

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 20. Febrero 2012

Renovación de la Junta Directiva



La formación, factor clave para todo el ecosistema SAP



La Asociación continúa su labor solidaria

Nunca más volverá a pensar igual sobre su negocio

“GRUPO REVERTÉ” líder mundial en la producción y comercialización de Carbonatos de Calcio, exporta a más de 50 países desde sus dos plantas en España, donde produce 1 mill. T. anuales. Necesitaba integrar la información de las distintas áreas de negocio de las empresas del Grupo. Finanzas, Ventas, Expediciones, Compras, Recursos Humanos, Mantenimiento y Producción.

Implantamos la solución SAP ECC 6 para impulsar un cambio global tanto a nivel tecnológico como procedimental y mejorar la eficiencia y productividad de todas sus áreas de negocio.

www.tecnocom.es





Corazón de María, 6 - 1º
Oficinas 1 y 2. 28002 Madrid
Tel: +34 915195094
Fax: +34 915195285

Consejo Editorial

Susana Moreno
Victoria Cuevas
Marcel Castells
Carmen Recalde
David Ruiz
Pau Abelló
Rafael Berriochoa

Revista AUSAPE

Dirección:

Junta Directiva Ausape

Depósito Legal:
M-10955-2007

Edita

AUSAPE

Impresión

C.G.A.

Colaboradores:

Roberto Calvo
Mercedes Aparicio
Reyes Alonso
Natalia Mosquera
Dirección de Arte
Tasman Graphics

Suscripciones

secretaria@ausape.es

Publicidad

gestor@ausape.es

Redacción

comunicación@ausape.es

www.ausape.es



Susana Moreno,
Junta Directiva de AUSAPE

2012, nueva etapa y nuevos retos para AUSAPE

Estimado Asociado,

Hemos dejado atrás 2011, un año lleno de desafíos para nuestras empresas y también para AUSAPE, que no es ajena al entorno económico adverso en el que nos estamos moviendo. Pero, pese a la crisis, también se aprende y se avanza. Para nuestra Asociación, el año que dejamos atrás ha sido un año marcado por un intenso trabajo, que ha dado grandes frutos y que nos permiten llegar a nuestro XVIII aniversario convertidos en una Asociación consolidada, con sólidos pilares y una clara focalización en el entorno SAP, más moderna, con más recursos, siendo más internacionales y con unos procesos de gestión y control rigurosos.

Hemos comenzado 2012 con la celebración de la Asamblea General de AUSAPE con una hoja de ruta clara, profundizando en todos estos aspectos, pero con la necesidad de afrontar nuevos retos, encaminados a ofrecer más valor a la asociación y a las empresas que la conforman.

Esos retos serán impulsados por la nueva Junta Directiva que ha salido de la Asamblea, y en la que como veréis en el interior de la

revista, combina la presencia de miembros del anterior equipo, que he tenido el honor de liderar, con nuevos representantes de empresas que se unen a esta labor apasionante de hacer a AUSAPE cada día más grande.

Si AUSAPE afronta 2012 con nuevas caras, también lo hace SAP. Desde aquí, damos la bienvenida a Javier Colado, que ha asumido la dirección general de la subsidiaria ibérica en sustitución de José María Sabadell, que pasa a ocupar una posición internacional y al que deseamos la mejor de las suertes. Es labor de todos reforzar el entorno de colaboración existente entre ambas organizaciones.

Esto no es todo. Nuestra revista interna, Revista AUSAPE, también se renueva con otro diseño, nuevas secciones y más contenidos, que esperamos sirva mejor a las expectativas de nuestros asociados. Es un paso más en la estrategia de comunicación global de la Asociación, iniciada el pasado año y que se consolidará en 2012. En mi nombre y en el de la Junta Directiva, esperamos que os guste la disfrutéis.

Índice

Noticias	2
XVIII Asamblea General AUSAPE	6
Especial Formación	15
Elena Ordóñez del Campo, vicepresidenta ejecutiva de SAP y máxima responsable del programa SAP® University Alliances	16
Michael Boss, vicepresidente de SAP	20
Luis Simón, director de Formación de SAP Iberia	24
En profundidad	
El negocio visto desde un QR-Code	26
Retos y soluciones de la gestión global de personas	28
Cahoda ofrece un servicio de mantenimiento SAP que optimiza recursos y ofrece máxima transparencia con el mínimo coste	30
Gestión de avales con SAP Financial Supply Chain	32
La nueva realidad de la gestión de las Personas	34
Implantaciones de SAP HANA en Fujitsu	36
Caso de éxito	
Una apuesta por la gestión eficaz con SAP Business All-in-One	38
Rincón Pymes	40
Rincón GTs	
Israel Devesa, coordinador del Grupo de Trabajo SOA/BPM	41
El virus de la mente	
Tunátya	42
Rincón Legal	
Megaupload ¿golpe de efecto o cambio de reglas?	44
La trastienda	46
Firma invitada	
¿Es realmente importante la Marca Personal en el entorno profesional?	48



SAP anuncia los mejores resultados de su historia

La multinacional acaba de hacer públicos los resultados de su cuarto trimestre fiscal y de su año fiscal completo. En ellos, muestra que ha conseguido un récord en ingresos por ventas de software: el cuarto trimestre de 2011 los ingresos por ventas de software se incrementaron en un 16% hasta alcanzar la cifra de 1.740 millones de euros (17% en divisas constantes); los ingresos por ventas de software en el todo el año 2011 aumentaron un 22%, hasta los 3.970 millones de euros (25% en divisas constantes).

Por otro lado, ha superado las expectativas en ingresos por ventas: los ingresos por ventas de software y servicios relacionados con software no IFRS para todo el año 2011 se incrementaron en un 15% (17% en divisas constantes), y también ha sobrepasado las expectativas de beneficio operativo, ya que el beneficio operativo no IFRS para todo el año 2011 se situó en 4.710 millones de euros (4.780 millones de euros en divisas constantes).

En cuanto al margen operativo no IFRS de todo el año 2011, se ha ampliado en 1,1 puntos porcentuales en divisas constantes, hasta situarse en el 33,1%

Además, ha rebasado las expectativas para SAP HANA y soluciones de movilidad: en todo 2011, más de 160 millones de euros de ingresos por ventas de software proceden de SAP HANA y más de 100 millones de euros de soluciones de movilidad.

www.sap.com/spain



Adquirirá una nueva compañía: datango AG

SAP ha vuelto a mover ficha y ha anunciado su intención de adquirir el software y los activos relevantes de datango AG, proveedor líder de software de soporte para el rendimiento de los empleados. Esta transacción, cuyo cierre está previsto durante el primer trimestre de 2012, ampliará el catálogo de software de SAP® en el área de formación, ofreciendo a los clientes herramientas de software potentes y fáciles de manejar que permitan responder a las necesidades de formación global del usuario, la gestión del conocimiento y a los desafíos en el soporte al rendimiento.

La solución de datango proporciona desarrollo de contenido potente, traducción y capacidades de despliegue para formación electrónica, documentación y soporte al usuario. La propiedad de SAP de este activo permitirá a la compañía desarrollar la integración con otras herramientas de SAP, aportando valor adicional a los clientes de SAP. Las características de Soporte al Rendimiento Electrónico (EPSS, por sus siglas en

inglés) de datango, incluyendo un reconocimiento superior de objetos, auténtica re-grabación, ampliación de soporte a medios y requerimientos de TI modestos, junto a la oferta existente de SAP en el ámbito del software de formación, permitirá ayudar a los clientes de SAP a reducir su coste total de propiedad (TCO), y a facilitar significativamente la capacitación del usuario final de una forma escalable, además de acelerar la adopción del software por parte del usuario final.

Fundada en 1999 y con sede en Berlín, datango cuenta con una dilatada y productiva relación con SAP. En los últimos años, su software ha sido desplegado con éxito en la solución SAP Business ByDesign.

La transacción está sujeta a las aprobaciones regulatoras habituales.

www.sap.com/spain

Realidad Virtual en Schneider Electric: Una forma eficaz de aprender a utilizar SAP

Además de la formación, la práctica en SAP es imprescindible para poder dominarlo adecuadamente y estar en condiciones de utilizarlo en real. Pero construir y mantener un entorno para que los usuarios puedan practicar, puede estar cargado de riesgos y costes y raramente se soporta una implementación de larga duración. Pueden resultar abrumadores factores como la necesidad de enmascarar datos, permitir el uso de varios idiomas y/o de pluralidades culturales, etc.

Schneider Electric optó por virtualizar el entorno de prácticas, utilizando la tecnología de clonación exclusiva de Assima para ayudar en el despliegue de su proyecto masivo SAP Bridge, el cual afectaba a unos 14.000 usuarios en 19 países.

Assima Training Suite (ATS) para SAP crea una realidad virtual del interfaz de usuario de los procesos de SAP que puede remplazar ventajosamente al entorno de prácticas, reduciendo el coste de la implantación a la vez que se consigue elevar la aceptación por parte de los usuarios. ATS permite enmascarar datos sensibles y crear en un idioma y desplegar en varios.

www.assima.net/ecohub



AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España



¡ASÓCIATE!

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

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

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

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

¿Más información?

AUSAPE
C/ Corazón de María 6 1ª Planta
28002 MADRID
Tel.: 91 519 50 94
Fax: 91 519 52 85
Email: gestor@ausape.es
www.ausape.es



Mark Barrenechea, nuevo presidente y CEO de OpenText



Desde el pasado 2 de enero, Mark Barrenechea sustituye al anterior presidente y CEO de la compañía, John Shackleton, el cual se retiró de su cargo ejecutivo y el consejo de directivos en esta fecha, tras trece años en el puesto.

Con más de 20 años de experiencia en gestión y liderazgo en el sector tecnológico, Barrenechea entró a formar parte del consejo directivo de Rackable Systems en 2006, donde ejerció también como presidente y CEO. En este puesto, lideró la adquisición de Silicon Graphics (SGI), empresa de la que fue presidente y CEO entre mayo de 2009 y diciembre de 2011. Anteriormente ocupó diferentes cargos de responsabilidad en empresas como Computer Associates y Oracle, donde formó parte del consejo de dirección, gestionando un equipo mundial de miles de profesionales y ejerciendo un papel relevante en el lanzamiento de Oracle Applications 11i.

Mark Barrenechea tiene 46 años y el pasado mes de mayo de 2011 fue nombrado por la revista San Francisco Business Times, Mejor CEO de una Gran Compañía, en reconocimiento a su capacidad de liderazgo. Barrenechea también formará parte del consejo directivo de OpenText Corporation.

www.opentext.com



T-Systems Iberia nombra a José Manuel Desco como director general

T-Systems, la filial de servicios para empresas de la multinacional alemana Deutsche Telekom, ha nombrado a José Manuel Desco como nuevo director general para España y Portugal.

El nuevo responsable de la subsidiaria ibérica de T-Systems se incorporó a la compañía en 2009 como director de Systems Integration, donde estuvo a cargo de importantes proyectos para múltiples clientes. A principios de 2011, Desco fue nombrado director general comercial. Sus más de 20 años de experiencia en el sector TIC y su conocimiento de la compañía garantizan un traspaso ordenado marcado por la continuidad.

De esta manera, concluye la trayectoria profesional de Antonio Turmo en el sector de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación y en T-Systems, acogiéndose a la prejubilación tras treinta y tres años de actividad. Destaca la dedicación y esfuerzo de Turmo en la compañía así como sus éxitos logrados, primero como jefe de ICT Operations y, en los últimos meses, como Director General de la compañía de manera interina.

Los cambios en la Dirección General de T-Systems Iberia se hicieron efectivos el 1 de enero de 2012.

www.t-systems.com

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

¿Comenzamos?

El referente tecnológico en el mundo SAP

www.realtech.es





El evento, celebrado el pasado 1 de febrero en el Hotel Confortel Atrium, sirvió para exponer a los asociados el informe de gestión de la asociación, aprobar los presupuestos de 2012 y la renovación del órgano rector de la Asociación durante un mandato de dos años.

En la decimoctava edición de la Asamblea General de AUSAPE participaron un total de 69 empresas, 56 de ellas Asociados de Pleno Derecho, 12 Asociados Especiales y SAP.

En esta reunión se aprobaron por unanimidad los presupuestos de 2012 así como el informe de gestión de la Junta Directiva saliente. Una gestión caracterizada por la focalización en el entorno SAP y el fomento de las relaciones institucionales, la promoción de la dimensión internacional de AUSAPE con un intenso trabajo con los Grupos Internacionales SUGEN y AUSIA y los esfuerzos realizados en el área de comunicación para dotar a la Asociación de un plan global.

Informe de gestión

Susana Moreno, presidenta de AUSAPE en los dos últimos años y también presidenta de la Asamblea, llevó a cabo una revisión de las actividades del mandato de la Junta Directiva, subrayando los avances que han contribuido positivamente a la evolución de la Asociación, como la decisión de gestionar directamente la publicidad de las publicaciones internas, que ha permitido conseguir nuevos ingresos; el registro del logo y la marca a nivel España y Unión Europea; y la puesta en marcha de actividades sujetas a IVA, permitiendo a la Asociación recuperar el IVA soportado, ayudando así a conseguir un resultado positivo en 2011.

La directiva también destacó la labor realizada por los miembros del órgano rector de AUSAPE en el área institucional con la rúbrica de nuevos acuerdos de colaboración firmados con centros docentes, escuelas de negocio o CIONet España, la mayor red de CIOs de Europa y también en España, a los que se distribuye la revista AUSAPE. En este ámbito, hizo hincapié en la importancia de la firma del nuevo acuerdo marco y de formación con SAP.

Por otro lado, incidió en la necesidad de continuar con la política de transparencia instaurada por la actual Junta Directiva al inicio de su etapa de mandato, por lo que instó a la realización de auditorías de cuentas por parte de las Juntas Directivas salientes, que informen de forma fehaciente de la situación financiera y otros temas como la mejora de los procesos internos. Por esta razón, se ha llevado a cabo la auditoría del periodo 2010-2011, en cuyo informe se asegura que “en líneas generales, podemos afirmar que, si bien existen algunos aspectos que deben seguir siendo mejorados, la Asociación ha emprendido un camino hacia la normalización contable y procedimental”.

Susana Moreno también señaló el énfasis hecho por la Junta Directiva saliente por el control de costes. Pese a ello, se han priorizado aspectos estratégicos como la nueva página web, comunicación, Fórum AUSAPE y en convertir las oficinas de la Asociación

en una auténtica “casa del Asociado”, acondicionándolas para poder llevar en cabo en ella las reuniones de los Grupos de Trabajo, facilitando también una relación mas directa con el personal de la Asociación.

Fuerte foco en SAP

Por su parte, Victoria Cuevas, vicepresidenta de la Junta Directiva, puso de relieve el esfuerzo realizado en el área de relaciones institucionales, incidiendo de forma especial en el fortalecimiento de la relación existente con SAP y el fomento de la colaboración entre ambas entidades a través de un flujo periódico de reuniones, el acuerdo de formación, el intercambio de contenidos e comunicación y la participación directa en eventos de ambas como el Fórum AUSAPE y SAPPHERE de noviembre, donde la Asociación dispuso de un stand propio. Según la directiva, “ha supuesto un salto cuantitativo y cualitativo en la difusión del conocimiento de la Asociación en el entorno europeo de SAP, tanto por la presencia en el evento como por la distribución de la revista especial ‘SAP en femenino’, editada en español e inglés”. Además, destacó la participación de AUSAPE como miembro del jurado en la concesión de los premios Quality Awards de SAP Iberia.

También puso el acento en las actuaciones llevadas a cabo con los asociados especiales para los que se ha creado un Reglamento de Actividades en AUSAPE y un

Quién es Quién a modo de guía de referencia rápida de cada uno de ellos y de los servicios que ofrecen.

Cada vez más internacionales

De la mano del responsable de la Delegación Internacional de AUSAPE (DIA), Marcel Castells, llegó el balance de las actividades llevadas a cabo con SUGEN y AUSIA, unas relaciones que cada vez tienen mayor raigambre. Respecto a las áreas de especial interés para 2012 en las que va a centrarse SUGEN, Castells explicó que serán de especial interés las relaciones con la hoja de ruta e SAP Business Suite, User Experience, On-Device (Mobile), tecnología en memoria (HANA) y NetWeaver & Orchestration.

En este contexto, también hizo especial mención a SAP Customer Connection por las expectativas que genera poder influir, de forma directa, sobre pequeños desarrollos de utilidad general a la comunidad SAP en el mundo, mecanismo que solo puede ser utilizado si se pertenece a una asociación local de usuarios de SAP, es decir, en España exclusivamente desde AUSAPE.

En cuanto a AUSIA (Asociación de Usuarios de SAP en Iberoamérica) el ejecutivo subrayó el papel de AUSAPE como cofundador y su activa en la misma en estos momentos de arranque y consolidación.

Evolución de asociados y GTs

En este capítulo, que corrió a cargo de Carlos Iglesias, tesorero de la Junta, destacó que, a pesar del importante crecimiento en asociados (33 nuevas empresas) -la tercera mejor cifra de la historia de la Asociación-, también “hemos tenido 50 bajas que nos ha dejado finalmente en un crecimiento negativo de -17 asociados. Las principales causas han sido el dramático recorte presupuestario en el sector público y Sanidad, el fuerte impacto de la crisis en las consultoras al restringir al inversión las empresas privadas y plantear el problema de pago que plantean las entidades públicas y, lógicamente el impacto de la crisis en las empresas de sector privado, muy particularmente en consumo y construcción”.

Respecto a los Grupos de Trabajo (GTs), éstos han mantenido, e incluso se ha superado, el número de reuniones de 2010, marcando un nuevo récord de asistencia y creando valor para la asociación. Aún así, Iglesias matizó que en los últimos tiempos, se viene observando la falta de continuidad en la actividad de algunos grupos de trabajo, al tiempo que, por ejemplo, la última encuesta realizada para la puesta en marcha

de un grupo de trabajo de movilidad -un tema que podíamos considerar de actualidad-, no ha suscitado el interés esperado. “Esto nos lleva a plantear que se retome la celebración de jornadas monográficas itinerantes que movilicen la participación de las empresas sobre temas puntuales pero interesantes para ellas”, explicó.

Carlos Iglesias también presentó el programa, de reciente estreno en España, SAP University Alliances, que cuenta con un amplio historial de aplicación en el mundo y con el que SAP pretende crear un mecanismo de conocimiento y aplicación de sus soluciones en el ámbito de la formación

ubicación geográfica, y ofrece nuevas funcionalidades como el acceso a la documentación interna de la Asociación y de los Grupos de Trabajo, auto-inscripción a los eventos, mejor acceso y a más contenidos, etc.

