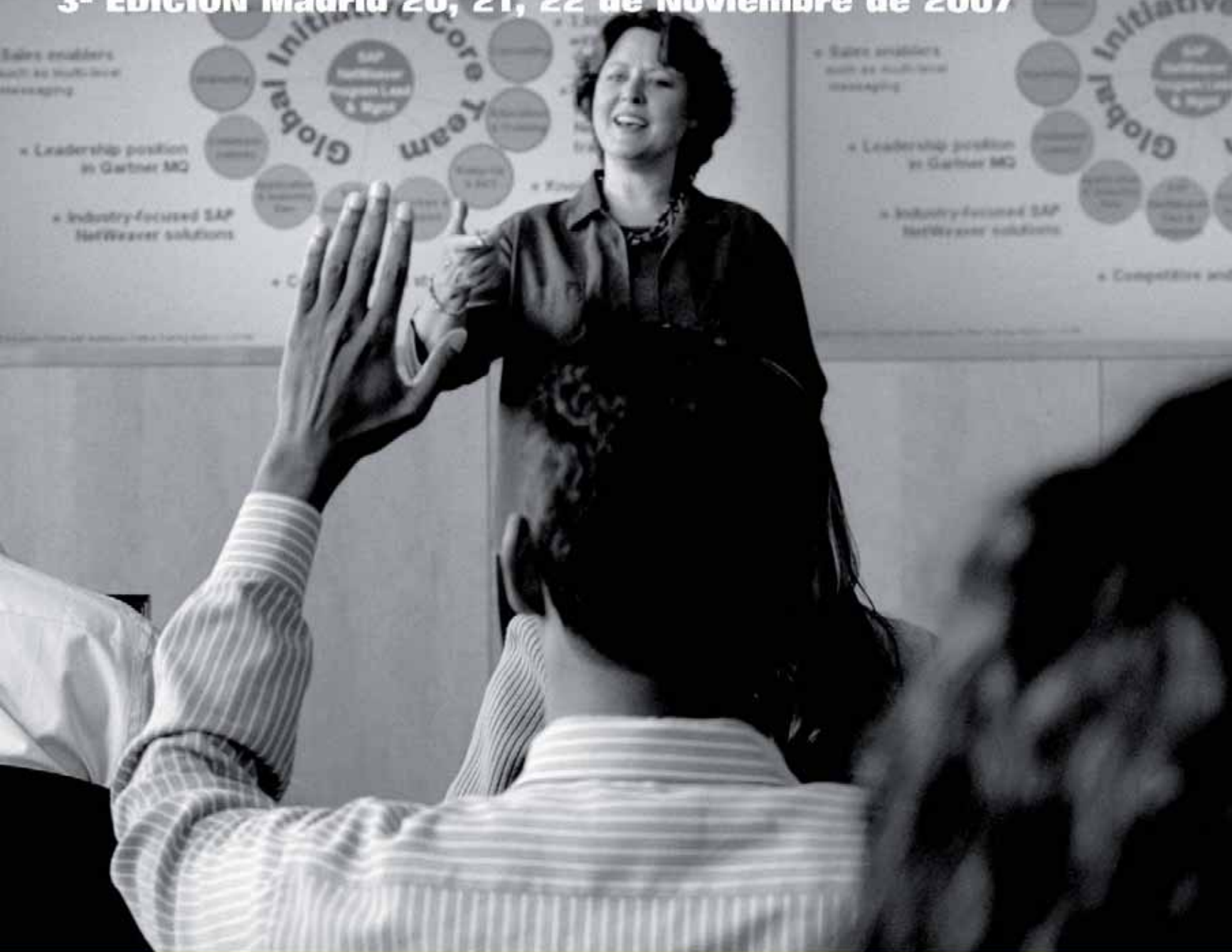
Algunas pequeñas empresas no se plantean la implantación de un sistema de gestión ya que creen que está fuera de su alcance en términos económicos. Sin embargo, los principales proveedores ofrecen completos paquetes en los que se contempla cualquier necesidad que pueda tener una PYME, con todas las funciones preparametrizadas para que su despliegue sea sencillo y rápido. Además, por sus particularidades presupuestarias, muchas PYMEs optan por las soluciones ERP bajo demanda, ya que esta modalidad tan sólo les exige el pago de una cuota mensual. La mayoría de soluciones estándar incluyen módulos para las áreas comercial, distribución, logística, recursos humanos y comercio electrónico, y se caracterizan por una gran flexibilidad y modularidad para adaptarse al ritmo de crecimiento de la empresa. Por otro lado, han cobrado una gran importancia las funcionalidades web, ya que cada vez son más las empresas que operan en Internet.

Una plataforma de TI bien construida y adaptada a su negocio permitirá a la empresa adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado, analizar el comportamiento de sus clientes para ofrecerles el servicio más adecuado y aportar innovación al mercado. La aplicación elegida debe tener un tiempo de implantación corto, exigir escasa formación al personal de la empresa y permitir una perfecta integración entre la gestión financiera y la logística.

La experiencia adquirida por SAP a lo largo de sus más de 30 años ofreciendo soluciones integrales de negocio a empresas de todos los tamaños y sectores le permite dar una respuesta eficaz a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas del mercado español. Los partners de SAP han diseñado soluciones preconfiguradas para hacer frente a las necesidades de cada sector y que además pueden ser personalizadas para adaptarse con precisión a cada empresa. Las empresas que trabajan en el entorno SAP saben que mejorar el control de costes, optimizar los niveles de servicio, gestionar los riesgos y adecuar sus inversiones a sus necesidades de su negocio son metas fácilmente alcanzables. ■

EduTech@SAP.SPAIN 2007

3ª EDICIÓN Madrid 20, 21, 22 de Noviembre de 2007



SIGA INNOVANDO CON SAP NetWeaver

3 días de formación donde le mostraremos las últimas novedades en la Plataforma Tecnológica más innovadora.

PARA AMPLIAR INFORMACIÓN O INSCRIBIRSE, PUEDE CONECTARSE A LA WEB www.sap.com/spain/edutech, enviarnos un e-mail a education.spain@sap.com o llamar al +34 91 456 36 40.

Grupos de Trabajo

El auténtico corazón de AUSAPE



Los Grupos de Trabajo podrían definirse como el corazón de AUSAPE. Están formados por personas creados con el objetivo de tratar temas específicos alrededor de los diferentes soluciones de SAP o de sectores de actividad. Su objetivo principal es el de compartir experiencias en el uso de este software. En estos foros también se aprovecha la presencia del experto de SAP para que los asistentes puedan acceder a información en primicia sobre nuevos productos o tecnologías.

Aunque hoy en día la oferta de AUSAPE es muy amplia en cuanto a servicios y actividades, el origen de esta asociación estuvo fundado en la necesidad de ayudarse, de compartir experiencias y de potenciar el trabajo en común entre diferentes empresas clientes de SAP. Mediante estos foros, denominados Grupos de Trabajo, no sólo se encuentran soluciones probadas o asesoramiento a la hora de minimizar riesgos en los proyectos de implantación, sino que también se busca aunar esfuerzos para conseguir una voz única de comunicación frente SAP mediante la que hacer saber al fabricante nuestras demandas para tratar de influir en sus políticas de desarrollo futuro.

Otra de las importantes ventajas que se consiguen a raíz del funcionamiento de estos grupos de trabajo es el acceso al intercambio de información, pero esta vez trasladado como solicitud a la propia SAP y los partners involucrados en este complejo

ecosistema. Estas reuniones suelen servir para buscar un asesoramiento continuo sobre productos y tecnologías, demandando también mayores detalles sobre los nuevos desarrollos o servicios que se están poniendo en marcha.

Además de la excelente acogida que suele tener la presencia de profesionales de SAP dentro de estos grupos de trabajo, también hay partners especialmente involucrados en su funcionamiento, que patrocinan y ofrecen soporte al grupo de trabajo.

En cualquier caso, es el propio grupo de trabajo el que decide acerca de la asistencia a las reuniones por parte de SAP o de los partners. La presencia de éstos siempre será considerada como un elemento "enriquecedor", pero nunca como algo obligatorio.

El resultado

Como hemos dicho antes, estas reuniones sirven tanto para el intercambio "buenas prácticas" como para la identificación de peticiones comunes hacia SAP. Las decisiones que se toman en estos grupos de trabajo pueden ser elevadas a la Junta Directiva de AUSAPE, mediante el que se consigue un contacto directo con la cúpula directiva de SAP tanto a nivel de España como Europeo o mundial. De esta manera se consigue acelerar la resolución de peticiones comunes que afecten a un número determinado de empresas asociadas, o la puesta en marcha de determinadas medidas por parte del fabricante, que al final afectan a todos los usuarios.

Listado de peticiones a SAP

Un ejemplo de todo lo que se puede conseguir a través de estos grupos de trabajo podría ser la reunión que en su momento mantuvo la Junta Directiva de AUSAPE con los máximos responsables de desarrollo de SAP AG en Walldorf, promovida desde la propia SAP España y mediante la que se demandaban una serie de mejoras específicas en el módulo de Recursos Humanos.

Teniendo en cuenta que los desarrollos no es una competencia a nivel nacional, desde AUSAPE, y con la ayuda de SAP Iberia, se ha conseguido el apoyo de los vicepresidentes de desarrollo y localización de SAP AG para poner en un plan de trabajo a tres años, valorado económicamente y en horas de recursos.

Desde SAP AG se tomó en cuenta muchas de las consideraciones que se hicieron desde AUSAPE. Incluso les planteamos la idea de ir más allá del

módulo de Recursos Humanos y hacerles peticiones de mejora sobre el resto de módulos de SAP con la finalidad de que su producto respondiera mejor a las necesidades reales de sus clientes. La respuesta fue afirmativa y ahora, además del listado específico para RRHH, contamos con un Top10 de desarrollos que todos los años les solicitamos a SAP y que surgen precisamente de las peticiones planteadas en estos grupos de trabajo.

Laboratorio AUSAPE

Pero, lógicamente, todo esto hay que llevarlo adelante y plasmarlo en la práctica. La búsqueda de soluciones específicas requiere también del esfuerzo de todos nosotros para convertirlas en realidad, poniendo en marcha proyectos de pilotaje en los que se puedan probar todos estos desarrollos específicos para el mercado español.

En algunos casos, esto suele resultar un problema para muchas empresas que, aunque solicitan una solución a las peticiones realizadas a través de estos grupos de trabajo luego se encuentran con problemas a la hora de aportar los recursos necesarios para posibilitar su puesta en marcha en forma de pilotajes o entornos de prueba.

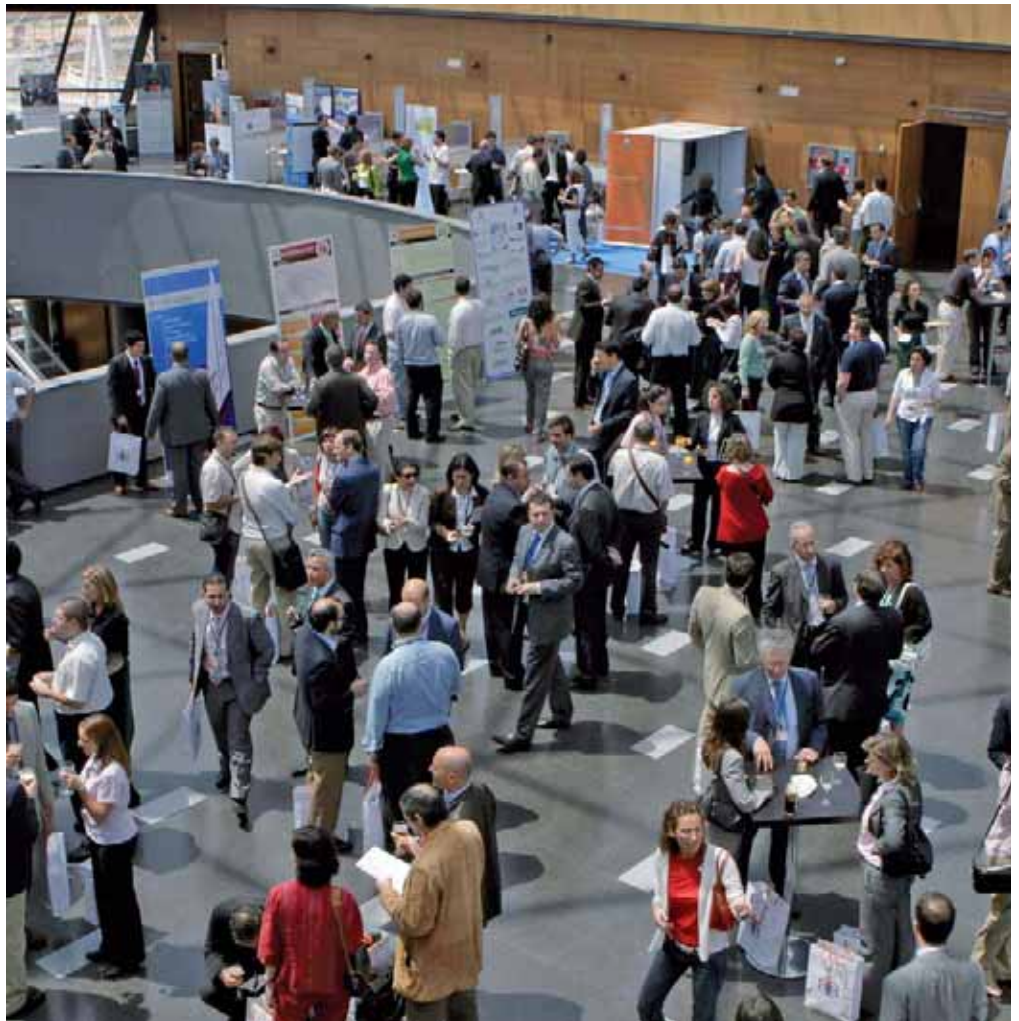
Aunque esto del nivel participativo es algo que tenemos que mejorar entre todos, desde AUSAPE se ha aportado una solución adicional, poniendo a disposición de todos los grupos de trabajo las instalaciones de nuestro Laboratorio AUSAPE como un entorno de pruebas mediante el que sustituir o complementar las instalaciones de una determinada empresa. Este Laboratorio AUSAPE dispone en la actualidad de 4 entornos funcionales: ERP 2005 con un módulo ECC 6.0, un sistema Business Warehouse, Solution Manager 4.0 y SAP Discovery Server para servicios eSOA.

