

# AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • Nº 23. Septiembre 2012

## SAP as a Service

Las empresas, ante el nuevo paradigma del modelo cloud



Un rápido vistazo al porfolio de soluciones SAP On-Demand, con Óscar Roncero, especialista de la compañía.



El experto José Antonio Hernández nos da las 20 razones por las que SAP Business ByDesign es el mejor ERP en la nube.

## Nunca más volverá a pensar igual sobre su negocio

“GRUPO EDITORIAL SAN PABLO opera en más de 30 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 la 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](http://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

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



**Rafael Berriochoa,**  
Tesorero. Junta Directiva de AUSAPE  
Empresa: ICM - Informática y Comunicaciones de la Comunidad de Madrid

## Retomamos la actividad

Estimado Asociado,

Año tras año, vivimos el fin de la temporada estival que, para muchos de nosotros, es un periodo para descansar y tomar fuerzas para encarar el último tramo del año. Es el momento de cerrar aquellos proyectos que se iniciaron a principios de 2012 y analizar los resultados.

No se nos escapa que está siendo un año difícil con el azote de una crisis que parece no tener fin y que, si nada lo remedia, nos colocará ante una serie de desafíos que España, nuestras empresas, nosotros y el conjunto de la sociedad tendremos que afrontar. Con todo, la noria tiene que seguir girando, y también llega el momento de plantear nuevas iniciativas, que tendrán que ejecutarse bajo la premisa de 'hacer más con menos'.

En AUSAPE somos conscientes de ello y trabajamos con la vista puesta en la utilidad que podemos ofrecer al asociado y más, si cabe, en estos tiempos difíciles. Por eso, este número de la revista incluye numerosos artículos dedicados a cloud computing y la oferta que nos acercan SAP y nuestros Asociados Especiales en esta área, profundizando en las

funcionalidades, buenas prácticas, experiencias de empresas, y tratando de perfilar la evolución de estas soluciones.

Estos últimos meses del año son importantes para AUSAPE y así os lo queremos transmitir desde la Junta Directiva. Siguiendo nuestra estrategia de generar valor para las empresas asociadas, os informamos de que, al igual que el año pasado, AUSAPE dispondrá de stand propio en el próximo SAPPHERE NOW!, que tendrá lugar a mediados de noviembre en Madrid. Os esperamos en esta gran cita internacional y, para ayudaros a que así sea, hemos conseguido para nuestros Asociados de Pleno Derecho un descuento del 28%.

Además, en lo que resta de año, se organizarán, conjuntamente con SAP, unas Jornadas de Movilidad y Cloud en Valencia, Barcelona y Bilbao; diversas presentaciones sobre la migración y fin de mantenimiento de las versiones anteriores a SAP ERP 6.0; y tenemos programados más de 25 eventos y reuniones. Vosotros seréis los protagonistas y beneficiarios de todos ellos.

## Nuestros colaboradores habituales



**Helmar Rodríguez**

Con una formación que combina el enfoque empresarial con una fuerte base humanista, Helmar es responsable de soluciones SAP-HCM en SAP Iberia. Además imparte seminarios de desarrollo personal, comunicación, liderazgo y oratoria. Ha impartido seminarios y talleres en España, Portugal y Latinoamérica. Le puedes encontrar en nuestra sección 'Virus de la Mente' y también en: [www.virusdelamente.blogspot.com](http://www.virusdelamente.blogspot.com) y [www.linkedin.com/home](http://www.linkedin.com/home)

**Ana Marzo**

Licenciada en derecho con formación ampliada que combina los aspectos legal y técnico. Ana es socio director de la consultora especializada en tecnologías de la información y comunicación EQUIPO MARZO con una amplia experiencia en propiedad intelectual, protección de datos, administración electrónica, publicidad digital y consultoría y auditoría en seguridad de la información. Autora de numerosas publicaciones y profesora en másteres, cursos y seminarios en las citadas áreas. Puedes encontrarla en nuestra sección 'Rincón legal' y en: [@AnaMarzo](https://twitter.com/AnaMarzo) y [www.equipomarzo.com](http://www.equipomarzo.com)







## Noticias

AUSAPE impulsa la actividad en sus Delegaciones en el último trimestre del año	4
La Asociación ultima los detalles de su presencia en SAPPHIRE Now + TechEd EMEA 2012	5
EPI-USE se convierte en Global Partner de SuccessFactors	6
SAP Iberia pone en marcha la iniciativa SAP Secure Success	8

## Especial SAP as a Service

Cloud, la distribución de tecnología como servicio	10
Soluciones SAP On Demand	12

## En profundidad

Ventajas de un enfoque global integrado en la externalización de procesos de recursos humanos	16
Retribución a la Carta	18
Los nuevos entornos híbridos de sistemas de información	20
20 Razones por las que SAP Business ByDesign es el mejor ERP en la Nube	22
Gestión de facturas en la nube: eficiencia y seguridad	26
Cloud Computing y SAP: estrategia, futuro y realidad	28
SAP as a Service: la visión de Accenture	32
IBM pone a disposición de los clientes de SAP su oferta cloud	34
La Nueva Gestión del Talento de SAP	36
La unión de SaaS y BPO da paso a BPaaS	38

## Caso de Éxito

Con Seidor: Implantación de SAP Business ByDesign en Sphaera Corporate Group (SCG)	40
--	----

## Rincón GTs

Entrevista a Juan José Conesa, <i>Coordinador del Grupo de Trabajo Financiero Sector Privado.</i>	42
---	----

## Rincón Pymes

Soluciones de ISVs certificadas para SAP Business One	44
---	----

## El virus de la mente

Ontología del Rescate	46
-----------------------	----

## Rincón Legal

Transferencia del derecho de propiedad de la copia del software y reventa de licencias	48
--	----

## Firma invitada

Oliver Hid Arida, <i>Director Senior. Organización Global de Grupos de Usuarios SAP Oficina del C.E.O., SAP AG</i>	52
--	----



# Gestión de la Retribución Flexible

by Single & dtm

Optimice el poder adquisitivo de los empleados sin que esto suponga un aumento de costes de personal.

La solución E-Flex está desarrollada en tecnología SAP NetWeaver y basada en el estándar de beneficios de SAPHCM, la aplicación proporciona un entorno web que facilita a los empleados de cualquier compañía poder consultar de forma sencilla los productos ofertados, simular su paquete retributivo, solicitar su contratación o consultar el importe devengado por el pago de los productos en nómina.

 **single**  
consulting

[www.singleconsulting.com](http://www.singleconsulting.com)



**dtm enterprise**  
we know HR, we know SAP

[www.dtm-enterprise.com](http://www.dtm-enterprise.com)



## AUSAPE impulsa la actividad en sus Delegaciones en el último trimestre del año

La Asociación está realizando importantes esfuerzos para dinamizar la actividad de sus Delegaciones. Durante los meses de octubre y noviembre, de la mano de SAP, tendrán lugar presentaciones sobre dos temas de actualidad para las empresas, Movilidad y Cloud, que se están organizando específicamente para las Delegaciones de AUSAPE en Levante, zona Norte y Cataluña.

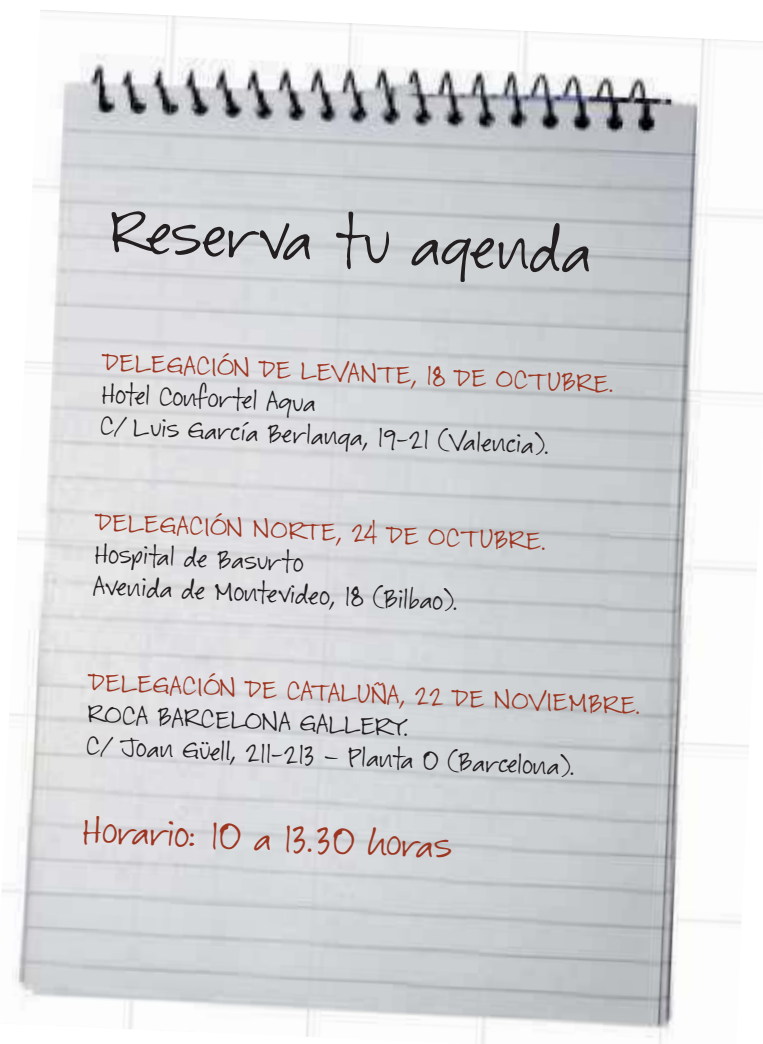


Así en una misma jornada, expertos de SAP en estas materias, analizarán qué pueden aportar estas tecnologías a los entornos empresariales.



El evento, que tiene una agenda común para las tres Delegaciones, dará comienzo con una presentación de Carlos Izco, responsable para Iberia del Centro de Experiencia de Movilidad. En esta ponencia explicará el valor que representa la movilidad para las organizaciones, cómo y por qué implementarla.

Con el afán de que sea eminentemente práctica, se presentarán experiencias y buenas prácticas implementadas en compañías de diferentes tamaños y sectores de actividad. Este bloque se completará con una exposición de los aspectos que hay que cuidar en un proyecto de movilidad, las tendencias en este mercado y cómo estimar las inversiones y los beneficios. Para concluir, el ponente



hará hincapié en cómo SAP puede ayudar a las organizaciones en esta área.

En la segunda parte de la jornada, Vicente Fort y Víctor Orts, especialistas de soluciones en la nube, presentarán la estrategia y portafolio de soluciones Cloud de SAP así como los beneficios que puede ofrecer Cloud vs. On Premise. Su presentación incluirá también una demo así como una explicación en profundidad del modelo de de licenciamiento e implementación.

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



## La Asociación ultima los detalles de su presencia en SAPPHIRE Now + TechEd EMEA 2012



Entre el 13 y 16 de noviembre, Madrid se convertirá por segundo año consecutivo en la sede de la mayor conferencia internacional de clientes de SAP, SAPPHIRE NOW, que se celebrará conjuntamente con SAP TechEd, las jornadas dirigidas a la comunidad de desarrolladores. La cita tendrá lugar entre los días 13 y 16 de noviembre en Feria de Madrid (IFEMA).

Al igual que en la edición del año pasado, AUSAPE dispondrá de un stand propio, desde el que ofrecerá información de sus actividades y donde su personal estará a disposición de todos los Asociados. La Asociación aprovechará para dar a conocer sus actividades a los visitantes internacionales y reforzar sus relaciones con todo el ecosistema SAP y, además, se distribuirá una revista especial bilingüe durante los días del evento.

Ejecutivos senior, directivos de TI con capacidad de decisión, responsables de negocio, influenciadores, gerentes de proyecto y equipos de soporte e implementación de iniciativas tecnológicas, etc. tendrán la oportunidad de conocer las mejores prácticas implementadas por otros clientes de la compañía, con retos similares a los suyos, y conocer los últimos desarrollos de SAP en las principales áreas de innovación de la organización: analítica, bases de datos y tecnología, movilidad y soluciones cloud.

### Descuentos para el Asociado

Para asistir al evento de especial relevancia para el ecosistema SAP, los Asociados de Pleno Derecho (clientes SAP) de AUSAPE podrán beneficiarse de un descuento del 28,57% sobre la tarifa, por lo que el precio total que tendrán que pagar será de 1.250 euros más un 10% de IVA. Para beneficiarse de esta iniciativa, en el formulario de registro han de cumplimentar los campos "User Group" seleccionando AUSAPE de la lista desplegable que se ofrece, y en "User Group Membership Number" deben introducir el CIF de la empresa. Seguidamente la organización de SAPPHIRE verificará con AUSAPE la validez de la inscripción.

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

### Otros eventos a tener en cuenta

La Asociación tiene programadas de aquí a final de año más de 25 presentaciones, reuniones y webinars, organizados por los Grupos de Trabajo, SAP y los Asociados Especiales de AUSAPE. Por favor, consulte el apartado de eventos en la web de AUSAPE: <http://www.ausape.es/Eventos.aspx>



## EPI-USE se convierte en Global Partner de SuccessFactors

EPI-USE, compañía internacional especializada en implantaciones SAP HCM, así como en la prestación de servicios de Gestión del Capital Humano (HCM) y Gestión del Talento, acaba de anunciar su colaboración en SuccessConsulting a nivel mundial con SuccessFactors, una compañía de SAP.

En virtud de esta alianza y con el objetivo de satisfacer la creciente demanda de servicios y soluciones de HCM y Gestión del Talento basadas en la nube, EPI-USE prestará servicios de consultoría, optimización de procesos e implementación de servicios para la suite SuccessFactors Business Execution (BizX), incluyendo HR, gestión del talento y la solución de HCM Analytics.

En este sentido, como explica Leendert van del Bijl, director general de EPI-USE América, “nuestra asociación mundial con SuccessFactors nos coloca en una excelente posición para ayudar a nuestros clientes en la definición de sus metas y proporcionar un asesoramiento experto sobre la mejor manera de aprovechar sus inversiones en

software on-premise, y también aprovechar al máximo y planificar nuevas opciones de aplicaciones en la nube. Esto ofrece una mayor flexibilidad y múltiples oportunidades a nuestros clientes. Nos esforzamos para asesorar a nuestros clientes en la búsqueda de la mejor solución y la mejor estrategia en base a sus requisitos específicos”.

SuccessFactors proporciona alineación con el negocio, ejecución en equipo, rendimiento de personas, y soluciones de aprendizaje para organizaciones de todos los tamaños en más de 60 industrias. En este cometido, “los socios son clave para continuar la estrategia de crecimiento de SuccessFactors”, señala Mercedes Ellison, vicepresidenta de alianzas globales y canales de SuccessFactors.

Respecto a la colaboración establecida con EPI-USE, la directiva afirma que “la combinación de la suite de SuccessFactors BizX y el nivel de experiencia de EPI-USE en la gestión de capital humano ayudará a los clientes entender y superar las brechas entre la estrategia de su compañía y su ejecución”.





# Es el momento de que suba su negocio a la nube con REALTECH Cloud Services.

## REALTECH, líder en SAP Cloud

Los sistemas SAP en modo cloud requieren estar controlados por el especialista en tecnología para garantizar la información sensible de negocio.

## Nubes privadas de entornos SAP

Tanto con infraestructuras cloud compartidas como dedicadas. Deje que su negocio aproveche la flexibilidad y seguridad que necesita en sus sistemas SAP.

## Nube Pública SAP

Estos servicios para PYME cuentan con funcionalidad predefinida, enfocada a la gestión unificada de su empresa.

## Otros servicios Cloud

- SAP HANA
- SAP CRM On Demand
- Helpdesk On Demand
- HR On Demand
- Solution Manager As a Service

Para más información  
contacte con nosotros en:

**91 556 00 13**

[customer-spain@realtech.com](mailto:customer-spain@realtech.com)

**Primer SAP Cloud  
Services Partner  
en España**

HANA en la nube

SAP CRM On Demand

Helpdesk On Demand

HR On Demand

Solution Manager As a Service

**Nube Pública SAP**

**Nubes privadas de entornos SAP**

**SAP Certified**  
in Hosting Services

con calificación Advanced

## SAP Iberia pone en marcha la iniciativa SAP Secure Success

La subsidiaria ibérica de SAP acaba de anunciar la iniciativa SAP Secure Success, un conjunto de servicios con los que persigue, en colaboración con sus partners, potenciar la excelencia en la ejecución de los proyectos de implementación y/o migración de sus aplicaciones, así como la optimización de la operación una vez que la solución se encuentra en producción, todo ello basándose en la aplicación de sus estándares y mejores prácticas.

Con esta oferta de servicios, las empresas podrán evaluar los proyectos de implantación y/o migración, incluso antes de su puesta en marcha, con el fin de extraer el máximo provecho de la funcionalidad estándar de las aplicaciones. Además, comprobarán que los objetivos del proyecto estén alineados con los objetivos de negocio, analizarán los procesos de negocio y de organización, así

como los sistemas y aplicaciones que componen la infraestructura de TI del cliente.

La iniciativa, que es independiente de los servicios de implantación propiamente dichos, está compuesta por un catálogo de servicios que se definen en función de la necesidad del cliente. Entre éstos, destacan el asesoramiento técnico y funcional del fabricante del producto, en materia de estándares y mejores prácticas SAP, para la ayuda a la toma de decisiones de los clientes en sus proyectos de implementación y/o migración de soluciones SAP. También figuran las Rapid Deployment Solutions (RDS), paquetes de despliegue rápido de SAP que incluyen el software y los servicios necesarios en ámbitos concretos de funcionalidad de negocio, en los que se define previamente tanto el coste económico como los plazos del proyecto.

### Refuerza su equipo directivo en las áreas de Aplicaciones y Bases de Datos y Tecnología

SAP ha reforzado su área comercial con la incorporación de Alejandro Romero, como director comercial de Aplicaciones, y de Sergio García, como director comercial de Base de Datos y Tecnología.

Como director comercial de Aplicaciones de SAP Iberia, Alejandro Romero Frías tendrá bajo su responsabilidad todas aquellas aplicaciones de la compañía que sirven para ayudar a mejorar la productividad y el rendimiento de las distintas áreas funcionales de los negocios tales como Compras, Comercial y Marketing (CRM), Recursos Humanos, Gestión de Proveedores, etc., además de todas las soluciones de Movilidad.

Romero procede de Oracle, donde ha desarrollado casi toda su carrera profesional y ha ocupado distintos puestos de responsabilidad en el área comercial, especialmente en Servicios Financieros y Grandes Cuentas. Antes de incorporarse a Oracle, trabajó en Forum Filatélico y Coritel, una compañía de Accenture.

García Desplat también procede de Oracle, donde permaneció 11 años y desempeñó diferentes cargos en el área de ventas de Tecnología, desde Account Director de Telefónica hasta director comercial de Grandes Cuentas. Antes de trabajar en Oracle lo hizo en BAAN como director de Ventas de Canal, y en Silicon Graphics como ingeniero comercial.

El director comercial de la recientemente creada área de Base de Datos y Tecnología, Sergio García Desplat, tendrá, entre otras metas, trasladar a Iberia el objetivo de la compañía de pasar de ser el cuarto proveedor mundial de bases de datos a ser el segundo de aquí a 2015.



*Alejandro Romero*



*Sergio García*



Preparados para 2012

# SAPPHIRE® NOW + SAP® TechEd Madrid

Traemos todo el ecosistema completo de SAP en un único evento, con foco en las últimas innovaciones tecnológicas para empresas.

Únase a nosotros del 13 al 15 de Noviembre en Madrid, al evento tecnológico del año: SAPPHIRE NOW + SAP TechEd Madrid. Si es usted un alto ejecutivo que quiere incrementar la rentabilidad o un responsable técnico que necesita de software que cubra los exigentes requerimientos de las necesidades de su negocio, entonces encontrará aquí las herramientas, mejores prácticas y la inspiración que necesita para innovar con SAP.

Infórmese e inscribese ahora: [www.sapphirenowsapteched.com](http://www.sapphirenowsapteched.com)

Síguenos:  



**SAP**

**SAPPHIRE**NOW

**TECHED**

# Cloud, la distribución de tecnología como servicio

Lo confirma IDC en dos estudios del pasado mes de agosto: cloud computing es un mercado al alza. No en vano, sólo la facturación del mercado de software cloud y SaaS (Software como Servicio) alcanzó en 2011 la cifra de 22.900 millones de dólares, lo que supone un crecimiento interanual del 30,9%.

Redacción: Reyes Alonso



La firma de investigación de mercados va más allá y estima que en 2012 la cifra de ingresos por este concepto se situará en 67.300 millones de dólares. Además, según el CEBR (European Council of Bioregions), cloud computing –en su conjunto– puede llegar a tener un impacto económico de 763 mil millones de euros en el periodo 2010-2015 y generar 2,3 millones de empleos para las cinco principales economías europeas (Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido). Si extrapolamos los datos de España, la cifra ronda los 110 mil millones de euros entre contribución directa e inducida, mientras que la creación estimada de empleos será de 392.000 para este periodo.

