

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 22. Junio 2012

Fórum AUSAPE 2012, un récord para la historia



En este número entrevistamos a:



Vicente Díaz,
Tecnocom

Página 6



Rafael Ocaña,
Fujitsu España

Página 8



Victoria Cuevas,
AUSAPE

Página 26



Javier Colado,
SAP Iberia

Página 46

Nunca más volverá a pensar igual sobre su negocio

“GRUPO EDITORIAL SAN PABLO opera en más de 35 países de los 5 continentes. Necesitaba una solución que le ayudara a rentabilizar los más de 25.000 productos de su catálogo general. La implantación de Web Intelligence y Universe Designer de SAP BO, permite a SAN PABLO conocer datos de rentabilidad por cada producto y cliente y disponer de un conjunto de informes ajustados a las necesidades de las Direcciones Financiera y Logística, lo que sin duda ayuda a tomar o descartar decisiones en el lanzamiento de nuevos productos o la entrada en nuevos mercados.”

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

Trisorgar

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



*Pau Abelló,
Vocal de Alianzas. Junta Directiva de AUSAPE
Empresa: Roca Corporación*

Un nuevo éxito del Fórum

Estimado lector,

Es un orgullo para mí comunicaros que lo hemos vuelto a lograr. Un año más, el Fórum AUSAPE ha vuelto a cerrar sus puertas con más éxito que nunca. Más de 400 asistentes han acudido a nuestro evento anual, un máximo histórico que nos demuestra que vamos por el buen camino y que estamos aportando un valor añadido tangible y real a las empresas usuarias de SAP.

Desde esta misma tribuna, en el número posterior a Fórum AUSAPE 2011, Antolín Calvete, entonces vicepresidente de la Asociación, comentaba que el listón había quedado muy alto y que lo teníamos que superar, poniéndonos a trabajar desde aquel momento en la próxima edición.

Así lo hicimos, y el resultado no puede ser más positivo. Fórum AUSAPE ha contado con contenidos de muy alto nivel que, como veréis en el interior de estas páginas, corrieron tanto a cargo de directivos y expertos de la propia SAP como de nuestros Asociados Especiales. El interés suscitado por las sesiones generales y las sesiones paralelas, impartidas por los partners patrocinadores, se refrenda con la alta asistencia y valoración a las mismas.

Adicionalmente, si el año pasado la sesión magistral fue impartida por el genial gurú Leopoldo Abadía, en esta última edición la experta en coaching y liderazgo, Marta Williams, no defraudó con sus reflexiones sobre el liderazgo

del siglo XXI, cualidad muy necesaria siempre pero más en la coyuntura económica y empresarial que tenemos encima.

Sin duda, los contenidos son clave para que nuestro Fórum crezca año tras año, pero, no es el único factor. Y es que, a día de hoy, como destacaba la presidenta de la Asociación en su discurso de bienvenida, nuestro evento es un 'remanso de calma', que permite, durante un día y medio, reforzar relaciones entre colegas que comparten las mismas preocupaciones y que buscan las claves para poder aportar un valor estratégico para sus empresas.

Esta edición ha tenido un marcado carácter especial, ya que ha coincidido con la celebración del 18 aniversario de la Asociación. El éxito alcanzado con el evento no es sino la prueba de que AUSAPE está más viva que nunca, una buena salud que también refleja una base sólida y profesional asentada, unas cuentas saneadas y una clara planificación de futuro.

Amigos: como el año pasado, nos comprometemos desde aquí a empezar a trabajar en Fórum AUSAPE 2013 para seguir cumpliendo vuestras expectativas y seguir contribuyendo al crecimiento de la Asociación. La organización pondrá toda su ilusión y esfuerzo en este objetivo con la vista puesta en que nos volvamos a reunir en la próxima edición.

Índice

Noticias Delegación Internacional AUSAPE	2
Noticias	3
Entrevista	6
En profundidad	10
VIII Fórum AUSAPE	25
“Los resultados año tras año nos revelan que el evento ofrece el valor que el Asociado espera”	26
Fórum AUSAPE 2012, una edición marcada por la conmemoración de los 18 años de la Asociación	28
Fórum AUSAPE, visto por una observadora	30
El liderazgo del siglo XXI, a examen en el evento anual de AUSAPE	31
“Es muy importante hacer partícipe al cliente para que un proyecto de movilidad sea exitoso”	33
En paralelo, sesiones complementarias que añaden valor	34
Los asistentes nos dan su opinión sobre Fórum AUSAPE 2012	38
“AUSAPE es un vehículo para recibir feedback de nuestra tecnología”	40
Los Grupos de Trabajo de AUSAPE, muy activos durante el Fórum AUSAPE 2012	41
SAP Customer Connection, también protagonista del evento de la Asociación	41
Caso de Éxito	42
Rincón Pymes	44
Entrevista	46
El virus de la mente	50
Rincón Legal	52
La trastienda	54
Firma invitada	56



SAP informa a sus Grupos de Usuarios de los progresos de sus Programas de Influencia a nivel mundial

Yasmin Awad, vicepresidenta senior de SAP, ha enviado un resumen ejecutivo a los Grupos de Usuarios que forman parte de SUGEN (SAP User-Group Executive Network) sobre los avances producidos en los Programas de Influencia SAP.

Éstos han sido los principales progresos realizados en cada uno de los programas:

- **SAP Road Maps:** éste es un programa orientado a ofrecer claridad a los clientes, de forma que puedan generar beneficios con el actual porfolio de productos y soluciones así como sobre cómo les ayudarán sus innovaciones a optimizar aún más sus procesos de negocio en el futuro.

Al mismo tiempo que describen cómo progresarán en el tiempo las funcionalidades y funciones de un producto o tecnología SAP, los roadmaps de las soluciones cubren las innovaciones centrándose en los procesos y soluciones de negocio, y abarcan diversos productos que son relevantes para las líneas de

negocio de los clientes en sus respectivas industrias.

Tras el éxito alcanzado en 2011 con la fase piloto de los roadmaps de las soluciones de negocio e industrias, SAP ha ampliado su enfoque a más áreas de soluciones y productos en 2012. Los nuevos roadmaps se publican periódicamente, y los actuales se actualizan de forma regular.

- **Customer Engagement Initiative (CEI):** es un programa pensado para involucrar desde el principio a clientes y partners en los proyectos de desarrollo de SAP de las futuras versiones.

En estos momentos, hay 430 proyectos en los que los clientes/partners están colaborando y 2.242 personas están registradas para llevar a cabo estos proyectos.

En el primer trimestre de 2012, se iniciaron 92 nuevos proyectos en las diferentes áreas de Producto de SAP, y 364 personas

registradas en los proyectos más recientes. De este programa, 120 proyectos ya se finalizaron y entregaron con éxito. La siguiente lista de proyectos que se ofrecerán a todos los clientes/partners para influenciar las funcionalidades futuras de producto estará disponible a nivel global el 4 de junio. Si tu Grupo de Usuarios quiere incorporarse al programa, puedes contactar con cei@sap.com.

- **Customer Connection:** es un proceso sencillo dirigido a aumentar y mejorar los productos y soluciones que actualmente utilizan nuestros clientes, del cual encontrará más información en la página 23 de esta revista. Cuenta ya con la colaboración continuada con 19 Grupos de Usuarios para en 32 productos y soluciones SAP; se han entregado 160 mejoras y hay más de 170 que están actualmente en desarrollo; se han producido más de 4.500 descargas de estas mejoras por parte de 900 clientes a nivel global, y más de 3.000 personas se registraron en el Customer Connection Idea Place.

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: 91 519 50 94. Fax: 91 510 52 85
e-mail: secretaria@ausape.es
www.ausape.com

El evento internacional de la firma japonesa contó con la presencia de Esperanza Aguirre

Fujitsu muestra el poder de las tecnologías para transformar los negocios en IT Future 2012



La firma japonesa Fujitsu ha traído a España su evento internacional IT Future 2012, que tiene como objetivo mostrar su visión sobre cómo las tecnologías pueden ayudar a transformar los negocios. Un evento donde estuvo presente AUSAPE y en el que pudo dar a conocer sus servicios a las empresas usuarias de tecnología SAP.

Celebrado en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid al que acudieron en torno a 1.200 personas, la jornada sirvió para que la organización expusiese todo su arsenal tecnológico, desde el futuro del puesto de trabajo o su propuesta de soluciones para el data center, hasta su oferta en supercomputación, big data, soluciones cloud, almacenamiento, servidores, movilidad, etc.

La apertura de IT Future 2012 corrió a cargo de la Presidenta de la Comunidad de Madrid, Esperanza Aguirre, que defendió “la innovación como factor de competitividad”, así como la política económica que está llevando a cabo el Gobierno regional y que hace que el 56 por ciento de toda la inversión extranjera se quede en esta Comunidad Autónoma, ya que “las compañías encuentran condiciones favorables para recuperar esa inversión”, explicó.

Ángeles Delgado, directora general de Fujitsu en España, ejerció como maestra de ceremonias y, a lo largo de su intervención, repasó los últimos avances de la compañía en todos los campos en los que compete, además de perfilar las tendencias de futuro. La

organización española ha conseguido importantes crecimientos a lo largo de 2011 y “España es vista por la multinacional como un mercado de crecimiento e inversión, cada vez de mayor relevancia y protagonismo”, señaló. No en vano, en este último año ha realizado fuertes inversiones en la fábrica de Málaga y también ha abierto un Centro de Venta Internacional en Barcelona, un Centro de Gestión Remota en Sevilla y un Centro de Excelencia Europea para la Banca.

Acompañándola estuvo Rolf Schwirz, CEO de Fujitsu para CEMEA & India, quien indicó que España es el tercer país en volumen de negocio en Europa, sólo superada por Alemania en primera posición y Reino Unido en segundo lugar.

Javier Colado, director general de SAP Iberia, también intervino en la sesión general para destacar “la larguísima colaboración existente entre Fujitsu y SAP”. Además, subrayó que hoy “tecnologías como SAP HANA o movilidad están permitiendo que los negocios se redefinan y cambien”. Y como no podía ser de otra manera, la oferta de Fujitsu y sus partners para el entorno SAP también tuvo su protagonismo tanto en el área de exposición como a través de sesiones en las que se trataron temas como los proyectos de migración a sistemas abiertos, Sybase (IQ), el tratamiento de grandes volúmenes de información, HANA + IQ, servicios de ‘Pago por Uso’ para SAP y la consolidación de aplicativos.

Tecnocom implanta en Grupo Egasa la solución de planificación y consolidación de SAP

Grupo Egasa, multinacional española especializada en el segmento del juego y entretenimiento, ha confiado en la solución SAP Business Planning and Consolidation (BPC) para unificar la gestión de sus distintos negocios y filiales, como parte del proceso de expansión internacional que vive la compañía. El partner elegido por Egasa para efectuar el despliegue ha sido Tecnocom.

Este grupo está presente en Latinoamérica y Centro Europa, cuenta con una plantilla de 1.600 empleados, opera más de 70 establecimientos de juego, 7 casinos, varios bingos y boleras –con más de 9.000 máquinas–, además de restaurantes, complejos hoteleros y otros negocios en países como España, Chile, Croacia, Colombia o Perú. Asimismo, ha ampliado su actividad al ámbito de las apuestas deportivas bajo la marca Betplus en nuestro país.

Grupo Egasa ya era usuario de soluciones de SAP en distintas áreas de gestión empresarial y de SAP NetWeaver Portal en varios países. Como consecuencia de su expansión geográfica, la compañía tenía la necesidad de consolidar y gestionar la información de varios países sobre presupuestos, inversiones y reporting de gestión en distintas monedas, con diferentes criterios y con diversas herramientas desarrolladas a medida, lo que impedía tener una visión global del negocio y dificultaba la gestión de cambios.



Proyecto y beneficios

Tras una implementación en la que se concedió especial importancia al análisis de la manera de trabajar de los distintos directivos para conocer al detalle cada actividad del negocio, definir los flujos de trabajo con formularios específicos y diseñar los indicadores de gestión, Grupo Egasa ha podido disponer de una única aplicación de elaboración de presupuestos para toda la organización con modelos estandarizados, lo que le permite establecer un mayor control del ciclo presupuestario y la elaboración de informes en distintas divisas. Asimismo, ha podido alinear la planificación y consolidación económico-financiera con los objetivos, iniciativas y métricas propias de la multinacional, además de establecer procedimientos uniformes en toda la organización y realizar análisis automatizados y predictivos.

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





ESTRATEGIA | ORGANIZACIÓN | PROCESOS | TECNOLOGÍA



Avanzamos contigo

En Single Consulting estamos convencidos de que los cambios son necesarios para crecer. La clave del éxito radica en elegir al mejor compañero de viaje, con la capacidad y el compromiso necesarios para ayudarte a alcanzar tus objetivos. Por este motivo, llevamos cinco años acompañando a nuestros clientes en sus iniciativas de cambio en Europa y Latinoamérica.

Apostamos por el desarrollo continuo de soluciones innovadoras y trabajamos como un solo equipo junto a nuestros clientes. Creemos en el esfuerzo, la motivación, el compromiso y la pasión por la excelencia. Estos son algunos de los valores que nos hacen únicos y nos posicionan como referente de calidad en servicios de consultoría de negocio. **Seguimos avanzando juntos, gracias a tu confianza.**

Madrid | Barcelona | México DF | Lima | Bogotá www.singleconsulting.com

5 CINCO AÑOS
SINGLE
CONSULTING

Vicente Díaz, director general de operaciones de Tecnomcom

“Siempre hemos demostrado estar muy pegados a la evolución del porfolio de productos y soluciones de SAP”

En esta entrevista, el directivo nos ofrece las claves que permiten a Tecnomcom, Channel Gold Partner de SAP, seguir creciendo en el mercado aún en tiempo de crisis.

¿Cómo se posiciona Tecnomcom hoy en el mercado?

Somos la cuarta empresa de servicios de TI en España, y las cifras de la IDC Research España nos sitúan como la compañía de nuestro sector que más ha crecido durante 2011. Nuestro posicionamiento estratégico es ser una empresa líder en el mercado regional, definido por Iberoamérica y España, ya que estamos centrados en los clientes españoles y en los lugares donde ellos tienen su mayor grado de actividad, que en este caso es Latinoamérica.

Nos caracterizamos por ser una empresa que quiere estar muy cerca de los clientes, desde una perspectiva doble: desde el punto de vista de su presencia, por lo que les acompañamos a los países donde están operando -y por eso queremos ser multinacional-, y desde el punto de vista de su actividad, por lo que nuestro criterio organizativo tiene una clara orientación a la sectorización, con la que podemos ayudarles a mejorar sus procesos productivos y, en consecuencia, a conseguir una mejor posición competitiva dentro de su sector.

Sin embargo, operan también en otros países.

Sí. Nuestra estrategia no es ser multinacional en el sentido global, pero es cierto que a través de partnership con Workspace Alliance (el grupo de empresas que antes componían Getronics), somos capaces de hacer entregas y ofrecer servicios en más de 70 países en todo el mundo.

Si tuviese que destacar alguna característica diferenciadora de Tecnomcom, ¿cuál mencionarías?

Además de apostar por la transparencia de gestión como empresa cotizada que somos,

otro factor diferencial es que Tecnomcom invierte en I+D+i, una inversión que ha ascendido a 16 millones de euros en los últimos dos años. Eso nos permite tener productos propios, apoyados en muchas ocasiones por una componente más estándar como, por ejemplo, la tecnología SAP. Ese esfuerzo en I+D+i nos permite disponer de nuestra plataforma de medios de pago que es líder mundial; soluciones específicas para el sector seguros; soluciones propias para la gestión de efectivo, de equipamiento de infraestructura tecnológica, para oficina bancaria, para retail, etc.

¿Cómo está afrontando la empresa la crisis?

En este punto, hay dos aspectos. Desde el punto de vista externo, estamos deslocalizándonos o moviéndonos a Latinoamérica, a mercados que tienen un mayor crecimiento y volumen. En cifras esto se traduce todavía en 4 o 5 puntos pero el crecimiento en Latinoamérica supone doblar y casi triplicar la actividad que teníamos hace tres años. Para abordar un movimiento de este tipo también hay que invertir, y hay que ir con un producto y con un know-how.

Tiene unos costes importantes, pero en estos países hay más proyectos. Nuestra actividad en España crece más alrededor del outsourcing e iniciativas para reducir costes, mientras que en Iberoamérica el crecimiento procede de proyectos que tienen un incremento de ingresos asociados. Hay una mayor capacidad de inversión y las economías están creciendo.

Ese crecimiento hacia fuera es el que nos está permitiendo crecer en ingresos, si bien en España también hemos crecido.

Desde el punto de vista interno, estamos aplicando microgestión y tomamos decisiones basadas en zooms. Tenemos que tener un seguimiento de los KPIs de eficiencia de forma continua en todos los ámbitos.

Con esta política, que tendrá continuidad en 2012, ¿qué resultados han obtenido el pasado ejercicio?

En líneas generales, el 85% de nuestros ingresos viene de España y el 15% de Latinoamérica. Nuestra facturación total se elevó a 400 millones de euros -cifra que incluye todos los servicios que tenemos- y hemos crecido en torno a un 5 o 6% sobre los ingresos de 2010. En Latinoamérica hemos alcanzado un crecimiento más de un 200%, y en términos de cuota de mercado, ésta ha pasado de algo más 13% al 15%.

¿Cuáles son sus objetivos de crecimiento para este año?

Nuestros objetivos pasan por crecer y aumentar la participación de Latinoamérica. En un escenario a cuatro años, queremos crecer no solamente de forma orgánica sino corporativa, y que el 60% de los ingresos provengan de España y 40% restante de fuera de España. Y lo que necesitamos para ello también es ser rentables, por lo que nuestra estrategia es también mejorar nuestra rentabilidad.

¿Cuáles son los sectores que más están invirtiendo en proyectos de TI actualmente?

Me remito completamente al último estudio de mercado de la Asociación Española de Consultoría, de la que Tecnomcom es miembro. En España, está claro que el sector financiero sigue siendo líder en inversión, no



Un avezado consultor en la alta dirección

Vicente Díaz, director general de operaciones de TecnoCom, se considera fundamentalmente un consultor. Ingeniero Superior de Telecomunicación por la UPM y MBA por el Instituto de Empresa, cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector de la Consultoría y servicios profesionales. Su trayectoria ha transcurrido en empresas como PricewaterhouseCoopers, EDS, Retevisión y Cap Gemini, Ernst&young y Director de Consultoría y Formación de SAP para España y Portugal.

por expansión sino por reorganización, y también destaca, por volumen de inversión, el sector de las telecomunicaciones, ya que este tipo de empresas viven de la innovación tecnológica. En el caso de la Administración Pública, vemos una oportunidad, ya que en su reestructuración la tecnología tiene mucho que aportar. Nuestro cuarto sector es industria, y en esta área merece un capítulo aparte retail, subsector que aglutina a empresas de tipologías muy diferentes y donde nos encontramos con clientes que tienen una estrategia definida de super-especialización y están continuamente en un proceso de inversión tecnológica por crecimiento, renovación y lanzamiento de nuevos productos y series, y otros que están en una situación distinta. No obstante, lo que sí es común a todos ellos, es la búsqueda de eficiencias y la reducción de costes.

¿Qué participación de mercado tiene TecnoCom en estos sectores?

Nuestra cuota de mercado es del 50% en el sector financiero, que agrupa banca y seguros. Por relevancia, el segundo es industria, mientras que telecomunicaciones y Administración Pública están alrededor del 18% cada uno.

¿Qué peso específico tiene SAP en su negocio?

Si hablamos de implantaciones SAP, nuestra cifra de negocio se sitúa en aproximadamente 15 millones de euros, lo que representa un 4%. Sin embargo, si incluimos toda la gama de servicios que está alrededor de ello, es decir, soluciones asociadas a aplicaciones SAP, la cifra aumenta en casi 5 millones de euros más.

Tenemos en torno a 200 clientes SAP e, incluso, TecnoCom es cliente de SAP. Entre

nuestros clientes figuran desde empresas del IBEX-35 a pymes, entendidas como grandes pymes.

¿Cómo llevan al mercado su oferta SAP?

SAP es un servicio que nosotros consideramos horizontal a todos los sectores. Tenemos soluciones verticales, pero por masa crítica, por eficiencia y por facilitar el despliegue de las implantaciones, consideramos que SAP es una de nuestras soluciones horizontales.

Su relación con SAP se inició en los años 90

¿Cuáles son las claves del éxito de esta alianza?

Creemos que uno de nuestros valores para que SAP nos reconozca como partner es que siempre hemos demostrado estar muy pegados a la evolución de su portfolio de productos y soluciones. Estamos a la vanguardia de la oferta de SAP y se demuestra en varias cuestiones como, por ejemplo, haber sido reconocidos por SAP con el Premio a la Excelencia 2011 por conseguir el mayor volumen de negocio en Business Analytics, una de sus grandes apuestas, y estamos también en HANA.

Se nos reconoce por la calidad de las implantaciones, ya que estamos cerca del cliente en el despliegue de las soluciones para conseguir cumplir con éxito sus expectativas con cada proyecto, que es un elemento fundamental.

¿Cómo se ha adaptado TecnoCom al nuevo catálogo de soluciones de SAP?

Cuando se introducen nuevas tecnologías o soluciones, indudablemente la formación es fundamental. En este sentido, somos una empresa que certifica y participamos en másters específicos de SAP para ampliar la cartera de

consultores certificados, que es una manera de estar próximos al proceso de conocimiento en las soluciones.

Y tenemos otra ventaja: todas esas soluciones están exigiendo que las empresas tengan un portfolio más amplio como el que tiene TecnoCom. Por ejemplo, cuando hablamos de HANA, lo hacemos también de plataformas tecnológicas, no sólo de software o aplicativo y se necesita especialización en bases de datos.

El reto de TecnoCom es interno, ya que tenemos que coordinar recursos en diferentes unidades dentro de la organización. Se trata de gestionar todas las alianzas tecnológicas para estar alineados con una oferta distinta a la que teníamos antes por un elemento externo como puede ser la aparición de HANA, con un hardware específico In-Memory y demás. En definitiva, cuando SAP aumenta la oferta en el área funcional, nuestra capacidad sectorial es capaz de absorber esa ampliación de la oferta. Cuando lo hace en el área tecnológica, también. Y aumentan también los ingresos adicionales asociados a tecnología SAP, al envolver la oferta de otras áreas o niveles.

TecnoCom es Asociado Especial de AUSAPE desde 2002, ¿cuál es el valor que les ofrece la Asociación?

Nos aporta visibilidad en dos sentidos. Por una parte, los clientes conocen nuestra oferta y nosotros podemos conocer mejor a los clientes y lo que están demandando. Tratamos de estar lo más cerca posible de ellos y de estar lo más preparados. En un mundo sectorial, hay que estar muy pegado a los clientes en sus demandas y sería absurdo que no hubiese esa retroalimentación.