Dirección técnica de AUSAPE

Otro de los esfuerzos importantes que se está haciendo por parte de AUSAPE consiste en la contratación de expertos consultores que ofrecen sus servicios como personal de esta asociación en el área de la Dirección Técnica, y que trabajan bajo el amparo del Comité Técnico dentro de la Junta Directiva de AUSAPE. El contacto con esta dirección técnica de AUSAPE se puede realizar a través de la dirección de correo electrónico soporte.tecnico@ausape.es.

Entre las tareas definidas para esta Dirección Técnica de AUSAPE se encuentran el seguimiento y soporte de todas las actividades relacionadas con los grupos de trabajo, incluyendo la elaboración de los requerimientos que se elevan a SAP, así como la creación y puesta en marcha de nuevos grupos de trabajo, como por ejemplo el que ha surgido recientemente y que está específicamente dedicado a SOA.

También es importante resaltar su labor en torno a la gestión de todas estas peticiones que llegan desde los asociados que asisten o participan en los grupos de trabajo, y que se reúnen anualmente en un documento de requerimientos que es enviado a SAP. ■



Forum GT (Grupos de Trabajo)

También queremos también hacer una especial mención a nuestro Forum GT, el evento tecnológico por excelencia de AUSAPE. Este evento resulta especialmente importante para el funcionamiento de estos grupos de trabajo, ya que sirve como una fuente de conocimiento donde hacer balance del "curso académico", de lo que se ha conseguido a lo largo de todas las reuniones que se han realizado durante el año. También funciona como un elemento aglutinador, permitiendo a los coordinadores la búsqueda de nuevas formas de enfoque para motivar a los asistentes e incrementar el nivel de participación.

En la última edición de este Forum GT, celebrado en las instalaciones de Feria Valencia, las reuniones de estos grupos se centraron en temas tan diversos como Recursos Humanos en el Sector Privado y el Sector Público, EH&S, Sanidad, Sistema Básico, BW-SEM, Financiero (Sector Público y empresa privada), Industrial o el Sector del Acero. En estas reuniones se desarrollaron los temas correspondientes a cada una de sus áreas específicas, pero también tuvieron lugar presentaciones por parte de partners, o la puesta en común de experiencias como la del Gobierno de Aragón, Ayto. de Madrid y Govern Balear dentro del GT Financiero Sector Público.

Aunque en un principio se pensó en él como el foro tecnológico de AUSAPE, dedicado a promover y facilitar las reuniones de los grupos de trabajo, su evolución le ha llevado a posicionarse como uno de los eventos más importantes de España específicamente dedicado a los profesionales de las TIC, así como a los directivos de las áreas tecnológicas dentro de las empresas y la Administración Pública. La última edición de este evento, que cumplió su tercer año de celebración, se convirtió en un auténtico punto de referencia para la empresa española, donde los directivos tecnológicos de las empresas hallaron un punto en común para compartir experiencias o encontrar los caminos para poner en marcha todo tipo de proyectos tecnológicos.

Ahondando en este carácter, en esta tercera edición del Forum GT se conformó un auténtico escaparate tecnológico en el que todo tipo de empresas mostraron sus últimos desarrollos en cuanto a productos y servicios. También pudimos contar con intervenciones tan importantes como las de D. Santiago Segarra, Director del Departamento de Informática Tributaria o la de D. Jaime Carreras, miembro de elaboración del Nuevo Plan General de Contabilidad.

Entrevista a Fernando Bosch Roig. Director de Seguridad de la Información y Prevención del Fraude de Telefónica Ingeniería de Seguridad.

“En TIS nos hemos convertido en un proveedor de servicios de seguridad integral.”

Recientemente, Telefónica Ingeniería de Seguridad (TIS) ha sufrido una serie de importantes cambios, tanto en lo referido a su mercado clave como al tipo de soluciones y servicios que aporta. Nos podría explicar cómo se ha producido este proceso y cuál es la situación actual

Dentro de Telefónica S.A. hay una nueva organización regional implantada tras las múltiples compras que se han hecho en el grupo para llevar a cabo su crecimiento a lo largo de la geografía mundial. Básicamente ha quedado estructurada geográficamente en Telefónica España, Telefónica LATAM, Telefónica O2 y una emergente inversión financiera en Asia.

Telefónica Ingeniería de Seguridad pertenece a Telefónica SA y es la empresa de seguridad registrada en el Ministerio del Interior. En un principio se creó para dar protección electrónica a la infraestructura de la propia Telefónica. Poco a poco, al ser las empresas más conscientes del impacto en el negocio que pueden tener los temas de seguridad, incluyendo además todo lo relacionado con la normativa legal que se está creando, tanto relativa al control de los datos financieros como al de la información personal.

En TIS había una línea de seguridad de la información que no aportaba valor añadido a las empresas del grupo. En un momento dado se decide, por parte de la dirección general de TIS, la creación de la actividad de la seguridad de la información de una manera más consolidada.

Esto obedece a una estrategia basada en el concepto de Seguridad Tecnológica Integral, que podríamos definir como la convergencia tecnológica entre la seguridad lógica (sistemas) y la seguridad electrónica, mediante la integración de la información generada, contextualizada en el marco normativo legal.

El de la seguridad es un segmento muy amplio ¿A qué tipo de mercado se dirigen?

Hoy en día todo genera información, desde el cumplimiento de la normativa legal hasta el seguimiento en el control de accesos, la video-vigilancia, etc.

Creada en 1984, Telefónica Ingeniería de Seguridad (TIS) es una empresa perteneciente a Telefónica. Tras importantes cambios producidos en 2005, esta empresa se ha especializado en aportar soluciones de seguridad integral para todo tipo de clientes tanto en España como a nivel internacional. Específicamente enfocada a la PYME, desde esta empresa se ha marcado el reto de ofrecer al cliente un servicio global, desarrollando proyectos llave en mano o soluciones “paquetizadas” con valor añadido en materia de seguridad, que facilitan la implantación flexible de diferentes tecnologías. Fernando Bosch Roig es el director de Seguridad de la Información y Prevención del Fraude dentro de TIS.



Y esta información proveniente de la seguridad electrónica hay que archivarla, auditarla o certificar su destrucción en su momento. Desde TIS pensamos que esa información hay que manejarla bajo este concepto de Seguridad Tecnológica Integral.

Esto ha calado en Telefónica. Ya en 2005, el propio César Alierta definió que la seguridad es un recurso al servicio del negocio y que es un valor

añadido a la banda ancha. Desde ese momento la seguridad, tanto electrónica como de la información, pasa a ser un concepto importante como uno de los servicios añadidos a la banda ancha.

En cuanto a nuestro mercado, en principio nos encargamos de dar servicio al grupo Telefónica y también nos dirigimos a la PYME, aunque más mediana que pequeña. Desde TIS nos preocupamos de no vender solo un “paquete” de “plug&play”, queremos vender valor añadido y capa de servicios.

TIS es algo más que la empresa de seguridad del grupo Telefónica. Nuestra gama de soluciones va más allá de lo relacionado con el concepto de seguridad electrónica (video-vigilancia, control de presencia, etc.). Por ejemplo puedo mencionar la creación de un servicio paquetizado de seguridad tecnológica integral, diseñado para el gremio de joyeros de la Comunidad de Madrid que incluye una completa capa de servicios sobre la conectividad por banda ancha, tanto sobre líneas ADSL como de enlaces vía UMTS. En esta misma línea

contamos para el mercado de PYMEs con una gama de soluciones tecnológicas basadas en este concepto de Seguridad Tecnológica Integral (servicios basados en tecnologías UTM, seguridad lógica embebida en appliances), etc. En TIS nos hemos convertido en un proveedor de servicios de seguridad integral, tanto electrónica como de la información, alrededor de la banda ancha.

¿Podría describirnos brevemente algún ejemplo de implantación?

Distrito C, pone de manifiesto este concepto de Seguridad Tecnológica Integral. Es prácticamente una ciudad, que cuenta 14.000 empleados en un entorno de 14 edificios, además de un elevado número de visitantes diarios.

Básicamente, cada edificio tiene un centro del control propio (seguridad electrónica y de control de instalaciones), pero hay un CCSI (Centro de Control de Seguridad Integral) desde el que se monitorizan todos los eventos que se producen en el ámbito de la seguridad, desde los referidos a las instalaciones (ascensores, aire acondicionado), como los electrónicos (video-vigilancia o control de presencia) o los de seguridad lógica de la información. Y además haciendo correlación de eventos para detectar disfunciones.

El modelo Distrito C lleva dos redes paralelas en anillo e independientes. Una de ellas está dedicada a temas de seguridad y diseñada para este uso, y la otra para el servicio operativo diario a los usuarios informáticos. Con esto evitamos la colisión de intereses entre ambos ámbitos (la seguridad y el resto de servicios), y conseguimos además, por ejemplo, funcionalidades como la de que una de estas redes pueda servir de backup de la otra en caso de caída.

Este concepto es exportable a otros modelos de concentración empresarial, como puede ser los proyectos para la construcción de las ciudades del BBVA o de Repsol, el proyecto de ciudad de la justicia de Madrid, etc.

¿En qué modo ha aprovechado su experiencia anterior a la hora de liderar este importante cambio producido en TIS?

Antes de incorporarme a TIS tuve una experiencia de gestión en AVANZIT, en la que vivimos una suspensión de pagos, y una posterior salida de esta suspensión de pagos. Después pusimos en marcha, junto con un grupo de profesionales, una nueva empresa de seguridad informática llamada Innovae, mediante la que dábamos servicios al mercado de la mano de un proveedor. En muy poco tiempo, ya apuntábamos a este concepto de la Seguridad Tecnológica Integral, que es el que se está implantando desde TIS.

¿Cómo resumiría la gama de productos y servicios de TIS?

Nosotros, desde TIS, huimos de la venta de producto pura y dura. Tratamos siempre de complementarlo con un valor añadido. Ya hemos definido un portfolio de servicios de seguridad de la infor-



mación donde se incluyen varios bloques: Análisis y Gestión de Riesgos (Plan Director de Seguridad, Análisis y Gestión de Riesgos, etc.); Normativa y Legal (Políticas de Seguridad, Adecuación y Mantenimiento del cumplimiento legal en base a LOPD o LSSI, etc.); Medidas Tecnológicas, estructurada en tres grandes bloques (Identidad y Control de Acceso, Seguridad Perimetral y Seguridad Interna y Operativa); Auditoría y Control (tanto forense como lógica, monitorización de eventos y alertas, test de vulnerabilidades, etc.). Y además, algunos de estos servicios se pueden dar de forma remota desde un Centro de Control de Seguridad Integral (CCSI).

Y todo esto se completa con una capa de servicios relacionados con la prevención del fraude, tratando temas como el Antiphishing, identificación biométrica, reconocimiento facial, etc.

¿Cómo cree que ha evolucionado la percepción de la seguridad por parte de las empresas?

Esta claro que se ha producido una evolución, pero yo diría que no de una manera uniforme. Es decir, no hay una percepción de la seguridad como un concepto global. La seguridad es percibida parcialmente, en su área de competencia y función, por un director de informática, por el responsable de la seguridad electrónica o física (vigilantes). Aunque algunas empresas tienen esas funciones centralizadas en una única persona, lo más normal es que cada uno de estos cargos cuente con una visión muy local y lleve a cabo la gestión de su parcela por su propia cuenta.

La seguridad es percibida todavía en un entorno limitado al área de función y responsabilidad de cada persona en su propia empresa. Los responsables de las empresas no le dan la importancia suficiente a los procesos de almacenamiento de la información y al manejo de esos datos, y cómo esto puede impactar a su negocio. El robo de un portátil con información confidencial, que no esté correctamente "securizada", puede suponer un problema muy importante para muchas empresas. Es muy importante implantar políticas en la transmisión, manejo y almacenamiento de la información. Pero, bajo mi punto de vista, esto es cuestión de tiempo.

Telefónica es un asociado de AUSAPE ¿Cómo valora usted los servicios que se ofrecen desde esta asociación?

Telefónica es uno de los grandes clientes de SAP en este país. Usamos este producto para la gestión de nuestros procesos internos y lo hacemos de una forma muy eficiente. De hecho, la empresa que se encarga de esta gestión está comenzando a aprovechar todo este "know how" y lanzarlo al mercado como un servicio adicional.

