

# AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP en España  
Nº10 Abril 2009

# SOA

Servicios Web empresariales, flexibles e integrados

Entrevista:

**Carlos de Vargas, director general de Feria Valencia**

**XV Asamblea General AUSAPE** y V Edición de Forum GT

**Foros en AUSAPE**

Un espacio colaborativo para la resolución de dudas e incidencias

Una **sencilla receta** para la correcta implementación de SAP BI

La ruta hacia la mejora del **"Working Capital"**

**AERCE**

Norma Europea de Compras

**Ahorrar y ganar** con SAP MII

Estocolmo se mueve con la **Solución conjunta** de IBM y SAP

**Casos de éxito:**

Seidor y Grupo Serventa, IECISA y Metro de Sevilla...





## Especialistas en soluciones de negocio para Tecnología SAP.

El alcance de nuestros servicios cubre:

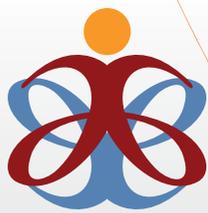
- Soluciones de Integración SAP NetWeaver
- Consultoría en todas las áreas del mundo SAP
- Diseño e Implantación de Soluciones de Negocio y Recursos humanos
- Centro de Soporte SAP especializado en Application Management.
- Software Factory en Tecnología SAP
- Proyectos de eficiencia administrativa

Informática El Corte Inglés cuenta con los profesionales más cualificados preparados para actuar en cualquier localización del territorio nacional.



**INFORMÁTICA**

*El Corte Inglés*



# AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP en España  
C/ Emilio Vargas, 1- 1º Izd. (Edif. FITENI II)  
28043 Madrid - Tel.: 91 519 50 94

## Consejo Editorial

### Presidente:

José Juan Novas Alemany

### Vicepresidente:

Susana Gimeno Núñez

### Secretaría Tesorera:

Victoria Cuevas Díaz

### Vocales:

Antolín Calvete Martínez

Enrique Martín Bernal

Pablo García Tosal

Miguel Fernández Cejas

## Revista AUSAPE

### Director:

J. Mariano Ferrera

### Coordinador:

José Juan Novas

### Colaboradores:

Fernando Escudero, Javier

Sanjuán, Txema Fernández,

Mercedes Aparicio, Isabel Gallego

### Dirección de Arte:

Traffico Grafico

### Impresión:

Impresos y Revistas S.A.

### Fotografía:

Quique Fidalgo

### Suscripciones:

secretaria@ausape.es

### Publicidad:

comunicacion@ausape.es

### Depósito Legal:

M-10955-2007

### Edita:

Kerunet Relationship

Management S.L.

## La cuota de la Asociación revierte en el asociado

### Estimados asociados,

Desde el Comité de Operaciones de la Junta Directiva queremos aprovechar esta tribuna para hablaros sobre la línea de trabajo que se está tomando en un año tan complicado como este.

Bajo nuestro punto de vista, para salir reforzado en los periodos de crisis como el que vivimos hay que utilizar de forma más precisa la imaginación y la eficacia. Sólo así es posible seguir manteniendo, o incluso mejorando, el nivel de actividad de la asociación sin que ello repercuta en la cuota que tienen establecida los asociados. Esto es algo que pusimos en marcha desde el inicio de nuestra legislatura, donde nos comprometimos a entregar un estado de cuentas sin déficit, manteniendo o incluso mejorando las iniciativas que en ese momento estaban en marcha.

Después llegó la crisis y todos nos tuvimos que apretar algo más el cinturón. Pero desde AUSAPE seguimos adelante con el planteamiento inicial y se han puesto en marcha una serie de medidas que nos han permitido luchar contra la sensación de “parálisis generalizada” que ha invadido el mercado. Hemos seguido posicionando nuestra asociación de forma muy clara dentro del mercado SAP, ofreciendo soluciones a las empresas asociadas, eventos donde compartir experiencias y adquirir conocimientos...

Como ejemplo más claro de todo esto podemos mencionar a nuestro Forum GT, un evento que cumple ya su quinta edición y que sigue manteniendo sus niveles de crecimiento y participación. A diferencia de otros eventos dentro del mundo SAP, que han sido cancelados o pospuestos, nuestro Forum GT abrirá las puertas el próximo día 21 de mayo con, el que esperamos, sea el mayor nivel de asistencia de su historia, y contando con un fuerte apoyo por parte de las empresas consultoras y los fabricantes, Asociados Especiales de AUSAPE.

Una alta dosis de imaginación y mucho trabajo nos ha permitido tomar medidas como el control de acceso por reconocimiento facial, que utilizaremos para asegurar un elevado nivel en el contenido de las ponencias dentro de nuestras Sesiones Paralelas, o la puesta en marcha de un servicio gratuito de autobuses, que saldrán de Madrid y Barcelona, y que dejarán sin excusa a todos aquellos interesados en el mundo de las TICs.

Otro de los elementos que se ha reforzado este año ha sido nuestro Laboratorio, que se ha convertido en un auténtico centro de “testing” para las empresas asociadas llegando incluso a pilotar la integración del EHP4. Y este mismo nivel de trabajo e imaginación ha permitido el desarrollo, con la participación activa de nuestro Grupo de Trabajo RRHH, de una herramienta que permite comparar y actualizar las tablas publicadas por la AEAT del IRPF con los datos de nuestros sistemas SAP. Esta solución, demandada por un gran número de empresas, ha sido sufragada por AUSAPE y distribuida de forma gratuita entre todos los asociados.

Estos son sólo algunos ejemplos de lo que estamos consiguiendo desde AUSAPE gracias a una mejora en la gestión, un mayor control presupuestario y la inestimable colaboración de aquellas empresas y personas que colaboran de forma decidida por nuestra Asociación. De igual modo, hay que valorar en su justa medida el esfuerzo que están realizando nuestros Asociados Especiales, que han apostado de forma muy decidida por AUSAPE como un referente dentro del mercado SAP en nuestro país.

**Victoria Cuevas y Antolín Calvete**

Comité de Operaciones. Junta Directiva de AUSAPE.

## Contenidos

Noticias y eventos	2
XV Asamblea General AUSAPE	14
V Edición Forum GT	18
SOA. Servicios Web empresariales, flexibles e integrados	22
Foros en AUSAPE	56
Norma Europea de Compras	60

## Entrevista

Carlos de Vargas, director general de Feria Valencia	28
--	----

## Artículos

Una sencilla receta para la correcta implementación de SAP BI	32
Caso de éxito: Seidor y Grupo Serventa	34
Ahorrar y ganar con SAP MII	36
Caso de éxito: IECISA y Metro de Sevilla	38
Template para la Gestión de Recursos Humanos basada en SAP HCM	40
Gestión automática de facturas mySAP	42
Estocolmo se mueve con la Solución conjunta de IBM y SAP	44
La ruta hacia la mejora del “Working Capital”	46
Diez claves para elegir tu servicio de soporte y mantenimiento SAP	48
Tiempos de inversión para el ahorro Beneficios ocultos en el upgrade a Netweaver 7.0	52
Nuevas soluciones Microsoft para la plataforma de aplicaciones SAP	54

## Secciones

Gadgets Tecnológicos	62
Rincón Legal	66
Firma Invitada	68

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

# Noticias y eventos

Información a tener en cuenta

## Nuevo Grupo de Trabajo BI-BOBJ

*El antiguo GT BW-SEM cambia de nombre y de alcance*

Una de las herramientas con las que cuentan las empresas asociadas a AUSAPE a la hora de mejorar su experiencia con el software de SAP son los Grupos de Trabajo, donde se reúnen de forma periódica responsables de diferentes áreas de las empresas cliente para compartir experiencias y mejores prácticas, resolver dudas y dar a conocer al fabricante sus peticiones de mejora sobre el producto. En la actualidad hay 12 Grupos de Trabajo definidos en AUSAPE, enfocados a diferentes áreas funcionales o sectores de actividad.

La compra de Business Objects por parte de SAP ha supuesto un cambio sustancial en el mapa de soluciones de Business Intelligence con el que cuenta este fabricante. Teniendo en

cuenta la estrategia que SAP plantea para esta área en concreto, las personas involucradas en el Grupo de Trabajo de AUSAPE, enfocado a BW-SEM, han decidido modificar su ámbito de cobertura con el objetivo de ampliar y dar cabida a los nuevos aspectos que SAP plantea en el entorno de Business Intelligence.

Por este motivo, este antiguo GT denominado BW-SEM pasará a llamarse BI-BOBJ, ampliando su marco de actuación para dotar a este grupo de la visión completa de la actual plataforma de BI de SAP, en la que no sólo se da cabida a BW-SEM, sino que también se incluyen otras soluciones como:

– La Gestión del Rendimiento Corporativo, por sus siglas (EPM).

- Gobierno, Riesgo y Conformidad (GRC).
- Information, Discovery and Delivery (IDD).
- Gestión de la Información (IM).

Esta nueva denominación, así como la ampliación del alcance de este Grupo de Trabajo, está ya aprobada por el Comité Técnico de la Junta Directiva de AUSAPE y entró en vigor el pasado día 23 de abril. Con ello, se conseguirá, no sólo dar una respuesta adecuada al conjunto de soluciones SAP en el entorno de Business Intelligence, sino también dotar de un mayor interés al Grupo de Trabajo y facilitar la presencia de un mayor número de empresas asociadas.

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

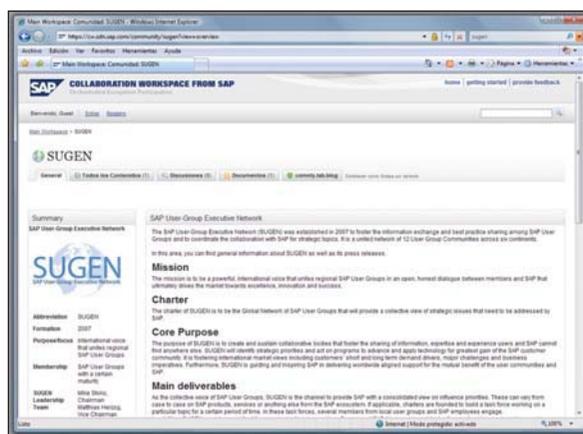
*Actividad de AUSAPE en SUGEN*

## GT de estrategia y Enterprise Support

Durante estos últimos meses, la actividad de AUSAPE dentro de SUGEN (SAP User Group Executive Network) está alcanzando un alto grado de participación refrendando la apuesta que se ha realizado desde la Junta Directiva en este sentido.

Además, desde AUSAPE nos hemos visto también correspondidos por el elevado interés que han suscitado estos temas entre nuestros asociados. Como muestra, recientemente anunciamos la creación de un Grupo de Trabajo dentro de SUGEN enfocado a la “Estrategia”, con un doble objetivo: el de hacer llegar a los usuarios toda la información disponible sobre la estrategia que va a seguir SAP en las diferentes áreas de negocio (tanto verticales como horizontales); y el de ofrecer la posibilidad de influir en estas líneas de futuro, mediante recomendaciones que se le puedan hacer llegar de forma directa al fabricante a través de las personas implicadas.

Después de definir una serie de “Roadmaps” para estructurar toda la oferta de SAP y poder focalizar el trabajo a desarrollar (Financials, Human Capital Management, Supply Chain



Management y Public Sector) se pidió la colaboración de las empresas asociadas con interés en participar en este proyecto. La respuesta ha sido contundente, con más de 40 empresas interesadas en este Long Term Strategy Charter, siendo el segundo grupo de usuarios con mayor participación.

Otra de las líneas que se están poniendo en marcha desde SUGEN tiene que ver con el lanzamiento de SAP Enterprise Support. Desde esta red de asociaciones se ha estado trabajando, junto con SAP, tanto en cuestiones contractuales, como

de precio, pero también en lo que respecta al valor añadido que puede representar el nuevo servicio de Enterprise Support para las empresas. Con el objetivo de medir de una forma clara dicho valor, se ha definido conjuntamente una relación de indicadores (KPIs) agrupados en cuatro áreas: gestión de la continuidad del negocio, aceleramiento de la innovación y protección de la inversión, mejora del valor del negocio y reducción del coste total de las operaciones.

Una vez identificados los indicadores, el siguiente paso será la realización de un estudio de benchmarking con 100 clientes a nivel internacional donde se midan y comparen los valores reales de estos “puntos de control”. Desde AUSAPE estamos promoviendo la participación de empresas nacionales.

La importancia de este estudio es alta ya que se ha conseguido que SAP postponga posteriores planes de incrementos de precios hasta demostrar el valor añadido del nuevo servicio a través de la consecución de los valores objetivo de estos indicadores. Seguiremos informando

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

# Sin riesgos!

## upgrade a plataforma NetWeaver

**REALTECH, el mejor partner para garantizar el éxito de sus cambios de versión en entornos SAP**

Acceda a una plataforma integrada, abierta, robusta y orientada a servicios (SOA) que:

- Facilita la innovación del negocio.
- Garantiza la estabilidad del negocio y la infraestructura IT.
- Asegura un adecuado soporte y mantenimiento de los sistemas.
- Optimiza la productividad del usuario.
- Disminuye el coste de las operaciones de administración (SAP Solution Manager).

- Gracias a la plataforma común (NetWeaver) las nuevas implementaciones técnicas se simplifican reduciendo sus costes:
  - Evitando muchas modificaciones y adaptaciones que requieren de un mantenimiento dedicado.
  - Consolidando y estandarizando el landscape, al utilizar una plataforma tecnológica común (NetWeaver).
  - Disminuyendo el coste de las operaciones de administración (SAP Solution Manager).
- Permite el desarrollo de aplicaciones compuestas y reutilizables.
- Monitorización End-to-End de procesos, facilitando la localización de "puntos críticos" de rendimiento en procesos de negocio complejos.
- Mejoras significativas de las políticas de seguridad.
- Alinea las operaciones de IT a los procesos de negocio, proporcionando un mejor entendimiento entre ambas áreas.
- SAP NetWeaver es Unicode Compliant.

solutions  
consulting  
software

[www.realtech.es](http://www.realtech.es)



**REALTECH**

## Fagor Automation implanta SAP de la mano de Seidor

**S**eidor fue la empresa elegida por Fagor Automation para poner en marcha su decisión de implantar SAP en sus tres plantas de fabricación y su centro logístico, integrando los diferentes negocios y paquetes informáticos.

Fagor Automation, empresa perteneciente al grupo MONDRAGON, séptimo grupo empresarial español, ofrece productos para sectores tan diversos como el de la máquina herramienta o el de las energías renovables.

La compañía posee más de 25 años de experiencia en el desarrollo y fabricación de productos de automatización y control de maquinaria, desde controles numéricos a reguladores, sistemas de captación y motores. Está presente en todo el mundo a través de sus 28 delegaciones propias y sus más de 45 distribuidores. Esta amplia red comercial es una muestra de la clara vocación internacionalizadora de esta empresa, que exporta más del 80% de su producción.



La implantación de SAP ERP, llevada a cabo por Seidor, engloba sus tres plantas de fabricación (Arrasate, Eskoriatza y Usurbil), así como el centro logístico unificado para los tres centros.

La solución, que entró en producción en enero, dará soporte funcional a todas las áreas de la compañía, incluyendo Producción, Aprovisionamiento, Comercial, SAT, Reparaciones, Calidad, Finanzas y Control de Gestión, con una especial cobertura de las

necesidades vinculadas a la cadena productiva, la gestión del SAT y los servicios de reparación. A pesar de la amplitud funcional del proyecto, el arranque se ha producido sin incidencias gracias a las numerosas pruebas y formación impartida antes de la puesta en marcha.

*“SAP permite, en un único ERP, englobar de forma integrada todas las áreas y plantas de la empresa. Tras el crecimiento experimentado en los últimos años y la unificación de varias cooperativas, SAP nos ha ayudado a*

*integrar los diferentes negocios y paquetes informáticos. Esto nos ayuda a ser ágiles operativamente sin sacrificar el control e integración analítica del negocio. Nuestros siguientes pasos serán integrar nuestras filiales en el extranjero y la planta productiva de China”,* destaca Maribel Zudaire, Jefa de Sistemas de Fagor Automation.

□ [Seidor - www.seidor.es](http://www.seidor.es)

## Nace CIONet en España apoyándose en la red de AUSAPE para su expansión

**A**provechando el auge de las redes profesionales y con el objetivo de abordar los mercados de habla hispana, se ha constituido en nuestro país CIONet, la mayor red internacional de directivos de tecnología.

Con sede principal en Bélgica, esta red se ha desarrollado durante los últimos años en los países del norte de Europa, si bien los índices de utilización de estos hábitos sociales en nuestro país, y la importancia cada vez mayor de nuestro mercado, han hecho que España sea el próximo país en el desarrollo de esta comunidad.

“Nuestro objetivo es combinar las reuniones presenciales al más alto nivel con las facilidades de relación y de establecimiento de comunidades que brindan las nuevas tecnologías colaborativas”, asegura Mona Biegstraaten, directora de CIONet para España. “Desde el primer momento, el apoyo de la AUSAPE ha sido total y hemos aprovechado su penetración en grandes empresas para extender nuestra comunidad entre las grandes organizaciones españolas”, añade la directiva.



A diferencia de otros modelos, CIONet es una red profesional privada, a la que sólo se puede acceder por invitación y satisfaciendo una serie de criterios que aplican con extrema

rigurosidad. Las principales características de esta comunidad son la exclusividad de los miembros que la componen, la privacidad de los datos que manejan y su carácter internacional, permitiendo a directivos españoles acceder a homónimos de otras empresas en diferentes países.

Así mismo, la comunidad cuenta con un Consejo Asesor constituido por personalidades representativas del entorno de las TIC, con el objetivo de guiar a la comunidad por el camino adecuado y constituir la referente dentro del mercado de redes profesionales, y adaptada a nuestro sector, uno de los más ávidos en el uso de dichas redes. Entre los miembros del Consejo Asesor se encuentra José Juan Novás, Presidente de AUSAPE. Por su parte, Roberto Calvo, director de Sistemas de Información de Miele y persona muy vinculada a AUSAPE, actuará en representación de esta asociación dentro de CIONet. Entre sus objetivos se encuentra el de alcanzar los 300 miembros en España a finales de 2009.

□ [CIONet - www.cionet.com](http://www.cionet.com)

**ciber**



***Especialistas***  
**100% en TI**

Conoce nuestro nuevo dossier corporativo en: [www.ciber.es/dossier](http://www.ciber.es/dossier)

CIBER Barcelona. c/ Josep Pla, nº2, Edif. Torre Diagonal Litoral B3, planta 12. 08019. Tfno: +34 932 257 430  
CIBER Madrid. Pza. Manuel Gómez Moreno nº 2. Edif. Alfredo Mahou, 3º B. AZCA. 28020. Tfno: +34 914 177 484  
CIBER Zaragoza. Pº Independencia 8, duplicado 2º izquierda. 50004. Tfno: +34 976 794 362



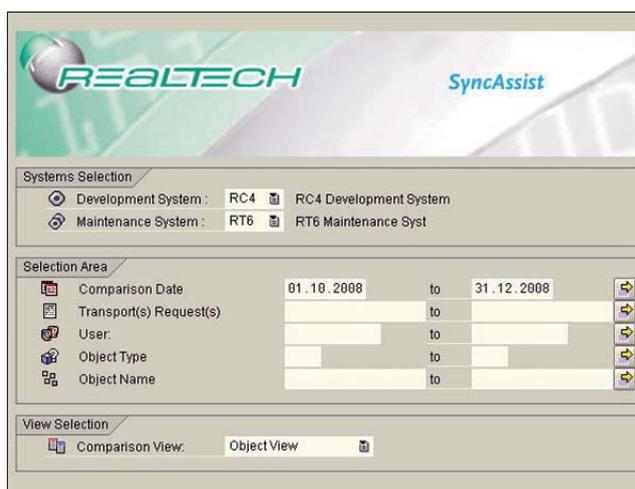
## REALTECH SyncAssist y ChangePilot

*Dos nuevas soluciones para SAP que garantizan una máxima eficiencia*

**R**EALTECH España ha presentado dos nuevas soluciones para SAP que garantizan la máxima eficiencia de las operaciones. Se trata de SyncAssist y ChangePilot, enfocadas respectivamente a la sincronización automática de cambios a través de diferentes landscapes de SAP y a la gestión centralizada de cambios y releases.

Según Gerardo Volf, director del Departamento de Software de REALTECH España, "sendas soluciones de software -que estarán disponibles a partir de mayo-, minimizan el riesgo de errores, permitiendo así ahorrar tiempo y costes".

Esto se debe, en el caso del SyncAssist, a que esta solución "permite la sincronización de los cambios entre los landscapes de producción y de proyecto. Los objetos no críticos son automáticamente sincronizados, mientras que para los críticos, la solución ofrece los medios para su evaluación, lo que conlleva a la disminución



de costes y errores asociados con la sincronización manual", explica el director del Departamento de Software de REALTECH.

En lo referente a ChangePilot, Volf destaca que la solución opera a lo largo de todo el entorno de TI y puede ser implementado con independencia de las tecnologías utilizadas,

ofreciendo "una máxima eficiencia cuando se trata de la ejecución de los procesos de Gestión de Cambios y Versiones en entornos complejos de TI". La solución contribuye a que estos procesos se lleven a cabo de manera "definida y documentada" y que se apliquen de forma "consistente en toda la empresa, con lo que se garantizan los niveles de calidad en el desarrollo de software", añade.

Con estas dos nuevas soluciones de software, REALTECH, que ofrece desde 1997 soluciones de software que permiten mejorar la gestión de los sistemas SAP -en particular en aspectos relacionados con la monitorización, gestión de cambios e Interfaces-, ha demostrado un año más que sigue trabajando en la continua innovación de sus soluciones de software para satisfacer las demandas de TI más exigentes.

□ REALTECH - <http://software.realtech.com>

## Virtual Live Classroom, formación SAP a tan solo un click

**E**n estos momentos, en los que se analiza con especial rigurosidad cualquier inversión que se realiza, es cuando los beneficios derivados de la formación se plasman de forma más clara.

Virtual Live Classroom permite acceder, de manos de auténticos expertos, al último conocimiento SAP sin necesidad de desplazamientos. A partir del próximo mes de mayo, SAP Educación impartirá una serie de cursos a los que será posible asistir de forma remota, sin moverse de su oficina o domicilio, utilizando cualquier punto con conexión a Internet. Este nuevo tipo de formación, pone énfasis en la práctica, dando acceso 24 horas a los sistemas de formación SAP.

Rentabilizar los esfuerzos de participantes y empresas es el objetivo que SAP se ha marcado con el lanzamiento de esta nueva iniciativa. Por un lado, la reducción de costes adicionales a la



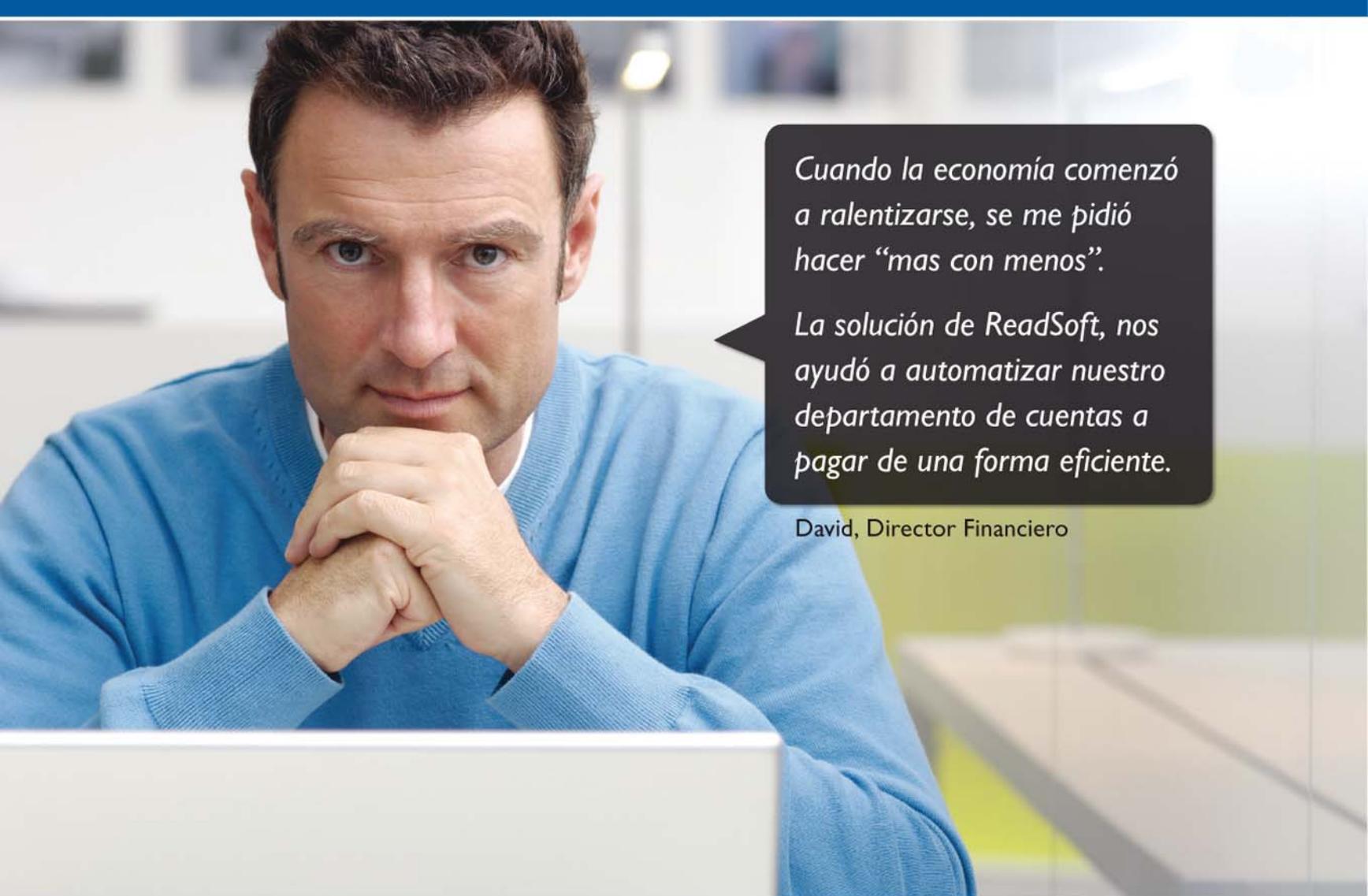
formación (vuelos, hoteles, dietas...) y por otro, optimizar el tiempo (al evitar desplazamientos innecesarios), estar disponible en su centro de trabajo y muy especialmente, al poder practicar en los sistemas SAP desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Virtual Live Classroom facilita la actualización de los conocimientos adquiridos en lo relativo a tecnología SAP, para todo tipo de personas, independientemente de su nivel de disponibilidad.

Entre las ventajas de Virtual Classroom podemos destacar:

- Acceso a Formación SAP de forma deslocalizada.
- Contenidos idénticos a los ofrecidos en el aula presencial.
- Acceso a un instructor en directo a lo largo de la formación.
- Acceso 24 horas a los servidores de SAP para llevar a cabo las prácticas.
- Interacción con el resto de compañeros de clase provenientes de cualquier parte del país y del mundo.
- Posibilidad de no desconectar 100% de su trabajo durante la formación.

□ Virtual Live Classroom - [www.sap.com/spain/services/education](http://www.sap.com/spain/services/education)



*Cuando la economía comenzó a ralentizarse, se me pidió hacer “mas con menos”.*

*La solución de ReadSoft, nos ayudó a automatizar nuestro departamento de cuentas a pagar de una forma eficiente.*

David, Director Financiero

A lo largo del tiempo, incluso antes de la nueva situación económica en la que estamos inmersos, ReadSoft ha ayudado a numerosas empresas a optimizar sus procesos financieros, maximizando las inversiones realizadas en SAP.

Soluciones para automatizar los procesos de cuentas a pagar, hablando siempre de componentes certificados por SAP, son la solución para mejorar el control financiero de las empresas.

Óptima gestión, mejora en la eficiencia, aumento de la productividad, completa visibilidad, control integrado en SAP y trazabilidad continua de tus facturas en todo momento. Todas estas evidentes mejoras deberían ser incorporadas a tu organización.

ReadSoft te ofrece la mejor y más contrastada solución para automatizar la gestión de facturas de tu empresa.

- 6000 clientes en el mundo
- De ellos 350 clientes en España
- Podemos automatizar los procesos de tus facturas en tu empresa, con la suite de productos "INVOICE COCKPIT" para SAP.

## Nueva versión del programa de comprobación del IRPF desarrollado desde AUSAPE

Una interesante iniciativa que se ha puesto en marcha desde AUSAPE ha sido la de proporcionar a los asociados una herramienta para comparar, de forma sencilla y rápida, el porcentaje de retención de IRPF calculado por SAP, en el conocido infotipo 62, con el obtenido por el programa de cálculo de retenciones publicado por la Agencia Tributaria (AEAT). Esta aplicación automatiza el trabajo que supone buscar los datos fiscales almacenados en SAP e introducirlos en el programa de la AEAT manualmente, reduciendo a minutos el trabajo de horas.

Se han encontrado varias utilidades a esta herramienta, como la comparación masiva del tipo de IRPF tras regularizaciones, hacer verificaciones de los datos fiscales después de implantar notas o parches, o incluso la detección de errores en los datos maestros mostrados por el log del programa. El departamento de personal también puede hacer uso de esta aplicación para comprobar si es correcta la retención practi-

cada en la nómina, lo que facilita hacer frente a reclamaciones o solicitudes de aclaración de los empleados.

Se trata de una aplicación que tiene dos funciones. Por un lado generar el fichero XML para alimentar el programa de la AEAT con los datos fiscales y por el otro comparar la respuesta del

programa de la AEAT con el tipo de IRPF utilizado por SAP (infotipo 62).

El programa se ha confeccionado como petición del Grupo de Trabajo RRHH Sector Privado de AUSAPE, con el objetivo de ser de utilidad a la mayoría de las empresas asociadas, primando la sencillez de utilización e instalación en las direc-

trices del desarrollo, que ha sido realizado por REALTECH.

Los cambios de normativa para el IRPF 2009 han tenido un impacto mayor del habitual. Como consecuencia de plasmar en código la normativa publicada en el BOE, tanto la AEAT como SAP han tenido que proporcionar varias correcciones en sus programas para estabilizar la implantación de los cambios legales.

Recientemente se ha publicado en la web de AUSAPE la última versión de este programa, que se adapta a los cambios de la AEAT y SAP. Esta versión, que está a disposición de todos los asociados, sale a la luz después de un periodo de pruebas y pilotaje en el que han participado varias empresas asociadas a AUSAPE.

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

**Generar el fichero XML para alimentar el programa de la AEAT con los datos fiscales**

**Comparar la respuesta del programa de la AEAT con el IRPF utilizado por SAP (infotipo 62)**

Nº pers	NIF PID	Nombre	Porc. AEAT	Porc. IT62
67500	50201094Y	IRPFXML TESTUNO	6,85	6,85

## Nuevo modelo SaaS de Basware para la automatización de compras y gestión de facturas

La compañía finlandesa Basware, nuevo asociado de AUSAPE, está especializada en la automatización de procesos de compra y gestión de facturas. Recientemente ha anunciado la disponibilidad de sus aplicaciones a través del modelo de distribución SaaS (Software as a Service). EPP (Enterprise Purchase to Pay) se comercializa a nivel mundial y posibilita la automatización de compras y gestión de facturas.

Con el modelo SaaS, las compañías que quieran implantar las soluciones de Basware no tendrán que invertir en software, hardware o seguridad ya que toda la responsabilidad recae en el proveedor de la solución.

Además, tampoco requiere aumentar recursos del Departamento de IT. Los requisitos técnicos para la implementación de EPP son mínimos, está disponible a través de internet y el sistema es escalable en función de las necesidades de la empresa.

La solución EPP de Basware cubre todo el ciclo que va desde la compra hasta el pago. Cuenta con dos módulos integrados que pueden utilizarse de forma independiente. Por un lado está Purchase Management, para la gestión de compras, y, por otro, Invoice Automation, para la automatización de facturas. Además EPP cuenta con certificación de integración de SAP a través de SAP Certified Interface y

Certified for SAP NetWeaver, así mismo ofrece soporte de entornos SAP multiempresa y multi cliente y entornos mixtos de SAP y otros ERPs.