Asistimos a un giro sin retorno de las Tecnologías de la Información hacia los servicios, una vez que las capacidades básicas de la informática y las comunicaciones, es decir, la computación, el almacenamiento y las redes, se entremezclan y son ubicuas. De ahí que, impulsado por la virtualización y cloud, suba posiciones el modelo de distribución de tecnología como servicio, ya sea software que se ofrece como servicio (SaaS), infraestructuras como servicio (IaaS), plataformas como servicio (PaaS) e incluso procesos de negocio como servicio (BPaaS).

## Retos y oportunidades

Indudablemente, ofrece una serie de oportunidades a las empresas, pero también hay inhibidores que frenan su adopción. De acuerdo con el estudio “Cloud computing: retos y oportunidades”, publicado por ONTSI (Observatorio Nacional de Tecnología y de la SI), entre las oportunidades figuran los ahorros de costes de capital derivados de no tener que comprar tecnología mediante la externalización de infraestructura, plataformas, software y servicios, y la facilidad de aumentar los recursos de TI disponibles, ganando en flexibilidad y escalabilidad.

En cuanto a los retos a superar, destacan en primer lugar los relacionados con la seguridad, siendo la confidencialidad de los datos corporativos el principal desafío identificado por las empresas, seguido de la privacidad e integridad de los servicios y/o datos. Por detrás, se sitúa como principal consideración la disponibilidad de los servicios y datos. A esto se suman los aspectos legislativos, puesto que los servicios en la nube se pueden ofrecer a través de diferentes geografías, por lo que hay leyes y regulaciones locales que afectan privacidad, seguridad y protección de datos de carácter personal y confidencial.





**SAP Business ByDesign** es la suite de aplicaciones de gestión ERP más completa y accesible del mercado. Desde cualquier dispositivo.



Ya no hay barreras de entrada al ERP. Sin inversiones iniciales, proyectos cortos de apenas semanas y una cuota mensual previsible que lo incluye todo.



Nunca ha sido mejor momento para alcanzar sus metas y competir en igualdad de condiciones.

## Love the SAP Cloud

SAP Business ByDesign

ERP de cualquier tipo de empresas.  
Perfecto para empresas de Servicios,  
de Fabricación y de Distribución.  
Ideal para Subsidiarias de Grandes compañías.

myCloudDoor Consulting Inc. es partner de venta, servicios y soluciones de SAP Business ByDesign, está presente en Estados Unidos, España y Latinoamérica, y entre su portfolio de servicios se incluye:

- Implementación de proyectos de SAP Business ByDesign mediante la metodología GLX.
- Servicios de Helpdesk y Soporte.
- Adaptaciones, extensiones y soluciones a medida.
- Consultoría estratégica en Cloud Computing, y muchos más que puedes encontrar en nuestra Web.

## Infórmese Ahora

Email: [info-es@myclouddoor.com](mailto:info-es@myclouddoor.com)

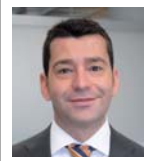
[www.myclouddoor.es](http://www.myclouddoor.es)



[www.facebook.com/myclouddoor](http://www.facebook.com/myclouddoor)

[Twitter.com/myCloudDoorNews](https://twitter.com/myCloudDoorNews)

[www.youtube.com/myclouddoor](http://www.youtube.com/myclouddoor)



Óscar Roncero,  
EMEA Cloud Presales Specialist de SAP.



Cloud auspicia un nuevo cambio de paradigma para las empresas

## Soluciones SAP On Demand

La forma de hacer negocios hoy en día es totalmente diferente a la de hace cinco años. El entorno empresarial se ha transformado dramáticamente por varios factores perturbadores y convergentes, como la crisis económica, pero también la aceleración de la velocidad de los negocios, el uso de redes sociales, la guerra en la innovación, el incremento de fusiones y adquisiciones o el uso de nuevas tecnologías y dispositivos. Todo esto está cambiando el comportamiento de las personas y la manera de hacer negocios.

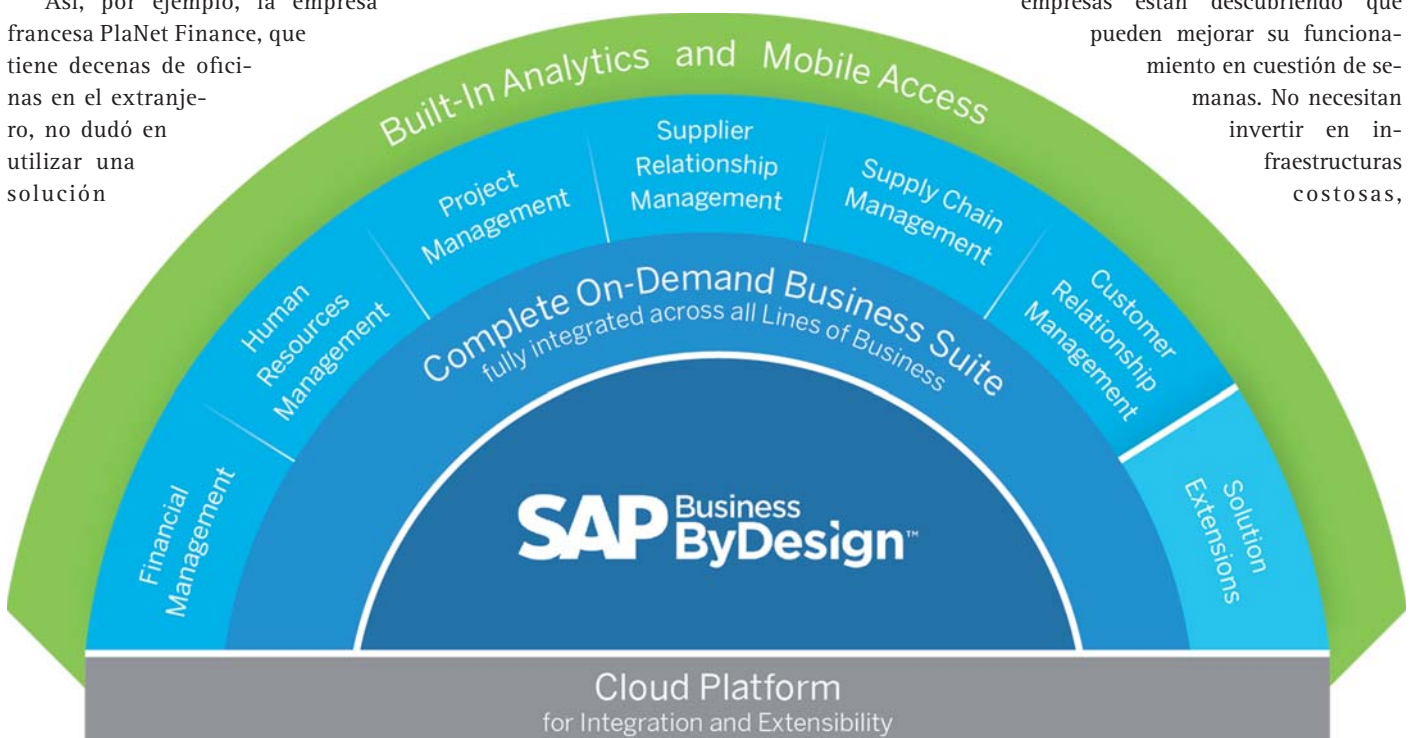
Las empresas tienen que optimizar mejor sus recursos, ser más competitivas, aportar valor añadido, diferenciarse con respecto a sus competidores y ganar en agilidad en la manera de hacer sus negocios. El modelo en cloud y SAP ayudan a las empresas a mejorar y solventar todos estos retos.

Ser más ágiles y flexibles y poder tomar decisiones de negocio en cualquier momento y lugar son claves para ser más competitivos y diferenciadores. El pago por uso, la facilidad de compra, la flexibilidad de su coste, convirtiéndolo en algo predecible y sin sorpresas a posteriori, son claros beneficios para nuestros clientes.

Así, por ejemplo, la empresa francesa PlaNet Finance, que tiene decenas de oficinas en el extranjero, no dudó en utilizar una solución

en la nube para cubrir sus necesidades de mejorar e integrar su proceso de reporting, aumentar la transparencia de manera global en la organización para así poder tener mejor visibilidad, y mejorar la gestión de proyectos para hacer un mejor uso de los recursos disponibles de manera global. Gracias al uso de SAP Business ByDesign, no sólo han conseguido cubrir esas necesidades, sino en un tiempo récord y con un coste total de propiedad muy reducido, al ser una solución que se ofrece como un servicio (SaaS) fácil de utilizar, y diseñada para asegurar una rápida adopción.

Con las soluciones basadas en la nube, las empresas están descubriendo que pueden mejorar su funcionamiento en cuestión de semanas. No necesitan invertir en infraestructuras costosas,





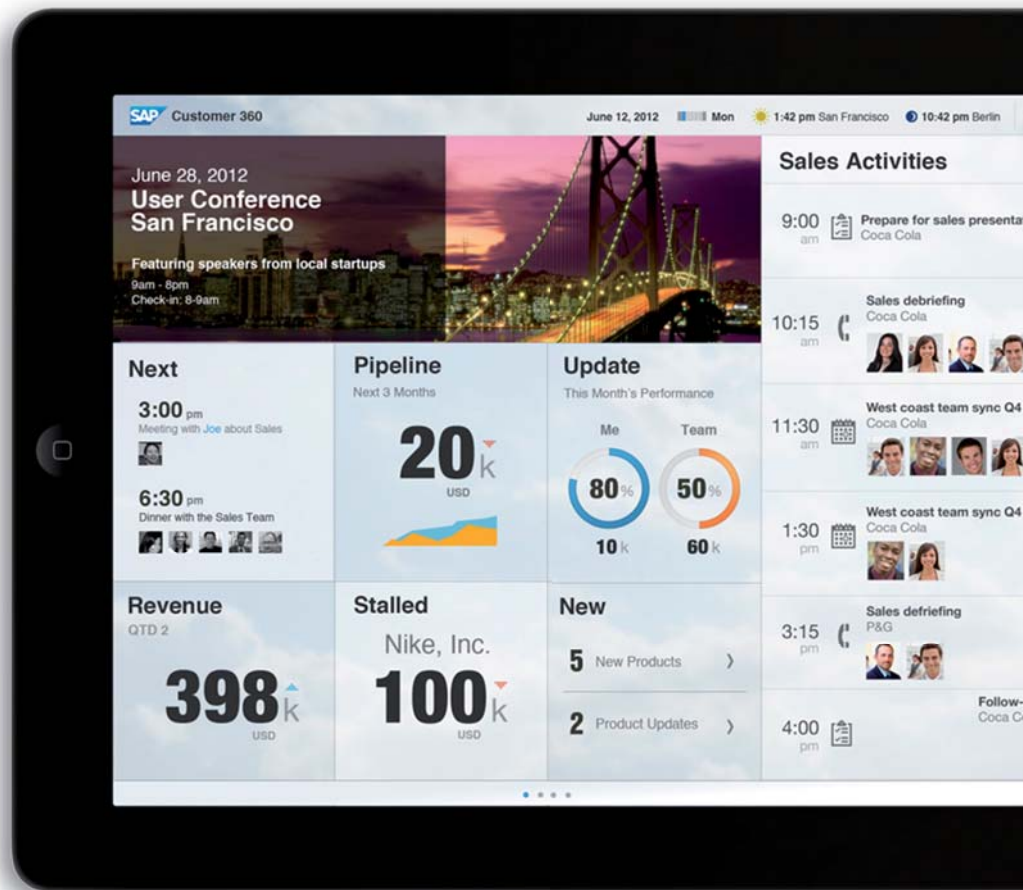
ni un equipo de programadores y administradores de bases de datos, y no es necesario un gran presupuesto.

SAP está haciendo grandes inversiones en la nube, que se han traducido en el más amplio portafolio de soluciones en la industria On demand de hoy en día.

La clara diferencia de las soluciones en la nube de SAP es la integración entre las soluciones On premise con soluciones On demand. Si hay una cosa en la que SAP siempre ha creído ha sido en la integración, especialmente a nivel de procesos de negocio. Asegurarse que los procesos de negocio funcionen sin problemas en un entorno híbrido, es la gran ventaja de SAP frente a otros proveedores puramente cloud.

SAP está innovando en cloud en las áreas más importantes para sus clientes, destacando la solución SAP Business ByDesign, que permite gestionar de manera integrada la gestión financiera, recursos humanos, ventas, compras, atención al cliente y la cadena de suministro. Esta solución en la nube es perfecta para pequeñas y medianas empresas que están creciendo rápido y que, aunque necesitan soporte de IT para soportar este crecimiento, no disponen de un grupo lo suficientemente amplio para soportar ese crecimiento a la velocidad que se necesita, o prefieren dedicarlo a otros asuntos. Por otro lado, esta solución también es ideal para multinacionales que quieren desplegar una estrategia de ERP de dos capas, empleando SAP Business Suite localmente en la sede central y principales divisiones, y SAP Business ByDesign en cloud en otras subsidiarias. La principal ventaja es la completa integración entre ambas, no sólo para consolidación financiera, sino también para la integración de procesos entre divisiones.

Lo mismo ocurre con las analíticas, donde SAP ofrece una solución en cloud en standalone que proviene del portafolio BusinessOb-



jects y que se llama SAP BI OnDemand. Todas estas funcionalidades están disponibles en un amplio rango de dispositivos móviles, pues éstos se están convirtiendo en un nuevo entorno de trabajo.

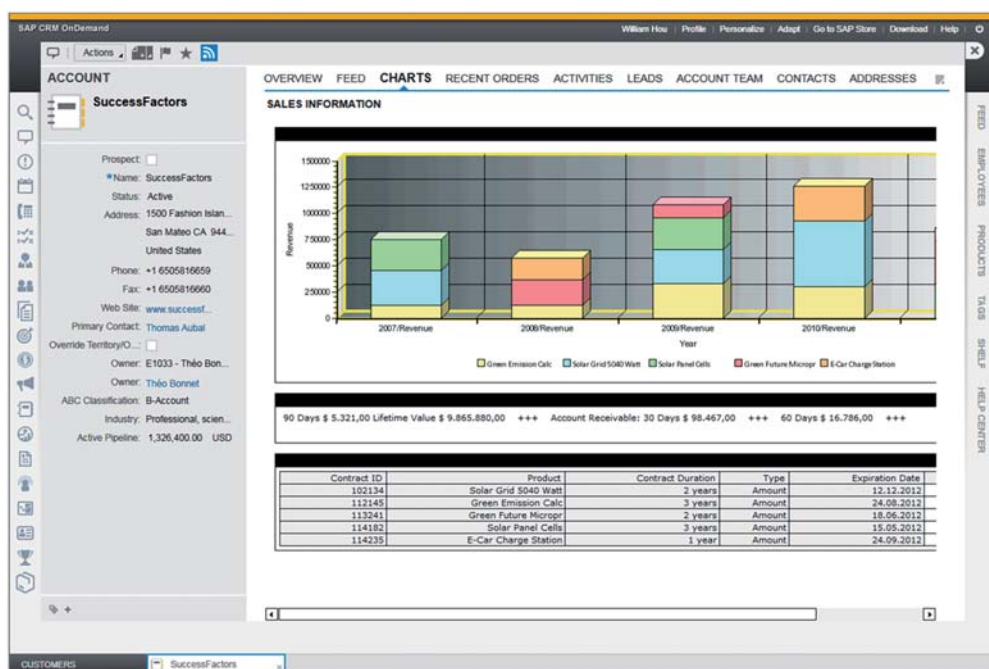
Por otro lado, SAP, además de en esta plataforma, también está invirtiendo en cuatro áreas principales, en las que ofrece soluciones diferenciadoras. Estas cuatro áreas son:

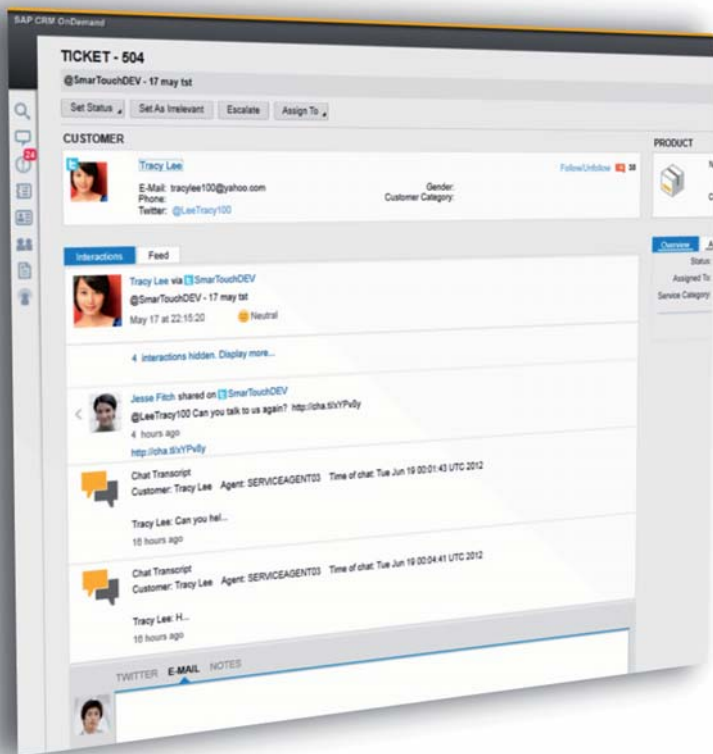
**Gente:** El núcleo de este grupo de soluciones proviene de la adquisición de SuccessFactors, que SAP ha hecho recientemente. Estas soluciones van mucho más allá de Recursos Humanos, ya que permite alinear a todos los empleados de una organización con la estrategia

definida, para que todo el mundo la conozca, el rol que toma en ella, y el progreso que se está haciendo para conseguir sus objetivos.

**Clientes:** En este ámbito SAP ha desarrollado una solución llamada SAP Sales OnDemand, que no es sólo una herramienta de automatización de la fuerza de ventas, sino que por ejemplo permite construir un CRM social, con funcionalidades de colaboración, donde se puede seguir las actividades que los compañeros están haciendo en las distintas cuentas y oportunidades. Esta solución es mucho más que un CRM, es una solución que gusta usar.

**Proveedores:** En esta área, SAP ofrece diferentes funcionalidades relacionadas con el ámbito de Compras, sobre todo para poder





optimizar el sourcing estratégico y la gestión centralizada tanto de proveedores como de los contratos y cláusulas legales que se acuerdan.

**Dinero:** Entre las soluciones que forman parte de esta área, está la solución de SAP Travel OnDemand, que facilita mucho la labor a los trabajadores de gestionar sus notas de gastos desde sus dispositivos móviles.

Aparte de las soluciones cloud de SAP entorno a estas cuatro áreas estratégicas, SAP ofrece soluciones de colaboración Business-to-Business (B2B) en cloud, donde recientemente se ha adquirido la compañía Crossgate, que permite el intercambio de pedidos, facturas electrónicas, ..., independientemente de los sistemas utilizados por los socios, y evitando las conexiones punto a punto con esos sistemas.

Las soluciones cloud no son siempre soluciones cerradas muy poco personalizables y que no pueden ser ampliadas, sino que SAP las ha creado considerando esta posibilidad. Así, junto con el acceso a estas soluciones se ofrece un componente llamado SAP Cloud Developer Studio que permite extenderlas. El objetivo es poder colaborar con un amplio abanico de socios y desarrolladores, que pueden construir sus extensiones o personalizaciones de las soluciones cloud de SAP y ofrecerlas a los clientes SAP a través de la SAP Store.

Si desea saber más acerca de nuestras soluciones SAP Cloud, puede empezar visitando nuestra web [www.ondemand.com](http://www.ondemand.com)



**A U S A P E**  
Asociación de Usuarios de SAP España



# ¡ASÓCIATE!

**GRUPOS DE TRABAJO  
ACCESO A FORMACIÓN CERTIFICADA  
PARTICIPACIÓN EN FOROS**

**SOLICITUD DE SUSCRIPCIÓN GRATUITA  
A LA REVISTA AUSAPE**

EMPRESA

ASOCIADO AUSAPE  SI  NO

NOMBRE

CARGO

DIRECCIÓN

CP

POBLACIÓN

PROVINCIA

TELÉFONO

E-MAIL





# Todos necesitamos alguien en quien confiar

## Podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos

Ayudar a nuestros clientes a identificar y resolver con agilidad sus problemas de negocio mediante el desarrollo de soluciones innovadoras, accesibles y sin riesgos de implantación, soportadas sobre el amplio conocimiento y experiencia de nuestro equipo.

### ¿Quieres que te acompañemos?

Consultoría de Negocio

Consultoría de Procesos y Sistemas SAP

Integración de SAP con Nuevos Canales (Movilidad y Web)

Consultoría Tecnológica e Integración de Sistemas.