En cuanto a AUSAPE, aunque desde TIS no tenemos el perfil de usuario necesario para disfrutar de todo vuestro catálogo de servicios, sí valoro de forma muy positiva todas las posibilidades que ofrecéis a los clientes de SAP, tanto en lo relacionado con el funcionamiento de los Grupos de Trabajo para el intercambio y la puesta en común de experiencias, como los eventos que se organizan o todo lo relativo la formación. ■

SAP Enterprise SOA

Habilitando el cambio y la innovación

La idea subyacente tras el acrónimo SOA es muy simple y efectiva, pero no es nueva. La diferencia es que hoy en día la tecnología permite llevarla a la práctica. Una Arquitectura Orientada a Servicios (SOA) ofrece sus funcionalidades en forma de Web Service y nos permite componer aplicaciones mediante la coreografía y orquestación de los diferentes servicios que las conforman. SAP hace años que hizo una apuesta estratégica por SOA, ya que estamos seguros de que permitirá a nuestros clientes responder mejor a sus requerimientos y seguir siendo competitivos.

[Alberto Alcázar, responsable de Soluciones de la Plataforma Tecnológica de SAP]

En la actualidad los procesos de negocio de las empresas están en constante evolución. Vivimos en un entorno tan cambiante (adquisiciones, lanzamiento de nuevos productos, acceso a nuevas tecnologías,...) y competitivo que si no conseguimos que nuestra empresa siga el ritmo, corremos el riesgo de quedarnos fuera. Fundamentalmente hay dos aspectos que no debemos obviar:

- Adaptación al cambio: si mi entorno cambia (competidores, necesidades, clientes,...), debo dar respuesta para proteger mi posición en el mercado.

- Innovación: para diferenciarme de la competencia y ganar terreno debo ser capaz de ofrecer soluciones nuevas al mercado en un tiempo lo más corto posible, adelantándome a la competencia.

Según diversos estudios, los dos principales impedimentos para conseguir dar respuesta a estas necesidades son la resistencia al cambio dentro de la propia compañía y el no disponer de infraestructuras tecnológicas capaces de soportar estos cambios constantes. Es en este segundo aspecto donde la estrategia SAP ofrece soluciones a sus clientes. El negocio va a una velocidad muy elevada y debemos ser capaces de ofrecer una arquitectura tecnológica que permita que el negocio evolucione sin traba alguna. Es decir, hay que conseguir que la infraestructura tecnológica deje de ser un impedimento y pase a ser un habilitador del cambio y de la innovación.

La innovación es necesaria

El concepto de arquitectura orientada a servicios (SOA) se fundamenta en la habilitación de los principales procesos de negocio en forma de módulos funcionales (auto-descriptivos e independientes),

permitiendo posteriormente su reutilización en la composición de aplicaciones, mediante la orquestación de esos mismos módulos. Estos módulos se denominan servicios Web (Web Service).

Un Web Service, basado en estándares (WSDL, UUDI, SOAP,...), es independiente porque la aplicación que utiliza el Web Service no depende de nada más que del propio servicio, y es auto-descriptivo porque toda la información sobre cómo utilizar el servicio se obtiene también del propio servicio. Por tanto los Servicios Web proporcionan una vía para que las aplicaciones puedan hablar entre sí y ser utilizadas desde diferentes plataformas tecnológicas, independientemente de la tecnología.

La identificación de los procesos susceptibles de convertirse en Servicios Web, así como su definición para conformar los pilares de la arquitectura SOA, son tareas arduas y requieren de un alto grado de colaboración y coordinación en las empresas que adoptan esta tecnología. Para estas empresas resultaría muy beneficioso si esta parte del trabajo se la facilitarán de alguna manera. SAP, como líder en el mercado de aplicaciones de negocio, ha hecho parte de ese trabajo para facilitar la adopción de SOA y reducir tanto tiempos como costes a los clientes que apuestan por SOA. Es decir, SAP dispone de una amplia oferta de aplicaciones de negocio del mercado y dada nuestra apuesta estratégica por SOA, creemos que lo adecuado es ofrecer esa funcionalidad estándar en forma de servicios.

Esto es lo que SAP ha llamado Enterprise SOA. Consiste en una plataforma tecnológica bajo la arquitectura SOA más una serie de escenarios de negocio estándares de las aplicaciones SAP basados en servicios. Es decir, SAP ofrece una visión completa de la

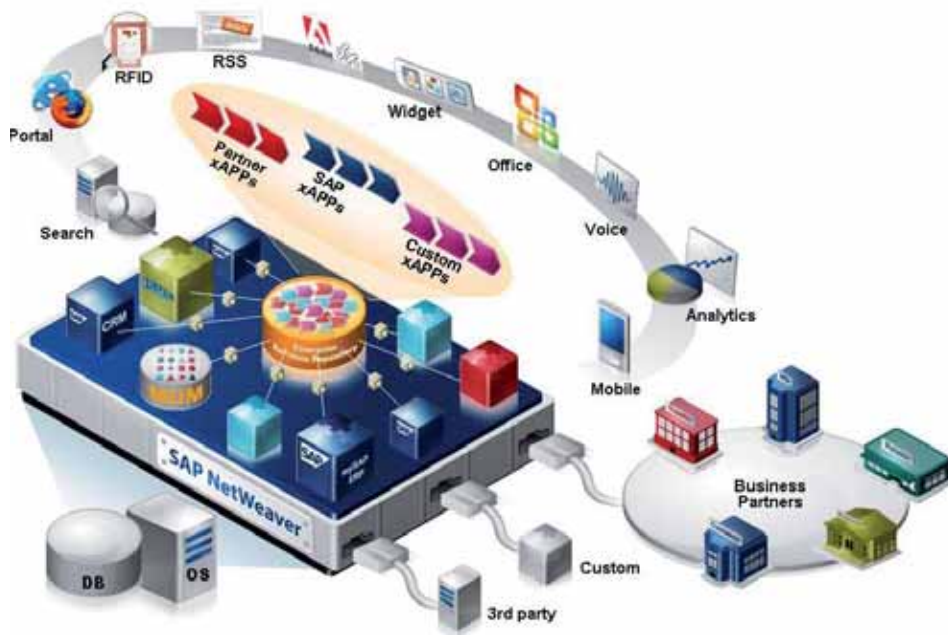
realidad del cliente. Además de brindar un entorno tecnológico de última generación, hemos adaptado nuestras soluciones de negocio para que funcionen bajo esta arquitectura y de esta manera nuestros clientes puedan aprovechar las ventajas de SOA desde el primer momento.

Enterprise SOA ofrece conocimiento del negocio. Mientras que SOA nos da una serie de servicios independientes (anular pedido, anular entrega, cancelar factura, notificar cliente,...). Enterprise SOA pone a nuestra disposición el proceso completo (cancelación de pedido, que por debajo orquesta los servicios anteriormente mencionados) para llevar a cabo un proceso de negocio coherente y consistente.

SAP NetWeaver. El fundamento técnico de SAP Enterprise SOA

Enterprise SOA es un concepto que define cómo debe ser una arquitectura orientada a servicios plenamente integrada con los procesos de negocio. Pues bien, esta arquitectura necesita un motor, una base sobre la que asentarse, unos buenos cimientos sobre los que basar la estrategia: la Plataforma Tecnológica. SAP NetWeaver es la plataforma tecnológica en la que se basa la arquitectura enterprise SOA de SAP, ofreciendo todos los elementos necesarios para implementarla, explotarla y mantenerla (Repositorio de Servicios, Herramientas de Composición de Aplicaciones, Interfaces de Usuario sencillas, plataforma de integración de procesos, homogenización de datos maestros,...).

Con Enterprise SOA realmente podemos apreciar la acertada estrategia de SAP NetWeaver al considerar la plataforma como una única solución con múltiples tipos de uso (Portal, BI, MDM, PI,...), en



Ventajas de utilizar SAP Enterprise SOA

✓ *Aumenta la flexibilidad en la gestión del negocio: las empresas pueden introducir cambios en las aplicaciones y en la gestión del negocio de forma rápida para poder hacer frente a los cambios en las condiciones del mercado.*

✓ *Permite a las compañías responder más rápidamente al reto de la Innovación, al facilitar la creación de nuevos procesos de negocio de manera más ágil.*

✓ *Incremento de productividad de los empleados: gracias a la automatización de los procesos y a nuevos entornos de presentación más sencillos y eficientes.*

✓ *Reducción de costes: las actualizaciones y migraciones del software, al igual que las implementaciones, son más rápidas y, por tanto, menos costosas.*

✓ *Mayor integración de aplicaciones: al permitir que distintas aplicaciones, de diferentes fabricantes, hablen entre sí sin problemas, de forma integrada.*

✓ *Mejora el acceso a información del negocio: hasta ahora, los distintos departamentos trabajaban con silos de información aislada, que no podía ser compartida.*

✓ *Permite a las empresas aprovechar sus actuales inversiones en TI: las empresas que apuesten por enterprise SOA pueden continuar utilizando las aplicaciones de gestión empresarial.*

✓ *Elimina el agujero existente entre las TI y la gestión del negocio: al unir una plataforma de integración con las aplicaciones de gestión.*

vez de tratar esos escenarios como componentes independientes. De esta manera aprovechamos las sinergias entre escenarios y cada uno aporta su granito de arena a los requerimientos de enterprise SOA. Esta visión de SAP, que empezó a ejecutarse en el 2003 con la aparición de NetWeaver, ha culminado en 2007 con una plataforma completa, integrada y orientada a servicios.

Enterprise Service Community - El valor de la colaboración

SAP ha tenido muy claro desde el primer momento que si lanzaba una estrategia tecnológica de esta magnitud no podía ser de manera independiente. Al tratarse de una arquitectura en la que se coordinan diversas aplicaciones y tecnologías, es necesaria una cierta homogeneidad en los principales puntos básicos (por ejemplo la definición de los tipos de datos globales). Por tanto SAP lanza en paralelo a la arquitectura un programa para trabajar muy estrechamente con las diferentes comunidades (clientes, partners, analistas, expertos sectoriales,...).

SAP decide qué Servicios es clave desarrollar en función de la demanda de sus clientes y de la evolución del mercado y/o sector. Los primeros Servicios fueron elegidos a partir de entrevistas con directivos de empresas representativas y expertos en ventas y desarrollo. Actualmente, los Servicios se generan también teniendo en cuenta los requisitos planteados por los miembros del Ecosistema SAP, que forman parte del programa Enterprise Services Community (comunidad para la definición de servicios). Este programa está abierto y cualquier cliente puede optar a formar parte de algunos de los grupos de definición que SAP ha lanzado. Dentro de esta iniciativa de colaboración hay 4 piezas clave:

– ES Workplace. Es un sitio Web creado para que los arquitectos empresariales y los desarrolladores puedan buscar y probar los nuevos servicios (enterprise Services) puestos a su disposición por SAP y que forman parte de las aplicaciones estándar de SAP.

– ES Community Program. SAP ha creado este programa para que clientes y partners puedan colaborar en la definición de las interfaces de los servicios. Todos pueden participar en este programa para solicitar nuevas interfaces de servicio y dar su opinión sobre la estrategia.

– Business Process Expert Community Site. Se trata de un recurso para expertos en procesos de negocio (analistas de negocio, consultores de procesos y consultores de aplicaciones). El objetivo de esta comunidad es unir las TI y el negocio para lograr la innovación en los procesos de negocio.

– Industry Value Networks. Las Industry Value Networks ayudan a los clientes a resolver los problemas de negocio específicos de su sector. En estas redes participan ISVs, integradores de sistemas, fabricantes de tecnología, clientes y expertos de SAP para proporcionar soluciones de negocio, servicios y soporte a sectores concretos. ■

Próxima creación del Grupo de Trabajo Compras

Convenio de colaboración entre AUSAPE y AERCE

Próximamente, AUSAPE va a firmar un importante convenio de colaboración con AERCE; la Asociación de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos en España. Se trata de una Asociación de tipo profesional, que tiene por finalidad transmitir, publicar e impartir conocimientos, experiencias, informaciones y realizar investigación sobre todas las cuestiones relativas a la profesión. Mediante este convenio marco se iniciará la creación de un nuevo Grupo de Trabajo conjunto dedicado al módulo MM de SAP.

AERCE  asociación española de profesionales de compras, contratación y aprovisionamientos



Con la próxima firma del convenio de colaboración entre AUSAPE y AERCE se cumple una demanda existente en ambas asociaciones en cuanto a la creación de un grupo de trabajo conjunto especializado en profundizar dentro de la problemática actual del trabajo de los responsables de compras con el módulo MM de SAP.

Próximamente se convocará a todos los asociados para la creación de este nuevo grupo de trabajo, que tendrá como objetivos la puesta en común de experiencias y el asesoramiento conjunto en la utilización del módulo MM de SAP; la exposición de modelos de gestión de compras; o identificar problemáticas comunes de los usuarios de este módulo y trasladarlas a SAP utilizando para ello los canales con los que cuenta AUSAPE. Igualmente se solicitará al fabricante información detallada sobre sus nuevas versiones o productos, así como la colaboración de "partners" de AUSAPE y AERCE a la hora de realizar presentaciones de interés para este grupo de usuarios.

Este nuevo grupo de trabajo conjunto contará con dos coordinadores, uno por parte de AERCE y un segundo coordinador por parte de AUSAPE, que actuarán como representantes oficiales para cada una de las asociaciones. Serán ellos los que se

encargarán de organizar y planificar las reuniones y el orden del día a tratar en cada una de ellas. Asimismo, se encargarán de coordinar la asistencia a estas reuniones, que queda relegada únicamente a asociados de AUSAPE y AERCE, aunque siempre será posible invitar a alguna persona externa.

Con la creación de este nuevo grupo de trabajo se cubre una problemática muy importante dentro de las empresas asociadas a AUSAPE, al mismo tiempo que se amplía el campo de actuación de las actividades definidas desde nuestra asociación.