Además de eventos como SAPPHIRE Orlando, SAPPHIRE y SAP TechEd Madrid, las Jornadas de SAP Finanzas en Bilbao y Valencia y el Congreso Anual de CIONet, en este apartado cobró especial relevancia la VII Edición de Fórum AUSAPE, que se celebró por primera vez en PortAventura y que ha sido reconocido como el mejor de la historia de la Asociación, según las valoraciones de los asistentes.



universitaria como complemento a la misma, sin entrar en conflicto con la formación específica y especializada de certificación en consultoría SAP (ver especial Formación en las páginas siguientes).

A lo largo de su intervención, el ejecutivo señaló que en 2011 y el primer trimestre de 2012, la Asociación ha continuado manteniendo el desarrollo IRPF AUSAPE e incorporando en él importantes mejoras, alguna de ellas cedidas por los propios asociados como es el caso de Diputación de Barcelona con la ejecución en batch del proceso. Con la incorporación en el estándar de SAP de una funcionalidad similar deja de tener sentido continuar manteniendo el presente desarrollo por lo que a partir del segundo trimestre, cederá las últimas fuentes a aquellos asociados que quieran disponer de ellas sin asumir ninguna responsabilidad sobre los mismos.

Finalmente, también repasó otros hitos de la gestión como la modernización de la página web, que entró en funcionamiento en diciembre de 2011 y que ya cuenta con más de 900 usuarios. Un nuevo portal que pretende un acercamiento de los servicios de AUSAPE a todos los usuarios con independencia de su

Comunicación AUSAPE

La presidenta dedicó también una mención especial al área de comunicación al decir que “AUSAPE es muy conocida y, a su vez, una gran desconocida”. Por eso, en 2011 se han destinado recursos al área de comunicación, que se ha materializado en un plan de comunicación global para AUSAPE, que aglutina bajo un mismo paraguas todas las vertientes: comunicación interna, externa, acciones en redes sociales y publicaciones, con el objetivo de aprovechar sinergias y crear una marca para la Asociación.

A lo largo de la jornada, también se sometió a votación un cambio en los Estatutos y la entrada en vigor de un código ético, así como un anexo al reglamento de Grupos de Trabajo y Delegaciones que recoge las peculiaridades de funcionamiento de la Delegación Internacional de AUSAPE.

Por último, esta convocatoria fue especialmente importante ya que se renovó la Junta Directiva, cuya composición pueden ver en la página siguiente. En la votación, además de los 22 Asociados de Pleno Derecho que asistieron de forma presencial, participaron otras 34 empresas que delegaron su voto.

La Junta Directiva se renueva



De la XVIII Asamblea General también ha salido la nueva Junta Directiva que regirá la Asociación durante los próximos dos años, periodo de vigencia de su mandato, tal y como marcan los Estatutos. El nuevo equipo está formado por profesionales que acumulan experiencia en este órgano rector, pero también se incorporan caras nuevas, en representación de sus empresas, que sumarán su esfuerzos para llevar a buen término los objetivos de AUSAPE. Conozcámosles.

Continúan con su labor en la Junta Directiva:



Marcel Castells (AZUCARERA)



Susana Moreno (CEOSA)



Victoria Cuevas (ENAGAS)



Carmen Recalde (OSAKIDETXA)

Nuevos miembros del equipo rector:



David Ruiz (ENEL ENDESA)



Rafael Berriochoa
(ICM -Comunidad de Madrid)



Pau Abelló (ROCA)

En representación de SAP y sin derecho a voto, forma parte de la Junta Victoria Golobart que cuenta con el apoyo de Rosa Pardo.



Rosa Pardo (SAP)



Victoria Golobart (SAP)

El Momento.

Las empresas capaces de tomar decisiones bien fundadas en un abrir y cerrar de ojos, cuando aparezca la oportunidad o cuando lo exija el negocio, son las que transformarán en éxito los momentos decisivos.

Con las soluciones de movilidad de SAP, usted otorgará a sus clientes y a sus colaboradores la libertad de aprovechar su momento en cualquier instante y en cualquier sitio, accediendo de inmediato a la información que necesitan y siempre conectados al sistema de negocio central de su empresa.

Con las soluciones analíticas de SAP, basadas en SAP HANA, podrá formular en el momento las preguntas más complejas y recibir las respuestas en el acto, junto con un valioso conocimiento que antes habría sido imposible obtener.

Las innovaciones de SAP le proporcionarán los recursos que necesita: velocidad, movilidad y conocimiento. Y la capacidad de manejarlos.

Cree el momento de su negocio con SAP.

Vea las posibilidades en www.sap.com/spain/elmomento

La XVIII Asamblea General fija las líneas estratégicas de la Asociación para los próximos doce meses

Hoja de ruta 2012

Tras la elección de los representantes de la Junta Directiva para el periodo 2012-2013, renovando así los órganos de gobierno de la Asociación, Susana Moreno presentó sus líneas estratégicas para el año que acaba de comenzar, basadas en el crecimiento del número de asociados, la estabilización y profesionalización de AUSAPE, la comunicación, y ampliar tanto las alianzas institucionales como su presencia internacional.

El mercado tecnológico en nuestro país está sometido a una fuerte presión por su propia actividad y, sobre todo, por las condiciones económicas generales. El ejercicio que acabamos de cerrar en España ha sido especialmente duro para muchos de sus protagonistas. Y aunque AUSAPE también ha tenido que sortear estas condiciones de mercado, la Asociación ha logrado los objetivos marcados y los empleados de su cerca de 400 empresas asociadas han participado de forma activa en numerosas iniciativas.

Por tanto, el balance puede considerarse positivo aunque puede mejorar. Así lo resumió Susana Moreno al afirmar que “si bien es cierto que la actividad de la Asociación en el último año ha cumplido sus objetivos, también lo es que queda un largo camino por recorrer para compararse con nuestros homólogos en otros países europeos, como Holanda, que supera los 900 asociados”.

Como explicó en pocas palabras, ante los asistentes presenciales, “cualquier organismo necesita la máxima participación de todos sus miembros y, si queremos seguir mejorando y aportar más valor añadido, debemos crecer tanto en asociados como en miembros activos en nuestros grupos de trabajo y sesiones monográficas para crear el mejor entorno posible de colaboración entre los asociados y SAP”.

Susana Moreno también se refirió en su intervención a los importantes retos que afronta la organización, especialmente en lo que se refiere a encontrar el mejor marco posible de colaboración y, sobre todo, “en avanzar en la verdadera asignatura pendiente, que sigue siendo la formación”.

Para la directiva de CEOSA, lo conseguido en estos 18 años de vida de la Asociación –este año AUSAPE llega a su ‘mayoría de edad’– debe ser un estímulo para mejorar cada día en el desarrollo y evolución de esta organización.

Por último, se refirió a la necesaria internalización de la actividad de la Asociación y en la posibilidad de fomentar el contacto con sus homólogas europeas y llevar el “buen hacer de nuestros asociados a órganos internacionales que permitan compartir esa experiencia”.



Objetivos clave

En definitiva, como detalló en su resumen del plan estratégico anual, los cinco pilares de su actuación en el nuevo año serán:

- Crecimiento orgánico que considera “imprescindible” para mejorar. Será clave potenciar todas las acciones que supongan un valor añadido para el asociado: página web, grupos de trabajo, sesiones monográficas, formación y eventos (Fórum AUSAPE).
- Estabilización y máxima profesionalización de la propia Asociación en áreas como los procesos internos, control de gestión, buen gobierno, etc.
- Comunicación: será el medio para tener una imagen interna y externa de primer nivel aprovechando las sinergias de todos canales de comunicación de que dispone AUSAPE.
- Reforzar y ampliar los acuerdos y alianzas institucionales.
- Internacionalización de la Asociación. El objetivo es tener una presencia y un protagonismo activo tanto en SUGEN y AUSIA con el fin de aportar valor a los asociados.

Mientras José María Sabadell valora el año 2011 y se despidе de AUSAPE

El nuevo director general de SAP Iberia explica las claves de la estrategia de la compañía ante los miembros de la Asociación

El ejercicio pasado ha sido especialmente positivo para SAP. Sus excelentes resultados económicos, con un crecimiento global del 14 por ciento y un importante aumento de sus beneficios, han refrendado la estrategia de la compañía. El ejercicio se inicia con un importante relevo en la cúpula de la filial en Iberia.

José María Sabadell, a quien a partir de ahora veremos en una posición internacional, acaba de ceder el testigo a Javier Colado en la Península Ibérica y ambos directivos explicaron a los miembros de AUSAPE, en el que era la primera aparición pública de Javier Colado, las principales claves de la estrategia de la compañía. La apertura hacia nuevos canales, la movilidad y el cloud computing marcarán su actividad en los próximos meses y deben llevar a la multinacional a cumplir su ambicioso objetivo para 2015: facturar 20.000 millones de euros.

La organización ha cerrado uno de sus ejercicios más productivos. Con una facturación anual que supera ya los 14.200 millones de euros y una rentabilidad por encima del 32 por ciento, está logrando los mejores resultados de una estrategia de crecimiento basada en la apertura a todo tipo de canales.

Así lo destacó el propio Sabadell en su intervención al recordar que la compañía ha crecido mucho en el último ejercicio, “tanto en cifras de negocio como en plantilla, lo que nos ha permitido situarnos en una excelente posición para afrontar nuestros próximos retos”.

Hitos del año

La excelente salud financiera de la corporación se ha visto refrendada en nuestro país hasta el punto que su director general en Iberia, José María Sabadell, va a ser promovido a una nueva responsabilidad inter-

nacional. Su posición ha sido ya ocupada por Javier Colado, profesional de dilatada experiencia en el sector en empresas como McAfee o Novell, entre otras, que ha cogido el testigo para llevar las riendas de todas las operaciones de la corporación en la geografía peninsular.

José María Sabadell hizo un repaso breve de los principales hitos de la compañía en 2011, entre los que destacó el lanzamiento de las soluciones BI 4.0, en el mes de abril, de la tecnología HANA en junio, y de las soluciones paquetizadas de software y servicios de implantación rápida (o Rapid Deployment Solutions)

No olvidó el directivo los avances en cuanto a integración de las soluciones PI, BPM y BRM, que ofrecen mayores posibilidades a los usuarios de la plataforma SAP y de las soluciones que denominó de “orquestración” para integrar diferentes aplicaciones en el universo SAP.

Entre otras iniciativas destacadas del año, Sabadell mencionó las adquisiciones de CrossGate, con tecnología de intercambio de documentos y mensajes, y de Right Hemisphere, especializada en integración de documentos de diseño e ingeniería. Y no olvidó referirse a los éxitos de la filial española que registró en 2011 un importante incremento en cuanto a nuevos clientes, en concreto, 265 empresas “que no habían probado nunca la tecnología SAP”, subrayó.

Sabadell también se refirió a la actividad de AUSAPE y, en especial, a su prin-

cipal iniciativa anual, el Fórum AUSAPE, y destacó la presencia de la Asociación en SAPHIRE, el gran evento de SAP, que contó con una asistencia que superó las 25.000 personas, entre presenciales y online.

De cara a los usuarios que participaron en la Asamblea, el directivo puso en valor la importancia de la estrategia de la compañía de extender el mantenimiento de su Business Suite hasta 2020, con las ventajas que entraña para todos sus clientes en cuanto a estabilidad y confianza en la plataforma. “Contamos con una infraestructura predecible que permite establecer estrategias a largo plazo a todos nuestros clientes”, concluyó.

Claves SAP 2012

Sin duda, una de las principales novedades de esta última edición de la Asamblea de AUSAPE ha sido poder asistir a un cambio de poderes práctico en la máxima responsabilidad de SAP Iberia. Las palabras de José María Sabadell dieron paso a la intervención de Javier Colado, como nuevo director general en Iberia. El nuevo directivo, procedente de Novell, comenzó su intervención reconociendo el valor de las asociaciones de usuarios con los que ha mantenido una estrecha relación en sus anteriores responsabilidades profesionales, en empresas como Ericsson, McAfee o Lucent.

Colado continuó detallando las principales estrategias de la compañía y su traslación al mercado español. Así, habló de

AUSAPE da la bienvenida al nuevo director general de SAP Iberia

La presidenta de la Asamblea, Susana Moreno, felicitó tanto a José María Sabadell por su nueva posición internacional y le agradeció la colaboración que a lo largo de los años que siempre ha tenido con la Asociación, y dio la bienvenida a Javier Colado, emplazándole a superar el "importante listón que ha establecido tu antecesor" y le hizo saber que "contará con toda la colaboración y apoyo exigente de nuestros asociados".



la progresiva apertura de las aplicaciones (verdadero core business de la compañía) hacia nuevos espacios como el denominado mundo Analytics, las bases de datos (tras la reciente adquisición de Sybase) y las oportunidades que se están generando en dos espacios emergentes, el de la movilidad y el cloud computing.

“Creemos que debemos hacer nuestras aplicaciones accesibles a todo tipo de dispositivos y, para ello, tenemos que transformar nuestros procesos. Estamos seguros de que la movilidad y cloud computing

nos ofrecen grandes posibilidades de crecimiento, siempre que seamos capaces de seguir ofreciendo los servicios de mayor calidad del mercado”.

En este sentido, el nuevo ejecutivo de SAP en el país comenzó a describir algunos cambios organizativos que a lo largo del año se irán consolidando para hacer frente a estos dos grandes objetivos: apertura a nuevos negocios y máximo apoyo a todos los clientes.

Aunque las relaciones de la compañía con sus usuarios va a seguir estando es-

tructurada en sectores verticales y líneas de producto, se van a ampliar estas áreas para aportar la máxima especialización de los comerciales y el soporte más especializado “para aprovechar las mejores prácticas de cada sector”, insistió.

El nuevo primer directivo de SAP Iberia aprovechó su intervención para agradecer el apoyo recibido por parte de AUSAPE en estos primeros días y se comprometió a asistir al próximo Forum AUSAPE así como a mantener un canal de comunicación fluido con todos los clientes SAP.



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

Excelencia en RR.HH.

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



Edificio América II • C/ Proción, 7 • Portal 3, Planta 1ª • 28023 Madrid • Tel.: 91 640 28 90

www.ngahr.com

AUSAPE suma fuerzas con la Fundación Isabel Gemio

La donación anual de la Asociación a una entidad sin ánimo de lucro ha recaído en la Fundación Isabel Gemio para la Investigación de Distrofias Musculares y otras Enfermedades Raras. Susana Moreno hizo entrega del donativo.

AUSAPE prosigue su labor social. Como viene siendo habitual, la Asociación ha hecho entrega de su donativo anual, equivalente a la cuota anual de un Asociado, a una ONG. Este año la organización elegida ha sido la Fundación Isabel Gemio para la Investigación de Distrofias Musculares y otras Enfermedades Raras.

Durante la celebración de la Asamblea General, Susana Moreno, presidenta de la Asociación, y Victoria Cuevas, vicepresidenta, realizaron la entrega del donativo a Estefanía Pérez Márquez, adjunta a la dirección de esta entidad, que tiene como objetivo promover y financiar líneas de investigación científica, clínica y básica, además de fomentar el intercambio de información entre expertos y con los afectados, y promover el desarrollo de farmacología en Enfermedades Raras.

Las Enfermedades Raras, incluidas las de origen genético, son aquellas enfermedades con peligro de muerte o de invalidez crónica, que tienen una frecuencia o prevalencia baja (menor de 5 casos por cada 10.000 habitantes), según la definición de la Unión Europea.

Bajo esta denominación se incluyen miles de enfermedades, que comparten una problemática común: presentan muchas dificultades de diagnóstico y seguimiento, tienen un origen desconocido en la mayoría de los casos, conllevan múltiples problemas sociales, existen pocos datos epidemiológicos, plantean dificultades en la investigación debido a los pocos casos y carecen en su mayoría de tratamientos efectivos.

Como explica en su propia web la propia Isabel Gemio, que ha decidido utilizar por primera vez su nombre para crear esta fundación, "en nuestro país existe una red asistencial muy activa, a través de asociaciones como Asem, como Feder, pero seguramente necesitamos reforzar el apoyo a nuestros investigadores que han iniciado esperanzado-

ras líneas de trabajo que deberían concluir con la esperanza de la curación".

En estos momentos, esta organización trabaja en una serie de proyectos, de tres años de duración, definidos por su Comité Científico Técnico, cuya finalidad es optimizar los recursos clínicos y básicos existentes en los cuatro centros que componen

este núcleo inicial para adecuarlos a la investigación de la terapia y su traslación a los pacientes. Los cuatro centros (Hospital Santa Cruz y San Pablo, Hospital Donostia, Hospital Doce de Octubre y CSIC) tienen tradición investigadora y forman parte de los centros nacionales de investigación en red (CIBER).



Especial Formación

Altos directivos de SAP en el área de Educación nos dan las claves de los últimos avances en esta materia.

Elena Ordóñez del Campo



Michael Boss



Luis Simón





Elena Ordóñez del Campo, vicepresidenta ejecutiva de SAP y máxima responsable del programa SAP® University Alliances

“El objetivo de SAP con esta iniciativa es fomentar una educación práctica orientada al futuro”

Hoy, esta directiva de SAP lidera el área de Alianzas con Universidades a nivel mundial, y su misión combina, por una parte, atraer jóvenes talentos desde estas instituciones educativas a SAP y, por otra, incorporar las nuevas soluciones SAP en los planes de estudio de algunas de las universidades más prestigiosas del mundo. Este programa se ha presentado recientemente en España, y hemos hablado con ella para que nos explique en profundidad esta iniciativa.

¿Cómo surge el programa SAP® University Alliances y qué objetivos persigue?

La educación es la clave para la innovación y el desarrollo social y económico. Por este motivo, SAP ha venido apoyando a las principales universidades a nivel mundial a alcanzar sus objetivos de educación e investigación. En 1988, se formaliza este propósito con la creación del programa “SAP® University Alliances”, con el que instituciones de educación superior y escuelas de formación profesional de todo el mundo pueden ofrecer a sus estudiantes y profesores la nueva tecnología del software de SAP desde sus propias aulas. De esta manera, la compañía establece un importante vínculo de unión entre la educación y la industria.

El programa busca reducir el déficit que existe entre los objetivos empresariales y tecnológicos que se requieren hoy en día, y las habilidades de los nuevos profesiona-

les, siendo estos dos factores fundamentales para la competitividad y el éxito en el actual entorno empresarial global. En definitiva, el objetivo es fomentar una educación práctica orientada al futuro.