**Consultia** **it**  
Real business solutions

#### **Madrid**

Pintor Rosales 44, 4º Izq. - 28008 Madrid  
Tel. 91 144 08 10 - Fax 91 144 08 12

#### **Barcelona**

Paseo de Gràcia 56, 6ªA - 08008 Barcelona  
Tel. 93 467 35 75





Manuel Espiñeira Couce,  
Gerente de Soluciones ERP de Tecnomcom.



BPO sobre SAP HCM

# Ventajas de un enfoque global integrado en la externalización de procesos de recursos humanos

La globalización de las relaciones económicas ha obligado a las empresas europeas a conocer y operar a marchas forzadas dentro de un mercado único de capitales, mercancías y profesionales, al mismo tiempo que afrontaban los nuevos retos de la sociedad de la información. Estas transformaciones sociales y económicas han contribuido a modificar la cantidad y calidad del empleo lo que, a su vez, ha supuesto un cambio radical en los servicios demandados por los directivos de recursos humanos muy diferentes.

A este cambio se suma que los procesos se han vuelto más complejos con respecto a la propia función de recursos humanos, especialmente en las áreas de reclutamiento, formación, gestión de la retribución o gestión del talento y el rendimiento, lo que ha reducido notablemente la capacidad de oferta de los proveedores de servicios tradicionales. Actualmente, se exige valor añadido incluso a los servicios de gestión de nóminas, como, por ejemplo, permitir que los empleados puedan descargarse los recibos desde un portal o que los directivos de recursos humanos puedan consultar desde cualquier dispositivo móvil los resultados de los cálculos.

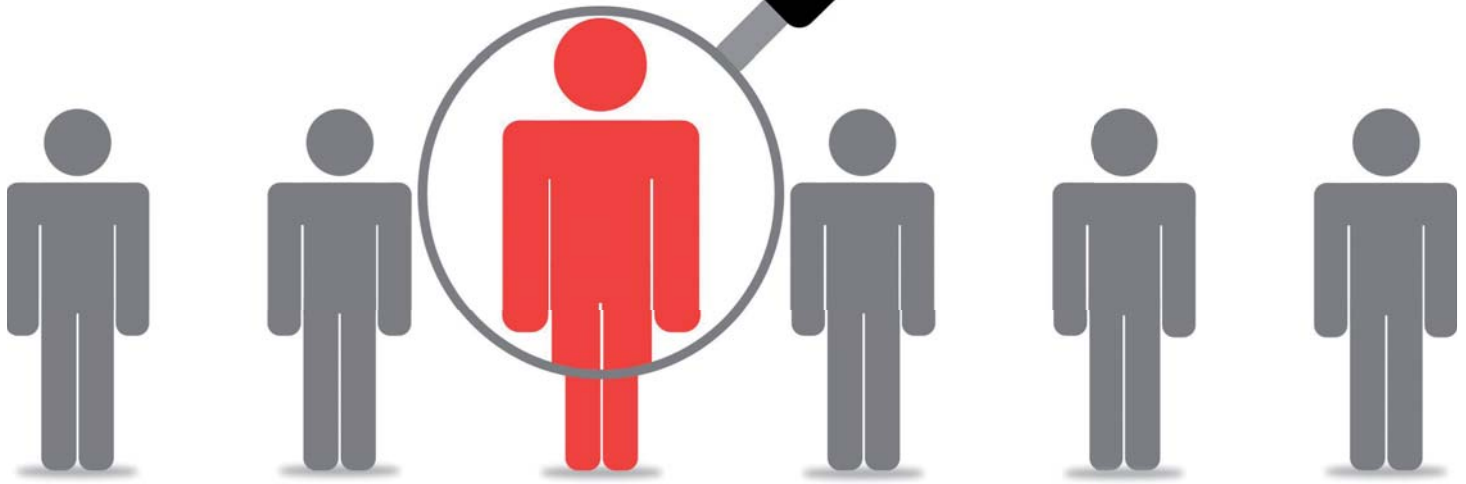
Desde el punto de vista del cliente, la contratación de un servicio de externalización tradicional conlleva la compra de un "producto" en el que la responsabilidad del proceso recae en un tercero, lo que implica "desintegrar" cuando precisamente hoy,

los departamentos de recursos humanos necesitan todo lo contrario: "integración". El cambio radical se produce en el rol del "tercero", que pasa a ser un actor más del proceso de negocio global, con asignación clara de tareas y responsabilidades, y colaboración proactiva con los responsables internos y/o, en muchos casos, en contacto directo con los empleados finales.

Un enfoque global requiere un análisis detallado de los requerimientos funcionales y de las necesidades de integración con otros departamentos de la compañía. Es en esta fase de consultoría donde se obtendrá un mapa de los procesos de RR.HH. completo sobre el que poder decidir qué subconjunto de ellos se externalizarán así como qué plataforma o sistema de gestión podrá soportarlos. En este sentido, Tecnomcom recomienda el sistema SAP HCM, bajo una modalidad de contrato de cuota única mensual que permite adquirir como







servicio no sólo la operación del sistema por parte de usuarios expertos, sino la propia infraestructura y su mantenimiento, es decir, un modelo modular y flexible que incluye tanto el hardware como el propio software SAP, o la implantación y el soporte técnico del mismo a nivel internacional.

Por otro lado, la posibilidad de contratar un único proveedor que ofrezca tanto la tecnología como la operativa permite modelos completos y globales con múltiples ventajas y el reconocimiento oficial de SAP. La puesta en marcha de este servicio lleva implícito un proyecto inicial de consultoría e implantación que puede requerir, en función del tamaño y complejidad de la empresa, entre cinco y nueve meses de trabajo. En esta fase, el proveedor adquiere el conocimiento sobre los procesos de negocio del cliente, lo que le permitirá definir el servicio en función de las necesidades concretas de la empresa y establecer un modelo de colaboración claro que incluya poder delimitar futuras tareas y responsables dentro de los procesos de negocio a externalizar, que pueden llegar a ser muy complejos y con múltiples actores.

Un contrato de outsourcing de servicios en el ámbito de recursos humanos,

además de las necesidades, plazos y términos relativos a los acuerdos de nivel de servicio, debería recoger las cláusulas más significativas relacionadas con la confidencialidad, propiedad intelectual y legislación sobre la protección de datos de carácter confidencial. Además, debería reflejar los compromisos del proveedor y las responsabilidades de ambas partes en un futuro escenario de regresión del servicio, sea por un proceso de internalización o por transferencia del mismo a un tercero y, en cualquier caso, contemplar la opción de configurar el sistema según

las necesidades concretas del cliente, así como disponer de los datos históricos y básicos actualizados para su organización con el fin de poder seguir prestando el servicio en cualquiera de las situaciones descritas.

Por otro lado, un enfoque global basado en la integración de procesos, infraestructuras y servicios, permite minimizar los inconvenientes o riesgos que tradicionalmente se han imputado a la externalización, como la habitual pérdida de adaptación a las características organizativas y culturales propias y únicas del cliente. Asimismo, un sistema estándar y extendido como SAP HCM puede simplificar muchísimo los elevados costes y riesgos operacionales ante un posible cambio de proveedor o de una futura internalización de los procesos.

En conclusión, este enfoque global permite modelos flexibles que persiguen facilitar este objetivo sin perder, en ningún caso, la necesaria integración entre áreas y procesos y, por supuesto, será el cliente quien decida finalmente la modalidad de contrato: total, parcial o gradual.



# Retribución a la Carta con la aplicación E-Flex

La Retribución a la carta o Retribución Flexible permite a las compañías ampliar su estrategia retributiva introduciendo nuevos elementos que sin duda son una referencia en el mercado como empleador.

Este tipo de Retribución define un esquema de pago que permite al empleado elegir, de forma voluntaria, cómo quiere percibir su retribución anual y así adaptarla a sus necesidades personales y familiares.

El sistema se basa en la sustitución de una parte de las retribuciones dinerarias del empleado por retribuciones en especie o por otros servicios, de forma que éste siga manteniendo el mismo salario bruto. Pero al tratarse de productos expresamente excluidos por la legislación actual de la base de cotización, el coste para la empresa y para el empleado es menor.

En estos tiempos de crisis económica, la tendencia del mercado es que gran parte de las empresas están apostando por ofrecer a sus plantillas nuevas formas de compensación y, mediante la Retribución flexible las compañías pueden compensar la congelación o reducción de las retribuciones, ya de por sí mermadas por el reciente incremento de las retenciones.

## Solución E-Flex Single & dtm

El sistema E-Flex de Single & dtm ofrece una completa solución para la gestión de la Retribución Flexible sobre SAP HCM.

El nuevo producto proporciona un entorno web que facilita a los empleados poder consultar de forma sencilla los productos ofertados, simular su paquete retributivo más ventajoso, solicitar su contratación o consultar el pago de los productos en nómina.

Además de realizar una gestión basada en el standard de beneficios de SAP HCM, la aplicación permite entre otras funcionalidades la monitorización de todas las solicitudes, incorporación de workflows de aprobación, gestión de estados de solicitud, impresión de contratos, modificación de productos contratados e integración con cualquier gestor de Nómina.



El sistema también proporciona un conector para la comunicación con los diferentes proveedores de servicios, así como informes para el cuadro de la facturación.

Otra de las principales características del aplicativo es su completa cobertura legal, ya que la solución garantiza la fiscalidad vigente en materia de Retribución flexible, a través de una sencilla configuración.

Las características principales de la aplicación E-Flex son las siguientes:

- Entorno Web.
- Simulación de múltiples escenarios.
- Solicitud.
- Crear varias simulaciones.
- Comparar simulaciones.
- Seguimiento de solicitudes.
- Validaciones legales con datos estimativos.
- Validaciones legales con datos reales.
- Monitorización de solicitudes y Workflows.
- Integración con SAP HCM.
- Integración con la nómina SAP PA-PY.
- Integración con SAP Portal.
- Herramientas de cuadro de nómina.
- Herramientas de cuadro con proveedores.
- Catálogo Proveedores.



## Servicios. Diferentes niveles de servicio

		Basic	Premium
Asesoría	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición Plan de Retribución y Productos Ofertados</li> <li>- Oferta Proveedores</li> <li>- Asesoramiento Legal y Fiscal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>
Implantación SAP e-Flex	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Instalación Solución e-FLEX</li> <li>- Configuración Solución e-FLEX</li> <li>- Adaptaciones al Standard e-FLEX</li> <li>- Personalización de Informes legales</li> <li>- Integración con Proveedores</li> <li>- Cuadre de Facturación</li> <li>- Integración con Nóminas SAP/No SAP</li> <li>- Configuración Portal del Empleado &amp; Manager *</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>
OutSourcing Servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestionar la relación con proveedores (precios, oferta, descuentos)</li> <li>- Gestión del portal, colectivos. Atención Telefónica Usuarios.</li> <li>- Gestión de la contratación y documentación entregada.</li> <li>- Seguimiento de contratación y entrega producto (Altas, Bajas y Modificaciones)</li> <li>- Abono de las facturas</li> <li>- Entrega de los cargos mensuales a empleados</li> <li>- Cuadros mensuales/Anuales por empleado, producto</li> <li>- Estadísticas y Reporting sobre productos solicitados</li> <li>- Dinamización y comunicación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>
Soporte HelpDesk	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantenimiento evolutivo, correctivo y legal</li> <li>- Mantenimiento en servicio y disponibilidad</li> <li>- Seguridad de Accesos Portal e-Flex</li> <li>- Configuración de Aplicación e-Flex</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> <li>×</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> <li>✓</li> </ul>

### Servicios E-Flex Single & dtm

La solución Single & dtm se complementa con una amplia oferta de servicios de outsourcing.

Acompañando al cliente en cada una de las fases para garantizar el éxito del proyecto:

- **Diseño del Plan:** Proceso de definición y diseño del Plan de Retribución más adecuado para el cliente, mediante el análisis de su plan de compensación actual, productos más ventajosos en función de la estructura de su plantilla, implicaciones legales, laborales y fiscales para la empresa y sus empleados, requisitos de obligado cumplimiento.

- **Coordinar proveedores:** Coordinación con todos los proveedores internos y externos de los diferentes elementos críticos para la puesta en marcha del sistema de Retribución Flexible. Single&dtm tienen en la actualidad acuerdos con proveedores que ofrecen precios competitivos debido a las economías a escala que permiten una negociación de precios por volumen.
- **Comunicación del Plan:** Planificación y ejecución del plan de comunicación multicanal para la comprensión, por parte de los profesionales, de los beneficios que comportan los sistemas de Retribución Flexible.

- **Administración del Plan:** Descripción de todos los procesos y circuitos para el correcto funcionamiento del plan desde el punto de vista de Solicitudes, comunicación con proveedores, tareas administrativas, documentación, nóminas y contabilidad.

Clientes de la talla de Gas Natural Fenosa y Repsol han confiado en esta herramienta ágil, intuitiva, innovadora y de rápida instalación, para dar cobertura a sus principales necesidades en torno al proceso de Retribución Flexible. Desde Single Consulting & dtm, seguimos trabajando para ofrecer las mejores soluciones de negocio a nuestros clientes.



Javier Palacios  
Cloud Services Manager, REALTECH España y LATAM.



## Los nuevos entornos híbridos de sistemas de información

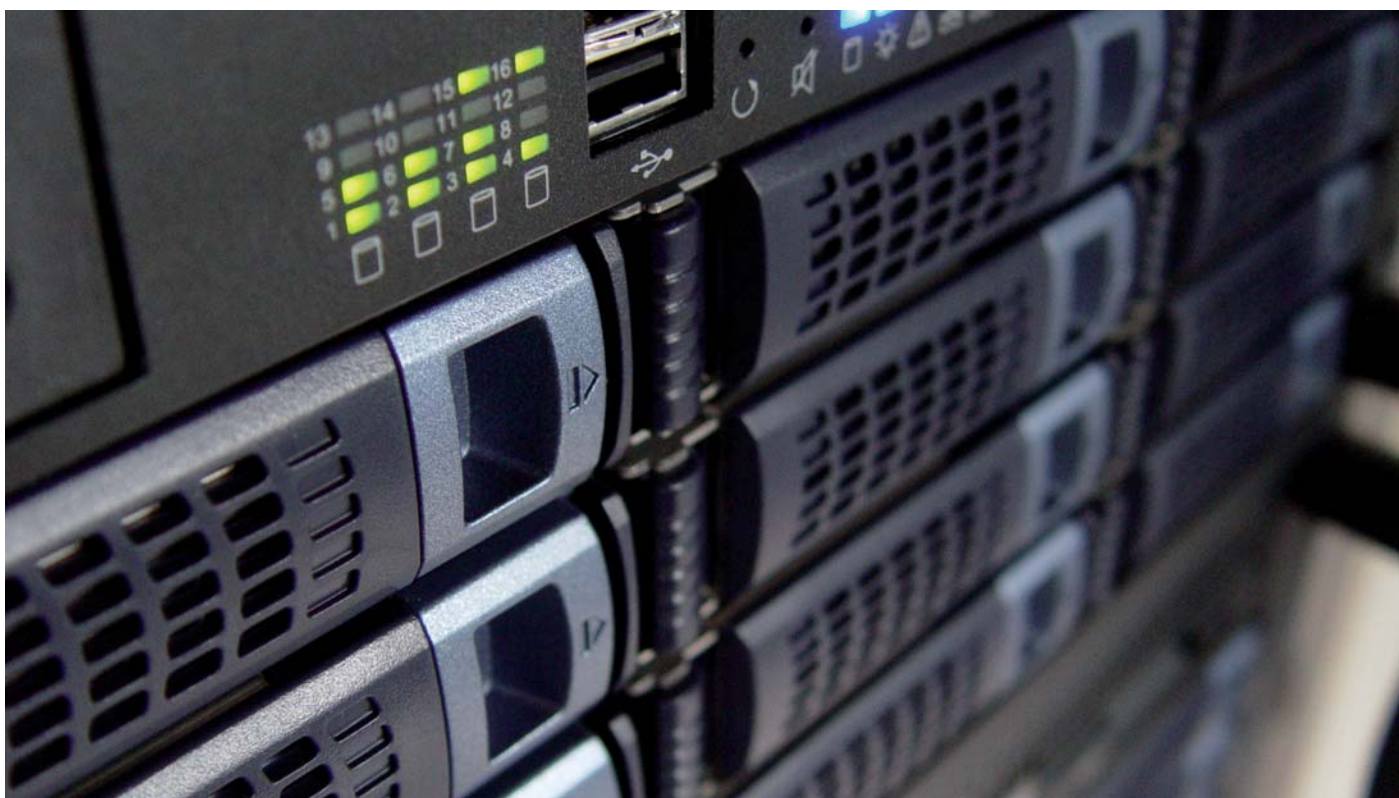
En 2010 REALTECH España consiguió la certificación de SAP Hosting Partner que nos permitió revender el modelo SAP SaaS basado en SAP ECC y, desde entonces, comercializamos dicha oferta bajo la marca VirtualSap. En 2012 somos el primer SAP Cloud Services Partner en España. Nuestra apuesta por Cloud es total.

Estos años de experiencia nos han demostrado que el modelo de pago por uso (pago mensual) es perfectamente viable y forma ya parte del entorno de sistemas de muchas empresas. Los entornos híbridos donde los sistemas en la nube conviven con sistemas in-house van a ser el futuro inmediato de toda compañía. Nos tenemos que ir acostumbrando a ellos y debemos cambiar nuestros departamentos de TI para adaptarse a esta nueva realidad.

La empresa que opte por VirtualSAP de REALTECH tendrá acceso a un sistema SAP con procesos estándar SAP preconfigurados para que, con una parametrización mínima (sus cuentas, sus centros, etc.), pueda empezar a beneficiarse de todo el potencial de

SAP en el control de sus operaciones. La suscripción de pago mensual incluye en el precio los costes de licencia, su mantenimiento anual, el hosting de los sistemas, la administración técnica, los sistemas de protección y seguridad de sus datos y una bolsa de horas de soporte para ayudar con cualquier cambio de parametrización que quiera realizar.

Las experiencias de nuestros clientes en esta modalidad no han podido ser mejores. Implantaciones rápidas y sin problemas que posibilitan una agilidad antes desconocida. La tecnología que utilizamos para gestionar y administrar nuestra nube, permite el balanceo de carga de forma que podemos adaptar el tamaño de los sistemas al







requerimiento de los negocios de nuestros clientes en cada momento. Nuestro software de monitorización de sistemas cloud y gestión del cambio REALTECH theGuard! (<http://software.realtech.com>) nos permite tener una disponibilidad total y una capacidad de gestión y adaptación, de las que se benefician todas las empresas conectadas a nuestra nube.

Otra pata importante de este modelo es el coste de entrada. El modelo de suscripción o pago por uso permite conocer los costes exactos mes a mes de nuestro sistema, incluyendo todos los costes de administración, gestión, etc., y no supone una gran inversión inicial que afecte a nuestra tesorería. Muy adecuado para estos años en los que éste es un punto clave

para muchas empresas, sobre todo para las pymes.

Pero desarrollemos un poco más lo que supone comenzar a usar sistemas cloud como parte de la estrategia de sistemas de información de nuestra empresa (hybrid landscapes). Parece a priori que la integración debe ser un punto a tener muy en cuenta, la seguridad es otro. Sobre el primero, hemos constatado en todos los proyectos que hemos realizado hasta ahora que es un problema solucionable con totales garantías. Las tecnologías de conectividad desarrolladas por SAP, sumadas a las existentes en el mundo de Internet, permiten disponer de sistemas en la nube como si fueran parte integrante de pleno derecho de nuestros sistemas in-house. El usuario final no notará

si el sistema está en nuestra empresa o en la nube. Por supuesto, los departamentos de TI sí tendrán que poner los mecanismos para que esto ocurra. La seguridad es algo más complicado, la integración de usuarios y perfiles, sus niveles de autorización, su sincronización, etc. suponen un reto importante al que ya hemos dado respuesta en REALTECH para diversas organizaciones que han optado por este modelo. No podemos negar que es algo más complejo que hacerlo teniendo todos los sistemas in-house, pero que se puede hacer y el modelo supone grandes ahorros de costes para las empresas.

Definitivamente, el perfil del Director de Sistemas está cambiando. Ahora deberá estar más orientado al conocimiento de esta tecnología, de sus implicaciones y, sobre todo, deberá ser capaz de conocer toda la oferta del mercado para poder decidir cuándo los procesos de negocio deberán estar soportados por sistemas en la nube y cuándo y por qué deberán estar in-house con los costes que esto conlleva. Es curioso analizar el porqué a todo el mundo le resulta normal y natural emplear sistemas de mail (Gmail, Yahoo, Hotmail, ...) o aplicaciones bancarias en la nube y no nos planteamos el uso de sistemas como SAP en el mismo modelo.

Un buen ejemplo es el blog de SAP "SAP on the Cloud" y un excelente documento es el White Paper de la compañía titulado "Building Capabilities Leveraging Alternate Solution Deployments, Strategic Levers for Competitive Positioning".