La colaboración entre AUSAPE y AERCE para la creación de este grupo de trabajo pone de manifiesto múltiples ventajas que redundan en un gran beneficio para sus asociados, tanto económico como funcional (de uso e implantación). Entre ellas podemos destacar la mejora de la actividad de la función de compras (concentrando a sus actores en la generación de valor y no en tareas administrativas "mecanizables") o la optimización de la herramienta y su actualización en el tiempo.

Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos

AERCE nació en 1981 como una asociación de corte profesional que agrupa a los responsables de compras de medianas y grandes empresas, y cuya finalidad es la promoción, difusión y formación de técnicas y la aplicación de metodologías adecuadas para una correcta y eficaz gestión en todo el ámbito de Compras, Contratación y Aprovisionamiento.

La gestión de Compras se revela actualmente como un elemento fundamental para garantizar la rentabilidad y la competitividad de las empresas.

Esta Asociación trabaja para el bien común, no tiene afán de lucro y forma parte de la Federación Internacional de Compras y Aprovisionamientos, (International Federation of Purchasing and Supply Management, IFPSM), organismo que agrupa actualmente a 43 Asociaciones similares en el



mundo, así como del European Council of Purchasing and Supply (ECPS) que agrupa a las asociaciones nacionales de Responsables de Compras y Aprovisionamientos de Europa. AERCE colabora con el Centro de Comercio Internacional (CCI/UNCTAD/WTO), organismo oficial de las Naciones Unidas, con sede en Ginebra (Suiza). Asimismo, es miembro asociado de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME).

Actividad de AERCE

Su actividad está dirigida a orientar a empresas industriales, comerciales y de servicios que cuenten con un departamento de compras, y a los responsables de compras y aprovisionamientos, así como a los miembros de la Administración Pública responsables de compras, aprovisionamientos y contratación.

Los objetivos de la Asociación son: promover la función de Compras en las empresas, elevar el reconocimiento profesional de los compradores; contribuir a su formación continua y mejorar los sistemas en la gestión de Compras.

AERCE ofrece a sus miembros y al conjunto de la sociedad diferentes servicios orientados a informar sobre todos los aspectos de Compras, Contratación y Aprovisionamientos, intercambiar experiencias y contribuir a la profesionalización del personal de esta área.

En la actualidad, AERCE cuenta con 1.600 socios, entre los que figuran las empresas más relevantes del país, instituciones y profesionales pertenecientes a diversos sectores industriales y de servicios.

– **Formación - Escuela de Compras.** Para contribuir al desarrollo profesional, AERCE dispone de un programa de formación y actualización de conocimientos a distintos niveles en las áreas de Compras, Contratación y Aprovisionamientos. AERCE imparte más de 2.000 horas lectivas anuales y sus cursos se desarrollan en las principales capitales españolas. El programa de formación de AERCE está reconocido internacionalmente por la IFPSM.

– **Ediciones especializadas.** AERCE edita obras fundamentales para los responsables de Compras y Aprovisionamientos.

– **Servicios de AERCE para sus socios.** AERCE dispone de una serie de servicios para favorecer la gestión profesional y otros de tipo asistencial que representan ventajas en la adquisición de servicios.

– **Revista "Gestión de Compras".** Cinco ediciones al año AERCE publica su órgano oficial de comunicación con todos sus socios y suscriptores, la Revista "Gestión de Compras". Además de informar sobre las actividades de la Asociación, sus contenidos, de gran actualidad, incluyen reportajes, artículos, entrevistas y análisis de gestión de sumo interés para el comprador.

– **Estudio de Coyuntura - Índice de Precios de Compra.** Publicación trimestral elaborada y edi-

tada por AERCE que analiza los índices de precios de más de 600 materias primas y productos de compra referenciados de dieciséis sectores industriales y de servicios. También observa el comportamiento de los mercados de Compras y es una herramienta fundamental para la gestión profesional.

– **Congreso Profesional de Compradores.** Con periodicidad anual AERCE organiza el Congreso Profesional de Compradores. Este foro se desarrolla a lo largo de dos jornadas con una sesión específica de la gestión de Compras en la Administración Pública.

– **Estudios y análisis de gestión de Compras.** De manera periódica el gabinete de estudios de AERCE elabora estudios, análisis, artículos, encuestas e informes monográficos destinados a profundizar en temas de actualidad, métodos o áreas específicas de Compras para contribuir a mejorar o facilitar la gestión de los profesionales de Compras.

– **Grupos de Trabajo.** Entre los fines definidos por esta asociación se encuentran el estudio de todo tipo de problemas que en relación a la gestión de Compras, Contratación y Aprovisionamientos se puedan plantear en nuestro entorno profesional y como consecuencia de ello se pueden crear comisiones que traten de estos temas. AERCE promueve, entre sus asociados, la creación de un Grupo de Trabajo pensado para profundizar en la problemática actual del trabajo de los responsables de compras a través del módulo MM de SAP. ■

Acceso seguro al entorno SAP

Casi todas empresas han reforzado en los últimos años los niveles de seguridad informática en áreas como, por ejemplo, el correo electrónico o la gestión básica de identidades y control de accesos. Sin embargo, la infraestructura TI sigue sufriendo ataques a otros niveles, como el de aplicación, con objetivos críticos como el entorno SAP. Aunque los servidores SAP se encuentren dentro de los límites del firewall corporativo, el problema sigue existiendo, ya que los ataques e incidentes de seguridad proceden en su mayoría del interior de las empresas, a pesar de la creencia generalizada de que el enemigo está ahí fuera.

Alejandro Daniel. Director General Adjunto de Seidor - Michael Weitass. Director Comercial de Secude Iberia

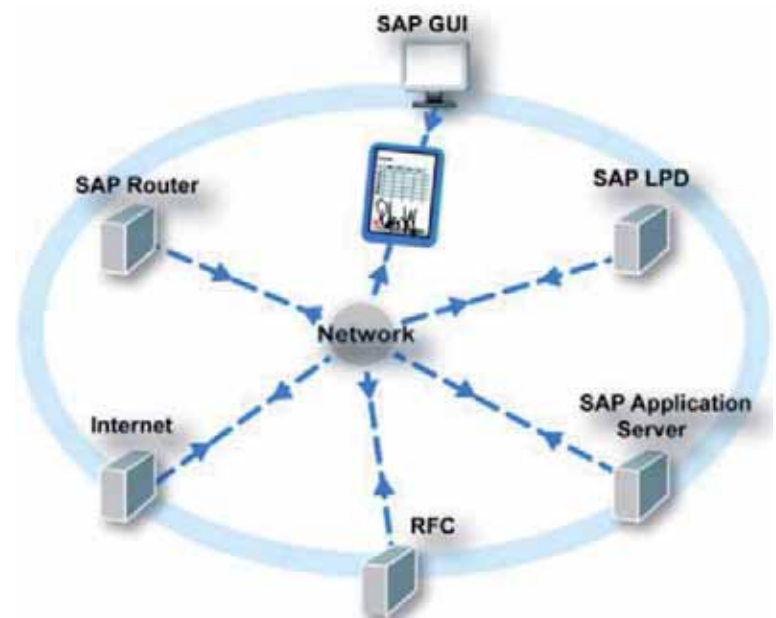
Al confiar en el software empresarial de SAP a la hora de automatizar los procesos de negocio dentro de una empresa, el sistema SAP se convierte en la solución TI central que esta empresa utiliza para almacenar la información crítica y automatizar los procesos. Una fuga de los datos corporativos confidenciales presentes en el entorno SAP podría suponer para una corporación cuantiosas pérdidas de ingresos. La ausencia de seguridad para la información interna de la compañía pondría al alcance de usos no autorizados todo tipo de datos personales, financieros, listas de clientes y proveedores, propiedad intelectual o secretos corporativos. La protección de las aplicaciones SAP resulta, además, esencial para llegar a cubrir los mandatos normativos y las regulaciones sobre privacidad de los datos.

En respuesta a la confianza que los clientes depositan en sus soluciones, SAP se esfuerza por ofrecer los más altos niveles de seguridad, respetando los estándares más rigurosos en el diseño y desarrollo de todos sus productos. Entre las opciones de seguridad por las que los clientes pueden optar de forma personalizada, figuran diversos mecanismos de autenticación, potentes capacidades de autorización, opciones para firmar digitalmente los documentos, sofisticados algoritmos de encriptación, etc.

Cualquier solución que pretenda ofrecer un acceso seguro al entorno SAP debe permitir a las empresas proteger de punto a punto sus activos. La solución, por tanto, debe soportar todas las versiones de las aplicaciones SAP, así como todos los métodos de acceso de usuarios a estas aplicaciones y a las plataformas OS. De este modo, se evitarán los costes adicionales que supone la

implementación y mantenimiento de múltiples soluciones, al tiempo que se consigue una mayor aceptación por parte del usuario, ya que deberá centrarse en una única solución que conocerá a la perfección. El enfoque de seguridad debe tener además en cuenta otro tipo de aplicaciones fuera del entorno SAP que probablemente conengan datos o procesos críticos para el negocio.

Securizar el acceso al entorno SAP supone abarcar a miles de usuarios en las grandes corporaciones. La solución tendrá que ser capaz de atender las necesidades de entornos de este tamaño, ofrecer una alta disponibilidad e interfaces para el backup, la monitorización 24x7, etc. Por otro lado, deberá respetar los estándares internos (directorios, autenticación, etc.) que la compañía haya definido para que las operaciones sean eficientes y la integración con las soluciones de gestión de identidades, gestión de eventos de seguridad o distribución de programas de escritorio se realice sin problemas.



Red de sistemas SAP: ¿qué nivel de seguridad ofrece?

Cualquier solución que se integre e interactúe con el entorno de negocio crítico de SAP deberá poseer además las certificaciones que otorga este fabricante, mediante las que se asegura que se están utilizando las interfaces SAP de forma apropiada.

SECUDE Signon&Secure y cumplimiento de la LOPD

Para las empresas españolas, la protección de los datos personales es una obligación legal fijada por la LOPD (Ley Orgánica de Protección de Datos), que exige medidas de seguridad de nivel alto para determinados datos de carácter personal. El cumplimiento de la LOPD requiere, por tanto, la autenticación segura de los usuarios en SAP; el cifrado de los datos transferidos entre clientes y servidores de SAP (garantizando la confidenciali-



dad de la información); el registro de accesos a los datos de nivel alto; y medidas de seguridad adicionales para las copias de seguridad.

Los ficheros que contengan determinados datos personales (como la ideología, religión, creencias, origen racial, salud, vida sexual o datos recabados para fines policiales) requerirán la implantación de medidas de nivel alto. Estas medidas consisten en el cifrado previo de los datos; el almacenamiento de la información relativa al acceso a los ficheros durante al menos dos años y el almacenamiento de las copias de seguridad en un lugar distinto a donde se encuentren los equipos informáticos.

La solución **SECUDE signon&secure for SAP** permite a las empresas españolas llevar a cabo el cumplimiento de los requerimientos fijados por la LOPD -seguridad de acceso (autenticación fuerte) y cifrado de las comunicaciones (SNC)- en un producto certificado por SAP que ofrece una gran facilidad de acceso al eliminar los problemas relacionados con las contraseñas e implantar la solución Single Sign-On a los sistemas SAP.

Con el uso de esta solución, las empresas ven reducidos sus gastos de administración del centro de soporte, al tiempo que disfrutan de una elevada facilidad y rapidez (un sólo día) de instalación y administración. El producto ha sido desarrolla-

do conjuntamente por SAP y Secude, y en estos momentos está disponible para todas las plataformas UNIX y Windows.

La solución **SECUDE signon&secure for SAP** se integra a la perfección en el entorno de seguridad -con conexión a cualquier dispositivo externo de autenticación (tarjeta criptográfica, token, OTP)- y en el entorno Microsoft (Active Directory, CAPI).

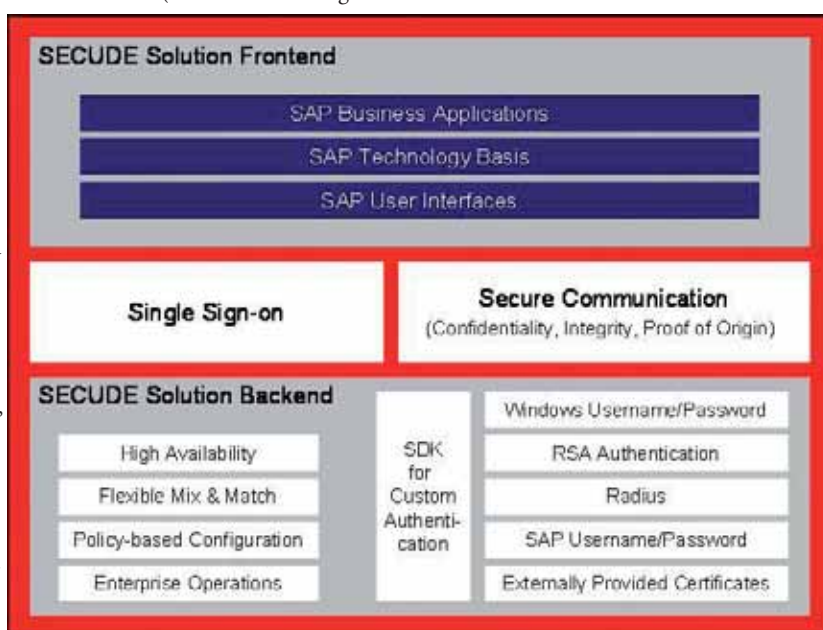
Cuando se trata de soluciones tan críticas para el negocio como es el caso del entorno SAP, las empresas confían en proveedores fiables, solventes y que posean una dilatada experiencia en la tecnología SAP.