Rafael Ocaña, SAP Business Development Manager de Fujitsu España

“Nuestras apuestas son SAP HANA, movilidad y cloud, donde tenemos una propuesta de valor muy clara y sólida”

Titulado en informática, Rafael Ocaña ha trabajado buena parte de su carrera en empresas como IECISA o Sun Microsystems y cuenta con una dilatada experiencia tanto en sistemas de gestión empresarial como en el entorno SAP. En 2008 se incorporó a Fujitsu para responsabilizarse negocio SAP en España. Con él, hacemos un viaje sobre la propuesta de gigante japonés en esta área.

¿Qué papel juega Fujitsu dentro del entorno SAP en España?

Desde 2008, hemos ido aumentando nuestra presencia en el mercado español y ahora mismo somos percibidos por el mercado como un proveedor de tecnología SAP y hay clientes que acuden a nosotros para solicitar información sobre su tecnología, que era algo que antes no ocurría. Tenemos visibilidad en el mercado, estamos reconocidos como un proveedor válido y nos estamos esforzando en ser un referente en el área de nuevas tecnologías alrededor de SAP. Nuestras apuestas son SAP HANA, movilidad y cloud, donde tenemos una propuesta de valor muy clara y sólida.

Se puede decir que son un proveedor joven en infraestructura SAP en este país. Precisamente tecnologías como SAP HANA, movilidad y cloud ¿pueden ser una buena baza competitiva para la compañía en España?

Efectivamente. En este tipo de soluciones tenemos la gran ventaja de que no hay una estructura previa de otros proveedores que nos lleven ventaja, y podemos competir en términos de igualdad puesto que ningún otro tiene más referencias ni más experiencia o conocimientos que nosotros. Si a eso le añadimos que nuestra central en Alemania es muy potente en temas como SAP HANA y contamos con muchísimo respaldo, nos da una ventaja competitiva respecto al resto del mercado SAP.

¿Cuáles son esas ventajas competitivas en estos nuevos entornos?

La relación SAP-Fujitsu se prolonga desde hace más de cuatro décadas, tiempo en el que Fujitsu ha sabido ganarse su confianza

hasta el punto de ser uno de los tres únicos partners certificados en las tres áreas: tecnología, hosting y servicios.

Estamos en la primera posición en la carrera de los fabricantes de hardware en torno a la arquitectura SAP HANA y la propia SAP ha elegido a Fujitsu como proveedor de infraestructura para montar sus entornos HANA en Alemania y desplegarlos por sus delegaciones por el mundo.

Esta experiencia probada la trasladamos al resto de países, ya que para simplificar la instalación del sistema y para ofrecer una calidad global de la solución, Fujitsu configura e instala las máquinas en fábrica desde Alemania. Estamos hablando de que, en menos de tres días, el sistema puede estar en producción, puesto que cualquier problema se detecta en fábrica y no en casa del cliente. Esto agiliza la implantación y hace que sea indiferente el lugar donde se lleva a cabo la instalación.

¿Qué es lo que aporta la máquina a una solución con SAP HANA?

SAP HANA y la tecnología in-memory supone un cambio revolucionario para la arquitectura SAP y el rendimiento de la máquina está garantizado por la propia SAP, con unas condiciones muy restrictivas de certificación.

¿Entonces cuál es el factor diferencial que ofrece el hardware y por qué SAP elige Fujitsu?

Aunque las arquitecturas de máquinas de otros proveedores puedan ser iguales o parecidas a la infraestructura de Fujitsu, ésta incluye una serie de valores añadidos que hacen que se opte por ella. Nosotros no vendemos una caja con el appliance, con



SAP HANA instalado, y se la entregamos al cliente o al partner y nos marchamos.

Lo que hacemos en un despliegue de este tipo es integrar una serie de servicios que, de forma obligatoria, van incluidos en el precio de la configuración. Dentro de estos servicios, ayudamos al cliente a definir realmente el alcance del uso de esa máquina SAP HANA, el entorno SAP donde se va a integrar, la configuración de redes, discos, accesos y toda la configuración del data center donde se va a tener que integrar esa máquina.

Esto, sumado a que la preinstalación de toda esa máquina -hardware y software- se realiza en la fábrica de Fujitsu de Alemania, quiere decir que hemos sido capaces de establecer una metodología de despliegue muy probada y que funciona perfectamente desde el primer día. Un ejemplo en esta área es Red Bull, empresa a la que le proporcionamos nosotros la máquina y en 10 días desde que hizo el pedido, tenía la máquina en producción.

Desde el punto de vista de Fujitsu, ¿hay interés en el mercado español por SAP HANA?

Sí, varias de las empresas más importantes del país están realizando pruebas de concepto con nuestra infraestructura, con sus propios datos y sus propios procesos de negocio, y están en proceso de decisión sobre abordar una estructura de SAP HANA para parte de su ERP de SAP.

Y en el área de cloud. ¿Cuál es su proposición de valor?

En este entorno, como multinacional, tenemos una propuesta sólida y probada de

cloud que cubre todo el mundo. Tenemos más de 80 data centers repartidos por el mundo, con distintos niveles de certificación y que dan servicio en 29 idiomas.

Dentro de esa oferta cloud global, hay una rama especializada en tecnología SAP. En concreto, tenemos cuatro data centers en Europa centrados exclusivamente en proporcionar servicios cloud en el entorno SAP: dos en Alemania, uno en Reino Unido y otro en Finlandia.

¿Son servicios que se dan exclusivamente desde data centers internacionales?

No. Dependiendo del ámbito del cliente y de su volumen, también utilizamos centros de datos locales. Tenemos clientes a los que se les da el servicio cloud o de outsourcing más tradicionales en los data centers locales de Madrid, Sevilla y Barcelona, mientras que a los que han iniciado procesos de internacionalización se les proporciona el servicio desde data centers especializados. Nuestro cliente más relevante en España de este tipo de servicios es Campofrío, empresa española que cuenta con una red de empresas que cubren toda Europa y para la que gestionamos toda su infraestructura de SAP y las disciplinas anexas a SAP desde nuestro centro de datos en Alemania en modo cloud. También contamos con clientes como la empresa Liberty Seguros o la cadena de tiendas de moda Blanco.

¿Y en movilidad?

En este ámbito, nuestra apuesta no es tan "marketiniana" como la de otras compañías, ya que nos dirigimos nuestra oferta exclu-

sivamente al mercado profesional-empresarial. En este sentido, ofrecemos dispositivos que se integran perfectamente con el entorno corporativo y sus procesos de negocio, de forma que en ellos se pueden instalar las mismas aplicaciones que en el resto de equipos y con las mismas garantías de seguridad que el resto de sistemas de la empresa.

Por eso, prestamos mucha atención a temas como la fiabilidad del dispositivo, duración y capacidad de intercambio de las baterías, y a que sean fácilmente integrables sin necesidad de desarrollos específicos de movilidad.

¿Qué clientes nos puede citar en esta área de negocio?

El INE está elaborando el censo de España con 5.000 tablets de Fujitsu, pero también hay concesionarios de automóviles que han hecho una fase piloto y están ahora mismo desplegando nuestras tablets por toda la red de concesionarios para la gestión postventa.

Y ya para finalizar, ¿cuál es su propuesta de valor para la pyme?

Las empresas de menor tamaño y también las empresas de mayor envergadura que se están internacionalizando y que tienen que consolidar los datos de sus filiales con sus sistemas ERP centrales están demandando soluciones con SAP Business One. Somos el único proveedor de hardware que proporciona una solución de HANA para PYME, con integración con SAP Business One. Ahora mismo sólo existe con infraestructura Fujitsu.

Esta solución ya está implantada en clientes españoles.



Una nueva alianza al servicio de la movilidad

El año 2010, con el nacimiento de los tablets, cambió radicalmente la manera de entender el concepto de movilidad empresarial. Acompañado de un crecimiento continuo de las infraestructuras de comunicación, el lanzamiento de estos nuevos dispositivos con grandes pantallas, de uso sencillo y con curvas de aprendizaje especialmente rápidas, ha disparado el negocio de la movilidad.

Cada vez son más las empresas que han comenzado a identificar aquellos procesos de negocio que son susceptibles de ser movilizadas. Esta búsqueda persigue dos objetivos: maximizar la productividad para determinados puestos de trabajo y facilitar el acceso - cuando, cómo y desde cualquier lugar - a funcionalidades adicionales hasta ahora impensables sin un dispositivo móvil. En definitiva, de lo que se trata es de poder movilizar procesos con funcionalidades específicas y acotadas, con el fin de simplificar la experiencia de usuario en estos dispositivos móviles.

tiene como resultado el desarrollo de una oferta creciente de aplicaciones móviles.

Nuestras soluciones

Dentro de nuestro porfolio de soluciones en movilidad, en este artículo presentamos dos de las más relevantes: HR Directory y Workforce. Gracias a las características y funcionalidades que aportan los dispositivos móviles, estas herramientas mejoran la experiencia del usuario, y optimizan la comunicación y los procesos de negocio.

HR Directory se encuentra disponible para smartphones iPhone y Android y es,



Con esta visión de negocio, Single Consulting -con más de cinco años de experiencia en el sector de la consultoría- y LinkeIT - partner tecnológico de SAP con amplia experiencia en desarrollo de aplicaciones móviles- se han unido en un acuerdo estratégico para dar respuesta a la creciente demanda en soluciones de movilidad empresarial que requieren sus clientes.

Esta alianza, asentada en el trabajo en equipo y la apuesta por la innovación,

en esencia, un directorio de información sobre la empresa, sus departamentos y sus empleados. Una de sus principales características es que se presenta en formato de red social con el fin de habilitar la comunicación entre las diferentes entidades mediante notificaciones y mensajes.

Además, gracias a su integración con SAP HCM, la aplicación ofrece información actualizada sobre los empleados y departamentos existentes en la estructura organi-

zativa. También facilita el acceso a perfiles de otros usuarios -ya sean personas físicas, departamentos o unidades organizativas- para obtener información detallada de los mismos como, por ejemplo, datos y medios de contacto, noticias, localización, imágenes o documentos, etc. En el caso de los empleados, la aplicación permite visualizar su posición y navegar dentro de la estructura organizativa de la empresa.

Por otro lado, WorkForce (concebida y desarrollada inicialmente para iPad) es compatible con la plataforma Sybase Unwired Platform (SUP) y aporta soluciones para el proceso y la gestión de tareas de trabajo de campo. Mediante una sincronización completa con el servidor, esta aplicación permite descargar de forma local las diferentes tareas asignadas al usuario, facilita su gestión y ofrece la posibilidad de completar los formularios asociados para su posterior carga. De esta manera, la aplicación mantiene su funcionalidad en entornos en los que la comunicación con el servidor no es posible. Gracias al carácter genérico de las tareas y los formularios, WorkForce es una herramienta polivalente de utilidad en diversos ámbitos de trabajo, como mantenimiento de equipamientos, gestión de auditorías y de calidad, recursos humanos, entre otros.

En definitiva, HR Directory y WorkForce sacan partido de las ventajas que aportan los dispositivos móviles -ya sean smartphones o Tablets- para completar y optimizar los procesos de negocio y necesidades a los que dan cobertura.

Aspectos clave en una iniciativa de movilidad

A la hora de evaluar la viabilidad de movilizar una funcionalidad específica dentro de la organización, es necesario tener en cuenta varios aspectos que pueden ser determinantes tanto en la selección de los procesos a cubrir, como su diseño y aplicación en los dispositivos soporte. Algunos de los más relevantes son:

- Pantalla. Es importante tener en cuenta las dimensiones reducidas

de la pantalla, y evitar maquetaciones complejas y con un elevado volumen de información en el display. Ya que la mayoría de estas pantallas son táctiles, es imprescindible evitar áreas de interacción muy pequeñas. Además, y a pesar de que estos dispositivos admiten la introducción de datos, se recomienda movilizar procesos que no requieran de un uso exhaustivo del teclado.

- Comunicaciones. Aún siendo una realidad que el sector de las telecomunicaciones ha avanzado de forma considerable en los últimos años, el intercambio de gran cantidad de información puede llegar a penalizar la experiencia de usuario en situaciones de conectividad limitada.
- Seguridad. Antes de intercambiar información sensible de la organización con dispositivos móviles, es vital habilitar una política adecuada de gestión de dichos dispositivos. Mediante herramientas de MDM (Mobile Device Management), es posible parametrizar todas las opciones de seguridad propias de cada dispositivo, optimizando su control y limitando la fuga de información en caso de pérdida o robo.
- Usuarios. Para definir la movilización de un proceso en particular, es imprescindible el trabajo previo de investigación: conocer los requerimientos específicos del proceso, el perfil de los usuarios involucrados, sus necesidades y expectativas... Sólo de esta forma es posible acertar con el enfoque del formato, en cuanto a complejidad y usabilidad, e incluso, asesorar sobre la selección del dispositivo a utilizar.

Ponemos a su disposición todo nuestro conocimiento y experiencia para aportar soluciones de valor en sus iniciativas de movilidad.

5

CINCO AÑOS
SINGLE
CONSULTING

iCore (NGA) resuelve la integración global dentro de la coreografía corporativa



En el hall de la estación central de tren de una gran ciudad, miles de personas se cruzan a diario, cada una de ellas va en una dirección, se desplaza a una determinada velocidad y busca una meta diferente. Nadie parece prestar atención a los movimientos del resto y las personas siguen fluyendo en todas las direcciones.

En medio de la vorágine y sin ningún aviso aparente, un gran número de personas se detiene súbitamente. No hay ninguna señal perceptible que los ponga de acuerdo y de repente, comienzan a bailar con movimientos sincronizados y siguiendo unas pautas comunes.

Segundos después del inicio de la coreografía, por los altavoces de la estación, comienza a escucharse una popular y rítmica canción que encaja con los gestos de nuevos bailarines, que con aparente espontaneidad, van sumándose al baile.

En la cara del resto de viajeros, paralizados por la inesperada coreografía, se dibuja una sonrisa cargada de sorpresa. Después de

unos minutos de asombroso baile que agrupa a un centenar de personas, la música se para del mismo modo que había comenzado y todos siguen su camino.

Esta súbita actuación no era improvisada, sus participantes conocían cuándo, cómo y qué debían hacer, porque existía una coreografía planificada. De hecho, este flashmob (así se conoce este tipo de iniciativas), se ha preparado y coordinado previamente teniendo como objetivo la reacción de los espectadores. De la misma forma, los entornos corporativos deben coreografiar y orquestar los procesos de negocio, para lograr un modelo exitoso que consiga sorprender a sus competidores.



Mientras que la coreografía en la estación es un acto puntual, los procesos corporativos se repiten de manera continuada y, por este motivo, es necesario estructurarlos dentro de los planes estratégicos. Para lograrlo, el nuevo equipo de integración iCORE (NGA), pone en marcha una metodología que nace del éxito cosechado en la coordinación de los procesos de Recursos Humanos de clientes internacionales.

Esta metodología se basa en la reutilización, optimización y sincronización en

el marco de los procesos corporativos. Con las técnicas iCORE, los clientes reducen el coste de nuevos desarrollos y simultáneamente, obtienen garantía de calidad. El valor añadido se asegura con una arquitectura robusta, flexible y adaptable a la cambiante situación del mercado.

La arquitectura orientada a servicios (SOA) de los desarrollos que está llevando a cabo en este campo NGA, está permitiendo a los clientes reutilizar las estructuras de datos maestros, que han sido creadas para

alimentar sistemas legacy/perimetrales. Estas estructuras flexibles permiten incorporar nuevos consumidores con un coste muy reducido, respetando la arquitectura de seguridad y alta disponibilidad de los mismos.

Coreografiar los procesos de una gran empresa no es una tarea sencilla, pero la experiencia de iCore (NGA), ayuda a los clientes que así lo desean, a obtener sinergias sincronizadas que les permiten posicionarse y sorprender al resto.

La Metodología iCORE se basa en los siguientes principios:

- Alta competencia en integración.
- Enfoque global.
- Estandarización.
- Orientación a servicio.
- Reutilización de objetos.
- Adaptabilidad y flexibilidad.
- Escalabilidad.
- Alta disponibilidad.
- Buenas prácticas.
- Desacoplamiento de tecnología.
- Bajo coste de adaptación.





Carmen Romero,
HANA Product Manager - REALTECH



Nuestras primeras HANAndaduras

En el mundo de los sistemas de información reinaba el conformismo, la paciencia y la resignación... Todo era posible pero todo era insuficiente.

Si pretendíamos cubrir los requerimientos analíticos con el mínimo nivel de detalle de la información, nos topábamos con la complejidad de mover grandes volúmenes de datos, y la incomodidad de las esperas tras solicitar un informe. Si, por el contrario, queríamos dar buenos tiempos de respuesta, cubriendo los informes analíticos más agregados, caíamos en la desesperanza al no disponer de un sistema lo suficientemente escalable y flexible ante nuevas necesidades.

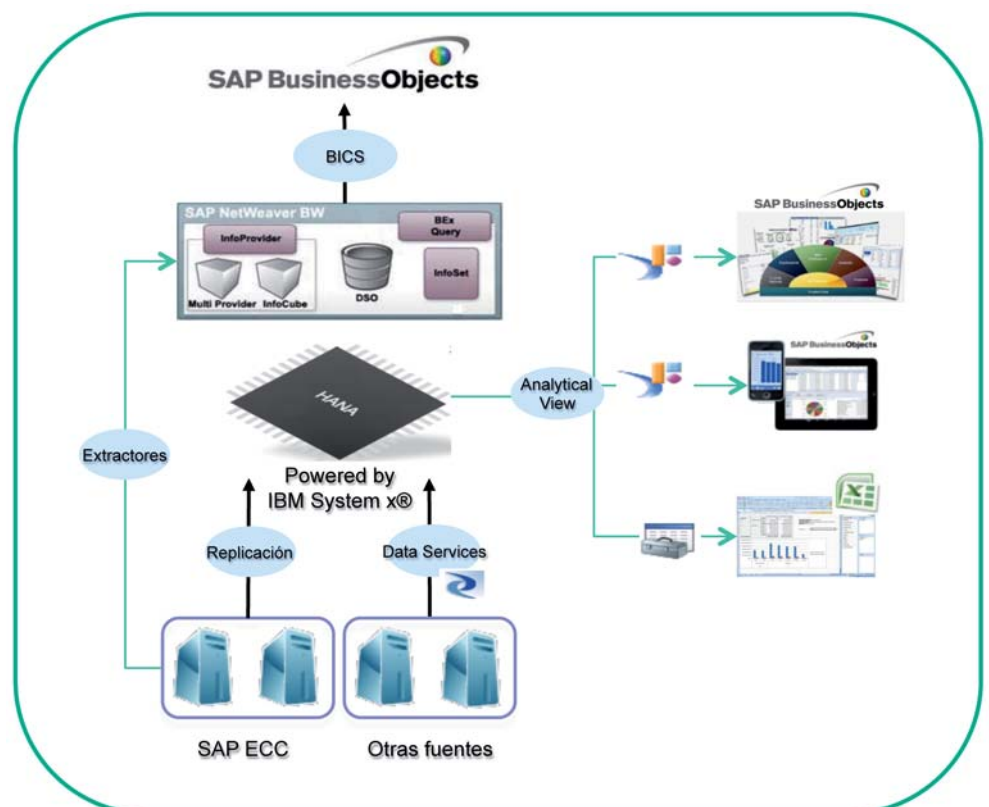
Cualquiera de las dos alternativas, con el tiempo, se volvía insostenible. La primera por volumen, grado de crecimiento, y por desuso, debido a las largas esperas de los informes. La segunda porque cada nuevo requerimiento suponía un cambio

en el modelo o incluso, en algunos casos, una reingeniería.

Entonces, cuando todos empezábamos a acostumbrarnos y a resignarnos, apareció ella... Al principio se escuchaba su nombre en todas partes, pero sin ninguna referencia real de cómo era, ni cuáles eran sus capacidades. Leímos foros, artículos, asistimos a eventos, a cursos..., y empezamos a sospechar que realmente podría ser la solución definitiva a los sistemas de información.

REALTECH, como empresa puntera en tecnología e innovación, no podía más que anticiparse a la llegada del más revolucionario producto de SAP: SAP HANA.

Con el afán y la ilusión que supone un reto nuevo, nos certificamos e instalamos



un laboratorio con todo lo necesario para comenzar nuestra *HANAndadura*. Cada escenario que implantábamos, cada modelo que creábamos, cada informe que solicitábamos nos fue demostrando que, definitivamente, SAP HANA es la solución y la respuesta a todas las preguntas.

Análisis de la información en tiempo real

Decidimos empezar por el escenario de *Tiempo Real* porque, aún siendo el más ambicioso por la novedad que suponía, era el que más beneficios iba a reportar a nuestros clientes.

En uno de nuestros sistemas ERP configuramos la integración con el replicador y buscamos el ámbito funcional para nuestra prueba. Debía ser algo sencillo pero con la suficiente envergadura como para que fuese decisivo y determinante de cara a sacar conclusiones. Nuestra elección fue el módulo de gastos de viajes de SAP HCM, así que sólo quedaba la configuración en SAP HANA. Desde su herramienta de administración, monitorización y auditoría, SAP HANA Studio, lanzamos la carga inicial, solicitamos la replicación y... ¡Allí estaban todos los datos y el mecanismo automático para la réplica en tiempo real!

Intentamos, entonces, buscar valor analítico a nuestra prueba, por lo que creamos *Analytic Views* para explotar la

información con *Web Intelligence*. Con la emoción de visualizar los primeros resultados, comprobamos que el informe contenía los datos exactos de nuestro sistema transaccional. A partir de ese momento, cada cambio en nuestro SAP ECC se replica automáticamente en nuestro SAP HANA.

SAP HANA como base de datos integrada

El siguiente escenario al que nos enfrentamos fue el que entendía SAP HANA como una base de datos independiente, conectada mediante SAP BusinessObjects Data Services (DS) a cualquier sistema satélite. Para ello, utilizamos una BB.DD. relacional de 50GB, con un esquema específico de ventas y creamos en DS los flujos necesarios para el intercambio, comprimiéndose los datos a 7GB, tras la carga.

Para marcar la diferencia con el escenario anterior, y así probar otras alternativas que ofrece SAP HANA, nos propusimos explotar la información directamente con Microsoft Excel, de forma que conseguimos navegar, desde la propia hoja de cálculo, por 100 millones de registros en milésimas de segundo.

Acelerar los procesos transaccionales

SAP, siguiendo su estrategia de evolución de SAP HANA, liberó uno de sus primeros RDS (Rapid Deployment Solution) para CO-PA. Se trata de una solución totalmente integrada con el sistema ERP para acelerar procesos de gestión transaccional. Este RDS se despliega en SAP ECC y, automáticamente, adapta todos los programas del módulo analítico de Controlling, para realizar las lecturas y replications a la base de datos de SAP HANA. En REALTECH implementamos esta solución y conseguimos acelerar un 70% los procesos más pesados:

repartos y subrepartos de Controlling; informes sobre características analíticas asociadas a la contabilidad; y cierres de periodos.