Al leer estos documentos saldremos de dudas sobre si debemos ir a IaaS, PaaS, SaaS o BPaaS. Sabremos que los nuevos Directores de TI tendrán que enumerar riesgos y beneficios, conocer capacidades y puntos débiles, establecer estrategias. Todo ello para poder llenar una balanza imaginaria y decidir sobre el modelo a implementar para cada proceso de negocio, para cada empresa. Si la tarea era ya de por sí complicada sin toda esta nueva tecnología, ahora la definición del mapa de sistemas empresarial será una tarea a la que le tendremos que dedicar mucho más tiempo y conocimiento con un objetivo: aumentar nuestra competitividad reduciendo nuestros costes y riesgos.

En REALTECH pensamos que cloud computing es una realidad a la que no le podemos dar la espalda por mucha desconfianza y respeto que nos produzca. Es más, creemos que aquellas empresas que venzan estas barreras antes, ganarán ventaja competitiva sobre sus rivales.



José A. Hernández  
Fundador y presidente de myCloudDoor Inc.



# 20 Razones por las que SAP Business ByDesign es el mejor ERP en la Nube

Desde Sao Paulo a Abu-Dhabi y desde New Orleans a Madrid, en distintos eventos (SAPPHIRE, SAP TechED, SAP World Tour, SAP Influencers Summit, SAP FKOM....). Llevo dos años oyendo el mismo discurso y viendo la misma presentación sobre la estrategia y los objetivos de SAP para los próximos años, y siempre aparece “SAP Cloud Solutions” entre los pilares de la estrategia. Y prueba de ello, no es únicamente la inversión de cientos de millones de euros en el desarrollo de SAP Business ByDesign desde hace más de 6 años, sino las recientes adquisiciones de SuccessFactors y de Ariba, así como la creación de la división específica de Cloud Solutions dentro de SAP, dirigida por Lars Dalgaard.

A fecha de julio de 2012, existían catorce las soluciones on-demand de SAP, sin contar con las extensiones y soluciones que el ecosistema está incorporando al SAP Store, pero esta cifra va en aumento.

De entre todas esas soluciones, voy a concentrarme en la solución que, desde mi punto de vista es la mejor solución integrada en la nube, SAP Business ByDesign (a partir de ahora lo abreviaré como SAP ByD), y éstas son las 20 razones por las que considero que es el mejor ERP onDemand:

1. Es un ERP pensado para proporcionar verdadero valor de negocio a las empresas. Con SAP ByD no se trata de reemplazar infraestructura obsoleta, sino proporcionar soluciones que mejoren los procesos de las empresas, con un enfoque pragmático, basado en mejores prácticas y con escenarios de negocio que vienen preconfigurados, y no en sílos o módulos funcionales.
2. Es un ERP asombrosamente completo en cuanto a los procesos que incluye: CRM, gestión financiera integral, gestión de la cadena de suministro, gestión de proyectos, gestión del ciclo de vida de productos, aprovisionamiento estratégico, gestión de los recursos humanos, y además gestión de cumplimiento y gobierno corporativo y normativo. Me preguntan a menudo cuanta diferencia hay con SAP ECC respecto a la funcionalidad, y sí que la hay, pero desde el punto de vista de los procesos críticos, el gap es mínimo y en la mayor parte de los procesos, inexistente. Las mayores diferencias estriban en las soluciones verticales

disponibles en SAP ECC que hoy en día, no están en SAP ByD.

3. El coste de adquisición de SAP ByD es tremendamente bajo y, por tanto, permite a muchas compañías abordar el uso de un sistema de gestión empresarial completo con un coste mínimo, apenas desde 1.200 euros al mes para 10 usuarios profesionales.
4. Reducción de inversión y costes operativos. Con SAP ByD los sistemas están gestionados por la propia SAP, con lo que se olvida de adquirir servidores o tareas de operación y explotación como backups, instalación de updates, parches, etc... La cuota mensual lo incluye todo. Drástica reducción de costes para mantener infraestructura informática. Ahora no sólo se olvida de los servidores, sino de sus actualizaciones, de las políticas de continuidad del negocio, de sistemas de backup, de todo el software asociado, o de costosas actualizaciones de equipos cuando crece la compañía y se necesita más almacenamiento o más potencia de CPU. Con SAP ByD, se proporciona almacenamiento ilimitado, y el rendimiento está garantizado mediante SLAs.
5. Con SAP ByD los proyectos de implementación son más rápidos, eficientes y económicos. Pragmático, metodología, servicios de consultoría estandarizados. Paquetes estándar para arrancar.
6. Flexibilidad para crecer. SAP ByD es un software de gestión empresarial integrado que puede ampliar con funcionalidad y componentes de procesos adicionales a medida que crece su negocio. Por ejemplo, puede implantar la gestión financiera y la gestión de pro-





**“El coste de adquisición de SAP ByD es tremendamente bajo y, por tanto, permite a muchas compañías abordar el uso de un sistema de gestión empresarial completo con un coste mínimo”.**

- yectos, y posteriormente incorporar el CRM, producción, etc...
7. Con SAP ByD se mejora enormemente tanto la **colaboración interna como externa**, hacia sus clientes y proveedores. Al ser una solución “True SaaS” las posibilidades son infinitas, por ejemplo, la capacidad para intercambiar online facturas con sus socios comerciales.
  8. SAP ByD incorpora “de serie” la **Inteligencia de Negocio**, cientos de informes estándar, totalmente flexibles y configurables por los usuarios y basados en la última tecnología In Memory de SAP. Con ello se incrementa tanto el rendimiento como la visibilidad de su negocio.
  9. Mejora de la eficiencia de sus usuarios móviles. ByD es accesible sin pago adicional mediante tabletas, iPhones, Android y BlackBerry. Desde el registro de actividades comerciales, nuevas

- oportunidades, hasta el registro de horas en proyectos al informe de ventas actualizado.
10. Con SAP ByD, ahora su empresa **“puede bailar con los elefantes”**. El hecho de disponer de un sistema de la potencia y capacidad de SAP ByD, le pone en condiciones de competir en eficacia con compañías mucho más grandes. El coste de propiedad de CTO es una fracción de lo que emplean grandes corporaciones, y si dispone de la misma o más funcionalidad y eficacia, coloca a su empresa en una situación óptima de competitividad.
  11. Con su cuota mensual de uso de ByD, el **almacenamiento es ilimitado y los cambios de versión son realizados por SAP**, y también van incluidos dentro de su tarifa. El ahorro que supone no preocuparse por los costes de cambios de versión o

la ampliación o sustitución de sistemas de almacenamiento es considerable.

12. ByD es **perfectamente adaptable a sus necesidades particulares**, con herramientas de adaptación de pantallas, de campos, de informes, de formularios... Sin necesidad de programación. Y si requiere extensiones o nuevas funcionalidades, tiene a su disposición el SAP ByDesign Studio, con el que puede desarrollar lo que necesite.
13. A través del **SAP Store**, es muy fácil adquirir extensiones, mejoras o extensiones completas. Gracias al ecosistema de partners de soluciones de SAP y a la integración online de ByD con SAP Store, los clientes pueden ver y probar soluciones, e incluso adquirirlas en el acto desde ByD.
14. ByD es **escalable**. SAP proporciona un SLA por contrato, independientemente de que sea una implementación de 10 o de 1.000 usuarios. Su única preocupación será disponer de una capacidad de red adecuada, y por supuesto, de que su negocio prospere.
15. Con ByD, se **evita la necesidad de formación constante** para nuevos empleados. Con un concepto de formación basado en roles, e incorporado en el mismo sistema desde el Centro de Aprendizaje,

**SAP Business ByDesign is...**

A fast path to setting a solid basis for growth with starter packages that implement core functionality and best practices in as few as three weeks.

- Complete Business Management Suite
- Rapid Deployment and Adoption
- True Software as a Service**
- Affordable

Per User Price Includes:	SAP Business ByDesign	Typical Cloud Competitors	On-Premise Competition
Complete Software Suite	✓		
IT Hardware	✓	✓	
IT Support	✓	✓	
Backup & Recovery	✓	✓	
Network Management	✓	✓	
Upgrades	✓	✓	
Unlimited Data Storage	✓		
Maintenance	✓		
Multi-Company, Country and Currency	✓		✓
Mobility	✓		
Analytics Engine	✓		Analytics Engine

nunca ha sido más fácil ni más rápida la capacitación de los usuarios.

16. La usabilidad y experiencia del usuario ha sido un aspecto fundamental del diseño de ByD, de manera que su uso resulta intuitivo, y es cuestión de minutos que los usuarios puedan, según sus propias necesidades, diseñar sus pantallas, sus reportes, sus transacciones o sus tareas comunes.

17. La solución SAP ByD incorpora mecanismos y funciones de auto-mantenimiento, así como un completo proceso de gestión de incidencias. Por ello, con SAP ByD los departamentos de sistemas ganan tiempo para poder dedicarse a tareas de mucho más valor añadido, tomando el rol de innovación dentro de las empresas.

18. SAP ByD está construido sobre una arquitectura de estándares abiertos,

proporciona un PSM (Public Solution Model) para que los partners puedan desarrollar funcionalidad adicional, y asimismo para garantizar la interoperabilidad con un entorno de nube "híbrido" (aplicaciones en la nube interactuando con aplicaciones en los centros de datos tradicionales).

19. Seguridad al más alto nivel. SAP ByD es un sistema altamente seguro, y cumple las normas ISAE 3402, certificado en ISO 27001, pasó la exigente auditoría SSAE (Statements on Standards for Attestation Engagements) número 16, así como la certificación TÜVIT Trusted Product SOA, V2.1.

20. Actualmente, SAP ByD es una solución perfecta para empresas de servicios, de fabricación, de distribución, como ERP de cualquier sector y, además, ideal para subsidiarias de grandes empresas que utilizan soluciones SAP.

*José A. Hernández, con cerca de 20 años de experiencia en el mundo de la consultoría SAP y autor de varios libros sobre SAP de reconocimiento mundial, es el fundador y presidente de myCloudDoor Inc, compañía que se dedica en exclusiva a Soluciones de SAP en la Nube.*





Una idea innovadora requiere  
una ejecución innovadora.

Alto rendimiento. Hecho realidad.

La innovación es esencial para lograr el alto rendimiento. Pero las ideas brillantes no sirven de nada sin una buena ejecución. Nosotros aportamos una visión estratégica y práctica para ayudarte a definir tu visión y desarrollamos las capacidades para ayudarte a alcanzarla. Haciendo que las ideas se conviertan en realidad. Aprovechando las oportunidades. Acelerando el lanzamiento al mercado. Eso es alto rendimiento, hecho realidad.

consultoría | tecnología | outsourcing

  
accenture



Antonio García,  
Presidente de ReadSoft España.

**READSOFT®**

# Gestión de facturas en la nube: eficiencia y seguridad

El aumento de la velocidad de la conexión a Internet ha facilitado el trabajo online y esto ha hecho que la Red se convierta en un elemento indispensable en el día a día de cualquier tipo de empresa.

Inmersos en este cambio de escenario debemos pensar en aprovechar todas las posibilidades que ofrece Internet y, concretamente, la tecnología en la nube. Una apuesta por sacar el máximo partido a la Red, no sólo como una rápida herramienta de comunicación. Con la nube se pretende dar uso a ese espacio “virtual” en el área del trabajo.

Así, mediante la gestión de facturas en la nube, las empresas conseguirán fiabilidad y mayor control en todo el proceso y, gracias a esa virtualización, podrán beneficiarse de las últimas actualizaciones.

La digitalización y entrada de las facturas de proveedores es un proceso sencillo. Las empresas pueden recibir estos documentos en papel, en PDF o en otros archivos de imágenes y, como resultado, se obtiene una reducción del trabajo manual y, de forma inmediata, acceso a todas las facturas en la red.

Las facturas en papel se escanean y se transfieren. Las recibidas en formato PDF u otros archivos de imágenes se transfieren directamente. La validación se realiza a través de Internet y todos los datos, así como la imagen de la factura, se transfieren al workflow y/o BPM, que también pueden situarse en la nube.

Este proceso supone una mejor operatividad al ser adaptable a cualquier organización y modelo de empresa, y más control, ya que no se pierden facturas ni se duplican. Todo esto sin necesidad de instalar ninguna aplicación en el servidor, sin mantenimientos, cambios de versión y con una reducción del coste de propiedad.

En cuanto a las ventajas de la nube son evidentes. En primer lugar, no es necesario invertir en hardware. Este gasto lo hace la empresa que provee el servicio en la nube, mientras que la compañía que lo utilice sólo tiene que pagar una cuota por uso.

En segundo lugar, está la rápida implementación. La inmediatez al acceso de las facturas es fundamental para las organizaciones a la hora de asegurar su mejor funcionamiento. Además, la documentación estará siempre disponible, desde cualquier lugar.

Se trata de facilitar el trabajo al máximo ya que no es necesario encargarse del mantenimiento ni las actualizaciones, y las copias de seguridad se realizan de manera automática.

Por tanto, no se trata sólo de acceder a la información en servidores externos, sino también a una tecnología que funciona de manera remota y que es susceptible de ser usada desde cualquier punto con conexión a Internet y con cualquier tipo de dispositivo, ya sea smartphone, portátil o tableta.

Muchas empresas ya afirman que es la solución perfecta para diferentes entornos, ya sean organizaciones con gran volumen de facturas y gestión distribuida como, por ejemplo, empresas de logística, retail, constructoras, o compañías con pequeños volúmenes de facturas que no justificaban una gran inversión en soluciones tecnológicas.

Estas pequeñas empresas pueden ahora acceder a los programas y sistemas más complejos, utilizados por organizaciones más grandes, lo que puede situarlas en una posición competitivamente mucho más ventajosa. En definitiva, esto conlleva un considerable ahorro en recursos y, sobre todo, en los costes del funcionamiento de una organización.

Por tanto, la “oficina sin papel” es cada vez más real; sólo falta que las empresas superen su resistencia al cambio y apuesten por la tecnología. Cuando lo hagan, nunca más querrán volver a trabajar con aplicaciones cliente servidor.



Además, gracias a la solución de cloud computing y a la automatización de datos, la “oficina sin papel” da otro paso más y avanza hacia un modelo de oficina moderno, en el que las tareas manuales, repetitivas y sin valor, se minimizan y se automatizan; los empleados ya no tendrán que introducir a mano en el sistema financiero/contable los datos de las facturas de los proveedores, sino que ese trabajo lo hará el software, de forma mucho más rápida y precisa.

Los empleados analizarán los datos y, en función de ellos, tomarán las decisiones oportunas; pero no dedicarán su tiempo a esa tarea improductiva. En consecuencia, todo el proceso se agilizará.

#### La seguridad, debate abierto

Toda esta tranquilidad y facilidad de uso hace que muchos se pregunten por aquellos

**“Las pequeñas empresas pueden ahora acceder a los programas y sistemas más complejos, utilizados por organizaciones más grandes, lo que puede situarlas en una posición competitivamente mucho más ventajosa”.**

aspectos más desconocidos de la nube. La seguridad es probablemente para muchos su talón de Aquiles y constituye el aspecto que más preocupa a empresas y usuarios. Por tanto, no es de extrañar que las empresas estén centrando gran parte de sus esfuerzos en reforzar la seguridad y privacidad de sus datos. Pero el equilibrio es posible.

Éste sigue siendo un debate abierto. Por un lado, por la relativa novedad de cloud computing y, por otro, por el desfase legislativo, puesto que todavía quedan leyes pendientes que no terminan de subirse al carro del nuevo escenario que plantea Internet. Lo que es innegable es que es este tema interesa a todas las partes involucradas y, por tanto, los proveedores de primer nivel ofrecen ya soluciones cloud cada vez más seguras y más eficaces.





Manel Tarrasón Escriche,  
Gerente Responsable de Sistemas y Outsourcing. Consultia IT.

**Consultia it**  
Real business solutions

# Cloud Computing y SAP: estrategia, futuro y realidad

Cloud Computing es uno de los campos más importantes de actuación de Internet en servicios (conjuntamente con Open Service Platforms, Autonomic Computing y Green IT), ya que en la actualidad Internet ofrece multitud de servicios IT conectados, que son ofrecidos, comprados, vendidos, utilizados, adaptados y compuestos por una red universal de proveedores, consumidores y agregadores de servicios o brokers, lo que ha derivado en una nueva manera de ofrecer, utilizar y organizar funcionalidad soportada por IT.

(Adaptado de SAP Research, 2008, y SEEKDA, 2008)

En definitiva, Internet se ha convertido en un proveedor de servicios, un marco de trabajo en el que múltiples empresas (de hosting como HP, servicios cloud como Amazon o servicios de gestión de sistemas como Consultia IT) integran sus capacidades para proporcionar plataformas y servicios a empresas y particulares.

Cloud Computing en concreto es un paradigma de computación emergente, donde los datos y servicios residen en centros de datos muy escalables que pueden ser accedidos ubicuamente desde cualquier dispositivo conectado a Internet.

En lugar de comprar equipos y sistemas compramos servicios, que se pagan en formato de "pago por uso". Los sistemas se proveen desde Internet, y ya no es importante qué hardware se utiliza o dónde se ubican,

son accesibles desde cualquier lugar con conexión a Internet.

**Diferentes Cloud para diferentes aplicaciones** no existe un único modelo de Cloud Computing, éste puede variar según su tipo de despliegue o de manifestación.

**Cloud según los tipos de despliegue**

Nos referimos al control y propiedad de la Cloud, quién y cómo se pone en funcionamiento, y a quién y qué servicios proporciona.

- Cloud privada: propiedad o alquilada por una empresa con uno o varios datacenters propios. En ocasiones, se establece una Cloud comunitaria si se distribuye la gestión entre varios propietarios.

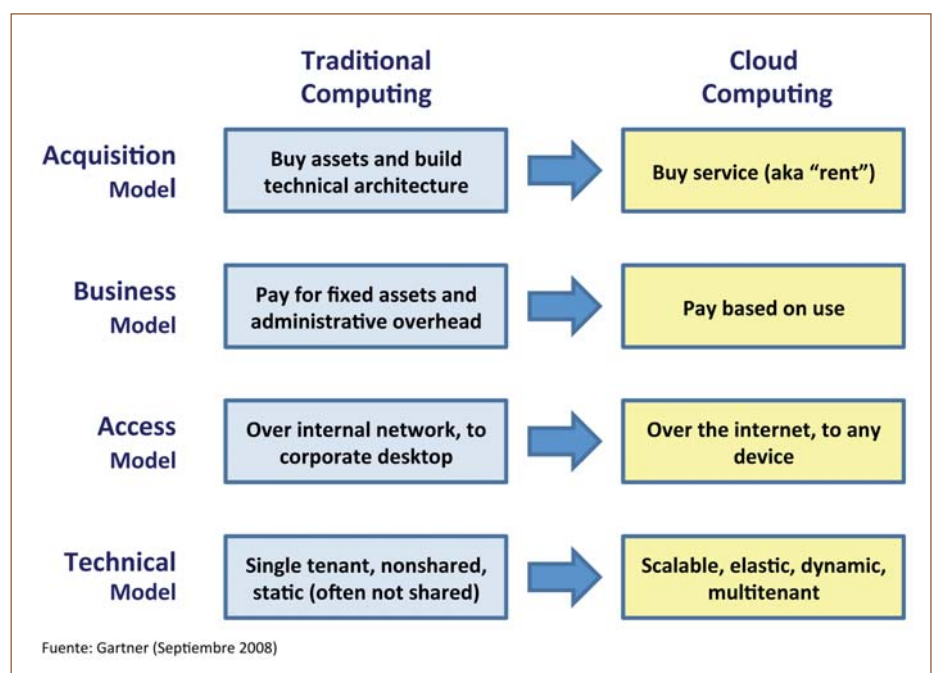


Imagen 1. Informática tradicional vs. Cloud Computing

- La Cloud privada permite un control total sobre el hardware y la prestación de servicios.
- Los beneficios se concentran en las ventajas de los sistemas de virtualización.

• Cloud pública: un proveedor genera una Cloud que se pone a disposición pública (como Amazon o Microsoft).

- No se tiene un control sobre todos los proveedores de servicios, hay un responsable de la Cloud a la que se le contrata un nivel de servicios determinado.
- Los beneficios económicos (escalabilidad de costes, nula inversión inicial y pago por uso) para el usuario de la Cloud son evidentes.

**Cloud según los tipos de manifestación**

Nos referimos a la modalidad de servicios que se contratan sobre Cloud.

• Cloud Software as a Service (SaaS): el cliente contrata una aplicación sobre la nube, delegando su gestión y mantenimiento (ejemplo Zyncro, Sales Force, Yahoo!, Google Docs, Gmail, DropBox,...).

- Ventajas: Libre, Fácil, Adopción de consumo.
- Desventajas: funcionalidad limitada, no hay control de acceso a la tecnología subyacente.

• Cloud Platform as a Service (PaaS): Una aplicación desarrollada por el cliente se despliega en la nube, la nube proporciona software base, infraestructura, bases de datos, etc... Se trata de contenedores de aplicaciones en entornos cerrados como Google App Engine, Microsoft Azure, Heroku, Mosso, Engine Yard, Joyent o Force.com.