Las soluciones de Basware están en el mercado desde hace más de 10 años. La más extendida entre sus clientes es Basware Invoice Automation, creada en 1997 y que es una aplicación completa para la automatización de facturas. Todo el software de Basware cuenta con un adaptador que le permite conectarse prácticamente con cualquier sistema de gestión financiera, ya que cuenta con conectores para más de 200 ERPs. Además tienen soporte Unicode.

□ [Basware - www.basware.com](http://Basware - www.basware.com)

Tu potencial, nuestra pasión.™  
**Microsoft®**



Una nueva forma de energía.

**Integra tus datos como nunca.**  
SQL Server 2008 incluye integración de datos en cualquier formato.

**Gestiona tus datos como nunca.**  
La nueva compresión de datos te permite manejar millones de registros de datos con un mayor rendimiento.

**Transfiere la información como nunca.**  
SQL Server 2008 se integra con la familia de aplicaciones de Microsoft Office.

Microsoft® SQL Server® 2008. Desata toda la fuerza de los datos. En los últimos años ha aumentado notablemente tanto el volumen de los datos a procesar como la variedad de los formatos. El nuevo SQL Server 2008, te permite explotar al máximo todos tus datos mediante la integración, gestión y transferencia de esta información a tus usuarios finales como nunca habías visto. Descubre la potencia que puedes transmitir a tus usuarios en **[energiasql.es](http://energiasql.es)**



Microsoft®  
**SQL Server® 2008**

## Edición de los Desayunos Tecnológicos

*La banca necesita más seguridad en red*

*El pasado mes de febrero se celebró la tercera edición de los Desayunos Tecnológicos, organizados de forma conjunta entre la revista BYTE y AUSAPE. En esta ocasión se puso en marcha un encuentro con varios responsables de seguridad de los principales bancos de nuestro país. En él se pusieron de manifiesto cuáles deberían de ser las pautas que en materia de seguridad más preocupan a las entidades*

*financieras en la actualidad. La seguridad de la red y la seguridad física fueron algunas de ellas. Al encuentro asistió el máximo responsable de SonicWall en España, Juan Larragueta junto con Juan Pedro González, director general del principal partner de la compañía, Antea. En representación de AUSAPE contamos con la presencia de Edison Soto, de la compañía financiera Barloworld.*

**D**ebido a la recesión económica y, a pesar de que las expectativas sobre los efectos positivos de la tecnología en los negocios son cada vez mejores, los presupuestos de TI en la banca se están reduciendo. Para mejorar esta situación, los administradores de TI optimizan los procesos y gestionan su infraestructura informática de forma activa: reducen costes, prevén y resuelven problemas antes de que ocurran y solucionan de forma rápida cualquier incidente que pueda surgir.

Entre las apuestas que deberían afrontar estos responsables se encuentran las de garantizar la seguridad, y dentro de esta garantía, la seguridad de la red es un factor

completamente indispensable. Nadie está dispuesto a arriesgarse en cuestión de seguridad. Además hay que actuar de forma proactiva, planificando los recortes antes de ordenarlos. Se trata por tanto de trabajar de forma más inteligente, olvidando el enfoque tradicional de abstenerse de comprar hardware y creando nuevas prestaciones para la recuperación. Hay que reemplazar los recursos de TI dando prioridad a las iniciativas que generan ingresos; reducir la complejidad, mediante por ejemplo, la virtualización de la infraestructura y sobre todo buscar la agilidad que permite la consolidación de los clientes.

Empresas como SonicWall, patrocinador de este desayuno tecnológico, pueden dar

solución a la mayoría de problemas que tienen los bancos, un sector crítico que no puede permitirse ningún fallo en la seguridad de sus sistemas y aplicaciones. Esta compañía comercializa dos tipos de productos relevantes para los departamentos de TI que buscan ahorrar dinero y obtener beneficios para su empresa durante la recesión económica. Su línea de dispositivos de seguridad de red UTM (Gestión unificada de amenazas) combina cortafuegos con suscripciones a servicios de seguridad, como antivirus, prevención de intrusiones y anti-spyware. SonicWall ofrece, además, dispositivos SSL VPN (red privada virtual) de acceso remoto seguro para trabajadores remotos que se conectan a las redes corporativas.





ENCENDER.

Y VER.

### ¿TE DAS CUENTA DE LO IMPORTANTE QUE SON LAS COSAS MÁS SENCILLAS?

Por eso uno de nuestros objetivos es hacer que cualquier proceso sea también lo más sencillo posible. Nuestra experiencia en servicios globales de consultoría nos permite ofrecer la solución que cada tipo de proyecto requiere. Muy cerca y sin complicaciones. Siempre juntos, como un equipo. Porque nuestra independencia nos permite recomendarte sólo lo que necesitas, y eso es lo que lo hace fácil. Y si **es fácil, it's Single.**

### Cómo afrontan los bancos la situación

Dada la situación económica, sacar adelante los proyectos tecnológicos, que en muchos casos son absolutamente necesarios, se está convirtiendo en un auténtico calvario para los responsables de TI, que ven como muchos de esos proyectos se caen abajo por la "falta de presupuesto". Tal y como afirmó **Javier Gascón**, responsable de seguridad de Citibank, "tenemos los presupuestos congelados y ahora todo se enfoca en el mantenimiento de la infraestructura TI que ya tenemos. Es cierto que ahora está cambiando todo. Actualmente, considero que los principales problemas son el acceso remoto a la hora de autenticar a las personas y cifrar la información, el de transmitir información con terceras compañías para enviársela con seguridad y garantía y también estamos temiendo por la seguridad física, porque el acceso a los edificios, por ejemplo, es tremendamente sencillo y es un tema de seguridad muy importante. Cualquiera puede acceder a mucha información muy sensible que se encuentra en las oficinas. También se está dejando de lado el tema de las passwords".

Por su parte, **Juan José García Albaladejo**, Jefe de diseño y desarrollo de la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA), cree que "el principal problema con el que nos encontramos en lo que se refiere a la seguridad es el del fraude en los medios de pago. Desde la CECA prestamos además servicio de banca online a varias cajas de ahorro. Incorporar soluciones que vayan en la lucha contra el fraude e incrementen la seguridad de forma centralizada es algo que tiene mucho sentido para nosotros y esto lo tenemos en la banca electrónica y en medios de pago. Creemos que hay que rentabilizar cualquier inversión y el modelo de cooperación. Consideramos además, que aunque la crisis es importante, no podemos permitirnos errores en seguridad, más todavía en esta época en la que los intentos de fraude vayan a ir en aumento".

En la misma línea se manifestó **José Díaz**, jefe de seguridad de Santander-Banesto: "El presupuesto para seguridad es escaso. Ahora y siempre. En nuestro caso, el Santander se ha expandido mucho y esto nos ha llevado a una complejidad de interconexión de redes muy fuerte. A mi me asombra mucho la sofisticación del que está atacando y que sabe muy bien a qué está atacando. Esto requiere mucho especialista detrás. Lo de máquinas y productos desatendidos es algo que me parece muy



llamativo y que sería lo ideal para solucionar estos problemas. Nuestro error es que muchas veces nos dedicamos a lo urgente y no a lo importante que es la sofisticación que tienen los que te quieren atacar".

Finalmente, **Edison Soto Lúcar** de Barloworld Finanzauto y asociado de AUSAPE: "entre 2007 y 2008 nuestra entidad realizó todas las actualizaciones de SAP, con un coste elevado. Ahora nos encontramos con que es muy difícil sacar adelante proyectos de tan sólo 6.000 euros. En lo que se refiere a la parte de redes, los administradores y las personas que se encargan de monitorizar los sistemas utilizamos conexiones VPN y lo hacemos con las herramientas de Microsoft, aunque no nos ofrecen suficientes garantías. En lo que estamos apostando muy fuerte es en el tema de virtualización y consolidación de máquinas. Tenemos unas 70 máquinas virtuales trabajando sobre once máquinas físicas, de las cuales a nivel de SAP, seis de esos sistemas SAP están virtualizados. En definitiva, la estrategia actual se basa en optimizar los recursos sin descuidar lo que ya tenemos".

#### Acceso remoto

Uno de los principales problemas de la banca viene dado por los accesos remotos, ya que los bancos necesitan proporcionar estos accesos cada vez a un mayor número de empresas y clientes, lo que conlleva un incremento en lo que a inseguridad se refiere. Según Larragueta, "una de las cosas que nosotros aportamos es intentar identificar qué es lo que hay que primar sobre esos accesos remotos.

Bajo nuestra opinión hay que primar que sea muy sencillo de hacer, sea rápido y optimizar quién, cómo y en concepto de qué accede al acceso remoto. A pesar de la crisis, la seguridad crítica va a acabar implementándose dentro de los procesos de negocio de las empresas porque las organizaciones no podrán mantener dos infraestructuras de seguridad en paralelo, cuando con una ahorrarían costes. Desde SonicWall creemos que hay que ahorrar costes, ser más eficientes y hacer cosas que son innovadoras. Si la necesidad real existe, hay soluciones".

Los representantes asistentes también señalaron como problema la seguridad física, es decir que alguien introduzca un dispositivo dentro del firewall y pueda sacar toda la información sensible de las entidades, lo que hace que la seguridad en ese caso sea nula aunque se tengan implementados los mejores elementos para que nadie entre desde Internet.

Según Juan Larragueta, "el usuario es muy difícil de controlar. Lo que nosotros hacemos es incorporar medidas que van más allá del firewall, de forma que seamos capaces de analizar todos los paquetes que circulan y no sólo los que provienen desde Internet, sino también los paquetes de información internos. Además, buscamos medidas para poder monitorizar los equipos de seguridad para evitar que la gestión de los equipos internos sea un problema. Esto se puede hacer pero de una forma racional, es decir, haciendo que algo sea práctico y se pueda implementar de forma inmediata".

□ [SonicWall - www.sonicwall.com/es/](http://www.sonicwall.com/es/)



# ***SOLUCIONES INTEGRADAS PARA UN NEGOCIO EN CONSTANTE CAMBIO***

La innovación es la clave del crecimiento de las empresas y la tecnología cobra una especial importancia en épocas de cambio. Es el momento de diferenciarse.

IBM le ofrece la gama más completa de soluciones integradas de software, infraestructura tecnológica, servicios de consultoría e implantación, mantenimiento y outsourcing, que cubren el ciclo de vida de los proyectos SAP.

Nuestra metodología y experiencia en clientes hacen de SAP e IBM la combinación perfecta para resolver las necesidades de IT de su negocio.

**Además, los servicios de financiación de IBM le permitirán gestionar los costes de todo el proceso de transformación sin perder eficiencia económica.**

[www.ibm-sap.com](http://www.ibm-sap.com)



## XV Asamblea General

# AUSAPE Útil

*Fomentar las premisas de utilidad y rentabilidad, junto con los tres grandes ejes que rigen la actividad de AUSAPE (Networking, Influencia y Formación) serán algunos de los objetivos que se ha trazado la Junta Directiva de AUSAPE durante este año 2009. Estas líneas estratégicas fueron expuestas en la XV edición de la Asamblea General de AUSAPE, celebrada a finales del pasado mes de Enero. Además de esto, en la edición de este año pudimos contar con una interesante mesa redonda en la que participaron los coordinadores de los Grupos de Trabajo que mostraron a los asistentes los avances que se están produciendo en respectivas áreas a la hora de acercar a SAP las necesidades de las empresas.*

**E**l pasado día 29 de enero de 2009 tuvo lugar, en el Hotel Confortel Atrium de Madrid, la XV Asamblea General de AUSAPE, la Asociación de Usuarios de SAP España. Este es un evento interno que sirve como toma de contacto anual entre los representantes de las empresas asociadas y los órganos de gobierno de esta Asociación y, en caso necesario, para la renovación de los cargos electos que conforman la Junta Directiva. Durante este acto, se

presentaron todas las acciones que se han puesto en marcha durante el pasado año, así como el presupuesto correspondiente y los objetivos que se desean alcanzar para el nuevo periodo.

Como cierre para la edición de este año, pudimos contar con la presencia de José María Sabadell, Chief Operating Officer de SAP Iberia, que mostró a los asistentes las grandes líneas estratégicas que regirán la política de este fabricante durante el nuevo año.



*La Junta Directiva de AUSAPE puso sobre la mesa un resumen de las actividades realizadas durante 2008 además de los objetivos que se desean alcanzar durante este año.*

### Informe de Gestión

Con el nombramiento del Presidente y el Secretario de la Asamblea comenzó la XV edición de este evento. José Juan Novás, presidente de AUSAPE, tomó la palabra para comenzar con el informe de gestión correspondiente a 2008, en el que se hizo un repaso por todas las actividades e iniciativas que se han llevado a cabo durante el pasado año.

Durante su exposición, puso de manifiesto las tres grandes líneas estratégicas que rigen la actividad de la asociación: Networking, Influencia y Formación; junto con otros conceptos en los que se ha puesto el foco durante la actual legislatura, como por ejemplo el fomento del concepto "AUSAPE útil", la internacionalización de la Asociación o el nuevo giro que se le ha dado a la relaciones con SAP, que Novás calificó como "de mayoría de edad, haciendo que SAP nos considere como un componente importante dentro de su ecosistema para trabajar de un modo más sincronizado y pasar de la reivindicación a la colaboración". Además, como punto culminante, durante este año 2009 se celebrará el XV aniversario de esta Asociación, que coincidirá con la V Edición del Forum GT.

A continuación dio paso a cada uno de los comités en los que se estructura la Junta Directiva, enfocando su actividad en las áreas de "Relaciones", "Eventos", "Técnico" y "Operaciones".

– **Relaciones:** Básicamente, se centró en todas las acciones que se han llevado a cabo para potenciar el conocimiento de la actividad de AUSAPE, tanto de forma interna como externa, así como el nuevo acuerdo firmado con SAP o los contactos que se han mantenido con otras asociaciones y grupos de usuarios, también en el ámbito universitario. Se citaron también importantes vías de comunicación abiertas con instituciones y organizaciones como FUNDETEC, AETIC, AENOR, IDC o GARTNER.

En el plano de las relaciones internacionales, se mostró la actividad realizada en torno a SUGEN (SAP User Group Executive Network) con la participación activa en algunos Grupos de Trabajo como el de "Estrategia" que trata de intervenir y conocer por adelantado las funcionalidades que tendrán los futuros lanzamientos de SAP.

– **Eventos:** Durante la exposición de este comité se mostró el elevado nivel de actividad que ha caracterizado el año 2008, llegando a una cifra de 92 eventos en los que han participado 715 empresas y un total de 1.299 asistentes, superando los 967 que se alcanzaron durante 2007.

También se hizo un repaso por la participación de AUSAPE en eventos externos, como es el caso del SAP Forum (celebrado en Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao y Sevilla), el Seminario organizado sobre la LOPD o la utilización del formato WebEX para presentaciones que se han organizado sobre SAP Enterprise Support o sobre Solution Manager EE. Por último, se hicieron públicos los detalles correspondientes a los dos grandes eventos organizados por AUSAPE: IV Forum GT y X Edición de las Jornadas.

– **Técnico:** Este comité tiene como tareas la coordinación y supervisión de la actividad de los Grupos Trabajo dentro de AUSAPE, el soporte en el área de servicios o la formación y la interlocución técnica con la propia SAP. Como hechos destacables, durante el pasado año 2008 se ha conseguido incrementar en un 12% el número de reuniones de los Grupos de Trabajo y en un 14% el de los participantes. Además de esto, se informó acerca de los requerimientos entregados a SAP en torno a la iniciativa “TopTen” o los detalles acerca del cambio de orientación que se ha dado al Laboratorio AUSAPE y el desarrollo efectuado para la validación masiva de los tipos de retención de IRPF. Esta es una petición específica del GT de Recursos Humanos Sector Público, que ha sido costeado por AUSAPE y distribuido después de forma gratuita entre todas las empresas interesadas.

– **Operaciones:** Este es el comité encargado del lado más “prosaico” de la Asociación, que mostró el resumen de los gastos e ingresos que se efectuaron durante el pasado año, poniendo especial hincapié en el control presupuestario y la captación de asociados durante 2008, año en el que se ha llegado a una cifra total de 381 empresas.

Además de presentar las cuentas de la Asociación, con un resultado que mejora lo presupuestado en el anterior ejercicio, dieron también todos los detalles acerca del nuevo acuerdo firmado con SAP Formación para ofrecer condiciones de acceso preferencial así como importantes descuentos para los clientes de SAP asociados a AUSAPE. Este acuerdo, por ejemplo, contempla la puesta en marcha de la denominada Tarifa Regional, que propone el desarrollo de actividades formativas certificadas SAP fuera de los núcleos de Madrid y Barcelona, con un nivel de precio muy inferior al estipulado en las tasas oficiales.

### Líneas estratégicas

La presentación del informe de gestión dio paso a una exposición en la que se resumieron las líneas estratégicas que deberán definir la actividad durante este año 2009.

Bajo el marco de actuación ya definido, el objetivo para este nuevo año se centra en mejorar los niveles de actividad conseguidos durante el pasado año, poniendo el foco en aspectos como:

- El fomento de las relaciones de la Asociación en todos los ámbitos.
- El desarrollo de una serie de herramientas colaborativas a través de la Web.
- La actividad de los GT dentro de SUGEN.



José María Sabadell, Chief Operating Officer SAP Iberia fue uno de los invitados a esta XV Asamblea General con una intervención, titulada “Desafíos y oportunidades en la transición a nueva etapa”.

– La consolidación de los eventos propios superando las cifras de asistencia y el interés conseguido en pasadas ediciones.

– Celebración del XV aniversario de AUSAPE con un V Forum GT muy especial.

– La creación de nuevos Grupos de Trabajo (“banking” y “utilities”).

– El seguimiento y la elaboración de los requerimientos entregados a SAP.

– Continuar con el crecimiento en cuanto al número de asociados y mantener el control presupuestario que permita hacer frente a este nivel de actividad.

Después de la correspondiente votación se procedió a la aprobación, por unanimidad, tanto del ejercicio 2008 como de los presupuestos presentados para el 2009.

### Desafíos y oportunidades en la transición a nueva etapa

José María Sabadell, Chief Operating Officer SAP Iberia, fue uno de los invitados a esta XV Asamblea General de AUSAPE. Durante su intervención, titulada “Desafíos y oportunidades en la transición a nueva etapa”, compartió con los asistentes los resultados obtenidos durante 2008 y sus previsiones para esta nueva etapa que comienza, en la que se espera un nivel de crecimiento más bien plano en cuanto a ingresos. Aunque la dinámica ha variado y será necesario afrontar algunos desafíos nuevos la posición en el mercado es relevante, con una cuota

que iguala al doble de la suma de los dos competidores más cercanos.

También desveló algunas cifras interesantes, como la de los 550 nuevos clientes conseguidos, en todos los segmentos, durante el pasado año 2008, la masiva adopción de SAP ERP 6.0 o la positiva evolución de su plataforma SAP Netweaver, que se ha convertido en la base tecnológica para las instalaciones en medianas y grandes empresas.

José María Sabadell definió también algunos elementos clave para este nuevo año que comienza como es el caso de nueva Business Suite 7, una nueva versión adaptada al entorno económico actual y dirigida a maximizar el uso de licencias en los clientes, los acuerdos con diferentes socios tecnológicos para la “con-innovación” y “co-comercialización” de soluciones o la puesta en práctica de “Best Run Now” con paquetes muy concretos orientados a mejorar determinados aspectos de la gestión de las empresas que incluye, además, una serie de condiciones económicas y de financiación especiales y ventajosas.

### Mesa de Coordinadores de GT

Después de la intervención de José María Sabadell, se puso en marcha la ya tradicional mesa de Coordinadores de los Grupos de Trabajo definidos en AUSAPE. El propósito fue el de dar a conocer la actividad que se ha desarrollado durante el pasado año 2008, así como los objetivos que se desean conseguir en esta nueva etapa.

Uno a uno, todos ellos fueron exponiendo el resultado de sus reuniones, el nivel de participación que han conseguido o la respuesta obtenida por parte de SAP ante sus requerimientos.

Como hitos más importantes de esta presentación podemos destacar el punto de inflexión que ha supuesto el desarrollo realizado por AUSAPE para la validación masiva de los tipos de retención de IRPF, que ha despertado un elevado nivel de interés entre las empresas ya que les ofrece una solución rápida y probada a este problema, y con coste cero.

Señalar también el trabajo realizado por el GT de Recursos Humanos Sector Público, que ha conseguido incluir siete requerimientos en el ya mencionado "Top Ten" o el relanzamiento que se le está dando al Grupo de Trabajo sobre la problemática de "Compras" con la colaboración de AERCE.

Por último, se realizó la ya clásica entrega de premios y distinciones, mediante las que se reconocen los méritos de personas o empresas que han colaborado de forma activa con AUSAPE durante el pasado año. Los grupos de trabajo eligieron a aquellas personas que han participado de un modo más activo durante 2008 y se reconoció también la labor de determinadas personas o empresas en su relación con AUSAPE.

### Premios SAP a la Innovación Empresarial

Este evento sirvió también como escenario para la celebración de la IV Edición de los Premios SAP a la Innovación Empresarial, unos galardones que tienen como objetivo principal el de reconocer a aquellas compañías que durante 2007 y 2008 han alcanzado logros significativos innovando en la concepción y puesta en marcha de nuevos procesos de negocio.

En esta ocasión, el jurado ha estado compuesto por José Velázquez, director general de SAP Iberia; Genaro Pena, director de Producto y Desarrollo de Negocio de SAP Iberia; Carlos Borrás, director general de CB Consulting; Alfonso Durán Heras, catedrático de Organización de Empresas de la Universidad Carlos III; Paulo Almeida, director de Marketing de SAP Iberia y José Juan novas, presidente de AUSAPE

Entre los 14 proyectos que han acudido a esta edición ha resultado ganador el presentado por la empresa de Transports Metropolitans de Barcelona (TMB) denominado "Medida de la prestación de Servicio MPS-UNE".

Está basado en un árbol jerárquico de indicadores que soporta el nuevo modelo de Calidad aplicado a TMB y que permite cumplir con la nueva certificación europea UNE EN-13816. Los dos finalistas de esta edición han sido Visionlab, por el proyecto "Nueva Cadena Logística y Centro de Distribución", y el Ayuntamiento de Bilbao por el proyecto "Sistema de gestión de Expedientes Electrónicos". □



En la ya tradicional mesa de Coordinadores de los Grupos de Trabajo se dio a conocer el resultado de sus reuniones, el nivel de participación que han conseguido o la respuesta obtenida por parte de SAP ante sus requerimientos.



Esta edición de la Asamblea General de AUSAPE sirvió también como escenario para la celebración de la IV Edición de los Premios SAP a la Innovación Empresarial.

### Premios y distinciones

**E**n la categoría de "Participación en los Grupos de Trabajo" se entregaron las siguientes distinciones:

- Grupo Industrial a D. David Fernández, de Metro de Madrid.
- Grupo RRHH a D. Carlos Iglesias, de la Universidad Alfonso X el Sabio.
- Grupo RRHH - Barcelona a Dña. Cristina Soro, de la empresa SERUNION.
- Grupo Financiero a D. Pablo Carralero, de la empresa MAPFRE.
- Grupo RRHH - Sector Público a Dña. Adoración Gutiérrez Agudo, de Correos y Telégrafos.
- Grupo Financiero - Sector Público a Dña. Marta Maldonado, de la Junta de Extremadura.
- Grupo Sanidad a Dña. Anna Benavent, del Hospital Asil Granollers.
- Grupo SOA a D. Víctor Manuel Hernández, de Azucarera Ebro.
- Grupo BW/SEM a D. Andrés López Lasarte, de la empresa BRENNTAG QUÍMICA.
- Grupo EH&S a Dña. Mar Cuenca, de la empresa ENAGAS.

También fueron entregados los siguientes galardones:

- D. Francisco Arias, de SAP Iberia, en la categoría de "Personal de SAP por su colaboración" teniendo en cuenta su especial colaboración con esta Asociación durante el pasado año.
- El Grupo Seidor, en la categoría de "Partner por su colaboración", que recibió la distinción en manos de Dña. Laura López, directora de Marketing de este Grupo.
- La empresa Mutua de Accidentes de Canarias, en la categoría de "Asociado por su colaboración con AUSAPE", que recogió el premio en manos de D. Miguel Fernández Cejas, director de Sistemas de Información de esta entidad.
- Por último, se entregó también una distinción especial a D. David Bautista, responsable de Informática Corporativa Grupo HUNOSA, en reconocimiento de los muchos años que lleva formando parte de la Junta Directiva de esta asociación.



***Hemos reducido el tiempo de proceso de pedidos de 30 a 3 minutos en pedidos grandes con Esker."***

Fabricante de automóviles

#### **Descubra cómo:**

- Mejorar el servicio al cliente automatizando las confirmaciones de pedidos
- Automatizar la gestión de pedidos también para clientes no EDI
- Liberar su equipo de procesos manuales para que se pueda concentrar en actividades de más alto valor añadido
- Resolver picos de trabajo sin contratar más personal

## **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**



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

Garantiza una gestión rápida, eficaz, cómoda y segura. Es de fácil implantación y contribuye a mejorar los ratios financieros de su empresa gracias a la importante reducción de costes y de los ciclos de negocio que proporciona.

[www.esker.es](http://www.esker.es)

*V Edición de nuestro Forum GT*

# Formación e Información en entorno de trabajo e intercambio de experiencias

*Un año más, los asociados de AUSAPE y Valencia confluyen para convertir a esta ciudad en la capital española de las Tecnologías de la Información. Con la puesta en marcha de la edición de este año, y aún teniendo en cuenta el panorama económico actual, el Forum GT cumple su V aniversario en un ambiente de claro crecimiento tanto en lo referido al nivel de asistencia esperado como al ya confirmado apoyo por parte de los socios tecnológicos más importantes del mercado SAP. El secreto de este éxito: una fórmula que permite aunar formación e información, al mismo tiempo que se fomenta el intercambio de experiencias, la puesta en común de ideas, etc.*



*Ya está preparada la V Edición de nuestro Forum GT, un evento que ha ido evolucionando año a año para convertirse en toda una referencia en el sector.*

**A**ún en periodos tan complejos como el que vivimos en la actualidad, la fórmula ideada bajo el nombre de Forum GT sigue manteniendo intacto el elevado nivel de interés entre los asociados de AUSAPE que ha venido manifestando durante los últimos cuatro años. Este 2009 se cumplirá la V edición de un exitoso evento que nació con el objetivo de proporcionar un escenario y la logística adecuada para facilitar las reuniones de los Grupos de Trabajo de AUSAPE pero que, poco a poco, ha conseguido posicionarse como un auténtico punto de referencia para los profesionales de TI de las empresas y las AAPP. Básicamente, se ha logrado constituir un evento de indiscutible éxito y rentabilidad para todos aquellos profesionales que trabajan diariamente con soluciones SAP. Aquí podrán encontrar, de primera mano, toda la información sobre esta plataforma, así como las soluciones y servicios disponibles por parte de los más importantes socios tecnológicos del mercado. Estas sesiones informativas se complementan con talleres prácticos y ponencias sobre todo tipo de temas de elevado inte-

rés y actualidad para los asistentes, como es el caso de la LOPD, la Factura Electrónica, etc.

Pero, además de esto, el Forum GT se ha planteado como un importante foro de reunión, donde los directivos tecnológicos y de negocio han encontrado un punto en común para compartir experiencias y buscar los caminos para poner en marcha todo tipo de proyectos tecnológicos.

### Forum GT y Feria Valencia

Las fechas elegidas para la celebración de este año han sido el 21 y 22 de mayo que, como no podía ser de otra forma, continúa con la tradición viajando hasta tierras valencianas para ocupar el espectacular Centro de Eventos de Feria Valencia. Éste es un edificio emblemático y versátil de reciente construcción, que cuenta con una superficie total de más de 12.000 metros cuadrados, con cuatro plantas rectangulares y un módulo central que sirve para interconectarlas.

Utilizando un formato muy similar al del pasado año, este Forum GT 2008 se ha planteado con una duración de dos días, durante los que se puede asistir a todo tipo de reuniones, presentaciones o conferencias sobre una gran variedad de temas de interés general y en primera línea de actualidad.

La presentación de este evento correrá a cargo de José Juan Novás, presidente de AUSAPE, junto con una personalidad relevante de la Administración Pública de Valencia, que se encargará de la inauguración de este evento.

A continuación, dará comienzo la Sesión Plenaria de este Forum GT, que tendrá a la LOPD como el protagonista indiscutible. En esta ocasión podremos contar con la presencia de Jesús Rubí, Subdirector General de la Inspección de Datos de la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), que ofrecerá una interesante charla que tendrá como título "Aspectos de la LOPD que afectan a la Gestión TI". En esta ponencia participará también, como coordinadora, Ana Marzo, Socia Directora del equipo Marzo, un gabinete especializado en área de TI y la protección de los datos.

### Rentable para el asistente

A continuación, como viene siendo habitual, darán comienzo las sesiones paralelas junto con la apertura de una amplia zona de exposición, en la que se darán cita una importante cantidad de fabricantes, consultoras e integradores relacionados con el mundo SAP.

Durante estas sesiones será posible conocer de primera mano todo tipo de soluciones y servicios, así como entablar un contacto directo con los responsables técnicos o comerciales de estas empresas.



El control de acceso se realizará a través de un sistema de reconocimiento facial que implantará la empresa PyV.

## Este año se han habilitado autobuses gratuitos desde Madrid y Barcelona para facilitar la asistencia de todos los asociados

Como viene siendo habitual, estarán disponibles una serie de salas que estos Asociados Especiales utilizarán para impartir conferencias, presentaciones de producto, casos de éxito con clientes, etc.

Una de las pautas que se ha marcado la actual Junta Directiva de AUSAPE para la celebración de este Forum GT 2009 ha sido la de conseguir un evento rentable para el asociado, en el que los asistentes puedan acceder a información privilegiada y de primera mano, evitando las simples presentaciones comerciales.

Por este motivo el Forum GT de este año contará con un novedoso sistema de control de acceso "facial", que será suministrado por la empresa PyV. Mediante este sistema, los Partners podrán evitar la presencia de competidores en sus salas y podrán

mostrar todo su "know-how" a los asistentes a través de presentaciones con un elevado nivel de contenido.

Además, teniendo en cuenta los problemas económicos por los que pasan las empresas en la actualidad, para facilitar la asistencia a la edición de este año se han habilitado una serie de autobuses gratuitos para las empresas asociadas, que tendrán salida desde las ciudades de Madrid y Barcelona.

### Avance de las Sesiones Paralelas

Como un pequeño avance de lo que se podrá ver en esta V edición del Forum GT, aquí adelantamos algunos de los contenidos que serán presentados por los diferentes partners en las salas habilitadas para ello.

- **Seidor**. Además de presentar algunas de las principales novedades de soluciones en el entorno

SAP, Seidor contará con la colaboración de VMware, líder en soluciones de virtualización. Durante sus sesiones se tratarán principalmente temas de Optimización y Flexibilización, así como la Continuidad de Negocio en entornos SAP con especial detalle en la alta disponibilidad y una recuperación ante desastres sencilla y rentable.

- **IBM.** Plantea una serie de medidas capaces de mejorar distintos aspectos de nuestro negocio: ahorrar hasta un 30% los costes de mantenimiento; reducir los costes de la gestión del almacenamiento en más de un 40%, mejorando el rendimiento de los aplicativos; escalar la base de datos para mejorar el rendimiento de SAP Business Warehouse o ahorrar más de un 40% del espacio utilizado en el disco.

- **Readsoft.** Mostrará su solución INVOICES-COCKPIT, certificada por SAP, que automatiza el tratamiento de facturas. Las presentaciones ahondarán sobre todos los componentes de esta solución, donde se contempla desde el punto de entrada y

captura de la información hasta la integración y validación con SAP; aprobación de facturas (también con dispositivos móviles), estadísticas o incluso un portal de gestión de proveedores.