En nuestro país, Seidor distribuye las soluciones de SECUDE, un proveedor que desde 1997 ofrece el acceso seguro a SAP en todo el mundo a empresas de todos los tamaños y sectores de actividad.

Ninguna otra solución para el acceso segu-

ro al entorno SAP proporciona el nivel de seguridad y flexibilidad de las soluciones SECUDE, que abarcan todo tipo de usuarios y aplicaciones SAP, en diferentes versiones y plataformas.

Y todo ello, basado en una infraestructura completamente fiable que requiere de muy poco mantenimiento una vez que ha sido instalada y configurada. ■



SECUDE: arquitectura de seguridad para sistemas SAP.

Abandonar el papel es fácil con Esker



A pesar del uso mayoritario de los ordenadores y las comunicaciones electrónicas, muchas empresas dependen del envío y recepción de documentos en múltiples formatos, cuyo tratamiento es lento, costoso y supone un freno en los procesos empresariales. Para solucionarlo Esker facilita y automatiza todas estas tareas, evitando retrasos, reduciendo los costes asociados y mejorando la eficacia global en la

empresa. El cambio es mucho más sencillo de lo que parece a primera vista y el retorno de inversión garantizado en breve tiempo gracias al ahorro logrado en cada documento gestionado.

[Jesús Midón, director general de Esker en España]

Actualmente, uno de los mayores problemas de la empresa es la necesaria convivencia tanto de información electrónica, proveniente de los sistemas informáticos, como de documentos en papel. El intercambio de documentos como pedidos, albaranes y facturas, con empresas que no cuentan con el mismo nivel de automatización, o cuyos sistemas son incompatibles entre ellos, hace que todavía se piense en el papel como el formato universal de intercambio. Un grave error que conlleva un importante gasto, no siempre percibido ni medido como tal.

Esker ofrece soluciones que contemplan todo el proceso, desde la recepción y captura de datos hasta su archivado final, pasando por el envío de los documentos, acuses de recibo, envío por fax, carta o email con un exhaustivo control sobre todas las etapas del procedimiento. La eliminación del papel en todo el proceso agiliza el tratamiento y produce un notable ahorro de tiempo y esfuerzo en la empresa.

Como resultado, la satisfacción es general: los accionistas y dirigentes por el aumento de rentabilidad, los empleados quedan más motivados ya que son liberados de tareas tediosas, mientras que los proveedores, clientes y asociados quedan más dispuestos a tratar con una empresa que les responde más rápido y mejor.

La solución estrella de Esker, Esker DeliveryWare, aprovecha las ventajas de la firma electrónica para lograr proporcionar el mismo

nivel de fiabilidad y seguridad que se consigue en un envío de datos por fax o una carta certificada, pero evitando el empleo de papel, con los consiguientes beneficios tanto a nivel económico como ecológico. Esto se traduce en una serie de evidentes mejoras tanto dentro como fuera de la empresa: la imagen, la relación con los clientes y proveedores, contar con un personal más motivado, ciclos de ventas y cobros más cortos, más eficiencia global, mejor rentabilidad...

Su excelente integración con múltiples aplicaciones, particularmente SAP, hace que no se requiera ningún proceso de cambios para implementar las soluciones. Esto sí, en un análisis previo a la implementación, Esker estudia el proceso actual y propone la solución más idónea en cada caso.

En palabras de su director general en España, Jesús Midón, "lo que ofrecemos es una solución, y como tal necesita de análisis para que encaje exactamente con las necesidades del cliente. Nuestra solución permite una mejora de los procesos internos de gestión, para los cuales hace falta un trabajo de reflexión previo basado en las áreas que se quieren potenciar en la empresa. Los retornos de inversión son tanto más rápidos cuanto más estudiados estén los flujos y procesos de la empresa y aclarados los objetivos a alcanzar".

¿Para qué tipo de empresas?

En muchas ocasiones se piensa que las soluciones informáticas que ahorran grandes cantidades de tiempo y esfuerzo sólo son accesibles para las corporaciones y no son adecuadas para las empresas de

“ Nuestra solución permite un mejora de los procesos internos de gestión, para los cuales hace falta un trabajo de reflexión previo basado en las áreas que se quieren potenciar en la empresa.”



cosas. No hay sector definido, sólo es determinante la problemática del volumen de documentos en papel a gestionar, que frenan el desarrollo de la empresa. Suelen ser empresas grandes, aunque nuestro modelo On-Demand permite dar solución a compañías de menor tamaño pero con una constante de volumen de documentos a tratar. Por ejemplo, podemos citar a Hunosa, Ciudad de las Artes y las Ciencias, Port Aventura, Izasa, Telefónica, Correos de Portugal, Whirlpool, Ericsson, Arkema Química, Barclays, DB Credit, y un sin fin de ejemplos de sectores muy variados.”

¿Coste de una solución de automatización?

Un proyecto de automatización documental se suele rentabilizar en 8 ó 10 meses. El coste real es muy difícil evaluarlo; depende mucho de la complejidad de los flujos y procesos y del volumen a tratar, de si el software es en propiedad o si es en el modelo On Demand. En el modelo On Demand se pueden gestionar documentos, sean facturas o pedidos de venta, a partir de 1.500 euros al mes para un volumen de 5.000 documentos emitidos mensualmente. En el caso de tener el software en propiedad podemos hablar de proyectos que van desde unos 10.000 euros hasta varios millones, como en el caso Whirlpool donde Esker se ha encargado a nivel mundial de automatizar los pedidos de ventas desde SAP.

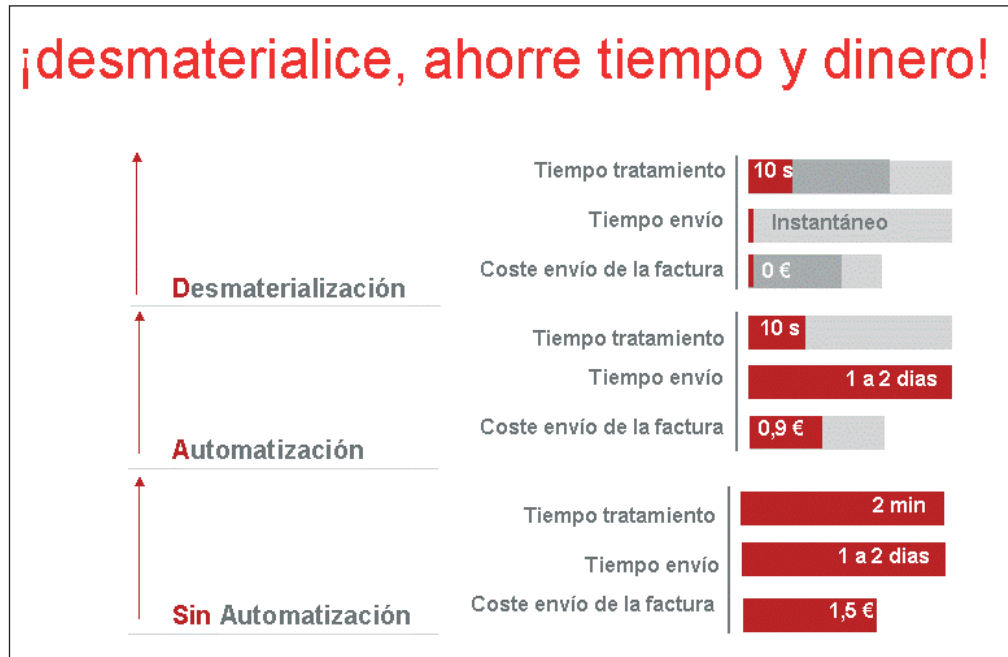
Soluciones prácticas y probadas

Con más de 80.000 clientes en todo el mundo, Esker puede ofrecer ejemplos en prácticamente todos los sectores de la industria y el comercio. Un ejemplo de esto podría ser el de Metrovacesa, empresa puntera del sector inmobiliario con más de 80 años de existencia. Su actividad cubre todas las actividades y segmentos de su sector, con una estrategia basada en la diversificación, por lo que está presente en: alquiler de centros comerciales, parques empresariales, naves industriales, hoteles, aparcamientos y residencias para la tercera edad.

La empresa tiene la sede central en Madrid y cuenta con delegaciones por todo el territorio español. Debido al gran número de proveedores con los que trabaja Metrovacesa, apostó por Esker DeliveryWare para poder realizar el envío de documentación crítica de manera ágil y eficiente e integrarla en SAP.

La solución permitió incrementar notablemente la velocidad de la gestión de comunicaciones con los proveedores de mantenimiento de la empresa.

Según resalta un responsable de Metrovacesa: *“hemos agilizado la relación con cualquier elemento externo sin necesidad de tener que enviar un fax de manera convencional”. Y añade “hemos logrado unificar y controlar los costes, no es necesario levantarse para enviar un fax, prescindimos de papeles, todos los documentos están unificados y correctamente localizables. Se ha logrado que sea una herramienta corporativa a nivel nacional, unificando así todas las gestiones y simplificando considerablemente los procesos de comunicación.”* ■



menor tamaño. Esker ha creado un modelo que permite atender tanto a unas como a otras.

Las corporaciones de mayor tamaño, con una importante base informática interna, pueden optar por instalar las aplicaciones de Esker en sus propios sistemas mientras que las empresas de menor tamaño, con servidores más ajustados, podrán optar por el servicio externo “On Demand” para obtener los mismos servicios. O incluso soluciones mixtas donde parte del proceso se realiza de forma interna y otra externa.

El objetivo de Esker es ajustar su oferta para dar la mejor respuesta a cada situación concreta. Que la solución de envío o recepción y gestión de documentos esté en interno o en modo “a la demanda”, la misión corporativa de Esker es ayudar a las empresas a agilizar sus procesos para que el personal se pueda concentrar en el núcleo del negocio de la empresa.

Según indica Jesús Midón, “Un cliente típico de Esker es una empresa que trata con un elevado volumen de documentos, en entrada, en salida, o las dos

SAP y Biometría, un tándem perfecto

Cuando apareció, sonaba a ciencia ficción y, sólo mencionarla, nos traía a la cabeza imágenes más propias de una película futurista que del día a día; pero en la actualidad, afortunadamente, la tecnología biométrica es ya una realidad y -lo que es más importante- una magnífica solución para el control de acceso, ya sea a un espacio físico o a una aplicación informática, y para el control de presencia. Sí que es cierto que, durante bastantes años, las soluciones y desarrollos que utilizaban la biometría no estaban a la altura de las expectativas que se habían creado a su alrededor y que, en consecuencia, provocaron cierta decepción entre quienes optaron por ellas en un momento determinado y entre los que debían utilizarlas todos los días. Los primeros, porque descubrieron que la inversión realizada -en aquellos tiempos, bastante considerable- no producía los beneficios previstos, ni en términos de agilidad ni en términos de eficacia, y que, por lo tanto, no resultaba rentable. Los segundos, porque con demasiada frecuencia sufrieron, casi hasta la desesperación, las incomodidades de unos sistemas todavía poco fiables: ¡cuántas veces había que poner la mano sobre el lector para poderse identificar!, ¡y qué eternos resultaban aquellos instantes hasta que la 'maldita' puerta llegaba a abrirse!

El futuro ya ha llegado

Pero todo aquello forma ya parte del pasado. Hoy en día, la tecnología biométrica se encuentra firmemente consolidada y lista para su despliegue masivo. Es más, en Kaba, desde nuestra posición como fabricante de sistemas de seguridad y organización, llevamos unos años certificando la creciente demanda de esta tecnología, y no sólo en un tipo de proyectos muy concretos, sino en prácticamente todos los entornos y sectores en los que trabajamos, tanto para control de acceso como de presencia o producción, ya sea en el sector servicios, para mercado de consumo o entre instituciones públicas; da igual. Hoy, la biometría ya funciona; funciona y convence. Por eso, las empresas quieren aprovechar sus ventajas, que -sin duda- son muchas y variadas.

Para empezar, los sistemas biométricos se presentan como la única opción para identificar y/o verificar la identidad única de un individuo, es decir, aquella que le proporcionan sus exclusivos rasgos físicos y biológicos, aquella que realmente le diferencia del resto y que -aquí radica su trascendencia- además no se puede prestar ni suplantar. Por lo tanto, los sistemas biométricos proporcionan un plus de seguridad, asegurando un control más exhaustivo y reduciendo al máximo la posible vulnerabilidad. Éste es su principal beneficio. Pero,

Tras las dudas y decepciones que acarrearón sus primeras aplicaciones, la tecnología biométrica se presenta hoy como una herramienta de control de acceso, de presencia y de producción, tremendamente útil, con altos niveles de fiabilidad y de rentabilidad inmediata. Por eso, su integración con aplicaciones SAP debe considerarse una solución óptima para potenciar y hacer aun más eficaces los sistemas de gestión que éstas soportan.

[Iñaki Baretini. Product Manager de Sistemas de Acceso y Datos de Kaba España]



como acabo de comentar, hay más. Menciono sólo algunos otros:

- Además de identificar y verificar identidades, por contradictorio que parezca, ayuda a preservarlas.

- Proporciona bastante comodidad al usuario, pues no es necesario llevar llaves encima, ni tarjetas de identificación.

- En consecuencia, evita las pérdidas, olvidos, robos y deterioros de éstas, reduciendo las situaciones desagradables e incómodas, y eliminando los costes de reposición.