- Ventajas: buenas para desarrolladores, más control que en las aplicaciones Cloud, configuradas estrechamente.
- Desventajas: restringidas a lo que está disponible, dependencia tecnológica,...

• Cloud Infrastructure as a Service (IaaS) Se alquila procesamiento, almacenamiento, capacidad de red y otros recursos computacionales. Por ejemplo, EC2 (Elastic Compute Cloud), S3 (Simple Storage Service), Simple DB, Amazon o Nirvanix ofrecen capas de virtualización (hardware/ software).

- Ventajas: control completo del entorno y la infraestructura

- Desventajas: precio premium, competencia limitada

Una vez introducido el concepto de Cloud Computing, tratamos de ver cómo integrar nuestras aplicaciones SAP en la nube, intentando responder a las siguientes preguntas básicas:

1. ¿Puedo tener mis aplicaciones SAP en Cloud?
2. ¿Qué entorno de mi Landscape puede estar en Cloud?
3. ¿Qué aplicación de SAP puede estar en Cloud?

**¿Puedo poner mis aplicaciones SAP en el Cloud? SAP y el OPEN CLOUD MANIFESTO**

En el año 2009 (30 de marzo) SAP se integró en el "Open Cloud Manifesto" conjuntamente con otras empresas como IBM, AT&T, Cisco Systems, Sun Microsystems y otras 70 empresas del sector, unidas para definir conjuntamente los principios básicos por los que promoverían que sus clientes pudieran usar la Cloud para albergar sistemas SAP. La idea era permitirle al cliente cambiar de proveedor y plataforma de forma sencilla, ayudando a la portabilidad de las soluciones sobre Cloud.

En el "Open Cloud Manifesto" SAP define que SAP (tanto en Core ABAP como Core Java) podían instalarse en entornos virtuales y utilizar un sistema operativo Open Source (Linux).

SAP planteaba, sin embargo, en 2009 que la diversidad de proveedores involucrados en la definición y mantenimiento de entornos virtuales podía dificultar su mantenimiento y, por tanto, no recomendó hasta

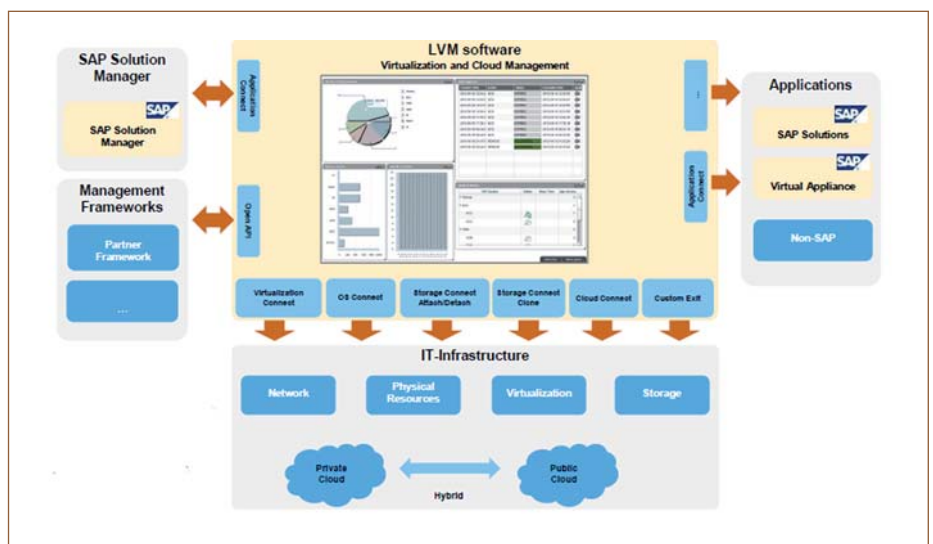
el año 2011 que se instalaran entornos de misión crítica en la Cloud.

La compañía da soporte a los sistemas de virtualización y sistemas operativos que aparecen en su PAM, o en la nota general de soporte a sistemas virtuales (VMware, VSphere, Microsoft Hyper-v, Xen, KVM, Power VM, WPAR, HPVM,...). En general, el Kernel de SAP está certificado para las plataformas virtuales más comunes, delegando en muchos casos la certificación de los entornos a los fabricantes de sistema operativo y base de datos.

En principio pues, SAP permite la virtualización de sus entornos por lo que técnicamente es plenamente factible virtualizar un entorno SAP.

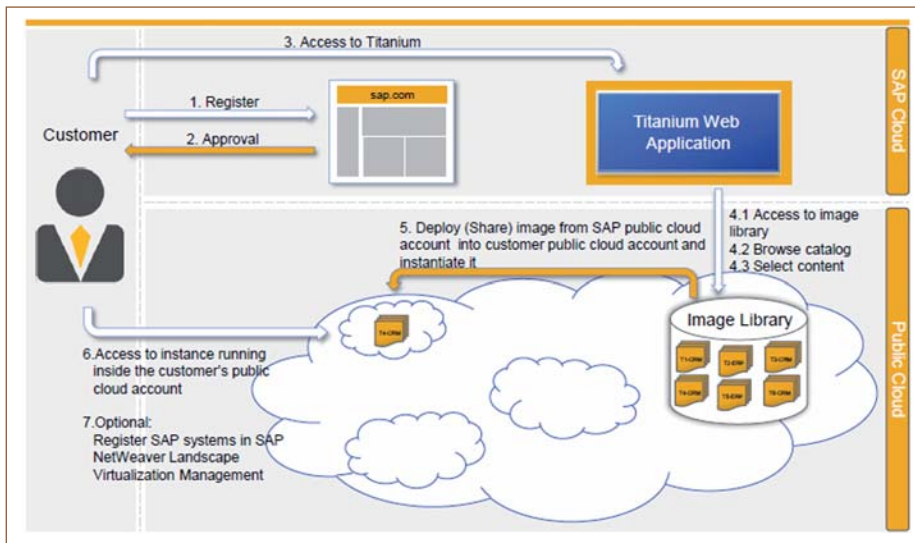
De todas formas, deben tenerse varios elementos en consideración para determinar si SAP puede implantarse (técnicamente) en un entorno virtual. Básicamente dos:

1. Elementos y software complementarios, especialmente base de datos, sobre los que SAP está instalado. Algunos de los principales proveedores de bases de datos no certifican los entornos en producción virtualizados, aunque sí dan soporte (a menos que aparezca un problema y consideren que es debido a que la base de datos está en un entorno virtualizado, lo que obligará a "replicar" el error en un entorno físico).
2. Integración con nuestros entornos In house. SAP no es una isla, por lo que toda integración de SAP en cloud, con otros elementos de SAP (un ejemplo claro es SAP EP) o con otros entornos del landscape (caso de un sistema de desarrollo instalado en la nube) debe tener en cuenta



Source: SAP. Imagen 2. SAP Cloud Strategy: LVM





Source: SAP. Imagen 3. SAP Cloud Strategy (Proyecto Titanium)

los elementos de seguridad de acceso que corresponden. En este punto, es importante que el proveedor de cloud, nos informe de las medidas, normas y certificaciones de seguridad que cumple para, por ejemplo, encriptación de datos, tipo de acceso a Cloud, validación de acceso SSO, etc.

Adicionalmente, SAP liberó en junio de 2012 la primera versión (versión 1.G) de SAP Netweaver Landscape Virtualization Manager (LVM), que permite gestionar y administrar los entornos virtuales del Landscape de SAP desde un entorno centralizado posibilitando recoger datos de rendimiento y utilización de los entornos SAP para tomar decisiones sobre los recursos a asignar a cada uno de ellos:

Actualmente, SAP está llevando a cabo un proyecto (Proyecto Titanium) destinado a generar un SAP pre-instalado que pueda ejecutarse desde una Cloud pública como servicio. Este proyecto integra una parte de la Cloud propia de SAP (SAP Cloud) para la autenticación y, paralelamente, trabaja con librerías e imágenes gestionadas desde la Cloud pública. Además, se integrará con LVM para permitir la gestión de recursos virtuales de forma homogénea, independientemente de que el entorno se encuentre en la cloud privada o pública.

¿Qué entornos de mi Landscape pueden estar en la nube?

Como hemos comentado, SAP permite técnicamente instalarse en cloud, aunque han de tenerse en cuenta ciertos condicionantes:

- Landscapes Mixtos. Muchas implementaciones de SAP en cloud se han

iniciado por los entornos de desarrollo y/o pruebas. Resulta muy práctico disponer de espacio en cloud para replicar nuestros entornos SAP en casos de necesidad puntual por la implementación de nuevos proyectos o por upgrades, migraciones a Unicode o generación de entornos de contingencia. Un Landscape Mixto, donde los entornos de calidad se encuentren en cloud son una forma flexible de iniciar la transformación de nuestro parque que, con la ayuda de LVM, puede gestionarse desde un punto de vista práctico, de forma conjunta y homogénea.

- Landscapes en Cloud Privada. Muchas empresas disponen de una cloud privada en la que se encuentran todos sus entornos SAP, especialmente aquellos que no

utilizan Oracle (dado que Oracle no certifica el uso de VMware para sus entornos productivos).

- Landscapes en Cloud Pública: SAP todavía no ha puesto en producción la primera versión de Titanium debido a la dispersión de proveedores de servicios, lo que implica que, al menos en el caso del ERP tradicional, se dispone de pocas experiencias en cloud pública de SAP y en todos los casos como IaaS.
- Entornos de contingencia IaaS: El diseño de un CPD virtual en Cloud en el que podamos tener entornos de contingencia para todo nuestro Landscape simplificará la gestión del mismo y permitirá abaratar los costes, dado que la modalidad de pago por uso permite controlar los costes de configuración de los entornos de contingencia.

Aunque las experiencias de SAP sobre cloud pública han sido pocas, se han abierto iniciativas interesantes, sobre todo en el entorno de sistemas para Mid Market (SAP All in One). El elemento clave para determinar si un entorno crítico puede estar en Cloud no son sólo los SLAs (Acuerdo de Nivel de Servicio) dado que, pese a que los servicios se ofrecen con diferentes proveedores, la asociación de los mismos bajo el Open Cloud Manifesto permite la definición y contratación de SLAs específicos, y también la conectividad con otros entornos, especialmente no-SAP, que pueden no estar preparados para asumir la conexión de sistemas desde Internet, con direcciones abiertas de forma sencilla. El diseño de un entorno de seguridad en nuestra DMZ, que permite determinar qué comunicaciones son aceptables y

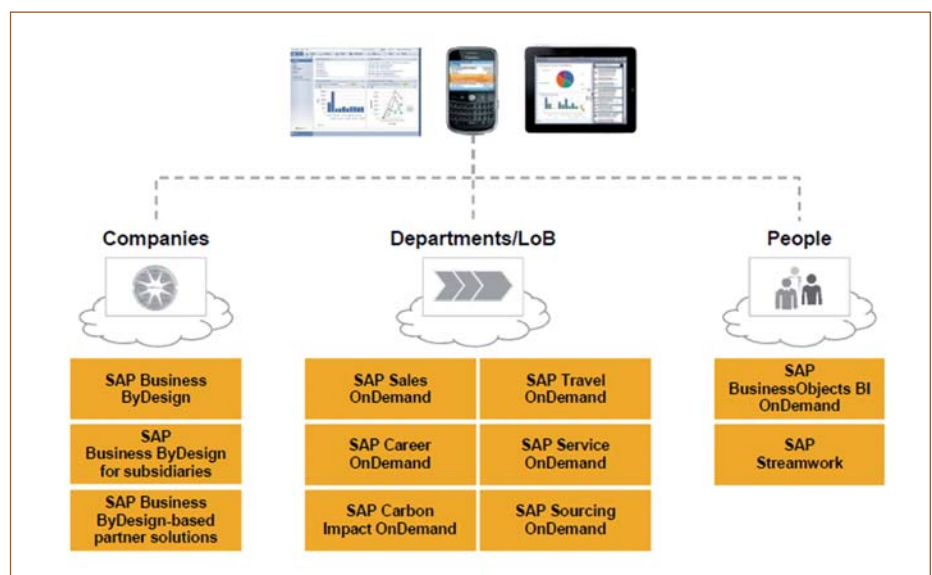


Imagen 4. Aplicaciones SAP en el Cloud.

qué comunicaciones no lo son, es uno de los puntos clave de nuestra decisión.

### ¿Qué aplicación SAP puede estar en cloud?

Todas las aplicaciones SAP (aunque sigan diferentes reglas como en el caso de SAP BO o SAP ITS) pueden instalarse en Cloud, y hay determinados elementos SAP que presentan grandes ventajas si se alojan de esta manera:

- SAP Enterprise Portal: SAP ha apostado por la publicación de servicios en Enterprise Portal que se proveen a terceros. Estos servicios se apoyan en ESS, CRM y SRM de SAP sobre SAP EP. Para ello, ha creado ya un entorno cloud público para EP y apoya la publicación de servicios específicos de EP sobre Cloud como SAP Sales, SAP Travel, SAP Sourcing y SAP Career Planning (e-recruiting).
- SAP BI/BO: la publicación y distribución de reporting en la nube es una de las soluciones impulsadas por SAP que vale la pena tener en cuenta.
- SAP Business One / All in one: son soluciones SAP pre-parametrizadas y capaces de dar servicio a diferentes negocios basados en reglas comunes. Esta opción es además muy útil para permitir el acceso al ERP a delegaciones y subsidiarias de una empresa matriz, pudiendo simplifi-

car la generación de entornos propios y la gestión de sistemas con un número limitado de usuarios.

SAP ha definido un entorno de trabajo para partners (SAP Business ByDesign) para po-

der ofrecer servicios en torno al ERP, que permite desarrollar modelos predefinidos en la nube que puedan ser utilizados en formato SaaS, facilitando la integración de nuevas funcionalidades en SAP gracias al bajo coste de set up.

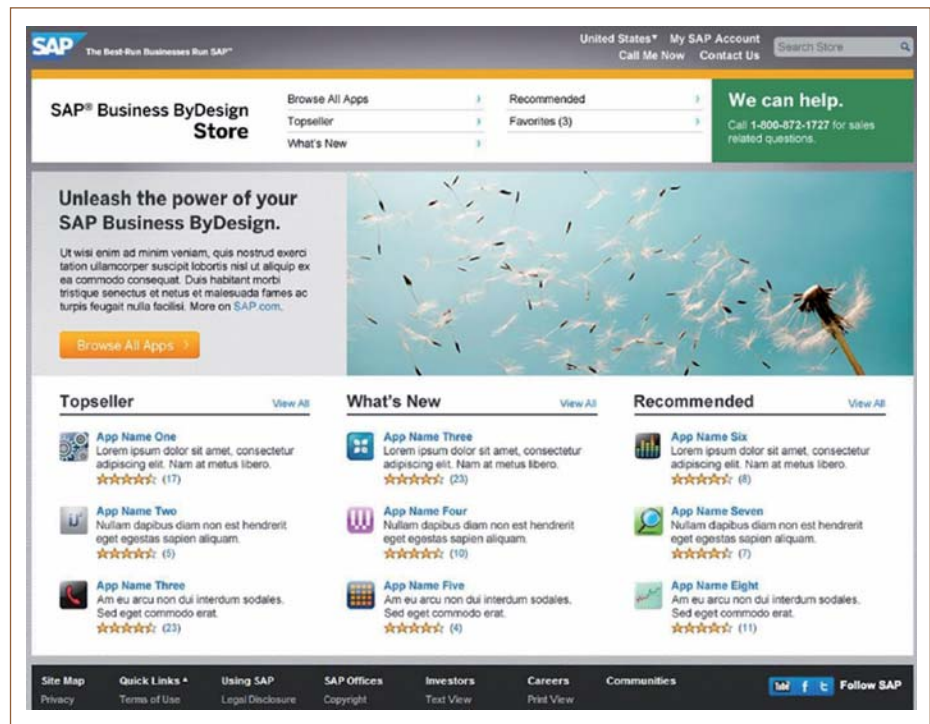


Imagen 5. SAP Business byDesign Store.

## Empezando de forma sencilla: SAP IaaS con soporte de Consultia IT

Consultia IT da soporte a plataformas virtuales de SAP en clientes nacionales e internacionales tanto en Cloud Privada como Pública.

En el caso de la nube pública mantiene una relación con Amazon, lo que ha permitido a estos clientes:

1. Alinear los SLAs de soporte (proporcionados por Consultia IT) con los SLAs del proveedor de plataforma.
2. Definir sistemas flexibles de clonación de entornos destinados tanto a la generación de entornos de pruebas en proyectos específicos (upgrades, migración Unicode) como a la definición y configuración de entornos de contingencia.
3. Controlar las necesidades variables de capacidad de los entornos SAP, tanto en lo que respecta a CPU y RAM (soportando así actividades altas puntuales debidos a periodos estacionales o a actividades puntuales de reorganización o indexación) como a almacenamiento (ejemplo en casos de sistemas en fase de Archiving que requieren de espacio adicional antes de la reorganización que se liberará en breve).
4. Definir procesos de copia que, gracias a las capacidades de los entornos virtuales y a las herramientas y servicios de backups en la Cloud, abaratan y simplifican las copias y la gestión de cintas.
5. Concentrar la gestión de los sistemas en las actividades de valor añadido, simplificando y externalizando las operaciones básicas y los servicios de monitorización.



Jorge de la Paz,  
Senior Manager responsable  
de SAP Business ByDesign en  
Accenture.



Borja Lopez,  
Manager, HCM Accenture.



# SAP as a Service: la visión de Accenture

La tecnología es fuente de conocimiento y de transformación. El objetivo de Accenture es aportar soluciones innovadoras que ayuden a los clientes a ofrecer más servicios con menos recursos y a generar nuevas oportunidades de negocio. En este sentido, Accenture está apostando en innovación en entornos como Movilidad, Analytics y Cloud.

En concreto, en el ámbito SAP as a Service, nos centramos hoy en dos de las soluciones más innovadoras de SAP: SAP Business ByDesign y Success Factors.

## SAP Business ByDesign

SAP Business ByDesign es una solución basada en la nube (SAP Cloud - OnDemand) para las pequeñas y medianas empresas de grandes corporaciones y dispone de una completa suite de herramientas integradas que pueden gestionar el conjunto de procesos empresariales de una empresa: finanzas, recursos humanos, ventas, compras, servicio al cliente, cadena de suministro, modelos analíticos y planificación e informes. Su diseño está basado en la nueva arquitectura Software-as-a-Service (SaaS) y, por tanto, el hosting del sistema se ubica en la propia nube de SAP a la que se accede a través de una URL dedicada para cada cliente y sistema.

La propuesta de valor de SAP Business ByDesign, desde el punto de vista de Accenture es:

- Aumenta la eficiencia en toda la organización, permitiendo el acceso a los datos y a toda la funcionalidad de los procesos *end-to-end* en tiempo real.
- Dispone de capacidades para integrar la gestión de procesos empresariales, no sólo dentro de una empresa sino dentro de un ecosistema.
- Permite a las filiales mantener la dinámica de una pequeña o media empresa a un precio asequible.
- Su diseño modular permite activar y configurar de forma ágil únicamente aquellos escenarios de negocio y funcionalidades requeridas con la versatilidad de poner añadir nuevas funcionalidades estándar fácilmente y bajo el mismo entorno web. Cuenta con 35 escenarios de negocio *end-to-end*.







### SuccessFactors

SuccessFactors se ha posicionado como líder en el segmento SaaS HCM aportando valor por las siguientes vías:

- Desde el punto de vista de negocio, permite un incremento de la productividad basado principalmente en el alineamiento de los recursos en la consecución de los objetivos estratégicos de la empresa, reducción de la rotación y en la adecuada gestión del personal clave.
- Desde el punto de vista tecnológico, consigue disminuir notablemente los presupuestos de inversión en IT, implantar globalmente soluciones requeridas por empresas con presencia multinacional en tiempos muy inferiores a los que se venían barajando hasta ahora, ofrecer soluciones tecnológicas sobre dispositivos móviles y mejorar notablemente la expe-

riencia del usuario a través de un diseño que facilita un manejo de la aplicación sencillo e intuitivo.

### El posicionamiento de Accenture

En el caso de SAP Business ByDesign, Accenture tiene como objetivo poner sus esfuerzos en la implantación de la solución a filiales de las grandes corporaciones y, por tanto, apoyarles en acometer su estrategia como un camino rápido hacia la creación de un ecosistema de éxito. Esta solución se centra en soportar procesos de negocio más simples y, en consecuencia, requieren un nivel de adaptación más bajo.

Respecto a SuccessFactors, la relación con Accenture se inicia en 2007 y ha crecido desde entonces hasta la creación de una relación estratégica que se articula sobre un equipo conjunto de consultores que colabora activamente en las oportunidades

y proyectos, una formación de SuccessFactors específica para Accenture que está permanentemente en marcha para asegurar la máxima calidad de las implantaciones e, incluso, el desarrollo de software incluido en el producto (solución Employee Central).