A través de nuestro programa, estudiantes y profesores pueden acceder al mismo software que utilizan nuestros clientes y socios con aplicaciones del mundo empresarial real, demostraciones, ejercicios y casos prácticos. Así, las universidades y las escuelas pueden informar a sus estudiantes sobre temas de interés y actualidad, y asegurar una integración con éxito en el mercado laboral después de su graduación.

Adicionalmente, SAP ofrece un portal interactivo “SAP University Alliances Community” (UAC) dirigido principalmente a la comunidad académica global. Este sitio virtual promueve la activa colaboración entre los clientes de SAP, sus socios, universidades, profesores, estudiantes y demás partici-

pantes a través de blogs, foros, wikis y otras herramientas innovadoras.

¿Cuáles son los principales beneficios que la comunidad SAP puede alcanzar con esta iniciativa?

La comunidad de University Alliances (www.uac.sap.com) proporciona una gran cantidad de beneficios para todos nuestros grupos de interés. Nuestro programa representa una alianza entre SAP, los UCCs (University Competence Centers) y socios como HP o IBM, que ponen a disposición el hardware necesario para gestionar los sistemas utilizados en la educación. También tenemos alianzas con otros socios como Accenture y compañías locales. Juntos construimos redes de negocios para fomentar las habilidades empresariales y en tecnología en el mundo a través del uso del software de SAP.

En más de 50 países SAP provee de manera gratuita las licencias de su software empresarial a más de mil universidades e institutos técnicos para su uso en diferentes disciplinas como por ejemplo informática e ingeniería. El programa brinda a los estudiantes una ventaja competitiva en el mercado laboral proporcionándoles la posibilidad

de acceder a mejores condiciones laborales y, al mismo tiempo, ofrece a los clientes y socios de SAP un excelente recurso para reclutar nuevos talentos cualificados.

Por otro lado, la comunidad de University Alliances permite conectar a docentes de todo el mundo en un solo entorno que les brinda la oportunidad de actualizarse, informarse sobre novedades en el programa y compartir sus experiencias en las diferentes áreas. A través de ésta, ponemos en práctica en las aulas de las instituciones de educación superior los conocimientos y herramientas del software de SAP ofreciendo a los estudiantes la posibilidad de estar más orientados al mundo empresarial con la ayuda de las soluciones de SAP.

Para los estudiantes, tener una comprensión más profunda del software SAP representa mayores oportunidades en su carrera profesional al tener la posibilidad de combinar el conocimiento adquirido durante la formación teórica, con la experiencia práctica del uso de un software empresarial que les permite aumentar no sólo su valor en el mercado laboral, sino también contribuir de manera eficaz con los objetivos de las organizaciones y el progreso de las economías.

SAP® University Alliances en cooperación con SAP Education, ofrecen a los estudiantes la oportunidad de adquirir conocimientos importantes a través de un curso online sobre las funcionalidades clave de la aplicación de SAP ERP. Tras aprobar un examen, adquieren una certificación TERP10 (Training SAP ERP en 10 días) y tienen la capacidad de entender cómo funciona a través de SAP ERP un proceso de negocio integrado desde la compra de materia prima, planificación, producción, ventas, logística, servicio al cliente, gestión de activos, contabilidad y finanzas, recursos humanos.

Además, con esta iniciativa SAP quiere mejorar las soluciones que ofrece a sus clientes con el potencial de innovación existente en el mundo académico y los jóvenes talentos a nivel mundial, manteniendo la competitividad y atractivo de éstas en el mercado.

¿Qué tipo de requisitos tienen que reunir las universidades que se adhieren al programa?

Primero es importante tener en cuenta que el uso de las licencias que SAP dona a las universidades se limita a fines académicos y

Ventajas del programa SAP® University Alliances para universidades, docentes y estudiantes

- SAP organiza talleres (workshops) diseñados específicamente para este programa, cuyas sesiones son dirigidas por expertos en el manejo de las soluciones de SAP. Éstos brindan a los participantes una profunda comprensión de la estrategia, los beneficios del programa y las aplicaciones SAP específicas. Adicionalmente, se ofrece material educativo que puede ser utilizado en conferencias, laboratorios, estudios de casos, ejercicios y demás herramientas necesarias para que los docentes puedan transferir el conocimiento a sus estudiantes de manera efectiva. Igualmente los académicos pueden decidir libremente qué aspectos del software son los que más se adaptan a sus objetivos educativos.
- Para incentivar los planes de estudio, SAP ha desarrollado materiales educativos, fáciles de usar y disponibles para su uso. Este material contiene ejercicios, presentaciones, y casos de estudio en formato PowerPoint y Word, que pueden ser adaptados e integrados a las necesidades del docente y los cursos.
- Al ser miembros del programa, docentes e investigadores de diferentes disciplinas pueden conectarse con sus compañeros y compartir sus publicaciones o mantenerse informados sobre las últimas innovaciones en sus áreas de interés.
- Cada año SAP patrocina una amplia gama de eventos para las instituciones miembro y sus docentes proporcionando todos los recursos y materiales necesarios. Estas actividades reúnen a académicos de todo el mundo para intercambiar ideas y prácticas, explorar temas de educación, innovación e investigación sobre nuevas direcciones en la industria y tecnología.
- SAP ha establecido UCCs (University Competency Centers) en lugares estratégicos para eliminar la necesidad de que cada universidad haga grandes inversiones en infraestructura técnica y de personal. Tiene dos en Europa, dos en América y uno en Australia.
Gracias a ellos, la conexión con el software de SAP se puede hacer a través de navegadores de Internet. Esto permite que se pueda acceder fácilmente a los sistemas educativos desde cualquier lugar y en cualquier momento. Además de proporcionar servicios de hosting, estos centros cumplen una misión de soporte y mantenimiento.

Experta en formación, globalización y recursos humanos

Ingeniera informática por la Universidad de Deusto, la hoy líder de Global University Alliances cuenta con una amplia trayectoria en SAP desde que se incorporó a la compañía en 1988. Antes de llegar a esta posición, fue responsable de Globalization Services, área en la que se encargó de la estrategia de globalización de la compañía, que incluye internacionalización, localización funcional y la traducción de todas las soluciones.

Es una experta en recursos humanos tras haber liderado la unidad de negocio SAP Human Capital Management a nivel global y ser responsable, con anterioridad, del desarrollo de todas las versiones locales de SAP ERP HCM, para contribuir a su expansión global. En 2003 fue nominada como una de las mujeres más influyentes en HCM a nivel mundial y es miembro del Consejo Editorial del IHRIM Journal, publicación líder en RR.HH. y de la Workforce Solutions Review, y ha colaborado en la obra "Global Talent", publicada en 2006.



de investigación. Es decir, para la enseñanza y la educación de los estudiantes, para la formación interna del personal docente, para la investigación y la preparación de disertaciones, tesis y otros documentos.

Por otro lado, la institución debe tener más de un profesor lo suficientemente cualificado para que imparta los cursos relacionados con el software de SAP y así asegurar que éstos últimos sean ofrecidos de manera adecuada.

¿Qué universidades se han adherido al programa?

Desde hace varios años SAP España ha logrado estrechas relaciones con varias instituciones académicas españolas. Ahora con el lanzamiento oficial del programa el pasado 11 de noviembre de 2011, SAP amplía su oferta educativa hacia toda la comunidad académica.

A dicho evento asistieron representantes de organismos oficiales del Gobierno y la industria, al igual que profesores y miembros de instituciones académicas para celebrar y dar la bienvenida al IE Business School, primer miembro del programa de SAP® University Alliances en España. Actualmente, existen varios proyectos e iniciativas planificadas a lo largo del año con el propósito de posicionar el programa y tener una representación más activa en España. Paralelamente, el programa ha sido difundido entre un gran número de universidades y escuelas de ciencias aplicadas, mostrando una gran aceptación por parte de las instituciones que han sido visitadas.

Tenemos grandes expectativas y varios proyectos con el programa en los próximos años. A medio plazo, SAP espera poder contar con grandes avances, mayor representa-

ción en el sistema educativo y extender la red de miembros en España y en el mundo.

¿Cuáles han sido los principales logros de esta iniciativa desde su puesta en marcha?

El programa se inició hace 24 años en Alemania y ahora es un programa global que se ha expandido a más de 50 países. En este momento, hay más de 1.150 universidades miembro. Además de Alemania y España, el programa está activamente representado en África, América Latina, Austria, Brasil, Bulgaria, Canadá, China, India, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Irlanda, Medio Oriente, los Países Bajos, el Reino Unido, Rusia, Suiza y en muchos otros lugares.

En 2011 cerca de 200.000 estudiantes trabajaron con soluciones de SAP en todo el mundo. En Alemania hay más de 300 universidades, incluyendo universidades de ciencias aplicadas, universidades de educación cooperativa, y escuelas vocacionales que apoyan a más de 80.000 estudiantes en la educación de los conceptos y los procesos de gestión mediante el uso de las aplicaciones SAP.

El portal de University Alliances Community, que fue lanzado en 2010, crece activamente y de manera continua, y cuenta ya con más de 350.000 miembros a finales de 2011.

El año pasado las certificaciones de SAP siguieron creciendo positivamente. En total, se entregaron alrededor de 1.129 certificados de TERP10 en EMEA (Europa, Oriente Medio y África).

¿En qué soluciones SAP están haciendo énfasis?

El programa SAP® University Alliances apoya los esfuerzos educativos en una amplia gama de disciplinas, entre las que figuran

Contabilidad, Finanzas, Gestión organizacional, Gestión de la cadena logística, Marketing, Estrategia comercial, Sistemas de Información, Ciencias de la informática e ingeniería. También cuenta con soluciones industriales como Banking, Healthcare, Media y Retail.

Al mismo tiempo, facilita un sistema integrado de plan de estudios con un enfoque innovador que se centra en la gestión de negocios, sus procesos, las compañías en el entorno internacional, la interacción entre organizaciones y diferentes aspectos de la colaboración empresarial.

Es importante resaltar que participar en nuestro programa no significa impartir específicamente un curso de formación en software, al contrario, se pretende que el software de SAP sea utilizado para reforzar los conceptos que ya se imparten. A través de modelos tradicionales, demostraciones, simulaciones, ejercicios, casos de estudio y proyectos de investigación los estudiantes pueden poner la teoría en práctica y mejorar sus experiencias de aprendizaje. Por ejemplo: los estudiantes de Marketing en investigación de mercados pueden hacer uso de nuestras herramientas de Business Intelligence y Análisis para llevar a cabo estudios de segmentación y reportes detallados; estudiantes de Ingeniería Industrial y Gestión de la cadena logística (Supply Chain Management) construyen redes de proveedores, y evalúan el impacto de las diferentes configuraciones y el intercambio de información entre los socios de la cadena mediante SAP ERP.

El lector interesado en estos programas, puede conseguir más información a través de: www.uac.sap.com uasupportspain@sap.com



El mejor mantenimiento SAP

EL MEJOR MANTENIMIENTO SAP

Sin bolsa de horas.

Facturación variable, en función de lo incurrido y validado, sin costes fijos.

Total visibilidad de los cambios realizados.

Misma tarifa/h independientemente del perfil asignado.

Tiempos de respuesta (SLA) cerrados por contrato en base a nuestra experiencia.

Amplio número de referencias de clientes de primera línea nacional.

cahoda-
CONSULTING

www.cahoda.com

Michael Boss, vicepresidente de SAP

“Todas nuestras actividades se gestionan desde la perspectiva del cliente, basándonos en el valor que esperan obtener”

De Michael Boss dependen todas las grandes decisiones de desarrollo dentro del equipo de Globalization Services, por lo que es responsable de las áreas de traducción y localización de productos para todos los países en los que opera SAP. A lo largo de la entrevista, explica a los asociados de AUSAPE la estrategia de la compañía en esta área, los retos que afrontan su equipo y su enfoque centrado en el cliente.

¿Qué es la globalización para SAP?

Para SAP, globalización es internacionalización + traducción + localización. Esto implica que nuestro software soporta todo tipo de requerimientos de ‘Internacionalización’, como diferentes scripts del lenguaje de doble-bit asiático e incluso lenguas que se escriben de derecha a izquierda como el hebreo o el árabe. Además, el software de SAP se entrega en 39 idiomas diferentes que pueden utilizarse simultáneamente. Por último pero no menos importante, el software soporta requerimientos legales locales así como mejores prácticas de negocio.

¿Puede explicarnos la estrategia de SAP a la hora de ofrecer a los clientes este tipo de servicios de globalización?

Ofrecemos estos servicios como un componente integral de nuestras soluciones. Es decir, que todos los países e idiomas que soporta un producto se pueden ejecutar simultáneamente sin perder los conocidos beneficios del software de SAP; concretamente ejecutar una suite integrada dando soporte a los procesos de negocio de principio a fin.

¿Cuáles son los principales datos y cifras de Globalization Services?

Globalization Services (GS) se encarga de traducir y localizar y para ello cuenta más

de 1.000 empleados además de 2.000 traductores que trabajan en diferentes agencias de traducción. Como parte de GS, el equipo de Globalization Product Management tiene la responsabilidad de realizar el seguimiento de la legislación de los países localizados. Por tanto, el equipo está desplegado en todos los continentes con presencia local en más de 40 países. En el equipo unas 130 personas tienen como principal función establecer una estrecha colaboración con los gobiernos locales, clientes y Asociaciones de Usuarios, tanto para recabar información sobre requerimientos como para el despliegue de nuevas soluciones y cambios legales.

Hoy en día, ¿cuáles son los retos que tiene que afrontar la organización que lidera, a la hora de traducir y localizar las soluciones?

La economía en los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) está creciendo y SAP está invirtiendo de forma continuada para ofrecer las localizaciones que estos países necesitan. Esto significa que Globalization Services necesita crecer para dar servicio a esas necesidades sin canibalizar las soluciones existentes. Nuestro desafío es mantener el equilibrio entre las nuevas necesidades de localización y mantener a

Michael Boss

Se incorporó a SAP en 1994 y es actualmente vicepresidente de Globalization Product Management, posición desde la que lidera tanto la gestión del porfolio como el desarrollo y despliegue de los ofertas para los diferentes países en SAP, claves de la globalización. Como miembro senior del Equipo de Liderazgo, gestiona todas las grandes decisiones de desarrollo dentro del equipo de Globalization Services, formado por alrededor de 1.000 empleados en el mundo.



su vez el compromiso con la base instalada de clientes.

Si hablamos de localización, ¿cuáles son los principales problemas que la organización tiene que gestionar?

Tenemos diversos retos. Uno de ellos son los cambios legales, que pueden suponer grandes modificación en nuestras soluciones, y aquí nuestro gran reto es lograr liberar estos cambios sin interrupción ni grandes trastornos para los clientes. Un ejemplo ha sido el soporte para la factura certificada en Portugal o la Nota Fiscal electrónica en

Brasil. También tenemos que afrontar el desafío que supone la existencia de diferentes interpretaciones de las leyes locales. Las Asociaciones de Usuarios juegan un papel importante en este proceso, y contribuyen a minimizar el riesgo. El objetivo de SAP es analizar los cambios legales conjuntamente con las Asociaciones de Usuarios, minimizando de esta forma el riesgo de no satisfacer las expectativas de los clientes. Este reto existe también con las nuevas localizaciones donde nuestro objetivo es trabajar en estrecha colaboración con los clientes piloto.

De forma resumida, ¿cuál es el ciclo de trabajo a la hora de localizar los productos?

Hace un par de años que hemos cambiado el modelo de desarrollo con el objetivo de agilizar el desarrollo de software. Es lo que internamente, denominamos enfoque LEAN, y que consiste en complementar los métodos ágiles con la metodología de gestión LEAN. El fundamento es que todas nuestras actividades se gestionen desde la perspectiva del cliente, basándonos en el valor que esperamos obtener. Como cualquier desarrollo de software, también empezamos con un análisis de los requerimientos

SOLICITUD DE SUSCRIPCIÓN GRATUITA

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

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

EMPRESA

ASOCIADO AUSAPE SI NO

NOMBRE

CARGO

DIRECCIÓN

CP

POBLACIÓN

PROVINCIA

TELÉFONO

E-MAIL

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

“Globalization Services (GS) se encarga de traducir y localizar todos los productos que ofrece SAP”

del mercado (independientemente de si hablamos de un pequeño cambio legal o una nueva gran localización). Validamos estos requerimientos con los representantes locales, como son las asociaciones de usuarios, auditores o partners de servicios. Pero lo más importante, es que trabajamos desde el principio con el primer cliente el principio. Una vez que tenemos la primera versión del Documento de Requerimientos, trabajamos sobre los Requerimientos de Software, que serán implementados en múltiples sprints de 2/4 semanas cada uno. Todos los sprints se completan con un sprint de revisión, en el que el equipo revisa el software desarrollado durante el sprint. También aquí, esta revisión se lleva a cabo desde la perspectiva del usuario. Idealmente, incluiremos al cliente piloto en esta fase. Los resultados del sprint se incorporan en los requerimientos del siguiente sprint. Tras el sprint final, el software se valida internamente contra nuestros estándares de producto y, finalmente, se producen los DVDs. Paralelamente a los sprints, se traducen las nuevas interfaces de usuario a los idiomas requeridos. Hablemos de la involucración del cliente: queremos implicarlo durante todo el ciclo. En las fases iniciales, nuestro objetivo es involucrarlos para que validen los requerimientos y asegurarnos, de esta forma, de que cumplimos con sus expec-

tativas. Durante las fases de desarrollo, lo ideal sería que los clientes participasen en las reuniones de revisión del sprint y por último, pero no menos importante, es que queremos trabajar estrechamente con el primer cliente una vez que la solución está en el mercado.

¿Cuál es el papel de las Asociaciones de Usuarios a la hora de dar soporte a SAP en este aspecto?

Como he mencionado anteriormente, las Asociaciones de Usuarios de SAP juegan un papel muy importante durante todo el proceso, desde la obtención y definición de los requerimientos iniciales hasta el lanzamiento de la nueva solución. SAP define las prioridades de los requerimientos que se implementarán basándose en el input de diferentes agentes, entre ellos las Asociaciones de Usuarios locales. Es un mecanismo que nos permite asegurar el cumplimiento de los requerimientos que demanda el mercado. En las primeras fases, las Asociaciones de Usuarios pueden ayudar en la definición de los Requerimientos para garantizar que coinciden con una necesidad global del mercado y no con los requerimientos de un único cliente. Asimismo, los Miembros de las Asociaciones de Usuarios pueden ayudar durante el análisis e interpretación de los requerimientos legales. Dado que SAP quiere trabajar siempre con clientes piloto como early adopters, las Asociaciones de Usuarios de SAP pueden ayudarnos a su identificación. Durante el lanzamiento de un nuevo producto o cambio legal, solemos dirigirnos en una primera instancia a las Asociaciones Usuarios. Y por último, quiero mencionar el programa de Customer Connection, en el que el input de las Asociaciones de Usuarios servirá para identificar pequeños desarrollos que nos permitirán mejorar nuestras soluciones. Esto es válido también para la identificación de las mejores prácticas locales e incluso para el soporte de requerimientos locales.