- **ProSAP.** Por un lado tocará el tema de SOA, ofreciendo una visión de las nuevas tecnologías de SAP y buscando mostrar nuevas alternativas de trabajo a los Responsables de TI o de SAP. En la segunda, dará a conocer una novedosa forma de prestación de servicios de mantenimiento y soporte, con casos de éxito de clientes que han mejorado su servicio y han llegado a reducir sus costes entre un 35% y 40%.

- **NOVIS Centro de Competencia SAP.** Esta empresa está especializada en Soluciones SAP y ofrece una amplia gama de servicios orientados a la simplificación de la gestión y reducción de costes de propiedad. Su misión es facilitar la puesta en marcha de soluciones SAP y la optimización de su operación durante todo su ciclo de vida.

- **Capgemini.** Durante su presencia en este Forum GT, Capgemini realizará varias ponencias bajo los siguientes títulos: descubra cómo optimizar la gestión y el control financiero en su Empresa; implantación y configuración de escenarios, cuadro de Mando a partir de la explotación del BW y la evolución de la plataforma SAP hacia la nueva arquitectura empresarial.

- **Assima.** Assima Performance Suite –APS- (un “GPS” capaz de guiar a los usuarios a través de los procesos más complejos, aún cuando los usuarios tengan poca o ninguna experiencia), Assima Training Suite -ATS- (una herramienta capaz de crear un perfecto simulador multilingüe de cualquier proceso) y Assima Multilingual Suite –AMS- (la solución definitiva a cualquier problema de multilingüismo).

- **Sun Microsystems.** Durante sus ponencias podremos ver cómo las tecnologías de Sun Microsystems y VMware se convierten en una opción de éxito de la mano de una Compañía de servicios líder como T-Systems. La virtualización del puesto de trabajo del usuario es hoy una realidad y representa una mejora tecnológica que garantiza un entorno seguro, de bajo coste, eficiente y eco-responsable.

- **T-Systems.** Por un lado, mostrará “Cómo gestionar el conocimiento en un contrato de mantenimiento de aplicaciones”, explicando casos prácticos sobre la creación y mantenimiento de una base de datos de conocimiento y cómo los clientes pueden acceder y gestionar esta información. En segundo lugar “Factura electrónica, más allá de la firma digital”, ahondando en la reducción de costes tanto para proveedores como para clientes.

- **Esfer Ibérica.** Expondrá su solución de gestión automatizada de e-facturas de proveedores y de clientes. ¿Qué aporta sobre otros fabricantes del mismo sector? Su solución, Esfer DeliveryWare, que automatiza el proceso de facturación mediante el cual las facturas pueden enviarse por “Correo Híbrido” (formato papel o electrónico), permitiendo así una adopción paulatina por parte de los clientes, del formato electrónico.

- **VASS.** Se trata de una consultora con alta especialización en nuevas tecnologías, integradora de productos y servicios con un alto nivel de especialización e innovación, dentro de su Área de SAP, este año tiene ofertas muy interesantes y servicios express para soluciones de Facturación electrónica con Esfer, Cambios de Versión y Reporting con Business Object.

- **NorthgateArinso.** Sus presentaciones versarán sobre: BPO y Eureka, últimas tendencias en outsourcing de RRHH, así como un caso reciente de éxito; TT-S con una demostración de la herramienta “TT Knowledge Workforce”; EH&S (template

## La segunda de estas jornadas se iniciará con una serie de ponencias sobre SAP Business Suite 7, los GT dentro de SUGEN o la Firma Electrónica



Como todos los años, el segundo día tendrán lugar las reuniones de los Grupos de Trabajo. En la imagen aparece la que realizó el GT Financiero en la pasada edición de este Forum GT.

para la Prevención de Riesgos y Salud Laboral para SAP) y SAP RRHH (template para la Gestión de la Formación y Selección de Personal con SAP).

- **Informática El Corte Inglés.** “Ahorro y Gestión Eficiente en Sistemas de Información SAP” será el hilo conductor elegido con soluciones prácticas enfocadas al ahorro de costes o a la optimización de su instalación. Compartirá su visión de la eficiencia con iGESTIONA FOR SAP SOFTWARE, mejoras en los procesos de facturación, así como en el proceso de captación del talento a través del e-Recruiting.

- **Ecenta.** Esta es una firma alemana de productos y consultoría especializada en complejos proyectos de implementación en el área de productos SAP Business Suite, que abre en Abril/2009 su nueva oficina en Madrid. Durante este Forum GT pondrán en marcha las siguientes presentaciones: “El momento de la verdad ha llegado – Historia de éxito en Ericsson” y “Integración de SAP CRM Interaction Center con SAP BCM”.

- **Open Text.** Nos hablará sobre SAP Document Access by Open Text, potente y fácil de usar, facilita la gestión de datos y documentos en toda la empresa. También incidirá sobre Open Text Extended ECM for SAP, que permite intercalar la gestión de contenido directamente en el proceso de negocio en el contexto correcto, suministrando el contenido relevante y adecuado dependiendo del cargo de la persona y del estado actual del proceso.

- **Ibermática.** La presencia de Ibermática en esta edición del Forum GT traerá consigo dos interesantes presentaciones. La primera sobre BPC, la nueva herramienta de planificación y presupuestación. También expondrán su ponencia “La gestión por procesos: Del paradigma a la realidad” que incluirá también un caso de cliente.

- **Stratesys Consulting.** Presentará ocho casos de éxito con soluciones innovadoras, entre las que podemos destacar la maximización del ROI en proyecto de facturación electrónica y digitalización; cuadro de Mando Integral con SAP SSM (ex-Pilot), Business Intelligence & Business Objects, New General Ledger (información financiera); Tesorería Integrada; Solution Manager Diagnostics; el portal del Empleado y manager, o Nakisa.

- **Microsoft.** Entre los temas tratados estarán el nuevo Windows Server 2008, Microsoft SQL Server 2008, la tecnología de Virtualización Microsoft Hyper-V, utilidades de Gestión de Servidores SAP (Microsoft System Center con Virtual Machine Manager), conectores Microsoft para Soluciones SAP (certificados por SAP y disponibles como conectores stand-alone), o Microsoft Duet 1.5.

- **Q it Consulting.** Centrará su exposición en las nuevas soluciones móviles/PDA para acceso estándar a sistemas SAP y SAPCRM2007, así como el

## Control de acceso facial

**P**YV, empresa española fabricante de soluciones globales para el control de presencia, accesos y producción, dispone de la primera solución 100% española de control de accesos mediante reconocimiento facial.

Esta solución, comercializada con el nombre de ZEITER Biométrico FACE, se compone de un Terminal de captura de Datos con su electrónica adicional y un software de entrada de datos y la posterior gestión de los mismos.

El resultado es que en tan solo una fracción de segundo, una persona podría tener permitido o denegado un acceso a un determinado recinto con tan solo presentar su rostro al Terminal ZEITER. La fiabilidad del sistema es altísima ya que la tasa FAR (False Acceptance Rate), que mide el porcentaje de personas no autorizadas aceptadas por el sistema, es tan solo del 0,0001%. Este acceso permitido o denegado se hace en función de un patrón facial, generado a partir de la lectura de una serie de puntos del rostro de una persona.

Esta tecnología de la empresa PYV es robusta y fiable, y la única restricción es que se debe emplear en unas condiciones constantes de iluminación distribuida homogéneamente por toda la cara. La distancia de identificación no tiene un límite prefijado, si bien una cara será reconocida únicamente cuando la distancia entre los dos ojos sea de al menos 40 pixels. El Terminal es capaz de almacenar en su controlador hasta 30.000 registros de fichajes y 20.000 patrones faciales.

Las empresas que opten por este sistema de control de presencia y/o de accesos, tendrán además la seguridad de cumplir lo estipulado en la Ley de Protección de Datos.

acceso a soluciones SAP desde dispositivos RIM/Blackberry. También mostrará un caso de éxito y se profundizará en el modo de aportar valor añadido con una solución de bajo coste.

## Networking profesional

Atendiendo a la agenda prevista para este primer día de Forum GT, estas Sesiones Paralelas terminarán a las 18:30 horas. Después de los traslados oportunos dará comienzo el acto lúdico y la cena de gala en el Restaurante “Masía Siglo XIX”. Este espacio de tiempo, dedicado a fomentar una toma de contacto más “personal” entre todos los asistentes, tendrá como guía al conocido mago y humorista Luís Boyano, que pondrá sobre el escenario un entretenido espectáculo especialmente diseñado para este evento. Además, también se realizará un cálido homenaje a todas las Juntas Directivas que han trabajado en AUSAPE durante sus quince años de existencia (1994-2009).

## Reuniones de los Grupos de Trabajo

En cuanto a la segunda de estas jornadas, la del 22 de mayo, se ha planteado con un formato similar al del anterior año. Este segundo día se utilizará para llevar a cabo las reuniones de los diferentes Grupos de Trabajo en las salas habilitadas para ello. Estas reuniones estarán abiertas para todos los asistentes a este Forum GT. En ellas se tratarán los temas de interés concernientes a cada Grupo de Trabajo en particular, complementándolos con presentaciones específicas por parte de partners, previa confirmación con los coordinadores correspondientes, así como la puesta en común de experiencias por parte de clientes.

Dentro de estas reuniones de Grupos de Trabajo, debemos destacar la preparada para la comunidad CioNET, en la que estarán presentes Mona Biegstraaten, Managing Director de CioNet, Jose Juan Novás, Presidente de AUSAPE y miembro de CioNet y Roberto Calvo, Representante de AUSAPE en CioNet.

De forma previa a estas reuniones, se han organizado una serie de Sesiones Plenarias paralelas que tendrán como protagonistas a SAP, SUGEN y AEAT. En la primera de ellas se realizará un amplio recorrido por las novedades que presenta SAP, poniendo un especial foco en todo lo relacionado con SAP Business Suite 7.0.

En cuanto a la segunda de estas sesiones, se ha organizado una interesante reunión presencial del Grupo de Estrategia definido en SUGEN a nivel internacional. En ella participarán, entre otros, Miguel Fernández Cejas, como representante de la Junta Directiva de AUSAPE dentro de SUGEN y promotor de esta iniciativa, Oliver Hid Arida, Global Customer Communities de SAP AG, Ricardo Gamboa en representación de ASUG Colombia y Alexandre Galvao, director asociativo de ASUG Brasil.

Por último, se ha organizado una tercera Sesión Plenaria en la que se mostrarán las novedades más importantes de la AEAT, con temas como la Factura Electrónica o el IVA.

Durante esta segunda jornada del Forum GT también permanecerá abierta la zona de exposición para que todos los asistentes puedan mantener un contacto directo con consultores expertos en todo tipo de materias. □

# Servicios web empresariales, flexibles e integrados

*Dentro de su amplia gama de productos, SAP ha puesto un importante énfasis en todo lo relacionado con SOA, ya que esta arquitectura es un camino obligatorio para las empresas de todos los tamaños que quieren conservar su competitividad en el futuro. Hoy en día SAP SOA integra todo lo necesario para emprender el cambio a los servicios web. Pero, ¿qué es SOA y cómo influye en la empresa moderna?*

**[ Fernando Escudero, periodista especializado en TI ]**

**S**in duda el término SOA es uno de los más repetidos en los departamentos de TI de muchas empresas de todos los tamaños en los últimos años. Suena a medio camino entre modernidad, promesa de reducción de costes e incremento de flexibilidad. Suena a herramienta necesaria que uno debe tener, aunque no sepamos del todo para que nos puede servir tarde o temprano.

Pero en realidad SOA (*Service Oriented Architecture*) no es tan misteriosa como puede parecer en ocasiones, ni tan buena o mala como se la pinta. Se trata de una arquitectura de software que, a diferencia de otras arquitecturas, necesita una importante colaboración del personal de negocio de la empresa, ya que de la mano de SOA vienen remodelaciones (en ocasiones profundas) en la forma de trabajar de la compañía. Y estas son, en muchos casos, el motivo principal por el que la adopción de SOA se pospone en numerosos negocios.

SOA no es un paquete de software que se puede instalar, es una forma de trabajar, una arquitectura de software soportada por un modelo de negocio.



*Estos son los elementos principales del ecosistema para SOA de SAP, desde las soluciones de negocio, pasando por el desarrollo hasta la integración.*

Pero con todo el revuelo que SOA levanta a su paso cuando se habla de implantar esta nueva arquitectura, el término lleva ya sonando tanto tiempo, que hoy en día ha dejado de ser una palabra mágica, sinónimo de ventajas infinitas y ya está algo gastado. Las personas de negocio ya no quieren saber tanto si se trata de SOA o no, lo que necesitan es una plataforma tecnológica flexible, que esté basada en la tecnología que sea, pero que cumpla con los criterios y los requerimientos del negocio.

Y eso es lo que los integrantes de los departamentos de TI deben asumir a la hora de proponer mejoras a la infraestructura a los responsables del área de negocio. La palabra "SOA" por sí sola ya no vende el proyecto necesariamente, es necesario delinear las ventajas que se van a obtener y el plazo en que es posible conseguirlos. Pero ante todo hay que dejar claro que SOA no es un destino, es un camino.

Según una encuesta de IDC, este año 2009 se espera que las empresas del grupo llamado "pragmático" ya comiencen a adoptar SOA. Es decir, que ya ven que no se trata de una posible tecnología o de una que aún está en fase de desarrollo, si no que ya han asumido que es un camino necesario por el que deben pasar y que hay que ponerse manos a la obra.

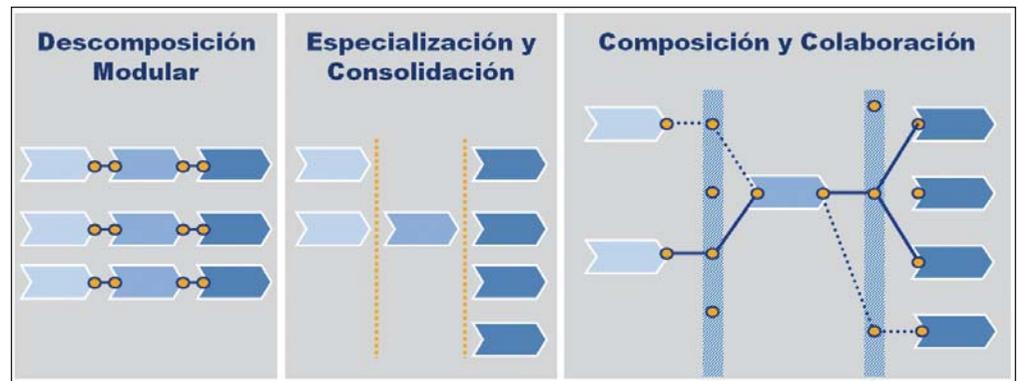
### ¿Qué beneficios aporta SAP SOA?

De entrada esta es la pregunta que primero plantean los responsables de negocio. Y es la más difícil de contestar. Los beneficios que SOA puede proporcionar a cada empresa dependen mucho de la estructura actual de la compañía, del mercado al que se dedica y de la infraestructura técnica de que dispone. Sin embargo hay algunos beneficios que podríamos llamar "genéricos" y que se aplican en todos los casos:

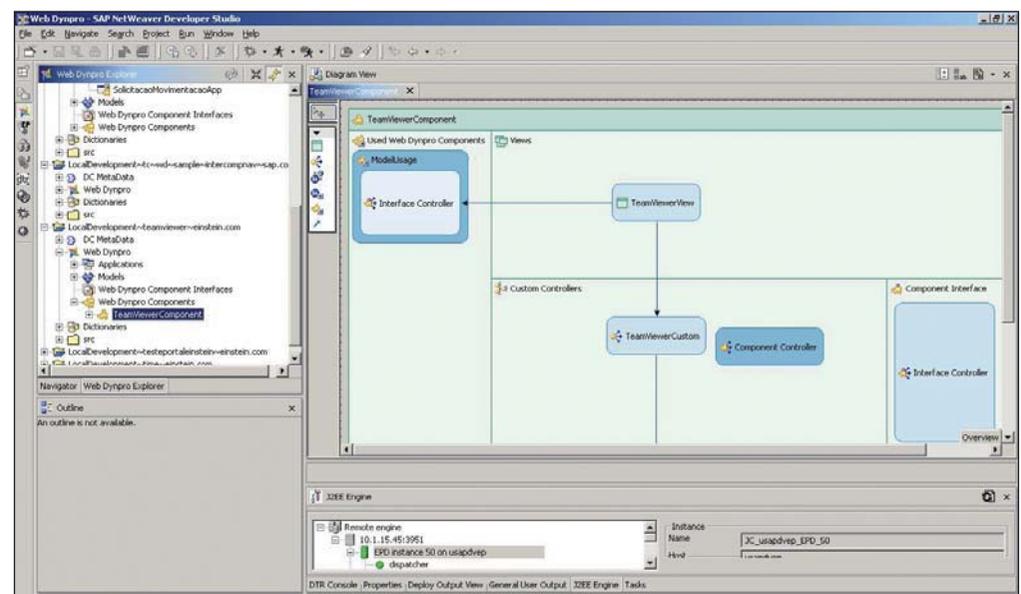
- **Flexibilidad.** Gracias al hecho de que SOA se basa en servicios, podemos elegir entre una gama de software y hardware más amplia que hasta ahora (lo que permite una sustitución más sencilla) e incluso tenemos la posibilidad de que algunos de estos servicios los proporcione una tercera empresa en conjunción con nosotros.

- **Interoperabilidad.** Como SOA está basado en estándares abiertos, permite la comunicación entre diversos sistemas, plataformas o tecnologías. Esto significa que las aplicaciones SAP y las que no son SAP podrán comunicarse perfectamente y colaborar en la misma tarea. Es posible aprovechar los sistemas de hardware existentes hasta el final de su ciclo de vida.

- **Agilidad.** Debido a la estructura de servicios se reducen los tiempos de reacción frente a los cambios y es posible reorganizar los procesos de negocio



Para adoptar SOA es imprescindible un cambio en los procesos de negocio, convirtiéndolos en modulares y más flexibles.



El desarrollo para Netweaver se realiza de forma gráfica a muchos de los niveles necesarios, lo que simplifica y facilita todo el proceso.

Los beneficios que puede proporcionar SOA dependen mucho de la estructura actual de la compañía, del mercado al que se dedica y de su infraestructura técnica

mejor y más rápidamente para adaptarlos a las nuevas circunstancias. Esto mantiene la posible ventaja competitiva de la empresa frente a los demás.

– *Optimización de los recursos.* El paso a SOA no está necesariamente relacionado con una importante inversión en sistemas. De hecho se pueden aprovechar los existentes ya que los sistemas heterogéneos pueden comunicarse entre sí y contribuir a la lógica del negocio como un todo. Por otro lado está la posibilidad de reutilizar procesos actuales para nuevas líneas de negocio, con apenas cambios o combinándolos con otros procesos.

Luego, cada implementación de SOA en particular puede destacar determinados beneficios para cada compañía, en función de la forma de trabajo y del entorno en el que se encuentre (partners, clientes, etc.)

En cualquier caso, la tecnología dejará de ser un freno para el negocio y se convertirá en un habilitador.

### ¿Quién necesita SOA realmente?

La respuesta es sencilla y corta: “todo el mundo”. SOA es algo inevitable para la práctica totalidad de las empresas actuales, según la consultora IDC. En mayor o menor medida, la adopción de SOA es obligatoria hoy en día.

El panorama de los negocios actuales demanda una facilidad sin precedentes frente al cambio y sólo los más rápidos se llevarán una parte importante del mercado existente. “*El segundo es el primero de los perdedores*” decía el conocido piloto Ayrton Senna y aunque en los negocios esto no es necesariamente tan acusado, su frase contiene mucho de verdad. Especialmente en estos tiempos de situación económica complicada.

Es imprescindible adaptarse a las nuevas realidades como las redes sociales y a unos usuarios que

esperan una interacción más avanzada con el software que manejan. Ya sean estos usuarios nuestros clientes o empleados. Las preguntas clave que debemos hacernos para saber con qué urgencia necesitamos una estructura SOA son las siguientes:

– ¿Cuánto tiempo tardaremos en implementar un nuevo escenario de negocio?

– ¿Podemos sustituir un sistema por otro con facilidad?

– ¿Los elementos de TI de que dispongo son compatibles entre sí?

– ¿En qué lugares impactan los cambios que debo realizar?

– ¿Llegaré a tiempo con las modificaciones antes de que cambie el mercado de nuevo?

– ¿Dónde reside la lógica del proceso?

– ¿Los usuarios podrán acceder al proceso de la forma apropiada?

Cuanto menos preguntas sepamos responder correctamente con rapidez, tanto más necesitamos una estructura SOA en nuestra compañía.

Y no existe un tamaño de empresa mínimo a partir de cual las compañías no necesitan SOA. Cualquiera puede emplear SOA, ya sea en forma de un pequeño servicio que se comunica con un proveedor o como una gran estructura que interacciona con diversos sistemas locales y remotos en nuestras diversas sedes alrededor del mundo.

Tampoco existe un mercado idóneo en el que debemos estar para aplicar SOA. “Eso es para los de las .COM” no es cierto. Una fábrica de tornillos puede necesitar los servicios Web mucho más que ciertas empresas dedicadas a Internet. En resumen: cualquiera puede utilizar y aprovechar SOA, con independencia del campo en que trabaja, del tamaño de la compañía y de la estructura y forma de trabajo actual. La arquitectura de servicios de SOA permite adaptarse a todas las necesidades, grandes y pequeñas.

### ¿Qué implica la implementación de SOA?

SOA tiene un impacto claro en la estructura de la empresa, ya que el personal de negocio debe reunirse con el personal de TI y juntos han de desarrollar inicialmente pequeños proyectos para comenzar la transición gradual a SOA, con la nueva forma de trabajo que implica esta tecnología.

Estos cambios naturalmente generan resistencias en muchas empresas, pero no sólo en la parte de negocio, que ve cómo pierde una parte del control habitual que tenían sobre el desarrollo de la empresa (aunque en el fondo esto no sea cierto del todo), sino también en la de sistemas. En este caso el hecho de que los actuales silos de datos deben desaparecer en una estructura de SOA, genera desconfianza y resistencia en los responsables de estos silos, que ven cómo su “pequeño reino” se desvanece.

La única forma de contrarrestar estas dificultades internas para la adopción de SOA es que haya un respaldo muy fuerte a favor del cambio por parte del personal de negocio y también de la dirección de sistemas correspondiente.

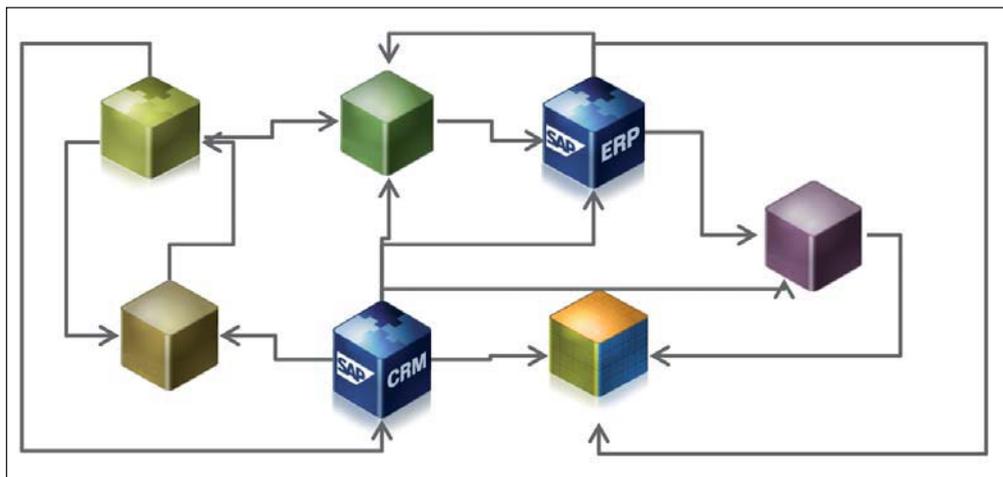
La implementación de SOA no tiene una lista de tareas estándar en la que comenzamos por el principio y vamos progresando. Uno de los primeros pasos podría ser el de identificar una funcionalidad que sea rígida, para luego descomponerla en módulos. A continuación hay que simplificar y optimizar estos módulos y luego componer los servicios apropiados, para que colaboren entre sí.

A lo largo de este proceso veremos que hemos de integrar el software y los sistemas existentes en la nueva arquitectura y se destilarán también cambios en la metodología de trabajo. Este será también el punto en que podremos vislumbrar los cambios a medio y largo plazo que deben producirse en la compañía para adoptar SOA en toda la estructura. Hemos de estar preparados para asumir cambios importantes, especialmente en la forma de trabajo del departamento de TI y de la colaboración con los responsables de negocio. Sin embargo, el ritmo de adaptación es algo personal y depende de cada caso.

En la web de SAP hay un Starter Kit al que podemos acceder online en [www.sap.com/platform/soa/soa-starter-kit.epx](http://www.sap.com/platform/soa/soa-starter-kit.epx) y que nos ayudará a entender mejor cómo SAP puede contribuir con sus productos en la adopción de SOA y cuáles son las ventajas obtenidas.

### Gama de productos SAP SOA

Como SOA es una arquitectura y no un producto, la gama de soluciones necesarias para cada caso varían en función de las necesidades de cada compañía. A continuación veremos los pilares básicos que componen la gama de SAP para SOA:



*Las soluciones clásicas no permiten una adaptación rápida a las nuevas circunstancias de negocio que se puedan generar.*

– *SAP NetWeaver Business Process Management (NetWeaver BPM)*. Esta es la herramienta de diseño y ejecución de procesos basada en el estándar BPMN. Permite modelar los procesos SOA multi-sistema, desplegarlos, seguir su ejecución y monitorizar su uso. Ayuda a incrementar la eficiencia de los procesos de negocio y a reducir los errores.

– *SAP NetWeaver Process Integration (NetWeaver PI)*. Se trata del middleware SOA/ESB de SAP. Principalmente es un motor de integración de sistemas y habilitación de entornos. En el primer caso actúa como hub de integración entre sistemas que intercambian diferentes tipos de mensajes en base a diferentes tecnologías y estándares. En el segundo permite crear y ofrecer servicios web que encapsulan funcionalidades de sistemas no orientados a servicios.

– *SAP NetWeaver Composition Environment (NetWeaver CE)*. Es la herramienta de desarrollo y composición de aplicaciones. Entre otras cosas permite el desarrollo de los servicios web o la composición de las interfaces de usuario (UI) de las aplicaciones SOA.

– *SAP Business Suite 7*: Son las soluciones de negocio de SAP, un software empresarial modular que proporciona soporte a los procesos de negocio y permite coordinar la empresa y las estrategias de TI.

– *Enterprise Service Repository and Registry (ESR)*. Se trata de la herramienta central de gobierno de las aplicaciones basadas en SOA. Tiene dos misiones principales que son el registro de servicios por un lado, que nos ayuda a saber en todo momento qué servicios están disponibles, cuál es su uso y cuáles las versiones dentro de las aplicaciones. Por el otro funciona como repositorio, almacenando los servicios tanto de SAP como de terceros que conforman la funcionalidad necesaria.

– *SAP NetWeaver Master Data Management (NetWeaver MDM)*. En un entorno SOA multi-sistema, un mismo dato maestro puede tener diferentes codificaciones en distintos sistemas. Es necesario que exista un elemento que mantenga la consistencia de esos datos a lo largo de la ejecución de todos los pasos de un proceso. Y esa es precisamente una de las misiones de SAP NetWeaver MDM.

– *SAP NetWeaver Identity Management*. Cuando las aplicaciones funcionan en múltiples sistemas, resulta necesario que la persona que las ejecuta disponga de los usuarios y autorizaciones correspondientes en los sistemas subyacentes. Todo este proceso implica unos altos costes de gestión y administración de las identidades de las personas en los diferentes sistemas. El propósito de SAP NetWeaver Identity Management es simplificar la gestión y el mantenimiento.



*David Ruiz (Endesa Servicios) fue el instigador en la creación de Grupo de Trabajo de AUSAPE enfocado a SOA. En la actualidad ejerce las labores de coordinación dentro de este GT.*



*Este Grupo de Trabajo dentro de AUSAPE se reúne periódicamente para tratar aspectos relativos a SOA y su adopción. En la imagen la última reunión celebrada el pasado día 23 de abril de 2009.*

La adopción de SOA depende en gran medida del respaldo del personal de negocio y de la dirección de sistemas correspondiente

## ¿Qué diferencia a SAP SOA de otras arquitecturas SOA?

SOA está hecho para modularizar el software empresarial y permitir una comunicación flexible gracias a los acoplamientos débiles entre las soluciones a través de servicios web. En este sentido las soluciones SOA que hay en el mercado ofrecen funcionalidades muy similares ya que SOA está basado en ciertos estándares a los que deben recurrir todos al fin y al cabo.

No obstante, SAP dispone de un factor diferencial importante ya que entrega su software en forma de *Enterprise Services*, es decir servicios web con funcionalidad estándar de SAP. Esto engloba tanto a ERP como a CRM, PLM, SCM, etc. Esto ayuda a extender los sistemas actuales manteniendo una flexibilidad que permite realizar cambios y mejoras de forma efectiva y con costes más reducidos.

## El Grupo de Trabajo SOA

Dentro de nuestra asociación existe un Grupo de Trabajo que nació hace 2 años en el seno del Forum GT y que está enfocado precisamente a tratar todos los aspectos relacionados con SOA en el mundo empresarial. Hablamos con David Ruiz, coordinador del Grupo de Trabajo SOA en AUSAPE, acerca de la función y las tareas que desarrolla actualmente este grupo.

El Grupo de Trabajo SOA nace en septiembre del año 2007 y surge en un momento en el que la tendencia dominante se corresponde con la fase de descubrimiento de SOA, por parte de la mayoría de las compañías, y de adopción por parte de una minoría. El propósito inicial del grupo de trabajo fue el de divulgar a los asociados de AUSAPE el resurgimiento de la filosofía de las arquitecturas orientadas a servicios (SOA).

*“Se divulgan los principios de SOA y cómo SAP está llevando a cabo su adopción en todo su portfolio de productos, así como comprender qué tiene que ver este nuevo paradigma con lo que cada empresa tiene en su casa”*, nos comenta David.

En algunas de nuestras reuniones se realizan charlas genéricas o conceptuales y en otras ocasiones se habla acerca de temas específicos, por ejemplo, cómo se adaptan los diferentes componentes de la capa tecnológica Netweaver, pieza básica en la adopción de SOA en el contexto que nos ocupa: SAP.

Durante este año 2009, en el seno de las reuniones ya se han comentado casos prácticos de adopción de SOA en empresas grandes y pequeñas, en escenarios SAP y no SAP.

En ese sentido la intención del grupo es la de compartir/divulgar los conocimientos adquiridos por los diversos participantes del GT y contactar con asociados/partners para que nos puedan explicar sus casos particulares y así aprender tanto de las lecciones aprendidas como de sus enfoques particulares.

La adopción de SOA por parte de las empresas es un camino de transformación de la empresa, tanto de la parte de Negocio como de IT. Cada empresa ha de saber encontrar su camino.

## Endesa, en camino

Con respecto a su experiencia personal de adopción de SOA en Endesa, David Ruiz, como Jefe de Proyectos de Endesa Servicios SL y responsable del grupo Arquitectura Marco Endesa para SAP (AME4S).

Durante la reunión que mantuvimos, nos indicó que *“nosotros realizamos una prueba de concepto con la nueva versión de la solución SAP Netweaver Process Integrator (NW PI7.1) como elemento middleware de SOA durante el pasado año 2008. Esto nos sirvió para extraer las primeras directrices a fin de que proyectos posteriores pudieran comenzar a ‘caminar’ con estas indicaciones. Actualmente tenemos un proyecto que va siguiendo estas directrices marcadas. El camino pasa inexorablemente por reorganizarnos internamente para afrontar este nuevo paradigma y en eso estamos ahora. Probablemente habrá que crear oficinas o centros de competencia para gestionar adecuadamente los servicios: definición, ciclo de vida, monitorización, responsables, gobierno. Es muy importante afrontar y pensar primero en temas de gobierno y organización, antes de abordar demasiados proyectos. Y es el punto en el que estamos ahora en Endesa. El feedback recibido de la prueba de concepto ha sido positivo y Endesa está definiendo y construyendo su camino hacia SOA, sin vuelta atrás.”* □

## Roadmap de SAP SOA para 2009

Todas las soluciones mencionadas se ubican en la plataforma SAP NetWeaver. Hasta la fecha SAP ha ido liberando versiones de manera independiente. Para este año sin embargo, SAP ha decidido realinear la codificación y sincronizar su lanzamiento, por lo que a finales de año se planea lanzar al mercado la versión SAP NetWeaver 7.2, donde todos los componentes incorporarán mejoras y estarán alineados. Las fechas y contenidos definitivos aún no están confirmados.