SAP BW powered by HANA

El siguiente escenario obtiene los resultados más evidentes e inmediatos en cuanto a mejora de tiempos de respuesta en informes analíticos. Se trata de una migración técnica de la base de datos que da soporte a la plataforma SAP BW, para ser sustituida por SAP HANA. Sin reingenierías de los modelos de datos, sin interrupción de los sistemas y de forma totalmente transparente, esta migración adapta las estructuras de datos del diccionario de SAP BW para adecuarlos al almacenamiento en columnas y la tecnología In-Memory. En nuestro laboratorio, los tiempos de carga y activación de los objetos DSO mejoraron un 80%, el tamaño de la base de datos se comprimió, y los tiempos de respuesta de los informes fueron hasta 100 veces mejores que con la base de datos tradicional. ¡Ahora sí podemos evolucionar con éxito nuestro sistema SAP BW!

En definitiva, SAP HANA ya es una realidad argumentada, probada y aprendida con casos reales en REALTECH. Tenemos el conocimiento, estamos certificados y contamos con las capacidades y la infraestructura necesaria para implantar el escenario que mejor se adapte a las necesidades de las empresas. Éste es sólo el principio, ya que en REALTECH nos proponemos resolver, de una vez por todas, los problemas de rendimiento que hemos estado sufriendo en todos los ámbitos SAP... Les invitamos a seguir pendientes de estos avances en *#HANAndaduras*, porque lo mejor está aún por llegar... Ahora, en el mundo de los sistemas de información reina el optimismo, la velocidad y el valor...





Roberto Rodríguez
Consultor experto SAP-SCM de everis



Gestión de almacenes con SAP EWM

Durante la última década la cadena de suministro ha girado hacia mercados más globales, lo que se ha traducido en una mayor competencia entre las empresas y la deslocalización de las fuentes de suministros, centros de fabricación y, lo que es más importante, de los clientes.

La situación económica de los últimos años ha acelerado la deslocalización de los clientes, por la necesidad de encontrar nuevos mercados. Al mismo tiempo, éstos han incrementado sus exigencias en cuanto a los servicios requeridos, plazos de entrega y costes.

Este escenario influye en las tareas de planificación de la cadena de suministro y en su ejecución, siempre y cuando esta última se refiera a la gestión de almacenes y la del transporte.

La gestión moderna de almacenes tiene como objetivos el control y optimización de los movimientos dentro del almacén, por un lado, y el almacenamiento de los materiales, por otro. La gestión de almacenes está integrada con los flujos de aprovisionamiento (compras o producción), los flujos de distribución (ventas o suministro a producción), así como la gestión del transporte y la gestión del *stock*.

Una buena gestión de almacenes permite una reducción de los costes del almacén de forma que sea competitivo para la empresa. Así, los almacenes se enfrentan a una competencia interna con otros almacenes de la empresa a través de la comparación de costes y a una competencia externa, donde la empresa analiza sus costes de almacén con los costes de la competencia. Actualmente se observa una tendencia a la externalización de la gestión de almacenes, con la que las organizaciones se pretenden disminuir los costes para ganar competitividad. En la determinación de los costes de la gestión de almacenes se engloban los siguientes criterios:

- Costes directos de los movimientos: son los costes de mano de obra y los costes de los recursos físicos utilizados.
- Costes directos del almacén, que abarcan el coste del alquiler o amortización del almacén, de los medios materiales de almacenaje y los costes generales del almacén.
- Coste indirecto del almacén: los costes de incidencias en las entregas a los clientes.

Últimamente existe un cambio de filosofía para convertir el almacén en un centro de beneficio, es decir, que en él se puedan realizar acciones que proporcionen un valor añadido al material almacenado. Por ejemplo: montaje de kits, personalizaciones, controles de calidad, etc...

El dinamismo que actualmente existe en las empresas para adecuarse a los nuevos mercados o los nuevos requerimientos de los clientes se tiene que reflejar en la flexibilidad y rapidez de adaptación de la gestión de almacenes.

SAP desarrolló hace ya cinco años SAP Extended Warehouse Management, una herramienta de gestión de almacenes que permite adaptarse a los nuevos requerimientos del mercado. Su principal característica es la flexibilidad que consigue por el alto grado de parametrización.

En la **Gestión de ubicaciones** se definen los diferentes tipos de almacén y cada una de las ubicaciones que se quieran gestionar, pudiendo definir las coordenadas x, y, z y en función del tipo de localización, se determina el tamaño de la ubicación. Por otro lado, con SAP EWM se pueden definir áreas de actividad que agrupan y ordenan lógicamente las ubicaciones de uno o varios tipos de almacenes para las operaciones de *picking*, ubicación e inventario.

A través de la **Gestión de procesos**, SAP EWM permite la definición de diferentes procesos que representarán los diferentes flujos del almacén. Estos procesos se pueden descomponer en diferentes acciones funcionales (descarga, recepción, desconsolidación, ubicación, etc...) o/y en diferentes pasos para adaptarse a la tipología del almacén (utilización de elevadores para comunicar las plantas del almacén).

Esta gestión incluye la determinación de procesos ya que SAP EWM permite realizar esta concreción a nivel tipo de documento, tipo de línea y artículo. Así se asignarán dos procesos distintos para el mismo artículo, mismo tipo de línea y distinto tipo de documento.



SAP EWM se integra de forma directa con los módulos de compras, ventas, producción y *stock* de SAP ECC o de otro ERP del mercado. Gracias a que SAP EWM utiliza sus propios documentos de entrada, salida, traspaso de stock y de transporte, donde se refleja la información transmitida desde el ERP. A través de la parametrización se pueden definir tantos documentos como se necesiten para realizar la integración con el ERP. En esta definición se indican las características del documento status, control de cantidades, control de datos incompletos y las acciones que se pueden realizar cuando se crea, modifique o se grave el documento.

Un mismo almacén de SAP EWM puede integrarse con uno o varios centros de un mismo ERP o varios ERPs, puesto que SAP EWM utiliza la entidad dueña de la mercancía para identificar el stock que pertenece a cada centro.

En el **flujo de entrada**, SAP EWM permite la creación de entradas a partir de las entregas esperadas (pedidos de compras y las órdenes de producción), en el momento en el que llega la mercancía al almacén. Del mismo modo, las entradas entrantes pueden ser transferidas desde el ERP.

A través de parametrización se definirá la estrategia de ubicación en los niveles de proceso, artículo y cantidad.

Respecto al **flujo de salida**, se incluyen los flujos de salida al centro de coste, para destrucción y por recogida en el almacén donde se incluye la posibilidad de impresión de la factura enviada desde el ERP. La extracción del material se puede realizar de forma paralela para las unidades, cajas y pallets. La determinación de la ubicación se basa en el tipo de proceso, artículo y cantidad. SAP EWM da cobertura funcional a las distintas

formas de realizar el picking, por oleadas, en dos pasos, picking and packing, etc....

Con la **Gestión de recursos y tareas** SAP EWM optimiza los movimientos del almacén. Así, SAP EWM contempla la posibilidad de identificar en el sistema cada uno de los recursos del almacén, definiendo sus características físicas, qué mercancía puede mover y dónde puede trabajar. La gestión de tareas se basa en la división de los procesos en diferentes etapas funcionales o físicas, SAP EWM controla la ejecución de cada una de estas etapas.

Además, si los operarios seleccionan que SAP EWM determine una nueva tarea a realizar, ésta le asignará la más eficiente al recurso según su posición, la última tarea realizada y las que están pendientes.

Para una gestión más avanzada de recursos SAP EWM cuenta con los siguientes submódulos:

- **Material Flow System**, cuyo objetivo es la integración con los diferentes automatismos del almacén a nivel de PLC, con la consiguiente integración en los flujos del almacén.
- **Labor Management**, que permite la planificación, control y simulación de la carga de trabajo de los recursos del almacén. Permite medir la eficiencia de los recursos, a partir de los datos teóricos (calculados a partir de los estándares definidos) y de los datos reales de la ejecución.

Existe la posibilidad de que estos datos de productividad se puedan transferir al módulo de recursos humanos del ERP, para el cálculo de las primas por productividad.

SAP EWM permite la inclusión de los **servicios de valor añadido**, tanto en los flujos

de salida como en los flujos de entrada. Un caso especial es la gestión de *Kits*, SAP EWM permite su montaje durante la preparación de pedido como para su almacenamiento, sin que sea necesario crear la orden de producción.

Dentro de las funcionalidades de SAP EWM se incluye la **Gestión del Transporte** donde se puede determinar la ruta de la entrega, la creación de los documentos de transporte y la gestión de la flota de camiones. Con esta gestión, SAP EWM integra dentro de los flujos del almacén los flujos de los distintos vehículos (camiones, containers, trenes, etc...) dentro del almacén. Además, abarca las actividades de control de entrada/salida y los distintos movimientos entre el punto de control, muelles y parking.

Para las tareas de **Seguimiento de las actividades del almacén**, SAP EWM presenta diferentes herramientas:

- **Monitor de Almacén**: proporciona información sobre las diferentes entidades del almacén (documentos, ubicaciones, recursos, tareas). No sólo permite la consulta de la información o la navegación hacia la entidad, sino que permite realizar ciertas acciones sobre ellas.
- **Cockpit**: visualiza de forma gráfica los valores de los KPI del almacén definidos y el estado de la integración con los automatismos.
- **Mapa del Almacén**: representación gráfica en 2D del almacén. Se puede consultar el estado de las ubicaciones y de los recursos.

Para explotar la información sobre el almacén necesaria para realizar el reporting requerido, SAP EWM propone la utilización de SAP BusinessObjects. De forma estándar proporciona los extractores, infocubos e informes, con lo que permite que el usuario defina otros para adecuarse a las necesidades de reporting requeridas por la empresa.

SAP EWM se encuentra entre las mejores soluciones de gestión de almacenes del mercado, como aseguran varios informes independientes (Gartner, Forrester, etc...)

En la actualidad SAP ha desarrollado Escenarios Predefinidos que permiten reducir el tiempo de implantación, por otro lado se han desarrollado funcionalidades específicas para la migración desde SAP WM.

Existe la creencia de que SAP EWM está orientado a grandes almacenes, pero hay que romper con esta idea ya que SAP EWM se puede adecuar a cualquier tipo de almacén, parametrizando la funcionalidad requerida por el mismo sea cual sea su tamaño o funcionalidad.



*Santiago Madruga,
Country Manager España y Portugal, Red Hat*



Hacia la Eficiencia en Infraestructura de TI para SAP

CEPSA ha mejorado el tiempo de respuesta de su plataforma SAP entre un 20 y un 40%, y ha reducido los costes asociados a la infraestructura de TI para SAP en un 80%, gracias a la utilización de tecnología de Red Hat. Por su parte, Banco Pastor ha logrado reducir sus gastos recurrentes de infraestructura de TI para SAP en un 30% y, quizás más importante, ha logrado una plataforma escalable en la que se pueden olvidar de problemas de crecimiento.



Con Red Hat, miles de empresas en todo el mundo están haciendo lo mismo: mejorar la eficiencia de sus entornos de TI para SAP, mediante la oferta de un mejor servicio con menores costes. Red Hat Enterprise Linux, que estos días cumple 10 años en el mercado, se ha convertido en un fiel compañero de viaje para las empresas que están recorriendo este camino, proporcionando un sistema operativo diseñado para entornos críticos y optimizado para SAP.

¿Un sistema operativo puede generar estas mejoras? ¿Linux optimizado para SAP? Muchos se preguntarán cómo es posible que Linux, el sistema operativo que se ofrece gratis con las revistas de informática, pueda proporcionar semejantes mejoras a las empresas, sin comprometer su negocio.

Todas estas empresas están pasando de sistemas propietarios, como Windows o Unix, a Linux. Pero no se trata de un simple cambio de sistema operativo. Para empezar, el hecho de cambiar a Linux se

Red Hat garantiza que va a mantener cada versión principal de Red Hat Enterprise Linux durante un mínimo de 10 años

proporciona independencia: aísla la capa de hardware de la de software, dando libertad a la empresa para elegir mejor su hardware. En el caso de estas empresas, que han optado por Red Hat Enterprise Linux, han podido elegir entre un enorme abanico de posibilidades, ya que casi todos los servidores del mercado están certificados con Red Hat, al igual que lo está SAP y todo el ecosistema necesario.

Esto ha posibilitado, por ejemplo, que Banco Pastor pudiera elegir implementar SAP sobre Red Hat Enterprise Linux en una plataforma Z, el mainframe de IBM -y obtener sinergias con el uso del mismo sistema operativo en otros servidores de tipo x86 que emplea para otras funciones. Por el contrario, CEPSA optó por pasar de una plataforma Unix muy estable y de alta calidad, pero también con grandes costes asociados, a una infraestructura basada en Intel y en Red Hat Enterprise Linux.

Es decir, con estrategias casi opuestas, una basada en Mainframe y otra en x86, pero en cada caso las más adecuadas a sus distintas necesidades y ambas apoyadas en Red Hat Enterprise Linux, CEPSA y Banco Pastor obtuvieron la libertad de elección que necesitaban en el hardware y, gracias a ello, consiguieron los beneficios de negocio que cada una buscaba.

Pero, en ningún caso, ninguna de estas empresas, ni de las miles que están realizando el mismo cambio, quieren ahorrar a costa de poner en peligro su operativa. Es más, buscan mejorarla. Buscan mayor rendimiento a menor coste, pero también más seguridad, y más control.

En la actualidad, tras 10 años de evolución como producto en el mercado, Red Hat Enterprise Linux incorpora avanzadas capacidades de RAS (Reliability, Availability, Serviceability), superiores a las de cualquier sistema Unix del mercado, y

modernas herramientas de gestión complementarias al propio sistema operativo, junto con los servicios profesionales tanto de Red Hat como de su nutrida red de socios, que se unen para que el cliente no sólo no pierda, sino que mejore la operativa de su entorno SAP, y lo haga más estable, seguro y eficiente.

Red Hat trabaja de forma activa para que sus soluciones cumplan con todas las exigencias de calidad de las empresas: realizando la labor de ingeniería de software que permite crear RHEL, la distribución de Linux orientada a empresas y optimizada para SAP; realizando metódicos tests de calidad y rendimiento, garantizando las certificaciones con todo el ecosistema, documentando y paquetizando la solución, dando las garantías legales que las empresas necesitan, ofreciendo los servicios profesionales que le demandan los clientes, habilitando a otras empresas para que también puedan prestar sus propios servicios alrededor de Red Hat, a elección del cliente.

Además, Red Hat sabe que los entornos de SAP necesitan estabilidad en el tiempo. Por eso, Red Hat garantiza que va a mantener cada versión principal de Red Hat Enterprise Linux durante un mínimo de 10 años, como algo estándar, ampliable a otros tres de forma opcional. Esto requiere que Red Hat mantenga equipos de ingeniería y de soporte que resuelvan cualquier problema que pueda surgir, dando una gran tranquilidad a sus clientes.

Un socio estable

Hoy en día, para hacer todo lo anterior, Red Hat emplea a cerca de 5.000 personas en todo el mundo, con oficinas en más de 60 países, generando ingresos anuales de más de 1.000 millones de dólares, con un crecimiento anual de su negocio por encima del 20%, y con un valor en bolsa superior a los 10.000 millones de dólares. Es un socio estable, con capacidad de inversión, listo para acompañar a sus clientes en caminos de largo recorrido.

Por estos motivos, empresas como CEPSA, Banco Pastor y muchas más, pueden confiar en Red Hat y en Red Hat Enterprise Linux para sus implementaciones de SAP -y, al hacerlo, reducen sus costes y mejoran su eficiencia operativa, su seguridad y estabilidad.

Los casos de éxito de CEPSA y Banco Pastor, entre otros muchos, están disponibles públicamente en:

www.redhat.com/resourcelibrary/case-studies/





José Ramón Castelo Toba,
Gerente Soluciones ERP de TecnoCom

TecnoCom

Centro de Servicios y Soporte SAP TecnoCom

El Centro de Servicios y Soporte SAP TecnoCom se ha certificado como Partner Center of Expertise. Esta nueva acreditación es garante de que la organización de soporte de un partner cumple con los requisitos necesarios para proporcionar servicios de soporte de alta calidad a sus clientes, en soluciones SAP Business Suite y en SAP Business Analytics.

CSS TecnoCom comenzó su andadura motivado por la necesidad de ordenar y proceder a través de una estructura organizativa y equipo propios, el servicio de soporte y mantenimiento de la línea de negocio SAP. El objetivo principal fue maximizar, en términos de eficiencia, la calidad del servicio prestado al mismo tiempo que se amplió el portafolio con claros beneficios para su cartera de clientes. La obtención de la certificación PCoE refrenda el éxito del Centro de Servicios y Soporte SAP TecnoCom.

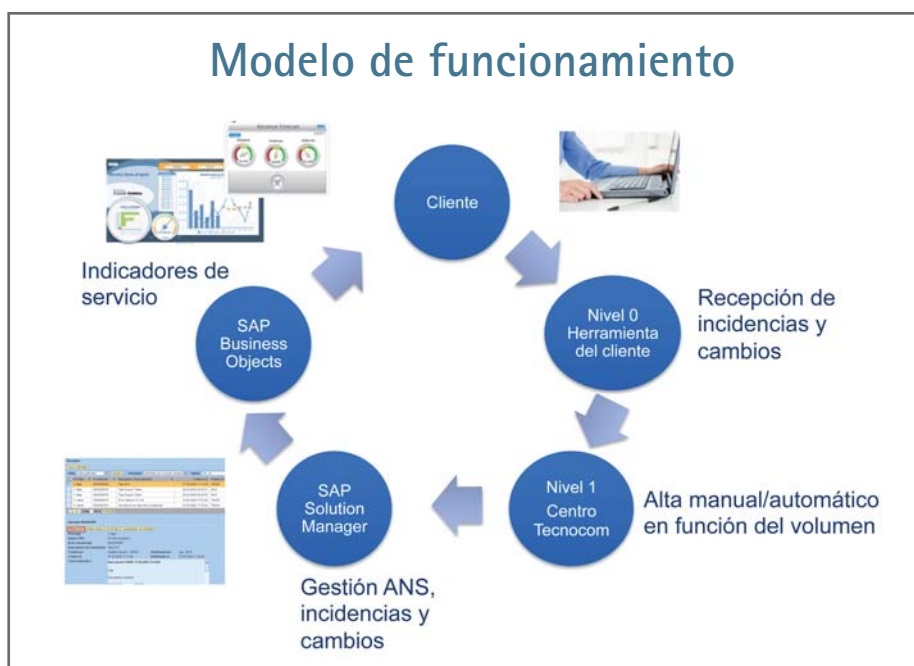
Nuestro modelo de organización y trabajo permite ofrecer de forma externalizada servicios de soporte y mantenimiento de aplicaciones e infraestructura técnica de SAP, a través de un conjunto de recursos (personas, herramientas, infraestructura, habilidades...) orientados a procesos propios de soporte, alineados con las mejores prácticas del mercado, cuyo objetivo es satisfacer requisitos del cliente a través de

la excelencia en el servicio. Contamos con certificaciones de soporte Hosting Partner, SAP Quality Partner y de forma voluntaria pasamos los controles de calidad periódicos para mantener las certificaciones ISO de calidad. Además disponemos de multitud de premios relacionados con procesos de soporte, como el premio a la excelencia en calidad y satisfacción de clientes obtenido los tres últimos años y el de mejor partner colaborador 2009 otorgado por AUSAPE.

Cabe destacar nuestra capacidad de servicio global e internacional. Para ello contamos con más de 80 profesionales distribuidos entre España y Latinoamérica, dedicados en exclusiva a servicios de soporte y mantenimiento con conocimiento y experiencia en todos los módulos y componentes SAP, así como en el ámbito de administración de sistemas y BBDD, incluidas nuevas tecnologías y soluciones como SAP HANA y Business Analytics. El 80% del equipo humano se encuentra certificado.

Entre las principales referencias de TecnoCom podemos mencionar el acuerdo con la Agencia Tributaria para el desarrollo de informes y modelos legales de presentación oficial. A modo de ejemplo el gestor de impuestos ZAEAT de TecnoCom permite declarar los impuestos en todos los modelos requeridos. A parte del ámbito financiero, donde cuenta con claras capacidades diferenciales, en RRHH también dispone de add-ons propios definidos bajo la normativa vigente de apartados como la Fundación Tripartita, contando con un desarrollo para gestionar las ayudas a la formación.

En palabras de Abelardo José Otero Palmeiro, Responsable del Sistema Corporativo SAP Novagalicia Banco "trabajar directamente con el centro de soporte SAP de TecnoCom supone una garantía para proporcionar un adecuado nivel de servicio a nuestros usuarios, además de posibilitarnos el crecimiento



Indicadores nivel de servicio



técnico para ser cada día más autosuficientes en la operación de nuestra instalación, y autonomía para la toma de decisiones.”

Antonio Rodríguez Pérez, CIO de Jealsa-Rianxeira “lo más sobresaliente del centro de servicios es la proactividad en la organización del trabajo, envío continuo de información y recomendaciones de soluciones sobre mis aplicativos SAP. Además de esta gran ventaja, el centro nos ayuda y acompaña en la internacionalización de nuestro grupo en países como Marruecos, Chile y Brasil.”

El portafolio de servicios ofrecidos por el centro se puede resumir en Mantenimiento de Explotación (Mantenimiento Proactivo y Reactivo), Mantenimiento Correctivo, Mantenimiento Evolutivo, Formación y Asistencias Técnicas, Gestión especializada del servicio y Actualización y Novedades a través de comunicados informativos y recomendaciones.

1. ¿Qué ventajas ofrece el centro?

Tecnom ofrece una serie de beneficios y claras ventajas a sus potenciales clientes, entre las que destacamos:

Nivel de servicio: adaptado a las necesidades del cliente y garantizado a través de un acuerdo que permite medir y mejorar el servicio prestado.

Control de costes: permite hacer una previsión de gastos.

Flexibilidad: ante nuevas necesidades de especialistas, el incremento de la carga de trabajo o un cambio de horario de servicio.

Reducción de esfuerzos: el cliente puede reducir o eliminar los esfuerzos de personal propio destinados al soporte SAP.

Aprovechamiento y reutilización del conocimiento: a través de la herramienta de

gestión del servicio SAP Solution Manager, Tecnom garantiza la independencia respecto a personas concretas.

Mejora continua: las revisiones periódicas con el cliente conducen automáticamente a una mejora del servicio.

Punto de contacto único para el cliente: prestación de servicios de soporte y de mantenimiento de licencias SAP.

Gestión de necesidades adicionales: integración con otra serie de servicios como Helpdesk de propósito general, Administración del Sistema Operativo y BBDD, Alojamiento y comunicaciones o Business Process Outsourcing.

Actualización: notificación y presentación a su cartera de clientes de las nuevas funcionalidades existentes en el mercado así como las adecuaciones legales necesarias para mantener cada sistema acorde con los requisitos exigidos por los distintos organismos oficiales. Asimismo, se envían recomendaciones propias del equipo Tecnom.