Accenture cuenta con algunas de las referencias de implantación de mayor tamaño de SuccessFactors, como Societé Generale, Parmalat o Ceva y sigue participando en los nuevos proyectos de transformación que abre esta tecnología, como ha sucedido en BBC.

Desde el punto de vista de Accenture, SuccessFactors es un producto a tener en cuenta en cualquier nuevo proyecto desarrollado sobre la plataforma SAP HCM, no sólo por su avanzada funcionalidad, tecnología y los nuevos conceptos que introduce, sino por el previsible impacto que tendrá en el *roadmap* de evolución del producto actual de SAP.

## Un caso de éxito de SAP Business ByDesign

Accenture se ha posicionado como el primer socio implantador de la solución a nivel mundial para dos filiales de uno de nuestros principales clientes en España que ofrece servicios de excursiones, servicios basados en tierra y servicios portuarios de agencias en todo el mundo.

La compañía y el cliente han trabajado para desarrollar una solución basada en esta plataforma a fin de trasladar a la nube la gestión de sus procesos de *back office*.

El proyecto, iniciado en octubre de 2011 y puesto en marcha en febrero de 2012, se realizó para las filiales en EE.UU y Canadá, localizaciones donde las capacidades de esta solución ejercen la función de *back office* y soportan principalmente la gestión de contratos de clientes y la gestión de pedidos de compra a proveedores (servicios basados en proyecto). Con esta nueva solución estas funciones son controladas, monitorizadas y mantenidas por expertos tanto del Centro de Delivery de Accenture como del propio equipo de soporte SAP. El modelo de procesos soportado por el nuevo sistema servirá como modelo para futuras implementaciones en otras de sus 30 filiales en todo el mundo.

SAP Business ByDesign ofrece a nuestro cliente exactamente lo que necesitaba. La promesa más importante fue el ahorro de costes, así como disponer de una funcionalidad lo suficientemente amplia y con posibilidades de ser escalada a futuro.



Ángel Castán,  
especialista de  
soluciones SAP  
CRM en IBM  
España.



Mercedes Sánchez,  
desarrollo de  
negocio en IBM  
GBS.



IBM SmartCloud potencia la gestión de clientes

# IBM pone a disposición de los clientes de SAP su oferta cloud

Las estructuras de TI han de ser cada día más flexibles para acompañar a las empresas en sus continuos cambios y transformaciones.

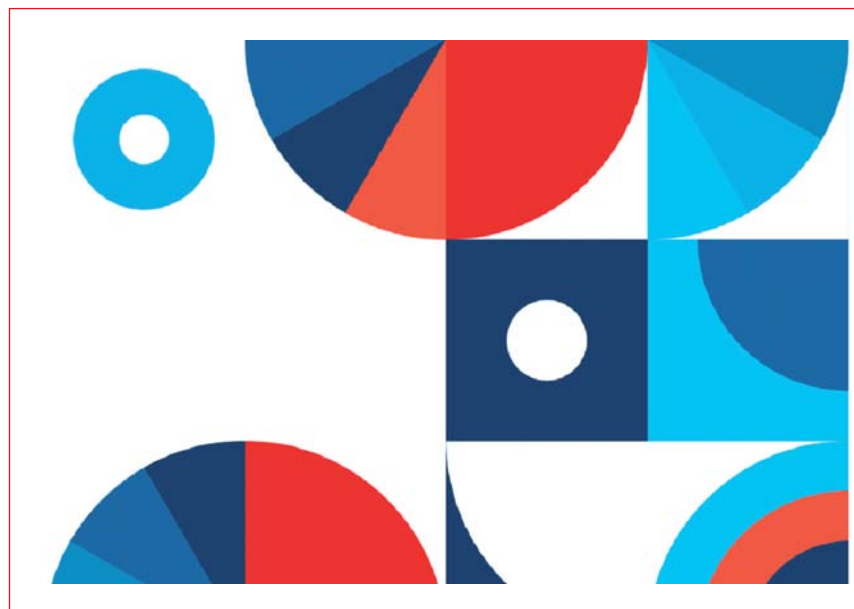
La rápida evolución del mercado y la búsqueda continua de la mejora de la competitividad lleva a las empresas a realizar cambios cada día más ágiles en su modelo de negocio. Su reto está también en acompañar estas transformaciones con la capacidad de despliegue de su organización de TI, que debe incorporar a las estructuras de gestión tradicionales soluciones que le permitan ganar flexibilidad.

IBM inicia esta andadura ofreciendo soluciones en la nube a clientes de SAP en áreas donde les proporciona importantes ahorros como en la administración de sistemas, facilitando la gestión y utilización de entornos para pruebas (de actualización

de versiones, funcionales y unitarias, entre otras), sandbox, laboratorios, etc. De esta manera, es posible optimizar los recursos y esfuerzos de los departamentos que dan soporte a las unidades de negocio.

#### Ventajas de SmartCloud

Con la nueva solución IBM SmartCloud for SAP CRM RDS, las empresas pueden disponer de un servicio completo para sus unidades de negocio: en un entorno cloud productivo, adaptado a las necesidades concretas de cada caso con la configuración que sea requerida y con la integración con el sistema de gestión interno SAP ECC. Es decir, la oferta que ahora se está presentado



## “IBM SmartCloud for SAP RDS puede concebirse como la solución CRM adecuada tanto para un planteamiento táctico como para uno estratégico, donde la solución se optimiza y adecua totalmente a las necesidades del cliente”.

toma lo mejor de los dos mundos: un sistema único para la aplicación principal y un sistema compartido para aplicaciones que pueden beneficiarse de servicios comunes y, por tanto, además de flexibilidad, obtener ahorros.

### Mejora de gestión de clientes

¿Por qué una solución de SAP en cloud? y ¿por qué CRM? Está claro que, desde el punto de vista de la solución, CRM encaja de forma natural en una estrategia de cloud que requiere flexibilidad y accesibilidad. Además se combina, gracias a las capacidades de integración SAP nativas, con su aplicación de gestión.

¿Por qué SAP CRM RDS? La solución SAP CRM RDS (Rapid Deployment Solution) proporciona soporte a los principales procesos de CRM en las áreas de ventas, servicios y marketing. Se trata de un modelo sencillo pero que incluye toda la potencia de la solución SAP CRM que está avalada por la experiencia del proveedor de software.

No sólo SAP e IBM como proveedores de tecnología sino firmas de análisis de mercado como Gartner e IDC han pronosticado un mayor crecimiento en CRM respecto al resto de aplicaciones empresariales. Es conside-

rada la aplicación más madura en el mercado de Software como Servicio y, además, destacan SAP CRM RDS como una solución muy competitiva en el área de fuerza de ventas.

### La opinión de los clientes

La confianza de tener una solución potente y la experiencia de IBM en servicios de infraestructura y de consultoría de SAP han impulsado a la compañía a dar este paso. También los valores y necesidades detectados en los clientes. Entre ellos destaca la flexibilidad del modelo cloud, la adecuada combinación de funcionalidades de las áreas de ventas, marketing y/o servicios en función de las necesidades del cliente, y la posibilidad de reversibilidad. Reversibilidad quiere decir que, aunque previsiblemente las necesidades funcionales pueden cubrirse a lo largo de la vida del cliente con la funcionalidad definida en la solución de SAP RDS, el cliente puede evolucionar en situaciones determinadas y tener unas necesidades muy distintas de las iniciales. Este cambio de estrategia de sistemas puede llevarle a desear tener una solución en sus propias instalaciones. Esta situación es gestionada por IBM y SAP como parte de su modelo de solución: al tratarse de la misma solución

SAP CRM (independientemente de que sea en modo cloud u “on premise”) permite, a los administradores cloud de IBM, realizar una copia del sistema que se despliega inmediatamente en las máquinas locales del cliente y, de esta forma, puede seguir operando sin mayores problemas.

### Solución todo incluido

Es importante señalar las áreas que forman parte de la solución IBM SmartCloud for SAP CRM RDS:

- La infraestructura en cloud y su mantenimiento a lo largo de la vida del contrato.
- El proyecto de adecuación inicial a las necesidades del cliente (que incluye la configuración de la aplicación SAP CRM RDS en función de las necesidades del cliente, carga de datos, formación, etc.).
- Las licencias de SAP CRM RDS y su mantenimiento.

A partir de los servicios iniciales se ofrecen una serie de paquetes opcionales acotados, que permiten al cliente valorar, de forma ágil, el valor que le proporciona como, por ejemplo, la migración de datos, las interfaces, los niveles de soporte...

En definitiva, IBM SmartCloud for SAP RDS puede concebirse como la solución CRM adecuada tanto para un planteamiento táctico (aplicación CRM para un departamento, solución temporal, implantación rápida para continuar con una implantación total de SAP CRM, etc.) como para un planteamiento estratégico, donde la solución se optimiza y adecua totalmente a las necesidades del cliente.

## IBM Smart Cloud Enterprise

... con SAP CRM



Más información en:

<http://www.ibm-sap/cloud>





Xavier Morera  
Gerente de SAP&ES HCM en everis.



# La Nueva Gestión del Talento de SAP

Toda empresa está interesada en disponer y retener a los mejores profesionales, asegurando obtener el máximo rendimiento de los mismos. SuccessFactors es una solución para ayudar a los clientes en esta tarea, fundamental en este difícil contexto económico.

A finales de 2011 SAP anunció la adquisición de SuccessFactors, empresa que proporciona un producto para la Gestión del Talento con más de 15 millones de usuarios en más de 3.500 clientes de 182 países. Dicha adquisición supone, por un lado, un nuevo paso de SAP para potenciar sus soluciones de Recursos Humanos y, por otro, incrementar su apuesta por la tecnología Cloud que, junto con la reciente compra de Ariba, sitúan a SAP en una posición de liderazgo en soluciones bajo demanda.

Las soluciones de SuccessFactors están muy extendidas en el mercado, y ayudan a sus clientes en la difícil tarea de conseguir que sus empleados tengan un rendimiento excepcional, así como en la captación y retención de los mejores profesionales para cada puesto de trabajo. De esta manera, se optimizan las inversiones hasta el punto de que las empresas que utilizan SuccessFactors, aumentan en 1% sus beneficios empresariales tras la implantación.

## Características del producto

SuccessFactors, como producto, tiene unas características que le permitirán ser altamente competitivo en un mercado como el español:

- **Interfaz amigable:** La interfaz de usuario de SuccessFactors es especialmente amigable. Cualquier usuario puede utilizar la solución sin apenas formación previa. La facilidad con que se muestra la información y lo intuitivo de sus enlaces la convierten en una de las mejores del mercado, como lo demuestra la satisfacción de sus más de 15 millones de usuarios. Sus comentarios sirven para mejorar aún más la interfaz de usuario en cada nueva versión proporcionada.
- **Coste competitivo:** El coste de implantación de un producto se puede dividir en distintas partes. Destaca especialmente el relacionado con sus licencias y el esfuerzo de consultoría asociado a

la implantación. En ambos casos, SuccessFactors tiene unos costes más reducidos que sus principales competidores. Se trata de un producto que se licencia según las funcionalidades que se van a utilizar. El ahorro de costes está garantizado, sin contar que el coste de sus licencias es especialmente ventajoso en estos momentos de crisis, donde las empresas deben revisar cada euro que invierten. Respecto al coste de consultoría para la implantación, al tratarse de un producto enfocado en exclusiva a la gestión del talento, se reduce significativamente el esfuerzo requerido para su implantación, puesto que se adapta perfectamente a las principales necesidades de la mayor parte de las empresas de casi cualquier sector. No se requieren esfuerzos de desarrollo tan elevados como en otros productos de la competencia y, por tanto, se minimiza el tiempo de implantación y el coste.

- **Modelo Cloud:** SuccessFactors es un producto que está disponible exclusivamente en modo Cloud. Una de las principales ventajas de su arquitectura es que es un verdadero sistema “multi-inquilino”. Esto significa que todos los clientes ejecutan el mismo software con todos los beneficios que ello supone: cuatro actualizaciones anuales (opcionales) y las mejores prácticas de miles de clientes. Además, esto supone eliminar el coste asociado al mantenimiento de los sistemas sobre los que funciona el producto. SuccessFactors garantiza prácticamente una disponibilidad absoluta del sistema, llegando a compensar a sus clientes en caso que sea inferior al 99%.

## Funcionalidades

SuccessFactors ha desarrollado funcionalidades vinculadas a la gestión del talento en diferentes aspectos:

- **Employee Central:** es la base de la suite SuccessFactors, que contiene los da-



tos maestros de los empleados. Si bien SAP / SuccessFactors continuará promoviendo ambas soluciones (SAP Core HR, on premise, y SuccessFactors Employee Central, on demand), está claro que cada vez habrá una sinergia mayor hacia la opción cloud u on demand.

- **Fijación y valoración de objetivos:** alinea los objetivos de la organización con los individuales de cada empleado y de su departamento. En consecuencia, se consigue que los esfuerzos realizados por los empleados para conseguir sus propios objetivos redunden en un beneficio neto para la empresa.
- **Previsión del equipo necesario:** establece cuál será la plantilla que requerirá la empresa en el futuro para establecer un plan adecuado para llegar al punto fijado. Realizar esta planificación con suficiente antelación permite que su ejecución se realice con tiempo suficiente para asegurar un óptimo resultado.
- **Selección:** busca la máxima adecuación entre el personal a contratar con las necesidades requeridas por el puesto de trabajo, consiguiendo que para cada empleado su puesto de trabajo sea un reto y motivo de superación en el día a día.
- **Gestión de la remuneración:** realiza un análisis de cómo se debe retribuir a cada profesional según su desempeño, pre-

miando a los mejores y motivando al resto a ser mejores cada día.

- **Formación:** tanto a través de formación on-line regulada por la empresa como a través de foros de comunicación informal, permite adquirir conocimientos e intercambiarlos con la máxima agilidad para, de esta manera, tener un rendimiento más elevado en su puesto de trabajo.
- **Plan de sucesiones:** analiza cuáles son los mejores candidatos para sustituir a un profesional y estableciendo unos planes individuales para prepararlos para la sucesión, consiguiendo, por tanto, tener siempre en cada puesto al mejor profesional de la organización.
- **Análisis de la información:** hace posible que se activen informes que permiten estudiar y mejorar los procesos para que los resultados sean óptimos. La información a analizar puede provenir del propio entorno SuccessFactors pero también de sistemas ajenos al mismo.

#### El futuro

En estos momentos SAP dispone de dos sistemas para la Gestión del Talento: el ya referido de SuccessFactors y la solución que hasta la fecha ya formaba parte del propio SAP HCM.

La intención de SAP está en evolucionar la solución de Gestión del Talento de SuccessFactors, integrándola con el sistema SAP que todos conocemos.

La integración con SAP se está produciendo a tres niveles: información, procesos e interfaz de usuario. Este factor es clave ya que por ejemplo, si hablamos de Remuneración o Selección, ahora será posible gestionar la revisión salarial (seguramente ligada a la revisión de rendimiento) y asociarla a la revisión de nómina SAP y/o Core HR, sin tener que descargar y actualizar informaciones de forma sistemática.

Sin duda, partir de tan buenos mimbres y con la capacidad de inversión de una empresa como SAP permitirá a SuccessFactors mejorar aún más su posición en el mercado y ser el líder en el software de gestión del talento, tarea en la que everis está dispuesta a participar. Muestra de ello es el acuerdo de colaboración entre everis y SuccessFactors que nos permite realizar implantaciones del producto y la venta de sus licencias.

Esta alianza permitirá tanto a SuccessFactors como a everis incrementar sus ventas en los mercados donde everis tradicionalmente en un actor importante, y donde SuccessFactors tiene un alto potencial de crecimiento. Sin duda, esto es un reto que ambas empresas abordan con entusiasmo y con la seguridad que redundará en beneficio de los clientes que confían en ellas para conseguir que sus empleados se sientan más involucrados con su organización, pues ésta les proporcionará los medios necesarios para su evolución.



# La unión de SaaS y BPO da paso a BPaaS

En los últimos años hemos presenciado el nacimiento de una tercera generación en el outsourcing de RR.HH: el HRO 3.0. Durante más de una década la industria de externalización de RR.HH. ha evolucionado a plataformas diseñadas y concebidas para el usuario, para así proporcionar una mayor eficacia, mayor nivel de estandarización en los procesos y acceso global real.

Mientras HRO 3.0 madura, lo cual es especialmente relevante para los contratos multi-procesos de Outsourcing de RR.HH., estamos presenciando la llegada de un nuevo modelo de despliegue, creado gracias a la convergencia de SaaS y BPO. Esta oferta combinada de Outsourcing de Pro-

cesos de Negocio y Software como Servicio es algo que describimos como Procesos de Negocio como Servicio (BPaaS) y que creemos que es un cambio para el BPO tan impactante y significativo como lo fue en su día la nube a la industria del software on premise.







# euHReka

## euHReka, en breve

euHReka es la solución tecnológica de outsourcing de RR.HH. de NorthgateArinso, que permite a las empresas a dedicarse por completo al core del negocio y delegar la gestión de personas a un proveedor externo.

La solución ofrece un soporte completo para llevar a cabo todos los procesos de RR.HH. y Gestión del Talento y está basada en la solución SAP ERP HCM.

Este enfoque de integración permite que las organizaciones reduzcan costes y tiempos, así como un argumento de la calidad en los procesos de RR.HH., organizando así sus servicios de un modo más ágil.

La promesa de BPaaS es muy sencilla: BPaaS hace que el BPO sea más sencillo de utilizar, más rápido de expandir y más fácil que nunca de adaptar. Incorpora Infraestructuras como Servicios (IaaS), Plataforma como Servicios (PaaS), y Software como Servicio (SaaS) así como el resto de beneficios de procesos de Recursos Humanos externalizados ofrecidos a través del BPO. En RR.HH. creemos que BPaaS va a ser esencial en procesos como Nómina, Administración de Personal y Productividad del Empleado.

BPaaS ofrece servicios estandarizados y a la vez altamente configurables, permitiendo así que las organizaciones estandaricen los procesos transaccionales de RR.HH. de manera global y, de esta forma, aliviar el peso de los procesos administrativos de RR.HH. para poder concentrarse en la creación de valores a través de RR.HH., haciendo así que la transformación de Recursos Humanos se produzca gracias a tecnología sólida con soporte de procesos.

Investigaciones recientes han demostrado que un 60 por ciento de los líderes de negocio están evaluando las soluciones de BPaaS, pero la adopción está siendo lenta por la falta de conocimiento del impacto en el negocio, así como por las incógnitas que

existen a la hora de entender cómo implantar las soluciones de BPaaS.

BPaaS ofrece el concepto “apps on taps”, que ha estado ausente hasta la fecha, al sumarle al BPO algunas de las propiedades típicas de SaaS tales como configurabilidad (pequeñas parametrizaciones), multiempresa (con una única Base de Datos), preconfiguración (con estandarización de procesos como requisito clave), escalabilidad (basado en el consumo), y un alto nivel de automatización y/o industrialización.

Además de todos estos beneficios, las soluciones BPaaS incluyen a menudo soluciones CSB (Broker de Servicios de Nube). Estas soluciones extienden la plataforma a un entorno de partners SaaS: las APIs abiertas permiten que los proveedores de BPaaS dirijan, añadan y consoliden los Servicios de Software para poder enriquecer y escalar sus servicios basados en plataformas. En el caso de la plataforma euHReka, hemos creado el “entorno de Inclusión” de euHReka: una integración única con infraestructura basada en la nube que permite construir conexiones de una sola vez con terceras partes, aprovechándolas varias veces entre diferentes clientes.

Como resultado, las organizaciones se benefician de una integración más sencilla

y estandarizada, mejor funcionalidad de la plataforma, consumo transparente de los servicios de terceras partes y un ecosistema de proveedores de servicios de RR.HH. en expansión. En el caso del “entorno de Inclusión” de euHReka, los socios ofrecen servicios para publicación de vacantes, análisis de currículos, certificados digitales, premios y recompensas, contenido formativo, etc.

### BPaaS con NgA

BPaaS y la experiencia de NgA consiguen traer al mercado una solución flexible y de gran alcance, integrando infraestructuras, aplicaciones y servicios en un modelo pre-pago. Las soluciones BPaaS de NgA cuentan con 40 años de experiencia en nómina, combinada con una década de experiencia en operar con soluciones SaaS y BPO (nuestra solución Preceda se remonta al principio del año 2000 y euHReka al año 2004).

Hoy en día, BPaaS es una parte fundamental del negocio de NgA, junto con plataformas como euHReka, Preceda y MoorepayHR, y clientes como Securex – diseñadas para ser utilizadas por más de 300,000 empleados – son la prueba del potencial y lo que se puede esperar de BPaaS.