The screenshot shows the SAP NetWeaver website interface. At the top, there is a navigation bar with the SAP logo and 'GLOBAL' text. Below this, there are links for 'Home', 'Country Sites', 'Log In', 'Create New Profile', and 'Contact SAP'. A search bar is located on the left side. The main content area is titled 'Your Resource Center' and features a large banner for 'LEARN THE VALUE OF SERVICE-ENABLED ENTERPRISE RESOURCE PLANNING'. Below the banner, there are several content blocks: 'RETHINKING ENTERPRISE BOUNDARIES', 'CAN ENTERPRISE SYSTEMS SPEED UP BACK-OFFICE PERFORMANCE?', 'SOA IN YOUR INDUSTRY', and 'CONTACT US'. Each block contains a brief description and a link to a white paper or document. At the bottom of the page, there is a 'Want to learn more?' section with a 'Save' and '+ Share' button.

**PROSAP**

# Reduce entre un 20% y 40% tus costes en SAP

Reduce tus costes en consultoría funcional y formación a través de servicios personalizados no presenciales

*“Más de 15 años de experiencia como partner”*

*“Los mejores consultores”*

Disminuye tus costes de mantenimiento y desarrollos a la medida por medio de servicios de consultoría en remoto

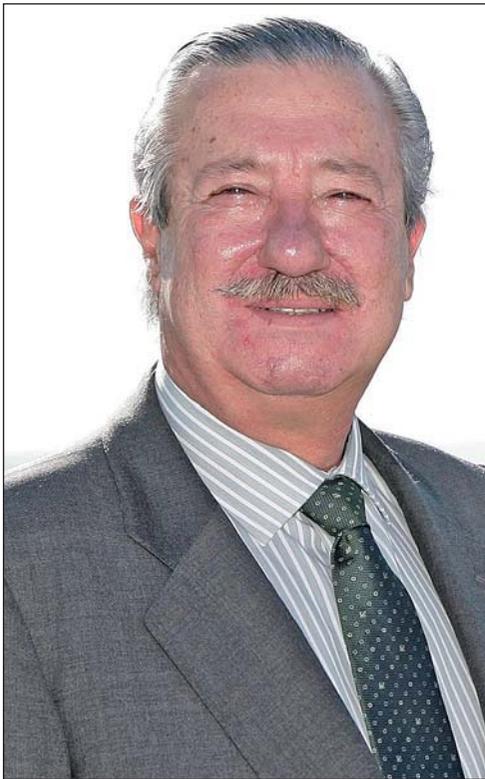
SOA: La forma más inteligente de ahorrar innovando

*“Servicio personalizado”*

¡ProSAP, la empresa especializada en Consultoría SAP, te ayudará a conseguirlo!  
Estaremos presentes en el Forum GT. Apuntate a nuestras sesiones o contáctanos en el 916 40 70 02 o a través de [www.prosap.es](http://www.prosap.es)

Entrevista a Carlos de Vargas. Director General de Feria Valencia

## “En tiempos de crisis, hay que estar más cerca que nunca del cliente”



*Carlos de Vargas Gómez-Pantoja (Valencia, 1953) es desde julio de 2006 director general de Feria Valencia. Desde su llegada a la institución, De Vargas ha dado un fuerte impulso al departamento comercial y ha abierto nuevas líneas de negocio relacionadas con la internacionalización de Feria Valencia. Con amplia experiencia en la gestión empresarial, es diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Valencia y tiene*

*diversos cursos de postgrado en el IESE y la Escuela de Estudios Financieros y Bursátiles. En su carrera profesional ha formado parte de la alta dirección de firmas como Aguas de Valencia o del despacho de arquitectos de José María Tomás Llavador. De Vargas quiere potenciar la vocación de servicio de Feria Valencia y asegura que “en tiempos de crisis, hay que estar más cerca que nunca del cliente”.*

**Estuvo usted directamente comprometido en el proyecto que después convirtió a Feria Valencia en el recinto ferial con mayor superficie de exposición de España y uno de los más modernos. ¿Esto es una ventaja o se puede convertir en un problema en periodos como el que atravesamos?**

Es una ventaja incuestionable. La ampliación ha permitido a Feria Valencia consolidar una posición de liderazgo mundial. Nos ha permitido ser la mejor infraestructura ferial de España, el cuarto recinto más grande del mundo y uno de los más modernos. Gracias a las obras, tenemos unas instalaciones versátiles, capaces de acoger diferentes ferias y eventos de forma simultánea. Si la feria no hubiera acometido la ampliación, seguramente hoy estaríamos fuera del mercado.

**Su llegada a la dirección general de Feria Valencia se produjo en 2006, ¿cuáles son los hitos más importantes que se han conseguido?**

En este tiempo hemos puesto en marcha un ambicioso plan de internacionalización que consideramos clave para el futuro del negocio ferial. Hemos hecho un esfuerzo brutal para la captación de clientes de calidad y hemos reforzado nuestra vertiente más comercial. Durante la etapa anterior la institución estuvo sumergida en su ampliación. Ahora toca concentrar esfuerzos en la comercialización. Y ahí estamos.

**Feria Valencia realiza una importante labor de dinamización económica en la región. ¿Podría profundizar sobre este tema? ¿Cómo ha ido evolucionando con el paso del tiempo? ¿Qué perspectivas de futuro tiene?**

Nuestra actividad tiene, efectivamente, un impacto tremendo en la economía local. Suponemos



una inyección de mil millones al año para nuestro entorno, que se reparten por igual entre lo que logran nuestros expositores por venir y lo que damos a ganar a las empresas por nuestra propia actividad (hoteles, restaurantes, taxis, aviones, montaje de stands, etc.) Estamos seguros de que se trata de un dato que va a crecer en los próximos años gracias al negocio de eventos, donde hemos entrado con fuerza desde 2006. Sin la espectacularidad de las ferias, los eventos atraen gran cantidad de visitantes de alta calidad y alto poder adquisitivo que dejan más beneficio a algunos de los sectores que históricamente se benefician de la actividad ferial.

**De forma paralela al desarrollo de vuestra actividad a nivel nacional, se están poniendo en marcha toda una serie de iniciativas para ofrecer vuestros servicios fuera de nuestras fronteras. Podría darnos más detalles acerca de todo esto, de la apertura del panorama a nivel internacional y del porcentaje de negocio que puede suponer para Feria Valencia.**

“ Si Feria Valencia no hubiera acometido su ampliación, seguramente hoy estaríamos fuera del mercado”



“Feria Valencia está liderando grandes proyectos internacionales. Entre ellos destacaría el que tenemos más avanzado, la puesta en marcha de un nuevo recinto ferial en Costa Rica”

Además del plan de internacionalización, que supone acercar a nuestros expositores a los mercados que eligen, así como captar en éstos, visitantes para nuestro recinto, Feria Valencia está liderando grandes proyectos internacionales. Entre ellos destacaría el que tenemos más avanzado, que es la puesta en marcha de un nuevo recinto ferial en Costa Rica. Pero también tenemos contactos para hacer un trabajo similar en Uruguay. Todo ello, sin duda, supone un reconocimiento a nuestra marca y tendrá impacto en nuestras cuentas. Pero además, y más

importante, nos da una gran capacidad de servicio para nuestros expositores a la hora de llevarlos también a aquellos mercados. Y tenga en cuenta que Iberoamérica es un mercado con gran potencial.

**El de las ferias es un mundo desde el que se perciben de un modo muy particular los periodos de bonanza económica o de crisis, como el que vivimos en la actualidad. ¿Cómo se ha manifestado todo esto Feria Valencia? ¿Han visto reducido su volumen de negocio? ¿Qué**

**medidas se han tomado para reducir los efectos del “parón” económico?**

Somos una empresa de servicios. Evidentemente se está notando una caída de expositores y metros contratados. Pero nosotros nos debemos a nuestros clientes. Por eso hemos puesto en marcha una serie de iniciativas para seguir siendo centro de negocio en esta época. La primera, los paquetes de participación, que permiten que nuestros expositores, si lo desean, puedan contratar su presencia en feria a través de packs que, gracias a su estandarización, suponen ahorros de hasta el 50%. Y la segunda, el esfuerzo mayor que nunca que estamos realizando en la captación de compradores de máxima calidad que garantizan el negocio en nuestros certámenes. En tiempos de crisis, hay que estar más cerca que nunca del cliente.

**¿Cómo ha evolucionado Feria Valencia durante estos años para adaptarse a las demandas de las ferias que se han ido organizando? ¿Cuentan con un departamento de I+D para mejorar el nivel de servicio, innovar en los procesos (control de acceso, montaje y desmontaje, Internet, etc.)?**

Versatilidad y velocidad en la respuesta. Estos son dos de los puntos clave. Somos capaces de organizar cualquier tipo de evento ferial en tiempo récord. Además, nuestro departamento de I+D está permanentemente centrado en la puesta en marcha de nuevos productos feriales.

**¿Qué es más rentable para Feria Valencia las ferias de tamaño pequeño o mediano o los grandes congresos? ¿Qué eventos destacaría usted de entre los celebrados en su institución?**

La rentabilidad no está relacionada con el tamaño sino con la calidad de cada uno de nuestros eventos y ferias. Feria Valencia cuenta en su calendario con una serie de certámenes que son líderes internacionales. Cevisama ha supuesto en febrero la cita clave del sector azulejero, el mármol y el baño. Gastronomía reúne en abril la oferta más importante de España en vinos de alta calidad, restauración, productos agrícolas y panadería artesana. Forinvest es la feria líder del mercado nacional en temas de inversión. En septiembre, Habitat Valencia vuelve a su cita como el escenario más importante a nivel mundial del Habitat visto en su conjunto. Fima Maderalia, en noviembre, es la cita más importante del planeta de la industria auxiliar del sector del mueble. SIF es la cita más relevante del mundo en el sector de la franquicia y se celebra en Feria Valencia en octubre. Y Fimi (moda infantil) y Cero a Cuatro (puericultura) son dos ferias también referentes indiscutibles a nivel mundial. Tenemos muchos certámenes líderes mundiales que no admiten competencia. □

# SAP PRODUCTIVITY PAK DE RWD



**Conocimientos compartidos • Potencial demostrado • Resultados visibles**

## **Un entorno dinámico de aprendizaje**

Discusiones  
Feedback de contenido  
Suscripciones  
Portal de aprendizaje personalizado  
eLearning Rápido  
Acceso a la ayuda online contextual según su transacción SAP

## **Componentes robustos de autor**

Entorno integrado de autor  
Creación, gestión y distribución de contenido basada en XML  
Workflow para la aprobación del contenido  
Colaboración y feedback

## **Escalabilidad y Globalización**

Arquitectura escalable  
Soporte para múltiples proyectos e idiomas



**En una economía basada en el conocimiento, el personal constituye su mayor activo. Invierta en personas.**

# Una sencilla receta para una correcta implantación de SAP-BI



*Cuando una compañía con SAP ERP se plantea implantar SAP BI como herramienta analítica para dar soporte a la toma de decisiones de sus diferentes departamentos, pretenderá que el resultado del proyecto de implantación sea exitoso tanto en tiempos y costes como en resultados. Este objetivo es compartido por la empresa y equipo que realiza el servicio de implantación.*

**[ María García Gastaminza, consultora Senior BI, REALTECH España. ]**

**P**ara lograr este objetivo, en este artículo se plantea una receta de pasos y trucos que quiero compartir, acorde a la experiencia obtenida durante varios años de implantaciones. Para ello, contamos con los siguientes ingredientes: sistema transaccional SAP ERP, sistema a implantar SAP BI, requerimientos del usuario y equipo de personas compuesto por el cliente y el propio equipo de implantación.

## **Paso 1: Punto de partida**

El punto de partida para realizar esta receta es tomar el alcance del proyecto y desmenuzarlo hasta lograr obtener cada una de las necesidades del usuario que componen tal alcance. Dichas necesidades se podrían clasificar en necesidades actuales o reales (¿qué tiene actualmente el usuario?) o bien novedosas (¿qué necesita, además?). Deberán ser detalladamente analizadas y, lo más importante, alineadas con la aplicación que las va a cubrir (SAP BI).

Para ello, nos ayudaremos del equipo mixto, cuya misión se centra en dos acciones. Por un lado, definir correctamente las necesidades desmenuzadas que componen el alcance, punto que será efectuado por miembros del cliente (usuarios clave). En muchos casos ocurre que los requerimientos no han sido previamente analizados, tanto en forma –cuantía de informes–, como en fondo –qué obtiene cada informe–. El hecho de que este equipo estudie y madure los requisitos que tiene, ayudará a organizarlos y transformarlos en necesidades reales, o bien todo lo contrario, en necesidades superfluas/repetitivas/obsoletas/operacionales, y, por tanto, dejarán de ser necesidades del proyecto.



Por otro lado, la misión del equipo mixto también consiste en llegar a comprender el detalle de cada una de las necesidades, de lo que se ocupará el equipo de implantación. No sólo deberá comprender dichas necesidades, sino guiar al usuario y hacerle entender qué es lo que realmente le reporta valor analítico, tanto para las necesidades reales como para las nuevas.

No hay que olvidar que en esta fase es importante evitar tanto errores de comprensión, como obviedades y falsas expectativas. En primer lugar, dado que ambos equipos deben comunicarse entre sí, el vocabulario empleado tiene que ser comprendido y

compartido por sendas partes, así como los procesos cubiertos tienen que ser evaluados y entendidos de la misma forma por ambos.

Asimismo, como lo que para unos es obvio, para otros puede no serlo –tanto funcional como técnicamente–, es imprescindible que los conceptos finales que compondrán el alcance real del proyecto sean definidos en su totalidad, por muy obvios o redundantes que aparentemente sean.

Sin duda, durante la elaboración de la presente receta existen expectativas que pueden escaparse del resultado final. Se trata simplemente de ir acercando a la realidad poquito a poco lo que el usuario final va

a tener en sus manos. Este acercamiento se irá dorando a medida que vaya avanzando el desarrollo del proyecto, y contará con la ayuda de las reuniones y prototipos, saltados con la documentación de análisis, que deben reflejar el resultado final del proyecto.

Si en este paso se han seguido las recomendaciones descritas, es conveniente dejar reposar durante unos días la documentación de análisis en manos del cliente, para que éste pueda confirmar que se refleja correctamente el detalle de lo que ha solicitado y que su composición está correctamente definida ¡Es hora pues de llevarlo a cabo!

**Paso 2: Desarrollo del proyecto**

Al llegar la fase de desarrollo del proyecto, las necesidades analizadas se transforman en una realidad. Para ello, contamos con varios trucos que serán ejecutados por el equipo de implantación. Por ejemplo, la ampliación del modelo de datos, la definición del repositorio de informes, y la utilización del Business Content. Es sabido que este modelo de datos preconfigurado supone una base como punto de partida, y un primer esbozo del resultado final. Partiendo de esta base, se estudiará cómo cubre el alcance y, en caso de no cubrir las necesidades al 100%, qué deberá hacer para completarlo y llegar al objetivo final. En caso de que haya que incorporar nuevos conceptos al modelo estándar, se realizarán los desarrollos oportunos para cubrirlos (tanto en SAP ERP como en el modelo de datos SAP BI). En lo que se refiere a la definición del repositorio de informes, aclarar que este paso transforma las necesidades del cliente en informes reales, algo ya tangible para el usuario final.

Si se han aplicado estos trucos al desarrollo del proyecto, pasemos a la ejecución de un paso opcional -a veces irresistible pero no menos importante- de la presente receta. Se trata de la prueba de la cuchara o, lo que es lo mismo, acercar al usuario este primer prototipo. Con este paso, se lograrán varios propósitos, entre ellos, que el usuario, al “probar” un primer resultado, verá qué es lo que va a tener en sus manos cuando haya finalizado el proyecto. De esta manera, la expectativa que se haya podido crear respecto a la herramienta se convierte en una realidad, evitando así sorpresas inesperadas y expectativas no cumplidas. Otro punto a favor es que consigue el acercamiento o proximidad al final del proyecto, dado que -como se ha “catado” el producto-, puede verse lo próximo que se está de lo que se está buscando como objetivo final.

**Paso 3 y último: Entrega final**

Como ocurre en el mundo de las recetas, siempre se deben seguir los pasos en su orden correcto y en los tiempos establecidos. Durante la fase de arranque, existe un primer volcado de la información existente en SAP ERP a BI. Este proceso requerirá que se ejecute durante jornadas de poco o ningún movimiento, para asegurarnos así la consistencia de información.



Cuando tengamos el producto ya cargado, es conveniente temparlo mediante un previo análisis de consistencia de información -el resultado obtenido es el correcto-; rendimiento -los informes responden a los tiempos estimados o establecidos-; y presentación tanto en el acceso a los informes como la “aparición” de los mismos -es lo que sabemos que entra primero al “ojo” del cliente, por lo que conviene verificar que el camino para llegar al informe y la pinta del mismo son los correctos-.

**Ultimas anotaciones o trucos**

Es bien sabido que existen trucos para lograr que lo que se está buscando sea fácil de obtener o, simplemente, conseguir que lo que finalmente se logre no diste del objetivo inicial. Para evitar estas pequeñas diferencias, os proponemos recordar el concepto de “rendimiento”. Cuando los tiempos de respuesta de los diferentes procesos -extracción, carga, almacenamiento y reporting-, se disparan, la sensación que se lleva el cliente de la herramienta es de desilusión, que puede llevar incluso al fracaso del proyecto. Para evitar esta decepción, el equipo debe tener presente en cada proceso que hay que esforzarse para optimizarlo al máximo. Cada segundo de mejora supone un pequeño acercamiento más al éxito del proyecto.

Otra de las soluciones tiene que ver con el volumen de datos. Muchas veces la naturaleza del dato analítico se compone de un altísimo volumen de datos, una gran cantidad de información que puede ser correctamente controlada y gestionada con una buena definición de modelos de datos basados en varios niveles de staging. En este sentido, SAP BI proporciona las herramientas necesarias para poder tratar y gestionar altos volúmenes de registros.

Por último, el acceso a la información debe ser controlado de manera exhaustiva, ya que en numerosas ocasiones se ha pecado de dejar esta gestión para el final del proyecto, con la consecuente redefinición de modelos de datos para que se ajusten a este control de autorizaciones. Por ello, la realización de un correcto control de accesos debe empezarse desde el principio, es decir, desde que se desmenuza el alcance en las diferentes necesidades.

Si durante la implantación de SAP BI se siguen estos fáciles pasos y trucos, llegarás a alcanzar el objetivo buscado, dejando un buen sabor de boca tanto a la compañía -que se queda con la herramienta-, como al equipo de implantación -que ha ayudado a elaborar este plato-. Así que, ¡buen provecho! □

## CASO DE ÉXITO

Seidor

# Serventa apuesta por SAP ERP para mejorar la toma de decisiones y el control de stocks

*Usuarios cada vez más exigentes que demandan respuestas inmediatas a necesidades cambiantes. En este entorno competitivo, el Grupo Serventa, referente desde 1986 en el sector de distribución de bebidas y alimentos a través de máquinas expendedoras automáticas, ofrece a sus clientes soluciones a medida para cada lugar de trabajo.*

**[ Ramón Prat, director de Seidor Consulting ]**

[www.seidor.es](http://www.seidor.es)

Su experiencia acumulada en los últimos 20 años les ha llevado a apostar por la calidad, no sólo en los productos, sino en todos y cada uno de los departamentos, procesos y actuaciones del Grupo. Serventa es líder en parque de máquinas y tiene la cobertura más amplia del sector. Son además socios fundadores de International Vending Alliance (IVA), la mayor red de vending del mundo, que ofrece cobertura en toda Europa y parte de América y Asia, con ventas superiores a los 1.500 millones de servicios anuales de bebidas calientes.

Desde su creación en 1986, Serventa se ha distinguido de su competencia por un servicio ágil, eficaz y seguro. La filosofía del Grupo se basa en conocer, responder y prever las necesidades del cliente para lograr su completa satisfacción. Además, su constante inversión en desarrollo e innovación.

La compañía ofrece tres tipos de servicios: Vending, Minivending y venta minorista. A través del servicio de VENDING, pone a disposición del cliente, a cualquier hora del día o de la noche y en cualquier lugar, distintos tipos de café a través de máquinas expendedoras. Con la división de minivending, bajo la marca COFFEEIN, ofrece un servicio integral de alimentación de máxima calidad



en torno al café en cápsula, diseñado especialmente para cubrir las necesidades de pequeños colectivos. Con una llamada telefónica o a través de la página web, el cliente puede realizar su pedido y recibirlo en un máximo de 48 horas. Dentro de la web, cada cliente tiene su propio espacio personal "Coffeein", donde puede consultar el histórico de pedidos y facturación. Finalmente, a través del servicio MINORISTA, suministra cualquier producto disponible en sus máquinas de Vending (fuentes de agua, refrescos, snacks...) directamente al almacén o empresa del cliente y a precios reducidos.

Los clientes de Serventa pertenecen a sectores tan distintos como educación, sector público, servicios, sanidad, distribución y logística, consultoría,

sector industrial... Por ello, la compañía facilita soluciones de distribución de comida y bebida a medida del cliente, teniendo en cuenta sus necesidades horarias, volúmenes y características de los pedidos. Serventa ha sido la primera empresa del sector en firmar un acuerdo con la Federación de Asociaciones de Celíacos de España (FACE) para incluir productos aptos para su consumo en sus máquinas, y ha alcanzado también un acuerdo con la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia para desarrollar el producto "Café Solidario", de cuyos ingresos se destina el 10% a proyectos de sostenibilidad en Colombia. La compañía ha puesto en marcha otras iniciativas de Responsabilidad Social Corporativa, como la distribución de productos de comercio justo (con el sello Fairtrade) o el Centro Especial de Empleo, con el que fomenta la incorporación al mercado laboral de las personas con minusvalía.

## En busca del dato único

Antes de la implantación de SAP ERP, Serventa trabajaba con bases de datos deslocalizadas que eran replicadas a un servidor central mediante procesos nocturnos, aplicaciones basadas en Microsoft Access y desarrollos a medida.

Los objetivos buscados por Serventa para el nuevo entorno de gestión eran fundamentalmente tres: integración, escalabilidad y dato único. Tras evaluar las distintas propuestas que les ofrecían otros proveedores como Oracle, Exact y BAAN, los responsables de Serventa eligieron SAP "por su gran número de referencias de implantación en el mercado, la seguridad en sus procesos y, sobre todo, por el grado de integración que aporta la solución", resume Ramón Durán responsable de sistemas del Grupo Serventa.

La principal problemática a solucionar era pues la integración de los procesos logísticos, con especial énfasis en la gestión de stocks y la solución de movilidad del servicio de mantenimiento.

El enfoque del proyecto futuro, diseñado por Seidor como implantador de la solución, permitirá crear una solución vertical de Vending para Serventa.

Liderado por la división de Consultoría del Grupo, el proyecto se desarrollará a lo largo de doce meses cumpliendo la metodología ASAP: Análisis, Realización, Validación, Arranque y Soporte. Los módulos ya en producción son los de Finanzas-Controlling (FI-CO); Ventas y Distribución (SD); Gestión de Compras y Stocks (MM); y Gestión del Servicio (CS). La implantación de soluciones adicionales de Business Warehouse (BW) permitirá asimismo el análisis de la información y la realización de cuadros de mando de negocio.

### Un novedoso proyecto de movilidad, totalmente integrado con SAP

El arranque de la Solución de Movilidad (SAP Mobile Asset Management, MAM) está previsto para los próximos meses. El proyecto MAM es una solución de movilidad para la gestión del servicio al cliente, completamente integrada con SAP ERP, que permitirá una integración de las planificaciones, tanto de rutas como de los aprovisionamientos necesarios para las reparaciones de las máquinas. Tanto los técnicos de mantenimiento y los reponedores, como los supervisores y la dirección general de la compañía, podrán tener acceso online y offline, mediante PDAs, a las aplicaciones SAP, para tomar decisiones en tiempo real basadas en información completamente actualizada y fiable. Todo ello redundará en una doble mejora: del servicio al cliente (que se beneficiará de una mayor rapidez y personalización en el servicio prestado) y del control de la gestión en todos los costes asociados (recambios, mano de obra, etc.).

Con la implantación de SAP, Serventa espera básicamente beneficiarse de una nueva gestión integrada de todos los procesos logísticos y financieros, con el control online de stocks y de la tesorería, y la disponibilidad de información online para la toma de decisiones. *“Como apoyo a las estrategias de negocio a largo plazo, SAP es integrable y favorecerá la expansión futura de la compañía. Nos permite incorporar nuevas compañías adquiridas de forma sencilla, así como mejorar todos los procesos de negocio, especialmente el servicio al cliente”,* destaca Carlos Odériz Consejero Delegado del grupo Serventa. □



Carlos Odériz, Consejero Delegado del Grupo Serventa.



Delegación de Madrid del Grupo Serventa.

# Ahorrar y ganar con SAP MII

*Factores como alto rendimiento, mejor productividad o mayor calidad en la producción, entre otros, empiezan a ser críticos hoy en día para todas las empresas manufactureras. Si a esto le sumamos las normativas y controles que se están estableciendo cada vez con más fuerza, y de manera obligatoria, entonces estamos ante una necesidad clara de un sistema de información que proporcione integración entre los procesos de las plantas productoras y los corporativos de sus oficinas administrativas, así como la capacidad de poder tomar decisiones oportunas ante indicadores sustanciales para el negocio en tiempo real. CIBER tiene la solución.*

**E**l SAP MII es un sistema basado en SAP NetWeaver que permite la integración de los distintos sistemas de planta (MES, DCS, SCADA, SPC, Plant Historians, etc.) de forma síncrona con los sistemas SAP ERP, generando así una sola visión unificada de eventos, indicadores, alertas KPI's para ayudar a tomar decisiones eficientes.

CIBER es SAP MII Preferred Partner, y también SAP MII Curriculum Partner gracias a su amplia experiencia en la implantación de SAP MII en distintos países incluyendo España, lo que ha permitido tener referencias locales.

## Caso de Éxito, Krones

Un cuarto de las botellas de refrescos que se abren en el mundo están siendo llenadas, etiquetadas y embaladas con alguna de las maquinarias de producción de la empresa alemana Krones.

La empresa Krones decidió crear una nueva estrategia de integración de sus sistemas de información: Ya desde hace diez años la empresa es un cliente de SAP y cliente de CIBER. Gracias a la integración que les ha proporcionado el sistema SAP MII al principio de 2008, han mejorado la producción beneficiándose de información importante en tiempo real y las oficinas de administración pueden contar con información veraz, oportuna y en una sola vista (cuadro de mandos). Más de 10.000 empleados en todo el mundo planifican, desarrollan, producen e instalan las máquinas o

plantas de Krones y ahora pueden hacer instalaciones más complejas en el campo de las técnicas de relleno, embalaje, producción y logística interna.

Encontrar formas potenciales para reducir los gastos es un desafío permanente para todos los fabricantes, sobre todo para los que crean instalaciones especiales para construir plantas productoras.

## Aprovechamiento del sistema SAP MII

En el año 2006 Krones incluyó SAP ECC 6.0 como parte de su estrategia de integración, a la que se sumó el Employee Self Service (ESS) ya que los empleados son parte fundamental en el proceso de fabricación. La implantación del SAP MII confirmó este hecho, ya que el compromiso de los empleados era un factor decisivo para sacarle el mayor provecho a la información que SAP MII puede recolectar de los distintos sistemas de la fábrica.

Su esfuerzo superior al normal (necesario para adaptarse a la nueva herramienta que utilizaban para hacer su trabajo) permitió que en las secciones de producción, donde se planifica, se fabrica y se montan cintas transportadoras para latas y botellas, se introdujera de forma sucesiva una plataforma integradora de SAP MII. Esto permitió una mejor visualización, en los puestos de trabajo, de los distintos indicadores que necesitan monitorizar los empleados. Al principio, Roland Sommer, director general de la sección de producción, decidió introducir SAP MII para reducir los gastos de producción y ahorrar tiempo. SAP MII permite

fácilmente la integración de todas las tecnologías existentes en una planta de fabricación, incluyendo sus máquinas y sus instalaciones. SAP MII posee amplias funciones de análisis y visualización que permite que, en sólo un cuadro de mandos, se puedan presentar y comprimir toda la información relevante para un empleado de un sector de producción y de forma completa para el encargado de toda un área o una planta. Para la implementación de esta solución la empresa Krones contó con los servicios de consultoría de CIBER.

## Todos los pedidos de producción en una sola vista controlados desde una cabina de pilotaje en planta

El primer paso para empezar a trabajar de la nueva manera con SAP MII en Krones fue la adquisición de un nuevo hardware para la sección de producción: Se instalaron unos terminales o "quioscos" de pantalla táctil donde se ejecutan las aplicaciones de SAP MII. Trabajando en equipo, la gente del departamento de IT y de producción fijaron qué datos de planta eran los que se necesitaban para el modelado de los cuadros de mandos, que serían expuestos en estos terminales y en las cabinas de pilotaje para pedidos de producción. Estas cabinas son unos puestos de trabajo que se encargan de monitorizar el desarrollo de la producción de cada pedido que se hace a la fábrica.

Ahora, con SAP MII, cuentan con una herramienta, que de forma resumida, les informa del estatus de cada uno de los pedidos incluyendo todos los requerimientos específicos de otros indicadores de calidad que son de gran utilidad para Krones.

Otra solicitud que se hizo al proyecto fue la visualización en línea de los distintos niveles de todos los pedidos de producción, desde cualquier puesto de trabajo de la fábrica, incluyendo visualizaciones en 3D de las piezas fabricadas. Esto fue un paso muy grande hacia una forma de informar de la producción, sin necesidad de utilizar papeles de por medio. El 1 de abril de 2008, después de sólo un mes de implementación con CIBER, SAP MII estaba integrado con el ECC y con los sistemas de planta para poder monitorizar la producción en tiempo real.

Es impresionante el hecho de que la integración sea tan rápida y fácil usando SAP MII, así como la

realización de todas las exigencias de las secciones de producción, pero también el hecho de que el sistema esté estable desde su puesta en productivo. Según la opinión de Franz Mehrl, el director del proyecto de SAP en Krones, ha sido una ventaja enorme el hecho de que todos los gastos del proyecto se hayan podido pronosticar y calcular, y se hayan cumplido al finalizar el proyecto.

**Un ahorro de tiempo acompañado por una reducción de errores en la producción**

Ha sido muy importante, para las personas responsables del proyecto, el éxito que a simple vista se ha podido percibir de SAP MII, dice Thomas Blüml, responsable del módulo SAP MII por parte de Krones. Según un estudio realizado sobre el tiempo que se requirió para hacer esta implantación en septiembre de 2008, se mostró que en el sector de la entrada de pedidos hay un ahorro promedio de tiempo de 15 minutos por día y puesto de trabajo. Además se ha demostrado una clara reducción en la cuota de errores y, especialmente en el servicio de averías, se ha obtenido una mejor comunicación. Los empleados (usuarios finales de la solución) están sensibilizados y también motivados porque, por primera vez, sus necesidades propias y sus experiencias en planta están completamente reflejadas en una solución de IT.

Krones también quiere usar en su planta de Neutraubling las otras opciones ofrecidas por SAP MII. Está planeado ampliar las aplicaciones a otros sectores en este año 2009, continuando con la consultoría de CIBER.

También será monitorizado el proceso completo de órdenes de producción y el resto de los procesos logísticos mediante SAP MII.

Las evaluaciones que se realicen de los procesos productivos serán estratégicamente captadas mediante la integración con SAP Business Warehouse, donde todos los datos de producción, calidad y plazos (fechas) estarán disponibles pulsando solo un botón y en una única pantalla (cuadros de mandos). La ventaja será que los empleados de las distintas fábricas podrán ver todos los datos relevantes para ellos desde sus lugares de trabajo, de una sola vez integrados en un único sistema.