Ha citado Customer Connection, ¿cuál es el papel de Globalization Product Management respecto a SAP Customer Connection Program?

Globalization Product Management dará soporte a las Asociaciones de Usuarios locales de SAP en la ejecución del Programa de Customer Connection con respecto a los requerimientos legales y las mejores prácticas locales, lo que quiere decir que queremos utilizar los procesos del programa de Customer Connection para otros requerimientos legales que podrían ser soportados por SAP, en base al criterio y opinión de las Asociaciones de Usuarios de SAP I. Trabajaremos en una solución que utilice las herramientas que se usan en el Programa de Customer Connection (como Idea Place) también para los requerimientos legales. Nuestro objetivo es incrementar constantemente la interacción con las Asociaciones de usuarios locales, aunque ya hay un nivel muy elevado de cooperación con AUSAPE.

Para concluir, ¿cómo puede ayudar su experiencia a mejorar los resultados de este programa?

Desde mi experiencia lo conozco muy bien ambos ángulos del proceso. He trabajado muy estrechamente con los clientes y he dado soporte en varios proyectos de implantación global durante más de nueve años. He participado en el programa interno de desarrollo de SAP Business by Design donde implementamos el modelo de desarrollo LEAN. Creo firmemente en la estrategia de implementar todas las soluciones (ya sea tanto pequeños como grandes cambios legales o nuevas localizaciones) en estrecha colaboración con los clientes y las Asociaciones de Usuarios de SAP. Mi equipo tiene todo mi apoyo para ejecutar esos modelos de estrecha colaboración, y me siento satisfecho y orgulloso al constatar que en 2011 hemos logrado dar un gran paso adelante en ese aspecto.

“Los Grupos de Usuarios de SAP juegan un importante papel durante todo el proceso y el despliegue de una nueva solución. SAP definirá las prioridades de los requerimientos que se implementarán basándose en el input de los Grupos de Usuarios locales”



CIBER está en la nube

BBVA se pasa a Google Apps y nosotros lo hacemos posible

Hace menos de un mes los medios se hacían eco del paso de BBVA a la nube de Google Apps buscando facilitar la colaboración entre sus empleados, aumentar la eficiencia y reducir costes.

El equipo de CIBER España, a través de su división de Systems Integration, participó decisivamente en el análisis y desarrollo de las aplicaciones y su integración con servicios de Google.

Esta implantación es un significativo primer paso para renovar la forma de entender el trabajo en BBVA, dando continuidad al uso de últimas tecnologías del gigante norteamericano y, por supuesto, con la seguridad como premisa.

En CIBER España trabajamos duro para adaptarnos a la constante evolución del sector tecnológico y poder así transmitir lo aprendido a nuestros clientes.

Más info en: www.ciber.es

Luis Simón, director
de Formación de SAP Iberia



“Nos esforzamos mucho en ser muy creativos en los métodos y en dar formación muy temprana”

Luis Simón encabeza desde hace seis años el negocio de Educación de SAP Iberia, un área que supone en torno al diez por ciento de la cifra de ingresos por software de la subsidiaria. Desde 2008, cuando se desencadenó la crisis, la filial se esfuerza por ser muy creativa en los métodos de enseñanza y en dar formación muy temprana. En esta entrevista nos cuenta la evolución del área, sus retos y objetivos, y nos desgana los principales programas de formación que están en marcha.

Un formador en tecnología con vocación de filósofo

El líder de Educación de SAP Iberia estudió Filosofía y Letras, pero su trayectoria profesional ha estado ligada al mundo de la reingeniería de procesos y a empresas del sector de la distribución en diferentes posiciones de negocio. Por su experiencia en logística, se incorporó a SAP en el año 1998, fecha en la que inició un recorrido por todos los puestos del área de negocio hasta convertirse hace ya seis años en el director de la división para la región de Iberia.

¿Cuál ha sido la evolución del área de formación de SAP?

Nuestra estrategia tiene que estar enmarcada dentro de la estrategia general de SAP. La compañía SAP está inmersa en un cambio muy profundo hoy y Educación no puede ser menos. En esta área estamos viviendo en un proceso de transformación, que se materializa en que el e-learning ha dejado de ser una quimera y se está convirtiendo en una realidad. Estamos absolutamente inmersos en transformar nuestro negocio de un negocio de formación tradicional a este nuevo modelo. Desde el punto de vista de la metodología,

vemos 2012 como el año de la consolidación de nuestro proceso de 'e-learningización'.

La formación virtual, e-learning, se enmarca dentro de SAP Virtual Classroom, ¿qué avances se han producido en este ámbito?

Realmente son dos conceptos diferentes. Para nosotros, el e-learning es offline mientras que el Virtual Live Classroom es online. El alumno asiste de manera remota al curso y participa en él de manera síncrona y activa.

Es una iniciativa muy importante puesta en marcha hace unos dos años y que ya el año 2010 ya supuso su afianzamiento. El 30% de la formación de calendario, que es donde tiene más lógica implantarlo, ya es virtual y eso es un éxito. Con esta iniciativa corporativa, se consiguieron muy buenos resultados en Estados Unidos y, al exportarlo a Europa, nos encontramos con que los países son de menor tamaño. Por ejemplo, en la Península Ibérica tenemos tres centros de formación: Madrid, Barcelona y Lisboa, y nunca hay más de 500 kilómetros entre una persona y una oferta de formación, y unirnos con otros países no era posible por el idioma. En aquel momento, la idea era convocar cursos exclusivamente virtuales, pero no conseguíamos masa crítica para mantener ningún curso con suficiente número de asistentes.

¿En qué temas se articulará la oferta de formación a lo largo de este ejercicio?

Nuestra oferta necesariamente debe ser amplia, para cubrir las necesidades de todos nuestros clientes, aunque, indudablemente debemos focalizarnos en las nuevas soluciones y en los aspectos de mayor nivel de innovación. Desde este punto de vista, vamos a apoyarnos en tres pilares: HANA y Data Base, Movilidad y Business Intelligence.

Con la crisis, ¿la formación deja de ser una prioridad?

La respuesta es sí; se recortan gastos en aquellas partidas que se consideran menos importantes, aunque esto puede tener consecuencias a medio plazo. La crisis ha impactado profundamente y nos ha costado mucho resistir esta situación. Desde 2008, hemos tenido que esforzarnos en ser mucho más creativos en los métodos y en dar formación muy novedosa porque, si no, corremos el riesgo de que los grandes partners que la necesitan, se van a ir a Alemania a recibirla, eso sí, mucho más cara. En SAP España estamos impartiendo cursos mucho antes que en otras subsidiarias de nuestro entorno y, a veces, muy cercanos en el tiempo a Alemania, que es donde arrancan estos procesos de

formación. Nuestra estrategia es ofrecer un producto muy novedoso y de mucha calidad en nuevas soluciones, versiones, etc. Atención especial merecen los partners, que son los que necesitan con mayor urgencia este conocimiento para poder afrontar correctamente los proyectos de nuevas soluciones.

En abril, se firmó el acuerdo de formación con AUSAPE. ¿Cómo es ese entorno de colaboración con la Asociación?

Con AUSAPE tenemos una relación muy antigua y muy próxima. La ha habido con todas las Juntas Directivas a través de varios tipos de acuerdos y modelos de colaboración, pero el objetivo ha sido el mismo: un win-to-win. Para el área de formación, AUSAPE es una plataforma, una manera de dar a conocer nuestros productos a nuestros clientes, de acceder a más clientes a través de una vía cerrada pero con mucha audiencia. A cambio, lo que le hemos venido dando son condiciones especiales para sus asociados.

Con independencia de formatos o nombres, los objetivos siempre han sido obtener un canal de información y contacto con los clientes SAP y obtener condiciones especiales. Es un ecosistema en el que nos ha interesado estar porque nos ayuda, si bien en estos momentos deberíamos dinamizarlo un poco.

A día de hoy, ¿cuál es la cifra aproximada de profesionales certificados en SAP en España?

Creo recordar que teníamos una cifra en torno a 6.000-8.000 profesionales certificados en SAP. En 2011 se han certificado en Iberia 1.195 personas, lo que supone un crecimiento del 15 por ciento sobre el año anterior. Muchas de ellos han renovado certificaciones en versiones anteriores o han ampliado el número de certificaciones.

¿Estar certificado en SAP abre puertas laborales?

Un certificado SAP tiene un alto valor por varias razones: la empleabilidad y que es un certificado muy serio. Al contrario que otros, no se obtiene por correo ni en cualquier academia habilitada, ya que nuestros exámenes están gestionados por una empresa externa a nivel mundial. El alumno, al que se le exigen un 70 por ciento de respuestas correctas, entra en un entorno, hace su examen y automáticamente se le devuelve el resultado.

Le hemos guardado el valor y los clientes lo reconocen y lo exigen a los partners cuando hacen sus propuestas. Incluso el sector público exige la certificación en sus pliegos de contratación.

SAP Academy, un programa de éxito de SAP Iberia

El área de Educación de SAP se encarga tanto de formar a consultores que van a ejecutar proyectos como a los clientes de la compañía, que mantienen y evolucionan la aplicaciones, pero existe un tercer núcleo de actividad: la formación a nuevos consultores. "Esa formación es muy importante porque aporta los nuevos consultores que el mercado demanda. Por eso, SAP y en especial SAP Iberia, hemos estado muy preocupados por mantener ese equilibrio y la manera de mantenerlo es introduciendo consultores junior en el mercado, que evolucionen a senior poco a poco", explica el directivo.

Desde 2011, son las universidades y escuelas de negocio adheridas a este programa las que imparten esta formación. Tal y como explica, "tenemos acuerdos con 16-18 centros repartidos por todo el territorio, y es la propia Universidad o Escuela de Negocio la que imparte esa Academia en un formato de postgrado complementándolo con contenidos propios de la Universidad, como procesos de negocio, metodología, etc. Nosotros aportamos la parte de conocimiento SAP que se certifica, y estas universidades ofrecen este postgrado que tiene un doble título, el postgrado de la universidad y la certificación de SAP".

Se trata de una formación oficial SAP, en la que la compañía pone los métodos, los medios de sistemas y los manuales, y también supervisa a los instructores.

Por otro lado, como el lector puede apreciar en las páginas anteriores, se ha presentado en España el programa SAP University Alliance, que facilita el acceso a sistemas para el grado. "Aunque son programas con nombres muy parecidos, son diferentes y compatibles", concluye.



Joan Ribas,
Mobility Expert Consultant.



El negocio visto desde un QR-Code

Seguro que habrá oído hablar de los QR-Codes o incluso los ha utilizado alguna vez, pero ¿se ha planteado añadirlos a su negocio?, ¿No sabe de qué modo le podrían ayudar? Veamos algunos ejemplos prácticos de aplicación ya existentes.

Hasta ahora el uso de los QR-Code no ha sido muy extendido pese a que existían desde los años 90. Ha sido la adopción masiva de teléfonos móviles inteligentes lo que ha hecho que despunte su uso, ya que de forma sencilla son capaces de leerlos y procesarlos.

Si bien no todos los poseedores de un terminal inteligente saben usar o emplean los clientes de lectura de QR-Code, se espera que los usuarios de éstos se familiaricen más con ellos y, poco a poco, se vaya adoptando como una manera más de obtener información o de interactuar. Podemos llegar a pensar que estos códigos sólo están destinados a las personas altamente tecnológicas, pero lo cierto es que paulatinamente el público en general va adoptando y utilizando estas nuevas tecnologías y su potencial es tan alto que no hay que dejarlo a un lado en los negocios, ya que pueden servir desde para la logística hasta en las campañas de promoción.

Pero ¿qué se puede hacer con ellos?

El uso principal en la actualidad es utilizarlos para enlazar con una página web, por ejemplo, incluyéndolo en la contraportada de un catálogo, de modo que el usuario con sólo escanear el código abriría el navegador e iría a la página deseada. Pero se puede guardar más información, por ejemplo los datos de contacto; también se podría guardar la información de la tarjeta de visita en un QR-Code y, simplemente escaneándolo, ésta se almacenaría en nuestra lista de contactos, de una manera rápida y sin errores de transcripción. El programa de contactos de los dispositivos Android ofrece desde hace tiempo la posibilidad de compartirlos con otros dispositivos vía QR-Code.

No hay que olvidar que un QR-Code simplemente es una manera de codificar

texto, sólo hay que saber qué guardar, y cómo y dónde usarlos para conseguir el impacto deseado. Veamos algunos ejemplos que ya se pueden encontrar:

Existen compañías de transporte de personas que lo usan para que el cliente pueda obtener información variada en tiempo real. Imaginemos que queremos coger un tren, pero no sabemos si lleva retraso o no, o qué ver o hacer en los alrededores de la parada (si es que tenemos que esperar); en las paradas se disponen ciertos QR-Code y el usuario simplemente escaneando el código obtiene toda la información al respecto, de manera rápida y sencilla. Si hay problemas en la línea o cambian los horarios, esta información se recibe de modo inmediato, sin necesidad de modificar los carteles de la estación, lo que supone un ahorro importante para las empresas.

Hasta ahora el uso de los QR-Code no ha sido muy extendido pese a que existían desde los años 90. Ha sido la adopción masiva de teléfonos móviles inteligentes lo que ha hecho que despunte su uso, ya que de forma sencilla son capaces de leerlos y procesarlos

En ciertos supermercados también. Por ejemplo, los comercios de Tesco (sobre todo los que están al lado de paradas de metro) muestran un código bajo cada uno de los productos, de modo que el usuario puede ir escaneando los que quiere comprar y más adelante lo recibirá en su domicilio, de modo que no tiene que ir cargado con las bolsas.

En cuanto a productos de consumo, los podemos encontrar estampados en las etiquetas, de modo que permiten al cliente acceder a más información sobre la elaboración del producto que tiene entre manos. En el caso de un queso, podríamos saber el tipo de leche utilizado, tiempo de curación... Imaginemos que estamos en un restaurante y el vino servido es de nuestro agrado, con un QR-Code en la etiqueta podríamos conocer los resultados de cata, otros vinos semejantes del mismo productor, visitar las bodegas de modo virtual o incluso, realizar una compra online. Para las promociones y ofertas, se incluyen los QR-Codes en el interior de los envoltorios de los productos, y se ofrece al usuario que los escanee mediante una aplicación de fidelización, almacenando puntos para canjear por regalos o descuentos. Por su parte,

la empresa obtiene información del usuario relacionada con sus preferencias de compra sobre los productos y así puede ajustar las ofertas a cada cliente.

Hace muy poco tiempo, Google hizo un experimento para realizar el acceso las cuentas de Gmail de manera segura en cibercafés. Uno de los problemas más importantes que hay cuando se emplean ordenado-

res públicos, es la existencia de keyloggers (programas que guardan las pulsaciones de las teclas) que pueden detectar el usuario y clave así como enviarlos a terceros, quedando la cuenta comprometida; en lugar de mostrar en pantalla las típicas cajas de texto para el usuario y clave, Google ofrecía un QR-Code que se debía escanear con un dispositivo móvil, entonces se pedía el usuario y clave en el móvil del propio usuario, y al introducirlo...¡voilà! se realizaba el acceso en el ordenador. El experimento Sesame (denominado así en referencia a "open sesame" o "ábrete sésamo") forma parte de los proyectos que tiene Google para hacer más seguro el uso de sus cuentas.

En el campo más lúdico, podemos encontrar estos códigos en museos y rutas turísticas, de modo que al escanearlos, se obtiene información multimedia del objeto que se está observando en ese momento (datos históricos, vídeos de cómo se restauró...) y además, estos pueden ser en diversos idiomas, lo que hace mucho más interesante e interactiva la visita.

Puede comprobar el lector que tanto el mercado objetivo como las aplicaciones de los QR-Code son múltiples, será la imaginación la que ponga límites a su uso.

En el campo más lúdico, podemos encontrar estos códigos en museos y rutas turísticas, de modo que al escanearlos, se obtiene información multimedia del objeto que se está observando en ese momento





Retos y soluciones de la gestión global de personas



Hoy en día, y en un entorno económico adverso, muchas empresas españolas afrontan situaciones similares a las del Imperio de Felipe II. Con mercados cada vez más globales, la gestión de la expansión es compleja y la gestión de las personas y los recursos humanos afronta importantes retos en la actualidad.

Felipe II de Austria llamado, “El Prudente” (Valladolid, 21 de mayo de 1527), fue Rey de España desde el 15 de enero de 1556 hasta su muerte el 13 de septiembre de 1598 a los 71 años de edad, en el monasterio de San Lorenzo del Escorial. Durante su gobierno, el Imperio español dirigió la exploración global y la extensión colonial a través del Atlántico y Océano Pacífico, convirtiéndose durante mucho tiempo en el principal país y potencia europea en todo el mundo. Su imperio se convirtió bajo su gobierno en el primer imperio global, porque por primera vez un imperio abarcaba posesiones en todos los continentes, las cuales, a diferencia de lo que ocurría en el Imperio Romano o en el Carolingio, no se comunicaban por tierra las unas con las otras. En esas posesiones continuamente en alguna de ellas era día, es decir, alumbraba el sol. Por eso, se lo llamaba “el Imperio donde nunca se pone el sol”.

Más allá de las batallas y guerras que diezmaron la economía de su corona, Felipe II tuvo un cerebro privilegiado para resolver los problemas de semejantes posesiones y su administración. Entre otras medidas, estableció un moderno sistema de administración por “Consejos” al que dotó de una burocracia instruida, con mayoría de personal universitario, ejecutó en su reinado el sis-

tema de caminos más seguros con posadas en lugares adecuados, creó y mantuvo un moderno sistema de inteligencia del Estado, un sistema de comunicación (rápido para la época), etc.

Hoy en día, y en un entorno económico también diezmado, muchas empresas españolas afrontan situaciones similares a las del imperio de Felipe II; los mercados son cada día más globales, el crecimiento está basado en la expansión territorial, la búsqueda de nuevos consumidores, el hallazgo de proveedores más baratos allende los mares; la gestión de esta expansión no es sencilla y en muchos casos corre detrás de las necesidades del negocio, la administración crece en complejidad y volumen a medida que crecen los ámbitos territoriales en los que se desarrolla de manera no prevista, y hay que solucionar con urgencia todos los problemas derivados de esta expansión.