2. ¿Por qué principios se rige el centro de servicios?

Destacan como principios fundamentales del modelo Tecnom aquellos que conforman una filosofía de trabajo y entendimiento del servicio y que son capaces de generar un conjunto de beneficios y de aportar un claro valor añadido para sus clientes. En concreto el centro basa el servicio prestado en:

- Gestión óptima de recursos a través de distintos niveles de atención y distribución geográfica:**
 - Soporte de niveles: Nivel 1 o Dispatcher, Nivel 2 o Especialistas y Nivel 3 o Centro de Excelencia.
 - Soporte SAP AG: para problemas rela-

cionados con el producto.

- Atención externalizada desde los centros de trabajo de Tecnom en toda España y en Latinoamérica a través de sus centros de Perú y Colombia.

b) Marco metodológico específico:

- Incorpora prácticas públicas como ITIL, gestión del servicio y CMMI, ciclo de vida de cambios; además de prácticas propias como el procedimiento seguido para el alta de incidencia, aprobación de los trabajos, seguimiento, documentación y reporting.
- Metodología SAP AG: la derivada de ser miembro certificado Partner Center of Expertise, Hosting Partner, SAP Quality Partner y la aplicación del enfoque metodológico RUN SAP para soportes y mantenimientos.

c) Estandarización y consenso de métodos y procedimientos de estimación.

d) Uso de herramientas específicas de soporte, concretamente SAP Solution Manager.

e) Control y Seguimiento a través de tres órganos de gestión en los que participan cliente y proveedor con frecuencia de reunión y contenidos preestablecidos: Nivel Operacional, Nivel Táctico y Nivel Estratégico.

f) Tarifa única de servicio para la realización de trabajos bajo acuerdo ANS.

g) Oferta integral de cualquier producto o aplicación SAP.

h) Servicio 24X7 en cualquiera de las áreas de soporte, a nivel nacional e internacional.

i) Plan de retorno y de entrada en el servicio.

j) Contacto múltiple con el Centro: web, teléfono y correo electrónico.



Fernando Camarero
Active Global Support – SAP



SAP Solution Manager 7.1 y la oferta de soporte SAP

En agosto de 2011 SAP liberó la versión 7.1 de SAP Solution Manager. Esta herramienta de gestión del ciclo de vida de las aplicaciones se incluye dentro del contrato de mantenimiento de los clientes de SAP sin coste adicional alguno. La licencia de utilización de las diversas funcionalidades de la herramienta varía dependiendo del tipo de contrato, cubriendo toda la funcionalidad y escenarios en el caso de clientes Enterprise Support y MaxAttention.

SAP recomienda a sus clientes que se lleve a cabo un upgrade o una instalación desde cero de la versión 7.1 para poder sacar partido a las nuevas funcionalidades y mejoras que vienen incluidas en ella.

A través de su oferta de soporte, SAP facilita la adopción de los diferentes escenarios de gestión de aplicaciones incluidos en Solution Manager. Como se puede observar en la siguiente figura los escenarios están divididos en dos grandes grupos: Application Lifecycle Management (ALM) y RunSAP like a Factory (RSlaF). El primero de ellos, ALM, agrupa aquellos procesos que se encargan del manejo de requerimientos del negocio y de la adopción de los cambios dentro de la solución que da soporte tecnológico a dicho negocio, mientras que RSlaF incluye los procesos más relacionados con las operaciones y el mantenimiento de dichas soluciones. Entre dichas áreas surge la figura de Integration Validation con procesos que facilitan el paso de la implementación de los cambios a la operación, reduciendo riesgos y costes.

Solution Manager facilita la implementación y la mejora de las soluciones SAP y no-SAP. Permite obtener requerimientos de negocio a través de la gestión de incidencias y peticiones, junto con la integración con Project Portfolio Management (PPM) para la gestión de porfolio y proyectos. Además,

da soporte a la documentación e implementación de los procesos de negocio; ofrece funcionalidad de gestión y control de cambios desde la petición de los mismos hasta el transporte de éstos, y permite planificar, ejecutar y verificar tanto pruebas manuales como automáticas.

Solution Manager también simplifica las tareas de gestión de las aplicaciones en producción con herramientas de mantenimiento y seguridad, gestión de código propio, administración, monitorización de sistemas, bases de datos y máquinas, monitorización de la experiencia de usuario, monitorización específica de PI y BW, Root Cause Analysis, gestión de jobs, gestión de volumen y consistencia de datos, y monitorización de procesos de negocio, entre otras.

Una de las grandes ventajas es poder contar con un sistema que aglutina todo este conjunto de herramientas, con las sinergias que surgen entre los diferentes procesos que soportan. Por ejemplo, a la hora de realizar cualquier tipo de cambio, con Solution Manager se puede conocer cuál es el impacto de los mismos en los procesos de negocio documentados, pudiendo obtener, a su vez, un plan de pruebas que contenga el mínimo número de casos de test a ejecutar para conseguir la prueba de un máximo de objetos impactados.

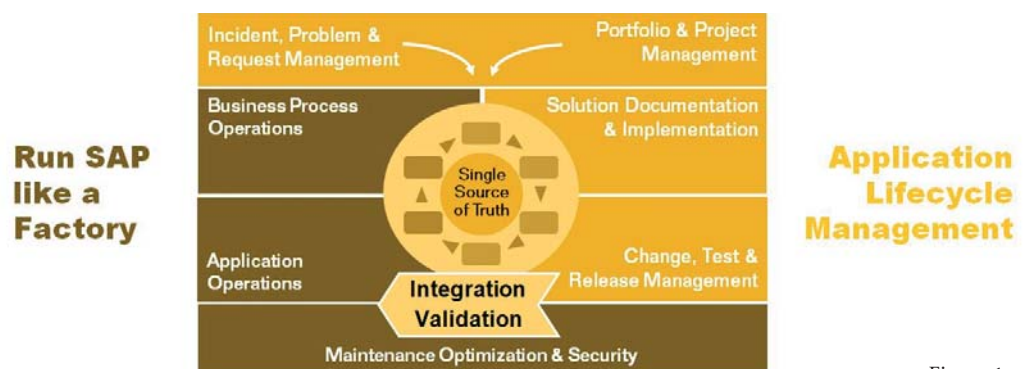


Figura 1.

Red Hat[®]

Obtenga más por menos en entornos SAP.

Descubra con Red Hat cómo mejorar un 40% el rendimiento en entornos SAP, reducir en un 80% los costes operativos asociados a su infraestructura de TI, evitar dependencias abusivas de proveedores, y mejorar la flexibilidad y el servicio al negocio.



Red Hat ofrece soluciones de infraestructura IT certificadas y optimizadas para SAP, con tecnología de código abierto de clase empresarial: estable, escalable, flexible y segura. Con un menor coste de adquisición y de operación, Red Hat le ayuda a optimizar la eficiencia de su entorno SAP, con toda confianza.



Para más información visite: redhat.com/products/enterprise-linux/for-sap/

Para más información sobre Red Hat en España: <http://es.redhat.com/>

O llame y pregunte por Red Hat a su partner de confianza. Trabajamos con una amplia red de partners, publicada en: http://redhat.force.com/finder/Partner_Finder

Copyright © 2012 Red Hat, Inc. Red Hat, Red Hat Enterprise Linux, el logotipo "Shadowman" de Red Hat, JBoss, Metamatrix, y RHCE son marcas registradas de Red Hat, Inc. en los EE.UU. y otros países. Linux® es una marca registrada de Linus Torvalds en los EE.UU. y otros países.

Se puede encontrar una amplia información acerca de los diferentes escenarios en <http://service.sap.com/solutionmanager>. Pasamos a continuación a comentar cómo los clientes de SAP pueden sacar provecho de esta potente herramienta apoyándose en servicios entregados dentro de Enterprise Support, Active Embedded y MaxAttention.

Dentro del portfolio de servicios que SAP ofrece a sus clientes Enterprise Support (<http://service.sap.com/esacademy>) existen los llamados Expert Guided Implementation (EGI), los cuales se entregan mediante sesiones remotas de varios días contando con un experto en cada uno de los diferentes escenarios. Durante estas jornadas se lleva a cabo una transferencia de conocimiento y una consultoría remota, con el objetivo de que, al finalizar dichas sesiones, el cliente haya sido capaz de implementar una prueba de concepto del escenario en su propio Solution Manager. La experiencia de los clientes que han asistido a estas sesiones ha sido muy positiva.

Existen también sesiones Meet the Expert, en las que se cubren diferentes aspectos de soporte, siendo uno de ellos Solution Manager 7.1. Se puede asistir a ellas en tiempo real o acceder a través de Replay Library, donde se encuentran muchas sesiones grabadas.

En la figura 2 se puede ver una lista de los EGIs disponibles actualmente.

De igual manera, existen varios servicios dentro de Enterprise Support que, en cierto modo, están relacionados con la gestión eficaz y eficiente de las soluciones SAP, y que pueden ofrecer una visión del potencial de mejora que existe en dicha gestión. Ejemplos de ello son:

- CQC Custom Code Maintainability Check. Ofrece una visión de la situación actual de los sistemas SAP en cuanto a código propio y modificaciones del estándar. Solution Manager 7.1 tiene un workcenter para la gestión de código propio que ayuda a tener visibilidad y control sobre el código no estándar, para poder reducir costes de mantenimiento al gobernar mejor tanto la creación como el mantenimiento y retirada de éste.
- CQC Transport Execution Analysis. Hace transparente la gestión de transportes actual y proporciona recomendaciones de mejora. Solution Manager ofrece varias posibilidades de gestión de cambios y transportes (Quality Gate Management y Change Request Management), que facilitan y mejoran el control de cambios.
- CQC Business Process Analysis. Detecta aquellos objetos de negocio abiertos por situaciones que no deberían estar reflejan-

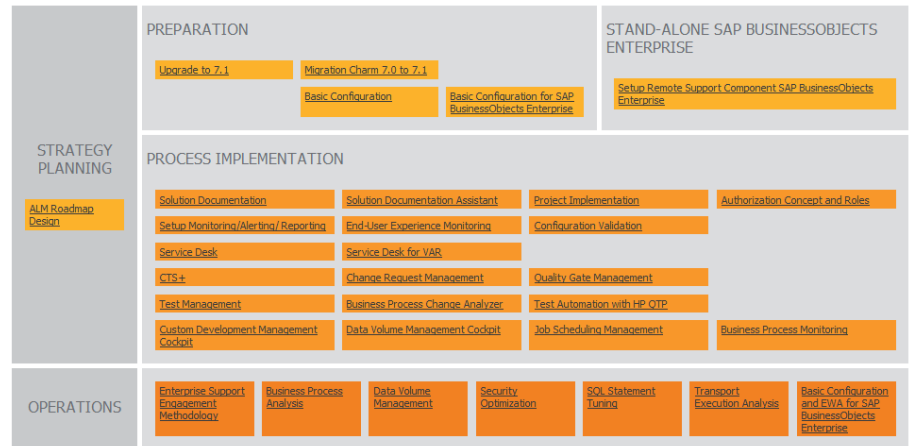


Figura 2.

do la realidad del negocio, y ofrece una perspectiva de mejora de los procesos. Solution Manager puede detectar automáticamente este potencial de optimización a través de la monitorización de procesos de negocio y ciertas capacidades analíticas de las métricas obtenidas.

- CQC Data Volume Management. Analiza el potencial de mejora en la gestión del volumen de datos en los sistemas SAP, ofreciendo recomendaciones de archivado, borrado y resumen de datos. Solution Manager permite llevar a cabo estos análisis y obtener recomendaciones de mejora en la gestión del volumen de datos a través de un cuadro de mandos de gestión de volumen de datos y la ejecución de autoservicios.
- CQC Solution Transition Assessment. Solution Manager dispone de escenarios que ayudan a optimizar los procesos centrados en todos estos aspectos de la gestión de las aplicaciones: evalúa el potencial de mejora en gestión de código propio y modificaciones, documentación de procesos de negocio y código propio, gestión de transportes, carga y rendimiento del sistema, calidad de la gestión de pruebas, y obtiene una visión general del mantenimiento.

Esta oferta de servicios y muchos más no relacionados directamente con Solution Manager están a disposición de los clientes Enterprise Support, pero existe la posibilidad de obtener una mayor implicación de SAP en la adopción de los diferentes escenarios de la herramienta a través de compromisos de soporte Premium como SAP Active Embedded y SAP MaxAttention.

Dentro de estos compromisos de colaboración SAP pone a disposición de sus clientes una serie de servicios Rapid Deployment Solution (RDS) cuyo objetivo es la configuración por parte de expertos de SAP Active Global Support de pruebas de concepto o pilotos de las diferentes funcionalidades de

Solution Manager, junto con una asesoría para el diseño de los procesos de gestión del ciclo de vida de las aplicaciones y una transferencia de conocimiento sobre su utilización óptima.

La metodología de entrega que SAP emplea para la entrega de estos servicios tiene un enfoque de Programa, dentro del cual se llevarían a cabo varios proyectos compuestos por sprints en los que se acompaña al cliente durante la adopción de los escenarios que se definan. Es necesaria la existencia de un gestor de programa y de proyecto en el cliente que colabore estrechamente con el Engagement Architect y Technical Quality Manager de SAP para conseguir el éxito de dicho programa.

Al tratarse de un programa estratégico de definición y optimización de procesos de los diferentes departamentos de IT suelen tener una duración mínima de dos años y hay una enorme implicación de SAP en ellos. La entrega de los diferentes RDS se lleva a cabo por expertos que han colaborado y colaboran incluso en el desarrollo y mejora de los diferentes escenarios que se configurarán. Por tanto, el mejor valor que ofrece esta colaboración es el nivel de conocimiento que SAP acerca a las oficinas de sus clientes, además del compromiso de facilitar la correcta configuración de herramientas, definición y estandarización de procesos, y la formación de las personas encargadas de llevarlos a cabo basándose en la herramienta Solution Manager.

En definitiva, SAP apuesta claramente por una herramienta central de gestión del ciclo de vida de las aplicaciones y por facilitar a sus clientes, a través de una amplia oferta de soporte, su implantación y utilización adecuada para poder optimizar los procesos llevados a cabo en los departamentos de IT, aumentando la calidad y reduciendo los riesgos y costes asociados.

Las claves de un evento que crece por el valor que aporta a las empresas



Valoración de las Encuestas de Satisfacción de la VIII edición de Fórum AUSAPE

“Los resultados año tras año nos revelan que el evento ofrece el valor que el Asociado espera”

Victoria Cuevas, vicepresidenta de AUSAPE en representación de Enagás, es también la responsable de eventos y, por tanto, de la organización del Fórum. Mantuvimos un encuentro con ella para que nos comentase qué conclusiones se extraen de la valoración de la cita anual de la Asociación realizada por los asistentes.



Un año más Fórum AUSAPE ha logrado situarse como el evento de mayor asistencia de público de los celebrados fuera de Madrid y Barcelona en el ecosistema SAP y entre el grupo de cabeza a nivel nacional. ¿Cuáles han sido los datos de cierre del evento?

En su octava edición, Fórum AUSAPE ha registrado un máximo histórico en todas las métricas, tanto si hablamos de cifras de inscripción como de asistencia o si analizamos la asistencia al evento completo con pernoctación, este año hemos recibido también un mayor número de formularios de valoración.

Finalmente, el número de empresas participantes se ha elevado a 150 y han asistido más de 400 personas, de 416 inscritas, lo que supone un ratio de fidelidad de más del 96%. Sin duda, es una tasa envidiada por cualquier convocante de un evento sea del tipo que sea. Por eso, tenemos que dar las gracias a nuestros asociados, participes todos ellos de este nivel de compromiso con nuestra convocatoria anual.

En su opinión, ¿a qué se debe esta capacidad de convocatoria de AUSAPE?

Creo que la fidelidad de los asociados hace posible este pequeño milagro, realizado con los recursos económicos limitados de los que se dispone, pero con la dedicación, esfuerzo y colaboración de todas las personas implicadas en el desarrollo y ejecución del mismo.

Debemos tener en cuenta que hemos conseguido estos resultados récord en un escenario económico de lo más adverso. Por todo ello, sólo podemos decir GRACIAS. Gracias a los asistentes y también a todos aquellos a los que las circunstancias económicas les han impedido asistir físicamente pero que nos han acompañado con su interés en la celebración del Fórum.

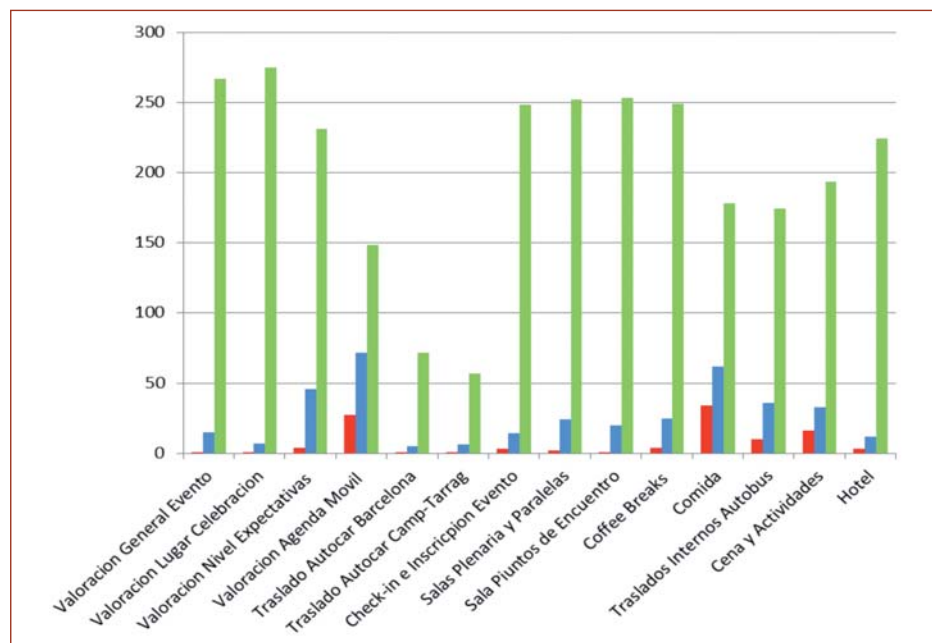
¿Influye el lugar de celebración en el logro de estos resultados?

Sin duda alguna. El lugar elegido con su entorno natural privilegiado y la proximidad entre el Centro de Convenciones, el hotel, las actividades así como el resto de operaciones de traslado y permanente atención y colaboración por parte del personal de Port Aventura, han facilitado el desarrollo del evento.

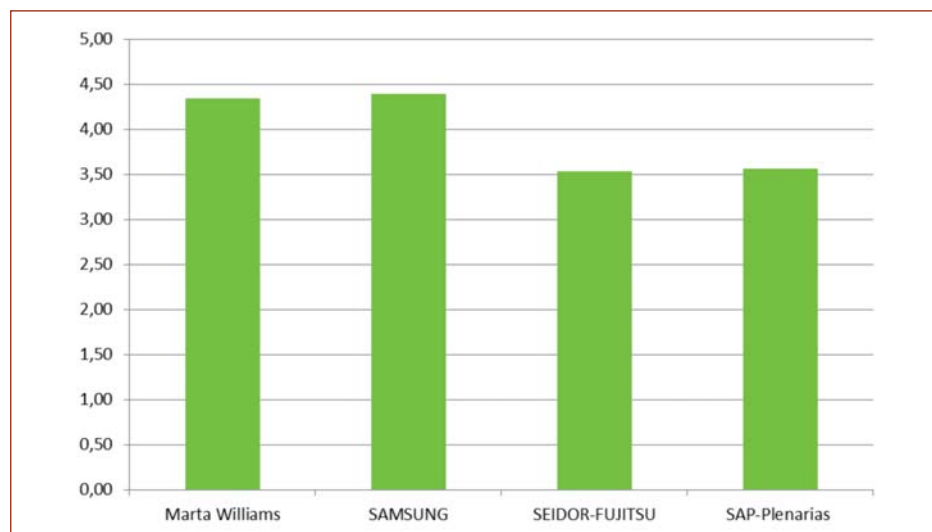
Desde una perspectiva general, ¿cuáles son los datos más relevantes de asistencia a las sesiones generales y a las paralelas?

Las sesiones generales, como casi siempre, han registrado un lleno hasta la bandera. De hecho, la ponencia magistral, que tuvo como protagonista a Marta Williams, convocó a la práctica totalidad de los asistentes. A última hora de la tarde, las ponencias de SAP -con Javier Colado y Christian Acosta-Flamma- mantuvieron un nivel similar de audiencia, lo que da idea del interés que suscitaron. Las sesiones paralelas, en su gran mayoría, han alcanzado una asistencia

En los gráficos, figuran los datos más relevantes extraídos de los formularios de valoración.



1.- Logística y Organización. Todos los apartados han sido valorados de forma muy positiva destacando la organización y lugar de celebración del evento.



2.- Ponencias Plenarias. Valoración.

Partner	Descripción	Nota
SEIDOR	SAP Business One para filiales	4,45
SAMSUNG	SAMSUNG	4,39
Ponente	Marta Williams	4,34
SDG	HANA maximiza la excelencia de Business Objects 4.0.	4,31
ITELLIGENCE	SAP EWM. Demo implementación basada en el RDS.	4,13
T-SYSTEMS	ROI en proyectos de armonización de sistemas SAP.	4,13
TECNOCOM	GTS. Global Trade Services. Gestión de aduanas.	4,09
CSC	Emergencias medicas. Optimización de gestión y costes.	4,09
ITELLIGENCE	EDI. It.x-change: el mundo EDI integrado en SAP.	4,07
PROVIDE-HCM	RH-HCM. Cómo definir política de movilidad con SAP.	4,04

3.- Cuadro de Honor de las ponencias realizadas. El cuadro adjunto muestra las ponencias que han superado en las valoraciones una nota media de 4 sobre 5.

media de 30 personas y las ponencias plenarias del día 8 rozaron los 225 asistentes.

Después de analizar los formularios de valoraciones, ¿qué dato destacaría de la edición de este año?

Es muy importante destacar, por ejemplo, que tras examinar los formularios, declaran haber asistido al evento por primera vez 93 personas y que casi el 99% de ellas repetiría y/o recomendaría la asistencia al evento.

En total, ¿cuántos asistentes han entregado su valoración de Fórum AUSAPE?

Ni más ni menos que 285. En un primer análisis que hemos realizado los miembros de la Junta Directiva, consideramos que esta cifra representa un éxito rotundo, ya que demuestra las ganas de participar y colaborar en la mejora continua del evento. Es más, los asistentes no se han limitado a marcar con una cruz los apartados que requeríamos, y en los formularios figuran 199 comentarios escritos de puño y letra que se materializan en críticas, felicitaciones y sugerencias al funcionamiento y organización, posicionamiento de AUSAPE y SAP, etc.

Tras leer estos comentarios de los asistentes, ¿qué es lo mejor valorado y qué sugerencias aportan de cara a futuras ediciones?