- Actualmente, el tiempo de respuesta entre la identificación y la autorización o denegación de acceso, es muy reducido, casi mínimo.

- La instalación de dispositivos de identificación biométrica ya no supone necesariamente una inversión mucho mayor que la de tecnología de proximidad, por ejemplo.

El control está en tus manos

Las aplicaciones de la biometría a los controles de acceso, presencia o producción, se han centrado en

diferentes rasgos físicos y distintivos, dando lugar a un amplio abanico de dispositivos biométricos: retina, iris, reconocimiento facial, firma, geometría de la mano, patrón de voz... Aunque de todos estos sistemas, la identificación por huella dactilar es el más extendido y al que, sin duda, los fabricantes le hemos dedicado el mayor esfuerzo tecnológico. Seguramente, por su capacidad de integración en los terminales, por la rapidez en el escaneado y lectura, y por la comodidad que conlleva para los usuarios, que, en consecuencia, han mostrado una mayor aceptación por este método frente a otros.

No es extraño, pues, que aproximadamente el 44% de los sistemas biométricos que en la actualidad están instalados, utilicen la huella digital, mientras que sólo cerca del 9% de ellos se basa en la geometría de la mano, y aun menos si hablamos de tecnologías centradas en la voz o la firma (4,4% y 1,7%, respectivamente). La única competencia sería que, según algunos estudios, puede tener la huella digital en un futuro no muy lejano, es el reconocimiento facial: se prevé que la



diferencia entre la cuota de mercado de aquél y éste se reduzca al 10% en pocos años, aunque hoy, todavía, es de casi el 25%.

Por otro lado, desde un punto de vista técnico, es posible diferenciar entre dos sistemas de reconocimiento, el de verificación biométrica y el de identificación biométrica. Aunque en Kaba hemos apostado indistintamente por ambas soluciones, desarrollando y ofreciendo productos según cada método, parece que es el segundo sistema el que se está imponiendo al primero. La explicación probablemente esté en la propia definición de cada uno de ellos. Veámoslo.

Sistema de verificación biométrica

Esta solución, por un lado, combina la identificación estándar mediante tarjeta de proximidad (tecnología RFID), con la petición adicional al usuario de su huella digital; y, por otro, se basa en la grabación de las referencias biométricas en el chip de aquella tarjeta. Así, al realizarse la validación en el terminal, el usuario debe presentar, primero, su tarjeta de identificación y, a continuación, la huella dactilar, de forma que el terminal realice lo que se conoce como verificación 1 a 1, una comparación entre los datos biométricos grabados en la tarjeta, con los datos que se están leyendo en ese momento.

La consecuencia de ello son las dos ventajas que básicamente aporta este sistema. Una, la protección

del dato del usuario, pues la información biométrica de éste viaja siempre con él. Y dos, una mayor rapidez en el proceso de comparación; si bien toda la operativa de identificación puede demorarse un poco más, al ser necesaria la presentación de dos medios diferentes (tarjeta y huella).

Sistema de identificación biométrica

Este sistema sólo requiere de un medio de identificación, la huella dactilar. Para ello, es necesario que previamente se registren en el terminal de reconocimiento las huellas de todos los usuarios, proceso que puede llevarse a cabo bien desde un puesto central remoto, bien localmente, desde cada terminal, y merced a una sencilla combinación de teclas y toma de huellas.

Cabe pensar que con el sistema de identificación biométrica, todo el procedimiento es más lento, ya que cuando un usuario se identifica, su patrón de huella es buscado por entre los N usuarios grabados en la base de datos; pero lo cierto es que, a la postre, este sistema, si lo comparamos con el de verificación biométrica, es bastante más ágil y rápido de cara al usuario final, pues se vale de potentes algoritmos de búsqueda y, además, sólo necesita la presentación de un único medio de identificación.

Dentro de este tipo de sistemas, en Kaba hemos desarrollado un lector biométrico compacto, el Kaba CBM (Compact Biometric Module), que puede integrarse en toda clase de terminales (de acceso, presencia...) y en diferentes modelos de una misma familia. Gracias a su flexibilidad de programación, con sólo realizar pequeñas modificaciones en el software del terminal, y sin necesidad de cambiar ningún componente del hardware, es posible ampliar la capacidad de memoria del equipo o incrementar el número de usuarios y huellas a registrar en él.

ofrece, cabe preguntarse por su integración en una solución SAP, ya sea para el control de acceso, de presencia o de producción. Para ello debemos contar con una aplicación de software que lo permita. Y, en este punto, conviene recordar la importancia de elegir siempre una solución certificada que cumpla con los requisitos SAP y, por lo tanto, asegure la inversión de toda la instalación a largo plazo.

Y es que, entre otras garantías, sólo las soluciones certificadas consiguen la plena integración con SAP, proporcionando una puesta en marcha y un mantenimiento muy sencillos; pero, además, sus constantes actualizaciones permiten la adaptación a las nuevas versiones que SAP desarrolla de sus aplicaciones.

En este sentido, Kaba ha aportado su experiencia y conocimientos tecnológicos, desarrollando B-COMM ERP, un software de comunicación que, gracias a su interfaz certificada por SAP, garantiza la perfecta transferencia de datos entre los dispositivos biométricos y SAP R/3, exactamente igual que si se tratase de un sistema de captura de datos tradicional (tarjeta de proximidad, banda magnética). Además, con esta solución, los registros que se realizan a nivel de terminal, son validados contra la base de datos antes de que sean enviados al sistema SAP. De esta manera, Kaba ha conseguido mantener la replicación diaria de información en uno y otro sentido, y con ello garantizar también la validez de la información entrante y saliente en el sistema.

Se abren así nuevas posibilidades en la integración de los procesos de gestión empresarial, un nuevo panorama donde la Biometría puede contribuir muy positivamente a la hora de garantizar ciertos flujos de información, incluso en los entornos más dinámicos. ■



Biometría integrada en SAP R/3

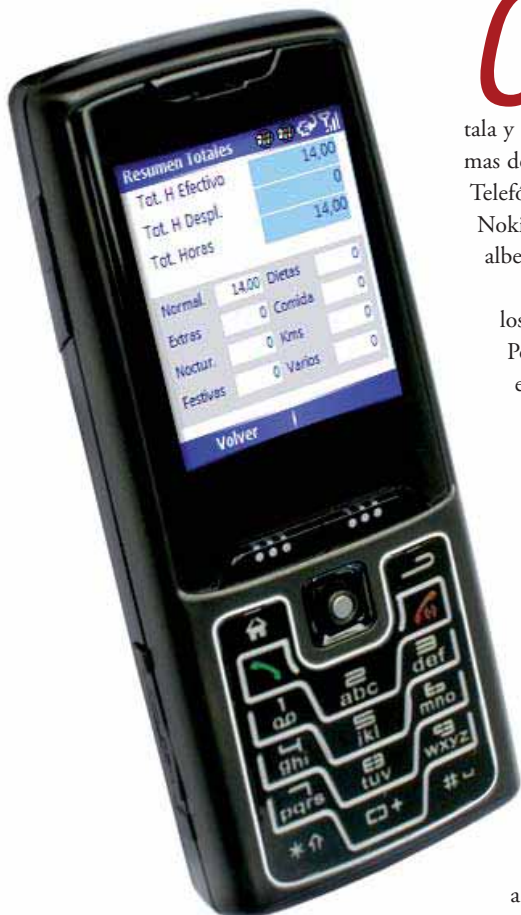
Una vez que somos conscientes del abanico de posibilidades que la tecnología biométrica nos



Caso de Éxito - Insyte Instalaciones

Impulso a la eficiencia del trabajo de campo con una solución móvil

Insyte Instalaciones es una empresa española dedicada a la instalación y mantenimiento de antenas para clientes como Telefónica, Orange y Vodafone. Sus 1.000 técnicos registran los detalles de sus tareas de forma manual, entregando los impresos en la oficina central, donde el personal administrativo introduce los detalles de cada trabajo en el sistema SAP de la compañía. Insyte desplegó una solución de movilidad offline en smartphones (basada en Windows Mobile), integrada con sus sistemas SAP mediante la plataforma de movilidad EMX, desarrollada por Consultia IT, para la gestión de avisos y captura del parte de trabajo. El resultado fue un ahorro de tiempo, así como la reducción de errores y una mejora en el flujo de información.



Creada en 1990, Insyte Instalaciones es una compañía española líder en el sector de ingeniería e Instalaciones Eléctricas y de Telecomunicación, instala y mantiene redes de telecomunicación, sistemas de energía, climatización, para clientes como Telefónica, Orange, Vodafone, Ericsson, Siemens y Nokia. Fabrica cuadros eléctricos y casetas que albergarán los equipos de telecomunicación.

Sus 1000 técnicos redactaban manualmente los detalles de sus operaciones sobre el terreno. Posteriormente, entregaban la documentación en papel en la oficina central, donde el personal introducía los detalles de cada trabajo en el sistema SAP de la compañía.

Insyte Instalaciones quiso introducir una solución que ahorrase tiempo, redujese errores y mejorase el flujo de información, por lo que contactó con Consultia IT a fin de poner en marcha una solución móvil para sus técnicos.

Finalmente se implementó sobre smartphones, basada en Windows Mobile, e integrada con sus sistemas SAP mediante la plataforma de movilidad EMX propia de Consultia IT. La solución ha ahorrado tiempo y reducido los costes de desplazamiento, a la vez que ha aportado mayor visibilidad transversal de las actividades del negocio en su con-

junto. Los técnicos están más contentos trabajando con esta tecnología. Ahora pueden concentrarse en el núcleo de su tarea, en lugar de en actividades administrativas.

Situación

Las compañías con grandes equipos de trabajadores sobre el terreno deben asegurarse de que sus equipos móviles puedan comunicarse con eficacia con la oficina central. Sin infraestructura adecuada, las actividades de negocio críticas pueden ser lentas y desligadas. Insyte Instalaciones entendió que su tecnología estaba limitando la comunicación de información a las distintas áreas de la compañía.

Rubén Sánchez, Controller de Insyte Instalaciones, nos cuenta que: "Queríamos reducir nuestros procesos sobre papel y reducir la carga de trabajo administrativa de nuestros empleados. Los técnicos que trabajaban sobre el terreno informan a la oficina central, mediante impresos de papel, de aspectos tales como horas de trabajo, desplazamientos y las actividades realizadas sobre el terreno. Posteriormente, los administrativos en la oficina central tenían que incorporar esa información en nuestro sistema de SAP manualmente."

La compañía llegó a la conclusión de que necesitaba integrar sus procesos de trabajo sobre el terreno con el sistema central de SAP, de modo que el personal de la compañía pudiera acceder a la información actualizada en tiempo real.

Solución

Después de evaluar las diferentes alternativas del mercado, Insyte Instalaciones se sirvió de los sistemas de integración de Consultia IT para conseguir aportar movilidad a su sistema SAP. Según Rubén Sánchez: “Decidimos que la mejor manera de mejorar nuestras comunicaciones empresariales era introducir un portal Web, así como suministrar a los técnicos sobre el terreno smartphones que, basados en Windows Mobile, permiten disponer de una aplicación móvil integrada con nuestro sistema SAP”

Consultia IT enfocó el proyecto con una doble vertiente, que permitía converger los distintos canales que utilizan los usuarios (móvil, web, etc.) de manera natural e integrada con los sistemas SAP corporativos:

- Aplicación de Movilidad Offline, en un dispositivo Smartphone para la recepción de avisos, captura de los partes de trabajo y notas de gasto por parte del equipo de campo.
- Portal de Delegaciones, que consiste en una aplicación Web totalmente integrada con su sistema SAP R/3 en online, con la funcionalidad que utilizan los administrativos de las delegaciones.

De esta manera, cuando un técnico sincroniza sus Smartphone, o un administrativo accede al Portal de Delegaciones de Insyte Instalaciones, lo hacen directamente contra el sistema SAP, y no contra un sistema intermedio, accediendo por tanto, al mismo dato (a la misma base de datos - dato único) independiente del canal de acceso (Smartphone, Portal Web o SAP GUI).

Los técnicos de Insyte Instalaciones introducen la información, como las horas que han trabajado y el equipo que han usado, directamente en su smartphone. Pueden también recibir la información sobre el terreno, incluyendo los detalles geográficos o los requisitos específicos del cliente, mientras se desplaza.

De acuerdo con Rubén Sánchez: “Ahora, nuestros técnicos simplemente cumplimentan sus partes de trabajo y envían la información electrónicamente. No necesitan volver a la oficina para entregarlos. Pueden permanecer sobre el terreno, centrándose en sus trabajos, sin preocuparse por tareas administrativas.”

Los técnicos de la compañía que trabajan sobre el terreno pueden también hacerlo sin conexión a la central. Según palabras de Rubén Sánchez: “Los técnicos no siempre tienen conexiones garantizadas porque a menudo son las antenas que prestan el servicio las que se están instalando. La nueva solución les permite sincronizar sus dispositivos con el sistema central cuando sea posible.”

Otra característica clave de la solución es la seguridad. Insyte Instalaciones puede fijar permisos de usuario, de forma centralizada, según roles. Según Sánchez: “Además, los usuarios de una ofi-

cina no pueden ver la información de otra. Ellos tienen solamente acceso a la información que necesitan.”