En las siguientes líneas queremos ver cuáles son las implicaciones de esta expansión en la gestión de personas que forman estas organizaciones, gestión que amplía el enfoque nacional tradicional a una necesidad de gestión global.

Entre los principales retos a los que se ve sometido un Gestor Global de Personas figuran, entre otros, los siguientes:

- Aplicar las normativas locales de cada país, calcular nóminas, conocer convenios colectivos, impuestos, seguridad social, expatriación, formación, reporte e interfaces legales, gestión de distintas divisas,...
- Atender horarios diferentes: diferencias horarias Asia, Europa, América.
- Atender calendarios diferentes (12 de octubre – España; 4 de julio – EE.UU.; 1 de octubre –China).
- Atender otros aspectos geográficos: (vacaciones en el hemisferio norte versus hemisferio sur)
- Atender aspectos religiosos: Navidad, Ramadán, festivos viernes o sábados, etc.
- Lenguajes: atención a empleados en diferentes idiomas y diferentes tipografías como árabe, chino, japonés, cirílico...
- Gestión de múltiples proveedores, contratos, niveles de servicio... falta de visibilidad global.
- Consolidar la información relativa a cada país y disponer de la capacidad de explotarla en beneficio del negocio.

El interés de los directores globales de Recursos Humanos en conocer cómo se están afrontando estos retos crece cada día, así como las empresas que empiezan a poner en marcha herramientas y procesos que les ayudan en la gestión global de personas, estos/as incluyen maestros de personal, “Business Warehouse” que permiten realizar algún tipo de reporte consolidado, pero para la gran mayoría, la gestión global es todavía un largo camino por recorrer.

NorthgateArinso (NGA) lleva más de 20 años proporcionando soluciones globales a muchos de sus clientes; los recursos humanos y, en concreto la nómina, son la base de nuestro negocio. Nuestra oferta global racionaliza y simplifica las nóminas internacionales de nuestros clientes, a la vez que consolida toda la información para ofrecer un auténtico reporting global. Algunas de las claves para poder prestar este tipo de servicio son las siguientes:

- **Elección de las herramientas tecnológicas adecuadas:** NGA es una empresa dedicada exclusivamente al mundo de los Recursos Humanos, implantando soluciones y prestando servicios basados en tecnología SAP HCM. La extendida presencia de



SAP en el mercado y su amplia cobertura internacional hacen de esta solución la herramienta idónea como back-end para una solución global, que permite alojar distintas soluciones locales en un único entorno tecnológico.

- **Desarrollo de tecnologías adaptadas al mercado global:** euHReka es una solución Web desarrollada por NGA basada en tecnología SAP que permite gestionar la complejidad internacional (localizada para 53 países en más de 25 de idiomas, incluidos chino, árabe, y japonés) de todos los procesos de Recursos Humanos (nómina, formación, selección), gracias a la amplia funcionalidad y usabilidad de su atractiva interfaz de usuario para empleados y managers, que permitirá distribuir la carga de gestión de los Recursos Humanos por toda la organización minimizando los costes transaccionales.
- **Disponibilidad de una Red Global de Servicio:** La red de servicios de Recursos Humanos de NGA consiste en centros globales, regionales y locales distribuidos por todo el mundo y es una parte clave en los negocios de integración de sistemas y externalización de servicios de NGA. Esta red garantiza además la cobertura a todos los retos sociales, culturales, religiosos, etc... mencionados anteriormente. Estos centros especializados en sistemas euHReka/SAP cuentan miles de profesionales orientados al cumplimiento de niveles de servicio y garantizando la excelencia en la gestión de recursos humanos en más de 100 países y 25 idiomas. Los centros de servicio y procesos de NGA cumplen con la normativa ISAE/3402 (SAS70 Type II).

- **Variedad de modelos de servicio:** NGA dispone de la capacidad de llevar a cabo servicios de implantación en las instalaciones de sus clientes y de proveer servicios de externalización, desde el mantenimiento técnico a la externalización total de servicios (BPO), incluyendo la entrada de datos y la atención directa a los empleados. Con el fin de garantizar la eficiencia, flexibilidad y escalabilidad de los servicios y el cumplimiento de los niveles de servicio (SLAs) pactados con nuestros clientes, NGA ha desarrollado distintas tecnologías integradas en la solución euHReka/SAP: euHReka Service Center Technology permite controlar y seguir todo los procesos de servicios desde la primera línea de soporte hasta la resolución de las incidencias más complejas, midiendo tiempos de respuesta, permitiendo realizar encuestas de satisfacción en el idioma de cada empleado y apoyar las estrategias de crecimiento de su negocio.

- **Soluciones adecuadas para cada volumen:** la expansión geográfica de las empresas no garantiza grandes volúmenes que justifiquen una gran inversión en un sistema localizado en todos los países en los que se cuenta con una subsidiaria. Con este fin, NGA ha desarrollado su solución agoHRa, un servicio que garantiza la cobertura de sus necesidades en todos los países del globo (como por ejemplo Afganistán o Libia). Este modelo permite una gestión integrada a través de los principales proveedores locales que garantiza la gestión local y la consolidación de todos los datos bajo un modelo universal desde el que es posible llevar a cabo la explotación y análisis de la información (plantilla global, masa salarial global,...)

La expansión internacional sigue suponiendo un importante reto para las empresas, a diferencia de la sociedad de Felipe II, en la que no existían experiencias de este tipo y hubo que ir modernizando los modelos de gestión para dar servicio al Imperio. NGA cuenta con una amplia experiencia en los diferentes modelos de servicio de su catálogo en clientes globales.

La gestión global de los Recursos Humanos es un tema presente en la mente de los directivos, pero muy pocos proveedores pueden aportar el conocimiento y la experiencia de NGA en este tipo de soluciones.



David Cano,
socio de Cahoda. Responsable del Área de Mantenimientos SAP.



Cahoda ofrece un servicio de mantenimiento SAP que optimiza recursos a la vez que ofrece máxima transparencia con el mínimo coste

Tarifas elevadas, bolsa de horas por anticipado, lentitud en solución de incidencias, poca transparencia en la resolución de casos... Conceptos que pasarán, a la historia gracias a la metodología ITIL y el Mantenimiento de Cahoda. A continuación Cahoda nos muestra el funcionamiento detallado de su Mantenimiento y como éste ha mejorado los procesos internos de las empresas disminuyendo notablemente la partida de gastos en mantenimiento de SAP y optimizando un recurso esencial, el tiempo.

Desde Cahoda ponemos a disposición de nuestros clientes la capacidad de poder optimizar su TCO y la gestión de sus departamentos de Sistemas. Preguntas como las siguientes dejan de tener sentido con Cahoda: ¿Por qué no se dispone de visibilidad de los cambios realizados? ¿Por qué se invierte tanto tiempo en la resolución de los casos? ¿Por qué se facturan las horas de forma anticipada y sin validación previa? Detallamos paso por paso cómo funciona el Mantenimiento SAP de Cahoda.

Transparencia

Actualmente, en la mayoría de casos, cuando se gestiona un caso (incidencia/ petición,...) vía el mantenimiento SAP contratado a través de la herramienta de HelpDesk, ésta se resuelve y sin ningún tipo de información adicional, es devuelta al origen. Por lo tanto, se soluciona el problema pero se desconoce cómo se ha solucionado. Nuestros clientes se están beneficiando en todo momento del conocimiento adquirido y transferido por los expertos en mantenimiento SAP hacia el





departamento interno de Sistemas. Cahoda se encarga de detallar paso por paso el procedimiento seguido en la resolución, consiguiendo así, que si con el paso del tiempo, si se vuelve a producir dicha incidencia se puede recurrir a la información detallada (en formato pdf) facilitada por Cahoda por incidencia y solucionar el problema de manera interna, sin coste adicional alguno y con la máxima rapidez.

Service Level Agreement

El tiempo tiene un incalculable valor en la actualidad. Se debe optimizar de la mejor manera para sacarle el máximo partido. Nuestros usuarios saben cuánto tiempo les va a suponer cada SR (Service Request) de antemano porque lo tienen asegurado por contrato. Esto es así gracias a la experiencia dilatada de Cahoda en los Mantenimientos SAP que permite definir con exactitud el SLA (Service Level Agreement) de cada tipología de incidencia en el contrato del

Mantenimiento. Si el SLA no se cumple en un 95% de los casos, nuestros clientes se ven recompensados con una bonificación dentro de factura.

Tarifa única

Analista, Analista senior, Consultor, Gerente... La facturación mantiene una tarifa única tanto si la solución requiere a un trabajador becario como a un gerente de la empresa para la resolución del caso concreto que se ha tratado.

Facturación dinámica

El concepto de bolsa de horas es un concepto que ha pasado a la historia. ¿Porque pagar antes de haber disfrutado el servicio? En todos nuestros clientes siempre se factura por horas incurridas y por SR resuelto y validado por el cliente. Esto permite a nuestros clientes asegurar que independientemente de lo complejo que sea el SR, Cahoda ofrecerá el máximo nivel de servicio, con

la máxima rapidez posible y que además, el precio por hora seguirá siendo el mismo. La facturación es totalmente variable y por lo tanto no habrá ningún coste fijo asociada a la misma.

Precio Competitivo

Todos somos conscientes de la actual situación económica global. Cada euro de la partida de gastos está siendo examinado con lupa y Cahoda quiere ayudar a las empresas a optimizar sus recursos y por lo tanto se compromete a ofrecer el mejor servicio a un precio de mercado, muy competitivo. Cahoda trabaja con el objetivo de optimizar el TCO de las empresas asociado a SAP y optimizar los recursos internos y externos para conseguir la mayor eficiencia posible.

Cahoda: El mejor mantenimiento para su SAP

En general, en la mayoría de las empresas, los departamentos de sistemas tienen un carga de tareas variable en el tiempo y es por eso, que al ofrecer una facturación dinámica experimentarán una nueva manera de trabajar y acumular conocimiento y así, con el paso del tiempo, podrán disfrutar de un extenso repositorio de información por incidencia dónde consultar la solución de los casos y de las mejoras de procesos realizados por el mantenimiento de Cahoda a la cual acudir cuando sea necesario sin ningún coste adicional para su empresa.

www.cahoda.com

Síguenos en Facebook y Twitter



El tiempo tiene un incalculable valor en la actualidad. Se debe optimizar de la mejor manera para sacarle el máximo partido. Nuestros usuarios saben cuánto tiempo les va a suponer cada SR (Service Request) de antemano





Diego Costas,
SAP Project Manager y consultor senior en soluciones de tesorería.

Tecnocom

Gestión de avales con SAP Financial Supply Chain Management Treasury Management

SAP dispone de un amplio portfolio de soluciones para la gestión de tesorería, SAP Financials, que cubre las necesidades de cualquier empresa en esta materia. A lo largo de este artículo, haremos un repaso a este portfolio además de mostrar cómo su aplicación práctica al entorno empresarial de la mano del operador gallego R.

Dentro del grupo de aplicaciones de tesorería de SAP, se encuentra SAP Cash Management, que se centra en la gestión de posiciones bancarias y previsiones de liquidez a nivel sociedad individual y a nivel grupo, y en el procesamiento y contabilización de los extractos bancarios. Con Liquidity Planning se completa el análisis basado en orígenes y aplicaciones de flujos de caja y permite la realización de planes y presupuestos de tesorería mediante la integración con SAP BusinessObjects Planning and Consolidation.

Otras aplicaciones extendidas de tesorería serían Bank Communication Management (automatización de las comunicaciones bancarias en el proceso de pagos, cobros y conciliación bancaria, principalmente a través de la plataforma SWIFT) y SAP In House Cash para la gestión centralizada de la tesorería, que permite diferentes escenarios de centralización, entre los cuales se encuentran los habituales Cash-Pooling.

SAP Treasury and Risk Management es la solución para la gestión de operaciones financieras y control de posiciones dentro del mercado monetario, valores, instrumentos de financiación externa, derivados y divisas.

Permite configurar y gestionar prácticamente cualquier instrumento financiero cubriendo todo el proceso transaccional

desde el trading (se crean las operaciones, se introducen y se ejecutan órdenes de compra y venta), back-office (soporte a las operaciones de negocio, se realiza el control sobre las operaciones) y contabilidad financiera (las operaciones son transferidas a la contabilidad financiera, se permiten valoraciones paralelas IFRS, local,...)

Los datos de mercado (tipos de interés de referencia, cotizaciones de divisas y valores,...) pueden mantenerse directamente en el sistema, cargarse de forma fácil desde hojas Excel o mediante interfaz con un proveedor de datos de mercado.

SAP Treasury and Risk Management es la solución para la gestión de operaciones financieras y control de posiciones dentro del mercado monetario, valores, instrumentos de financiación externa, derivados y divisas

Cada vez más clientes de SAP en España están confiando en las soluciones SAP de tesorería y en algunos casos sustituyendo otras soluciones especialistas y de nicho. Las mejoras aportadas por SAP en los últimos EHPs (Enhancement packages) y los avances en funcionalidad y usabilidad han supuesto que en la actualidad sea muy poco habitual que una compañía en España que

funciona con SAP a nivel de ERP, se planteen cubrir sus necesidades de tesorería con otras soluciones especialistas. Los avances de SAP en las soluciones de reporting permiten, además, completar el sistema de información del ERP de SAP con informes más potentes o cuadros de mando de tesorería elaborados con SAP BusinessObjects.



R, un caso práctico

R, el operador gallego de comunicaciones por fibra óptica, construye, calle a calle desde hace más de una década, una moderna red con la tecnología más avanzada que existe y que llega ya a 84 localidades de Galicia. R ha invertido hasta la fecha más de 850 millones de euros en este proyecto de telecomunicaciones que ofrece servicios de teléfono, internet de alta velocidad, televisión digital multicanal y móvil a más de 275.000 clientes.

R se gestiona con el sistema ERP de SAP desde el año 1996 en las áreas de contabilidad financiera, contabilidad analítica, gestión de proyectos de inversión y compras. En 2011 han complementado su solución SAP ERP incorporando SAP Treasury and Risk Management, principalmente para gestionar la financiación externa (préstamos y líneas de crédito) y para poder controlar el gran volumen de avales que su negocio requiere.

SAP Treasury and Risk Management permite a R disponer de un sistema único para la gestión financiera, evitando el mantenimiento de interfaces con sistemas externos y facilitando la integración de los datos maestros de las operaciones financieras relacionados con los propios datos maestros de terceros de Finanzas y la contabilización automática de los flujos generados en cada una de las operaciones financieras.

Sin lugar a duda, la reducción en tiempo y en costes administrativos derivados de esta integración ha sido uno

de los pilares en la toma de decisión de esta solución. Otro punto fundamental ha sido que, gracias a SAP Treasury and Risk Management, R dispondrá de una solución integrada para la gestión de avales, eliminando sistemas externos y manteniendo una información única, estructurada y actualizada. Esta funcionalidad le permite un mayor control y conciliación de los gastos asociados a estas operaciones. De esta manera, R ha logrado controlar las líneas de avales dentro de cada entidad financiera, sus condiciones contractuales y límites, además de asociar a los diferentes tipos de disposición de avales los consumos en cada una de las líneas.

Por otro lado, R ha aprovechado las ventajas de esta solución para la gestión de sus instrumentos de financiación de pasivo y de activos bancario, permitiendo el registro de las condiciones de los distintos instrumentos financieros, la simulación de los Cash-Flow y asociar los gastos externos de cada una de las operaciones. Gracias al mantenimiento de esta información y al sistema de información de SAP Treasury and Risk Management, R conoce de manera online su situación financiera permitiéndole saber anticipadamente el coste de sus próximas liquidaciones, las revisiones de sus tipos variables, y los cargos y abonos en cada uno de sus bancos propios.

En resumen, SAP Treasury and Risk management es una eficaz solución integrada dentro del portfolio de SAP Financials para la gestión de los instrumentos financieros de la empresa.



Albano García,
Jefe de Proyectos de dtm Enterprise.



La nueva realidad de la gestión de las Personas

En los últimos años, el mundo y la sociedad están experimentando una transformación sin precedentes. Este cambio está alterando todos los órdenes de la vida como hasta hoy los entendíamos a nivel social, familiar y laboral. Ha cambiado la tecnología, la forma de aprender, los valores de las personas, a su vez han variado también los mercados y las propias necesidades de los consumidores.

Este desarrollo ha producido mayores posibilidades de elección, provocando que el mercado tenga más en cuenta a los consumidores, puesto que éstos esperan una alta calidad en los productos. Para ser competitivas, las compañías deben apostar por el desarrollo de sus empleados, además de tener en cuenta criterios de calidad, tecnológicos y gestión.

Nuevas habilidades y actitudes

Los métodos tradicionales, con estructuras jerárquicas y rígidas no se adecúan a los nuevos paradigmas de la gestión de personas, donde es necesario un alto grado de compromiso, y la generación de nuevas vías de comunicación y colaboración.

En la medida en que las compañías continúen manteniendo las estructuras tradicionales, más lejos estarán de crear una organización dinámica y flexible, donde cada empleado pueda dar lo mejor de sí mismo. Durante muchos años las empresas hablaban de tener definido un modelo de competencias para todos los puestos de trabajo de la empresa, el cual se aplicaba de manera transversal a todos los empleados de la organización, generando mucha acción pero poca reacción.

En este nuevo contexto es importante considerar los siguientes factores en la gestión de personas como claves en el éxito de las organizaciones modernas:

1. Los empleados en esta nueva realidad ya no se limitan a controlar una máquina, sino que deben aportar su propio conocimiento. La evolución del modelo de gestión de recursos humanos ha pasado del análisis de las tareas y actividades de las que la persona se encarga, a un modelo de análisis basado en competencias propias del empleado.
2. Según este modelo, las habilidades y actitudes relacionadas con la adapta-

ción y el aprendizaje, las relaciones interpersonales y la capacidad de afrontamiento, son aspectos claves a valorar y desarrollar en cualquier equipo de trabajo a través de procesos de formación continua o formación especializada en el puesto.

3. Invertir en el desarrollo mediante la realización de procesos de evaluación del Talento, Gestión del Desempeño o Gestión del potencial, y motivación de las personas incidirá en una mayor eficacia, competitividad y calidad. El Empleado deja de ser un coste al que hay que sacarle el mayor rendimiento posible, para convertirse en la mayor riqueza de la empresa.

Competencias clave

Las competencias claves a desarrollar en los equipos humanos son las relacionadas con:

- Saber: Conocimientos técnicos y de gestión.
- Saber hacer: habilidades innatas o fruto de la experiencia y del aprendizaje.
- Ser y Convivir: aptitudes personales, comportamientos, personalidad y valores.