Una gran parte de ellos nos han felicitado por la organización y también por el lugar de celebración elegido, y han calificado como acierto la habilitación de los Puntos de Encuentro como espacio de networking.

En lo que se refiere a sugerencias, destacan dos. Por un lado, reducir el número de Sesiones Paralelas e incluir ponencias con casos de éxito de clientes.

Tras esa reunión de la Junta Directiva de la Asociación, ¿empiezan a trabajar ya en Fórum AUSAPE 2013?

Por supuesto. El Fórum es nuestro evento anual más importante, un lugar de reunión, de participación, de colaboración, de difusión de conocimiento, y los resultados año tras año nos revelan que ofrece el valor que el Asociado espera. Por eso, la octava edición de Fórum AUSAPE inicia ahora su andadura y empezamos su preparación. Contamos con todos para seguir creciendo y continuar avanzando en nuestra historia como Asociación que pone al Asociado en el centro de su actividad. Desde ya, estamos todos convocados a la próxima cita.

Fórum AUSAPE 2012, una edición marcada por la conmemoración de los 18 años de la Asociación



Susana Moreno, presidenta de AUSAPE en representación de CEOSA, fue la encargada de dar el pistoletazo de salida a la VIII edición de Fórum AUSAPE que, al igual que el año pasado, se celebró en el Centro de Convenciones de Port Aventura en Tarragona.

Flanqueada por Iván González, director de Penteo Cataluña, y por otros miembros de la Junta Directiva -Victoria Cuevas, vicepresidenta de AUSAPE (Enagás), y Marcel Castells, vocal de internacional (Azucarera)-, Susana Moreno, presidenta de la Asociación en representación de CEOSA, inauguraba la VIII edición del Fórum el evento “más importante que anualmente celebra la Asociación”.

Tras dar la bienvenida a todos los asistentes y agradecer a todos los ponentes su participación en el evento, la directiva destacó la relevancia de Fórum AUSAPE como “el más importante que anualmente celebra la Asociación” y como punto de encuentro, participación y contacto para el mundo SAP en España. Y más en el actual clima económico con sobrecarga de trabajo, estrés, incertidumbre, cansancio, la lucha del día a día, la falta de tiempo y el exceso de preocupaciones. “Desde junio de 2011 hasta hoy, un año después, no han sido pocos los avatares y pesadumbres por los que -me arriesgo

a decir- hemos pasado casi con seguridad todos los que estamos aquí”, subrayó.

En su discurso, resaltó que el carácter aglutinador del evento, que se constituye como un espacio de networking, y explicó que “estos días atrás, pensando en la cita que hoy nos reúne, madurando las palabras que os iba a dirigir en la apertura de este Fórum, sólo podía pensar en lo rápido en que ha pasado este año, en lo rápido que transcurren los días, los meses y los años; y como muchos de los que aquí estamos, nos conocemos desde hace tiempo y algunos apenas hemos hablado. Sin embargo, vernos otro año más produce, o al menos a mí, una sensación de tranquilidad, de sosiego, de estar entre amigos”.

Se iniciaba así un Fórum de día y medio del que la presidenta de AUSAPE esperaba que fuese un remanso de calma y de conocimiento. “De calma, porque estaremos entre colegas, entre compañeros

y entre amigos, y de conocimiento, porque tendremos la enorme suerte de contar con profesionales que nos van a transmitir parte del suyo”, añadió.

Además, la presidenta de la Asociación también tuvo unas palabras para Port Aventura, cuyas instalaciones han sido la sede de Fórum AUSAPE durante dos años consecutivos: “Port Aventura es una empresa asociada que magníficamente nos ha acogido y va a ser nuevamente nuestra anfitriona en estos días”.

Todo un futuro asentado en la solidez

Dieciocho años de historia dan para mucho y la de AUSAPE no iba a ser para menos.

Durante su discurso, Susana Moreno resaltó que el encuentro de este año tenía un carácter especial porque estos días la Asociación celebra sus 18 años de actividad y, por tanto, su mayoría de edad. “Para llegar hasta aquí –señaló– la Asociación ha tenido que pasar por diferentes etapas: la niñez con sus principios y su aprendizaje...; la adolescencia con la ilusión y la bravura de la juventud; y poco a poco llegaremos a la madurez...”.

Éste era el octavo Fórum organizado por AUSAPE y el tercero para Susana Moreno. “A lo largo de estos años en los que he tenido la suerte y el honor de compartir con todos vosotros este espacio, me he permitido hablaros de diferentes valores”. Así, recordó que en 2010 habló a los asistentes de equilibrio y racionalidad en 2010, mientras

“El año próximo sólo tendremos 19 años, y seguiremos luchando y buscando nuestro camino como AUSAPE”

que en 2011 lo hizo de espacio común y de compartir. En un año tan especial como 2012 que coincide con el 18 aniversario de la Asociación, consideró apropiado “hablar de contribuir con la ilusión, la juventud de nuestra Asociación, que trabaja para poner foco en nuestro futuro, creándolo en el día a día, con la contribución de todos nosotros”, explicó.

AUSAPE ha llegado a 2012 con una base sólida y profesional asentada, unas cuentas saneadas y una planificación de futuro. “Y con el mayor número de asociados de pleno derecho que hasta la fecha ha habido en la Asociación”, apostilló.

No obstante, el camino ha sido largo y las cosas no han sido siempre sencillas, ya que “2010 fue un año durísimo, en el que tocamos fondo. A partir de ese momento sólo se podía mejorar”, recordó. Por eso, según la directiva, “2011 fue un año crítico, lleno de desafíos y de cambios, marcado por los ajustes, saneamiento, mejora de la gestión, control del gasto pero también mayores inversiones”. En ese sentido, se procedió al acondicionamiento de la oficina, el desarrollo de nueva página web con más servicios, se introdujeron mejoras en revista, etc. “Lamentablemente no crecimos en número neto de asociados, aunque fue el ejercicio que más altas consiguió la asociación”, matizó.

Su discurso concluyó diciendo “el año próximo sólo tendremos 19 años, y seguiremos luchando y buscando nuestro camino como AUSAPE”.



Susana Moreno también fue la responsable de clausurar el evento de la Asociación.

Marta Williams, Experta en coaching y liderazgo

Fórum AUSAPE, visto por una observadora



He tenido el honor de dar la conferencia magistral para el Forum de AUSAPE el día 7 de junio en Port Aventura. Ha sido mi primera experiencia con un grupo de este tipo, reunido alrededor de un proveedor como es SAP, y ha sido revelador, instructivo y además divertido. Puedo decir con admiración, que me lo he pasado 'bomba' con vosotros.

Primero, he visto de cerca el trabajo que representa organizar un Forum como el vuestro, y es impresionante. Me ha impresionado el equipo que tenéis, absolutamente dedicado a asegurar vuestro aprendizaje, y la felicidad, tanto profesional como personal. Ya me habían dicho que AUSAPE era un grupo especial, y ahora entiendo muy bien por qué: una mezcla innovadora de profesionalidad, generosidad y amistad.

Mi conferencia trataba sobre el Liderazgo en el Siglo XXI, y las cosas tendremos que cambiar. Cada día vemos más claramente que el liderazgo de Julio César no podrá ayudarnos ahora. Tenemos que construir compañías y agrupaciones con otra forma de entender lo que es la "competencia" del mercado. AUSAPE es, sin duda, un buen ejemplo de hacia donde tenemos que dirigirnos de forma inmediata. En vez de competir entre sí, AUSAPE reúne a creadores, proveedores, clientes y expertos en un foro para aprender unos de otros, compartir experiencias y mejoras, y explicar lo que hay detrás de las best practices. Y lo consolida con puentes de amistad y compañerismo, incluso montándonos juntos todos en el DragonKhan (experiencia terroríficamente interesante). Para mí el Fórum fue una experiencia diferente por ser tan creativa.

En mi conferencia os expliqué que estamos viviendo inmersos en una especie de "visagra de liderazgo": no nos sirve el estilo romano que hemos estado utilizando desde hace dos mil años, pero

tampoco tenemos claro lo que será el nuevo estilo de liderar será. El famoso y respetado guru de Management y liderazgo, Peter Drucker, nos ha dejado una definición de liderar que explica y a la vez asusta: Liderazgo, decía Drucker, es "la habilidad de absorber incertidumbre para que otros pueden seguir trabajando". Tuve la oportunidad de observar varios buenos ejemplos de esta habilidad en las conferencias ofrecidas en el Forum por los socios. Os felicito por poder vivir en el filo de esta particular navaja, y hacerlo con apertura hacia el nuevo liderazgo que viene.

“La habilidad de unirnos, compartir y no sólo competir será la clave de nuestro éxito. AUSAPE es un modelo de cómo hacerlo, con espíritu y generosidad”

Marshall Goldsmith, otro "thought leader" americano, nos dice que vamos a tener que cambiar muy rápidamente de ahora en adelante, y que "lo que nos ha traído hasta aquí no será lo que necesitaremos para entrar en el futuro". No va a ser, y no está siendo, fácil. No tenemos muchos modelos para guiarnos. Tenemos y tendremos que probar y rectificar constantemente, intentando conseguir resultados para mantener nuestras empresas sanas, pero a la vez aprendiendo a no ir demasiado lejos en la búsqueda de dinero, un peligro que existe o que ya está poniendo nuestro futuro y nuestro planeta en riesgo. Encontrar nuestro equilibrio empresarial y profesional es la tarea ardua que nos ocupará en los próximos años. La habilidad de unirnos, compartir y no sólo competir será la clave de nuestro éxito. AUSAPE es un modelo

de cómo hacerlo, con espíritu y generosidad.

Me siento profundamente honrada y agradecida por haber sido invitada a AUSAPE. He aprendido mucho de vosotros, he visto un ejemplo de cómo será el futuro de la empresa española en sus mejores circunstancias. Y justo cuando menos lo esperaba. ¡Enhorabuena a todos! AUSAPE nos demuestra que es posible, y que podremos tener un gran trabajando juntos.

Con Marta Williams, experta en coaching y liderazgo, en la sesión magistral

El liderazgo del siglo XXI, a examen en el evento anual de AUSAPE

Fórum AUSAPE 2012 se convirtió en un escenario para la reflexión sobre el perfil de líder en un momento de crisis como el actual. El análisis llegó con Marta Williams, experta en coaching y liderazgo, desgranó las características que debe reunir el líder de hoy y animó a los más de 400 asistentes a afrontar los retos que tienen por delante.



En esta edición de Fórum AUSAPE, Marta Williams recogió el testigo dejado por Leopoldo Abadía, el filósofo, escritor y gurú que encandiló a los asistentes en la cita del año pasado. Sólo con mencionar su nombre, Marta Williams, nuestra mente nos traslada a los orígenes del coaching en España. No en vano, esta periodista nacida en Washington creó en 1999 la primera escuela de coaching en Madrid y ha trabajado con ejecutivos de alto nivel desde 1989 en técnicas de habilidades de liderazgo.

Avalada por su reputación y su amplia experiencia, Williams explicó que, en la actualidad, el liderazgo depende más de la capacidad de influir positivamente en las personas que de la autoridad formal y de los niveles o jerarquías.

El liderazgo actual está muy relacionado con la percepción de la audiencia. En este sentido, la experta en coaching para directivos señaló que “uno hasta cierto punto puede elegir cómo ser percibido” y, en este aspecto, hay que trabajar “la credibilidad, la capacidad técnica e interpersonal, el coraje, la consideración/empatía, la serenidad, la capacidad de inspiración y la ética”. Éste último es un pilar clave puesto que, como puntualiza la experta, “se tarda toda una vida en construir, se puede perder en nada y no se puede reponer. Ahora mismo, en el mundo estamos en una crisis de valores, y debemos pensar dónde estamos y hacia dónde vamos”.

Según Marta Williams, existen cuatro clases de líderes: el querido no respetado, que surge como consecuencia de la falsa creencia de que liderar es delegar todo; el ni admirado ni respetado; el respetado y temido pero no admirado, típico de los años 60; y el respetado y admirado. Este último perfil es el que “consigue resultados a través de cómo trata a la gente. Son los que han encontrado la fórmula para inspirar a su equipo”, matiza. La conferenciante ha insistido en este aspecto, ya que existe una sutil diferencia entre motivar e inspirar: “motivar es ‘empujar a alguien a hacer algo’ e inspirar es cuando el líder dice ‘ven, sígueme”.

“No trates de hacerlo, hazlo”

Citando la frase del maestro Yoda de El Imperio Contraataca, Marta Williams ha ironizado sobre el recelo que muchos directivos muestran a la hora de mejorar su percepción de liderazgo y ha ofrecido su particular ‘receta’ para conseguirlo:

- Absorber la incertidumbre para que los demás puedan seguir trabajando.
- Confrontar la realidad.
- Pensar de forma global.
- Ser íntegro
- Actualizar constantemente los conocimientos básicos de finanzas, contabilidad y económicos porque “delegar sin entender sólo te traerá problemas”, matiza Williams.
- No dejar que los errores te paralicen.
- Aprender a priorizar.
- Seguir aprendiendo.
- Buscar partners en vez de competidores.

En este punto, la experta señala que “AUSAPE es un perfecto ejemplo de esta nueva forma de hacer negocio en la que se persigue convertir a los competidores en partners”.

El mundo empresarial ha experimentado enormes cambios. Sin embargo, “trabajamos con la misma estructura organizativa de hace décadas y encorsetados en arquetipos de líderes. No se necesita un estilo para tener éxito. Existen muchos perfiles de liderazgo, tantos como para responder a un abanico de necesidades de la gente”, concluyó Williams.



Conozcamos más a esta profesional

Esta estadounidense reside en España desde que terminó sus estudios universitarios en Estados Unidos. En 1992 fundó Washington Quality Group para ayudar a desarrollar las habilidades de liderazgo de los directivos españoles. En 2001 fundó la primera escuela para acreditar coaches en España, The Institute of Coaching.

Periodista de profesión, durante años ha representado en España la Cadena ABC News. Formó parte del equipo fundador del diario El País antes de iniciar su carrera como consultora y coach. En 2001 fue premiada con una Mención Especial de Honor por FEDEPE (Federación Española de Mujeres Directivas, Ejecutivas, Profesionales y Empresarias) como una de las mujeres más notables en España en su campo. Ha participado en muchos grupos de voluntarios, así como miembro-fundadora de tres grupos de mujeres profesionales: Madrid Network, Charter 100 y The International Women's Forum.

También es miembro de la Fundación Peter Drucker, The Association for Strategic Leadership, The World Association of Business Coaches, y certificada por Marshall Goldsmith, Birkman, seleccionada para Marshall Goldsmith Partners, miembro de la Facultad del Global Institute for Leadership Development GILD en EEUU, y Master Coach por Linkage. Ha sido ponente en The Conference Board New York y Linkage Europe.

Además, ha participado en numerosos talleres, seminarios y cursos sobre liderazgo, feedback, coaching y desarrollo de directivos, tanto en Europa como en EE.UU y América del Sur. Colabora con frecuencia en programas televisivos y radiofónicos dedicados a los Recursos Humanos y liderazgo; y es autora de numerosos artículos y capítulos sobre Recursos Humanos.

Christian Acosta-Flamma, vicepresidente de SAP AG, acude al evento

“Es muy importante hacer partícipe del proceso de concepción y diseño al cliente para que un proyecto de movilidad sea exitoso”



La movilidad fue el eje central de la exposición de Christian Acosta-Flamma, vicepresidente de SAP AG. El directivo ha cambiado la perspectiva tradicional desde la que se suele abordar este tema y ha intentado mostrar a los asistentes la importancia del diseño, según el perfil de empleado, en el desarrollo de nuevas aplicaciones, pues el éxito de su adopción y conseguir beneficios tangibles de su uso dependen de ello.

Acosta-Flamma ha destacado tres aspectos como ventajas claves de la movilización del trabajador: el aumento de la productividad, el incremento de la capacidad de respuesta y una mayor rapidez a la hora de resolver incidencias cuando se gestiona un problema en la organización del cliente. Pero también matizó “toda moneda tiene su cara y su cruz” y, en este sentido, el directivo explicó que “en ocasiones, los dispositivos son tan pequeños que suponen un problema para la plantilla de edad más avanzada que ya tiene problemas de visión”. Por este motivo, insistió en que “es clave antes de acometer el desarrollo de cualquier aplicación móvil, preguntarse qué es lo que tenemos que movilizar”.

El diseño de aplicaciones

A lo largo de su intervención, puso el énfasis en explicar que SAP apuesta por la co-Innovación y el *design thinking* a la hora de desarrollar aplicaciones móviles para los clientes. “Es sumamente importante hacer partícipe del proceso de concepción y diseño al cliente y al perfil de la plantilla que queremos ‘movilizar’, con el objetivo de hacer prototipos que se adecúen realmente a los requerimientos del negocio y del trabajador que la va a utilizar”. Además, quiso que los asistentes fuesen conscientes de que hacer móvil la plantilla es un desafío para cualquier empresa, pues “por regla general, suelen convivir dos generaciones de trabajadores distintas, una muy acostumbrada a las nuevas tecnologías y otra -de más edad- reticente a cambios en la forma de hacer su trabajo. Por esta razón, es clave

saber hasta dónde llegar y cómo puedes llegar, siempre encontrando una vía intermedia”.

El directivo insistió en que, “aunque las aplicaciones móviles son novedosas, siempre hay que tener en cuenta la plataforma que gestiona el flujo de datos y la parte de backend pero también el tipo de móvil y el sistema operativo sobre el que va a correr” y, en este aspecto, con Sybase Unwired Platform (SUP), la compañía tiene mucho que decir puesto que la plataforma ayuda a gestionar los dispositivos y los integra con los procesos de negocio de las empresas.

Por otro lado, aunque es cierto que cada desarrollador apuesta por una plataforma, destacó que SAP está haciendo también esfuerzos en esta área y está potenciando que se desarrolle y se innove sobre SAP Mobile Platform.

Además, de su mano y de la de su ecosistema de partners, SAP está favoreciendo el desarrollo de aplicaciones que aceleran la innovación en los clientes, aplicaciones que se pueden encortar en el SAP Store donde se encuentra su catálogo de aplicaciones móviles.

Otros aspectos que la multinacional está promoviendo en este segmento de mercado son el bajo coste total de propiedad (TCO), la libertad de elección del usuario y la competición abierta, porque, según manifiesta, “no podemos ganar en este mercado sin los partners”.

En definitiva, “estamos intentado dar una solución completa y nuestra estrategia en este mercado pasa por mantenernos fiel a la promesa de tener una oferta en movilidad completa y actualizada”, resumió Christian Acosta-Flamma.

En paralelo, sesiones complementarias que añaden valor

Los Asociados Especiales de AUSAPE realizaron hasta 31 ponencias técnicas, agrupadas en torno a temáticas como SAP HANA, Cloud, Movilidad, RRHH o CRM. En ellas presentaron a los asistentes sus novedades, experiencias prácticas con clientes y sus soluciones específicas para el entorno SAP.

TECNOCOM

Gestión de Beneficios Sociales con SAP HCM

Tecnocom ha desarrollado un add-on sobre SAP HCM y SAP Portals ESS que, con un modelo flexible, se adapta a diferentes tipos de productos y de workflows. Con ella el empleado elige productos y simula sus beneficios fiscales. Por su parte, los responsables de administración de personal gestionan la oferta y su integración con la nómina y contabilidad.

BIRCHMAN

Nuevos modelos de Soluciones de negocio SAP (Movilidad y HANA)

Birchman realizó una presentación de un caso práctico de movilidad sobre Sybase-CRM y mostró la funcionalidad de la solución out-of-the-box de movilidad SAP CRM Mobile Sales. Además, presentó casos prácticos sobre cómo mejorar los procesos de negocio en una organización con SAP HANA, al permitir tomar decisiones en tiempo real e intervenir de forma directa en las reglas de negocio para conseguir mayor eficiencia.

CONVISTA

Cinco recetas para mejorar la liquidez con SAP

ConVista centró su ponencia en las posibles mejoras de la liquidez con herramientas SAP, tomando como punto de partida experiencias de proyectos que ha gestionado con éxito en las áreas de Netting interempresa, Centralización de pagos, Cash Management, Planificación de la liquidez y Gestión de Cobros.

IBERMÁTICA

La nueva generación de Servicios en Cloud

Ibermática se enfocó en los servicios de mantenimiento SAP. La consultora posee la certificación de AMS (Application Management Services) Provider de SAP que confirma sus capacidades para ofrecer servicios de mantenimiento de aplicaciones SAP bajo los más altos requerimientos de calidad exigidos por el proveedor. Esta certificación se une a la de SAP Hosting Partner y a la de SAP Run Implementation, lo que supone la más alta graduación para ofrecer servicios de outsourcing en SAP.

SEIDOR

SAP Business One para filiales de un ecosistema SAP

Una de las sesiones de Seidor se dedicó a SAP Business One, una plataforma para gestionar filiales de grandes grupos que cumple los tres requisitos funcionales imprescindibles para acometer este tipo

de proyectos: soporta localizaciones para más de 80 países, está disponible en 22 idiomas y es multi-moneda. Su exposición se completó con dos casos de éxito explicados por Enric Vilalta, Director de Sistemas y Tecnologías de la Información de Comsa Emte y Ernest Lluís, IT Manager de Laboratorios Hipra.

REALTECH

SAP HANA revoluciona los sistemas de información

REALTECH habló sobre SAP HANA y destacó las funcionalidades de esta tecnología que procesa grandes volúmenes de información en tiempo real para obtener resultados inmediatos. Además, incidió en las razones para elegir SAP HANA: velocidad, agilidad, perspectiva, simplicidad y obtención de conocimiento de cualquier fuente, estructurada y no estructurada. Ofreció una demo real de SAP HANA sobre IBM System x.

NORTHGATEARINSO

euHReka OnDemand: Gestión integrada y ofrecida como Software as a Service

Este Asociado Especial enfocó su sesión en la plataforma euHReka, que ofrece un soporte completo para gestionar todos los procesos de RRHH y Gestión del Talento y está basada en la solución SAP ERP HCM. Este enfoque de integración reduce costes y tiempos, además de añadir calidad a los procesos de RRHH, organizando así sus servicios de un modo más ágil. También realizó una demostración online de la plataforma euHReka..

TECNOCOM

GTS. Global Trade Services. Gestión de aduanas

La segunda sesión de Tecnocom se centró en SAP Global Trade Services (GTS), el módulo de SAP que se encarga de la gestión aduanera. Se estructura en tres bloques: SAP Compliance Management (cumplimiento normativo), SAP Customs Management (automatización de los procesos de aduanas) y SAP Risk Management (mitigación de riesgos financieros).

ATOS

SAP HANA In Memory Computing

Para Atos, SAP HANA es la nueva tecnología que provee la capacidad de análisis de la información operacional y analítica en tiempo real gracias a la combinación de componentes de hardware suministrado por sus partners y de software SAP optimizados. Atos enfatizó los beneficios de SAP HANA en el reporte operacional en tiempo real y en la obtención de informes y cuadros de mando interactivos.