Beneficios

Los técnicos de Insyte Instalaciones pueden ahora completar sus tareas administrativas de manera rápida y eficiente. Con la nueva solución, los empleados de la oficina central, que antes se ocupaban de trabajos de inserción de datos pueden ahora realizar tareas de mayor valor añadido. Además, los Gestores Financieros de la empresa tienen una visión más clara del número de horas trabajadas y las actividades completadas



Las soluciones móviles aportan visibilidad mejorada. El nuevo portal y las nuevas soluciones para Smartphone permiten a los trabajadores de Insyte Instalaciones tener acceso en tiempo real a información relevante para su trabajo, sin necesidad de esperar varios días para poder recibir la información pertinente desde el departamento de administración. Contar con toda la información actualizada a través del portal web permite responder a las demandas del empleado y del cliente con rapidez y eficacia.

La eficacia ahorra tiempo y aumenta la exactitud. Movilizando su mano de obra con tecnología Smartphone, Insyte Instalaciones casi ha eliminado el uso de papel. De esta manera, los técnicos pueden centrarse en las exigencias del cliente en vez de perder el tiempo en gestiones administrativas internas. Además, la empresa ha optimizado

sus procesos de toma de datos. Los trabajadores de la oficina no pierden tanto tiempo en introducir a mano los datos de los técnicos en el sistema SAP de manera manual.

Sánchez dice: “Solíamos confiar en el personal de la oficina para gestionar los datos que los técnicos recogían sobre el terreno, pero este proceso era propenso a sufrir errores humanos. Ahora los técnicos pueden actualizar el sistema SAP de manera remota y se ahorra una etapa completa del proceso. Este procedimiento permite tener más garantías de que la información es recogida sin errores.”

La tecnología fácil de usar aumenta la moral. Los técnicos de Insyte Instalaciones deben ser capaces de recibir y registrar grandes cantidades de información. Antes, tenían que estar constantemente contactando con la oficina o tomando notas de todo lo que hacían sobre el terreno. Necesitaban una solución que les permitiera realizar su trabajo de manera más automatizada para simplificar sus tareas y poder integrarse mejor en una dinámica eficiente de trabajo.

Según Sánchez: “La nueva solución móvil ha cambiado completamente la forma de trabajar de nuestros técnicos. Además del ahorro de tiempo en la gestión de información sobre el terreno, ahora se ahorran más de la mitad de los viajes que hacían a la oficina central para entregar la documentación.”

La tecnología asegura gran facilidad de integración. Debido a que la plataforma EMX de Consultia IT se integra sin problema con el sistema SAP de la empresa, Insyte Instalaciones ha integrado la nueva solución de manera rápida y fácil. Rubén Sánchez dice: “En España, las empresas tienden a gastar mucho dinero en ERP, en particular en SAP. Nosotros ya disponíamos de la lógica para manejar procesos ERP, simplemente hemos integrado nuevas tecnologías para realizar los mismos procesos sin cambiar el funcionamiento del sistema ERP. Lo único que hemos hecho ha sido facilitar el manejo del sistema y hacerlo extensible a nuevos usuarios por nuevos canales.”

Gracias a .NET Compact Framework, la solución de Insyte Instalaciones es adaptable a las necesidades del futuro. Según Sánchez: “Los fabricantes siempre introducen nuevos modelos de teléfono pero nuestra aplicación es independiente del sistema operativo sobre el que se esté trabajando. Como resultado, si aparece una nueva versión de Windows Mobile o un nuevo teléfono en el mercado, la aplicación seguirá funcionando.” ■

¿Qué es un cambio de versión o upgrade? Desde el punto de vista funcional



A menudo, cuando se plantea la realización de un cambio de versión, rápidamente pensamos en la necesidad de un técnico de sistemas, y en los nuevos requisitos de hardware que dicho proceso implica. Pero, ¿es un cambio de versión un proceso meramente técnico? No, y, de hecho, en la

actualidad, la vertiente técnica, aún teniendo una gran importancia, es la menos crítica de todo el proceso.

[Santiago Peña, Account Manager de CIBER Offilog]

ciber
offilog

Un cambio de versión o upgrade, es el proceso por el cual pasamos de utilizar una versión en la que tenemos definidos claramente nuestros procesos y nuestra manera de trabajar, a una versión más actual y con mayor funcionalidad, en la que alguno de estos procesos puede verse afectado debido a cambios o ajustes en la funcionalidad SAP. El objetivo principal de un proyecto de upgrade es que estos cambios en la funcionalidad mejoren los procesos de trabajo de la organización, minimizando el impacto que la migración pudiese tener en los usuarios finales.

Desde el punto de vista funcional, la preparación de un cambio de versión requiere, desde el comienzo, identificar y documentar claramente los procesos de negocio implantados en nuestra compañía, estableciendo un plan para la validación de dichos procesos en la nueva versión. Asimismo, es necesario identificar todos los desarrollos con posibilidades de verse afectados por el cambio: copias del estándar, BAPIs, formularios, interfaces, etc. y establecer también un criterio de validación de los mismos (por ejemplo, en base a su frecuencia de utilización y criticidad).

Desde el punto de vista técnico, es necesario determinar la estrategia de upgrade (minimización de recursos necesarios o del tiempo sin sistema), evaluar requisitos adicionales de hardware y realizar el proceso técnico de upgrade. En este punto, cabe remarcar, que quedan atrás aquellos años en que el upgrade

técnico suponía un fin de semana de insomnio para el consultor responsable. En la actualidad se trata de un proceso mucho más rápido y robusto.

Una vez identificados nuestros procesos y programas (riesgos) y la estrategia de upgrade, el proceso puede resumirse en disponer de un sistema de prueba fuera de nuestro "landscape", en el cual se instalará una copia del sistema productivo para, posteriormente, efectuar sobre ella un cambio de versión. En este entorno se llevará a cabo la validación de todos los procesos y programas de la compañía, realizando los ajustes que sean necesarios para garantizar el correcto funcionamiento de los mismos, quedando todos los cambios recogidos en un conjunto de órdenes de transporte. A continuación procederemos al cambio de versión en nuestro "landscape", siguiendo el orden habitual: en primer lugar el sistema de desarrollo, a continuación integración y por último el sistema productivo, incluyendo en cada uno de los sistemas el conjunto de órdenes generado en el entorno de prueba. Cabe comentar que también existe la posibilidad de no efectuar el cambio de versión en el sistema de integración y refrescarlo con una copia del sistema productivo una vez migrado.

Existen muchos factores que influyen en el resultado final de un proyecto de upgrade: elegir el momento, disponer del hardware, congelar el resto de proyectos, etc. Sin embargo, el principal factor de éxito es una implicación absoluta del personal interno (IT y key users), dado que son los que, con total seguridad, conocen el uso real que se da al sistema. Por tanto, es necesaria la formación de equipos mixtos donde los consultores deben aportar su conocimiento de ambas versiones, facilitando la resolución de las incidencias surgidas de la manera más adecuada y el personal interno se debe encargar de certificar que todos los procesos que se llevan a cabo en su sistema son validados exactamente de la manera en que están siendo realizados.

Dicho esto, un cambio de versión puede parecer un proyecto cuyo único objetivo es quedarnos como estamos, pero en una versión superior. Caer en este razonamiento es fácil, pero sería un error pensar que realmente seguimos igual que antes de realizarlo. El universo de nuevas posibilidades que se abre ante nosotros (nuevas funcionalidades, redirigir al estándar antiguos desarrollos o modificaciones, nuevas herramientas de desarrollo, etc.) justifica sobradamente el cambio. ■



Desde el punto de vista técnico



Muchas compañías con una larga experiencia en el uso de sistemas ERP SAP ya se han enfrentado en más de una ocasión a un proyecto de upgrade o cambio de versión. Como los cambios tecnológicos se producen a una velocidad vertiginosa, es importante conocer

qué factores se deben tener en cuenta para un nuevo o primer proyecto de Upgrade SAP, tanto desde el punto de vista de la planificación y análisis (elegir el momento idóneo, preparar equipos de personas, análisis de requerimientos software y hardware, posibilidad de cambios en procesos de negocio, etc.), como de la fase de implementación y activación de la nueva versión.

[Sergio Medina, Team Leader Grupo Sistemas de CIBER Offilog]



tienen cada vez más relevancia en aras de poder coordinar de la forma más eficiente posible toda la variedad de entornos que pueden estar en funcionamiento (ERPs, Portales, Sistemas BW, etc.). A todo esto se añaden otros factores como el cambio de arquitectura hardware a plataformas 64-BITS a raíz de los requerimientos del nuevo SAP Basis.

Lo primero y más importante de todo, por parte de los responsables de sistemas de información, es tomar la decisión de que un cambio de versión SAP es necesario. Entre los motivos a tener en cuenta deben estar los siguientes: finalización del período de soporte de alguno de los componentes que integran el sistema SAP, ahorro de costes de mantenimiento, tanto de software como de hardware (en muchas empresas ya sólo este ahorro podría justificar el coste del proyecto de upgrade), posibilidad de estandarizar procesos de negocio diseñados a medida o implantar otros nuevos. En definitiva, un proyecto de upgrade SAP debe ser justificado con la optimización de parámetros económicos como el TCO y ROI.

Aunque todo proyecto de upgrade SAP tiene su vertiente funcional y técnica, los aspectos técnicos

Conceptos

Para poder abordar con garantías de éxito un proyecto de upgrade, lo mejor es tener muy claro los conceptos básicos relacionados. Para poder analizar todo el cambio, antes hay que especificar y describir los parámetros que definen a un sistema SAP individual, que se pueden resumir en los siguientes:

- Sistema Operativo (S.O.) y Motor de Base de Datos (M.d.B.), denominado plataforma.
- Kernel SAP. Es el conjunto de ejecutables y ficheros asociados; está directamente relacionado con el S.O. y con el M.d.B. Es posible que se use un mismo kernel SAP para distintas Versiones SAP.
- Release o Versión de SAP (incluye SAP Basis). Se refiere al contenido de la base de datos, que consta de todas las tablas de datos de la compañía y, en sistemas SAP ABAP, de todo el conjun-

to de programas, tablas de parametrización y demás elementos que hacen posible el funcionamiento del entorno. El SAP Basis es el conjunto de programas y tablas SAP que permiten gestionar su entorno tecnológico.

Un upgrade de un sistema SAP consiste en cambiar la versión de los 2 últimos parámetros que lo definen (Kernel y Release SAP), manteniendo los 2 primeros (S.O. y M.d.B.). Es decir, básicamente consiste en actualizar los ejecutables SAP y los programas ABAP y tablas estándares, añadiéndose nuevas tablas y actualizándose algunas ya existentes, manteniéndose intactos los programas y tablas de cliente. No hay que confundir Upgrade SAP, en el que cambian los 2 últimos parámetros (Kernel y Release SAP), con una Migración de Plataforma Homogénea o Heterogénea (OS/DB Migration) en el que cambian los 2 primeros parámetros (S.O. y M.d.B.), si bien es cierto que un upgrade SAP puede requerir una migración de plataforma previa en cada uno de los sistemas implicados por criterios de compatibilidad.

Estrategia Técnica de Upgrade

Como ya se ha mencionado, es posible que en los nuevos entornos SAP se deban cambiar previamente los 2 primeros parámetros (S.O. y M.d.B.), además de los 2 últimos (Kernel y Release SAP), es decir, que un requerimiento para el Upgrade sea el Cambio de Plataforma. Por todo ello, se hace necesario diseñar en cada caso concreto toda una estrategia técnica de upgrade a seguir, que tenga en cuenta todos los parámetros de sistema SAP que vayan a cambiar, así como las máquinas disponibles. Como mínimo, habría que contar con una máquina de pruebas que sea compatible con los 4 Parámetros del sistema SAP en versión nueva, además de las máquinas para los futuros entornos de desarrollo y productivo, y test, si existe. Como es obvio, la estrategia dependerá del número de parámetros que cambien. Como regla general, y siempre que sea posible y necesario, es conveniente actualizar en primer lugar los 2 primeros parámetros (S.O. y M.d.B.) en todos los sistemas y máquinas involucrados. Estabilizados todos estos sistemas con los 2 primeros parámetros ya actualizados, y con un período que depende del criterio de cada empresa, se puede proceder a la fase de upgrade de Kernel y Release SAP (actualización de los 2 últimos parámetros). ■

ciber
offilog

La brecha tecnológico/legal de las pymes



Las tecnologías de la información y la comunicación están suponiendo para las empresas la posibilidad de potenciar su actividad y desarrollo, siendo las grandes corporaciones las que desde el principio han apostado por esta tecnología gracias a su capacidad económica e infraestructura. Pero para las PYMEs, que no cuenten con esta capacidad económica y de infraestructura, no debe ser hoy en día una excusa

para no invertir ni desarrollar dentro de la empresa los servicios de la sociedad de la información y la comunicación.

[Gonzalo M. Flechoso. Marzo & Abogados]

A la hora de desarrollar la tecnología de la información y la comunicación dentro de las PYMEs, el grado de influencia que suponen las cuestiones económicas ha descendido, teniendo en cuenta la rebaja que se ha producido en el coste a la hora de implantación y mantenimiento debido a la proliferación de este tipo de empresas. Y en cuanto a las infraestructuras, las PYMEs no necesitan crear nuevos departamentos en sus empresas ni contratar a personal especializado en esta tecnología, dado que la subcontratación de estos servicios de implantación y mantenimiento tecnológico a terceras empresas, es algo muy accesible.

Otra de las ventajas de la inversión por parte de las PYMEs en tecnología de la información y la comunicación, es que puede realizarse escalonadamente, sin la necesidad de implantar todas las posibilidades tecnológicas que hoy en día existen.