En definitiva, en este nuevo escenario a las compañías les toca decidir si quieren vivir esta nueva situación como una amenaza o deciden vivirlo como una oportunidad real para crear nuevas organizaciones centradas en las personas, ágiles, abiertas y capaces de convertir la innovación y el liderazgo en una tarea de todos.

Adaptarse a este nuevo modelo no es sencillo, el primer paso necesario es que la propia dirección de la compañía crea en la necesidad del cambio y esté dispuesta a impulsarlo internamente dentro de su propia estructura organizativa, creando nuevas organizaciones internas, nuevos departa-

mentos, y abriendo nuevas oportunidades de trabajo dentro de la propia organización.

Esta nueva forma de gestión, sobre todo en las grandes organizaciones, tiene que estar soportada por un sistema de información que permita desplegar los procesos necesarios para su implantación.

SAP Recursos Humanos

Para ello, SAP HCM cuenta con un conjunto de soluciones que permiten implementar todos los procesos de la gestión del talento necesarios para poder adaptarse a la nueva realidad del mercado.

1. SAP HR OM - Gestión de Organización.
2. SAP HR PD - Desarrollo de Personal
 - Talent management
 - Evaluaciones de Personas: desde la dirección por objetivos, evaluación del desempeño hasta entrevistas de salida, entrevistas de desarrollo, etc.
 - Identificación de Potencial
 - Planes de carrera
 - Planes de desarrollo
 - Planes de sucesiones, con Nakisa
3. SAP HR eLearning y Gestión de Formación
 - Formación por Función.
 - Itinerarios formativos
 - Plataformas eLearning
 - Herramientas de gestión de contenidos
4. Portal del Empleado/Manager
5. SAP HR eRecruiting - Selección de Personal.

Opinión dtm

En palabras de Nicolás Martín, director de dtm, las soluciones SAP de los próximos años estarán dirigidas a gestionar el potencial de los RR.HH. desde el punto de vista del talento.

Las empresas necesitan optimizar la productividad de sus empleados, aumentar la calidad de las tareas y, a su vez, tienen que pretender devolver el esfuerzo a sus empleados, mediante la compensación total (desde el desarrollo humano y competencial de la persona, la formación continua, hasta la remuneración económica, incluyendo la retribución flexible).

La propuesta de SAP a nivel de Talent Management, en sus últimas versiones (EHP4, EHP5 y EHP6), da respuesta a las necesidades del mercado en la gestión de los procesos comentados. Para ello, la utilización tecnología WebDynpro y Adobe Interactive Forms, y un potente look&feel, permite agilizar la realización de dichas tareas por parte de los usuarios del sistema desde el Portal del Empleado y el Manager.



Experiencia dtm

dtm, compañía especializada en soluciones de Recursos Humanos, cuenta con un capital humano con elevada experiencia en la implantación de aplicaciones SAP HCM en grandes empresas nacionales e internacionales.

dtm ha realizado con éxito proyectos de implantación para la gestión del talento en compañías nacionales e internacionales como Banco de Sabadell, Azucarera o Heineken.

En el caso de Azucarera, dtm ha implantado un nuevo sistema de desarrollo basado en Tecnología SAP y Adobe Interactive Forms. El objetivo principal del proyecto es simplificar la elaboración, gestión y control de los procesos de evaluación, que permite la utilización por los usuarios de Azucarera de documentos de evaluación electrónicos en formato PDF.

En el Banco de Sabadell hemos implantado una nueva gestión del potencial con SAP HCM, que permite la continua identificación, medición y desarrollo del talento, alineado con los objetivos estratégicos de la organización desde el Portal del Empleado.

El elevado conocimiento de los procesos y de la herramienta, el compromiso con el proyecto, la orientación a resultados y la vocación de servicio al cliente, son características que hacen de dtm un partner que aporta un valor añadido diferencial.

Futuro de las soluciones SAP HCM

Recientemente, SAP ha adquirido la multinacional americana SuccessFactors. Utilizando un modelo SAAS, la compañía proporciona soluciones de desarrollo de personal a empresas de cualquier tamaño y actividad. Basándose en la alineación de los objetivos de la compañía y la gestión del desempeño, sus

aplicaciones permiten impulsar y motivar a los empleados a ejecutar sus objetivos individuales y conseguir alcanzar los objetivos estratégicos de cada organización.

Sin duda, es una solución innovadora de probado éxito en el mercado americano, que marcará tendencia en aplicaciones de gestión del capital humano en los próximos años.



Fernando Carlos Lea,
Consultor SAP HANA en Fujitsu.



Implantaciones de SAP HANA en Fujitsu

Fujitsu proporciona una infraestructura completa de apoyo a SAP HANA y ayuda a los clientes a obtener el máximo beneficio, lo más rápido posible, así como asegurar que la tecnología sea fácil de utilizar y administrar, mediante una metodología de ejecución de proyectos SAP HANA estructurada y probada.

En la actualidad las empresas necesitan información, y ser capaces de tomar decisiones de manera rápida y oportuna es vital en el competitivo mundo de los negocios. El problema para muchas compañías es que a veces esa información, aunque existe, no está a mano y la tecnología necesaria para ir a buscarla y procesarla, puede demorarse horas, días e incluso semanas.

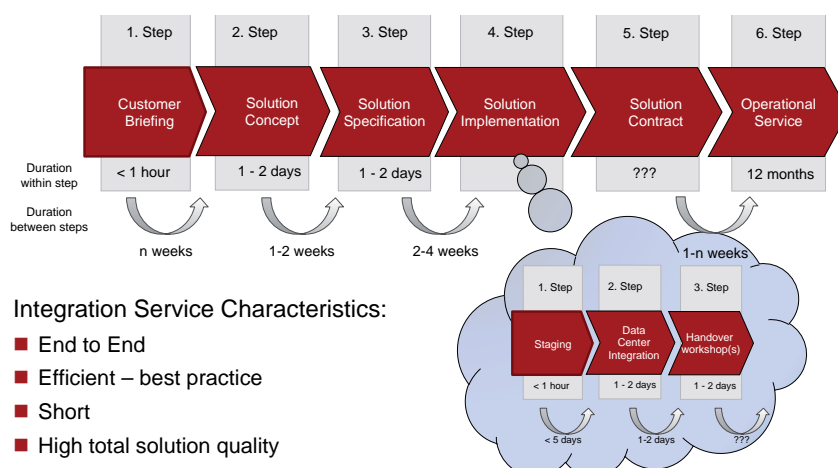
Fujitsu es uno de los socios tecnológicos de SAP, dispone de una infraestructura certificada por SAP AG y optimizada para ejecutar el software appliance SAP HANA™, que se encuentra respaldado por un nuevo Centro de Demostración Mundial de soporte para esta solución, implantado en Alemania.

De esta forma, la organización proporciona a sus clientes una infraestructura segura, optimizada y escalable, basada en alto rendimiento a partir de sus servidores PRIMERGY RX600, sistemas de almacenamiento ETERNUS y soluciones de red.

Además, hemos completado con éxito implementaciones de SAP HANA para los clientes Mitsui Bank of Japan y Red Bull. En un entorno de certificación SAP proporcionado por Fujitsu, la compañía Mitsui ha confirmado la capacidad de SAP HANA para llevar a cabo análisis a gran velocidad de datos de misión crítica.

Toru Makajima, director asociado y director general de Tecnologías de la Información de la División de Promoción de Mitsui Co., Ltd señala que “para promover el crecimiento del negocio de Mitsui, es esencial disponer de un plataforma tecnológica que se adapte de manera flexible a los cambios y que apoye la toma de decisiones de forma rápida. Los objetivos de SAP HANA se alinean con todas estas necesidades. Valoramos mucho el liderazgo de Fujitsu en estas soluciones y sus capacidades para el apoyo global para nuestras plataformas TI y queremos seguir trabajando con ellos en el futuro en esta área. Gracias a la gran cooperación del equipo de Fujitsu”.

HANA: Fujitsu Integration Service offering





FUJITSU ofrece hardware validado y dedicado para SAP HANA, servicios de pre-configurado, testeo y personalizaciones del producto, servicios integrados para una exitosa implantación.

Nuestra experiencia exitosa en implementaciones SAP HANA consta de fases rápidas, dinámicas y concretas según los requerimientos del cliente, desde evaluar los tipos de soluciones de infraestructura SAP HANA Single-Box y Scale-out hasta puesta del servicio operacional como soporte.

Proceso de implantación

FUJITSU inicia el proceso de implementación con sesiones informativas con el cliente acerca de las ventajas del producto con nuestro equipo de pre-sales, marco de la solución (servicios SAP HANA, requerimientos del cliente, requerimientos del proyecto, planificación de la implementación, etc.), especificación de la solución (componentes SAP, evaluación de dimensionamiento de datos, administración de sistemas, integración de redes), implementación (instalación del producto, entornos preconfigurados, puesta en marcha, integración con el Data Center y formación de usuarios de infraestructura y/o aplicaciones), soporte (requerimientos de tipo de contrato de soporte) y ejecución del servicio operacional.

Tecnología in-memory, pilar estratégico de SAP

Para SAP, la tecnología in-memory está redefiniendo el concepto de tiempo real, capaz de procesar millones de datos en cuestión de segundos y, para eso, su brazo armado es SAP HANA.

El hecho de que la cantidad de información que se genera y, sobre todo, la no estructurada, crezca de forma exponencial hace que las compañías necesiten nuevas tecnologías capaces de analizar todo este tipo de datos de forma casi inmediata con el objetivo de ayudarles a tomar las mejores decisiones. La velocidad a la que cambia el mercado, hace que las compañías tengan que ser más eficientes a la hora de dar respuestas al mercado.

SAP HANA, tecnología donde los datos residen en la memoria y no en los discos de almacenamiento, resuelve este problema.

Las últimas innovaciones de SAP HANA se dirigen a entornos de data warehousing sobrealimentados, datos de clientes en tiempo real y plataformas abiertas para desarrolladores.

En este sentido, SAP ha anunciado que SAP NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) permitirá mover bases de datos a la plataforma HANA a gran velocidad, con total flexibilidad y sin ningún tipo de interrupción para el cliente.

De igual manera, SAP Customer Segmentation Accelerator ayudará a los departamentos de marketing de las organizaciones a construir segmentaciones muy específicas para entender mejor la demanda, el comportamiento y las preferencias de los clientes. Por lo demás, la capacidad de innovación de HANA, en combinación con SAP CRM, permitirá a los comerciantes maximizar los beneficios con campañas a medida, reducir los costes de comercialización e incrementar los márgenes.

Como plataforma de desarrollo, SAP HANA está ahora disponible para todos los desarrolladores, para que puedan diseñar soluciones customizadas o bien introducir mejoras en las aplicaciones existentes, de forma que puedan satisfacer las necesidades de sus clientes.



Una apuesta por la gestión eficaz con SAP Business All-in-One

Desde su creación hace más de 45 años, COFARTE ha realizado un importante papel a la hora de distribuir todo tipo de productos a las farmacias y parafarmacias de Tenerife, actividad que complementa con el suministro de un amplio abanico de servicios para este tipo de empresas. Para seguir ofreciendo la misma calidad a sus socios, la organización decidió modernizar sus sistemas de gestión y, para ello, ha confiado en la tecnología de SAP, centro neurálgico de sus operaciones de negocio a día de hoy.



La Cooperativa Farmacéutica de Tenerife, COFARTE, comenzó su actividad en 1965, tras una importante reunión de una serie de farmacéuticos, cuyo principal objetivo era cubrir las necesidades de distribución de todo tipo de productos y especialidades a las boticas de Tenerife.

Desde su fundación hasta la actualidad, COFARTE ha evolucionado su negocio en consonancia con los tiempos y cuenta con 354 farmacias asociadas y más de 30.000 referencias en su catálogo, lo que le ha obligado a cambiar hasta dos veces de ubicación (la actual ya es la tercera), hasta hacerse con un total de 13.100 metros cuadrados de instalaciones. La mayoría de ellos están dedicados, lógicamente, al almacenaje de todos esos productos que, cada día, son objeto de sendos repartos, uno por la mañana y otro por la tarde, para dar el mejor servicio a los asociados. De hecho, las furgonetas de la cooperativa registran más de un millón de kilómetros al año dentro de la isla.

Máxima calidad y procesos optimizados

COFARTE tiene como máxima ofrecer un servicio de máxima calidad al cliente y cubrir todos sus requerimientos de negocio. Por eso su actividad no se ciñe a la venta y distribución de medicamentos, sino que también da soporte y facilidades para cubrir los requerimientos de esas 354 farmacias tinerfeñas y de cuantas se adscriban en el futuro, como es el caso de un programa a medida de gestión del negocio, servicios informáticos a nivel de hardware y software, herramientas de

Organización

- Nombre: Cooperativa Farmacéutica de Tenerife (COFARTE)
- Sector: Distribución Farmacéutica
- Productos y Servicios: Distribución de Especialidades (Dietética, Parafarmacia, Homeopatía, Productos Químicos, Veterinaria...).
- Web site: www.cofarte.com

Soluciones y Servicios SAP

- SAP Business All-in-One.

“Uno de nuestros propósitos fundamentales era tener todos los procesos integrados en una misma plataforma, y con SAP Business All-in-One lo hemos conseguido. Ahora existe una mayor coordinación entre todos los departamentos”.

José Mederos, director de informática de COFARTE

marketing, mobiliario o financiación, etc. Para ello, la cooperativa tiene acuerdos con proveedores de toda clase y condición.

Antes de utilizar la tecnología, la compañía se había unido en 1992 a una serie de cooperativas farmacéuticas a nivel nacional decidieron unirse y entrar en contacto con una empresa española para que les desarrollase un programa de gestión a medida que fuese capaz de cubrir las necesidades específicas de su negocio.

Para ser capaces de asumir tanto su crecimiento como la evolución de su modelo de negocio, era consciente de la necesidad de mejorar sus procesos y de disponer de un sistema de gestión que le permitiese extraer información de utilidad que sirviese de apoyo a la toma de decisiones.

La tecnología SAP, viable por costes y funcionalidades

El sistema utilizado por COFARTE no era capaz de evolucionar al ritmo de la cooperativa, por lo que, con el tiempo, había una gran demanda de información que no estaba cubierta ni era explotada, tanto a nivel de proveedores como de laboratorios y clientes. Otro aspecto que no satisfacía a la empresa era su incapacidad para realizar algunos procesos como la extracción de listados y, además, había que recurrir a servicios de soporte con demasiada asiduidad para cualquier tipo de tarea, lo que encarecía los costes de mantenimiento.

Fue entonces cuando la cooperativa vio clara la necesidad de realizar un cambio tecnológico que le permitiera dar un salto cualitativo, para lo que estudiaron tres opciones tecnológicas. Entre varias opciones de mercado, la decisión final recayó sobre la solución SAP Business All-in-One de SAP, que venía avalada por la experiencia en otras cooperativas farmacéuticas, entre ellas la vecina Cooperativa Farmacéutica Canaria (COFARCA), con quienes existían y existen excelentes relaciones comerciales y personales, y donde ya se había instalado con éxito hacía tres años.

Otros factores que influyeron en esta elección fueron que la solución de SAP resultaba la opción más viable tanto por costes como por las funcionalidades tecnológicas del software, que se adecuaban a lo que COFARTE estaba demandando y, además, fue muy valorado el hecho de que se trata de una solución abierta, que abría un amplio abanico de posibilidades a la organización. Por último, para la organización era una garantía que el proveedor dispusiese de una amplia red de partners y su prestigio como fabricante mundial de software de gestión empresarial.

Claves del proyecto

Para llevar a cabo la implantación COFARTE contó con la colaboración de Seidor, partner de canal y servicios de SAP, que venía avalado por la implantación que había realizado en COFARCA con anterioridad y que, por tanto, sumaba como importante valor añadido su experiencia y conocimiento del sector de la distribución farmacéutica pues trabajaba con varias cooperativas farmacéuticas.

La primera toma de contacto entre ambas partes tuvo lugar en septiembre de 2010 y a ésta le siguieron otras reuniones de trabajo para analizar los requisitos y necesidades de la compañía. Finalmente, la Business Blue Print (BBP) fue aprobada en febrero de 2011 y siete meses después la solución entraba en productivo. A lo largo

de este tiempo, se procedió a la implantación de la solución, la carga de datos del sistema antiguo, se realizaron las pruebas pertinentes para evitar problemas durante el arranque y se inició la fase de soporte, que ofrece también Seidor.

Otro aspecto destacable de este proyecto es la automatización del almacén a través de varios autómatas que ayudan a realizar el despacho diario de las más de 20.000 referencias que se gestionan a través de ellos. Pero hay uno en concreto, denominado OSR que, según su proveedor, ha convertido a COFARTE en la primera empresa del mundo que ha integrado su funcionalidad bajo un entorno SAP.

Lo prioritario del proyecto era unir bajo la misma aplicación las áreas de logística y finanzas, lo que llevó a la cooperativa tinerfeña a implantar tres módulos específicos sobre SAP Business All-in-One, que fueron los de Compras, Ventas y Finanzas, es decir, los módulos SD, MM y FI-CO. De esta forma, COFARTE superaba otra de las deficiencias del sistema ERP de CCS, al permitir la integración de los procesos clave de negocio en un misma solución.

El sistema, que es utilizado por 65 usuarios, está albergado en un servidor HP con base de datos Oracle 10g y Microsoft Windows Server 2008 como sistema operativo.

Beneficios tangibles

Además de la integración de sus procesos de negocio clave, la solución facilita a COFARTE el control de todos los movimientos de stock a nivel interno. SAP Business All-in-One también ofrece un gran volumen de información sobre los materiales y clientes, así como la posibilidad de realizar simulaciones para la toma de decisiones y, de esta forma, ser más ágiles y continuar su apuesta por la calidad de servicio.

Así pues, de forma resumida, la compañía ha alcanzado los siguientes beneficios:

- Integración de los procesos de finanzas y logística.
- Control absoluto de los movimientos de stock.
- Extracción de un gran volumen de información tanto de los materiales como de los clientes.
- Posibilidad de realizar simulaciones para la toma de decisiones.

La compañía espera recibir interesantes beneficios adicionales en el corto plazo.

Planes de futuro

Gracias a la relación establecida con SAP como proveedor y Seidor como socio implantador, y los resultados obtenidos en este proyecto, la empresa ha decidido seguir apostando por la mejora de su gestión. De hecho, en el futuro inmediato, COFARTE invertirá en tanto en soluciones que le permitan agilizar las relaciones con sus clientes (farmacias y parafarmacias) y sus proveedores, y otras que mejorarán sus sistemas de análisis de la información y las formas de reporting.