*Carlos Iribarren,  
Director Comercial SAP  
Business One de Seidor*



Con Seidor y SAP Business ByDesign

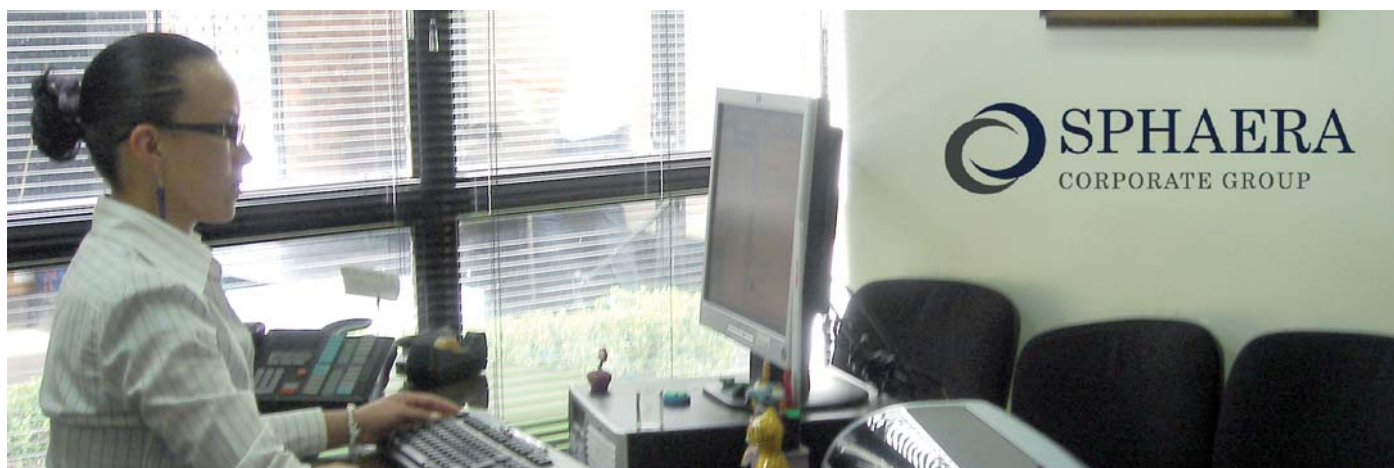
# Business ByDesign: la solución de SAP 100% en la nube

Nacida en 1990 en el mundo de la pequeña y mediana empresa, Sphaera Corporate Group (SCG) es hoy un grupo empresarial 100% mexicano y con una amplia experiencia en consultoría de negocio e integración de soluciones tecnológicas high-end. SCG opera en México y a nivel internacional, integrando y dirigiendo equipos de trabajo de alto rendimiento. Su estructura organizacional está integrada por más de 200 ejecutivos, consultores y especialistas altamente capacitados, así como por más de 400 técnicos e ingenieros de campo, que permiten a la compañía brindar una amplia cobertura presencial a sus clientes.

El grupo está integrado por cinco empresas: Concessum Business Consulting, enfocada a la consultoría de negocio; Informática para Corporativos (InfoCorp), especialista en la integración profesional e implementación de soluciones TIC; Soportec, un contact center internacional con operación en varios idiomas y 24x7; SPH México, que proporciona servicios de contabilidad y administración a pymes; y Synthesis Communication, dedicada a suministrar soluciones de inteligencia de negocio y opinión pública a través de plataformas móviles de última generación.

Con la innovación como característica distintiva, SCG se ha apoyado a lo largo de su historia en las mejores herramientas tecnológicas de gestión empresarial al alcance de su presupuesto en cada una de sus etapas de cambio y crecimiento. Tras fijarse el propósito de estandarizar los procesos de negocio e implementar las mejores prácticas, SCG eligió SAP® Business ByDesign, un nuevo producto de SAP en la nube que no exige servidores ni instalación ni administradores de sistemas, y que se comercializa bajo la modalidad de pago por uso. Incluye, integradas en una misma plataforma, funcionalidades de ERP, fabricación, CRM, planificación, Business Intelligence, proyectos, etc., y se trata de la apuesta de inversión más importante de toda la historia de SAP, como sistema ideal para ser utilizado en la nube. La implementación la ha llevado a cabo Seidor, a través de Crystalis Consulting, su filial que opera en Latinoamérica.





### Control, automatización, rapidez y efectividad

Aunque evaluó otros proveedores, la apuesta por SAP fue firme. Además de ser la herramienta más innovadora en el mercado, SAP Business ByDesign cumplía con todos los requerimientos funcionales, a un precio muy accesible y con un periodo de implementación corto pero realista. La asesoría del equipo de Seidor, como partner de implementación, fue un factor fundamental, ya que acompañaron a la compañía en el proceso y actuaron como uno de los principales promotores del cambio.

“Evaluando todos los aspectos, sin duda SAP ha sido la mejor elección. Además, el apoyo de Seidor-Crystalis y su equipo para solventar cualquier duda y atender cualquier necesidad que pudiera surgir fue un valor agregado decisivo en el proceso”, explica Juan Carlos Ramírez Mdahuar, Director Corporativo de Administración y Finanzas en SCG.

El equipo de Seidor-Crystalis planteó la importancia de romper con ciertas barreras culturales y combatir el rechazo natural al cambio. Por ello, SCG decidió que la clave era formar al equipo para que tomaran como propio el proyecto, asumiendo que la oportunidad que se presentaba con SAP Business ByDesign no era sólo una posibilidad de innovación tecnológica sino la de poder ajustar los procesos de negocio a las mejores prácticas internacionales.

Por su parte, Carlos Sagrero, Director de Tecnología de Info-Corp, señala que “somos promotores de la innovación y vendemos soluciones en la nube. Por lo tanto, era una inconsistencia que nosotros no la tuviéramos. Estamos convencidos de que este producto es innovador y debe ser aprovechado por las pymes de todo México”.

## Una solución en la nube y sin necesidad de invertir en nuevos equipos

SAP Business ByDesign es una herramienta de gestión empresarial que integra, en un mismo servicio, el control y la operación de los procesos empresariales de pymes que buscan los beneficios de las aplicaciones empresariales sin la necesidad de una infraestructura de TI. Con la funcionalidad del módulo de proyectos SCG, ha cubierto los requerimientos críticos para una empresa de servicio, como son el análisis y registro de costes e ingresos por proyecto, control de horas de trabajo aplicadas al proyecto o análisis de rendimientos, entre otros.

Hoy, cualquier ejecutivo puede acceder a la información que necesita de forma remota, ganando transparencia, seguridad y tranquilidad. Otra gran ventaja fue la estandarización de los reportes de la junta directiva. Con el apoyo y experiencia de Seidor-Crystalis, se logró definir una forma estándar sobre cómo se muestran los datos y qué variables se miden. El proceso de implementación también generó un beneficio adicional ya que permitió detectar qué personas eran promotoras naturales del cambio y cuáles eran defensoras del status quo.

Para SCG, ha sido clave la versatilidad de esta solución y el hecho de no tener que invertir en equipamientos. “Siendo una pyme, la solución en la nube nos ayudó a reducir el impacto de la inversión inicial”, destaca Juan Carlos Ramírez Mdahuar. Pero, ante todo, la gran ventaja para SCG fue poder ser consistente con el mensaje que todos los días transmite como empresa: ser promotor del cambio y la innovación.

La experiencia de Seidor-Crystalis en esta nueva solución de SAP se ha consolidado en México, donde el grupo ya cuenta con varias instalaciones. Actualmente la están empezando a comercializar en Estados Unidos, donde acaban de abrir su primera filial. También, está previsto, que un equipo consultores españoles participe en los proyectos de SAP Business ByDesign en estos dos países, lo que les aportará la capacitación necesaria que permitirá al grupo ofrecer todas las garantías a los primeros clientes en España que opten por esta solución en el momento en que SAP la libere para el mercado español a finales de este año.





Juan José Conesa, Coordinador del Grupo de Trabajo Financiero Sector Privado.  
Empresa: Compac

**COMPAC**  
MARMOL & QUARTZ

## “Los grupos de trabajo de AUSAPE son un complemento necesario a los foros internacionales de SAP”

Juan José Conesa cuenta con una larga trayectoria en el mundo de la consultoría, que queda demostrada con su participación en la implantación de SAP FICO en empresas como Telefónica de España y Grupo Eroski, así como en los roll-out de soluciones SAP en Shell o DHL a nivel internacional. Hoy desempeña su labor como responsable de sistemas de Compac, cargado con una gran mochila de experiencia a sus espaldas. Desde 2005, es miembro del Grupo Financiero de AUSAPE y, desde 2007, su coordinador.

Desde su punto de vista, ¿cuáles son los principales beneficios que aporta AUSAPE al personal de TI de una empresa asociada?

El software empresarial ha avanzado de forma prodigiosa en las últimas décadas, ofreciendo cada vez soluciones más completas para los entornos corporativos. La complejidad de las soluciones también se ha multiplicado y es un desafío, a menudo fallido, acertar en la toma de decisiones estratégicas y tácticas sobre las soluciones a implantar.

Por ello, es más necesario que nunca compartir experiencias con otros profesionales que orienten en la toma de decisiones, y es esencial encontrar los foros adecuados donde intercambiar esas experiencias sin sesgos comerciales. Ahí AUSAPE es clave.

Y, en concreto, ¿qué les aporta un grupo de trabajo?

Los grupos de trabajo realizan una aportación interesante en todo lo relacionado con requerimientos locales, puesto que son un complemento necesario a los foros internacionales de SAP.

¿Desde cuándo es Coordinador del grupo Financiero?

Durante el Fórum GT de 2008, el entonces coordinador -Pablo Carralero- anunció su intención de abandonar el puesto. En la siguiente reunión, que tuvo lugar octubre de 2008, presenté mi convocatoria y pasé a ser el Coordinador del Grupo.

¿Cuáles son los retos clave que se ha propuesto el grupo?


Necesitamos mejorar los canales de que disponemos para hacer participar a los asociados. La recesión económica hace que asistir a las reuniones presenciales sea complicado y eso limita nuestra capacidad de acción. El canal de “reunión virtual” lo tenemos poco explorado, al menos en el grupo Financiero. Es un canal que tenemos aprovechar, aunque también creemos que tiene “limitaciones” porque condiciona la interacción entre los participantes. Probablemente una combinación de ambos canales es lo más adecuado.

### Las tres líneas de trabajo del grupo

Cambios regulatorios. Este grupo considera que es una línea de actividad fundamental, puesto que, como indica Juan José Conesa, “SAP necesita, por una parte, identificar empresas que se ofrezcan a realizar pruebas piloto de las soluciones y tiene en AUSAPE un gran canal para conseguir empresas voluntarias para este propósito. Por otra, los foros internacionales de SAP dan una cobertura insuficiente a estas soluciones locales. Aquí el rol del grupo de trabajo es clave”.

Sesiones Vintage. En estas sesiones el grupo revisa las aplicaciones de SAP poco conocidas -habitualmente del mundo del ERP-, pero que “pueden ofrecer soluciones valiosas a las empresas”, explica.

Puesta al día. SAP ha tenido una actividad frenética de fusiones y adquisiciones, lo que ha motivado que su portfolio de aplicaciones se haya enriquecido pero, al mismo tiempo, se producen solapes en el complejo puzzle de aplicaciones. “Esto, a menudo, genera confusión en los clientes, que necesitan también tener claro también la hoja de ruta de las soluciones de SAP. Por eso, hemos realizado sesiones para intentar aclarar el status quo actual de esos planes”, explica.



## Gestione sus facturas en la nube:

- Sin inversión en hardware
- Sin mantenimiento
- Sin necesidad de soporte
- Sin actualizaciones

## ¡Y ahorre costes!

Pregúntenos acerca de ReadSoft Online



**READSOFT**<sup>®</sup>

readsoft.es – info-es@readsoft.com

# Soluciones de ISVs certificadas para SAP Business One

Existen una serie de ISVs o fabricantes de software internacionales que han desarrollado procesos de negocio complementarios a SAP Business One. En este número realizamos un recorrido sobre algunas de estas soluciones, cuya certificación ofrece la garantía de que son compatibles con el sistema de gestión SAP para pymes.

## SBOBI

Ésta es una solución de Business Intelligence para SAP Business One, que integra en un único almacén de datos toda la información estratégica de la compañía y, a la vez, proporciona un entorno al que se puede acceder de forma ágil, sencilla y amigable.

Permite el análisis pormenorizado de los procesos de compra, venta, cobros y pagos y, opcionalmente, de contabilidad financiera y analítica, inventario o algún proceso específico implantado en la empresa.

## MARI Projekt

Es una potente solución de gestión empresarial para pequeñas y medianas empresas de servicios y se integra rápidamente en sus operaciones diarias. De fácil manejo e implementación breve, asegura que los beneficios se vean rápidamente.

Con una amplia variedad de funciones y características, proporciona todas las herramientas necesarias para la gestión de proyectos incluyendo planificación, gestión de recursos, análisis, facturación y cálculo de múltiples proyectos, servicios, gestión de tiempo y viajes de los empleados. Además, ofrece unas herramientas potentes para información y control, como por ejemplo análisis del punto de equilibrio, informes de gestión, cargos por servicios internos y simulación de planificación.

## be.as Manufacturing

SAP Business One, junto a be.as Manufacturing, es una solución de gestión de la producción fiable y una potente herramienta de cálculo de costes y diversas funciones de control. Su interfaz gráfica de la aplicación permite su utilización de forma sencilla e intuitiva.

Además, be.as Manufacturing incorpora diferentes informes que contribuyen a gestionar la información de forma eficiente.

## Service!on.one

Es una solución diseñada y desarrollada para SAP Business One que satisface las necesidades de gestión de los Servicios de Asistencia Técnica (S.A.T.). Esta herramienta potente e intuitiva está pensada para responder a las exigencias tanto de empresas suministradoras de servicios como las de sus clientes.



Por otro lado, amplía las posibilidades de los Servicios de Asistencia Técnica mediante los diferentes add-ons aplicados a la solución (Add-on de Movilidad, Add-on de Telefonía y Addon Web).

## HotelOne

Es una solución que integra, en una única herramienta, toda la información relacionada con los procesos y áreas implicados en la gestión de las estancias hoteleras y cubre todos los procesos de negocio requeridos por empresas de hotelería, permitiendo dar cobertura a cualquier tipo de establecimiento de este tipo.

## infor:MES.one

infor:MES.one es un software dirigido a optimizar la fabricación de la empresa industrial y se ha diseñado para gestionar los procesos de fabricación en todas sus facetas: ingeniería, estructuras de artículos, variantes, planificación y su posterior comparación con la situación real gracias a la gestión integrada de datos. Esto permite gestionar con eficacia e inmediatez los plazos de entrega, las urgencias y la optimización de los stocks.

## SBOMobile

Es una solución de PDAs diseñada y desarrollada para SAP Business One. Está concebida para cubrir las necesidades funcionales del equipo comercial en las áreas de CRM, Preventa y Autoventa.

Sus funcionalidades ayudan a empresas de diferentes sectores a mejorar sus sistemas de distribución y los procedimientos administrativos relacionados con su red de ventas.

## SGI Moda

Es una solución vertical que controla y optimiza todos los procesos de gestión en una sola aplicación, aportando soluciones a la problemática del sector de la moda, tanto para empresas distribuidoras, retail o fabricantes.

Este sistema proporciona visibilidad de toda la empresa, sincronizando los procesos de negocio y el control de cada operación, permitiendo hacer frente a los retos del mercado globalizado y cada vez más exigente.

Más información en: <http://www.sap.com/spain/sme/solutions/businessmanagement/businessone/customersuccess.epx>





# Excelencia en RR.HH.

NorthgateArinso es un proveedor especializado en el mercado de Software y Servicios de Recursos Humanos que proporciona innovadoras soluciones de negocio a compañías con plantillas de todos los tamaños.

Ayuda a los responsables de RR.HH. a optimizar sus servicios a través de la mejora de procesos y una tecnología más eficaz, capaz de dar soporte a áreas clave como la Administración de Personal, Nóminas, Beneficios, Contratación, Formación y Gestión del Talento.

Con más de 8000 empleados dedicados a la excelencia de los RR.HH. a través de actividades de Consultoría Estratégica de Negocio, Servicios de Outsourcing, Integración de Sistemas y las mejores Soluciones de Software.

NorthgateArinso es uno de los cinco mayores proveedores de servicios de RR.HH. en todo el mundo, cuenta con oficinas en 35 países dando servicio a más de 100 en los cinco continentes.



[www.ngahr.com](http://www.ngahr.com)

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



Helmar Rodriguez Messmer,  
Responsable de soluciones HCM de SAP Iberia



# Ontología del Rescate

*Si algún día tienes que elegir entre el mundo y el amor, recuerda: si eliges el mundo quedarás sin amor, pero si eliges el amor conquistarás el mundo.*

*Albert Einstein*

*I. La Comisión Europea subrayó recientemente y públicamente que «la situación de España en materia de Educación es muy preocupante», debido a que tiene uno de los niveles más elevados de fracaso escolar (28,4%) de la Unión Europea (UE) y esto conduce a la tasa más elevada de paro juvenil (48,7%) de los Veintisiete. La media europea de abandono escolar prematuro se queda en el 14,1% y la tasa de paro juvenil de la UE se sitúa en el 22,1%, menos de la mitad en ambos casos de los porcentajes españoles.*

*II. El FMI prevé que la economía española retroceda en 2013 un 0,6%, frente al mínimo crecimiento del 0,1% con que contaba antes. Este desplome es el mayor de las grandes economías y de signo contrario al crecimiento calculado para la UE (1%). El organismo considera que España e Italia son las principales amenazas para la economía mundial e insta al BCE a comprar deuda.*

*Con ese retroceso del 0,6% previsto para el próximo año, la economía española será la que tenga el año próximo la peor evolución de todo el mundo entre los grandes países.*

Parece que ambos apartados mantienen cierta correlación y, cierto es, que la educación juega un papel fundamental en el crecimiento económico de un país; múltiples estudios confirman que un aumento de la inversión en educación repercute positivamente en el ritmo de expansión de la economía.

Aquí en España, en nuestra presente historia, con la mirada colectiva puesta en el rescate, parece que somos incapaces de encontrar remedio a una situación que, lejos de mejorar, se deteriora a pasos agigantados. Esperamos a Godot. Esperamos que “el otro” al fin se compadezca y decida salvarnos. Y, así, entre espera y espera pasamos otro verano, contando los días y esperando encontrarnos con la panacea en los diarios: los 100.000 millones que nos liberen de nuestro –cada día más precario– devenir.

#### **Analicemos esta situación:**

Un borracho busca desesperadamente algo bajo una farola. En ese momento se le acerca un policía y le pregunta qué ha perdido. El hombre responde: “Mi llave de casa”. Ambos se dedican con afán a buscarla. Cansado de no obtener resultados, el policía pregunta al hombre si está seguro de haber perdido la llave allí mismo, ante lo cual contesta: “No, aquí no, sino allí detrás, en el callejón... pero allí está demasiado oscuro.”

Una lógica paradójica que provoca la risa: una verdad (busco donde hay luz) negada por una realidad más profunda (las llaves no están allí); buscamos la solución a nuestra crisis donde tenemos luz –donde reconocemos el síntoma – pero desatendemos su verdadera causa. Parece que buscamos soluciones excesivamente lineales a problemas complejos que requieren soluciones holísticas.

Richard Farson, en su libro “Administración de lo Absurdo”, distingue entre problemas y predicamentos: los problemas son lineales y siempre tienen solución precisa mientras que los predicamentos no tienen respuestas unívocas y requieren la consideración simultánea de múltiples planos. A modo de ejemplo, la erradicación de la malaria en la selva amazónica es un predicamento. Si tratamos el problema con una aproximación lineal –por ejemplo la fumigación de determinadas áreas– resulta que incidimos en toda la cadena alimenticia: los mosquitos envenenados caen en los ríos, consecuentemente mueren los peces, a consecuencia enferman los pájaros y, finalmente, la enfermedad pasa al hombre. Conclusión: La erradicación de la malaria en la selva amazónica no es un problema, es un predicamento.



### Esto también se ve claramente en el funcionamiento de las empresas:

La mayoría de los empleados de una empresa son expertos en la solución de problemas. Evalúan una situación, la descomponen en sus elementos y después abordan cada uno de los componentes. Sin embargo, cuando ascienden y se convierten en gerentes o directivos, tienen que tratar cada vez más con predicamentos y menos con problemas. Los mejores ejecutivos descubren muy pronto que el pensamiento puramente analítico es inadecuado.

Los predicamentos requieren pensamiento interpretativo. Lidar con un predicamento exige la capacidad de colocar las situaciones dentro de un marco más amplio, comprenderla en sus múltiples contextos, apreciar sus causas y consecuencias más profundas y lidiar con las paradojas. Los predicamentos requieren resolución simultánea en distintos planos de profundidad. Cuando tratamos de resolver predicamentos con la lógica lineal de los problemas, las soluciones se vuelven absurdas.



### Analizamos las estrategias de solución para la educación:

Hace apenas unas semanas, mi amigo Paco –informático de profesión–, y que recientemente tuvo un hijo, compartió conmigo su inquietud de, cuanto antes, confrontar a su nuevo vástago con el mundo de las nuevas tecnologías para favorecer la estimulación temprana de sus “aptitudes digitales”.

Parece ser que desde la cosmovisión de Paco la competitividad en un mundo tecnológico solo se alcanza alimentando tempranamente al niño con impresiones tecnológicas.