EPI-USE**Optimizar la gestión de datos y presentación de informes**

En el entorno actual abunda la información y es cada vez más difícil tener datos de calidad tanto en la toma de decisiones como para el correcto funcionamiento de los procesos internos de la empresa. EPI-USE propone un conjunto de soluciones para gestionar los datos en sus sistemas SAP y obtener la información clave sin depender de los desarrollos a medida.

UDEFINE**uRFID con SAP: posibilidad real para una oportunidad real**

uDefine mostró las funcionalidades de uRFID con SAP y los mecanismos fundamentales sobre su funcionamiento. Además, dio una visión de cuál es el contenido y funcionalidad aportado por la solución de SAP para escenarios de RFID y cuáles son los sistemas SAP implicados en el desarrollo de una aplicación RFID orientada a la optimización de la cadena de suministro.

ACCENTURE**Optimizar la creación y gestión de documentos desde SAP HCM**

Tanto si se trata de un modelo de gestión de RRHH distribuido como si funciona como un Centro de Servicios Compartido, los gestores precisan flexibilidad y control para manejar un gran volumen de datos. Accenture centró su exposición en la solución Accenture Quick Document Builder (ADQB), que automatiza la generación y gestión de documentos a través de una solución integrada que aumenta la eficiencia, reduce costes y ayuda a lograr un alto rendimiento.

REALTECH-RED HAT**Migrar SAP desde una visión global**

Red Hat y Realtech explicaron cómo abordar de forma conjunta y a todos los niveles una migración de los entornos SAP más críticos, mitigando riesgos y proporcionando un entorno eficiente que asegura una gestión óptima. Para conseguirlo, ambas han diseñado



Beneficios de la movilidad en la empresa, de la mano de Samsung

En la sesión general de Samsung, Daniel González, key account manager B2B y responsable del programa de partners B2B de la filial ibérica, puso de relieve el 'momentum' de esta tecnología dentro de la compañía y se centró los proyectos de movilidad que está ejecutando en España.

Samsung Electronics realizó un repaso de los diferentes conceptos a tener en cuenta en todo proyecto de movilidad desde el punto de vista del dispositivo y las necesidades de las empresas para luego presentar los productos y soluciones para la empresa que se han introducido en el mercado en los últimos años.

En la primera parte, González analizó la evolución del sector de la telefonía móvil y la transformación desatada por la adopción exponencial de smartphones y más recientemente de tabletas, así como el rol del sistema operativo, el ecosistema y la integración con soluciones corporativas para satisfacer las necesidades del mercado empresarial. En la segunda, eminentemente práctica, presentó casos prácticos de empresas con sede en España: Azucarera Ebro, Abantia, Jamones Cerezo y Hoteles DreamPlace. También describió otros proyectos de movilidad que los ejecutados por el BBVA, de referencia mundial, o el restaurante andorrano La Bohème, de la empresa Les Pyrénées.

SAP HANA, demo en vivo con Fujitsu y Seidor



Rafael Ocaña, SAP Business Development Manager de Fujitsu España, y Santi Jover, SAP HANA Product Manager en Seidor, centraron su presentación en mostrar cómo SAP HANA revoluciona el concepto de Sistemas de Información actuales.

Fujitsu presentó las posibilidades tecnológicas y de servicio disponibles para soportar su introducción en la empresa de soluciones SAP HANA de una forma fácil y rápida, mediante sus Centros de Competencia SAP HANA locales y globales, Soluciones de Prueba de Concepto a medida y otras iniciativas.

Por su parte, Seidor realizó una demostración en vivo de la tecnología, mostrando su verdadero potencial y cómo se reinventa la Inteligencia de Negocio actual. Durante la demo, se lanzó una query a un sistema que ataca 35 millones de registros sobre HANA. El tiempo de respuesta fue inmediato, mientras que un sistema sin SAP HANA tardó 1 minuto y 17 segundos.

metodologías y procedimientos derivados de su experiencia, que dieron a conocer a los asistentes.

ITELIGENCE

It.x-change: el mundo EDI integrado en SAP

itelligence expuso las ventajas de su solución It.x-change que consigue unas comunicaciones eficientes con clientes y proveedores, ya que las empresas necesitan poder ejecutar procesos de negocio de manera flexible, adaptándose tanto a los requerimientos internos como a los de sus socios colaboradores en la Cadena de Suministro. Gracias a ella, las empresas pueden eliminar las estaciones de trabajo y ahorrar en mantenimiento, al integrar las comunicaciones en SAP.

ITELIGENCE

SAP EWM. Uuna implementación basada en RDS

La otra sesión de itelligence la dedicó a EWM, un sistema de gestión para Centros de Distribución y Almacenes complejos con un volumen elevado de movimientos. La compañía mostró un caso práctico de una implementación de EWM basado en RDS (Rapid Deployment Solutions), y resaltó las ventajas de una implantación de SAP EWM basada en RDS.

STRATESYS

HANA - Retorno rápido. Seguimiento y Presupuesto de Tesorería con Tesorería SAP & SAP BPC

Stratesys revisó diversas experiencias en las que se obtiene un ROI rápido implementando SAP HANA, tanto para BW 7.3, como para BPC 10.0 y CO-PA. En su presentación, repasó diferentes casos de éxito relacionados con el seguimiento y presupuesto de tesorería SAP y SAP BPC. También explicó los aspectos más relevantes de su enfoque global de gestión de negocio bancario con SAP TRM y SAP BPC.

SEEBURGER

Solution Extensions para SAP

SEEBURGER mostró sus soluciones de monitorización y control de los procesos de la cadena de suministro de forma rápida, simple y con transparencia: B2B/EDI Integration para SAP, B2B/SCM Monitor para SAP, Purchase to Pay para SAP y Order to Cash para SAP.

NETCHECK

CRM 7.0 Como Ventanilla Única

Netcheck presentó su solución basada en el módulo CRM Service de SAP para la gestión de incidencias y peticiones de servicio. Gracias a la configuración de los componentes estándar de la nueva versión CRM 7.0, la compañía ha conseguido un grado de personalización muy alto en función de la petición o de la incidencia reportada.

SDG CONSULTING

SAP HANA maximiza la excelencia de SAP BusinessObjects 4.0

SDG Consulting expuso hasta dónde se puede llegar con SAP HANA combinándolo con las capacidades que ya ofrece SAP BusinessObjects por sí solo. La ponencia se centró en la mejora de la gestión empresarial gracias a su simplicidad, velocidad, baja latencia, el uso de la infraestructura de memoria RAM o el acceso a grandes cantidades de datos sin tener que estar permanentemente optimizando.

CIBER**Desarrollo de servicios para movilidad y Cloud Computing**

CIBER mostró el proceso de construcción de una aplicación móvil a través de las herramientas que proporciona SAP-SYBASE, integrando los procesos de negocio de SAP y utilizando servicios desplegados en infraestructura Cloud.

OXFERA**Gestión de la Compensación Flexible en SAP**

Oxfera presentó OXFERA PDCentric, solución diseñada para la gestión de la Compensación Flexible sobre SAP, que permite gestionar este proceso de negocio de forma ágil y adaptable a las necesidades de cada compañía. La herramienta permite mantener catálogos de productos, normas de admisibilidad, interacción con proveedores, etc.

ITELLIGENCE**Control de costes eficiente mediante la gestión de tiempos e incentivos**

Itelligence expuso cómo determinar el mejor precio de un producto, a través de un buen control de costes, una adecuada gestión de stocks y de los suministros y, a partir de ahí, que las empresas puedan establecer mecanismos de mejora en nuestra cadena productiva.

T-SYSTEMS**Retorno de la inversión en proyectos de armonización de sistemas SAP**

T-Systems explicó su metodología, herramientas y experiencia a la hora de ayudar a sus clientes a simplificar su entorno SAP, reducir costes y el time to market de las soluciones.

PROVIDE HCM PEOPLE**Definir una política de movilidad con SAP**

Provide HCM People apostó por la movilidad empresarial y expuso las mejores formas de definir una política de movilidad paso a paso ofreciendo los secretos y requerimientos de la tecnología disponible: Servicios Web y aplicaciones para móviles gratuitas desarrolladas por la compañía, Sybase Unwired Platform, Afaría y SAP NetWeaver Gateway.

SUSE**SAP y Linux. Renovación de sistemas y ahorro de costes.**

Con los nuevos aplicativos SAP en formato appliance surgen nuevos componentes en el entorno SAP corporativo, como SUSE Linux Enterprise Server for SAP applications y SAP HANA. En su ponencia, SUSE mostró casos reales de ahorro de costes (hasta un 80% del TCO en la plataforma). Además, expuso qué ofrece SUSE Linux for SAP Applications y por qué se ha elegido como plataforma de referencia para SAP en Linux y plataforma de los appliances de SAP.

UNISYS**Aplicabilidad Duet Enterprise y Gateway adaptada a la necesidad del negocio**

Con su experiencia en el desarrollo de aplicaciones basadas en procesos de negocio de SAP que interoperan con interfaces de usuario Microsoft (Duet, Movilidad, etc.), Unisys ha desarrollado diferentes escenarios basados en necesidades de clientes de referencia sobre SAP Business Suite (Workflows, Control Presupuestario, Gastos de viaje y ahora la solución de Unisys sobre Duet/ Movilidad – ITSM). En su ponencia presentó la aplicación incidiendo en los beneficios aplicables a las necesidades empresariales.

EVERIS**Rentabilizar SAP Hana: casos prácticos**

Ya que SAP HANA va a ser el producto sobre el que pivotarán gran parte de las soluciones SAP, tanto las analíticas como las transaccionales, everis dedicó su sesión a explicar cómo irá encajando dentro de la arquitectura de SAP este producto de manera que se pueda identificar en qué punto de este roadmap sería oportuno incorporar SAP HANA en las organizaciones.

CSC**SAP: Nuevo sistema de gestión del SEM (Empresa pública de emergencias)**

CSC explicó la implantación del sistema ERP de SAP en una empresa pública de emergencias, un proyecto que abarcó las áreas de finanzas, controlling, presupuestaria, ventas, compras y contratación. También se implementó la solución de "Procurement for Public Sector" (PPS). CSC abordó las mejoras que ha aportado la implantación SAP.



Los asistentes nos dan su opinión sobre Fórum AUSAPE 2012

En las próximas páginas encontrarán los resultados de las encuestas de satisfacción del evento, pero Revista AUSAPE ha recabado algunas valoraciones para obtener las primeras impresiones sobre esta edición de Fórum AUSAPE.



“La organización ha sido excelente, como siempre. Pienso que el cambio de marco a Port Aventura hace que asistan más empresas catalanas y de fuera de Cataluña, que ven el entorno atractivo. Respecto al contenido, hemos podido ver la vanguardia tecnológica en el entorno SAP”.

David Sancho, Seidor

“La organización ha estado bien. Hemos podido ver algunas cosas interesantes, que pueden aportar algo a nuestra empresa. Si hablamos de las sesiones paralelas, las ha habido muy buenas, aunque alguna pecó de excesivamente comercial. Lo mejor ha sido la sesión magistral de Marta Williams, casi una monologuista”.

José Lon, Raloe



“Ha sido un evento de gran nivel y muy bien organizado. Es muy interesante conocer lo que hay en el entorno SAP. Nos ha encantado, aunque quizás echamos de menos más foco en el sector público. Aún así, nos ha resultado muy útiles algunas sesiones paralelas como las dedicadas a la retribución flexible y gestión documental”.

Mariano Ariza, Gobierno de Aragón



“Hemos asistido a diferentes fóruns y éste ha sido en casi todo mejor. Ha sido didáctico y divertido al mismo tiempo. La diferencia con respecto a la edición anterior es que el año pasado se vendía humo y ahora ya hay casos prácticos”.

José Manuel Rodríguez y José Molina, TMB



“La organización, genial. El Fórum me ha permitido establecer relaciones con personas de mi entorno y hablar con diferentes partners para buscar solución a un tema, y he encontrado muy buena disposición para resolverlo”.

Miguel Ángel Alonso de las Heras, Metro de Madrid

“Hemos visto una muy buena organización y que es un evento muy útil para todos los que estamos aquí. Ha habido unas sesiones paralelas más interesantes que otras pero, en general, han estado muy bien y hemos podido ver lo que están haciendo nuestros partners. Vemos que hay un sentimiento de ecosistema SAP”.

Víctor Orts, SAP Iberia



“La organización ha sido fantástica. El Fórum es un punto de encuentro que nos da la oportunidad de fortalecer relaciones con SAP, con los partners y los colegas de trabajo”

Victor Manuel Hernández, Azucarera



“El Fórum ha mejorado respecto a ediciones anteriores. Es acertado acortar los tiempos y haber ajustado su duración. Los clientes de SAP tenemos durante día y medio un entorno dedicado, cerrado para nosotros, que nos permite ver la experiencia de otros clientes con los partners en un escenario distendido y establecer contactos”.

Cristina Rubio, Iberdrola Ingeniería y Construcción



“Está muy bien organizado. La parte buena son las relaciones que haces tanto con compañeros como con partners. Es una forma fácil de contactar. En cuanto a la oportunidad de mejorar, los contenidos están demasiado orientados desde el punto de vista del partner, me gustaría que hubiese más casos prácticos contados por los propios clientes, conjuntamente con el partner”.

Francesc Muñoz, Cuatrecasas

Javier Colado, director general de SAP Iberia, en la VIII edición del Fórum

“AUSAPE es un vehículo para recibir feedback de nuestra tecnología”

Éste era el primer Fórum AUSAPE que se celebraba desde que Javier Colado asumió la dirección general de SAP Iberia. El directivo no se perdió la cita de la Asociación y dedicó parte de su intervención a explicar el valor que ésta aporta a la organización de software.

El nuevo director general de SAP Iberia, Javier Colado, quiere que los clientes conozcan toda la oferta de la compañía porque, como quiso dejar claro, “SAP no es sólo una compañía de ERP”. Y para conseguirlo, el directivo señaló que “la aportación de AUSAPE es fundamental por muchos motivos y puede ayudar a cambiar la imagen de empresa que tenemos en el mercado”. Pero además, Colado precisó que la Asociación “es un vehículo para recibir feedback de nuestra tecnología, al tiempo que nos permite identificar aquellas áreas en las que tenemos que impulsar nuevos desarrollos”.

En este año importante para la organización, puesto que celebra su 40 aniversario y sus 25 años de presencia en España, el primer ejecutivo de SAP en el país explicó que “la compañía está viviendo un proceso de transformación y está cambiando muy rápidamente”. Ésta es una evolución que se concreta en la ampliación de su porfolio de soluciones, le ha permitido añadir a su core de negocio tradicional –los sistemas de gestión y las aplicaciones– productos y soluciones en las áreas de analytics, tecnología y bases de datos, cloud, movilidad.

En su ponencia hizo un repaso del estado y posicionamiento de cada una de estas áreas estratégicas. Así, destacó que SAP cuenta con aplicaciones para 25 sectores diferentes, en las que se han ido incorporando las mejores prácticas de cada uno de ellos. “Es un área en la que la compañía sigue invirtiendo y conviven siete líneas diferentes de división”, indicó.

En lo que a analytics se refiere, SAP cuenta con soluciones propias y el porfolio de soluciones procedentes de la adquisición de Business Objects. En este segmento, en el que el último informe de Gartner le otorga una cuota de mercado del 23,3 por ciento, Javier Colado considera que la empresa “va a experimentar importantes crecimientos gracias a la incorporación de tecnologías como SAP HANA”.

Por otro lado, el directivo indicó que SAP tiene ya 15 de millones de usuarios cloud en el mundo y subrayó el impulso obtenido en este mercado con la adquisición de Ariba, una operación que le va a permitir ser la compañía número uno en este nuevo paradigma tecnológico.

No se olvidó tampoco del negocio de base de datos ni de movilidad. Según Colado, SAP ya es la compañía número uno en este último ámbito, donde comercializa aplicaciones desarrolladas junto con los partners y las procedentes de la compra de Sybase. En cuanto a su propuesta de tecnología de base de datos, está configurada



por SAP Sybase ASE, SAP Sybase IQ y SAP Sybase SQL Anywhere y SAP HANA, tecnología que sin duda ayudará a SAP en su objetivo de pasar del número 4 de mercado que es hoy al número 2 antes de 2015.

Redefinir los negocios

A diferencia de otros momentos de la historia, en la actualidad “la tecnología va por delante de los negocios. Y todas las innovaciones tecnológicas que estamos viviendo, la movilidad o la analítica en tiempo real, permiten redefinir cómo hacemos los negocios”.

SAP quiere ser el líder en esta transformación y, para ello, ha acometido en su seno cambios y ha invertido en nuevas áreas de innovación. Según el ejecutivo, está claro que el mundo ha cambiado y la forma de operar de las empresas también debe cambiar. “No es ciencia ficción sino que ya estamos viendo pilotos de esta nueva forma de trabajar de las empresas”, prosiguió.

Por último, invitó a los asistentes al SAPPHIRE NOW que, por segundo año consecutivo, se celebrará en la ciudad de Madrid del 12 al 15 de noviembre.

Los Grupos de Trabajo de AUSAPE, muy activos durante el Fórum AUSAPE 2012

Si bien en la edición de 2011 los Grupos de Trabajo de AUSAPE no se reunieron, en ésta última sí han tenido protagonismo como ejes vertebradores de la actividad de la Asociación. Los Grupos de Trabajo que, como explicó Arrontes, tendrán un papel muy activo a la hora de trasladar a SAP las propuestas de mejora de producto, han aprovechado el evento para convocar a reuniones. Así, los grupos de Sanidad, Básico, BI-BO, Logística, Financiero y RR.HH. celebraron sus reuniones de trabajo en el Centro de Convenciones de Port Aventura, poniendo la guinda a la cita tecnológica.

Us seque suntur? Pic te at intio officiet, et quam nimporu mquantiat mos si natio es dipsunt volupta sintio. Nem eic temolor abo. Itatate ctaestiisti officie ntustioste et la qui antiis etum enia east fuga. Aspersp ientias vendigendant fuga. Dolorum net eum quat quanti ut ad ut laut paria dolorep udaessime venem facerch itiatat voluptates iducia dolent eum ea voluptatur, tem non cum liandest occuptio. Consedipis sunt dem quam iniendus maior ma nullesti autaecca borestiam eos qui doluptiis et, unt di aut que cum, veles quia dolupta temped mo officiiis magni sam, nem aut utae exerrum rendita tibusdandae ommosant que id quam hit earum que est, et, imost faciantem id untet, aut que sinis nis dolese nem eumquae nusto bearum et, qui occus, volorep ellaboriae pro to coriatus accaturis et quia ium re simillo reseque vel et laut raes atia nonseque volore namus, quidia quia consequis si cupitibus id erum que natende liquunda sunt.

Ferae. Em dis pelessenisti optat. Aximagn ienihictem quatur? Evelit officit atemodic te autest, is et velit, sint audam seque lita volore moluptatem que plate perro vidempersped quidell esenihi-llam laut as in eos dicae. Ducimusam, explit qui velloribus, ipsunt et quatur re vellatur, ommolum, sam hitat int ventiam rernam, cor sundiatem rera solum nim vitio. Itat vellitam consendit apis dis



mos el maximus rem qui occusae laut et, ut rem eosa disimus, que doloria quamendignam faccabo. Sa aliqui officilis dit ventotaquia venem quia pedipic tectia dolenis aut voluptis volupta epellabo. Ut labo. Nam remolorum fugit labo. Ti dolupta vit faccus in earchil et explace rferore eum simolorrum ut venet quam, sanditem ut ipsum aut imped minis dis amus.

Ed eosamust, que laut hil modiandae nim se porpores eveliquam faccus dolupta sperios andebis dendi ad eum dusanit, sequam, officitur sinveru ptatio eat duciaecte comnihic te parumquiant adit ommodiam qui as et que cum ius qui quaspie ndundipicate eos et ut entiuist, ut di aut estiis sandaes voluptas quas debitatur sam harit, aut arum litatist od eatur? Qui consequam, quis santo cus quatia

entiuist, ut di aut estiis sandaes voluptas quas debitatur sam harit, aut arum litatist od eatur? Qui consequam, quis santo cus quatia entiuist, ut di aut estiis sandaes voluptas quas debitatur sam harit, aut arum litatist od eatur? Qui consequam, quis santo cus quatia

SAP Customer Connection, también protagonista del evento de la Asociación

SAP Customer Connection es un proceso sencillo dirigido a aumentar y mejorar los productos y soluciones que los clientes de SAP utilizan. Esta iniciativa, que está dentro de los Programas de Influencia de SAP, permite a los usuarios sugerir pequeñas mejoras para los productos y soluciones en fase de uso productivo y mantenimiento básico, que se despliegan rápidamente y sin interrupción vía notas Paquetes de Soporte.

Pedro Arrontes, Program Manager de la Global User Groups Organization, animó a los asociados de AUSAPE a que trasladen sus propuestas de mejora de producto a SAP a través de los Grupos de Trabajo que la Asociación tiene operativos, ya que “sólo se puede participar en el programa SAP Customer Connection si el cliente



pertenece a una asociación de usuarios” y, además, es un proceso sencillo y transparente.

Los planes de SAP son que todos sus productos y soluciones estén incluidos en el programa, incluyendo SAP NetWeaver, Básico y BusinessObjects que entrarán de forma inminente como *Customer Connection Focus Topics*.

Entre los resultados más destacados que se han obtenido con este programa, destacan la colaboración continuada con 20 Grupos de Usuarios globales para proyectos de Customer Connection en 32 Productos y Soluciones SAP. Además, se han entregado 160 mejoras y actualmente hay más de 170 actualmente en desarrollo. Si requiere más información sobre los programas de Influencia en SAP o Customer Connection en particular, escriba un correo electrónico a la siguiente dirección: secretaria@ausape.es.



Seidor se encarga de la implantación y de la formación de los usuarios

Grupo Puma dota de agilidad su proceso de toma de decisiones con tecnología SAP

Grupo Puma, organización líder la fabricación y venta de materiales de construcción derivados del cemento y, en general, de sistemas constructivos, ha encontrado en la tecnología SAP un aliado eficaz en su proceso de toma de decisiones, al permitirle disponer de información en tiempo y forma idónea de modo que le permita adaptarse mejor a los cambios del mercado generando de este modo una ventaja competitiva. Seidor ha sido el partner al que Grupo Puma ha confiado la implantación, con la que pretende conseguir un ROI del 100%, en no más de un año, teniendo en cuenta la liberación de sus recursos estratégicos y la posibilidad de que los usuarios de negocio obtengan información a petición incrementando así su eficiencia.