Un paso más que se puede dar para incrementar el valor de SAP MII es crear sus cuadros de indicadores con SAP Business Objects, ya que ambos se integran perfectamente.

Además, SAP MII puede ser utilizado para monitorizar y crear alertas de indicadores de gran importancia, como pueden ser los relacionados con la contaminación del medio ambiente (Protocolo de Kioto), con la sanidad de los alimentos en sus distintos procesos (HACCP – Hazard Analysis and Critical Control Points) y los relacionados con cualquier tipo de industria.

En resumen se puede decir que los proyectos de SAP MII con CIBER, gracias a su experiencia contrastada, se desarrollan de forma rápida, eficiente y a bajo coste. □



**KRONES** | Fenster schließen | 07:06:52 / 07:33:20

**Auftragsdaten:**

Auftrag	Bezeichnung	Material	Menge
10020693	Gerät ( B23.07 )	0001972012	1

**Merkmalsliste:**

Merkmalsname	Merkmalswert
Länge	2.500 mm
Anzahl der Sparsen	1
Ausführung Kettenantriehring	Rolle perimetrisch Ø50, grün
Ausföhr. Transportleiste	Leitbahn mit eingebunden d

**Komponentenliste:**

Pos	Materialnr	Bezeichnung	Menge	Mfang
000010	0001278866	Schmitt: Grundaufbau	1	0
000020	0001391523	Schmitt: Kettenführung	1	0
000050	1002043000	STANDARD BEH. TR.-BL.Ø500	2	0

**Vorgangliste:**

Vorgang	Beschreibung	FHM	Menge	Rueck.Menge
0010	MONTIEREN NACH ZEICHNUNG UND STÜCKLISTE		1	0

**Dokumentenliste:**

Bezeichnung
Transportiergeräteeinrichtung
Transporteinrichtung mit Kettenführung

Buttons: 2D Zeichnung, 3D Zeichnung, Ext.Dokumente, Rückmelden, Teilrückmelden, 1 Punkt, Arbeitsanweisung, Prüfprotokoll

# Informática El Corte Inglés informatiza la gestión de Metro de Sevilla sobre plataforma SAP R/3 y SAP BIW

*La línea 1 de Metro de Sevilla es un ferrocarril metropolitano de última generación con características de metro ligero, que conectará la capital con dos puntos clave del área metropolitana: Aljarafe y Dos Hermanas. Con un trazado de 18 km de longitud, dispondrá de 22 estaciones y dará servicios a 227.974 habitantes que podrán beneficiarse de un transporte rápido, seguro y sostenible. La sociedad adjudicataria para la explotación del Metro por parte de la Junta de Andalucía ha sido Metro de Sevilla Sociedad Concesionaria.*

**INFORMÁTICA**  
El Corte Inglés



Las necesidades de TI que se les plantearon a Metro de Sevilla Sociedad Concesionaria para el momento en que empezara a funcionar la línea 1 del Metro eran variadas. En primer lugar, la organización precisaba automatizar la gestión de sus áreas básicas y,

por el otro, integrarla con el análisis de datos de los aplicativos de control específicos, con el fin de poder ofrecer unos ratios de rendimientos, servicios y calidad globales a la Junta de Andalucía.

Teniendo en cuenta que Metro de Sevilla ofrecería servicio a todos los habitantes de la capital

sevillana de manera continua y durante los 365 días al año, los sistemas que soportarían estos servicios y su gestión deberían, asimismo, garantizar una disponibilidad total, seguridad crítica y continuidad en caso de cualquier incidencia.

El proceso de selección de la herramienta informática y de su integrador se inició en el primer trimestre del año 2007. En julio de este mismo año, Metro de Sevilla Sociedad Concesionaria se decantó por la oferta de Informática El Corte Inglés sobre plataforma SAP R/3 y SAP BIW (Business Warehouse).

## **Funcionalidades, experiencia y capacidad de gestión**

Las principales razones para esta decisión fueron, por un lado, la fiabilidad y amplia funcionalidad de la plataforma SAP, que ya se está utilizando en otros Metros de España y en la que destacan, específicamente, sus amplias capacidades en el área de la gestión financiera y el que se tratase de una herramienta estándar.

En cuanto al integrador, pesó la capacidad demostrada de Informática El Corte Inglés para la gestión de proyectos tecnológicos complejos y de gran envergadura, al igual que su solidez como proveedor y su amplia experiencia en proyectos de integración y desarrollo sobre SAP R/3 y SAP BIW.

La infraestructura tecnológica fue instalada por el Departamento de Arquitectura y Gestión de Sistemas de Informática El Corte Inglés. La solución de gestión se implantó sobre plataforma Wintel IBM con dos clusters: uno para el entorno SAP R/3 y, el otro, para SAP BIW. Esta infraestructura ha sido completada con servidores de desarrollo y *testing*, igualmente por duplicado para ambos entornos y, en cuanto al sistema operativo utilizado, ha sido Windows con base de datos MS SQL Server.

### Desarrollo paso a paso

Informática El Corte Inglés, de este modo, ha implantado en Metro de Sevilla un completo sistema de gestión sobre plataforma SAP. El proyecto, llevado a cabo para la sociedad concesionaria de la explotación del Metro, tiene dos vertientes. Por un lado, con la plataforma SAP R/3 se han informatizado las necesidades básicas de gestión de la organización en las áreas de finanzas, *controlling*, compras, gestión de RR.HH. y gestión de mantenimiento (PM).

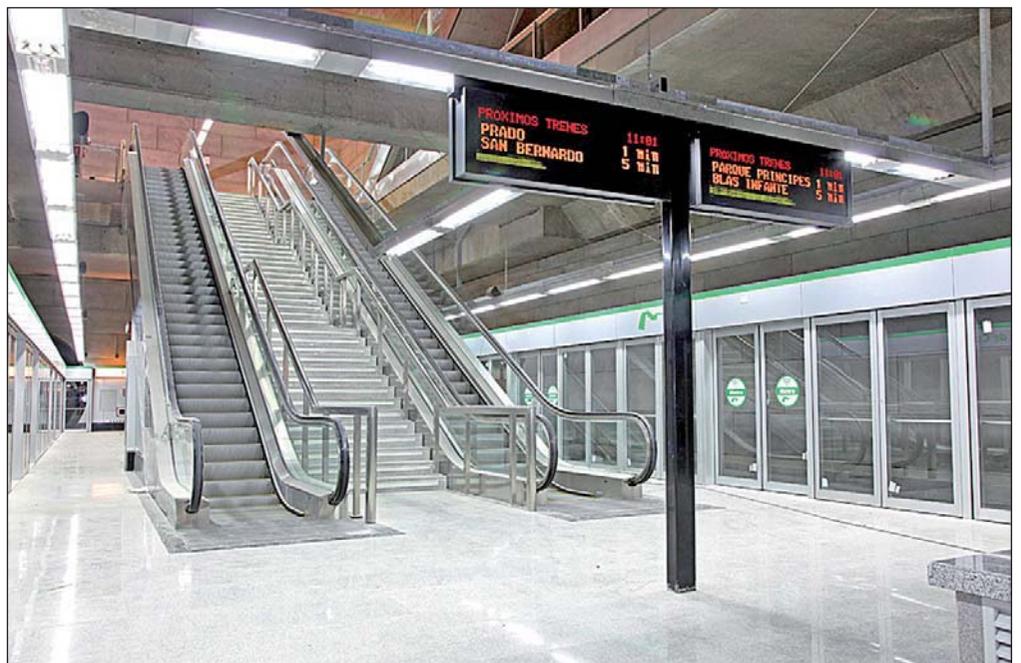
Los procesos para cuyo soporte se ha necesitado una adaptación específica de la herramienta informática han sido la gestión del *cash-flow*, la generación de facturas a medida y la gestión de costes en el área de recursos humanos, que reviste una especial complejidad debido al servicio continuo que se presta al ciudadano.

Por otro lado, Informática El Corte Inglés ha integrado este sistema de gestión central sobre plataforma SAP con varios aplicativos verticales utilizados por el Metro (soluciones de billeteaje, de control de tráfico de trenes, etc.) con el fin de permitir el óptimo control de la explotación y de la calidad de los servicios prestados a los ciudadanos. Esta integración, desde el punto de vista tecnológico, ha resultado ser uno de los principales retos del proyecto, donde ha resultado especialmente compleja la integración con el aplicativo de gestión de tráfico.

Informática El Corte Inglés, de este modo, ha llevado a cabo el desarrollo de un completo sistema de Business Intelligence sobre SAP BIW y su integración con los aplicativos verticales a través de una interfaz específica. Estos desarrollos abarcan la integración de la información proveniente de todos estos aplicativos para la obtención de ratios adaptados a la filosofía de Metro, y la confección de los correspondientes informes utilizando para su presentación MS Excel. Se trata de la creación de un sistema de control único por su complejidad, hasta el momento, en el ámbito del transporte en España.

### Respuesta global a los requerimientos de Metro

El proyecto, que ya está en explotación, se inició en septiembre del año 2007 y se ha visto completado



prácticamente en su totalidad en aproximadamente un año y medio.

El proyecto está resultando muy satisfactorio para Metro de Sevilla Sociedad Concesionaria, dado que el mismo ha cubierto las principales necesidades de la organización a través de una funcionalidad adaptada a su filosofía y forma de trabajo.

La solución informática de gestión, en cuya implantación se han ido cubriendo los principales hitos en los plazos previstos, hará que la Sociedad Concesionaria pueda manejar los grandes volúmenes de transacciones que se generan en su sector,

generando un adecuado sistema de información histórica. Hará posible, asimismo, que se generen informes rápidos y veraces y que se disponga de un servicio de funcionalidades fácilmente administradas por cualquier usuario. El sistema diseñado, asimismo, ofrece un buen nivel de respuesta ante incidencias o fallos que se puedan producir.

Metro de Sevilla Sociedad Concesionaria, que cuenta a día de hoy con licencias para 35 usuarios concurrentes, pretende que de cara al futuro el uso del sistema de información se extienda a todos sus empleados con el desarrollo de herramientas complementarias. □

*Gestión óptima del desarrollo y el talento organizativo*

# Template para la Gestión de Recursos Humanos basada en SAP HCM

*En los últimos años, las organizaciones han mostrado un creciente interés en alinear las prácticas de recursos humanos con la estrategia y las necesidades operativas de sus negocios, ya que no hay duda de que la estrategia de gestión de los Recursos Humanos es un factor esencial en la determinación del éxito de las mismas.*



**E**l entorno cambiante, en el que las organizaciones desarrollan sus actividades, requiere compatibilizar las estrategias deliberadas con las estrategias emergentes derivadas de la incertidumbre, el actual contexto de crisis de confianza y el constante cambio de los mercados.

Esto se convierte en una necesidad vital de apostar por la creatividad, flexibilizar y adaptar las políticas y procesos de gestión y del negocio al constante entorno cambiante.

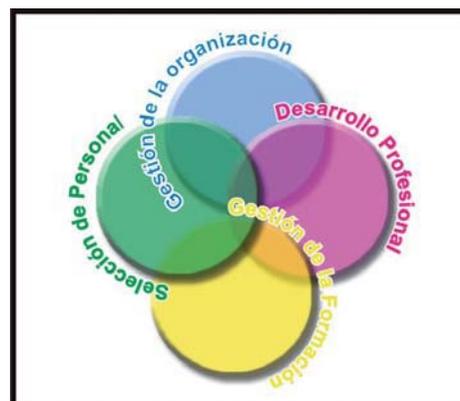
En este sentido, alinear las estrategias de gestión de Recursos Humanos a los requerimientos imperativos de la organización requiere la adecuación de la estrategia de gestión de recursos humanos, pasando estas a ser más conservadoras y defensivas en tiempos de incertidumbre.

Nunca antes el papel de los Recursos Humanos ha sido más crítico para el éxito global de las organizaciones de todo el mundo y nunca antes ha sido tan evidente la necesidad de

contar con el soporte tecnológico que facilite la gestión de los procesos de Recursos Humanos.

## Los Templates de NorthgateArinso

SAP HCM facilita la transformación y gestión de los procesos de Recursos Humanos de forma integrada y completa. En este sentido, el equipo de consultores especialistas de NorthgateArinso, ha



desarrollado los Templates de Gestión de Recursos Humanos (HCM), con el objetivo de proveer servicios construidos según las mejores prácticas desarrolladas en empresas de diferentes sectores.

Los Templates de Gestión de Recursos Humanos se fundamentan y construyen sobre la aplicación estándar de SAP HCM. Se componen de metodología y una serie de procesos diseñados y preconfigurados según las experiencias y mejores prácticas de NorthgateArinso en proyectos de SAP HCM.

La estructura del Template de HCM es modular; existe por tanto la posibilidad de adaptar el alcance de los proyectos a las necesidades y objetivos de cada cliente.

De esta forma, NorthgateArinso reduce los tiempos requeridos para la implementación de SAP HCM, con productos contrastados y de éxito demostrado.

Los Templates, han sido diseñados con un enfoque preciso y persiguiendo unos objetivos concretos:

1. *Generar valor.* Los Templates para SAP HCM han sido contruidos con el claro objetivo de aportar valor, minimizando los procedimientos administrativos y proporcionando herramientas para la gestión óptima del talento y el desarrollo organizativo.

2. *Aportar ventajas.* El Template de NorthgateArinso para SAP HCM, contempla metodología de implementación y procesos pre-configurados. De esta forma, los tiempos y coste de las implementaciones se reducen notablemente. Por tratarse de mejores prácticas de éxito contrastado, la estabilización y rentabilización del producto se obtiene desde el primer día.

3. *Generar beneficios.*

- Reducir los costes y tiempos derivados de procedimientos administrativos.
- Alinear los costes de personal con la estrategia y las necesidades reales de la organización.
- Homogeneizar procesos globales.
- Homogeneizar indicadores de gestión.
- Integrar la información.
- Gestionar de forma eficaz.

Los Templates de NorthgateArinso para SAP HCM contemplan los procesos de gestión de la estructura organizativa, gestión de la formación, desarrollo profesional y reclutamiento y selección (ver Cuadro 1).

La estructura modular del Template, facilita la implementación por fases del mismo. De esta forma la implementación de los procesos se adecua al ritmo y necesidades funcionales y operativas de los clientes.

Sin embargo, dado que el Template consiste en procesos prediseñados, la implementación contempla la integración global de los procesos sin que de esa forma se generen aplicaciones no integradas y desalineadas entre sí.

El Template de HCM acompaña al desarrollo de los modelos de gestión de Recursos Humanos que se hallan en escenarios de desarrollo interno de los procesos y procedimientos de Gestión de Recursos Humanos mediante la aplicación de la Metodología y procesos diseñados y preconfigurados. □

## Cuadro 1. Procesos Contemplados por

### NorthgateArinso HCM Template

<p><b>Template NgA para la Estructura Organizativa</b></p> <p>La determinación de las relaciones organizativas, jerárquicas y funcionales junto con las descripciones de los puestos de trabajo de la organización, determinan la base sobre la que se vertebran los procesos de Gestión de Recursos Humanos en SAP HCM.</p> <p><b>Características</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructuras organizativas jerárquicas,</li> <li>• Estructuras organizativas funcionales,</li> <li>• Estructuras de costes,</li> </ul>	<p><b>Template NgA para la Gestión de la Formación</b></p> <p>Facilita la alineación del diagnóstico de necesidades formativas, el presupuesto para formación con el desarrollo e implementación de los planes de formación. Reduce los tiempos y los costes de los procedimientos administrativos.</p> <p><b>Características:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Presupuestación y Planificación de la Formación,</li> <li>• Gestión de la Formación Subvencionada,</li> <li>• Programación de la Formación Emisión de Formularios de FTFE,</li> <li>• Emisión de Formulario de Evaluación de la</li> </ul>
<p><b>Template NgA para el Desarrollo Profesional:</b></p> <p>Facilita el diseño y las herramientas de gestión del talento, planes de sucesión, así como los modelos e itinerarios de desarrollo y certificación profesional .</p> <p><b>Características</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de Capacitaciones y Competencias,</li> <li>• Gestión del Talento,</li> <li>• Gestión de Planes de Sucesión,</li> <li>• Gestión Modelos de Desarrollo e Itinerarios Formativos,</li> </ul>	<p><b>Template NgA para el Reclutamiento y Selección:</b></p> <p>Las herramientas de captura de la currícula, búsqueda y filtrado de candidatos, gestión de procesos y mailing, facilitan y agilizan los procesos de selección, reduciendo los tiempos administrativos requeridos para la gestión de los mismos.</p> <p><b>Características</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Captura de la Currícula desde entorno Web,</li> <li>• Mailing interno y externo,</li> <li>• Segmentación de la base de datos,</li> <li>• Herramientas de búsqueda y filtrado de candidatos,</li> </ul>

Estos Templates se componen de metodología y de procesos diseñados y preconfigurados según las experiencias y mejores prácticas en proyectos de SAP HCM

# Gestión automática de facturas en mySAP

*La entrada de datos de las facturas dentro del sistema es uno de los cuellos de botellas más importantes de las empresas a la hora de valorar las prestaciones que es capaz de ofrecer un ERP como el de SAP. En este artículo se describen los beneficios y prácticas más apropiadas para automatizar la entrada de datos de facturas en mySAP, lo que permite acelerar de forma importante este proceso al tiempo que ofrece la oportunidad de intercambiar y verificar toda la información contra el propio ERP.*

**[ Antonio García, director general de ReadSoft España ]**

**READSOFT®** Document Automation Powering Your Business Efficiency. [LOGIN](#) [SEARCH](#) [SITEMAP](#)

INTERNATIONAL

[HOME](#) | [SOFTWARE](#) | [SERVICES](#) | [CORPORATE/IR](#) | [NEWS/EVENTS](#) | [REFERENCES](#) | [PARTNERS](#) | [CAREERS](#) | [CONTACT](#)

## Automate your document processing

### Free your organization from paper pushing

PEEK BEHIND THE SCENES OF OUR TECHNOLOGY ATTENDING WEBINAR

**Are you wasting time and resources on manual document handling??**

Most modern companies - banks, insurance companies, government agencies etc., are automating their document processing.

ReadSoft's software frees up time and resources that you can spend on your core business.

[Our software solutions](#)

**The world's no. 1 choice for automated invoice processing.**

Automatically extract information from invoices, and match it against your ERP or accounts payable system.

**SOFTWARE SAP PARTNER**

**ORACLE CERTIFIED PARTNER**

**Automate the processing of all your documents - paper or electronic.**

Automatically sort, classify, and extract information from forms, invoices, orders, claims, delivery notes, etc.

The result? Less document preparation, faster internal processes, and improved control.

[Accounts payable automation](#)

[Mailroom automation](#)

Annual report 2008 available here >>

Schneider Electric chooses ReadSoft's invoice processing solutions for SAP (14 Apr)

Invitation to the presentation of ReadSoft's first quarter results 2009 (08 Apr)

OCR terminology pages >>  
ocr software, invoice processing, forms processing, data capture, scanning software.

**H**ay una razón por la que el ERP mySAP es uno de los sistemas más utilizados en el mundo. Y es que cuando se trata de gestionar la logística, los flujos financieros y otro tipo de información empresarial crítica, existen muy pocos sistemas que alcancen el nivel de SAP. Sin embargo, independientemente de la eficacia de SAP, todavía existe un cuello de botella: la entrada de los datos de las facturas en el sistema. Los empleados del departamento de administración suelen dedicarles demasiado tiempo a esta tarea, que suelen realizar de forma completamente manual.

Sin embargo, esta forma tediosa y lenta de trabajar se puede optimizar utilizando la tecnología de Automatización de Documentos. Esto significa que la información de las facturas es extraída de forma automática –sin importar si las facturas están en papel o en formato electrónico–, lo que permite intercambiar y verificar esa información contra SAP, creando así un flujo de documentos muy automatizado.

La Automatización de Documentos acelera los procesos de Cuentas a Pagar, con lo que los Estados Financieros pueden obtenerse con más rapidez y

obtener descuentos por pronto pago. Y esta no es una cuestión de segundo orden: según una encuesta hecha por el Institute of Management Administration (IOMA), el 25 % de las facturas se pagan tarde, lo que a menudo implica recargos o, al menos, que la empresa pierda la posibilidad de recibir descuentos por pago anticipado.

Según una encuesta del Institute of Management Administration (IOMA), entre el 44 y el 55 % de todas las facturas de proveedores contienen discrepancias. Si consideramos que dos tercios de las empresas reciben más de 10.000 facturas al año, eso representa un gran número de discrepancias. Y esas son las facturas que ocupan la mayor parte de tiempo del departamento de contabilidad. La búsqueda de duplicados de facturas, la validación de facturas sin pedido... son tareas manuales que consumen mucho tiempo.

**El problema**

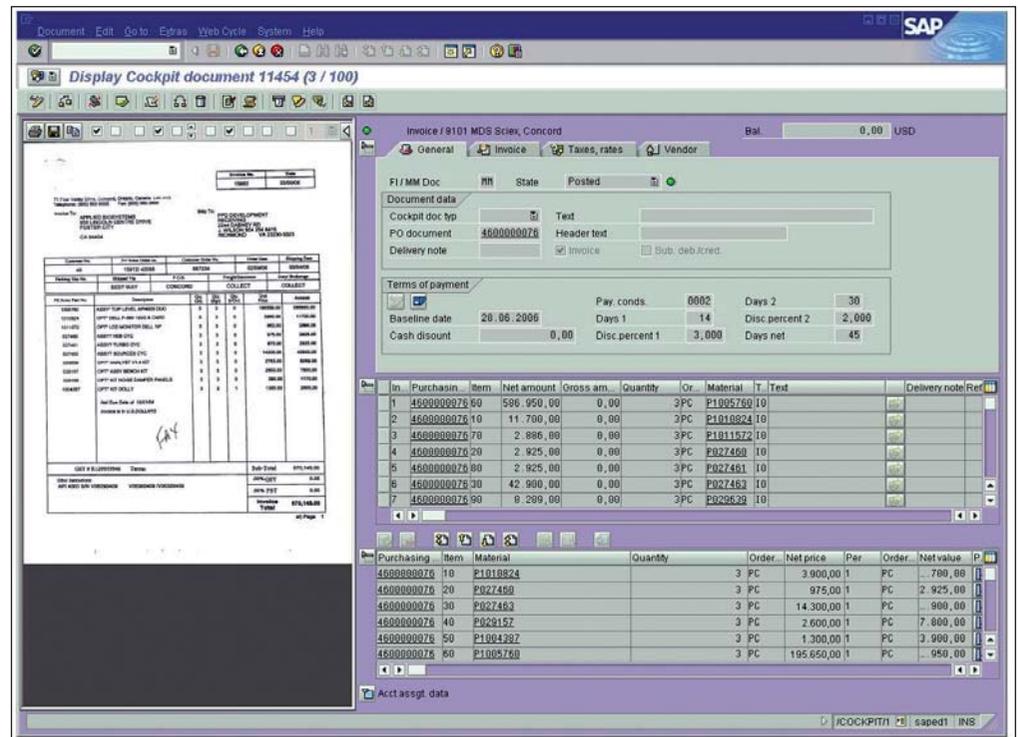
Las compañías usuarias SAP suelen encuadrarse en el ámbito de empresas de un tamaño medio o grande. Cuanto mayor es el tamaño de la empresa suele ser más complejo el proceso de contabilización de las facturas de proveedores. Por ejemplo, es muy habitual que haya aprobaciones en puntos geográficos dispersos en España e incluso fuera de nuestra geografía. Este es el motivo por el que los productos que automatizan la contabilización de facturas de proveedores (multiformato como EDI, facturas en papel a digitalizar, XML, PDF, otros...), tienen un gran éxito, sobre todo en estos periodos de crisis.

Sobre todo, lo que los clientes quieren es que las nuevas aplicaciones faciliten y aceleren las tareas que realizan en la actualidad, posibilitando dedicar esfuerzos en tareas de mayor valor añadido. Un ejemplo muy típico es preguntar a los clientes sobre el número de facturas que procesan al año, o cuanto tiempo de media están dedicando a ello para, en consecuencia, mejorar los procesos.

En muy pocos casos pueden responder a esa pregunta porque en los procesos manuales que utilizan no proporcionan esta información. La reflexión es que pocas organizaciones conocen el coste interno de todo el proceso de la gestión de sus facturas, desde la entrada, contabilización, revisión, reparto, aprobación, pago etc.

Los clientes también exigen que exista compatibilidad con sus sistemas de gestión actuales, que los cambios no sean dramáticos y por último, se demandan unos tiempos de implantación ajustados, que no se alarguen demasiado en el tiempo. Los tiempos de los "mega-proyectos" quedaron en el pasado, hay que ser realistas.

En este sentido, hay que resaltar que es muy importante que la solución elegida esté altamente integrada con SAP, consiguiendo un altísimo nivel de funcionalidad con unos esfuerzos mínimos en



servicios profesionales. Esto, además, permite que el mantenimiento de estas aplicaciones sea muy sencillo y no suponga ningún esfuerzo adicional a los Departamentos de Sistemas de las empresas clientes usuarias de SAP.

**La solución**

ReadSoft trabaja en la automatización de facturas desde mediados de los años noventa y se puede decir que es una empresa pionera en este campo.

La solución *ReadSoft DOCUMENTS for Invoices* hace un seguimiento de la factura a lo largo de su ciclo de vida, desde la captura de sus datos hasta la contabilización. Existen 3 componentes en la solución:

- INVOICES como punto de entrada e interpretación de todo tipo de facturas ya lleguen en formato papel, imagen, EDI, XML, PDF, u otros.
- COCKPIT es propiamente la integración con SAP incluyendo una tecnología propia de validación de información recibida con la existente en SAP.
- WEB CYCLE como componente workflow de aprobación de facturas.

**Amortización de la inversión**

Después de trabajar en estrecha colaboración con empresas de todos los tamaños y sectores en numerosos países, podemos decir con seguridad que el periodo de amortización de la inversión es de un año aproximadamente. El procesamiento automático de facturas reporta numerosas ventajas, y estas son algunas de las que, con más frecuencia, nos comentan nuestros clientes:

- Mejor supervisión del cash flow y de las facturas. Las empresas ahorran tiempo y dinero cuando implantan sistemas de automatización de facturas, pero, con frecuencia, consideran que lo más productivo del proceso ha sido la mejora en el control de todo el proceso de pagos.

- Mayor control de las mercancías entregadas y facturadas. Esto implica información más exacta en la que basarse para tomar decisiones. Además, se reduce el riesgo de pagar facturas fraudulentas.

- Cumplimiento de la legislación. El cumplimiento de la legislación vigente (como la ley Sarbanes Oxley, SOX) es cada vez más importante y la Automatización de Documentos ayuda a lograrlo.

- Disminución del trabajo manual. Dado que muchas tareas se automatizan, el personal puede concentrarse en tareas de mayor valor para la empresa.

- Menor tiempo total de gestión. Permite a las empresas obtener descuentos por pronto pago.

- Disminución de costes de gestión de facturas. Se han hecho numerosos estudios sobre cuánto cuesta procesar una factura de forma manual o automática, y a pesar de que los resultados varían entre un estudio y otro, la diferencia siempre es asombrosamente amplia a favor de la gestión automática.

- Notificación instantánea de errores. La automatización de facturas permite al departamento de contabilidad dedicar más tiempo a investigar y resolver problemas. □

# Estocolmo se mueve con la Solución conjunta de IBM y SAP

*La Administración Sueca de Caminos se responsabiliza del sistema de transportes de carreteras de todo el país, unos 100.000 kilómetros de carretera y alrededor de 15.000 puentes. La administración contrata más de 6.600 personas y gasta más de 2 billones de euros al año en mantenimiento, mejoras y construcciones.*

## Bring out the best in your SAP solutions

IBM DB2 helps your SAP software be all it can be



Una de las responsabilidades clave de la Administración es la red de transportes de Estocolmo, ya que la ciudad la componen muchas islas que se conectan entre ellas por puentes, que dan acceso a varias carreteras y solamente a una carretera de circunvalación.

Debido a que 760.000 personas viven en las partes más céntricas de la ciudad y cientos de miles viajan cada día para ir al trabajo desde las afueras, cada vez estaba siendo más difícil para las carreteras y las redes ferroviarias de la ciudad afrontar los grandes volúmenes de tráfico. Estocolmo necesita una solución inmediata para reducir la congestión de redes rápidamente, ayudar a los ciudadanos a que lleguen a sus trabajos a tiempo y financiar las mejoras necesarias.

### Soluciones de Negocio seleccionadas

El gobierno planeó en Mayo de 2004 la puesta en marcha de un modelo de peaje urbano. Pedía a la

Administración Sueca de Caminos ser los responsables de la implantación de una solución que obligara a todos los vehículos suecos registrados que entraran y salieran del centro de la ciudad de Estocolmo entre las 6:30 de la mañana y las 18:30 de la tarde entre semana a pagar un cargo de congestión. La Administración consideró un número de opciones antes de elegir quién sería el más apropiado para llevar a cabo el proyecto y finalmente fue IBM Syenska AB el elegido.

IBM se encarga de cada aspecto del proyecto, desde el diseño, implantación, gestión y soporte. El diseño final del sistema se obtuvo con la cooperación de la Administración Sueca de Camino. La inmensa experiencia de los consultores de IBM Global Business Services tanto en campos técnicos como de negocio, asegura que la solución será diseñada usando la mejor tecnología, adaptándola a las necesidades de negocio del cliente.

IBM diseñó una solución basada en Software de SAP que corre sobre IBM AIX en la plataforma del Sistema P de IBM. Dos servidores p690 se han dividido en 20 partes lógicas para manejar las aplicaciones financieras de SAP y las de CRM desde SAP, también SAP NetWeaver Business Intelligence (SAP NetWeaver BI) y varias bases de datos de IBM DB2.

Para un mejor manejo de procesos, IBM cuenta con 6 sistemas de IBM BladeCenter, que contienen más de 60 servidores blade de IBM HS20, que funcionan con procesadores de Intel Xeon EM64T y 10 servidores basados en Intel del sistema x de

IBM. Estas plataformas Intel dan soporte al portal Web, proporcionando las aplicaciones de escritorio para el centro de llamadas. Como el tráfico de la Web y del centro de llamadas aumenta, es fácil añadir capacidad de procesamiento, simplemente aumentando el número de servidores blade que pueden conectarse en caliente en cada uno de los chasis de BladeCenter.

Birger Höök, Ejecutivo de Proyecto en la Administración Sueca de Caminos explica *“Desde que IBM lleva a cabo la solución, podemos estar convencidos de que con la habilidad y pericia de IBM podemos sacar el máximo provecho del hardware que usamos, pues ofrece una plataforma fiable y de alto rendimiento”*.

### Solución automática y correcta

Cuando un vehículo entra dentro de la zona y en las horas que obliga al pago del cargo de congestión, se graban las matrículas delantera y trasera de los vehículos al entrar y salir de la zona con cámaras fotográficas utilizando “flashes” infrarrojos. Las imágenes grabadas son retransmitidas al sistema central, donde se recopilan y son procesadas usando la tecnología de reconocimiento óptico de caracteres (OCR). Si la imagen no se puede leer mecánicamente, se envía a un equipo de empleados que la revisan manualmente.

Cuando la matrícula del coche es identificada, los datos del propietario del vehículo son extraídos del Registro Nacional de Coches- una base de datos de IBM DB2- y la información acerca de la facturación es enviada a las aplicaciones financieras de SAP, las cuales emiten los avisos de tarifas de congestión y llevan los asuntos de pagos y multas. Los conductores pueden pagar y hacer el cargo directamente de forma automatizada si tienen un dispositivo transmisor dentro del vehículo denominado “transponder” o pueden pagar en las tiendas de 7-Eleven o Pressbyran, en bancos, o en Internet.

La información operativa sobre el sistema se envía también a SAP NetWeaver BI, donde los analistas pueden preparar informes y ayudar a ajustar el sistema para conocer mejor las necesidades de la ciudad y sus ciudadanos, pudiendo de esta forma ofrecer nuevos servicios y una mayor calidad de los mismos.