En contraste con la apreciación de mi amigo Paco, apareció una publicación en el New York Times sobre los colegios Waldorf y su filosofía de prescindir de la tecnología en su pedagogía (al menos en los cursos de primaria y , evidentemente, infantil) con el paradójico caso de su centro ubicado en Silicon Valley, al que muchos padres de empresas del sector (Google, eBay, Apple, etc.) envían sus hijos; en estas escuelas la enseñanza es una experiencia “humana” y la tecnología es una distracción que no ayuda ni en la aritmética, ni en la escritura ni el fomento del pensamiento crítico.

Esta escuela Waldorf obtiene unos resultados sobresalientes con su filosofía y los recursos que emplea con los alumnos: el 94% de los alumnos graduados en esta escuela son admitidos en universidades de prestigio.

Esta reflexión me lleva a nuestro planteamiento inicial y al centro de la cuestión que nos ocupa: la situación de la educación y su correlato con la economía.

Al problema de la economía, subyace el problema de la educación que, a su vez, despliega en su centro una determinada filosofía pedagógica:

La educación de nuestro tiempo, que proviene de la era de la industrialización, destacaba como ideal práctico al obrero especializado. A su servicio, la pedagogía tiene que procurar que se introduzca la especialización lo antes posible, evitar lo superfluo, para así satisfacer el ideal del hombre al servicio de la producción masiva,

hombre que queda insertado como ruedecita en el complejo engranaje económico. En este tipo de pedagogía el alumno se convierte en objeto de la enseñanza; el centro de gravedad no es el alumno sino el sistema educativo.

Otras pedagogías, como por ejemplo, la pedagogía Waldorf sitúan en su centro al niño, siendo éste, sujeto del sistema educativo. Esta pedagogía despliega metodologías que permiten, más allá del conocimiento de las materias estrictamente escolares, desarrollar la identidad propia del niño y que va conquistando a lo largo de su paso por la escuela mediante el apoyo consciente e informado de padres y maestros: primero la evolución de su base corpórea, luego, la incorporación y evolución de los hábitos (que desarrollan su voluntad), posteriormente, la evolución y desarrollo de la ética, para llegar, finalmente, a la conquista de su Identidad/libertad (YO) en todas sus dimensiones.

Semejante educación desarrolla la solidez de un YO (Identidad) que sabe responder al mundo y gestionar autónomamente todas las dimensiones que lo soportan: la voluntad (querer), el sentir y el pensar. El resultado es un ser humano que conquista el auto-apoyo y tiene acceso pleno a sus capacidades y talentos.

Así, hoy día, la pedagogía es resultado de corrientes de intereses que la determinan, las cuales no tienen que ver directamente con la educación holística del ser humano. Incluso los padres, muchos de los cuales no se interesan por el problema y navegan inmersos en las impresiones de la cultura que habitan, “simplemente” mandan a sus hijos a la escuela, solidarizándose tácitamente con el status quo educativo tal y como se ha ido perfilando en los últimos 100 años.

También parece claro que este tipo de pedagogías no fueran de interés para el sistema actual ya que no apuntan –aparentemente– hacia los intereses que lo constituyen, pero, por otra parte, desarrollan la posibilidad de la conquista artística del ser humano, la capacidad de despertar sus intereses y talentos innatos, en definitiva, la capacidad para explorar y conquistar espacios propios ignotos; la exploración de las sombras más allá de las fronteras de la consciencia que delimitan los estáticos mantras de la cultura que habitamos y nos habita...

Si vivimos tanto fracaso escolar, tanto abandono, tanta desilusión y falta de sentido, ¿por qué no cuestionamos la pedagogía? ¿Por qué no iniciamos los pasos hacia nuestro propio rescate? Apliquemos modelos pedagógicos que permitan a los jóvenes construir su identidad propia, su verdad radical y sin concesiones y que puedan navegar más allá de los límites de la consciencia que impone su entorno, para que encuentren sus potenciales y puedan desplegar toda su capacidad y revertirla en la sociedad de la que forman parte. Desarrollemos la capacidad artística de los jóvenes porque son, precisamente ellos, los artistas, aquellos capaces de atravesar los límites de la cultura y encontrar nuevos paradigmas para la construcción de un nuevo mundo.

Tal vez, algún día, nos demos cuenta que el crecimiento económico tiene mucho que ver con el crecimiento del ser humano...





Ana Marzo Portera,  
Abogada.

Marzo & Abogados  
DERECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

# Transferencia del derecho de propiedad de la copia del software y reventa de licencias

Parece que en plena guerra de patentes la sentencia de 3 de julio de 2012 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre la comercialización de programas de ordenador “de segunda mano” descargados de Internet, no ha tenido toda la repercusión que debería y, sin embargo, es un tema de candente actualidad que ha venido a revolucionar las formas y modalidades de explotación del software.

La sentencia resuelve la petición de decisión prejudicial planteada por Alemania en el procedimiento judicial abierto entre UsedSoft GmbH (en lo sucesivo, «UsedSoft») contra la entidad Oracle International Corp. (en lo sucesivo «Oracle»), con el fin de aclarar si es posible la reventa de licencias de uso de Oracle que implícitamente comporte la reventa de los programas de ordenador. En un momento en el que los derechos de autor cobran importancia y generan tanto conflicto, la sentencia sienta la polémica.

Su conclusión es taxativa al declarar que la descarga en el servidor del cliente de la copia de un programa de ordenador que se encuentra en la página web del titular de los derechos y la celebración de un contrato de licencia de uso relativo de esa copia, forman un todo indivisible que debe calificarse, en su conjunto, de “venta”. En consecuencia, dado este vínculo indisoluble entre la copia que se encuentra en la página web del titular de los derechos de autor, tal como se ha corregido y actualizado posteriormente, por un lado, y la licencia de uso relativa a la misma, por otro, la reventa de la licencia de uso comporta la reventa de «dicha copia».

Los hechos que originaron el litigio principal y cuestiones prejudiciales se resumen en que Oracle disponía de un servicio de distribución de sus programas de ordenador (*concretamente software de bases de datos*) mediante descargas de Internet (*programas de ordenador que funcionaban con arreglo a la modalidad «cliente/servidor»*). El cliente descargaba en su ordenador directamente de la página web de Oracle una copia del programa con un derecho de uso del mismo, concedido mediante un contrato de licencia -para grupos mínimos de 25 usuarios cada una- que incluía el derecho de almacenar de manera permanente la copia del programa en un servidor y permitir a un determinado número

de usuarios acceder al mismo descargando la copia en la memoria principal de sus estaciones de trabajo. Además, en virtud de un contrato de mantenimiento, el cliente se podía descargar de la página web de Oracle tanto updates como parches. A petición del cliente, los programas de ordenador controvertidos también podían proporcionarse en CD-ROM o en DVD.

En los contratos de licencia de Oracle se contenía la siguiente cláusula: «*Con el pago por los servicios tendrá, exclusivamente para sus operaciones profesionales internas, un derecho de uso indefinido, no exclusivo, no transmisible y gratuito respecto de todos aquellos productos y servicios que Oracle desarrolle y le ceda basándose en el presente contrato.*»

En este escenario la entidad UsedSoft comenzó a comercializar licencias de uso “de segunda mano” relativas a los programas de ordenador de Oracle. Para hacer esto, UsedSoft previamente adquiría a los clientes de Oracle las licencias de uso, o bien una parte de éstas cuando las licencias inicialmente adquiridas son válidas para un número de usuarios mayor del que necesita el primer adquirente y las promocionaba indicando que todas las licencias estaban “actualizadas”. Esto quería decir que el contrato de mantenimiento suscrito por el licenciatario inicial con Oracle seguía produciendo sus efectos y que un documento notarial confirmaba la legalidad de la venta inicial.

De esta forma, los clientes de UsedSoft que aún no disponían del programa de ordenador de Oracle, tras haber adquirido una de estas licencias “de segunda mano”, descargaban directamente de la página web de Oracle una copia del programa. En cuanto a los clientes que ya disponían de ese programa y compraban licencias para usuarios adicionales como complemento, UsedSoft les hacía copiar el programa de ordenador en las estaciones de trabajo de estos usuarios.

## Cuestiones prejudiciales planteadas al Tribunal de Justicia

- 1) ¿Es “*adquirente legítimo*” quien puede invocar el agotamiento del derecho de distribución de una copia de un programa de ordenador?
- 2) En caso de respuesta afirmativa a la primera cuestión: ¿se agota el derecho de distribución de la copia de un programa de ordenador cuando el adquirente hizo la copia con la autorización del titular del derecho descargando el programa de Internet en un soporte de datos?
- 3) En caso de respuesta afirmativa también a la segunda cuestión: ¿Puede quien haya adquirido una licencia de programa de ordenador “de segunda mano” invocar también el agotamiento del derecho de distribución de la copia del programa de ordenador realizada por el primer adquirente mediante descarga del programa de Internet en un soporte de datos, con la autorización del titular del derecho, para hacer una copia del programa como “*adquirente legítimo*” cuando el primer adquirente haya borrado su copia del programa o ya no la utilice?»

Si observan el recuadro, el debate estaba servido. Durante el proceso, Oracle siempre mantuvo que “no vendía copias de sus programas de ordenador” sino que “ponía gratuitamente en su página web a disposición de sus clientes una copia del programa que los clientes pueden descargar y utilizar sólo si éstos han celebrado un contrato de licencia de uso con Oracle”, licencia a través de la cual confería a sus clientes un “derecho de uso indefinido, no exclusivo y no transmisible del programa de ordenador de que se trata”. Ahora bien, según Oracle, ni la puesta a disposición gratuita de la copia ni la celebración del contrato de licencia de uso implicaban la transferencia del derecho de propiedad de tal copia.

Sin embargo, para el Tribunal de la UE las operaciones mencionadas, examinadas en su conjunto, implican la transferencia del derecho

de propiedad de la copia del programa de ordenador comercializada por Oracle, siendo indiferente que dicha copia haya sido puesta a disposición del cliente por Oracle mediante la descarga de la página web de éste o mediante un soporte material, como puede ser un CD-ROM o un DVD. En consecuencia, el Tribunal considera que, en una situación como ésta, la transferencia por el titular de los derechos de autor de una copia de un programa de ordenador a un cliente, acompañada de la celebración entre las mismas partes de un contrato de licencia de uso, constituye una “primera venta” de una copia de un programa.

Defiende que si no se interpretara ampliamente el término «venta» se pondría en peligro el efecto útil de esta disposición, pues bastaría que los suministradores calificasen el contrato de «licencia» en lugar de «venta» para soslayar la regla del agotamiento, privando



a ésta de toda eficacia. En este sentido, hay que tener en cuenta que «venta» engloba todas las modalidades de comercialización de un producto que se caractericen por la entrega de un derecho de uso de una copia de un programa de ordenador por tiempo indefinido a cambio del pago de un precio, que permita al titular de los derechos de autor obtener una remuneración correspondiente al valor económico de la copia de la obra de la que es propietario.

El Tribunal aclara que no es correcto mantener que el agotamiento del derecho de distribución de las copias de programas de ordenador, se limite a las copias de programas de ordenador que se encuentren en un soporte material -como puede ser un CD-ROM o un DVD-. Por el contrario, considera que el agotamiento del derecho de distribución se refiere a ambas copias -materiales e inmateriales- de un programa de ordenador y, por tanto, también a las copias que, en el momento de su primera venta, se descargaron de Internet en el ordenador del primer adquirente.

Incluso, sostiene que la celebración de un contrato de mantenimiento en el momento de la venta de una copia inmaterial de un programa de ordenador tiene por efecto que la copia inicialmente adquirida sea reparada y actualizada. De esta forma, aún en el supuesto de que el contrato de mantenimiento sea de duración determinada, las funcionalidades corregidas, modificadas o añadidas en virtud de tal contrato forman parte de la copia inicialmente descargada y pueden ser utilizadas por el adquirente de ésta sin limitación de tiempo, sucediendo lo mismo en el caso de que este adquirente decida posteriormente no renovar el contrato de mantenimiento. Por tanto, el agotamiento del derecho de distribución alcanza a la copia del programa de ordenador vendida tal como el titular de los derechos de autor la ha corregido y actualizado.

Ahora bien, el Tribunal mantiene que si la licencia adquirida por el primer adquirente es válida para un número de usuarios que excede las necesidades de éste, tal adquirente no está autorizado, por efecto del agotamiento del derecho de distribución, para dividir dicha licencia y revender únicamente el derecho de uso del programa de ordenador de que se trate, correspondiente a un número de usuarios que él mismo habrá determinado.

En efecto, el adquirente inicial que llevar a cabo la reventa de una copia material o inmaterial de un programa de ordenador respecto del cual se ha agotado el derecho de distribución que corresponde al titular de los derechos de autor (en este caso Oracle), debe hacer inutilizable su propia copia en el momento de la reventa de ésta. Ésta es la forma de no violar el derecho exclusivo a la reproducción de un programa de ordenador, que corresponde al autor de éste.

Por otra parte, incluso si el adquirente de derechos de uso adicionales del programa no efectuara una nueva instalación -ni, por tanto, una nueva reproducción- de ese programa en un servidor suyo, el efecto del agotamiento del derecho de distribución no alcanzaría a tales derechos de uso.

En definitiva, asistimos a una nueva situación jurídica donde el Tribunal de Justicia de la Unión Europea concluye taxativamente que el derecho de distribución de la copia de un programa de ordenador se agota (y, por tanto, es viable la comercialización “de segunda mano”) si el titular de los derechos de autor, que ha autorizado -aunque fuera a título gratuito- la descarga de Internet de dicha copia en un soporte informático, ha conferido igualmente un derecho de uso de tal copia sin límite de duración, a cambio del pago de un precio que le permita obtener una remuneración correspondiente al valor económico de la copia de la obra de la que es propietario.

Dicho de otra forma, podemos afirmar que el agotamiento del derecho de distribución implica que, a partir de ese momento, el





titular de los derechos (Oracle en este caso) no podrá oponerse a la reventa de esa licencia y copia del programa en la Unión Europea, aún a pesar de la existencia de disposiciones contractuales que prohíban cualquier cesión o venta posterior al usuario legítimo.

Ahora bien, el adquirente inicial de la copia material o inmaterial del programa de ordenador objeto de la reventa, deberá hacer inutilizable la copia descargada en su ordenador en el momento de revenderla para no violar el derecho exclusivo del titular a la reproducción del programa de ordenador.

Acertadamente Oracle señala al Tribunal que puede resultar difícil comprobar que el adquirente inicial ha hecho inutilizable su copia, pero éste contesta que la distribución de copias de un programa de ordenador grabadas en un soporte material -como puede ser un CD-ROM o un DVD-, se encuentra con la misma dificultad y, por tanto, el distribuidor -«clásico» o «digital»- debería emplear medios técnicos de protección, como claves de producto.

Y se concluye que, dado que titular de los derechos de autor no puede oponerse a la reventa de una copia de un programa de ordenador cuyo derecho de distribución se ha agotado, debe considerarse que el segundo adquirente de la copia, como todo adquirente posterior, es un «adquirente legítimo» a efectos de lo dispuesto en la normativa vigente. En virtud de esto, en caso de reventa de la copia del programa de ordenador por el primer adquirente de ésta, el nuevo adquirente podrá descargar en su ordenador la copia que el primer adquirente le ha vendido. Esta afirmación del Tribunal

constata que el concepto legal de «adquirente legítimo» no se refiere únicamente al adquirente facultado en virtud de un contrato de licencia celebrado directamente con el titular de los derechos de autor, para utilizar el programa de ordenador. De otra forma, la consecuencia sería que el titular de los derechos de autor (Oracle) podría impedir el uso efectivo de cualquier copia de segunda mano respecto de la que se haya agotado su derecho de distribución, invocando su derecho exclusivo de reproducción privando así de efecto útil al agotamiento del derecho de distribución.

El Tribunal recuerda que si la licencia adquirida por el primer adquirente es válida para un número de usuarios que excede las necesidades de éste, tal adquirente no está autorizado para dividir la licencia y revender únicamente el derecho de uso del programa de ordenador, correspondiente a un número de usuarios que el mismo habrá determinado. Además, advierte al titular de los derechos de autor -como Oracle- que puede, en caso de reventa de una licencia de uso que comporte la reventa de una copia de un programa de ordenador descargada de su página web, asegurarse con todos los medios técnicos a su alcance de que la copia de la que aún dispone el vendedor se ha hecho inutilizable.

El debate está abierto y es de imaginar que en los próximos meses el negocio de la reventa de licencias prosperará, aún a pesar del poco respaldo obtenido por parte de la industria y algunos gobiernos de la Unión Europea a la sentencia analizada, la cual por otro lado, no deja lugar a dudas: algo está cambiando.



attitude makes the difference

QUIERO LA MEJOR  
INTEGRACIÓN DE  
SOLUCIONES SAP  
PARA SMARTPHONES  
ELIJO **EVERIS**

Consulting, IT & Outsourcing  
Professional Services

[everis.com](http://everis.com)

Oliver Hid Arida  
 Director Senior  
 Organización Global de Grupos de Usuarios SAP  
 Oficina del C.E.O., SAP AG



# AUSAPE y la Asociación de Usuarios SAP en Iberoamérica, “AUSIA”

En años recientes, AUSAPE ha jugado un papel cada vez más relevante en influir, transferir conocimientos y promover el uso de mejores prácticas, con el fin de beneficiarlos a ustedes, los usuarios en el ecosistema SAP en España.

En el entorno global, AUSAPE no sólo ha logrado establecer una colaboración internacional con otras asociaciones y comunidades de usuarios, sino también, a través de esta colaboración, ha sido posible incrementar el nivel de contenido y de servicios que AUSAPE ofrece a sus propios asociados. Un ejemplo de ello es la participación activa de AUSAPE en la red de ejecutivos de grupos de usuarios SAP (SUGEN, en sus siglas inglesas), donde se han producido beneficios tangibles para la comunidad de usuarios de SAP a nivel internacional.

Y en el entorno regional, AUSAPE también juega un papel muy importante, a través de su liderazgo en la Asociación de Usuarios SAP en Iberoamérica “AUSIA”.

## AUSIA en el entorno SAP

AUSIA es una organización que conecta a las distintas asociaciones de usuarios reconocidas por SAP en la región iberoamericana, y desde su origen en el año 2011, se planteó como objetivo generar sinergias y soluciones en torno a temáticas comunes dentro del ecosistema SAP en la región, para beneficiar a los usuarios SAP de habla hispana y portuguesa.

Hoy en día, son ocho las asociaciones de usuarios SAP que conforman AUSIA: ASUG Argentina, ASUG Brasil, ASUG Colombia, ASUG México y Centroamérica, ASUG Perú, ASUG Venezuela, GUSP Portugal y la propia AUSAPE.



Entre estas ocho asociaciones, se logró identificar un gran número de oportunidades para colaborar e intercambiar experiencias, lo cual dio lugar a la formalización de AUSIA en mayo de 2012, con un comité de dirección, el establecimiento de un gobierno corporativo, y la definición de un proceso de elecciones para nombrar a su Presidente y Vice-Presidente cada 2 años.

Así, en julio de 2012, AUSIA llevó a cabo su primer proceso de elección de cargos, en la cual fueron elegidos Jaime Alejandro Bonilla Rubio, actual Presidente de ASUG Colombia, como Vice-Presidente de AUSIA, y Marcelo Castells Carner, miembro de la Junta Directiva y de la Delegación Internacional de AUSAPE, como Presidente de AUSIA.

Adicionalmente, y gracias al liderazgo de Marcelo y Jaime, se ha logrado iniciar los dos primeros proyectos de AUSIA:

1. Benchmarking de asociaciones de usuarios, para promover el intercambio de experiencias y conocimientos entre las asociaciones en AUSIA, y aumentar el nivel de madurez y representatividad de los usuarios en la región.
2. Programas de Influencia SAP, para dar visibilidad y la oportunidad de que cada asociación en AUSIA participe en los programas que influyen el portafolio de productos SAP, tales como el programa “Customer Connection”.

Finalmente, AUSIA es un ejemplo de colaboración en el que todos nos vamos a beneficiar: usuarios, organizaciones y SAP. Por eso, desde SAP valoramos mucho el trabajo realizado en conjunto con AUSAPE, y continuaremos apoyando las distintas formas en que los usuarios y clientes de SAP colaboran.

# 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](http://ts.fujitsu.com/hana)

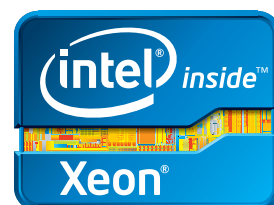
→ Pídanos una demostración hoy mismo:  
[Rafael.ocana@ts.fujitsu.com](mailto:Rafael.ocana@ts.fujitsu.com)



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





# LA NUEVA VISIÓN DE LA INTELIGENCIA DE NEGOCIO

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

## SAP HANA™ ES YA UNA REALIDAD: APLICACIONES ANALÍTICAS DE ALTO RENDIMIENTO

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

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

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