Organización

- Nombre: Grupo Puma
- Sector: Construcción
- Productos y Servicios: Fabricación y venta de materiales de construcción derivados del cemento y, en general, sistemas constructivos
- Web site: www.grupopuma.com/es

Soluciones y Servicios SAP

- SAP Data Services, SAP BusinessObjects BI 4.0 y SAP BusinessObjects Dashboard Design

Grupo Puma era consciente de que, para seguir manteniendo su eficiencia y competitividad en el mercado, la información y el acceso a la misma por parte de usuarios clave de la organización, con los requisitos de flexibilidad, agregación y tiempo de entrega deseados, le podían aportar un valor crítico.

Éste fue el principal motivo por el que Grupo Puma se sumergió en la búsqueda de una tecnología que le permitiese unificar y consolidar los datos para todas sus sociedades en una base de datos común y ofrecer un sistema completo de reporting, análisis y cuadros de mando, que facilitase a la compañía la realización de las tareas de controlling y optimización de recursos.

Antes, Grupo Puma sólo disponía de informes básicos predefinidos, pues la elaboración de informes más complejos dependía del departamento de sistemas. Esto se traducía no sólo en una sobrecarga de trabajo de esta área de la organización sino también en retrasos o falta de adecuación en la entrega de datos que el negocio necesitaba. En esta tesitura, Grupo comienza a analizar diferentes propuestas tecnológicas, donde el proveedor elegido fue SAP a pesar de que en un principio no se barajaba esta alternativa por un motivo de costes. Tal y como explica Francisco Javier Ortega, director financiero de Grupo Puma, “al principio no pensamos en SAP porque creíamos que sus precios serían muy elevados, pero una persona de confianza nos comentó que éstos estaban en línea con los de los programas que estábamos viendo”.

Este hecho, junto con la funcionalidad que aportaba el sistema SAP, fueron los dos factores clave que decantaron la decisión a favor de la compañía alemana.

Seidor, pieza clave en una rápida implantación

El proyecto se llevó a cabo por Seidor, partner de canal y servicios de SAP, debido a sus buenas referencias como implantador y a su solvencia. Tras una primera fase de definición de requisitos coordinada por el jefe de proyecto de Seidor, el departamento de sistemas del Grupo Puma y el director financiero de la organización, en la que se trataban de detectar las necesidades de la empresa mediante reuniones en paralelo con las diferentes áreas –marketing y ventas, producción y compras y finanzas– en septiembre del pasado año se procede a la instalación del hardware –servidor HP virtualizado so-



bre tecnología VMware con sistema operativo Microsoft Windows Server y base de datos Microsoft SQL Server– y al despliegue de la solución formada por la herramienta de gestión de la información SAP Data Services, con la que se logró unificar la información corporativa; y la plataforma de Business Intelligence, SAP BusinessObjects BI 4.0, para responder a las necesidades de explotación de dicha información. Durante las tres semanas siguientes, los objetivos fueron configurar el software de acuerdo con los requerimientos y validar los trabajos para su posterior puesta en producción.

El proyecto de implantación se completó con la formación a usuarios, empezando por usuarios clave de cada área (un total de 10) del conjunto de empresas para seguir con jefes de ventas y responsable de cada una de las fábricas.

Dato único para las compras e informes a un solo clic

Además de disponer de un sistema de gestión de la información altamente eficiente, la dirección de Grupo Puma cuenta con un sistema de Business Intelligence flexible, que genera informes de forma automática y en el momento en el que los necesitan. De esta manera, pueden realizar un mejor seguimiento de sus ratios de actividad y evolución de la empresa, que, mediante su análisis, reporta a la organización una ventaja competitiva para seguir liderando su sector.

En la actualidad, se extraen en torno a 15 informes mensuales y se ha desarrollado un cuadro de mando económico-financiero con SAP BusinessObjects Dashboard Design, que incluye cuentas de resultado, balances, ratios de cuentas de resultados y balances, estados de flujo de caja, etc. y comparativa con respecto al año anterior y las previsiones. En la actualidad, se puede decir que el departamento financiero de Grupo Puma tiene automatizado el reporting fi-

Claves

Reto: disponer de información clave de negocio de forma ágil y en tiempo

Solución: Unificación y consolidación de los datos para todas sus sociedades

Respuesta TIC: SAP Data Services, SAP BusinessObjects BI 4.0 y SAP BusinessObjects Dashboard Design

Partner: Seidor

nanciero de las 17 sociedades del grupo, con lo que en el momento en que se cierra la contabilidad se extrae el informe con un solo clic.

Próximo objetivo: planificación y consolidación financiera

El objetivo del Grupo Puma es seguir avanzado en esta iniciativa a fin de sacar el máximo provecho al proyecto que acaba de concluir. A medio plazo, su intención es ampliar el alcance de la herramienta a los mandos intermedios, aumentar el número de informes para explotar mejor la información a medida que se detectan nuevas necesidades de análisis y desarrollar nuevos cuadros de mando.

Asimismo, sus planes pasan por conseguir una mayor integración de los procesos económico-financieros de las diferentes compañías que componen el grupo, a través de un sistema que facilite las tareas de consolidación financiera y planificación presupuestaria y operativa.

La empresa

Grupo Puma es una organización de origen familiar creada hace tres décadas con más de 20 centros de producción y distribución de derivados del cemento y sistemas constructivos en España. Con una sólida presencia en España y Portugal, el Grupo ha asumido una estrategia de internacionalización que está llevando a la organización a Francia y algunos países del norte de África como Túnez, Marruecos, Nigeria o Argelia.

Con una capacidad de producción de más de un millón de toneladas al año, Grupo Puma se consolida como uno de los primeros fabricantes del país. Según su último informe, la compañía alcanzó en 2011 una cuota de mercado del 23,1% en términos de ingresos totales, frente al 13,7% que consiguió su inmediato competidor.

Seidor llega a un acuerdo con Bexap Sistemas de Información y asume su negocio de SAP Business One



Seidor ha aumentado su presencia entre las pymes de Baleares tras llegar a un acuerdo con Bexap Sistemas de Información, en virtud del cual asume todo su negocio de SAP Business One. Con esta operación, Seidor se hace con toda su cartera de clientes (más de 15 referencias en las islas) y el equipo técnico de la organización especializado en la implantación de este sistema.

Siguiendo la estrategia de expansión y capilaridad geográfica que comenzó hace años, Seidor gana visibilidad y cercanía en Baleares, con presencia directa en la isla, oficinas y personal comercial y técnico. Como explica Carlos Iribarren, director de SAP Business One de Seidor, “estamos en un momento ‘dulce’ como compañía. Estamos haciendo un importante esfuerzo con acuerdos, como el que anunciamos, por incrementar nuestra presencia en nuevos territorios, seguir creciendo en número de clientes y ganar cuota de mercado en el canal de SAP”.

Bexap Sistemas de Información es la compañía del grupo Sistemas de Gestión de Baleares especializada en la implantación de soluciones SAP. El grupo ha tomado esta decisión para centrar su esfuerzo en potenciar sus soluciones basadas en la tecnología Microsoft y por tanto ganar en focalización con este fabricante.

Según Seidor, los clientes SAP Business One de las islas Baleares se beneficiarán de su expertise y conocimiento para mejorar el rendimiento de sus sistemas SAP, mediante el portafolio de soluciones que ha desarrollado en más de 400 implantaciones en toda España.

Conocer SAP Business One

La aplicación SAP Business One integra todas las funciones empresariales básicas de toda la empresa (gestión financiera, ventas, gestión de atención al cliente, e-commerce, gestión de inventarios y operaciones).

El software SAP Business One incluye:

- **Gestión financiera:** Para automatizar, integrar y gestionar todos los procesos financieros y contables.
- **Gestión de almacén y producción:** Para gestionar el inventario en varios almacenes, hacer un seguimiento de los movimientos de stock y gestionar las órdenes de fabricación que se basan en la planificación de necesidades de material.
- **Gestión de relaciones con el cliente:** Para aumentar la rentabilidad del cliente y su satisfacción con ventas efectivas, la gestión de oportunidades y el servicio postventa.
- **Compras:** Para automatizar todo el proceso de aprovisionamiento, desde el pedido hasta el pago de la factura del proveedor.
- **Gestión de informes:** Para actuar en función de la información instantánea y completa que ofrecen los informes amplios y puntuales.





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

Javier Colado,
director general de SAP Iberia

“Soy una persona muy orientada a resultados. Si algo me caracteriza es que siempre he hecho las cosas que había que hacer para conseguir los resultados, y estoy convencido de que las personas y los equipos son la clave a la hora de ser efectivos y de alcanzarlos”



“Somos, a nivel de software, la empresa más avanzada en soluciones empresariales”

Nos reunimos con el primer ejecutivo de SAP para la región de Iberia, para que nos dé su visión sobre el mercado, y nos hable de los retos que afronta la subsidiaria y sus previsiones de evolución. Javier Colado llega dispuesto a acabar con los falsos mitos asociados a SAP y, como muestra, esta entrevista.

Ha llegado usted a la dirección general de SAP Iberia procedente de empresas como Novell o McAfee, donde ha ocupado posiciones internacionales. ¿Qué representa para usted este cambio?

Supone una combinación de cosas. Por una parte, he regresado a España a donde tenía ganas de volver después de llevar mucho tiempo viviendo en ciudades como Boston o Londres. Por otra, es un reto porque he vuelto en un momento bastante interesante: la situación es la que es, un tanto complicada.

Además, SAP -en general- está cambiando muy rápidamente como compañía y me he encontrado con que había que hacer una serie de cambios bastante importantes en el país en aspectos relacionados con la incorporación de las nuevas tecnologías que la organización ha ido desarrollando, bien internamente como HANA, o bien mediante adquisiciones, y buscar una forma efectiva de trasladarlas al mercado.

¿Cuáles diría que son las características que le definen como gestor?

La primera es que soy una persona muy orientada a resultados. Si algo me caracteriza es que siempre he hecho las cosas que había que hacer para conseguir los resultados, y estoy convencido de que las personas y los equipos son la clave a la hora de ser efectivos y de alcanzarlos.

Por eso, me estoy centrando en que tengamos a las personas correctas, el equipo adecuado. Me gusta rodearme de personas muy competentes; de hecho, no tengo ningún problema en que las personas sean mejores que yo. Es fundamental que trabajen en equipo y que estén motivados. Teniendo esto, el resto sale seguro y ésa es mi prioridad número uno.

Otra cosa que intento hacer siempre, es adaptarme un poco a la gente para ayudar a cada persona de la manera que necesita. Hay a quien le gusta que la gente se adapte a su forma de trabajar, pero yo me adapto a las distintas personas del equipo, ya que algunas necesitan muy poca ayuda y otras más.

Desde fuera, ¿cuál era la percepción que tenía de SAP?

La imagen que tenía de SAP era la que me transmiten algunos clientes cuando hablan conmigo: que es la empresa líder en soluciones ERP, con implantaciones muy potentes pero muy largas. En definitiva, un producto muy sólido del que las empresas, una vez que han pasado por la fase de implantación, están encantadas de usarlo, pero una imagen muy asociada al ERP y a implantaciones largas y difíciles.

¿Qué falsos mitos le gustaría eliminar desde ya?

Uno: SAP no es solamente una empresa de ERP. La facturación este año muestra que esta área sólo representa el 30 por ciento, con lo cual el 70 por ciento procede del resto, ya sea de movilidad -donde somos los líderes-, business analytics, cloud o bases de datos y tecnología.

Dos: SAP es sólo para proyectos muy grandes, para grandes cuentas. SAP tiene un sólido portafolio para grandes empresas pero también dispone de soluciones para pymes. El 80 por ciento de nuestros clientes son pymes porque disponemos de tecnologías nuevas que encajan muy bien en empresas de este tipo.

Tres: Los proyectos SAP son largos y complejos. Pueden ser proyectos cortos y en unas semanas tener la mayor parte de la

funcionalidad. Disponemos de más de 100 soluciones Rapid Deployment (Rapid Deployment Solutions), que son paquetes de servicios que permiten hacer implantaciones muy rápidas, con las que el cliente tiene el 80 por ciento de la funcionalidad en el 20 por ciento de tiempo. Eso rompe el mito de que una implantación de SAP o de un ERP te va a llevar dos años.

Se ha convertido en directivo de una multinacional que, pese a la crisis, ha saldado su último ejercicio fiscal consiguiendo los mejores resultados de su historia y los resultados trimestrales siguen confirmando esta evolución positiva. ¿Cómo se consiguen estos resultados en el actual contexto económico?

La principal clave es que veníamos de un entorno de venta de aplicaciones de ERP y con las nuevas tecnologías por las que hemos apostado, el tamaño de nuestro mercado potencial es 2 o 2,5 veces mayor que hace sólo dos o tres años. Si mirásemos sólo los resultados venta de aplicaciones y ERP, viendo la situación general del mercado, los resultados no serían tan positivos, pero con todas las nuevas aplicaciones y nuevos mercados hay un elevado potencial de crecimiento.

En segundo lugar, en estas épocas de crisis se aumenta la eficacia consolidando proveedores en numerosas ocasiones, y SAP también ayuda a las empresas en ese aspecto.

¿Cuál está siendo el comportamiento de la filial ibérica?, ¿cuáles son los objetivos de crecimiento?

Acabamos 2011 con una facturación de 288,3 millones de euros, cifra que supone un crecimiento de casi un 5 por ciento con respecto al año anterior. Crecimos tanto en



España como en Portugal por debajo de los ratios de la corporación, que lo hizo en un 14 por ciento, pero fue un año positivo dada la situación que se vive en ambos mercados.

Los objetivos de este año son bastante más agresivos, ya que esperamos un crecimiento de doble dígito, por encima del 10 por ciento.

¿Y cómo han visto el mercado durante el primer trimestre del año?

No se está produciendo una parálisis, pero sí es cierto que se están alargando los procesos de decisión, ya que las empresas quieren analizar y volver a analizar lo que está pasando. La expectativa es que, tarde o temprano, el mercado empiece a dinamizarse, pero ese dinamismo todavía no se ha producido.

¿En qué áreas perciben mayor dinamismo?

Lo que vemos es que la situación económica ha forzado a muchas empresas españolas a internacionalizarse y a mirar hacia fuera para crecer, empresas que se mueven hacia Europa del Este o hacia Sudamérica. Están comprando compañías allí y lo que hacemos, es acompañarlas. Para estas compañías, nosotros somos una palanca para controlar

rápidamente sus subsidiarias o las empresas que compran en esos países.

No pertenecen a un sector en especial, son de diferentes sectores. A las empresas que ya estaban, como BBVA, Banco Santander, Telefónica, Iberdrola o Repsol, por ejemplo, se están sumando otras que antes eran más locales y que ahora están saliendo fuera.

¿Cuáles son los retos de la filial española?

El principal reto es crecer y cambiar la percepción que se tiene de nosotros. Somos, a nivel de software, la empresa más avanzada en soluciones empresariales, con un portafolio completo compuesto por analítica, tecnología y bases de datos, ERP y aplicaciones tanto en on-premise como en cloud, y soluciones de movilidad.

¿Cómo piensa que evolucionarán en el mercado las nuevas líneas de su portafolio?

En soluciones de analítica tenemos previsiones de crecer bastante y, personalmente, estoy convencido de que movilidad va a ser una de las áreas que más rápido crezcan porque será impulsada por los usuarios, que van a demandar el acceso a las aplicaciones que tiene en su empresa desde su dispositivo móvil.

De cloud se habla mucho y va a crecer, pero no sustituirá a lo que tenemos ahora. Habrá muchas aplicaciones que se van a pasar a cloud porque tiene mucho más sentido y probablemente convivirá con una serie de aplicaciones que estarán en on-premise. Lo curioso es que se pensaba que el crecimiento de cloud iba a venir de la pequeña y mediana empresa, pero procede en mayor medida de aplicaciones específicas en las grandes cuentas.

¿Cuál es el papel que desempeña AUSAPE en el ecosistema SAP?

La clave del éxito para conseguir resultados es tener un buen equipo pero, al final, indudablemente es crucial tener contentos a los clientes. No hay nada mejor que una buena base de usuarios, que estén satisfechos. En este sentido, el rol que AUSAPE desempeña, es ayudarnos a asegurar que la base de usuarios está satisfecha, un papel que ya hace al ser un canal de información para nosotros y que nos permite comunicarnos con nuestros usuarios recogiendo información de nuestros clientes, que es útil para nosotros.

En el corto plazo, ¿qué espera de AUSAPE?

La empresa está cambiando y queremos transmitir correctamente en qué consisten estos cambios y no generar confusión entre los usuarios. Para poder comunicarnos bien con nuestros clientes, es muy importante tener su feedback y esa información nos llega normalmente a través de AUSAPE, que es un mecanismo fantástico para llegar a ellos. Por eso, desde nuestro punto de vista, cuantos más usuarios sean miembros de AUSAPE, mejor.

Otro punto, en el que AUSAPE juega un papel clave, es en el cambio que tenemos que hacer de la imagen de la compañía que antes mencionaba, porque muchos usuarios nos seguirán viendo como nos veían y tenemos que cambiar esa percepción y explicarles que SAP no es sólo eso, es bastante más.

31 de marzo de 2013: Fecha fin de mantenimiento extendido para versiones anteriores a SAP ERP 6.0.

El responsable de la filial española se muestra preocupado por aquellos clientes que son usuarios de las versiones anteriores a SAP ERP 6.0, ya que, como ha anunciado la multinacional, la fecha límite de actualización es el 31 de marzo de 2013. "Nos preocupa este tema por el lado de la satisfacción del cliente, porque si los usuarios no migran rápidamente van a entrar en mantenimiento específico de cliente y no van a poder utilizar una serie de aplicaciones, que son complementarias a las que tienen. Una vez que migren, si quieren empezar a utilizar aplicaciones de movilidad van a poder hacerlo, cosa que a día de hoy no pueden".

Colado explica que "no es una decisión local. Lo que queremos es que migren, aunque para nosotros no es una oportunidad de negocio". Es importante que los usuarios de estas versiones sean conscientes de que la fecha límite está cerca y que es importante para su organización que lleven a cabo la migración.

Salte de la mano de REALTECH a una nueva dimensión con SAP HANA®

***Gestione grandes volúmenes de información
a alta velocidad y tome decisiones
para su negocio en tiempo real***

***Compruebe los resultados en nuestro
Centro de Alto Rendimiento SAP HANA®***



HANA is here

SAP® Certified
in Run SAP Implementation



www.realtech.es



Helmar Rodriguez Messmer,
Responsable de soluciones HCM de SAP Iberia



*Si en el momento de lanzarse hubiera tenido la fuerza
de creer firmemente en la realización de su amor,
hubiese volado hacia arriba a reunirse con su estrella.*

Hermann Hesse

Pasos hacia una “Comunicación Auténtica”: Una elección consciente

La elección de mi carrera universitaria se pierde en el horizonte del tiempo como pura anécdota, como movimiento necesario de un camino vital recorrido; un entretenimiento mientras, en paralelo, ejercía la carrera de piano. Como tantos compañeros de viaje, a esa edad actual bastante desorientado y no disponía de la confianza interna ni de la sabiduría suficiente para rebelarme... para vencer las fuerzas externas –fundamentalmente las de mi padre– y crear mi propio destino, eligiendo libremente mis designios. Tuve demasiado miedo, me faltó consciencia y me faltó algún maestro verdadero que me hubiera apoyado a tiempo y me hubiera orientado –sin dirigirme– para revelar mi saber interno. Muchas veces pensamos que elegimos libremente, pero realmente perdemos nuestro rumbo recorriendo el camino de otro(s)... como dice Borges, “no hay consuelo más hábil que el pensamiento de que hemos elegido nuestras desdichas”.

Poco a poco, y a raíz de una sensación de insatisfacción vital permanente que me acompañaba, fui despertando de este trance y comencé a interesarme por el desarrollo personal (Psicoanálisis, Gestalt, P. Transpersonal), busqué en la PNL, en las constelaciones familiares, pasé por formaciones de teatro, cine, desarrollé mi voz, desarrollo psico-corporal, filosofía sapiencial, múltiples formaciones de comunicación (Oratoria, Retórica, Comunicación no Verbal, Comunicación No Violenta, Creencias de B Katie, Comunicación basada en Carl Rogers, etc.), artes marciales... y todo ello lo fui incorporando en mi vida y en mi trabajo hasta desarrollar la capacidad para contribuir impartiendo aquello que yo mismo estaba aprendiendo a atravesar e integrar.

Es necesario rebelarse para encontrar la autenticidad, rebelarse para desprenderse de esquemas que dejaron de ser funcionales –y vitales– para nosotros... rebelarse para encontrarse... encontrarse y desde allí, expresar la propia identidad... encontrarse para expresar completamente el potencial. Para llegar al núcleo de la autenticidad hay que arriesgar la propia verdad.

¿Que es la Comunicación Auténtica?

La comunicación auténtica engarza con ese potencial original; con nuestra verdad profunda, nuestra Verdad Vital. Es aquella que nace

de la expresión directa de nuestra esencia más radical, ausente de todo miedo, y transparente y directa en su manifestación.

La comunicación auténtica se construye sobre la integridad, la honestidad profunda, esto es, uniendo lo que pienso, siento y hago.

Y cuando soy capaz de vivir esa unidad y ser transparente en mi interior, siendo –plenamente– íntegro, la comunicación que se despliega cobra mayor dimensión y fuerza vital y sienta las bases para la construcción de una vida auténtica.

Por lo tanto, ser auténtico exige, ante todo, coraje, porque ya no podemos escapar de nosotros mismos. Mientras no nos encontremos en la mirada y en el corazón de los demás, desde una disposición íntegra y transparente, estamos en permanente huida. Mientras no permitamos que los demás nos encuentren en nuestra mayor profundidad, no llegaremos al encuentro de nuestra propia plenitud. A través de la comunicación y en el lugar en que se despliega, en comunidad, podemos empezar a tener claridad sobre quiénes somos realmente, desprendemos de las distorsiones de nuestras fantasías y responder con nuestra creatividad vital.

La comunicación auténtica muestra, además, la capacidad de despliegue de la auténtica presencia la cual contiene dos ejes fundamentales: calidez y firmeza.

¿Es cierto que en nuestra etapa infantil es cuando somos más auténticos?

Nacemos completos, sin condiciones que nos impidan expresar libremente toda nuestra energía, toda nuestra afectividad y toda nuestra comprensión. Cuando nacemos, somos, en definitiva, experiencia pura, pura vida en acción.

A medida que vamos creciendo va cambiando la dirección de esta expresión, porque nos vamos dirigiendo al mundo en función de la mirada de aprobación o reproche de nuestros padres, primero, y luego de todo nuestro entorno. Nos van domando y, literalmente, vamos apagando, aprisionando nuestra vida. Perdemos la espontaneidad vital y empezamos a vivir desde “la cabeza”... creando un mundo de ideas –carentes– ... un mundo que nos proyecta continua-

mente hacia un ideal a conseguir. Ya no vivimos la experiencia del presente, vivimos un “Yo Mental”, lleno de promesas e ilusiones.

Es en este momento, a los 5 o 6 años, cuando se forma el carácter, traicionando nuestra esencia más genuina. Comenzamos, en ese momento, a vivir, literalmente, “la vida del otro”.