Birger Höök dice *“El software financiero de SAP realiza un excelentísimo trabajo a la hora de evitar errores. Teníamos el objetivo de que de cada 100.000 facturas no podría haber más de cinco incorrectas: con el software de SAP y los sistemas en alta disponibilidad del hardware y software de IBM, la solución está incluso superando nuestro objetivo.”*

### Mantener Estocolmo en movimiento

La solución ha reducido el tráfico en las carreteras de Estocolmo en torno a un 20% y un 25%. Se ha notado el descenso de una manera espectacular. Birger Höök dice *“La gente a menudo comenta que la ciudad es mucho más tranquila que antes en horas que antes eran horas punta por la mañana y por la tarde,*



*y la mayoría valoran el cambio. Ahora podemos estar seguros de que un recorrido de 20 minutos nos va a llevar realmente 20 minutos en el coche, ya que los riesgos de encontrarte con tráfico han disminuido considerablemente”*

Menos tráfico en las carreteras aumenta el uso y la eficiencia de la red de autobuses de la ciudad, de hecho la media de usuarios de transporte público ha aumentado considerablemente. El impuesto de congestión ha hecho que aumente el número de pasajeros y anima al uso de transporte público. Esto

ayuda a alcanzar los objetivos de ser respetuosos con el medio ambiente.

Y concluye *“Las aplicaciones SAP y el diseño, la gestión de proyectos, consultoría, software, hardware y servicios de IBM se han combinado para proveer a Estocolmo de un sistema de cargo por congestión de tráfico que ofrece genuinos y notables beneficios a la ciudad y sus habitantes. Esta es una solución que puede mejorar los accesos y el sistema de transporte y podría llegar a ayudar a financiar la necesaria expansión del sistema en el futuro”*. □

## Gestión financiera proactiva del cliente

# La ruta hacia la mejora del "Working Capital"



*De todos es sabida la complejidad del entorno macroeconómico actual. En un mundo cada vez más globalizado, el impacto de los ciclos económicos ya no se mide en términos locales, ni siquiera regionales, sino que la magnitud de las oscilaciones de los mercados tiene un alcance global con un ritmo de expansión muy elevado.*

**[ Jorge Estévez, Senior Manager Responsable CFO Solutions Practice. Single Consulting ]**

Dentro de este contexto, la coyuntura actual provocada por la crisis financiera ha incrementado sobremanera la importancia de la generación de caja dentro de las compañías. Después de un ciclo de crecimiento constante, principalmente apoyado en capacidades de financiación muy amplias derivadas de políticas monetarias expansivas, la propia inercia financiera derivaba en que las métricas empleadas en los últimos años para evaluar el desempeño de las compañías no estaban tan enfocadas en la generación de caja como en la propia rentabilidad, medida en términos de EBITDA. Esta escena ha cambiado profundamente en los últimos meses; la necesidad de generación de caja *in-house* se convierte en el principal desafío en un mercado financiero claramente en contracción: la realidad es que muchas compañías se encuentran ante la difícil tesitura de penalizar su EBITDA si ello les permite mejorar sus flujos de caja.

El escenario, por tanto, obliga a los gestores a acudir más allá de los términos de rentabilidad propios derivados de las cuentas de Pérdidas y Ganancias y poner todavía más foco en los componentes del Flujo de Caja: algunos de ellos (pagos por inversiones, extraordinarios, ...) son a priori componentes menos complejos de gestionar en tanto en cuanto las compañías dependen (hasta cierto grado) de ellas mismas para controlarlos. Sin embargo, existen otras áreas donde la gestión es de una complejidad mayor por la dependencia con interlocutores externos. En este punto, el gran reto

en el corto y medio plazo es la optimización del activo circulante. Dentro de él, la gestión de clientes cobra una relevancia excepcional.

La nueva aportación de SAP a través de FSCM viene a cubrir este proceso crítico. Las soluciones a emplear para la gestión de clientes se engloban en tres áreas fundamentales:

- Gestión de créditos (SAP Credit Management).
- Gestión de Cobros (SAP Collection Management).
- Gestión de clarificaciones (SAP Dispute Management).

### La gestión proactiva del cliente desde un punto de vista financiero

SAP Credit Management dota a los agentes decisores en las compañías de una herramienta que les permite determinar el grado de exposición latente con los diferentes clientes. La integración con agencias calificadoras de riesgo, aseguradoras de créditos comerciales, etc... permite disponer de la información de riesgo de los clientes completamente actualizada. Su integración con SD y FI permite gestionar dinámicamente el desempeño financiero del cliente y tomar acciones correctivas de carácter proactivo. El scoring del cliente almacenado en el sistema permite anticipar posibles situaciones de debilidad financiera desde el inicio del proceso comercial.

En caso de determinación del riesgo de cliente de forma interna, SAP Credit Management dispone

de herramientas que permiten automatizar la determinación del crédito en base a un editor de fórmulas de cálculo de gran flexibilidad.

La integración con SAP Workflow permite agilizar las tareas de mantenimiento/modificación de datos de crédito considerados como sensibles dentro de la compañía.

La homogeneización de datos es una característica fundamental: gracias a SAP Credit Management, la gestión de crédito del cliente se puede realizar de forma centralizada, independientemente de la desagregación societaria o tecnológica que tenga la compañía. Un único repositorio de datos con un único interlocutor, lo que permite la implantación de políticas de crédito normalizadas en toda la corporación

### Hacia una gestión integral del cobro

SAP Collection management se convierte en el eje fundamental sobre el que pivota la optimización de los procesos de cobro de la compañía.

El proceso de gestión de cobros en SAP se inicia a través de la segmentación de los diferentes clientes. Este proceso nos permite asociar estrategias de cobro en función del grado de criticidad e importancia de los interlocutores. Así, el sistema permite diferenciar actuaciones dedicadas en función de la tipología de clientes determinada.

Las estrategias a definir permiten la selección y priorización de las partidas pendientes de pago en virtud a una gran variedad de criterios, modelables en función del segmento al que el cliente

pertenece. La integración con SAP Credit Management permite generar un *scoring* particular por grupos de cliente en función de su riesgo, lo que prioriza a estos dentro del programa de actuación de los gestores de cobros. Igualmente, otros tipos de priorización (agotamiento de crédito, promesas de pago rotas, suma de partidas atrasadas,...) también son posibles y aplicables de forma particular.

Esta segmentación y definición de la estrategia de cobros proporciona el input necesario al gestor para llevar a cabo su trabajo de captación de información. La interacción con el cliente desencadena una serie de procesos con trazabilidad completa dentro del sistema:

– **Generación de promesas de pago.** Los compromisos adquiridos por el cliente respecto a cobros son procesados y almacenados dentro de SAP Collection Management, lo que permite un seguimiento procedimentado de la promesa.

– **Comunicación.** La integración de SAP Collection Management vía telefónica, fax, email, correspondencia tradicional,... con el cliente permite un seguimiento de todas y cada una de las acciones llevadas a cabo. La lista de trabajo de SAP Collection Management permite una visión completa de todas las acciones ejecutadas de forma cronológica, reforzando el conocimiento que el gestor de cobros necesita en su interacción con el cliente.

– **Integración con Finanzas.** Los pagos realizados por el cliente y procesados en FI-AR son actualizados en SAP Collection Management; de forma análoga, las promesas de pago relacionadas se actualizan en función del cobro recibido.

Todo este proceso se realiza desde una perspectiva global y unificada. En sistemas descentralizados, esta característica toma especial importancia, ya que la integración de todos los entornos SAP de una compañía en un único sistema para la gestión del cobro minimiza el TCO y agiliza la propia gestión de los agentes.

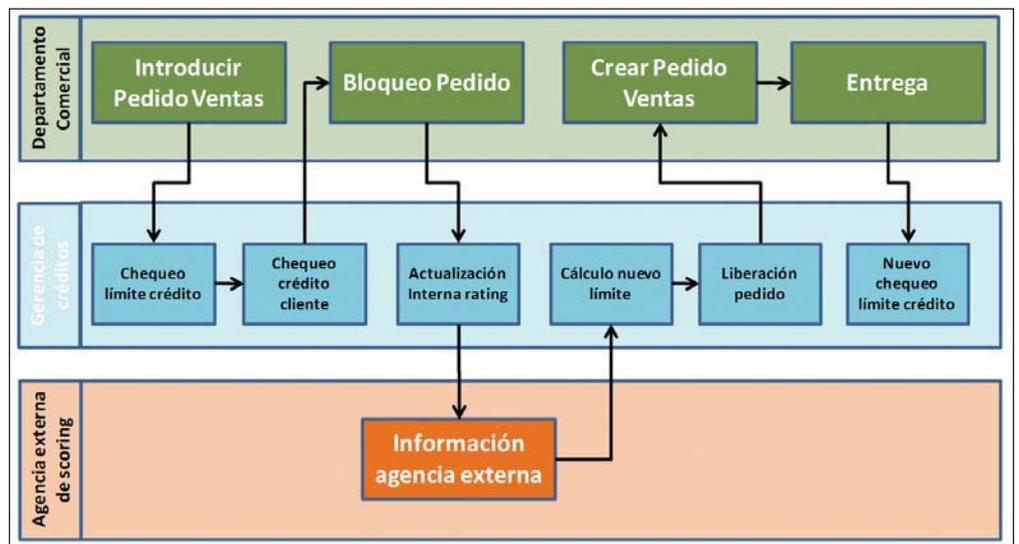
Un único maestro creado en SAP Collection Management vinculado con todos los clientes creados en las diferentes sociedades, mandantes, servidores SAP, que permite la estandarización y la unificación del proceso de cobro.

### La integración de las disputas comerciales en los procesos de gestión de cobro

SAP Dispute Management permite la integración de las tareas derivadas de la gestión de incidencias dentro del entorno ERP.

Complementa el área de gestión de cobros al permitir incluir todas las incidencias asociadas a cada uno de los casos de cobro, dentro del propio caso, con lo que se incrementa la visibilidad del gestor de cobro dentro de su operativa diaria.

“ Customer satisfaction, Employee satisfaction and Cash flow are the three most important indicators for a business” - Jack Welch



Permite la integración con otras aplicaciones y personas vía SAP Workflow, para solicitud de información, aprobaciones y asignación de incidencias a los responsables correspondientes (Responsables de área, servicio postventa, departamentos técnicos,...).

Proporciona al cliente una mayor visión del proceso de incidencias, a través de acciones de comunicación externas (Fax, email, correspondencia), lo que incide en una mejora de la calidad del servicio prestado.

La integración con CRM dota a la fuerza comercial de una mayor transparencia, incrementando su conocimiento de los problemas surgidos y el seguimiento de los mismos.

En definitiva, esta solución incorporada por SAP a través de FSCM, permite optimizar los procesos de gestión de clientes, disminuyendo el *lead time* en el proceso de cobros y sienta las bases de procesos y sistemas necesarios para una mejora en la gestión del activo circulante de las compañías. □

# Diez claves para elegir tu servicio de soporte y mantenimiento SAP



*Los servicios de consultoría en remoto nos han ayudado no solo a reducir costes en el mantenimiento de nuestra plataforma SAP, sino también en la operatividad de disponer de los equipos más especializados SAP en el momento en que surge la necesidad.*

**[ Lluís Plà. Dirección IT & Organización. Grupo Angelini - Área Ibérica ]**

**C**uando decides externalizar un servicio y, sobre todo, cuando éste es en remoto, lo primero que piensas es en los problemas que puedan surgir en la comunicación con tu proveedor. Además, en España, existe una reducida confianza en este tipo de servicios por lo que encontrar un buen partner con tan reducido mercado es complicado.

Hemos tenido varios proveedores hasta encontrar el que satisfacía completamente el servicio profesional que buscábamos, ProSAP.

Recomendaría, para encontrar al proveedor apropiado, que se tengan en cuenta los puntos que a continuación paso a comentar:

1. SAP es un sistema de módulos interrelacionados, por lo que el proveedor tiene que ser capaz de cubrir necesidades en todas las áreas del sistema, incluyendo HR, BI, CRM, etc. Aunque no se tengan estas partes implementadas, puede ayudar mucho si se ofrecen soluciones desde un ámbito más global y evolutivo.

2. El servicio debe cubrir tanto el ámbito técnico (Programación) como funcional (Parametrización). Sin ello, la carga recae al final en el usuario, por falta de comunicación, y las pruebas de posibles desarrollos no son todo lo eficaces que debieran.

3. El partner debe contar con un equipo dedicado con exclusividad a este servicio. Puede resultar muy común que algunas Consultoras utilicen, en servicios remotos, a equipos pendientes de



asignación para otro proyecto presencial. Tenemos que entender que, un consultor que trabaja en remoto y otro que trabaja presencial, tienen que tener características diferentes de actuación y, por lo tanto, no es conveniente mezclar estos roles. Se necesitan consultores que entiendan los servicios a distancia como su profesión y no como una actividad provisional y precaria.

4. El equipo en remoto debe ser visualizado. Es decir, no puede ser un servicio frío. Por supuesto, debe tener una metodología estricta de trabajo pero sin perder carácter personalizado donde poder identificar a los profesionales que hay detrás, con nombres y apellidos.

5. Como en cualquier otro servicio de consultoría SAP, la "rotabilidad" debe ser muy baja. Debe de existir, por parte del partner, un compromiso de continuidad y de fidelización de sus equipos.

6. Exigir un equipo en remoto que cuente con profesionales muy cualificado. En ocasiones

te encuentras partners que enmascaran con las distancia a consultores junior.

7. Debe prestarse especial atención a las tarifas. Una tarifa hora por si sola no dice nada. Tenemos que añadir a esta variable, efectividad y rapidez de resolución. Recomiendo probar a los equipos.

8. Tened siempre un único interlocutor tanto por parte vuestra como de la consultora. Principalmente para analizar periódicamente el avance de las tareas.

9. Hay que tener cuidado con los servicios de programación en remoto de países de los que nos separan barreras culturales e idiomáticas. Normalmente son más baratos, pero la difícil comunicación los hace caros. ProSAP tiene un Centro en España y otro en México. En principio dudamos de la operatividad del Centro americano por los problemas de horario, pero como apoyo del que tienen en España ha sido todo un descubrimiento, sobre todo en momentos críticos de resoluciones inmediatas.

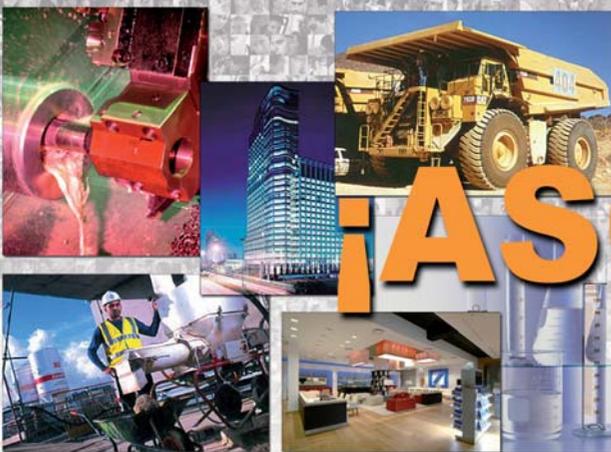
10. Un servicio en remoto no es sólo mantenimiento correctivo o evolutivo, puede ser de más alcance. Con nuestro actual partner, ProSAP, nosotros hemos descubierto otras posibilidades como la formación personalizada en remoto. Exigid este tipo de actividades.

También, aunque en un principio no lo consideréis prioritario para vuestras necesidades diarias, el partner debe proporcionar servicios de 24X7, así como capacidad suficiente para poder afrontar eventuales emergencias.

Cada empresa es un mundo, por lo que es difícil cifrar el ahorro y la operatividad que da disponer de este tipo de servicios, pero puedo decir que para nosotros ha sido un paso muy importante en la optimización de esfuerzos y recursos, y que es sin duda la línea del futuro y una oportunidad, en estos momentos, para empresas que necesitan reducir los costos del departamento SAP, sin perder servicio ni operatividad. □

# AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España



## ¡ASÓCIATE!

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

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

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

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

¿Más información?

Envíanos tus datos de contacto a:

**AUSAPE**

C/ Emilio Vargas 1 1ª Planta

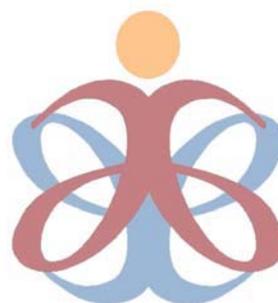
28043 MADRID

Teléfono: 91 519 50 94

Fax: 91 519 52 85

Email: [gestor@ausape.es](mailto:gestor@ausape.es)

[www.ausape.es](http://www.ausape.es)



# Tiempos de inversión para el ahorro

*Estamos viviendo una época de transición económica, salpicada de problemas urgentes relacionados con el hambre y el cambio climático. Un tiempo para echar la mirada atrás, sacar conclusiones de las crisis del siglo anterior e intentar sacar las mejores ideas que nos permitirán avanzar hacia un futuro más clemente. Paul Krugman, Premio Nobel de Economía (2008) y una de las fuentes más sólidas de inspiración de las nuevas políticas actuales nos indica que “no hay una serie de medidas recomendadas para cualquier caso sino que se debe responder de acuerdo con las diferentes situaciones. Cada crisis evidencia problemas estructurales que hoy en día tienen impactos globales que deben ser solucionados. Pero como sucedió en los años treinta, los cambios necesarios son obstaculizados por doctrinas dogmáticas de una ortodoxia obsoleta.”*

**S**i leemos las conclusiones del más reciente G20, y las relacionamos con lo que nos indica Krugman, podemos por lo menos sacar en claro tres conceptos

claves directamente aplicables al mundo de las empresas que, al fin y al cabo, cargan con mucha responsabilidad en su papel de generador de riqueza de la economía global.

El primero es la idea del “CAMBIO”. El cambio es difícil porque conlleva una parte de riesgo relacionado con un resultado incierto. Sin embargo dichos cambios son necesarios para salir de la crisis.

El segundo concepto es el de “REGULACIÓN” global. Una serie de medidas por parte de todos los países y, llevado a nuestro contexto, de todas las empresas, públicas y privadas, para “apuntalar el crecimiento” y permitir un cambio, necesariamente coordinado para que sea efectivo, basado en reglas comunes para todos.

El tercer concepto es la necesidad de “INVERSIÓN”. Inversión en gasto público para fomentar el crecimiento pero también para mejorar y estabilizar el sistema financiero, revisar los estándares contables y de las agencias calificadoras, y supervisar los bancos. En otras palabras, para mejorar los procesos reguladores de control de flujos monetarios.

## El cambio

El cambio es necesario pero está obstaculizado por costumbres arcaicas. Por ejemplo, estamos hablando de la resistencia frente al cambio en empresas que deberían automatizar procesos manuales basados en el tradicional papel, consumiendo grandes cantidades de recursos humanos y materiales para un resultado poco efectivo. Sin embargo, las figuras adjuntas nos pueden dar una idea del ahorro obtenido al automatizar procesos basados en documentos. Estamos en un contexto de envío de facturas a clientes:

En este ejemplo que aparece en las Figuras 1 y 2 estamos hablando de un proceso automático de envío de facturas en papel por correo postal, desde



Figura 1. Proceso manual de envío de facturas en papel.



Figura 2. Proceso automático de envío de facturas en papel.

SAP. Pero si hablamos de envío de facturas electrónicas, el coste baja hasta los 0.02€ o menos, dependiendo de los datos de cálculo y del volumen tratado. Resistencia al cambio sí, pero el resultado es un ahorro muy significativo (eliminación de impresoras, máquinas ensobradoras, franqueadoras, papel, sobres, tóner, mantenimiento de máquinas, tiempo y recursos humanos mal empleados).

### Regulación

Hoy en día España es el país más avanzado en materia de legislación sobre factura electrónica y digitalización de documentos financieros. La actual reglamentación y normativa legal propicia un uso cada vez más extendido de los certificados digitales y de la firma electrónica, tanto en el mundo empresarial y financiero como en la Administración Pública. Además, Bruselas proporciona un marco legal con plazo hasta el 2010 para que se cumplan una serie de normativas orientadas a la digitalización de facturas y otros documentos contables de cara a la Administración Pública. La Normativa actual vigente sobre factura electrónica es la denominada ORDEN PRE/2971/2007 para la gestión de la factura electrónica y su digitalización en España. Pero como la economía es global, todo se encuentra regulado en un marco Europeo. En este contexto, cualquier factura emitida debe respetar las normas del país de destino y para esto, debe ser emitida con un software que se beneficie del reconocimiento legal otorgado por unas de las instituciones autorizadas de su país de origen. En nuestro caso, Esker firma de forma autorizada por la FNMT las facturas emitidas a los clientes. Para facturas de proveedores, el proceso de automatización y digitalización debe también ser efectuado según normas establecidas. El resultado es, como en el caso anterior, un ahorro a corto plazo, de grandes dimensiones.

### Inversión

Los periodos de crisis tienen “efectos depurativos” sobre el mercado de las empresas, dónde rige una especie de selección natural. Para salir de la crisis más reforzado, es preciso pararse a pensar y dar un repaso a todas las posibles fuentes de eficiencia e ineficiencia. En otras palabras: ver cómo se pueden mejorar los procesos para eliminar recursos innecesarios, por ejemplo aprovechando las tecnologías de automatización para redistribuir algunos empleados de forma que den lo mejor de sí mismos en puestos de mayor valor añadido para ellos y para la empresa.

En una organización existen dos tipos importantes de ciclos: los de venta y los de compra. En el Cuadro adjunto se puede observar en qué procesos se traducen y las posibles fuentes de eficiencia que pueden salir de cada uno.

Estos son tan sólo algunos de los muchos beneficios de la optimización de procesos que Esker ofrece a las empresas que se proponen salir bien paradas de la crisis. Invertir en mejorar procesos es por supuesto una de las estrategias clave de éxito que todo Dirigente debe tener presente.

# Cambio, regulación Coordinada e inversión. ¿Qué tiene que ver con la automatización de procesos documentales? ¡¡Todo!!

## Fuentes de eficiencia en los procesos de Compra y Venta

### En el ciclo de Compra:

– **Automatizando la gestión de pedidos a proveedores:** al eliminar los pasos de gestión manual, el retorno de la inversión es inmediato:

- Reduce los costes de tratamiento de pedidos de un 60%.
- Reduce el tiempo de gestión en un 80%.
- Elimina el papel del entorno de compras a proveedores.
- Elimina todos los errores en la compra de material.
- Mejora las condiciones de compra con descuentos especiales.

– **Automatizando la gestión de facturas de proveedores,** la cadena de suministros es completamente optimizada:

- Disminuye los costes del proceso compra-pago un 60%.
- Disminuye el tiempo de gestión de factura de proveedores un 65%.
- Mejora la planificación del efectivo en caja .
- Facilita la elaboración de informes y análisis para equilibrar las cargas de trabajo e identificar los cuellos de botella del proceso.

### En el ciclo de Venta:

– **Automatizando los Pedidos de Clientes:** se eliminan etapas en el proceso y se añade mucha visibilidad para obtener los beneficios siguientes:

- Reducción de los costes del proceso pedido-cobro hasta un 70%.
- Reducción del tiempo de gestión del proceso entero hasta un 65%.
- Mejora del Cash Flow y del DSO (Periodo Medio de Cobro).
- Aumento de la precisión en la entrada de los datos, hasta un 99%.
- Liberación de un 65% del tiempo del personal.

– **Automatizando la Facturación a Clientes se consigue:**

- La reducción del coste de gestión de cada factura de €1.60 a €0.02.
- La reducción del tiempo de cobros y de errores de facturación.
- El ahorro de almacenamiento físico de las facturas.
- Un mejor servicio al cliente con respuestas inmediatas sobre sus facturas.
- Una máxima seguridad en el envío de documentos financieros con firma electrónica avanzada.
- La posibilidad de facturar a empresas del Sector Público con formato Facturae.
- La posibilidad de automatizar el envío pero seguir enviando facturas en papel a los clientes que todavía se resisten al cambio, gracias a Mail On Demand.

## ¿Y si no hay dinero para invertir?

Para aquellas empresas que sufren de recortes presupuestarios drásticos para inversiones informáticas, Esker les ofrece la posibilidad de optimizar sus procesos de forma “bajo demanda”, es decir, sin comprar las licencias, como un servicio prestado por Esker cuyo coste se basa en el consumo, en función de las necesidades de la empresa en cuanto a volumen documental tratado. Con esta posibilidad el riesgo relativo a la inversión se elimina y el resultado está garantizado desde el primer envío. En estas condiciones, ¡¡no quedan argumentos para resistirse al Cambio!!

A Esker le preocupan mucho los cálculos de retornos de inversión. En su Web ha publicado, varias calculadoras de ahorro. Una de ellas es la Calculadora de Impacto Medioambiental por procesos documentales basados en papel. Por otra parte, acaba de publicar un informe realizado por Forrester Research intitolado “Total Economic Impact of Esker DeliveryWare”. Este documento analiza el impacto y ROI potencial que pueden realizar las organizaciones con Esker DeliveryWare – basados en criterios de costes, riesgos, beneficios y flexibilidad. Para obtener este informe, contacte con Esker en el teléfono 91 552 92 65. □

# Beneficios ocultos en el upgrade a NetWeaver 7.0



*Aún son muchas las compañías que no han afrontado la modernización de sus sistemas SAP. Muchas son las que prefieren posponerlo, simplemente porque no ven ningún beneficio y sí unos cuantos riesgos que quisieran evitar mientras sea posible. Sin embargo, el cambio de versión de los sistemas SAP representa una verdadera oportunidad de acceder a una plataforma tecnológica como NetWeaver que, sin dejar de ser hodierna, ya ha alcanzado una madurez que la convierte en una plataforma estable y ciertamente confiable.*

[ Fermín Álvarez, consultor Senior de REALTECH España ]

Es obvio que no vamos aquí a enumerar las mejoras funcionales de cada uno de los productos basados en NetWeaver 7.0. Hablar en un mismo artículo de carácter divulgativo de las particularidades de productos tan complejos como SAP ERP, Process Integration, SAP Enterprise Portal ó SAP Business Intelligence sería una tarea casi "prometeica". Nuestro objetivo es bastante más modesto; nos conformaremos con mostrar alguno de los argumentos más sólidos por los que desde un punto de vista tecnológico el cambio de versión a NetWeaver 7.0 representa una labor inaplazable.

Podemos entonces asumir una situación de partida bastante habitual, en la que nos encontramos con una granja de sistemas SAP formada por distintos productos SAP (R/3, BI, portal, etc...) y con distintas versiones para cada uno de ellos. Seguramente este caso tiene su origen en un *rollout* secuencial de cada uno de esos productos y muy separado en el tiempo. Existen numerosos costes ocultos en esta situación que el *upgrade* a la plataforma NetWeaver nos ayudará a minimizar.

## Mantenimiento y soporte

En primer lugar, aunque se trate de un factor sobradamente sabido, debe tenerse presente el calendario de mantenimiento de SAP; el mantenimiento extendido sobre el 'clásico' (¿qué adjetivo tan extraño en el mundo IT!) R/3 4.6C finaliza a finales de este año, así que deberemos asumir que el *core* de nuestro negocio se va a ejecutar sobre una aplicación que el propio fabricante ha abandonado definitivamente.

Sin duda ese es un riesgo sobre el que merece la pena pararse a pensar. Ahora bien, si vamos a cambiar de versión también cabe preguntarse por el calendario de mantenimiento de la versión a la que nos dirigimos, pues sería deseable no encontrarse en esta misma situación en poco tiempo.

Con esta pregunta podemos introducir la nueva estrategia de mantenimiento que SAP ha bautizado bastante descriptivamente como '7-2' (Figura 1) y que sustituye a la estrategia '5-1-2' que afectaba a productos basados en NetWeaver04 y anteriores. La estrategia '7-2' ha sido publicada por SAP a finales de 2008 y establece un periodo de mantenimiento de 7 años (más 2 años de mantenimiento 'extendido') para el portfolio de productos SAP Business Suite 7.0 (CRM, SCM y SRM).

Además SAP ha extendido el mantenimiento del ERP 6.0 y NetWeaver 7.0 para homogeneizar la finalización del soporte para todos ellos. Así

todos estos productos estarán completamente mantenidos por SAP hasta finales de 2015, un periodo muy amplio, sin duda, y más en el caso de ERP 6.0 y NetWeaver 7.0 que son productos que ya tienen varios años de vida y amplia implantación en el mercado.

Ahora bien, pudiéramos pensar que tras actualizar nuestra versión tendríamos que renunciar a acceder a futuras extensiones funcionales, so pena de tener que acometer nuevos proyectos de *upgrade*. Sin embargo, ¡no es así! Y esto es gracias a la nueva tecnología de actualizaciones existente a partir de NetWeaver 7.0, denominada 'Enhancement Packages' (Figura 2).

Mediante la aplicación de *Enhancement Packages* podemos desplegar innovaciones en el software de una forma mucho menos costosa que a través de un proyecto de *upgrade*; minimizando el impacto en las aplicaciones productivas. Esta

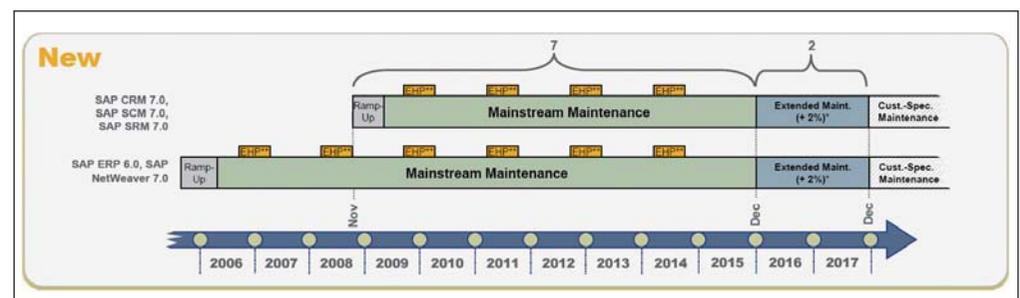


Figura 1. La estrategia de mantenimiento 7-2 por parte de SAP garantiza el soporte de la plataforma Netweaver 7.0 hasta finales de 2015.

estrategia permite a SAP conjugar la estabilización de la plataforma NetWeaver 7.0 con la imprescindible innovación demandada por los clientes de cualquier software empresarial.

**Herramientas transversales**

La diversidad de tecnologías SAP dificulta en muchas ocasiones la utilización de lo que podríamos llamar herramientas transversales. En particular, el mantenimiento de versiones obsoletas (R/3 4.6C es el ejemplo recurrente) nos impedirá, en la mayoría de ocasiones, homogeneizar nuestra plataforma de sistema operativo y base de datos: la consecuencia inmediata es el aumento de los costes asociados a la administración y el mantenimiento del conjunto. Pero es que, además, este razonamiento puede utilizarse con otros muchos ejemplos como herramientas de backup, planificadores de *jobs*, interfaces, herramientas de monitorización, sistemas integrados de gestión...

El hecho de que todos los productos pertenecientes a SAP Business Suite se apoyen en una tecnología común nos hace la vida mucho más fácil (o, dicho en términos más pragmáticos, nos ahorra bastante dinero) pues permite reutilizar el conocimiento y facilita enormemente la integración de todos los componentes.

El ejemplo de ITS (Internet Transaction Server) puede ser bastante ilustrativo: hasta R/3 Enterprise (Web AS 6.20), ITS era un componente *stand-alone* que necesitaba de un hardware dedicado y ¡claro! de un esfuerzo de mantenimiento. Afortunadamente ahora nuestros sistemas ABAP ya nos proveen de un acceso web integrado.

Una de esas herramientas transversales, que ya ha empezado a desempeñar un papel fundamental en la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones SAP, es Solution Manager. Y Solution Manager debe ser mencionado como un factor más a tener en cuenta. ¿Por qué? Porque se ha convertido en uno de los actores principales dentro de la metodología RunSAP, que da nombre a la propuesta de SAP para optimizar los departamentos de operaciones en unos tiempos en los que la complejidad de los *landscapes* SAP obligan a reflexionar cuidadosamente sobre la estrategia a seguir para integrar de forma óptima el mantenimiento de IT y el soporte al negocio.