Las soluciones elegidas para llevar a cabo esta nueva iniciativa tecnológica son SAP CRM y SAP BusinessObjects, cuya implantación se llevará a cabo durante el primer trimestre de 2012.

SAP España entrega los Premios a la Excelencia 2011 a sus partners del canal de pymes

Estos galardones, que se conceden en reconocimiento al trabajo realizado por los socios de la compañía en el mercado pyme, se entregaron el pasado 30 de enero en el Hotel Confortel Atrium.

SAP ha dividido los premios en función de las soluciones que comercializan sus partners. Así, por un lado se sitúan SAP Business All-in-One y SAP BusinessObjects y, por otro, SAP Business One. Dentro de cada una de esas áreas ha creado cuatro categorías. Para SAP Business All-in-One y SAP Business Objects, los premiados han sido Stratesys Consulting, premio al mayor crecimiento en ventas; Seidor, por el mayor volumen de negocio generado en nuevos clientes; TecnoCom, por el mayor volumen de negocio en soluciones SAP Business Analytics, Altim Tecnologías de la Información, por la mejor práctica de negocio en soluciones SAP Fast-Start.

En cuanto a SAP Business One, han recibido los galardones MSS Seidor, por el mayor volumen de ventas a nivel nacional;



Inforges: por la mejor trayectoria en el crecimiento de ventas; GSP, premio al partner con el mejor enfoque vertical, y GISA Consultores, que ha recibido el galardón al mejor volumen de ventas regionales.

Nace Impulsando Pymes

Nada menos que 17 empresas se han unido a la iniciativa Impulsando Pymes para aportar el conocimiento y la experiencia para ayudar a crecer a la pyme española, entre ellas algunas pertenecientes a AUSAPE como Correos, entidad asociada de pleno derecho, y HP, en calidad de asociado especial.

Impulsando Pymes es una iniciativa pionera en España, que pretende aportar a las PYMES, estrategias y servicios que les permitan encontrar nuevas formas para hacer más eficaz y rentable su modelo de negocio. Una iniciativa pionera en España, que contará con una plataforma online y pretende recorrer la geografía española en un road show que durará seis meses y que recorrerá 20 ciudades, las primeras Bilbao, Valladolid, Santander, Vigo y Palma de Mallorca.

SAP Business One

Mejoras en SAP Business One

SAP ha anunciado una actualización de su catálogo de soluciones de gestión empresarial, comercializadas mediante la modalidad de adquisición de licencias y alquiler a través de suscripción, con la versión 8.82 de SAP® Business One. Con esta nueva versión, SAP continúa demostrando su compromiso para resolver las necesidades específicas de las pequeñas empresas. Esta última versión ofrece nuevas capacidades en las áreas de Gestión de campañas y Planificación de requisitos de material, así como mejoras en la Gestión de Inventario, la infraestructura y los socios de negocio. Con SAP Business One 8.82 la compañía ha ampliado la disponibilidad del paquete de inicio para que incluya todas las versiones locales de las aplicaciones.

Entre las principales mejoras que incluye la nueva versión figuran la ampliación de la funcionalidad CRM, que permite a las empresas crear, mantener y analizar información de campañas de Marketing multi-canal, y mayor control y visibilidad sobre artículos gestionados en serie. Además, se han simplificado los procesos de selección y empaquetado, y los procesos de Planificación de Requisitos de Material (MRP) potentes y flexibles.

Con SAP Business One, que incorpora un nuevo asistente de configuración Express, las empresas ahora pueden registrar acuerdos globales para reflejar ventas a largo plazo o acuerdos de compra que han sido negociados con socios. Los documentos de compra y venta pueden ser vinculados a los acuerdos globales y utilizados como base para realizar previsiones de ingresos, planificar la capacidad y reservar cantidades.

La versión está disponible a través de la adquisición de paquetes de inicio y de la modalidad de suscripción.

Israel Devesa, coordinador del Grupo de Trabajo SOA/BPM

“En 2012 pretendemos crecer en número y generar un documento de buenas prácticas en ámbito SOA/BPM”

En noviembre de 2011, Israel Devesa –de Iberia– tomó el relevo de David Ruiz –de Enel Endesa– en la coordinación del Grupo de Trabajo BPM/SOA. Hablamos con el nuevo coordinador, con el objetivo de conocerle mejor y que nos cuente los ejes de actuación del grupo a lo largo de este año.

Inició su carrera profesional en 1999 tras finalizar los estudios de Ingeniería Técnica en Informática en la Universidad Politécnica de Madrid, y desde entonces ha trabajado en varias empresas y clientes a lo largo de su carrera profesional, siendo los más relevantes Telefonica I+D, Indra y actualmente Iberia.

Como explica el nuevo coordinador “tras varios años trabajando en proyectos sobre entornos abiertos, Iberia me dio la oportunidad de dar un giro a mi carrera profesional y poder trabajar como responsable de mantenimiento en entornos SAP, cargo que desempeño desde hace dos años”. En esta posición, sus responsabilidades pasan por detectar cualquier alteración en los aplicativos, investigar las causas subyacentes a toda alteración, real o potencial, determinar posibles soluciones a las mismas y proponer las peticiones de cambio necesarias para restablecer la calidad del servicio. Es responsable también de realizar las revisiones posteriores a la implementación para asegurar que los cambios han surtido los efectos buscados sin crear problemas de carácter secundario.

Además, desde hace un año, compagina este cargo con el puesto de Arquitecto SOA dentro del departamento de Arquitectura de Iberia.

Su primer contacto con AUSAPE fue hace dos años, cuando el anterior interlocutor de Iberia en la asociación decidió abandonar Iberia e internamente se buscó alguien que continuará con su labor de representación y “debido a nuestra fusión con British Airways me sentí muy atraído por el grupo SOA/BPM”, explica Israel Devesa.

Fue éste el primer paso de una implicación cada vez más profunda con este Grupo de Trabajo, como él mismo explica: “Llevaba algún tiempo ofreciendo mi ayuda al grupo SOA/BPM con la intención de mejorar su funcionamiento. Cuando el anterior responsable, David Ruiz, me propuso poder continuar con su labor, acepté sin dudarle ni un minuto”.



Pero ¿qué lo que más le gusta de esta nueva responsabilidad y lo que menos? Cuando le preguntamos, es rotundo. “Lo que más es la idea de ser útil a los diferentes miembros del grupo; lo que menos me gusta es no poder dedicarle todas las horas que me gustaría, debido a la exigencia de mis responsabilidades en Iberia”, asegura.

A finales de 2011, este grupo de trabajo se propuso dos objetivos muy ambiciosos, incorporar nuevos miembros al mismo así como poder generar un documento de buenas prácticas en el ámbito SOA/BPM que pudiera ser útil y referencia dentro el mundo SOA/BPM SAP. A esto se suma el trabajo que desarrollará en otras áreas de interés, ya que, subraya, “nos centraremos en dos aspectos, fomentar las charlas y/o presentaciones conceptuales sobre SOA y/o BPM, la infraestructura SOA SAP, aspectos tecnológicos concretos (seguridad, autenticación, visualización etc.) y en explorar áreas colaterales como pudieran ser Master Data Management, cloud, enterprise architecture etc”.

Tunátya

Cuando alguien desea algo debe saber que corre riesgos y por eso la vida vale la pena.

Paulo Coelho

Helmar Rodríguez Messmer

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

Responsable Soluciones SAP-HCM SAP Iberia.

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

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

Impartición de Cursos en el IE dentro del Programa SAP.

En 1931, lo primero que hizo Albert Einstein al llegar a Estados Unidos, fue viajar a la reserva de los indios Hopi, visita histórica bastante desconocida aún hoy día. Su interés por culturas ancestrales, al igual que su preferencia por lecturas iniciáticas y esotéricas -en la década de los años 60 su sobrina declaró que su tío “*siempre tenía una copia de la Doctrina Secreta de Madame Blavatsky sobre su escritorio*”-, era conocido.

¿Quiénes son los Hopi y por qué tanto interés de Einstein por esta comunidad?

Los Hopi son un pueblo indígena americano, con raíces aztecas, del centro de Estados Unidos y cuyos orígenes y tradiciones se pierden en el tiempo, llegando incluso a la prehistoria. En la actualidad es un pueblo pequeño (10.000 habitantes) que habita en las reservas indígenas del estado de Arizona.

Albert Einstein se interesó en este pueblo por su extraordinaria forma de concebir el mundo: los Hopi no tienen una noción o intuición general del tiempo como un continuo que transcurre uniformemente y en el que todo lo existente en el universo avanza a un mismo paso: un movimiento que avanza hacia un futuro, atravesando un presente y procedente de un pasado. Dicho de otro modo, carecen de una concepción en la que el observador es trasladado constantemente por la corriente del tiempo, alejándolo del pasado y desplazándolo hacia el futuro.

Benjamín Lee Whorf, lingüista americano, y otros pensadores posteriores, concluyeron que lenguaje, pensamiento y realidad están íntimamente relacionados conformando el centro de la cosmovisión específica de cada cultura, y así, la cultura Hopi, expresando su propia metafísica a través de su particular lenguaje, vive y desarrolla un mundo que no contiene palabras, ni formas gramaticales, ni construcciones o expresiones para referirse directamente a lo que nosotros llamamos “tiempo”, es decir, no contiene expresiones para conceptos tales como pasado, presente y futuro, duración...

Pero, ¿cómo expresan los indios Hopi el tiempo?

Para un indio Hopi, el tiempo se asimila al espacio -sospechosa semejanza con los conocidos paradigmas de la cuántica: la historia de la ciencia revela que el universo emergió de un vacío cósmico y con la aparición de este universo, irrumpió simultáneamente el espacio-tiempo.

No obstante, si en Occidente distinguimos entre espacio y tiempo, los Hopi parecen distinguir entre mundo objetivo y mundo subjetivo, aunque esta diferenciación no es como la nuestra, que meramente asocia lo objetivo al mundo externo y lo subjetivo a la experiencia interna de cada cual.

Para un Hopi, lo objetivo es aquello que se percibe por los sentidos y se manifiesta en este preciso momento. Dentro de lo subjetivo está todo lo demás; desde el mundo interior de cada persona, el reino de la mente, y, tal y como mencionamos, hasta aquello que nosotros situamos en el pasado y el futuro.

Este mundo subjetivo es único y compartido por todos los seres, lo que condiciona profundamente su relación con el mundo y la naturaleza, ante las que manifiesta un respeto reverencial, a diferencia de Occidente donde se supone que la subjetividad es exclusiva de cada sujeto. Por ello, un indio Hopi no experimenta un “Yo” o un “Ego” del mismo modo que nosotros, ya que sus pensamientos, temores, emociones y esperanzas no pertenecen tanto a él mismo como a la Totalidad. Si le preguntamos donde reside su consciencia, probablemente se señale el corazón antes que la cabeza (lo que parece ser una constante en la *propiocepción* de culturas indígenas), y reconozca la existencia de un corazón presente y compartido en todos los seres.

Por lo tanto, para un Hopi, cuando algo está por ocurrir, lo expresa como “algo que se acerca”; cuando algo ya ha pasado, “algo que se aleja”.

A este movimiento los Hopi lo llaman “tunátya” y suele ser traducido, generalmente, como esperanza: “está en la acción de esperar, espera, es esperado, piensa o es pensado con esperanza”. No obstante este verbo, “tunátya”, contiene en la raíz de la intención que revela su expresión, la idea asociada a lo que llamamos “deseo”. Habla, por tanto, de un devenir de “esperanza-deseo”, es decir, un movimiento que refiere a un estado evolutivo o un nivel de manifestación del sujeto.

Así, cuando algo se “acerca”, lo que ocurre es que lo subjetivo se va concretando hasta hacerse objetivo. Y cuando se “aleja”, lo objetivo se disuelve en lo subjetivo. Este proceso es gradual, y a medida que un suceso se hunde en el pasado, va perdiendo objetividad hasta hacerse totalmente subjetivo y, en cierto modo, borroso -pero no por ello menos real-.

Tampoco la distancia se expresa en términos absolutos, sino en función del esfuerzo y la complejidad que supone el ir de un punto a otro. Esto se puede resumir diciendo que el pensamiento Hopi es ante todo operacional. ¿Qué significa esto? Que las cosas se piensan en función del esfuerzo que es necesario para llevarlas a cabo. Para un Hopi, el movimiento de algo no está descrito tanto por su trayectoria como por las fuerzas que se emplean para realizarlo.

Por lo tanto, un Hopi no concebiría expresiones tales como “dentro de cinco años termino una carrera” o “dentro de seis meses termino un proyecto” con nuestras mismas coordenadas cognitivas porque el tiempo, en su mundo conceptual, no conforma una entidad separada del sujeto que lo expresa. De esta manera, un indio Hopi, aplicando el concepto “tunátya” y siguiendo los ejemplos anteriores, diría: “dentro de cuánto deseo terminarás la carrera” y “dentro de cuánto deseo terminarás el proyecto”.



En este mundo, en que vamos perdiendo, día a día, el rumbo de nuestra Verdad Vital porque aprendimos muy pronto a separar los espacios del hacer y del ser (sentido), el eje tiempo-espacio, indivisible, quedó perpetrado en un señorío de imposible acceso: “No tengo tiempo para atender mi familia, mi proyecto, mi desarrollo personal...mi sueño...”

“Tunátya” nos abre la mirada en una nueva dirección, lanzándonos a un nuevo universo interno, señalando grietas en ese muro en el que todo parecía estar escrito:

Ya no es cuestión -de vanos intentos- de manejar forzosamente el tiempo, sino de despertar y elevar el deseo, el cual dirigirá convenientemente la corriente del tiempo en la dirección adecuada... sólo así el sentido profundo queda preservado, siempre, en cualquier lugar, porque el sentido del “a dónde” se revelará en el sentido del “por dónde”...

Y en este preciso punto embarcamos, de pleno, en la magia de las enseñanzas profundas de las grandes tradiciones iniciáticas, pero esto forma parte de otro relato...

Dice Jorge Luis Borges que...

“Con el tiempo te das cuenta de que cada experiencia vivida con cada persona es irreplicable.

Con el tiempo te das cuenta de que en realidad lo mejor no era el futuro, sino el momento que estabas viviendo justo en ese instante.

Con el tiempo aprenderás que intentar perdonar o pedir perdón, decir que amas, decir que extrañas, decir que necesitas, decir que quieres ser amigo, ante una tumba ya no tiene ningún sentido”.

...y, cierto es, que, con el tiempo comprendes que el tiempo no es otra cosa que la vida... y se acaba la vida y se acaba el tiempo...se acaba mi vida, se acaba mi tiempo...

“Tunátya”, el legado de los guerreros Hopi... el “tiempo” que había quedado expulsado de nuestro fuero interno, fuera, vagando al mando del capricho ajeno, al margen de nuestra Voluntad Vital, retorna para permitir y facilitar los designios del destino que impecablemente nombramos ... y ahora sabemos que la dimensión del “tiempo” refleja la dimensión de nuestro “deseo”...ese tiempo que nunca debió pertenecer a Cronos, aquel que devoraba a sus hijos para no perder su lugar en el trono de los Dioses; aquel a quien, Zeus, el benjamín de la familia, finalmente, reta, sublevándose, liberando a sus hermanos, y aniquilándole para convertirse, así, en inmortal y eterno Rey del Olimpo.



Ana Marzo Portera

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Megaupload ¿golpe de efecto o cambio de reglas?

Si por algo se caracteriza el cambio social y económico que estamos viviendo actualmente con el auge de los nuevos modelos de negocio en Internet es por la evidencia constante de la inseguridad jurídica que envuelve a estas actividades, las empresas que viven de los negocios en la red y las obligaciones y derechos que tienen los usuarios de Internet y sus servicios.

Uno de los temas más debatidos durante los últimos meses ha sido el de si las empresas europeas están cumpliendo la directiva de protección de datos a la hora de contratar el cloud computing a prestadores de servicios ubicados en terceros países. Si bien parece que la respuesta es negativa y Europa se está replanteando la necesidad de revisar los requerimientos legales para la realización de transferencias internacionales de datos en modelos como el cloud computing, en todo caso, es un tema no resuelto.

Al usuario parece que le preocupan otras cuestiones como es el “derecho al olvido” y la posibilidad de controlar la publicación y divulgación de enormes cantidades de información personal como fotos, conversaciones, vídeos y otros datos que, difundidos por su propio titular o por otros terceros, quedan expuestos en la red “sin fecha de caducidad”.

Pero sin duda, la polémica más reciente nos la ha servido el caso “Megaupload” que además de poner de manifiesto la implacable lucha de las autoridades contra la piratería en Internet, ha dejado patente la fragilidad del control de la información que se alberga en la citada red. El caso estalló en medio de la polémica por la aprobación de la ley antipiratería SOPA (Stop Online Piracy Act), un proyecto de ley presentado en octubre de 2011 en Estados Unidos que tiene como objetivo combatir la descarga ilegal de contenidos con derechos de autor subidos a Internet y de la silenciosa adhesión de España al ACTA (*Anti-Counterfeiting Trade Agreement* o Acuerdo comercial anti-falsificación), un acuerdo internacional de adhesión voluntaria para la protección de los contenidos sujetos a derechos de autor.

Megaupload nació en el año 2005 y desde entonces los servicios ofrecidos a los usuarios no hicieron más que crecer. De la compartición y distribución de archivos con contenidos protegidos por los derechos de autor entre

los usuarios particulares (redes P2P y eMule), con Megaupload se pasó al almacenamiento de los archivos “en la nube” y con ello a la posibilidad del usuario de descargar los contenidos en cualquier momento, a cualquier hora y con mejor velocidad.

¿Golpe de efecto que quedará en humo o que cambiará las reglas en Internet? El tiempo lo dirá y, además, deberán resolverse otras cuestiones como quién resarce a los usuarios de Megaupload que habían pagado su suscripción, si el FBI puede acceder a los contenidos e incriminar a usuarios o qué ocurrirá con otros servicios como Rapidshare o Dropbox donde los usuarios pueden alojar contenidos con derechos de copyright.

Volviendo al caso Megaupload y dejando al margen la imputación de los delitos de crimen organizado y blanqueo de capitales, vamos a centrar el tema en la imputación del delito contra la propiedad intelectual o derechos de copyright. En este sentido, considero interesante reflejar algunas situaciones que se están produciendo en nuestro derecho y que seguramente coadyuven a entender el problema de fondo.