A la hora de poner este desarrollo, se puede comenzar con la inversión en más o mejores equipos informáticos y la adquisición de software para mejorar la gestión de la empresa; continuar con una inversión en las telecomunicaciones mediante la mejora o utilización de líneas de comunicación - como la banda ancha- para conectar los distintos

centros de la empresa, a los propios empleados o con los clientes; y posteriormente desarrollar los servicios de la sociedad de la información, creando una página o portal web, realizando publicidad y marketing por medios electrónicos, y potenciando la comercialización de los productos y servicios de la PYME mediante el comercio electrónico.

Normativa legal

Aparte de los costes e infraestructura necesaria para la puesta en marcha de estas nuevas tecnologías de la información y la comunicación, en la que pueden invertir las PYMEs independientemente de que lo hagan con ayuda de terceras empresas, es necesario cumplir la normativa legal específica que se aplica a la utilización y explotación de estas tecnologías de la información y la comunicación.

Esta normativa legal, o nuevas consecuencias legales, deben tenerse en cuenta desde el primer

momento de la puesta en marcha de estos procesos. Así, es necesario destacar que a la hora de contratar los servicios de terceras empresas, que prestarán a las PYMEs los servicios de implantación y mantenimiento, ya deben tenerse en cuenta en los contratos que se firmen, entre otros, los aspectos legales sobre las licencias de uso del software que se adquirirá o se desarrollará a medida y las condiciones para la actualización y revisión de dicho software, ya sea por exigencias técnicas u obligaciones legales.

En cuanto a los contratos que regulen la utilización y explotación de redes de comunicación para conectar la empresa con sus otros centros o con terceros, es importante regular en dichos contratos, como un aspecto legal a tener en cuenta, las responsabilidades de la falta de servicios por corte de las líneas de comunicación. Todo esto resultará de gran trascendencia cuando la actividad empresarial dependa en gran medida del funcionamiento y calidad de estas redes de comunicación.

También surgen nuevas implicaciones legales, en la relación entre la empresa y sus trabajadores, respecto al uso de los medios informáticos puestos a su disposición por la empresa. Es necesario regular los usos que dichos trabajadores pueden dar a los equipos informáticos puestos a su disposición, y las consecuencias del uso indebido de los mismos. Esto traerá consecuencias a la hora de poder llevar a cabo un despido disciplinario por un uso indebido de los medios informáticos.

Otro aspecto a tener en cuenta son las posibles consecuencias, civiles o penales, que puede acarrear a la empresa el hecho de que el trabajador cometa alguna sanción administrativa o delito utilizando los medios informáticos puestos a su disposición por la empresa. Por ejemplo, cuando descargue

“ La brecha tecnológica no solo debe solventar el problema del coste y las infraestructuras, sino también el del cumplimiento de las nuevas exigencias legales que aparecen.”

contenidos protegidos por propiedad intelectual, (software, música, películas, etc.), realice envíos masivos de correos electrónicos (spam) o almacene material delictivo (pornografía infantil). El empresario debe tener en cuenta todas estas circunstancias, estableciendo y regulando condiciones de uso de los medios informáticos y responsabilizando al trabajador de las infracciones y delitos que cometa.

Servicios externos

Cuando la PYME esté en condiciones de prestar nuevos servicios, contando con estas tecnologías de la información y la comunicación, también deben tenerse en cuenta las leyes específicas que regulan estos servicios. Desde la creación de una sencilla página web, ya debe cumplirse con la normativa legal relativa a los servicios de la sociedad de la información.

Si a su vez, con dicha página web se llevan a cabo actividades de comercio electrónico, deben elaborarse, conforme a la legislación que regula este tipo de comercio, entre otros, los procedimientos y condiciones de la compraventa, así como los derechos que asisten a los clientes del comercio electrónico.

También deben tenerse en cuenta las normas legales a la hora de realizar publicidad y marketing por medios electrónicos. Hay que tener en cuenta que herramientas como el correo electrónico y el SMS (Short Message Service) utilizadas para publicar productos y servicios por la empresa, deben utilizarse cumpliendo con las normas que regulan el contenido de dichas comunicaciones y los destinatarios a quienes se envían.

En estos casos es necesario citar también, entre las normativa legal que afecta y debe cumplirse al utilizar las tecnologías de la información y la comunicación, la referente al tratamiento de datos de carácter personal. Dado que al incrementarse la



infraestructura informática, también se incrementarán los tratamientos de los datos personales. Esto supone la necesidad de cumplir un mayor número de obligaciones de la normativa sobre el tratamiento de datos, tanto por las actividades que realiza la propia PYME con los datos personales, utilizando estas tecnologías de la información y la comunicación, como las que realizan las terceras empresas contratadas por la PYME para desarrollar estas tecnologías.

Podemos decir, que la brecha tecnológica no solo debe solventar el problema del coste y las infraestructuras, sino también el del cumplimiento de las nuevas exigencias legales que aparecen. ■

Gonzalo M. Flechoso - Abogado
gonzalo@marzoasesores.com

Marzo & Abogados

DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Suscríbete gratis

¡Suscríbete gratis a nuestra revista AUSAPE!

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 quieres recibir esta revista, totalmente gratis, rellena el siguiente cupón y envíalo por fax al número: **91 510 03 25**. También puedes mandarnos un e-mail a secretaria@ausape.es incluyendo en él los datos que se solicitan.

Empresa:

Asociado de AUSAPE (SÍ NO):

Nombre:

Cargo:

Dirección:

CP:

Población:

Provincia:

Teléfono:

E-mail:

Asociación de Usuarios de SAP en España
C/ Torrelaguna, 77
28043 Madrid
Teléfono: 91 456 72 11 / Fax: 91 510 03 25
e-mail: secretaria@ausape.es
Web: www.ausape.es



Firma invitada ■ Por Antonio Maceda, Presidente de StarDreams

Deporte, Management y Vida...



Las habilidades, conceptos, emociones y valores del deporte, cuando se asimilan y practican, generan cambios positivos en las personas y por lo tanto, en las empresas.

Estoy convencido de que hay similitudes y enseñanzas del mundo del deporte que son directamente aplicables al mundo empresarial y personal, que cuando nos detenemos a pensar y reflexionar sobre ellas, pueden hacernos mejorar a nosotros y nuestros colaboradores, y por lo tanto, repercutir directamente sobre los resultados y evolución de nuestras empresas.

StarDreams es una empresa que nació con el objetivo principal de trasladar y aunar las claves primarias del deporte, la vida privada y el management. Pensamos que los conceptos y valores básicos del mundo deportivo son la base de la formación de las personas en su camino hacia la plena madurez personal y profesional.

Las habilidades, conceptos, emociones y valores del deporte, cuando se asimilan y practican, generan cambios positivos en las personas y, por lo tanto, en las empresas. Bajo la premisa de que el éxito acerca al éxito, los socios deportistas de StarDreams son todos ellos referentes y triunfadores en sus respectivas disciplinas, como por ejemplo: Fernando Romay, Blanca Fernández Ochoa, Luis Miguel Encabo, Martín Fiz, Peio Ruiz Cabestany, "Chapi" Ferrer, Juan Andujar Oliver, Julio Salinas, Almudena Cid, Gervasio Deffer, Estela Jiménez, Xavi Torres y Amaya Valdemoro. A través de sus anécdotas, vivencias, mensajes y reflexiones, aúnan y transmiten habilidades y valores que pueden servir de referente e inspirar, motivar y seducir a cualquier persona que tenga la posibilidad de escucharlos.

Quién hoy en día, no se pregunta qué está sucediendo con Ronaldinho, y con el Real Madrid de los galácticos, qué le está pasando a la Selección Española de Fútbol, qué motiva a Nadal, qué une al Equipo Nacional de Baloncesto para que logren triunfar...

Si pensamos en ello, ¿de verdad creemos que el caso de Ronaldinho es diferente de lo que le puede suceder a un colaborador de la empresa? ¿Que lo que le sucedió al Real Madrid no es un tema de pura gestión empresarial? ¿Que los valores que hacen triunfar a la Selección Española de Baloncesto o a Nadal no son diferentes de los que nos llevan a todos nosotros a intentar triunfar en nuestros retos diarios?... En definitiva, hablamos de comportamientos, valores y habilidades de personas, y de

cómo todo esto influye en los resultados de los equipos y de las empresas. Pongamos algunos ejemplos:

Sacrificio-afán de esfuerzo

Me viene a la cabeza la que, tal vez se pueda considerar, a nivel deportivo, la prueba más dura que existe: la Maratón. Hablando con Martín Fiz, colaborador nuestro y campeón del mundo de maratón, me he dado cuenta del significado máximo de las palabras "esfuerzo-sacrificio". Él me contaba cuántas veces, corriendo esa prueba, pensó en abandonar pues, físicamente, se veía incapaz de llegar al final. Pero como, por lo que el llamaba "raza", continuaba hasta llegar a la meta. Y no hablemos de los duros entrenamientos diarios.

¿De verdad podríamos nosotros, simples mortales, correr 50 kilómetros diarios? A mí personalmente ya me daría pereza hacerlos en bicicleta, y hasta en coche. Él no le da ninguna importancia y ahora, aun retirado, no deja de correr un mínimo de 15-20 kilómetros al día. ¿Qué le lleva a asumir ese esfuerzo máximo? Creo, sinceramente, que es un valor personal que todos, absolutamente todos, tenemos, pero que no aplicamos. Si podemos conseguir resultados con mínimo o medio esfuerzo, ¿para qué sacrificarse más? Y eso se convierte en un referente de actuación que nos lleva a la mediocridad en la mayoría de los casos.

¿Reconoceremos que estamos en una sociedad donde paulatinamente se ha perdido el valor del sacrificio y máximo esfuerzo? ¿Podemos hacer algo para remediarlo y volver a dignificar este valor?

Compromiso

Nunca se me olvidará cuando un querido amigo, entrenador y seleccionador nacional, hablando sobre el compromiso como concepto teórico y las consecuencias prácticas que tiene en los resultados, me intentó explicar "claramente" la diferencia que él veía entre muchos jugadores y, como consecuencia de ello, en la evolución y clasificación de varios equipos de fútbol de primera división.

Él sostenía que había que diferenciar claramente entre estar "*implicado*" y estar "*comprometido*". Yo, la verdad, en principio, no veía gran diferencia en todo lo que intentaba exponerme. Hasta que me hizo una pregunta: "Antonio, cuando estás comiendo un plato de huevos con chorizo, ¿quién, de los dos animales que intervienen crees que está *implicado* y quién *comprometido*? La verdad es que, automáticamente, me vino la respuesta a la cabeza. La gallina está *implicada*, pues pone el huevo y sigue correteando. Y el cerdo está *comprometido*, pues da su vida para hacer el chorizo.

Qué simple y qué complicado. A través de esta sencilla cuestión entendí perfectamente comportamientos de jugadores y también del resto de personas de mi entorno. Desde entonces, a lo largo de los años, fuera ya del mundo del fútbol, rememoro aquella anécdota que me ayudó a diferenciar actitudes de personas.

Nosotros, ¿qué somos? Nuestros colaboradores, ¿qué son? Y una vez que contestemos a esto ¿podemos hacer algo para cambiarlo? Reflexionemos sobre esto y busquemos palancas motivacionales que nos ayuden a cambiar dinámicas y comportamientos.

Hay muchos más valores y conceptos que podrían seguir esta misma línea, como son el de adaptarse al cambio, enfrentarse al fracaso, el afán de triunfo, la humildad, la especialización, la constancia, la "profesionalidad", la "toma de decisiones bajo presión", la motivación, el trabajo en equipo, la gestión de conflictos... ■

Mantenga bajo control su entorno SAP con las soluciones de gestión de contenidos y archivado de EMC

- Las aplicaciones **SAP** manejan información crítica para el negocio y crucial para la toma diaria de decisiones. Esta información debe ser distribuida de manera eficiente a clientes, proveedores y empleados a fin de optimizar la eficacia operativa.
- Las herramientas de software de **EMC** proporcionan una plataforma única, escalable y segura consistente en un conjunto de servicios de gestión de contenido y archivado para SAP que pueden implementarse de forma incremental a medida que evolucionan los requerimientos de los usuarios.



Visite la página www.software.emc.com/EMC_SAP y descubra cómo su organización puede beneficiarse de las soluciones de gestión de contenidos y archivado de EMC.

Contacte con nosotros: barrios_raquel@emc.com / 91 410 36 14 /
Más información en www.emcsoftware.es

EMC Computer Systems / Ribera del Loira, 8 / 28042 Madrid / Teléfono: 91 410 38 00

EMC², EMC and where information lives are registered trademarks of EMC Corporation. © Copyright 2007 EMC Corporation. All rights reserved.

Es el momento de apostar por IBM System p

Saytel, empresa del grupo Seidor, ha creado una nueva unidad especializada en esta nueva generación de servidores, para que su empresa pueda alcanzar niveles de flexibilidad sin precedentes.



IBM System p 570 con procesador POWER6. Nueva generación de servidores con las máximas prestaciones y disponibilidad para el mercado UNIX.

Confíe en la mejor tecnología IBM y en su capacidad técnica-comercial para incrementar la productividad y reducir los costes de su infraestructura tecnológica.

Si desea ampliar sin compromiso información sobre el catálogo de las soluciones IBM System p, puede solicitarlo ya enviando un e-mail a saytel@saytel.es o llamando al 902 998 447.



Saytel, muy cerca de ti

La Coruña • Barcelona • Bilbao • Granada • Las Palmas de Gran Canaria • Madrid
Palma de Mallorca • Sevilla • Valencia • Zaragoza

Atención al cliente: 902 998 447 • www.saytel.es • saytel@saytel.es