Dentro de Solution Manager se encuentran las funcionalidades que permiten operaciones *End-to-End*, focalizadas en el proceso y no en el componente software. Aún no hemos perdido de vista el ámbito de este artículo, ¿tiene esto que ver con la necesidad de actualizar los sistemas SAP? Sí, porque Solution Manager sólo puede integrarse al cien por cien con sistemas basados en NetWeaver 7.0, para versiones anteriores vamos a perder algunas de las capacidades y así perdemos la oportunidad de usar Solution Manager como punto único de operaciones para todo nuestro entorno SAP.

Si aún con todo esto alguien pudiera ver riesgos “inasumibles” en el proyecto de *upgrade*, debe tener presente que no estamos hablando de un

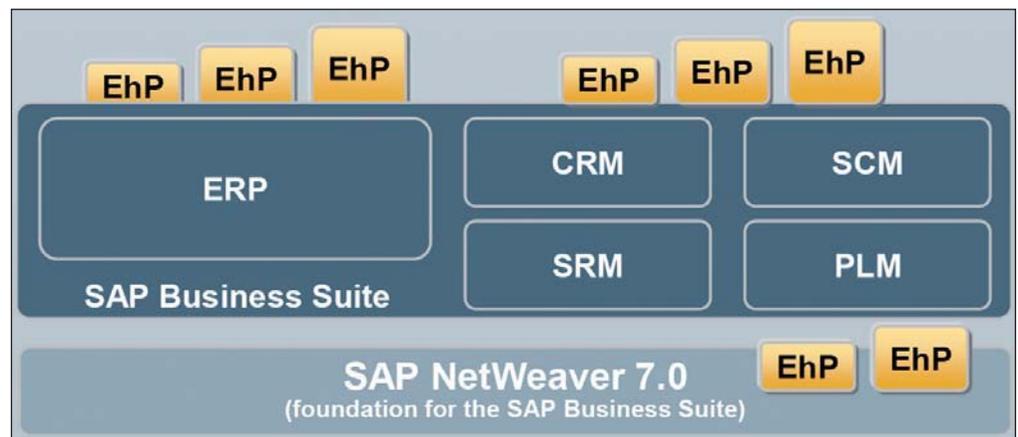


Figura 2. Los Enhancement Packages permiten conjugar la estabilización de la plataforma NetWeaver 7.0 con la imprescindible innovación demandada por los clientes.

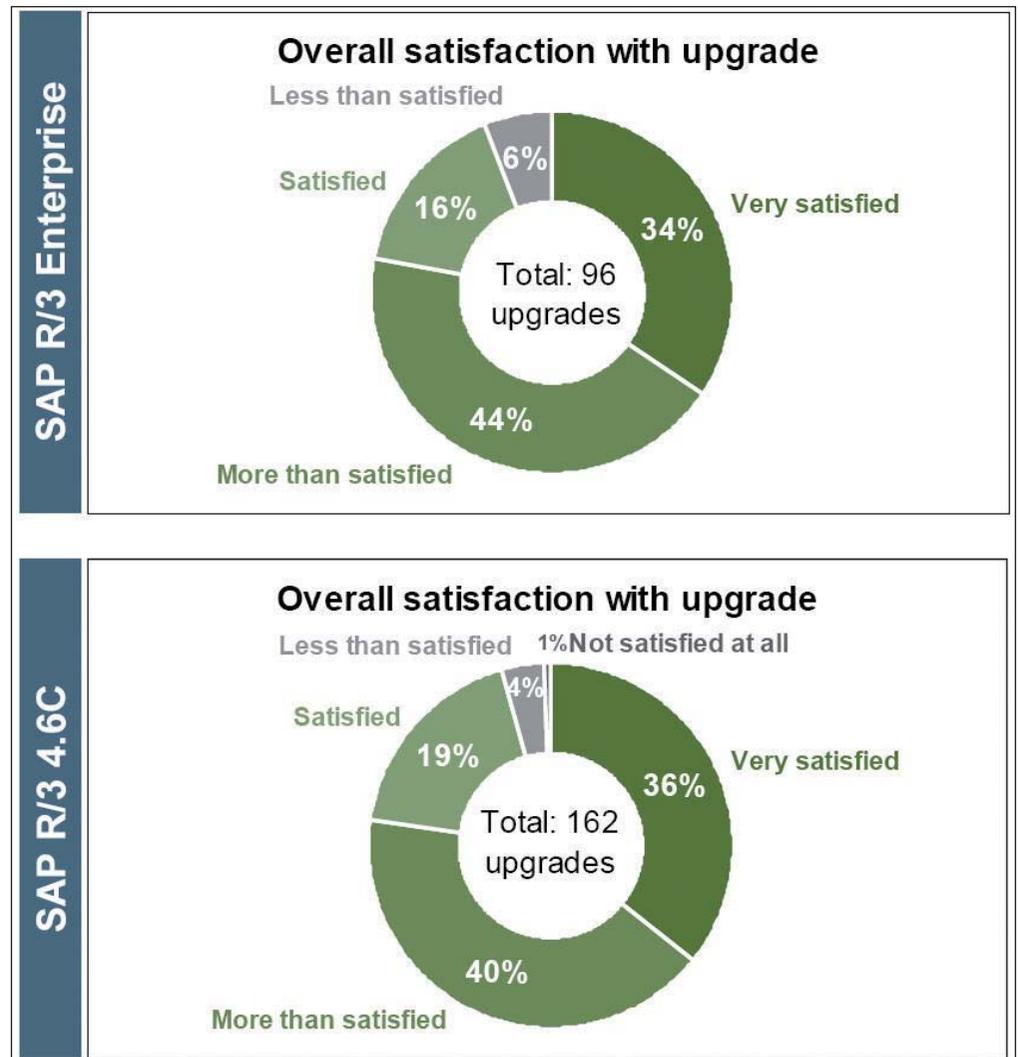


Figura 3. Grado de satisfacción de upgrades a ECC 6.0 desde 4.6C y R/3 Enterprise.

procedimiento novedoso y que resultará beneficiado por las experiencias previas de cientos de clientes que ya han realizado sus migraciones con éxito. De hecho, SAP publica periódicamente una serie de métricas relativas al proyecto de *upgrade* a ERP 6.0 basadas en experiencias reales de clientes (Figura 3). La última encuesta publicada utiliza los datos de más de 300 *upgrades* productivos. Estamos entonces en el momento idóneo para encarar un proyecto de *upgrade*, puesto que por un

lado no nos vamos a enfrentar ya a lo desconocido y por otro tenemos la garantía de que cuando despertemos, el dinosaurio aún estará ahí (Figura 1).

El conocimiento de REALTECH en el ámbito de proyectos de *upgrade* SAP no es escaso y así lo ha acreditado SAP al concederle el status de *Special Expertise Partner* (SEP) para *upgrades* de SAP ERP, certificando de esta forma la vasta experiencia atesorada por REALTECH a lo largo de sus 15 años de historia. □

Desde la Alianza Microsoft - SAP

# Nuevas Soluciones Microsoft para la Plataforma de Aplicaciones SAP

*Certificadas y Soportadas por SAP, las nuevas soluciones Microsoft para la Plataforma de Aplicaciones SAP permiten, en cualquier momento, actualizar, renovar y/o consolidar el SAP Data Center de su empresa.*

**[ Iñigo Arrieta, gerente de Soluciones Microsoft ]**

**M**icrosoft y SAP mantienen desde el año 1993 un Acuerdo Corporativo para utilizar la tecnología Microsoft en todas las Soluciones de SAP, que permite alinear las iniciativas de SAP con las de Microsoft.

Por eso, desde la Alianza Microsoft SAP, queremos contar las aportaciones específicas de las Nuevas Soluciones Microsoft para su empresa.

## Actualice su SAP Data Center ahora

Las soluciones de plataforma de aplicaciones Microsoft para los servidores SAP garantizan en estos momentos el mejor nivel de rendimiento, tanto en grandes como pequeñas empresas.

Con ellas, puede actualizar sus servidores SAP con una plataforma de aplicaciones familiar y fácil de gestionar, como el sistema operativo Windows Server y la base de datos Microsoft SQL Server, capaz de ofrecerle rendimientos de 468.000 SAPs y 93.000 usuarios concurrentes.

Grandes empresas en España, como Grupo Gestamp con más de 11.000 empleados, utilizan la plataforma de aplicaciones Microsoft en sus servidores SAP R/3, dando servicio, desde un sólo sistema SAP centralizado en España, a más de 30 plantas de producción en todo el mundo, en versión SAP R/3 4.70 Enterprise, consiguiendo unos tiempos de respuesta medios menores a 1 sg (873 ms de av. resp. time), con Windows Server y Microsoft SQL Server.

Nuestras soluciones de plataforma de aplicaciones pueden ser utilizadas en cualquier solución SAP (R/3, ERP, CRM, BW, SRM, etc.) y en cualquier versión SAP en mantenimiento desde SAP R/3 4.6C en adelante.



La actualización de su plataforma de aplicaciones SAP a Windows Server y Microsoft SQL Server, sobre estándares de la industria de hardware de servidores como X64 (procesadores Intel 64 bits) o I64 (procesadores Itanium 64 bits) puede llevarse a cabo en cualquier momento, sin necesidad de esperar al cambio de versión de SAP, utilizando las utilidades de sistema básico SAP de copia de sistemas heterogéneos.

Al actualizar su plataforma de aplicaciones a Windows Server y Microsoft SQL Server, puede incorporar alta disponibilidad a sus servidores SAP:

- Arquitectura de 3 capas, con Servidor de Aplicaciones, Servidor de Instancia Central y Servidor de Base de Datos.
- Clúster de Instancia Central y Clúster de Base de Datos.
- Mirroring de base de datos.
- Mirroring de disco, soportado por los fabricantes de soluciones de almacenamiento centralizadas.
- Replicación de Centro de Datos, con descentralización de servidores de aplicaciones, Mirroring de base de datos/disco y *log shipping*.

Nuestras soluciones Microsoft presentan un bajo coste total de adquisición (TCO) y permiten un rápido retorno de la inversión (ROI) para actualización de la plataforma de aplicaciones, lo que permite dedicar más recursos a otras prioridades de los sistemas de información de su empresa.

Para solicitar un Estudio de Actualización de sus Servidores SAP a la Plataforma de Aplicaciones Microsoft, contacte con su Partner de Servicios SAP habitual o visite la página (<http://www.microsoft.es/sql>).

### Renueve su SAP Data Center ahora

Si su empresa utiliza las soluciones SAP en versión SAP Netweaver 7.0, puede disponer de la nueva plataforma de aplicaciones Windows Server 2008 y Microsoft SQL Server 2008, certificada y soportada por SAP y mejorar el rendimiento de sus servidores SAP.

Todos los procedimientos SAP de instalación y migración (en SAPInst) incluyen ya la nueva plataforma, y permiten incorporar las mejoras de:

- Compresión de datos y reducción de tamaño de la base de datos de SAP (alrededor de un 15% en SAP ERP, y de un 35% en SAP BW, dependiendo de la instalación).
- Compresión de datos en el backup (alrededor de 5 a 1, dependiendo de la instalación).
- Funciones de auditoría de la base de datos SQL Server 2008 y roles de auditoría de base de datos para auditores.
- Encriptación de los datos, con más y más seguros algoritmos de encriptación.
- Backups de SQL Server 2008 también encriptados.
- Reducción en el log de la base de datos, con disminución de tamaño de los ficheros de log en las migraciones de SAP.
- Resource Governor para SQL Server 2008, limitaciones por aplicación, por usuario, límites por memoria, CPU, timeout, número de peticiones, etc.
- Mejoras en alta disponibilidad, con compresión y encriptación de tráfico de red entre nodos de mirroring, y autoreparación de páginas de mirroring en modo síncrono.

Para más detalles sobre las Novedades Microsoft para SAP, puede visitar la página (<http://www.microsoft.com/sqlserver/2008/en/us/sap.aspx>) o bien consultar el Portal SDN de SAP en la siguiente dirección (<https://www.sdn.sap.com/irj/sdn/windows>).

### Consolide su SAP Data Center ahora

Además de disponer de una Plataforma de Aplicaciones Microsoft, puede consolidar sus servidores SAP mediante virtualización Microsoft de servidores.

El nuevo sistema operativo Windows Server 2008, disponible ahora mismo para su empresa, puede integrar de forma nativa el paso de sus servidores SAP actuales en plataforma de aplicaciones Windows/SQL, en versión SAP Netweaver 6.40 o superior, a Servidores "virtualizados", manteniendo

el soporte SAP incluido en su contrato de mantenimiento, sin modificaciones o importe adicional.

De esta forma, puede eliminar sus servidores hardware antiguos de desarrollo, test, calidad o pre-productivo e integrarlos, como "servidores virtualizados", en un solo servidor hardware o, incluso si así lo necesita, virtualizar su propio servidor SAP productivo.

SAP soporta la virtualización en Windows Server de sus servidores SAP, lo que significa que cualquier problema de sus soluciones SAP será soportado por SAP AG y, si es necesario, comprobado mediante conexión desde Walldorf, independientemente de que su servidor esté virtualizado con Microsoft o no.

La tecnología de virtualización de Microsoft se denomina "Hyper-V", es una capa muy ligera de software que potencia la tecnología de virtualización. Soporta la virtualización de sistemas operativos "guest" de 32 y 64 bits, incluyendo todos los sistemas operativos Windows, permite direccionar múltiples recursos de CPU dentro de una misma máquina virtual, la virtualización de aplicaciones multithread, y direccionar hasta 64 Gb de memoria por máquina virtual.

La Virtualización de Windows Server para SAP le permite mover sus sistemas SAP desde una máquina física a otra de forma muy eficiente, con tiempos de pérdida de servicios mínimos, sin necesidad de utilizar las utilidades de sistema básico de SAP.

Asimismo, puede agrupar varias máquinas físicas en Clúster Microsoft, lo que hace posible la puesta en marcha de soluciones de alta disponibilidad extraordinariamente flexibles. De esta forma, con la virtualización de Microsoft, mantiene las características de alta disponibilidad de los servidores SAP deseada en su empresa.

Windows Server posee herramientas de gobierno, control y administración de los servidores virtualizados con Hyper-V, pero además, Microsoft puede controlar y gestionar todas las máquinas virtuales de su empresa, virtualizadas con Hyper-V o con VMware, pudiendo obtener una visión integrada de sus servidores físicos y virtualizados en una sola consola Microsoft.

Asimismo, tanto SAP Solution Manager como SAP Netweaver pueden ver, controlar y actualizar los servidores virtualizados con Microsoft Hyper-V de su instalación SAP de la misma forma que lo hacen con sus servidores físicos, manteniendo también una sola consola SAP.

Para más detalles sobre las novedades Microsoft en virtualización de servidores SAP, puede visitar la página Web (<http://www.microsoft.com/virtualization/solutions/business-critical-applications>) o consultar el portal SDN de SAP (<https://www.sdn.sap.com/irj/sdn/windows>).

### Reduzca sus costes de operación de la plataforma SAP

SAP y Microsoft llevan trabajando juntos más de 15 años para asegurar que la plataforma Microsoft y las soluciones SAP estén plenamente integradas.

La reciente Certificación por parte de SAP AG de Windows Server 2008 y Microsoft SQL Server 2008 es la mejor prueba de esta integración, tanto por parte de Microsoft Corp como por parte de SAP AG.

Las soluciones Windows Server y Microsoft SQL Server son las más utilizadas en la empresa y lideran las plataformas de aplicaciones para SAP con un menor Coste Total de Adquisición (TCO), incluyendo, de serie, todos los componentes necesarios para alta disponibilidad, recuperación de errores y virtualización de soluciones SAP. □

Foros en AUSAPE

# Un espacio colaborativo para la resolución de dudas e incidencias

*Dentro de la Web de AUSAPE existe un espacio de colaboración especialmente pensado para aportar un punto de contacto entre asociados, ofreciendo al mismo tiempo respuestas interesantes ante las dudas que puedan surgir en una gran variedad de temas. Estos foros están divididos en varias secciones, por temas principales de interés, de manera que sea más fácil localizar respuestas y plantear preguntas sobre materias específicas.*



Los foros definidos en la Web de AUSAPE cuentan con una notable participación, que se refleja en el elevado número de asociados que encuentran en ellos la forma de compartir y resolver problemas y también de ayudar a otros que tienen similares inquietudes sobre el empleo de las herramientas y módulos de SAP. El perfil de los usuarios del foro es muy diverso, aunque todos ellos tienen en común la necesidad de conocer mejor las herramientas y la disposición a colaborar.

El foro se ha diseñado como una herramienta absolutamente profesional, carente de elementos que puedan distraer la atención como banners intermitentes, anuncios de servicios y productos o venta de ningún tipo y, desde luego, sin *spam*. La supervisión de los foros hace que cualquier elemento que no se ajuste exactamente al esquema de información idóneo pueda ser movido o incluso eliminado, evitando así hilos indeseados o mal clasificados.

Esta supervisión hace que diversos especialistas en SAP estén al tanto de los hilos que se van formando y, si fuera necesario, intervengan para evitar soluciones que no sean las correctas. De igual forma, la supervisión facilita la toma de medidas ante problemas que afectan al conjunto de usuarios, o cuya aplicación no haya quedado clara. Es decir, una forma de realimentación ante eventuales problemas que deben ser resueltos desde SAP. Aunque en la mayoría de los casos, son otros usuarios los que aportan las soluciones necesarias.

## Conocimiento entre iguales

Los foros son un mecanismo de conocimiento entre iguales. Es decir, entre usuarios de SAP que por una parte tienen ciertas dudas y por

otra son capaces de aportar respuestas o ayudar en la solución de las mismas, bien por su mayor nivel de experiencia o porque ya tropezaron con el mismo problema y fueron capaces de resolverlo.

No hace falta ser un experto para participar. Y no hay que esperar a tener un grave problema, y con urgencia, tratar de solucionarlo. El caso más clásico se da con cierta periodicidad en el foro Financiero, donde, a medida que se aproxima un cierre de trimestre, u otras de las fechas señaladas para cumplir con obligaciones tributarias, se disparan las preguntas. Es mejor no esperar a última hora y estar al tanto de las inquietudes de otros usuarios e incluso aprender de eventuales dudas antes de que nos ocurran y resulte urgente resolverlas.

Para facilitar que, efectivamente, se localicen con facilidad un determinado tipo de contenidos, los foros están divididos en secciones específicas, orientadas a las diversas áreas en la cuales SAP aporta soluciones de negocio. En los foros tienen cabida todo tipo de preguntas y en todas las áreas. Resulta evidente, por ser los módulos más empleados, que Recursos Humanos y Finanzas son los más activos. Sobre todo el segundo, cada vez que se aproxima un cierre de un periodo.

Como todo espacio creado por y para los usuarios, cada hilo tiene su propia vida. Y en el mismo apartado se dan tanto comentarios breves, contestados por respuestas concisas, como hilos cuyo planteamiento es más extenso, o que contiene un mayor y más variado número de respuestas. Las preguntas, lejos de ser genéricas apuntan a problemas muy concretos, por ejemplo derivados de los cambios de legislación, lo que obliga a modificar la forma en la que se hacen algunos tipos de apuntes.

En uno de los hilos, dentro del foro financiero encontramos la siguiente cuestión: “Estamos intentando cargar un activo fijo antiguo a través de la transacción AS91 y nos aparece un mensaje indicando que la fecha de traspaso debe ser superior al último ejercicio cerrado”. Y el problema se relaciona con una antigua entrada de datos que debe ser modificada, para pasar lo arrendado como un activo.

La solución propuesta pasa por modificar un par de datos de fechas (“Especificar fecha carga inicial datos/último ejerc.cerrado” y “Especif.período de Amo contabiliz. (en traspaso interanual)”) lo que permite cargar un activo antiguo y modificar su imputación, acorde con las nuevas normas contables. Una solución que, por necesitar una par de modificaciones, no parece estar muy a la vista aparentemente salvo cuando otro usuario ha tropezado con el mismo problema y hallado una solución.

Este es un ejemplo de respuesta concisa y resuelta en una sola contestación, a pesar de indicar un cierto número de pasos necesarios para afrontar la solución. De igual forma, reve-



## Una de las ventajas de los foros es que el usuario que tropieza con alguna dificultad puede comprobar si el suyo es un caso aislado

la lo que debe ser un buen hilo, que el usuario que lo inició cierra no sólo dando la gracias sino, de forma indirecta señalando que la solución es adecuada al problema planteado.

Pero no todos los problemas se resuelven tan rápidamente y en una sola respuesta. En ocasiones el foro refleja alguna laguna en el procedimiento estándar, que puede provocar que los usuarios sean capaces de introducir datos poco coherentes en el sistema, cuando no erróneos o en blanco, por falta de validación.

En este caso no hay una respuesta directa en el foro, pero cuando se observa que no las hay, o que requieren pasar a un nivel superior, los moderadores del foro se encargan de enviar la consulta incluso a desarrollo de SAP si fuera necesario, para lograr resolver el problema.

Una de las ventajas de los foros es que el usuario que tropieza con alguna dificultad, puede comprobar si el suyo es un caso aislado o se trata de algo más general, ya resuelto o en vías de serlo.

En otro hilo se aprecia como una misma nota, a través de diversas actualizaciones, termina resolviendo el problema pero, entre tanto, genera dudas y recomendaciones encontradas, al menos hasta que se llega a la recomendación final aprobada. No es raro que el problema esté relacionado con el formulario 347, uno de los que tiene más consultas en el foro. Y sobre todo, cada vez que toca cierre de ejercicio. Uno de los casos que encontrados en el foro es el de una reciente actualización, sobre la que hay indicaciones contradictorias y varios participantes aportan su particular visión sobre el asunto. Finalmente, esto se resuelve con una nueva versión de la actualización. En este caso se aprecia que hay dos respuestas apuntando la solución adecuada. Cada una de las respuestas aporta diferente información sobre las soluciones. Por un lado, una de ellas señala que no hay que usar el fichero antiguo, mientras que en el segundo caso, además de señalar el archivo correcto a emplear, señala con precisión el manual y nota que apuntan al fichero correcto.

En algunos casos, las respuestas son tan precisas como para indicar incluso la parte del manual (*"Según el manual del 347 (archivo pdf) de la nota 1315415, página 7, hay que descargar el fichero con el programa RFALSDPC"*) donde se encuentra la explicación precisa que hay que considerar.

### Recursos humanos

El foro de recursos humanos también es pródigo en cuestiones, a veces tan particulares que parece que sólo el que demanda ayuda ha efectuado esa opción del programa. O lo hace en condiciones que únicamente él/ella aplican. Pero a través del foro se encuentra la compañía y asesoramiento de otros usuarios que han pasado por el mismo o similar problema. En ocasiones se descubren configuraciones muy particulares, en las cuales se ha aplicado con éxito algún pequeño truco para dar solución a cuestiones tremendamente específicas.

A través de uno de estos hilos se aprende cómo una solución empleada para un proyecto del Gobierno Vasco, mediante la creación de un par de áreas de personal externo así como la creación de grupos y subgrupos, sirve como guía a una pregunta sobre servicio médico de otro usuario. Esto permite incluir a estas personas en cualquier query o transacción de consulta, tanto de PA como de EHS.

Apenas empieza el año y algún usuario previsor comienza a preguntar por datos actualizados para

cumplimentar el IRPF. Y encuentra la detallada respuesta de usuarios que han revisado incluso configuraciones para diferentes modelos regionales, lo cual evitará sin duda a otros usuarios el trabajo de revisar con detenimiento si cumple las normativas aplicables y actualizadas o hay que añadir alguna actualización para estar al corriente.

Aunque el uso de esta plataforma, aparentemente, no deja lugar a la imaginación, lo cierto es que el foro revela que, a veces, la solución está al alcance de cualquiera... sin más que dar un pequeño rodeo. Así, por ejemplo, aparece una consulta sobre cómo solucionar un tema de pagos a cuenta por incremento del IPC, que comienza con una estimación a primeros de año y que hay que ir corrigiendo para compensar finalmente al final del año. Un tratamiento que el demandante de ayuda piensa que sólo puede resolverse con un desarrollo a medida, ya que no conoce cómo resolverlo con la aplicación estándar. Pero una respuesta revela que hay maneras de usar los mecanismos estándar, mediante una "cc-nómina", para resolver lo que en principio parecía una tarea imposible.

Resulta destacable también una consulta relativa a la creación del portal del empleado (ESS) y donde algún consultor indica que no hay una funcionalidad que facilite que cada usuario cambie su clave tantas veces como quiera. Una funcionalidad que quizás incumpla la LOPD, pero una oportuna respuesta indica que sólo hay que personalizar la

entrada al portal a través de un servicio para que aparezca un botón que permita al usuario modificar su clave tantas veces como quiera.

Como se muestra a través de los ejemplos, y un vistazo a los foros revela con mayor detalle, este espacio de colaboración resulta de gran ayuda en múltiples áreas. Sus respuestas facilitan la resolución de problemas de todo tipo y complejidad, involucrando en ello a los propios expertos de SAP si fuera necesario. Y están al alcance de cualquiera de los asociados de AUSAPE.

### El uso de los foros

Los foros facilitan que se encuentre ayuda fuera de la propia empresa, en el menor tiempo posible y partiendo de un mecanismo sencillo como es la Web y el correo electrónico.

La actividad de cada foro tiene su propia dinámica y, mientras algunos son altamente activos, en otros parece que no hay muchas preguntas o que las soluciones ya están de forma directa en la herramienta. De cualquier forma, siempre es interesante conocerlos, para aprovechar otro mecanismo adicional que facilita la vida de los usuarios de SAP.

Además de ser un sistema de consulta, los foros se convierten también en almacén de dudas que otros usuarios han planteado previamente y que, posiblemente, ya tuvieron solución. De igual forma, el seguimiento de las respuestas a un hilo, o a la sección o secciones donde estemos interesados, no requiere esfuerzo, ya que llegan cómodamente a la dirección de correo indicada en el registro del foro. Así que basta crear en nuestro buzón de correo un filtro para agrupar de forma sencilla el seguimiento de la actividad del foro. En caso de estar en más de un foro, será muy efectivo crear filtros diferenciados para que cada grupo de respuestas relativas a un tema vaya a su carpeta adecuada.

En un foro es importante indicar cuándo una respuesta ha sido satisfactoria y resuelve la duda o problema planteado. Esto hace que el que acude al histórico conozca que la solución fue efectiva con respecto al tema indicado. Y así no se necesita repetir una y otra vez las mismas cuestiones. Como norma, es preferible consultar primero entre las preguntas previas antes de plantear una nueva. Así evitamos el esfuerzo de duplicar la misma solución una y otra vez. Lo que se traduce en menor tiempo dedicado a estas tareas.

Como es habitual, en los foros pronto se aprecia quién plantea soluciones precisas y adecuadas y quién únicamente hace preguntas. Pero el sistema de foros admite que los segundos se conviertan con el tiempo en miembros de la primera categoría. Se trata de devolver de forma desinteresada parte de lo recibido. Por otra parte, además de la ayuda a otros usuarios, se recibe la satisfacción propia de ver cómo uno mismo va avanzando en el manejo de las diversas herramientas y aplicaciones, y, con el tiempo, es capaz de ofrecer respuestas a los nuevos usuarios que demandan solución a pequeños problemas. □

## Cómo entrar en los foros

Como muchos otros recursos de la asociación, los foros son un servicio gratuito y de gran valor, que facilita el manejo cotidiano de las herramientas SAP. El único requisito básico para participar de los foros y acceder a su base de conocimientos es estar registrado en la Web de AUSAPE ([www.ausape.es](http://www.ausape.es)). Y para ello, evidentemente, ser miembro de la Asociación. Si no se ha usado previamente la sección de foros, su acceso es notablemente simple.

Seleccionando la opción "Foros" desde el menú izquierdo se accede a un apartado específico donde se muestran todos los temas disponibles. Será necesario "abonarse" a alguno de estos foros para comenzar a recibir toda la actividad del foro/s en los que nos hayamos dado de alta en nuestro correo electrónico. Por otra parte, la consulta directa en el foro, o mediante software específico de foros, hace que se disponga de todo el hilo, desde la pregunta inicial hasta la solución final, dentro de un mismo bloque. Aquí, las preferencias de cada usuario son las que guiarán hacia una u otra modalidad para seguir la información deseada.

A partir de ese punto, sólo queda aprovechar el espíritu de colaboración entre usuarios de la misma herramienta para lograr la solución de cualquier duda que surja. Y la tranquilidad que da contar con apoyo puntual cuando se necesita, sin necesidad de que ello afecte al presupuesto de la empresa. Todo ventajas.

## Listado de foros abiertos en la Web de AUSAPE

- Foro NetWeaver Realtech
- International SAP User Groups
- Grupo Recursos Humanos Sector Público
- Grupo Real Estate Grupo Financiero
- Grupo Recursos Humanos
- Grupo Básico
- Coordinadores GT
- Tarifa Plana Formación
- Foro BW - SEM Stratesys
- Laboratorio AUSAPE
- Foro Delegados
- Delegación Valenciana
- Delegación Canaria
- Delegación Norte
- Delegación Cataluña
- Grupo EH&S
- Grupo Industrial
- SAP Enterprise Support

# LASALLE IGS

un nuevo camino en la formación de tu empresa



## Porque nos importa la PERSONA

Potenciamos a la persona para hacer crecer al profesional.

## Porque nos importa la INNOVACIÓN

Ponemos al servicio de nuestros programas formativos alianzas estratégicas con instituciones y empresas a través de nuestro *Parque de Innovación de Servicio a las Personas*.

## Porque nos importa la METODOLOGÍA

No utilizamos un método único sino que seleccionamos la mejor combinación de métodos de enseñanza para cada uno de nuestros programas.

formación corporativa

**PORQUE SÓLO HACEMOS AQUELLO QUE SABEMOS HACER**



**Información:**

917 401 796 / [www.lasalleigsmadrid.es](http://www.lasalleigsmadrid.es)  
[comunicaciones@lasalleigsmadrid.es](mailto:comunicaciones@lasalleigsmadrid.es)

# LASALLE

350 años de experiencia - Presencia en 82 países - 73 Universidades y Escuelas de Negocio  
1.600 centros educativos - 75.000 profesionales - Un millón de estudiantes

## Norma Europea de Compras

# La clave para superar el status quo empresarial



*Desde hace varias décadas, el empresariado español se tiene que enfrentar diariamente a un sinfín de factores que, además de condicionar su negocio, son prácticamente imposibles de controlar. Los vaivenes de la política, los aspectos legales o incluso los posibles cambios en las apetencias de los consumidores pueden ser motivo de incertidumbre para el mercado empresarial. En consecuencia, todos buscan con esmero un faro que les dirija directamente hasta la seguridad a medio-largo plazo para sus respectivos negocios, pero no todos descubren el camino. Las compañías buscan, tanto dentro como fuera de ellas, soluciones que les ayuden a mantener o mejorar sus actividades, y una de las opciones a las que recurren son las normativas o estándares internacionales.*

**[ Juan José Jiménez, presidente de la Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos (AERCE) ]**

**E**stá claro que en un contexto empresarial tan marcado por la globalización de los mercados y donde las compras y las ventas se hacen en cualquier rincón del mundo, armonizar los procedimientos y las formas de actuar se hace más que necesario. Sólo de este modo se podrá tener la seguridad de que los productos cumplen unas garantías mínimas, que no arriesgan la salud de los consumidores, ni tampoco el éxito de las empresas. Es por ello que durante un periodo aproximado de dos años, veintidós asociaciones europeas hemos trabajado en un proyecto liderado por AERCE que ha culminado, precisamente, con la creación de la Norma Europea de Compras, el primer estándar supranacional creado especialmente para compradores. Gracias a este estándar, las empresas europeas ya tienen la oportunidad de certificar la calidad de los procedimientos en sus respectivos departamentos de Compras.

### Departamentos de compras

Hay que tener en cuenta que la adquisición de bienes y servicios en una compañía es el factor de más peso en la formación de sus costes, por encima de los de personal o los fiscales. Así, la buena gestión de este presupuesto es fundamental, ya que el ahorro se refleja de forma exponencial en las cuentas de resultados y permite ganar recursos para financiar otras actividades. Traducido en cifras, podemos decir que una mejora del 5% en los costes de Compras puede mejorar el beneficio de una empresa en más de un 30%.

El estándar, que responde al clamor unánime de los profesionales de sector por contar con un documento de este tipo, ofrece una gran oportunidad a la hora de optimizar la gestión de este departamento. La norma da a las empresas pautas para salir de su *status quo*, impulsando el progreso empresarial desde la función de Compras como arma estratégica de primer nivel.

La normativa, basada en las mejores prácticas empresariales actuales, es aplicable a la totalidad de las organizaciones de Compras pertenecientes a cualquier sector y cualquier lugar del mundo. Ante todo, con la norma se persigue dar una mayor visibilidad de la función de Compras ante el equipo directivo de una empresa haciéndoles ver que la sostenibilidad de la posición competitiva de las compañías pasa por el buen hacer desde este departamento. Paralelamente, permitirá ver esta función como algo que aporta un servicio añadido a las compañías, un área que puede convertirse en un sustento importante para los negocios dada la importancia de las compras en la contabilidad de las empresas.

En concreto, desde los departamentos de Compras de cada compañía se gestiona hasta el 75% de los gastos de la misma, de manera que la armonización de procesos a escala europea puede ayudar a optimizar los resultados empresariales y aportar valor añadido a las compañías.

Por ejemplo, un responsable de una pequeña o mediana empresa de España podrá conocer, gracias a este estándar, cuál es la base del éxito de la gestión de compras con un gran consorcio de Escandinavia y, en consecuencia, conocer cómo sacar partido de un contrato de suministro con él. La norma permitirá priorizar las actividades de este departamento y definir una estrategia que tenga en cuenta los recursos, los presupuestos y los beneficios y riesgos que pudieran conllevar. Sin embargo, la aplicación de la normativa no sólo reportará consecuencias tangibles para la empresa, sino que el estándar permitirá implementar otros aspectos que, de otro modo, quizá no hubiesen estado en la agenda de actividades de Compras: éste es el caso de la RSC.

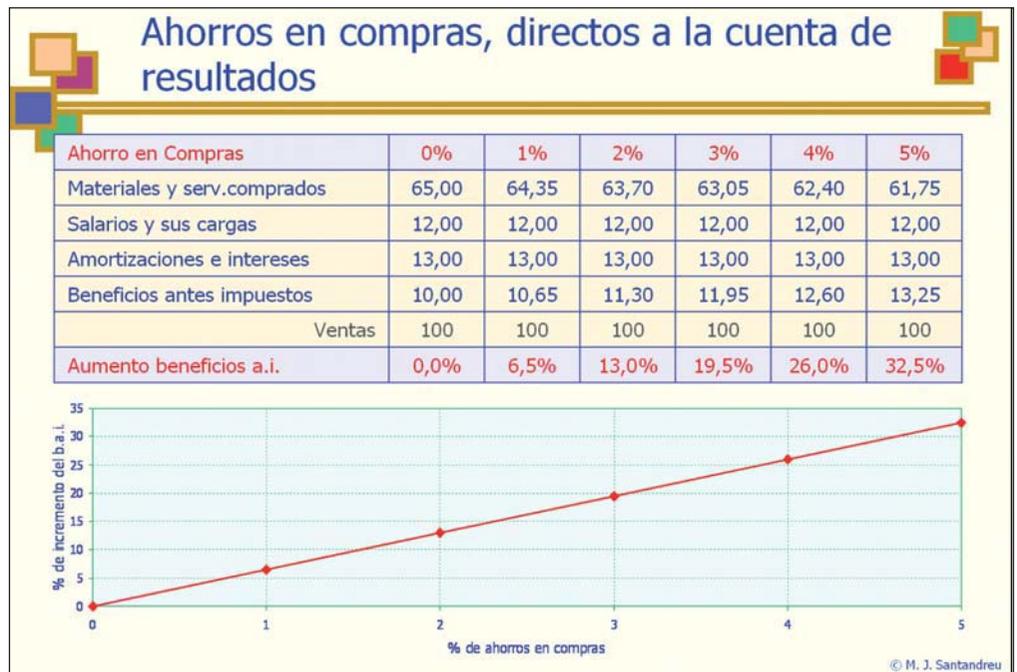
**En busca de la excelencia**

En lo que a su aplicación hace referencia, hay que destacar que acarreará necesariamente la excelencia en la gestión de Compras, y por ende de toda la organización. Esto propiciará el desarrollo de nuevos productos, la mejora del mercado de proveedores y un seguimiento más efectivo de los pedidos. Además, la normativa permitirá garantizar que las operaciones del departamento también respeten cuestiones medioambientales, éticas o de sostenibilidad, ámbitos ante los que las Compras han mostrado históricamente cierta reticencia. De forma paralela a la publicación de la normativa, se crearán procesos para certificar y auditar la adecuación de las empresas a sus requisitos, al igual que existen, por ejemplo, en cuestiones de seguridad o medioambientales.

Tal y como ha sucedido con otras normativas de carácter supranacional, el estándar de compras europeo seguramente demostrará su utilidad en el sector empresarial y se convertirá en una herramienta tan demandada y necesaria como algunas de las normas ISO. La Normativa de Compras Europea también podrá convertirse, hacia el año 2012, en una de estas normas internacionales puesto que actualmente no existe en este ámbito una normativa única de validez mundial.

La existencia de una normativa oficial representa un paso importante en la consecución de uno de los principales objetivos de AERCE: dar una mayor relevancia a la profesión en su conjunto así como más credibilidad y prestigio a las personas que forman parte del sector.

En un firme intento por garantizar el continuo desarrollo de ideas y la adopción de buenas prácticas en la gestión de compras, los organismos encargados de conceder la certificación deberán demostrar que interactúan regularmente con profesionales y académicos de las



*El ahorro que produce una buena gestión de compras se refleja de forma exponencial en las cuentas de resultados.*



*Imagen de uno de los actos en los que se presentó esta Norma Europea de Compras.*

compras. Además, a fin de mantener la uniformidad en el desarrollo del proceso de certificación, se creará un conjunto de reglas comunes a la Unión Europea para que todas las organizaciones certificadoras puedan seguir las mismas pautas, ya sea en España o en Dinamarca, ya se trate de una pequeña empresa o de una gran multinacional.

Ante toda esta coyuntura, sin lugar a duda, los profesionales de compras estamos de enhorabuena con la normativa, no sólo por lo que representa dentro del mundo empresarial la creación de unas nuevas reglas a seguir, sino porque marcará un antes y un después en la gestión de cualquier organización empresarial que quiera progresar, y no sólo sobrevivir. □

## "GADGETS" TECNOLÓGICOS

Este número de la revista AUSAPE estrena una nueva sección denominada "Gadgets Tecnológicos", en la que trataremos de recopilar aquellos dispositivos, acuerdos o soluciones que más nos han llamado la atención durante este último mes. Aquí encontraréis todo tipo de "artefactos" curiosos y con funcionalidades "futuristas" o novedosas, que harán las delicias de todos aquellos aficionados al mundo de la tecnología. En este número veremos un PC de sobremesa diseñado como un portátil, un móvil de última generación 100% funcional...



### Fujitsu Siemens ESPRIMO Q5030

Como respuesta a la actual tendencia de un mercado en el que el portátil se está imponiendo al PC de sobremesa, Fujitsu Siemens anunció recientemente el lanzamiento de una extensa gama de dispositivos, entre los que se encuentra este llamativo ESPRIMO Q5030.

Básicamente, se trata de una nueva solución que va más allá de la simple consecución de un diseño compacto y ligero. Más bien se plantea como una excelente alternativa para el mundo empresarial, donde el espacio, el diseño y, sobre todo, los costes asociados, tienen cada vez más importancia.

La respuesta que ofrece Fujitsu Siemens a través de este Q5030 es más que evidente en los primeros dos puntos, a través de un diseño realmente atractivo, elegante y compacto (con un volumen de tan solo 1,4 litros), así como unas dimensiones de 165x165x50 mm y un peso que ronda los 1,7 Kg. Incluso existe la posibilidad de adquirir un accesorio que, a modo de mochila, permite instalar el PC en la parte trasera de un monitor TFT para reducir al máximo el espacio utilizado.

En cuanto al tercero de los puntos, Fujitsu Siemens contesta con uno de los niveles de ruido y de consumo más bajos que podemos encontrar en el mercado. Esto se consigue gracias al uso de disipadores para regular la temperatura interior, en lugar de los clásicos ventiladores, lo que permite ahorrar, según algunos datos, hasta un 45% de energía con respecto a un PC convencional.

Además de esto, podremos contar también con todas las herramientas y opciones de configuración que este fabricante pone a disposición de los grandes parques informáticos, específicamente pensados para reducir el TCO del dispositivo optimizando su gestión por parte de los departamentos de TI de estas grandes empresas.

En lo referente a sus prestaciones generales, este ESPRIMO Q5030 es capaz de ofrecer un más que adecuado nivel de rendimiento para este tipo de entornos. Aparece equipado con un procesador hasta Intel Core 2 Duo P8400 (2.26 GHz, 3 Mb de caché L2, y FSB a 1066 MHz), 2 Gb de memoria RAM (aunque puede albergar un máximo de 4 Gb a través de sus dos slots) y un disco duro SATA de 2,5" que puede llegar a tener una capacidad de hasta 250 Gb.

En tan reducidas dimensiones, es también de agradecer la posibilidad de contar con una unidad DVD Super Multi de tipo Slot-in, así como el equipamiento necesario para garantizar un elevado nivel de conectividad, incluyendo un adaptador Gigabit Ethernet, hasta 6 puertos USB 2.0 (dos de ellos en el frontal), así como salida DVI y de audio a través de SPDIF. Este equipamiento puede completarse, de forma opcional, con un adaptador W-LAN para su rápida integración en entornos inalámbricos, así como Bluetooth para la comunicación sin cables con todo tipo de dispositivos.

FUJITSU SIEMENS COMPUTER

[www.fujitsu-siemens.es](http://www.fujitsu-siemens.es) – Teléfono: 91 657 55 00



## Sony Ericsson Xperia X1

Como un lanzamiento conjunto con el operador Vodafone, Sony Ericsson ha lanzado este nuevo terminal móvil de última generación. Este es el primer acercamiento de Sony Ericsson al mundo de Windows Mobile y el resultado es realmente excelente, consiguiendo un excelente nivel de productividad, al tiempo que ofrece todo un mundo de posibilidades en el plano de la multimedia. El diseño exterior es compacto y ligero, con un peso de 145g y unas dimensiones similares al resto de dispositivos.

Eso sí, su acabado desborda elegancia, evitando la sensación de "plástico" que ofrecen otros terminales. La pantalla táctil es de tipo TFT color (65K), con un tamaño de 3" y una resolución de trabajo de 800x480 pixels. Ésta pantalla se desliza en formato horizontal para dejar al descubierto un teclado QWERTY pensado para "trabajar" con el Xperia X1, con las lógicas limitaciones que nos impone el tamaño, pero con un más que adecuado nivel de comodidad y productividad a la hora de trabajar con las aplicaciones ofimáticas.

Otro de los elementos a destacar es su "joystick óptico", situado en la zona central del cuadro de mandos y que nos permitirá manejar el dispositivo de un modo tremendamente cómodo y rápido, con un solo dedo. Este elemento aporta un grado diferencial en cuanto a la sencillez de uso y utilización con respecto a otros sistemas reduciendo de forma drástica la curva de aprendizaje. Por último, también habría que destacar su sistema de paneles que, como una evolución del "Hoy" de Windows Mobile nos permite un acceso rápido y cómodo a una gran variedad de aplicaciones y funcionalidades.

En cuanto a sus prestaciones, se trata de un terminal cuatribanda que ofrece conectividad tanto HSPA como HSUPA, aunque también podremos aprovechar la conectividad Wi-Fi para unirse a redes inalámbricas. Además del amplio conjunto de funcionalidades que incluyen este tipo de terminales (A-GPS, radio FM, Bluetooth, amplio soporte multimedia, completo organizador personal, etc.) debemos también destacar la cámara digital de 3,2 Mp que ofrece una muy alta calidad de captura tanto en modo foto como en modo vídeo, o el conector miniUSB que utilizaremos tanto para la conexión al PC como para realizar la carga de la batería, haciéndolo compatible con una gran variedad de modelos.

En este último punto, el de la batería, según las pruebas que hemos realizado, este terminal es capaz de ofrecer una autonomía de alrededor de dos días, haciendo un uso que podríamos catalogar como de tipo "medio" de todas sus funcionalidades (GPS, Bluetooth, cámara, WLAN).

**SONY ERICSSON**  
[www.sonyericsson.es](http://www.sonyericsson.es) – Teléfono: 902 180 576



## Acer Aspire 3935

Se trata de una serie de ordenadores ultraportátiles con menos de una pulgada de grosor y con un formato de 13,3 pulgadas, que combina un atractivo estilo y diseño exterior con el uso de tecnologías vanguardistas.

Cuenta con toda una serie de características de diseño diferenciadoras, como las teclas con un brillo perlado, más grandes y con mayores separaciones entre ellas para hacer la escritura más natural. Su exterior está protegido por una estructura metálica e incluye una pantalla LCD Acer CineCrystal de alto brillo, con una resolución HD de 1366 x 768 píxeles y un diseño sin marco, muy delgado. Igualmente, cuenta con un sistema de sonido envolvente optimizado con Dolby con dos altavoces estéreo integrados y la 3ª generación de la tecnología de mejora del audio Dolby Home Theater, para sacar el máximo provecho del sonido de alta definición.

Entre su equipamiento, podemos destacar las funcionalidades Wi-Fi/WiMAX integradas compatibles con Acer SignalUp (que facilitan la plena conectividad), la cámara web Acer Crystal Eye o sus múltiples características en torno al ahorro de energía como el uso de la tecnología de retroiluminación por LED, el botón Acer SmartPower, etc.

Esta nueva familia de portátiles instala tecnología de procesador Intel Centrino 2, con el último Intel Core 2 Duo y el chipset Mobile Intel GM45 Express con tarjeta gráfica 3D integrada. Cuenta con hasta 4 Gb de memoria DDR3 a 1066 MHz y está disponible con una unidad almacenamiento de estado sólido para durabilidad y rendimiento adicionales. De forma opcional, se podrá también instalar soporte para 3G o la solución Acer Bio-Protection de identificación por huella dactilar que ofrece tanto protección biométrica como también una forma cómoda y personalizada de iniciar las aplicaciones, vínculos, etc.

**ACER**  
[www.acer.es](http://www.acer.es) – Teléfono: 902 20 23 23



## Carga solar a través de PowerSafer

Quedarse sin batería en el móvil ya no será una excusa. PowerSafer ha presentado una amplia gama de soluciones pensadas para ofrecer un sistema de carga de energía para móviles, PDAs, cámaras digitales, etc., en el lugar que elijamos y de la forma más económica posible: utilizando energía solar.

Entre la gama de soluciones que ofrece este fabricante encontramos tres interesantes modelos atendiendo a su tamaño y su nivel de prestaciones: PowerSafer SC10, SC30 y la llamativa mochila Kyoto.

Todos ellos están compuestos por una serie de pequeños paneles solares de gran calidad, mediante los que ofrecen una autonomía adicional a todo tipo de dispositivos.

Además, en el caso de los dos primeros, si las condiciones meteorológicas no son las adecuadas, también se acompañan de un adaptador de corriente eléctrica y otro para coche que le permiten proporcionar la energía necesaria para recargar los equipos y convertirse en una fuente de energía externa.

El modelo SC30 cuenta como una práctica linterna y una batería, con indicador de nivel en sus laterales.

Es capaz de soportar 6, 9 ó 12 voltios. Por último, la Powersafer Kyoto es una mochila muy práctica en la que es posible recargar todo tipo de dispositivos a través de los dos paneles solares ubicados en su frontal, una batería para almacenar la energía con una capacidad de 700 mA y diferentes conectores específicos destinados para cada aparato concreto que precise de recarga.

**POWERSAFER**

[www.powersafer.net](http://www.powersafer.net) – Teléfono: 91 636 61 49



## Kodak Zx1

Una nueva solución para los amantes de la fotografía y el deporte. Esta nueva videocámara digital KODAK Zx1 es un dispositivo digital compacto y resistente que permite la grabación de vídeo en Alta Definición en cualquier instante y lugar.

Ha sido pensada para su uso en cualquier momento y bajo cualquier circunstancia, es resistente al agua, a la nieve, al calor, a la suciedad y a los golpes. De tamaño reducido, el modelo Zx1 cabe en un bolsillo y permite capturar en alta definición y compartir vídeos de gran calidad de forma rápida y sencilla, ofreciendo grabaciones de vídeo a 720p - a 60 ó 30 fps -. Cuenta con una pantalla LCD de 2.0 pulgadas y un software incorporado que facilita la edición y la distribución del contenido en YouTube y en otras redes sociales de Internet.

Otras características que podemos destacar son la ranura ampliable para tarjetas SD/SDHC de hasta 32 GB pudiendo grabar hasta 10 horas de vídeo en HD, fácil reproducción en un HDTV gracias al cable para HDMI incluido, micrófono sensible de baja distorsión para ofrecer un sonido claro y nítido, pantalla LCD de 2.0 pulgadas, etc.

De forma opcional se podrá ampliar este equipamiento con elementos externos como un mando a distancia, monturas y trípodes especiales, o diferentes opciones de alimentación.

**KODAK**

[www.kodak.es](http://www.kodak.es) – Teléfono: 91 626 71 00



## DENON DP-200USB

Esta puede ser una solución práctica para los amantes del vinilo que deseen disfrutar de la música de sus tradicionales discos en su reproductor MP3. Este DENON DP-200USB transforma automáticamente las grabaciones analógicas en archivos de audio MP3 y los guarda en un "pen drive" gracias al puerto USB que incorpora.

Los aficionados a la música podrán reproducir sus LPs y crear fácilmente, sobre la marcha ficheros MP3, para luego almacenarlos, con tan sólo pulsar un botón, en una memoria USB con calidad de CD (192 kbps).

Este DENON DP-200USB incluye también el software para PC Trans Music Convertor que ofrece útiles herramientas para editar fácilmente las pistas como la función Audio Waveform Recognition o Auto Track Divide.

Además de la conexión USB, DP-200USB está provisto de salidas estéreo convencionales, lo que garantiza su total compatibilidad con una amplia gama de componentes de audio.

**DENON**

[www.denon-es.com](http://www.denon-es.com) – Teléfono: 91 748 29 60



Trust



solutions for



Input



Power & Connect



Portable



Gaming



Imaging



Sound

TRUST.COM

# Entrada en vigor de las medidas de seguridad del RDLOPD



*El 19 de abril del pasado año 2008, entró en vigor el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, más conocido como RDLOPD. Una de las materias más novedosas reguladas en el título VIII de esta reciente norma son*

*las medidas de seguridad de nivel básico, medio y alto que los responsables del tratamiento y los encargados de dicho tratamiento deben implantar sobre los datos de carácter personal.*

**[ Gonzalo M. Flechoso. Marzo & Abogados ]**

**P**recisamente la propia Disposición Transitoria Segunda del RDLOPD regula los plazos para implantar las medidas de seguridad descritas en el citado título VIII. Así, el primero de ellos es de un (1) año, aplicable a los ficheros automatizados que existan en el momento de la entrada en vigor del RDLOPD, finalizando dicho plazo el 19 de abril de 2009, respecto a las nuevas medidas de seguridad exigibles. Dentro de este plazo deben implantarse también las medidas de seguridad de nivel medio exigibles a los ficheros de los que sean responsables las Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social, las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social y estén relacionados con el ejercicio de sus competencias.

Igualmente, en este mismo plazo de un año finalizado el pasado 19 de abril, deben implantarse las medidas de seguridad de nivel medio sobre los ficheros automatizados que contengan un conjunto de datos de carácter personal que ofrezcan una definición de las características o de la personalidad del ciudadano, y que permitan evaluar determinados aspectos de la personalidad o del comportamiento de los mismos, respecto de las medidas de este nivel que no eran exigibles conforme a lo dispuesto en el Real Decreto 994/1999, de 11 de junio, por el que se aprueba el

Reglamento de Medidas de Seguridad aplicables a los ficheros automatizados que contengan datos de carácter personal, las de responsable de seguridad, registro de incidencias y pruebas con datos reales.

Otro de los plazos previstos en la Disposición Transitoria Segunda del RDLOPD, es el de dieciocho (18) meses desde la entrada en vigor del RDLOPD que se otorga para los ficheros automatizados que contengan datos derivados de actos de violencia de género, y datos de las operadoras de servicios de comunicaciones electrónicas disponibles al público o exploten redes públicas de comunicaciones electrónicas respecto a los datos de tráfico y de localización. A este tipo de ficheros se les debe implantar las medidas de seguridad de nivel alto antes del próximo 19 de octubre de 2009.



## Ficheros inscritos

Como novedad para los ficheros no automatizados o convencionales, la Disposición Transitoria Segunda del RDLOPD, regula distintos plazos desde la entrada en vigor del citado reglamento para la implantación de las medidas de seguridad sobre los datos contenidos en los mismos en función de su naturaleza: un (1) año, que acaba de finalizar el pasado 19 de abril para las medidas de seguridad de nivel básico; dieciocho (18) meses que terminan el próximo 19 de octubre de 2009 para el nivel medio de seguridad; y dos (2) años que transcurrirán el 19 de abril de 2010 para implantar las medidas de seguridad de nivel alto.

De lo anterior se desprende que los citados plazos regulados por el RDLOPD para implantar las medidas de seguridad no se aplican a todos los ficheros,

sino únicamente sobre aquellos ficheros automatizados y no automatizados que ya existían en el momento de la entrada en vigor del RDLOPD con fecha 19 de abril de 2008. Mientras que los ficheros que en la citada fecha todavía no existían por haber sido creados con posterioridad a la misma no podían acogerse a las prórrogas descritas habida cuenta que, según el RDLOPD, en el momento de su creación tales ficheros ya debían tener implantadas la totalidad de las medidas de seguridad exigidas por el mismo en función de la naturaleza de los datos personales objeto de tratamiento.

La cuestión muy debatida es qué se entiende por "fichero existente" -criterio establecido por el RDLOPD-, con el fin de saber si cabe o no acogerse a los plazos regulados para la implantación de las medidas de seguridad correspondientes en cada caso.

Cabe la posibilidad de interpretar que existente es algo que está y que es real. Desde esta perspectiva cabría concluir que cualquier empresa que haya creado uno o varios ficheros con datos de carácter personal, por ejemplo, de empleados, de clientes y de contactos, etc, para el desarrollo habitual de su actividad, y estos ficheros ya existieran antes del 19 de abril de 2008 en el momento de la entrada en vigor del RDLOPD, podría acogerse a los diferentes plazos de un año, dieciocho meses y dos años otorgados por la Norma para implantar las medidas de seguridad.

Sin embargo, el criterio mantenido por la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) sobre "fichero existente" es otro distinto, ya que según el citado Órgano un fichero existe cuando el mismo consta notificado en el Registro General de Protección de Datos y, en consecuencia, desde que el fichero está inscrito.

Es evidente que partiendo de las anteriores interpretaciones en torno a "fichero existente", las

consecuencias para la empresa son muy distintas. Al respecto, pensemos por ejemplo en el supuesto de una empresa que a 19 de abril de 2008, cuando entró en vigor el RDLOPD, ya mantuviera determinados ficheros con datos de carácter personal y, sin embargo, no los hubiera inscritos en el Registro General de Protección de Datos ni implantadas las medidas de seguridad reguladas en el RDLOPD sobre los datos personales contenidos en los mismos.

Partiendo del criterio mantenido por la AEPD, resulta que esta empresa no sólo habría incumplido la obligación de notificar los ficheros en el Registro General de Protección de Datos, cometiendo una infracción leve cuya multa podría oscilar entre los 600 y los 60.000 euros, sino que también habría cometido una infracción grave con multa de 60.000 a 300.000 euros, por no haber implantado las correspondientes medidas de seguridad reguladas en el RDLOPD, habida cuenta que tales ficheros no existían en el momento de la entrada en vigor del citado reglamento, por no haber sido inscritos en el Registro General de Protección de Datos.

Por el contrario, si consideramos que los ficheros creados y mantenidos por la empresa para el desarrollo de su actividad con anterioridad al 19 de abril de

2008 realmente existen, con independencia de que los mismos no figuren inscritos en el Registro General de Protección de Datos, y lo más importante, si en caso de conflicto frente a la Agencia Española de Protección de Datos este extremo se consigue demostrar por la empresa responsable, resultará que la empresa únicamente estaría incumpliendo el deber de notificar el fichero en el Registro General de Protección de Datos lo cual supone una infracción leve, pero no una infracción grave por no implantar las medidas de seguridad, habida cuenta que los plazos de implantación de las mismas regulados en el RDLOPD resultarían de aplicación a esta empresa.

En definitiva, esta cuestión tan polémica, se podría haber evitado si en el momento de la redacción del nuevo RDLOPD, el legislador hubiera definido el término de ficheros existentes como aquellos que en el momento de la entrada en vigor de la citada Norma ya figurasen inscritos en el Registro General de Protección de Datos, o que los plazos para la implantación de las medidas de seguridad fueran de aplicación a los ficheros inscritos en esa fecha. □

*Marzo & Abogados*

DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

## PLAZOS IMPLANTACIÓN MEDIDAS DE SEGURIDAD RDLOPD

Ficheros		19/04/2009	19/10/2009	19/04/2010
EXISTENTES (a 19/04/2008)	Automatizados	Todas las nuevas medidas de seguridad respecto al RD 944/1999 y los nuevos niveles de seguridad a aplicar a determinados ficheros según el RDLOPD.	Medidas de seguridad del nivel alto de los ficheros con datos de actos de violencia de género, así como los de tráfico y localización de las operadoras.	
	No Automatizados	Las medidas de nivel básico.	Las medidas de nivel medio.	Las medidas de nivel alto.
NO EXISTENTES (a 19/04/2008)	Implantadas todas las medidas del RDLOPD en el momento de crear los ficheros, tanto para ficheros automatizados como para ficheros no automatizados.			

# 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: **91 519 52 85**. También puedes mandarnos un e-mail a [secretaria@ausape.es](mailto: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 España  
Emilio Vargas, 1 - 1 Izd.(Edif. FITENI II)  
28043 Madrid  
Teléfono: 91 519 50 94 / Fax: 91 519 52 85  
e-mail: [secretaria@ausape.es](mailto:secretaria@ausape.es)  
Web: [www.ausape.es](http://www.ausape.es)

**Firma invitada** ■ Por Mona Biegstraaten. Directora de CIONet España

## Economía y sociedad: globalización y redes sociales



*En el mundo de los negocios, no hay nada más universal que los contactos y el establecimiento de relaciones para sustentar las propuestas de*

*valor. La principal transformación de la Edad Media hacia la Moderna vino motivada por la aparición de una burguesía empresarial que fue poco a poco formándose y multiplicándose a través de las relaciones entre sus miembros, dando lugar a un cambio social que ha llegado a nuestros días.*

A ctualmente, y al margen de los modelos de negocio, el establecimiento de una sólida red de contactos es fundamental para dar a conocer nuestro producto, y las nuevas tecnologías han permitido que la localización geográfica deje de ser un obstáculo.

Ahora bien, los cambios en la forma de relacionarnos no han hecho más que comenzar. A ello se une un fenómeno sociológico imparables y muy reciente entre nosotros: las redes sociales. Seguro que de entre alguno de ustedes, queridos lectores, tenemos varios usuarios de redes sociales y profesionales a las que inicialmente se suscribieron por moda o recomendación de alguien cercano y que ahora utilizan en mayor grado de lo que inicialmente pensaron. Este fenómeno sociológico no es nuevo y son muchas las teorías que lo fundamentan. Con certeza muchos de ustedes conocen la teoría de los seis grados de separación, según la cual toda la población del planeta está conectada a través de no más de seis personas. Se trata de pura matemática. Según esta teoría del psicólogo Duncan Watts, cada persona conoce —de entre amigos, familiares y compañeros de trabajo o estudios— a unas 100 personas. Si cada uno de esos amigos o conocidos cercanos se relaciona con otras 100 personas, cualquier individuo puede fácilmente acceder a 10.000 personas más. Añadan algunos ceros, hasta llegar al sexto nivel, y el resultado de ese cálculo es de un billón de personas...

Esta teoría fue inicialmente formulada por el escritor húngaro Frigyes Karinthy en 1929, en un relato que tituló *Chains* —“Cadenas”—. Es decir, data de hace casi un siglo. ¿Dónde está entonces la novedad? Sin duda, el desarrollo de las tecnologías de comunicación, el fenómeno de Internet o la web 2.0, han facilitado que dichas teorías recuperen hoy su vigencia. Las herramientas informáticas que algunos ya han convenido en denominar “software social” actúan sobre las llamadas tres Cs: comunicación, comunidad y cooperación.

No obstante, a nivel empresarial, los cambios no han hecho más que comenzar. La mayoría de las empresas esperan, atentas, la evolución de este fenómeno para saber en qué medida pueden beneficiarse y apalancar sus objetivos. Otras, las menos, están temerosas porque piensan que la productividad de sus empleados sólo puede verse mermada por este fenómeno. Pero, como en tantas otras veces, serán las empresas que apuesten por interiorizar estos hábitos y adaptarlos a sus objetivos de compañía las que conseguirán una ventaja competitiva. En nuestro sector, como en muchos otros, la globalización es una realidad, como lo son la importancia de los contactos que mencionábamos al iniciar estas líneas. Aprovechen ustedes los beneficios de las redes profesionales para acceder a nuevos mercados y clientes con criterios selectivos y verán crecer la productividad de sus empleados y sus resultados empresariales. ■



# Soluciones Flexibles para sus desafíos en Recursos Humanos

## **Externalización de Nóminas**

Descárguese de las tareas administrativas de RR.HH y Nómina que no le aportan valor a su negocio y que requieren de una gran especialización.

## **AMO HCM Services**

Soporte técnico y funcional así como resolución de todas las incidencias relacionadas con el mantenimiento de su sistema SAP HCM.

## **EH&S**

Sistema de Prevención de Riesgos y Salud Laboral basado en la implementación del preconfigurado de NorthgateArinso para SAP EH&S.

## **ISO Services**

Servicios especializados en tecnología SAP y profesionales experimentados en la administración y operaciones de los sistemas productivos más exigentes.

## **Formación**

Gestione la formación con SAP reduzca sus costes y optimice la gestión administrativa.

## **e-HCM**

Aminore costes permitiendo a sus empleados la autogestión de datos. Herramientas eficaces para optimizar sus procesos de negocio de RR.HH.

## **e-learning y Documentación**

Una solución modular completa para documentación, e-learning y transferencia de conocimiento basada en la plataforma tecnológica TT-S Knowledge Force.

## **Seguridad HCM y LOPD Quick Check**

Optimice la administración de seguridad en su sistema SAP y ajuste su sistema SAP HCM a la Ley Orgánica de Protección de Datos.

# ¿Le gustaría ahorrar como mínimo un 30% en sus servicios de mantenimiento SAP?

## Seidor Service Desk

Nuevo Centro de Atención a Clientes en entorno SAP

La creciente importancia del **Servicio de Atención al cliente** y la gestión centralizada de solicitudes de servicio del mismo, constituye cada día más un objetivo de **Seidor** dentro de su política de acercamiento y servicio a sus clientes actuales y potenciales.

Por este motivo, **Seidor** ha aprovechado su conocimiento y experiencia en metodología ITIL y ha desarrollado un sistema de **Gestión de Solicitudes de Servicio en un Service Desk** dónde se incluyen, entre otros, los siguientes servicios:



(\*) Área Funcional de Producto: Extended Warehouse - TM - BPC - Business Objects/ Business Intelligence - SRM - Demand Planing - PLM - FSCM (Financial Supply Chain Management); y Área Técnica de Producto: CRM - XI - TDMS - SAP Open Text - Formularios Adobe Interactivos - Facturación Electrónica - Duet - Movilidad - Web - Services y SOA.

Si desea ampliar información sin compromiso, póngase en contacto con nosotros:

Formulario web: [www.seidor.es/contacte](http://www.seidor.es/contacte) · Correo electrónico: [marketing@seidor.es](mailto:marketing@seidor.es)

Más información: [www.seidor.es](http://www.seidor.es)