El desarrollo tecnológico ha multiplicado y diversificado las formas de creación, producción y explotación de los contenidos manteniendo los conceptos sin responder adecuadamente a las nuevas circunstancias. A ello hay que añadir que la industria de los contenidos audiovisuales no termina de encajar la necesidad de adaptar los precios y las nuevas tecnologías. Y finalmente el usuario no quiere tomar conciencia del hecho de que los contenidos no son gratis y de que el autor, en última instancia y aunque sea a través de la cesión de los derechos a las empresas del mercado audiovisual, es el que decide el destino de sus obras, el cómo y el cuándo.

En España, aunque a raíz de la campaña antipiratería aprobada por el gobierno a partir del año 2006, se iniciaron una serie de

denuncias penales contra titulares de sitios web que enlazaban a contenidos por los derechos de autor, las resoluciones de los tribunales en vía penal han seguido una línea jurisprudencial en la mayoría de los casos determinante de la inexistencia de responsabilidad penal porque las páginas web de enlaces “no alojan los archivos como tales, sino sólo enlaces”.

En cuanto a la financiación de las web, los tribunales españoles han seguido la línea de no atribuir un ánimo de lucro (elemento necesario del tipo penal) a las páginas de enlaces por el hecho de que “la publicidad variaba en función de determinados índices y se visualizaba con independencia de que se produjeran o no descargas de los usuarios”.

En relación con el sistema del P2P nuestros tribunales han manifestado que “la puesta a disposición tiene lugar en los ordenadores de los usuarios donde se halla la obra, y desde donde se puede descargar a través de programas cliente P2P; son, por tanto, estos usuarios quienes realizan la puesta a disposición”.

Asimismo, más recientemente se ha intentado obligar a los prestadores de servicios intermediarios (proveedores de acceso a Internet) al establecimiento de sistemas de filtrado de las comunicaciones electrónicas, de manera abstracta y con carácter preventivo, con el fin de identificar a aquellos consumidores que supuestamente utilizan

La industria de los contenidos audiovisuales no termina de encajar la necesidad de adaptar los precios y las nuevas tecnologías

archivos que vulneran los derechos de autor o derechos afines.

Pero la Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Tercera) de 24 de noviembre de 2011 ha sido tajante: “no cabe la interposición de un requerimiento judicial por el que se ordena a un proveedor de acceso a Internet establecer un sistema de filtrado de todas las comunicaciones electrónicas que circulen a través de sus servicios, en particular mediante la utilización de programas «peer-to peer», que se aplique indistintamente con respecto a toda su clientela, exclusivamente a sus expensas y sin limitación en el tiempo, capaz de identificar en la red de dicho proveedor la circulación de archivos electrónicos que contengan una

obra musical, cinematográfica o audiovisual sobre la que el solicitante del requerimiento alegue ser titular de derechos de propiedad intelectual, con el fin de bloquear la transmisión de archivos cuyo intercambio vulnera los derechos de autor”.

Como aportaciones para el debate podríamos concluir que, de nuevo, ni el sistema ni las leyes parecen traer equilibrio a un asunto que, sin duda, dará que hablar. Conceptos como propiedad intelectual, privacidad y protección de datos, libertad de expresión y neutralidad o las libertades de la red parece que no “casan” al gusto de todos.

En todo caso, y la vista de la ineficacia de las demandas penales en el contexto jurídico descrito, el próximo 1 de marzo entrará en vigor en nuestro derecho el Real Decreto 1889/2011, de 30 de diciembre, por el que se regula el funcionamiento de la Comisión de Propiedad Intelectual dependiente de la Subdirección General de Propiedad Intelectual del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.

Esta Comisión, fruto de la denominada “Ley Sinde” se encargará -a través de dos secciones- de ejercer las funciones previstas en la ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico, para la salvaguarda de los derechos de propiedad intelectual frente a su vulneración por los responsables de servicios de la sociedad de la información. Pero este asunto lo trataremos en otra ocasión.





José Pablo de Pedro

Es matemático por la Universidad de Salamanca y ha hecho los cursos de doctorado en Informática en la UPM. Comenzó en SAP en 1990 y desde 1999 es director general de REALTECH España y actualmente es managing partner de REALTECH España y Latinoamérica.

Sus aficiones son los deportes de raqueta, la música, la literatura y la poesía, la magia, el ajedrez, las tertulias, y el estudio de la inteligencia artificial y en particular la consciencia. Ha desarrollado un algoritmo basado en otros de colonias de hormigas que cree puede ser la base para crear un cerebro artificial consciente y nos lo cuenta en este artículo.



Hormigas y consciencia



Me gustaría mostraros una guía de cómo es posible construir con neuronas artificiales un cerebro inteligente.

Consideramos inteligente a un ente que tiene un sistema con un cierto modelo del mundo real que le permite simular qué va a pasar y tomar decisiones. Cuando ese modelo se convierte en muy complejo e incluye a mis semejantes y a mí mismo, ese concepto de mí mismo y de mis actuaciones y pensamientos, es mi consciencia. Pero, ¿qué es necesario para construir un modelo del mundo, aprender sobre él y simular?

Los patrones y las analogías

Los patrones son los conceptos de las cosas como una silla. No hay dos sillas iguales pero hay algo común en ellas que hacen que estén en la misma clase (el mismo patrón).

El cerebro humano está diseñado para detectar, interpretar y reconocer patrones, fundamental para tener un modelo de mundo. Siempre estamos recibiendo y conectando unos con otros basados en nuestra experiencia.

Por tanto, vamos a centrarnos en cómo crear un cerebro que capte patrones, los conecte y pueda crear un modelo del mundo, construyendo un cerebro de neuronas artificiales que detecte patrones. Y para que se nos ocurra el modelo, nada mejor que una analogía. El cerebro es un ente complejo y está basado en multitud de células -neuronas- que no parecen especialmente inteligentes pero el resultado sí lo es. ¿Qué otro organismo es parecido? Como ya habréis adivinado por el título del artículo, son las colonias de hormigas.

La capacidad cerebral de una hormiga no parece grande, individualmente no son muy inteligentes pero el conjunto hace cosas sorprendentes como los hormigueros, puentes para cruzar riachuelos y lo básico para subsistir: encontrar comida y llevarla al hormiguero, encontrando la ruta más óptima.

Salvo ligeras diferencias, tienen algo en común: cuando caminan van dejando un rastro de feromonas que otras suelen seguir. Al parecer funciona con el siguiente algoritmo:

Las hormigas se mueven más o menos aleatoriamente y van dejando feromonas, pero se dirigen con más probabilidad por el camino que tiene más feromonas. Cuando encuentran comida vuelven por donde han ido (más o menos también aleatoriamente).

te). Las feromonas se suelen evaporar, hay especies donde duran más y en otras duran menos pero sólo, con estas suposiciones, se logra que hormigas artificiales encuentren el camino más corto a una fuente de comida. En general hay muchas hormigas y el camino más corto se impregna más de feromonas que se evaporan que uno más largo. Este simple algoritmo hace que las hormigas "tontas" sean capaces de encontrar la ruta óptima.

Las hormigas y las feromonas son la inspiración del modelo que vamos a ver.

Las colonias de neuronas o cerebros

Las neuronas no parecen inteligentes. Pero son muchas. La más abundante es la piramidal (80%) y suele tener varias dendritas (ramas) y una cabeza (axón). Las dendritas suelen estar conectadas con otras neuronas y lo mismo: el axón toca dendritas de otras neuronas. El funcionamiento es relativamente simple, en función de la potencia eléctrica recibida por sus dendritas, el axón envía o no esa señal eléctrica a las siguientes dendritas de las siguientes neuronas.

En mi modelo la parte básica de nuestro cerebro funciona con el siguiente algoritmo en el que en lugar de feromonas, nos encontramos la ionización que queda al haber recorrido la corriente eléctrica un cierto camino de neuronas. Este camino queda ionizado de forma que la próxima vez, con un voltaje más bajo, se volverá a activar más fácilmente el camino.

Esta es la base del reconocimiento de patrones, de la conexión entre ellos, del aprendizaje y, por tanto, de poder crear un modelo del mundo.

El algoritmo de las neuronas

Los experimentos que estamos realizando se basan en neuronas artificiales conectadas entre sí y que tienen este algoritmo básico: si la suma de los voltajes que llega por mis dendritas multiplicado por la ionización que tengo es mayor que un voltaje umbral V , entonces mi axón se activa y emite ese voltaje a las siguientes dendritas que toque.

Podemos poner un ojo como una red de puntos de contacto de luz de 100×100 (10.000 puntos) a los que tocan dendritas de nuestra red de neuronas (100.000.000). Recordemos que nuestro cerebro tiene cien mil millones de neuronas.



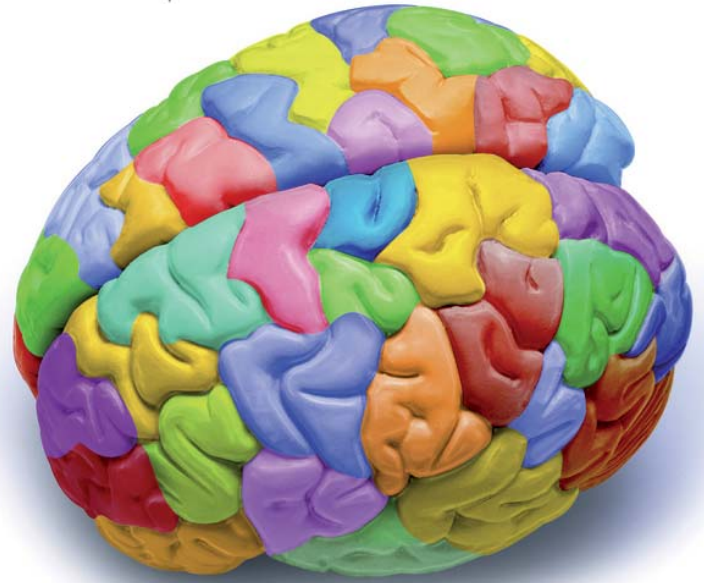


Si pintamos un círculo o una línea en este ojo artificial, los puntos del dibujo reciben voltaje y los otros no. Esto crea un camino de voltaje en la red de neuronas y una ionización de las mismas. Según ejecutamos con la misma figura repetidas veces, lo que estamos analizando es si al final del cerebro (en el último millón de neuronas de nuestra red) hay un patrón diferente si pintamos un círculo o si pintamos una línea. Eso es lo que nuestro cerebro llama círculo o raya.

¿Cómo se analiza esto? Con algoritmos de data mining que analizan si en este millón de neuronas se detectan dos comportamientos que podemos segmentar, que llamamos patrón, y que corresponden con la señal recibida de círculo o línea independientemente de su posición y tamaño tras múltiples repeticiones.

Lo mismo ocurriría con un oído artificial que detectaría la palabra “círculo” o “línea”, ya que en otra parte del cerebro estaría este patrón auditivo, e igualmente con conceptos o patrones relacionados en nuestro cerebro.

Si os ha interesado el artículo, os animo a conocer el proyecto BlueBrain o a ver en YouTube una de mis conferencias sobre el tema: <http://www.youtube.com/watch?v=NQDrwnXhJGo>



Libros de marketing y gestión que te pueden ayudar en tu negocio

LIBROS

CLEPTOPIA

Fabricantes de burbujas y vampiros financieros en la Era de la Estafa

Editorial:
Lengua de Trapo
Autor: Matt Taibbi



Considerado por buena parte de la crítica norteamericana (Time, The Washington Post, The New York Times...) uno de los mejores libros sobre las razones de la crisis financiera actual, Cleptopía –el último ensayo de Matt Taibbi– es un relato preciso y lleno de humor negro de los acontecimientos, y también de los nombres y apellidos, que llevaron a la caída y posterior salvamento público de la economía norteamericana. Nadie ni nada queda al abrigo de la poderosa escritura de Matt Taibbi y del descarnado retrato que hace de la sala de máquinas del capitalismo financiero y de su dominio sobre la política contemporánea.

CRITERIO

Cómo los auténticos líderes toman decisiones excelentes

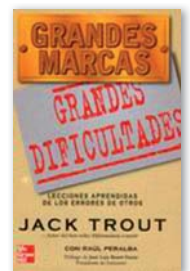
Editorial: Ediciones Paidós Ibérica
Autores: Noel M. Tichy y Warren G. Bennis



Los grandes líderes comparten la capacidad de obrar con buen criterio para tomar decisiones acertadas. De hecho, el buen criterio constituye la esencia del liderazgo. La función más importante del líder es tomar buenas decisiones en tres ámbitos: personas clave, estrategia y situaciones de crisis. Los líderes prominentes cuentan con un buen porcentaje de decisiones acertadas en su haber, si bien sólo constituyen aciertos si la acción se corona con éxito. La segunda función más relevante de un líder es formar a otros líderes para que puedan igualmente tomar buenas decisiones. En esta obra, se dan las claves que ayudan a los líderes en ambas funciones.

GRANDES MARCAS, GRANDES DIFICULTADES

Editorial:
McGraw Hill
Autores: Jack Trout y Raúl Peralba



En cuanto se comienza a analizar con cierta profundidad el asunto de ser más grande, se descubre rápidamente que hay muchas investigaciones que cuestionan aquello de si ser más grande es mejor. La disponibilidad de enormes recursos y grandes marcas casi nunca garantizan innovación. En “Grandes marcas, grandes dificultades”, Jack Trout, el ‘inventor’ del posicionamiento, propone un modelo que consiste en analizar en qué se han equivocado otros. No sólo porque aprender de los errores de los demás es más práctico, sino porque analizar con cuidado los errores de otros nos da pistas de lo que funciona y de lo que no funciona.



Juan Carlos Lozano
Presidente de DIR&GE

dir&ge

¿Es realmente importante la Marca Personal en el entorno profesional?

“Nadie duda de la importancia de que la marca de nuestras empresas sea reconocida, pero dado el entorno cada vez más social en el que nos movemos, los grandes embajadores de las empresas son sus propios integrantes”

El concepto de Marca Personal (en inglés *Personal Branding*) está de moda, aunque aún quedan muchas dudas sobre qué es y por qué es tan importante.

Esta acepción, aunque atemporal, es relativamente reciente, al menos en lo que a su conceptualización o utilización actual se refiere. Su origen se atribuye a Tom Peters, mencionándose por primera vez en su artículo “The Brand Called You” (Revista Fast Company, 1997).

Nadie duda de la importancia de que la marca de nuestras empresas sea reconocida, pero dado el entorno cada vez más social en el que nos movemos, los grandes embajadores de las empresas son sus propios integrantes. Esta visión trasciende incluso a la tipología o calidad de los servicios o productos que ofrecen las diferentes organizaciones.

Cualquiera que sea la operación empresarial que se realice, las personas que participan en ella son claves para el éxito final de la misma.

Este valor hace que cobre cada vez más importancia el concepto de que cada uno de nosotros somos Directores/as Generales de nuestras propias empresas, lo que *Peters* expresa como el “YO S.A.”.

Ciertamente el concepto de marca personal tiene un enfoque hacia la visibilidad de nuestro *expertise* y conocimiento para compartirlo con el contexto empresarial, pero evidentemente tiene un trasfondo muchísimo mayor. En un mundo en el que Internet y las redes sociales juegan, queramos o no, un papel transcendental, no podemos quedarnos al margen.

Según estudios de grandes consultoras internacionales, cuando tenemos una reunión con una compañía ya no sólo buscamos en Internet información sobre ella, sino también el nombre de las personas concretas que van a participar en la misma.

Éste es un fenómeno actual y real, y no podemos vivir ajenos a él. Cada vez es más difícil conocer a alguien que en alguna ocasión no haya buscado el perfil de otro profesional en Google. ¿Alguien se ha buscado alguna vez a sí mismo? Si asombrosamente la respuesta es no, les invito a hacerlo.

La sorpresa puede ser interesante, primero porque nos encontremos con resultados inesperados (en ocasiones no muy afortunados), o no aparecer o hacerlo en la página 16 del buscador... Puede que esto no diga mucho de nosotros, lo cual no significa que necesariamente tengamos que estar presentes, pero si no nos metemos nosotros, alguien lo hará en algún momento. Y puestos a leer cosas sobre nosotros, ¿por qué no hacer que esas cosas sean las que deben ser? Desde esta perspectiva, parece importante al menos plantearse la posibilidad.

En muchas de mis conferencias, algunos de los directivos asistentes me acaban preguntando “Pero eso de la marca personal, ¿es verdaderamente importante, sirve para algo?”. Realmente el problema no es éste, si no si me aporta el suficiente valor como para dedicarle tiempo. El tiempo es uno de los más importantes activos del que disponemos y como todo importante activo es limitado. La pregunta que hay detrás de la que me formulan es: “¿Realmente mi marca personal me aporta un justificado beneficio como para que le dedique parte de mi tiempo, y si es así, cuánto tiempo he de dedicarle?”

Sobre los beneficios, algunos ya han quedado identificados. Sobre el tiempo, nos asombraríamos de la reducida dedicación que, siguiendo una metodología y procesos definidos, nos conlleva a definir una buena estrategia de marca personal y conseguir unos resultados sorprendentes.

Todos los datos de su negocio en tiempo real con SAP HANA de Fujitsu

- Multiplica el rendimiento de su negocio
- Le permite tomar decisiones rápidas y acertadas
- Visión analítica de su negocio en tiempo real



La solución Fujitsu HANA es única porque le ofrece:

- **POTENCIA:** tecnologías Intel, con discos de estado sólido, almacenamiento NFS
- **INNOVACIÓN:** 1ª solución certificada por SAP para entornos de 1 a 16 nodos, desde 128 GB a 8 TB
- **MISSION CRITICAL:** Soporta HA y Disaster Recovery sin cambios de arquitectura ni componentes propietarios hw/sw
- **READY TO RUN:** Llega preinstalado y configurado listo para ver resultados en cuestión de horas
- **SEGURIDAD:** Probado en clientes como: Mitsui Bank, SAP AG, Red Bull
- **PROTECCIÓN DE LA INVERSIÓN:** Permite crecer sin parada según sus necesidades
- **SOPORTE:** Soporte end-to-end durante 3 años, incluido en el precio.

Utilizada por SAP para sus entornos de formación y demostración a clientes

→ Más información:
ts.fujitsu.com/hana

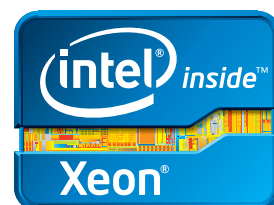
→ Pídanos una demostración hoy mismo:
Rafael.ocana@ts.fujitsu.com



Servidores PRIMERGY con procesador Intel® Xeon®

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

shaping tomorrow with you



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

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

SAP HANA™: APLICACIONES ANALÍTICAS DE ALTO RENDIMIENTO

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

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