¿Qué papel juegan los juicios o pre-juicios en todo esto?

Los juicios refuerzan y desarrollan nuestro yo mental, es decir, evolucionan al “otro” en nosotros. Por lo tanto, nos desvían de nuestra expresión vital y de nuestras auténticas necesidades vitales. Empezamos a etiquetar el mundo en categorías y, ante todo, vemos el mundo “como debería ser” y no el “mundo como es”. Este es el origen de toda violencia: La violencia resulta de la tensión entre lo que es y lo que nosotros creemos que debería ser. Y de estas pequeñas batallas interiores, surgen las grandes guerras en nuestro mundo. Lo sutil crea, irrevocablemente, lo denso.

Krishnamurti decía que la observación sin juicio señala el nivel máximo de inteligencia humana. Y tan cierto es, en cuanto la capacidad de atravesar el juicio traspasa, literalmente, la concepción del mundo dual que habitamos, llegando, como explica Ken Wilber, al pensamiento trans-racional, esto es, a un nivel de consciencia evolucionado.

¿Existe alguna clave que nos puede ayudar a alcanzar una comunicación auténtica?

Ser auténticos requiere, en primer lugar, querer serlo. En segundo lugar, comprensión para entender las claves que la posibilitan y finalmente, voluntad en el ejercicio constante.

La pista para aprender a ser auténticos, la encontramos en la sabiduría de las culturas iniciáticas, los budistas, los hindús, los mayas, etc. que señalan a través de sus símbolos la vía para el desarrollo de la consciencia:

La escucha. Escuchar lo que necesitamos, escuchar lo que necesita el otro...identificar aquello que favorece o bloquea el fluir vital. Escucho, en definitiva, las necesidades, fuente de vida.

¿Qué necesitas, en el fondo?

¿Qué hay vivo entre nosotros?

¿Cómo puedo contribuir a tu bienestar?

Son las preguntas clave que muestran el camino hacia la comunicación auténtica. Y allí, se desbloqueen energías estancas y surge la vida, una vida que quiere, sin duda, más hombres y mujeres que estén vivos.

Cuanto más haya cavado hacia dentro, cuantos más misterios en mi vida haya desvelado, cuanto más consciencia tenga de mis sentimientos y necesidades, tanto más transparente podré ser conmigo mismo y con el mundo y mayor capacidad para ver y escuchar estaré desarrollando.

¿Por qué nos cuesta tanto ser auténticos?

Porque tenemos miedo. Miedo a ser rechazados, a no ser queridos, a fracasar, a quedarnos solos, a ser inoportunos, a ser inadecuados, a quedar en el vacío, a morir... a morir solos. Y hay miedo porque no amamos suficientemente. No nos amamos suficientemente a nosotros mismos.

Generalmente vivimos por estar acostumbrados a vivir; si viviéramos por estar acostumbrados a amar, viviríamos con mucha mayor au-



ten-
titud
y plenitud.

Nos perdemos en la ilusión creyendo que somos libres, hasta que descubrimos que vivimos atrapados en el deseo de otro. Ser auténticos significa soltar ataduras internas y recuperar el sentido profundo de identidad en nuestra vida... ese sentimiento que me dice que formo parte de un Universo, ese lugar donde soy uno en lo diverso.

¿El buen comunicador nace o se hace?

La comunicación es un arte. Evidentemente hay quien nace con talento para la comunicación, análogamente a quien nace con talento para la música. Pero el talento sin cultivo no llega a niveles de máxima expresión.

La comunicación, a nivel energético corresponde al chakra 5 (uno de los 7 centros energéticos del cuerpo según culturas orientales), centro laríngeo o garganta que rige el cuello, la garganta, la boca y la mandíbula, el sonido, el ritmo, escribir, el hablar en público, el conectar y la comunicación en general. Aquí se sitúa, por ejemplo, la capacidad de crear formas de expresión superiores a través del arte.

En este sistema de 7 chacras existen 2 centros fundamentales de creatividad: el chakra 2, vital o sexual, centro dionisiaco y que expresa la capacidad de creatividad y expresión vital; y el mencionado chakra 5, laríngeo, centro apolíneo que mueve la capacidad de expresión formal.

Para aprender a comunicar tenemos que alinear ambos centros, pasando por el centro del corazón; debemos activar nuestra capacidad vital y desarrollar, a través de la práctica, las formas para encauzarlo hacia su máxima expresión.

Durante años tuve que lidiar con auténticos problemas de comunicación –y sigo lidiando con ellos– y ahora sé que los sueños y los proyectos se truncan o se posibilitan en ese nivel; ahora sé que los proyectos y la vida se quiebran o se favorecen con la comunicación. Comunicación son relaciones y las relaciones son las que nos hacen humanos y nos permiten progresar y seguir caminando.

Hoy en día, más que nunca, con tanta incertidumbre vital, una comunicación auténtica, constructiva y generadora de posibilidades creativas para apoyar el fluir de la vida, es condición imprescindible para la construcción de un Nuevo Mundo.



Gonzalo M. Flechoso
Marzo Et Abogados

Marzo & Abogados
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

Cookies

Toman el nombre de “Cookies” los archivos que se graban en nuestros ordenadores o equipos informáticos cuando visitamos o navegamos por páginas web, en similitud al rastro que dejaban Hanzel y Gretel con migas de pan cuando se adentraba en el bosque.

Estas cookies son archivos que se instalan en los equipos o dispositivos informáticos por los servidores web con el fin de almacenar información sobre la sesión o navegación por un sitio o página web, para posteriormente recuperarla y poder con ello facilitar la navegación al visitante, mantener la configuración del usuario, evitar la reiterada conexión o identificación, conocer sobre qué contenidos se interesó, etc. Pero no sólo se recupera la información contenida en estas cookies por el servidor web que las generó y archivó, sino que otros servidores web, dependiendo del contenido del sitio o página web visitada, pueden acceder a estas cookies creadas o alojadas por un servidor web tercero, y con ello recopilar información sobre qué otros sitios o páginas web ha visitado el usuario.

Hay variedad de cookies, como las de sesión que se graban al acceder al sitio o página web pero que desaparecen al terminar la navegación por este sitio web, las que identifican al usuario y que sirven para mantener la conexión en algún servicio, las utilizadas para contar las páginas visitadas y el tipo de navegación, etc. Todas estas cookies pueden tener una duración determinada según se establezca al crear la cookie, pero el usuario también puede borrarlas al cerrar su navegador o no aceptar que se graben cookies en su equipo o dispositivo mediante la configuración de su navegador, aunque al hacerlo, puede limitar o condicionar el acceso o disfrute de los contenidos y servicios de un sitio o página web.

Pues bien, si esto de la utilización de la cookies es una práctica habitual por los servidores web, es ahora, a raíz de la modificación de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico, conocida como la LSSICE, por el Real Decreto Legislativo 13/2012 con fecha de publicación 31 de abril de 2012, que traspone la directiva sobre comunicaciones electrónicas, cuando ha surgido la problemática en cuanto a las condiciones que se imponen en la LSSICE para utilizar estas cookies.

Esta modificación de la normativa en relación con el uso de las cookies ha surgido por la información que contienen éstas y la posibilidad de identificar a las personas a través de ellas, lo que puede afectar a la privacidad por tratarse de datos de carácter personal. Aunque primero habría que determinar si con la utilización de estas cookies se está llevando a cabo el tratamiento de datos de carácter personal, y no presumir que con su utilización, independientemente del tipo de cookies que se emplee, se esté identificando a las

personas y con ello realizando un tratamiento de datos personales.

A raíz de esta nueva redacción del artículo 22 de la LSSICE se exige, por un lado, que se informe de la utilización de las cookies por un sitio o página web y, por otro lado, que se haya dado el consentimiento por los destinatarios de las cookies para poder utilizarlas, es decir grabarlas en sus equipos o dispositivos informáticos. En cuanto a la información sobre las cookies que se debe facilitar a los destinatarios, ésta debe ser clara y concreta, e indicar la finalidad del tratamiento de los datos de carácter personal, con arreglo a lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal (LOPD). Y tras haber informado al destinatario del uso de las cookies en un sitio o página web es cuando hay que recabar su consentimiento para poder utilizarlas.

Pero el segundo párrafo del nuevo apartado 2 del artículo 22 de la LSSICE, permite, a la hora de recabar el consentimiento, que éste se facilite por el propio usuario cuando proceda a configurar su navegador, es decir, que si configura el navegador aceptando las cookies, ya está consintiendo que los servidores web alojen o graben estas cookies en su equipo. Esto es siempre y cuando, la configuración del navegador se haga expresamente por el usuario a la hora de instalarlo o actualizarlo, y no venga configurado por defecto, lo cual puede plantear un problema, dado que muchos usuarios desconocen cómo debe configurarse un navegador a la hora de instalarlo, y además, se plantea la duda de cuál será la configuración por defecto que debe tener el navegador, la de permitir todas las cookies o la de rechazarlas. Esto último puede ocasionar otros problemas, porque si determinados servicios y contenidos de los sitios y páginas web no se pueden disfrutar si se rechazan las cookies, y si la configuración por defecto es la de rechazar las cookies, el usuario que desconoce cómo debe configurarse el navegador, no podrá acceder o disfrutar de los servicios y contenidos de los sitios y páginas web que requieren la aceptación de las cookies.

Esta posibilidad de recabar el consentimiento de los usuarios a la hora de utilizar las cookies, mediante la configuración de los navegadores cuando se instalen o actualicen, supone que los titulares de los sitios web dependan de los creadores de estos navegadores, dado que si a la hora de crear estos navegadores los propios fabricantes no establecen que los usuarios deben configurar los nave-

gadores, sin venir éstos configurados por defecto, deberán los titulares de los sitios web recabar por su cuenta el consentimiento de los usuarios para poder utilizar las cookies.

Por otro lado, el último párrafo del artículo de la LSSICE modificado, exceptúa la necesidad de recabar el consentimiento de los usuarios para utilizar cookies, en el supuesto de que éstas sean de índole técnico y se utilicen con el único fin de efectuar la transmisión a través de una red, o cuando este uso de las cookies resulte estrictamente necesario para prestar un servicio que haya solicitado el usuario. Uno de los supuestos en los que se podría aplicar esta excepción a la recogida del consentimiento para utilizar las cookies, sería el caso de la identificación y autenticación de los usuarios para disfrutar o acceder a un servicio ofrecido a través de un sitio o página web, en tanto sea necesaria esta utilización de las cookies para poder prestar este servicio, y no haya otros medios técnicos que puedan suplir el uso de las cookies. En caso de existir otros medios que puedan suplir a las cookies ya no serán necesarias, y entonces no podrá aplicarse la excepción propuesta en la nueva redacción de la LSSICE, de no tener que recabar el consentimiento de los usuarios para poder utilizar las cookies y grabarlas en sus

Esta modificación de la normativa en relación con el uso de las cookies ha surgido por la información que contienen éstas y la posibilidad de identificar a las personas a través de ellas, lo que puede afectar a la privacidad por tratarse de datos de carácter personal.

equipos o dispositivos informáticos cuando las cookies sean necesarias para prestar un servicio solicitado.

Al final, se ha partido de la presunción del tratamiento de los datos de carácter personal por el solo uso de las cookies, sin tener en cuenta cuáles son las cookies que se van a utilizar y la información que pueda estar almacenándose en dichas cookies. Y esta consideración del tratamiento de datos personales por el uso de cookies para muchos supondrá la reprogramación de sus sitios o páginas web, con el fin de obtener el consentimiento de los usuarios para usarlas, y con ello, por ejemplo, duplicar las páginas web, una con cookies y otra sin ellas por si no las aceptan, o simplemente limitar el acceso a los sitios o páginas web si los usuarios no aceptan las cookies.

Aparte de que si es así, y se entiende el uso de las cookies como un tratamiento de datos de carácter personal, habrá entonces que cumplir con la LOPD, y deberá inscribirse un fichero, implantar medidas de seguridad, satisfacer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, etc.

Todo esto con la intención de evitarse una sanción por infringir la LSSICE, y la LOPD si se lleva a cabo un tratamiento de datos de carácter personal.





FICHA PERSONAL

- Lugar de nacimiento: Sanauja (Lleida).
- Aficiones en su tiempo libre: Senderismo
- Un restaurante de su ciudad que recomendaría al resto de asociados y lugares que deberían visitar si van allí: Restaurantes: La Bohème y Ca la Conxita. Pyrénées para ir de compras y cualquiera de nuestras montañas para oxigenarse.
- Escritor preferido y la mejor de sus obras, en su opinión: "El arte de la guerra", de Sun Tzu.

Ramón Oliva Cuscullola

En este número, nos trasladamos a Andorra para que el primer ejecutivo de Grup Pyrénées, empresa asociada a AUSAPE, nos cuente qué áreas de su negocio son gestionadas por tecnología SAP y qué le aporta a su empresa su pertenencia a la Asociación.

¿Qué soluciones y servicios SAP utiliza su empresa?, ¿qué necesidades de negocio resuelven actualmente con la tecnología SAP?

Somos usuarios de las siguientes soluciones: SAP ECC 6.0 (MySAP.com) -incluye SAP Retail, SAP Financials, SAP Human Resource Management, SAP Logistics y SAP Workplace-, y también utilizamos SAP Business Information Warehouse, SAP BusinessObjects y SAP Business Connector.

Por tanto, las necesidades de negocio que cubren estos productos son la gestión de nuestros procesos en Retail, incluyendo el mantenimiento de las colecciones y del pricing, pedidos de compra, recepciones de mercancía, gestión de las promociones, y el control de existencias e inventarios.

Además, con las soluciones de SAP gestionamos el área de Administración y Finanzas, con todas las funciones propias de SAP FI/CO, incluido tanto el soporte a procesos como la verificación y contabilización de las facturas de proveedores.

La tecnología SAP también nos ayuda en la gestión de los Recursos Humanos, desde las nóminas hasta el desarrollo de personas.

¿Están trabajando en algún nuevo proyecto tecnológico que implique el uso de soluciones SAP?

Actualmente estamos llevando a cabo el despliegue de la solución de Business Intelligence corporativo, SAP BusinessObjects 4.0, como sistema de análisis y reporting que nos dé soporte a los procesos de toma de decisiones.

A estas soluciones se sumará pronto SAP CRM (Gestión de Relaciones con los Clientes), que es una iniciativa que acometeremos a lo largo de 2012-2013.

¿Mantienen contacto con otros clientes de SAP en Andorra?, ¿cuáles son las principales dificultades a las que se enfrentan como usuarios?

Sí, debido al tamaño de nuestro país es habitual mantener contacto con las otras empresas andorranas que usan tecnología SAP.

El principal punto de mejora está en la relación comercial a nivel país, ya que cada usuario de SAP en Andorra es atendido por un comercial/canal diferente y, como consecuencia, SAP no siempre dispone de una visión global del país. Considerarnos como sector de negocio no facilita ver la problemática general que tene-

Un experto en el entorno SAP

Con 56 años y dos hijos, Ramón Oliva se ha formado en la Universitat de Barcelona y ha completado sus estudios con un PDG (Programa de Dirección General) de IESE, que forma parte de los Programas de Perfeccionamiento Directivo de larga duración, impartidos por la Escuela de Negocios y dirigidos a profesionales con dilatada experiencia y responsabilidad directiva en empresas.

Se incorporó a Pyrénées en 1989 y, antes de asumir la dirección general, ocupó en esta organización otros cargos de responsabilidad como Jefe de Administración Pyrénées Import-Export, Controller, Director Financiero y Subdirector General.



mos a nivel de país y dificulta la interlocución en temas como nuevas legislaciones en las áreas de RR.HH., impuestos, trámites aduaneros, etc.

¿Desde qué fecha es su empresa asociada a AUSAPE?

Nos incorporamos a AUSAPE en el año 2004.

¿Cuáles son los servicios de la Asociación que más valora por los beneficios que le aportan a usted y a su equipo?

Valoramos muy positivamente que la pertenencia a AUSAPE nos permite mantenernos actualizados sobre la evolución de la tecnología y, además, tenemos la oportunidad de intercambiar experiencias con otros usuarios y aprender de las soluciones implantadas por otras organizaciones.

Recientemente AUSAPE ha puesto en marcha una serie de servicios de fortalecer el entorno de colaboración y participación centrándose en los asociados que están lejos de sus sedes principales como la nueva Web o los Webinars vía WebEx para reforzar la formación a distancia. ¿Ha comenzado ya a utilizarlos? ¿qué opinión le merecen estas iniciativas?

Todavía no hemos tenido ocasión de utilizar la formación vía WebEx, pero estamos convencidos de que es el camino a seguir, principalmente para aquellos usuarios que estamos geográficamente alejados de los centros de negocio principales de España.



everis

attitude makes the difference

QUIERO
TRANSFORMAR
MI NEGOCIO CON
SOLUCIONES SAP
ELIJO EVERIS

Consulting, IT & Outsourcing
Professional Services

everis.com



Oscar Valor, Delegado de AUSAPE en la zona de Levante
Empresa: Blumaq

“Tenemos mucho interés en incrementar el número de asociados en nuestra Delegación”

Óscar Valor es director de TIC y procesos de Blumaq, empresa de repuestos y productos de mantenimiento para maquinaria de obras públicas, labor que compagina con el puesto de Delegado de AUSAPE en la zona de Levante. En esta entrevista, nos cuenta su experiencia en el cargo.

¿Cuál fue su primer contacto con AUSAPE y cómo ha estado ligado desde entonces a la Asociación?

Hace unos 14 años que estoy vinculado al mundo SAP y desde ese momento supe de la existencia de AUSAPE, pero mi primer contacto con la Asociación se produjo en una reunión de la Delegación de Levante en el año 2004. A partir de ahí, conocí a otros miembros de la Asociación y empecé a integrarme en el grupo. El que se celebraran reuniones para tratar temas comunes relacionados con SAP, era un factor motivador para estar asociado.

¿Por qué decidió presentar su candidatura a la coordinación de la delegación o cómo llegó a este puesto? ¿Desde cuándo es coordinador?

Por una parte, me motivó la posibilidad de realizar actividades, presentaciones y encuentros entre empresas para compartir conocimientos en las áreas de SAP. También influyó la excelente relación que tenemos entre los asociados. Además, conocía otras empresas clientes de SAP que no estaban asociadas, y podría explicarles qué era la asociación y, así, motivarles para que se integraran en el grupo. En 2008 accedí al cargo de Delegado al quedar vacante.

¿Qué es lo que más le gusta de esta responsabilidad y lo que menos?
Lo que más, la posibilidad de conocer a otros profesionales que trabajan con objetivos comunes a los míos. También me gratifica mucho representar a una entidad como AUSAPE en la zona de Levante.

Lo que menos, la preocupación que me produce pensar si las reuniones no son lo suficientemente motivadoras para los asociados. Preparar el contenido de las reuniones requiere estar al tanto de las inquietudes de los asociados, de las decisiones que se toman en la Junta Directiva de AUSAPE y de tener conocimiento de las soluciones y estrategias de producto de SAP para saber qué puede ser interesante para los asociados.

¿Cuáles son los objetivos clave que se ha propuesto para 2012?

Desde la Delegación queremos acercar a los asociados las soluciones y temas que se trabajan en la Junta Directiva y en SAP, además de fomentar la relación entre las empresas que tenemos algún producto SAP instalado. Por otra parte, tenemos mucho interés en incrementar

el número de asociados en nuestra Delegación. Es la forma de crecer y aprender más.

¿En torno a qué temas está trabajando el grupo a lo largo de este año?

En las reuniones que celebramos durante el año, recopilamos los temas interesantes que se tratan en la Junta Directiva en sus reuniones mensuales para trasladarlos a nuestros asociados. Además, si hay algún evento especial, como SAPPHIRE y SAP TechEd 2011, también ofrecemos un resumen para aquellos que no pudieron asistir. Luego pueden surgir temas como necesidades de formación, temas de licenciamientos, etc.

¿Cuáles son los aspectos que más le preocupan al grupo y dónde detectan que SAP les puede ayudar más?

El perfil de la mayoría de los asistentes a las reuniones suele ser el de directores de sistemas, organización y responsables del área SAP. Las inquietudes de este grupo se mueven en torno a dar soluciones eficientes para las empresas en las que trabajamos. Por ello, nos interesa conocer cómo SAP evoluciona sus productos y la estrategia que adopta.

Desde su experiencia personal, ¿cuáles son los principales beneficios que puede obtener una empresa cuyo personal de TI se implique en la delegación?

Sobre todo, que pueden compartir problemáticas y soluciones. Esto nos ayuda a tener un mayor conocimiento sobre los temas que nos preocupan.

¿Cuál ha sido la evolución, desde su perspectiva, de las Delegaciones?

Creo que hay que dar un mayor impulso a la figura de la Delegación dentro de la Asociación. Al igual que los Grupos de Trabajo tienen necesidades concretas de conocimiento de un área y SAP apoya a los grupos aportando personal técnico de su organización y creo que sería interesante, para todos, una proximidad mayor del fabricante con sus clientes. Los asociados conoceríamos de primera mano la estrategia de producto y SAP tendría la posibilidad de conocer mejor a sus clientes.

Un reto que siempre tenemos, es el crecer en asociados. Somos pocos los asociados respecto a los clientes SAP que existen en la zona.

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

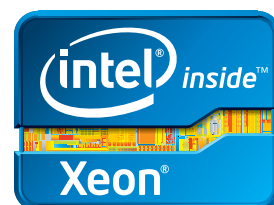
→ Pídanos una demostración hoy mismo:
Rafael.ocana@ts.fujitsu.com



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





Seidor agradece a sus clientes, socios y amigos la confianza depositada en la compañía durante estos 30 años.

En 2012 **Seidor** alcanza un importante hito: **tres décadas integrando tecnología**. Y siempre con un mismo objetivo: **ofrecer la mejor solución a cada uno de nuestros clientes para ayudarles a gestionar de manera más eficiente y productiva su negocio**.

Nos gustaría celebrar este importante momento en nuestra historia, ofreciéndoles unas especiales **condiciones ventajosas** * en la puesta en marcha de algunos **proyectos (Recursos Humanos, Movilidad, Business Analytics, HANA, Gestión Documental Corporativa e integración con SAP Business One, entre otros)** para agradecerles su confianza en este período de tiempo.

Gracias a ustedes, **Seidor** ha recibido numerosos premios en reconocimiento a su crecimiento en **cuota de mercado y excelencia tecnológica en el entorno SAP**, tanto en Europa como en la región latinoamericana. Entre los galardones más recientes, figuran dos **Premios a la Excelencia 2011** concedidos por SAP España y la acreditación 2011 **SAP Active Quality Management**. Además, ha obtenido la certificación de **Partner Center of Expertise**, que le habilita para proporcionar servicios de Mantenimiento de SAP ERP.

*Consulte condiciones en:

www.seidor.es/ofertaaniversario

Infórmese sin compromiso enviando un mail a informacion@seidor.es, indicando su nombre, apellidos, cargo, empresa, e-mail y teléfono.



Síguenos en:

