AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP en España
Nº1 Enero 2007

SAP Netweaver
La base para las tecnologías orientadas a servicios

Integración de los procesos de negocio
Ahorro de tiempo y de costes

David Bautista
Entrevista al Presidente de AUSAPE

Experiencia · Confianza · Seguridad · Compromiso · Transparencia

LLEVAR 25 AÑOS OFRECIENDO SOLUCIONES TECNOLÓGICAS INNOVADORAS ES MUY SATISFACTORIO. HABER LOGRADO QUE NUESTROS CLIENTES ESTÉN CONTENTOS ES NUESTRA MEJOR RECOMPENSA.

La actividad empresarial de Seidor se inició en el año 1982. En la actualidad, es un grupo de compañías dedicado a ofrecer soluciones integrales de gestión en el ámbito de las tecnologías de la información. Con cobertura en España, Francia y Latinoamérica, su equipo está integrado por más de 800 profesionales cualificados, con un alto grado de experiencia, visión de futuro, dinamismo y energía, que colaboran con clientes aportando soluciones a la medida sus necesidades. Desde el año 1997, Seidor Business Partner de SAP, lo que le ha permi colaborar con expertos y acceder a los con mientos necesarios para asesorar y ayud sus clientes a anticipar y optimizar sus dec nes estratégicas.

seidor 25 AÑOS

A Coruña · Buenos Aires · Barcelona · Bilbao · Granada · Madrid
México · París · Santiago de Chile · Sevilla · Valencia · Vic · Zaragoza

BUSIN SAP

E Nº 1 Enero 2007

AUSAPE
sociación de Usuarios de SAP en España
Nº1 Enero 2007

Consejo Editorial
Presidente: David Bautista
Vicepresidente: José Juan Novas
Secretario Tesorero: Eduardo Prida
Vocal: María Concepción García
Vocal: Marcel Castells
Vocal: Susana Gea
Vocal: Susana Gimeno

Revista AUSAPE
Director: J. Mariano Ferrera
Coordinador: Eduardo Prida

Colaboradores
ández, Mercedes Aparicio, Manuel Navarro, Nacho
Manuel Pérez, Paloma Mena, Manuel Hernándo

Dirección de Arte
Tráfico Gráfico

Fotografía:
Quique Fidalgo

Suscripciones:
secretaria@ausape.es

Publicidad
comunicacion@ausape.es

Impresión
Gráficas Monterreina

AUSAPE
C/ Torrelaguna, 77
28043 Madrid
Tel.: 91 456 72 11

Contenidos

cias y eventos 2
os de trabajo 4
ornadas 6
ratorio 7

trevista

d Bautista, presidente de AUSAPE 8

tículos

ración de los procesos de negocio 10
Netweaver 12

cciones

ación 14
a Invitada 16

Editorial

Estimados asociados,

Tienes en tus manos el primer número de lo que deseamos sea una nueva y efectiva herramienta de comunicación. Esta revista se propone la tarea de hacerte llegar información puntual sobre todos los eventos, actividades, propuestas y proyectos que estamos pensando o desarrollando y hacerlo además de un modo directo, sencillo y gratuito.

AUSAPE es cada vez más grande, representa cada vez a más empresas y su campo de acción se va incrementando día a día. Desde hace algunos meses hemos puesto en marcha una serie de iniciativas mediante las que pretendemos incrementar el flujo de información desde y hacia nuestros Asociados que son, al fin y al cabo, el objetivo final de nuestros esfuerzos.

AUSAPE nació como un foro donde las empresas podían aprender unas de otras a la hora de hacer más sencillo su trabajo diario con las soluciones de SAP. Esta asociación no sólo ha sabido incrementar esta premisa a través de la creación de múltiples Grupos de Trabajo sobre temáticas específicas, sino que lo ha reforzado con múltiples ventajas adicionales.

Además de la posibilidad de "hablar con una voz única" cara a SAP, algo que siempre es de agradecer y que ya ha dado sus frutos, AUSAPE ofrece a sus asociados la ocasión de disfrutar de importantes ventajas en el ámbito de las formación (Tarifa Plana o acuerdos con La Salle y la UOC), asistir a interesantes seminarios con temática específica para este sector, o hacer uso de nuestro Laboratorio AUSAPE de forma gratuita: un entorno DEMO donde será posible probar algunas de las soluciones de SAP.

Todo esto es lo que queremos contaros en esta revista AUSAPE. Pero, además, pretendemos también que este medio de comunicación se convierta también en un nexo de unión entre los clientes de SAP y todas aquellas empresas que conviven en este gran ecosistema que nos hemos creado: los partners y consultores. Para ellos, esta revista se plantea como una herramienta fundamental, que les permitirá llegar a más empresas de un modo más rápido, haciéndoles partícipes de sus desarrollos y sus servicios más innovadores.

Todo sea bienvenido siempre que nos permita desarrollar nuestra labor de una forma más sencilla y eficiente.

David Bautista
Presidente de AUSAPE

Noticias y eventos

Información a tener en cuenta.

Cursos on-line de SAP a través de la UOC Business Information Warehouse – SAP

Recientemente, AUSAPE ha llegado a un acuerdo junto con SAP y la Universitat Oberta de Catalunya, mediante el que es posible el acceso a formación SAP a través de cursos impartidos por la UOC y con los que se consigue tanto la titulación de Posgrado de la UOC como la necesaria Certificación de SAP.

Este acuerdo nace con la intención de ofrecer programas formativos oficiales de SAP en formato no presencial. En un primer momento, se plantea la realización de un curso piloto de 225 horas, que va a versar sobre Business Information Warehouse. Más adelante, la idea es extender la experiencia hacia otras propuestas formativas de SAP.

Gracias a este acuerdo, los asociados de AUSAPE tienen una oportunidad única para acceder a cursos sobre una temática hasta ahora restringida a determinados entornos. Pero además, hacerlo a través de un sistema de formación de reconocido prestigio en nuestro país, aprovechando un mayor número de facilidades a la hora de compaginar las actividades profesionales con el seguimiento de la temática específica.

Gracias a este acuerdo, los asociados de AUSAPE podrán acceder a programas oficiales de SAP en formato no presencial, impartidos por la UOC y en unas condiciones ventajosas.

Además de esto, todos los Asociados pueden disfrutar de un descuento de un mínimo de un 10%, aunque podrá llegar hasta un 20% para un número limitado de plazas en función del curso.

Otro de los puntos importantes de este curso es que, a su finalización, se obtiene tanto la titulación de Posgrado de la UOC como la certificación SAP. La formación que se propone está homologada por SAP, con el mismo contenido que el curso presencial, y prepara para la certificación en Business Intelligence Technology.

La particularidad es que dicha formación se ofrece en modalidad a distancia a través de Internet, de modo que es posible realizar el curso de forma independiente del tiempo y la distancia.

☛ AUSAPE (www.ausape.es)

☛ UOC (www.uoc.edu)

Grupo Stratesys: Diez Años Creando Solucion

El Grupo Stratesys, especializado en el desarrollo de soluciones de negocio basadas en SAP (mySAP Business Su SAP NetWeaver), celebra en 2007 su aniversario.

Desde que comenzara su activid 1997, su presencia en el mercado ha creciente y sostenida, progresión q cobrado especial notoriedad durant últimos dos años. En la actualidad, h solidado un cualificado equipo de má profesionales (localizados en cuatr nas y un centro de desarrollo de s nes), que presta sus servicios a cerca clientes y genera un volumen de ne superior a los 10 M €.

El Grupo Stratesys (Asociado Esp activo colaborador de AUSAPE) ma una doble alianza con SAP (Special tise Partner - en 18 áreas de reconoc to - y Channel Partner - VAR - de s All-In-One), y centra su actual ofe diversas soluciones de alta demand de destacan: modelo de presupuesto rativo basado en SEM BPS, consoli por centros de beneficio y cumplim de normas IFRS basado en SEM B delos avanzados de gestión de tesor planificación de flujos de caja basa SAP, movilidad de servicios de vent venta basados en SAP y Blackberr CRM versión webclient para la ges las posventa, etc.

En el medio plazo, los planes qu ja el Grupo Stratesys pasan por co creciendo, tanto en facturación co número de profesionales y en exp geográfica, previsiones que estima en el horizonte 2010, las actuales c tamaño y volumen de negocio.

☛ Grupo Stratesys

Tel.: 91 360 49 60 / www.stratesys.es

Seidor Retail

Gestión y control para las PYMEs del sector retail

Seidor Retail es una nueva solución cualificada mySAP All-in-One, que resuelve los problemas más comunes en este sector, desde el control de las compras al control de stocks, brindando el máximo aprovechamiento de la red comercial.

Dentro del sector retail, las PYMEs deben hacer frente a fuertes presiones que dificultan su crecimiento e inciden en su rentabilidad. Para captar nuevos clientes y ofrecerles los productos y servicios que necesitan, deben mejorar sus procesos de gestión de mercancías y promociones, con el fin de ampliar sus márgenes y reducir costes.

Consciente de esta situación, Grupo Seidor ha lanzado una nueva solución denominada Seidor Retail, dirigida a las empresas de distribución comercial a través de cadenas de tiendas y franquicias.

Seidor Retail es una nueva solución cualificada mySAP All-in-One, que resuelve los problemas más comunes en este sector, desde el control de las compras al control de stocks –con una visión centralizada que evite excesos de costes de almacenamiento- y el máximo aprovechamiento de la red comercial (definición de los surtidos adecuados para cada tienda, precios de venta, ofertas, estudio de la competencia, fidelización del cliente, etc.). Sus funcionalidades en el área de Compras, Financiera o de gestión de stocks están especificamente pensadas para este tipo de empresas: soporta la complejidad de la determinación del precio de coste neto típica del sector retail; ofrece información de los stocks en tiempo real, tanto en el centro de distribución como en las tiendas; elimina la duplicidad de los datos y procesos en el ERP y el TPV corporativos; etc.

Finalmente, es necesario destacar características como su rápido proceso de implementación, costes predecibles y una gran escalabilidad, pudiendo adaptar su arquitectura a la estructura de cualquier empresa.

☛ Grupo Seidor.

Tel.: 91 296 15 00 >

www.seidor.es

AUSAPE en la ICCC Community

Ampliación de los lazos a nivel internacional

Desde octubre del pasado año, AUSAPE es miembro de la International Customer Competence Center Community (ICCC Community), uniéndose así a otras asociaciones de usuarios internacionales como las de Reino Unido-Irlanda, Holanda, Alemania, Estados Unidos, Noruega, Francia, etc.

La ICCC Community es un foro de cooperación para los grupos de trabajo creados por los CCC (Customer Competence Center -Centros de Competencia de Clientes) como representación de las asociaciones nacionales de usuarios SAP. Estos CCC han sido creados para mejorar las actividades de soporte a nivel global incluyendo certificaciones de la propia. Los Customer Competence Center están organizados en grupos de trabajo de usuarios a nivel nacional, divididos a su vez por regiones en el ámbito internacional.

La ICCC Community está constituida por 10 de estas Asociaciones de Usuarios y fue creada hace 5 años. Aparte de ampliar los lazos de acción de nuestra Asociación a nivel internacional, AUSAPE, como miembro de esta Asociación, dispone ahora de la posibilidad de contar con una interlocución a nivel de los responsables globales de soporte de la propia SAP, tanto los de cada una de las regiones como del presidente de Global Service and Support: Gerhard Oswald.

Entre los temas que se trataron en la primera de estas reuniones, a la que acudió Eduardo Prida, como Secretario-Tesorero de AUSAPE, se encuentra el interés existente en la creación de una Federación de Asociaciones nacionales de usuarios en Europa, tal como desde AUSAPE venimos persiguiendo desde hace tiempo.

☛ AUSAPE (www.ausape.es)

☛ ICCC (www.iccc-community.net)

AUSAPE, como miembro de la ICCC Community, puede contar con una interlocución a nivel de los responsables globales de soporte de la propia SAP tanto los de cada una de las regiones como del presidente de Global Service and Support

Grupos de trabajo

Los Grupos de Trabajo dentro de AUSAPE son estructuras independientes, organizadas y creadas por nuestros propios asociados y centradas en áreas de interés específico. Son auténticos foros de opinión, donde se plantean problemas y propuestas de mejora sobre determinados módulos de software, se comparten experiencias y, básicamente, se intercambia información.

Uno de los objetivos más importantes de nuestra asociación es promover entre nuestros miembros el intercambio de información de interés mutuo, mediante la que el resto de asociados recibe una experiencia muy valiosa en todo lo relacionado con la gestión de sus sistemas internos a través de software SAP.

Desde AUSAPE hemos potenciado la creación de Grupos de trabajo que actúan sobre temáticas específicas. Cualquier Aasociado puede solicitar la creación de uno de estos Grupos de Trabajo, siempre que cuente con la aceptación del resto de Asociados y con la colaboración de un número suficiente de participantes.

Organización

Dentro de las normas de funcionamiento existentes, cada Grupo de Trabajo determina su forma de actuación, la periodicidad de sus reuniones y su organización interna. El funcionamiento normal de estos grupos de trabajo es la puesta en marcha de una serie de encuentros anuales, que varían en función de las necesidades de los asistentes y la importancia de los temas a tratar. Se nombra un coordinador, que es el que establece un orden del día, con temas sobre los que discutir, presentaciones por parte de partners, o la exposición de casos prácticos de implantación por parte de clientes.

Desde AUSAPE, promovemos el funcionamiento de estos grupos y facilitamos en lo posible su trabajo a través de diferentes acciones, como la puesta en marcha de un comité técnico formado por miembros de la Junta Directiva, los foros y la zona dedicada para ellos en la Web, ayudas a la hora de buscar lugares de reunión y partners que colaboren de forma activa, o incluso la canalización de sus propuestas a SAP si fuera necesario.

Como punto también culminante dentro de las actividades de estos Grupos de Trabajo, encontramos el Forum GT. La de este año será la tercera edición de este evento que celebramos en mayo, y que reúne a todos estos Grupos de Trabajo en un entorno común donde podrán realizar una de sus reuniones anuales. En este mismo evento se puede además asistir a interesantes presentaciones por parte de reconocidos expertos en diversos temas relacionados con las TIC, o a las Sesiones Paralelas organizadas por nuestros Asociados Especiales, en las que los asistentes podrán profundizar en el uso de determinadas tecnologías, conocer experiencias de cliente, etc.

En nuestra Web (www.ausape.es) podrá encontrar más detalles sobre el funcionamiento de estos grupos de trabajo, así como información para asistir a ellos, etc... A continuación, hemos preparado unas líneas que, a grandes rasgos, describen las actividades de algunos de estos Grupos de Trabajo.

Grupo EH&S

Dentro de los Grupos de Trabajos de más reciente creación se encuentra este de EH&S, que está específicamente enfocado para aquellas empresas que tienen instalado o están interesadas en el módulo de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales, a través de SAP EH&S.

Aún teniendo en cuenta el poco tiempo que lleva en activo, este Grupo de Trabajo se ha involucrado de forma muy dinámica en la búsqueda de soluciones a la hora de resolver todo tipo de problemas o dudas en el uso de este módulo de SAP.

Desde la experiencia de algunos integrantes especialmente involucrados, como es el caso de Metro de Madrid S.A., a este foro asisten básicamente aquellas empresas que ya tienen instalado este módulo o que piensas utilizarlo. Basándose en l mientos de los profesionales que diario con él, los asistentes encue un importante punto de apoyo a solver sus dudas, conocer con m titud las funcionalidades reales, el entorno con el que se encon vez puesto en marcha, etc.

Como es también habitual, a nes de este Grupo de Trabajo s también personal experto de SAF una serie de partners que no aportan un alto grado de conoc esta solución, porque son los que implantan en los clientes.

Grupo EH&S
Coordinador: Miguel Angel Alons
Empresa: Metro de Madrid
Contacto: miguel_alonso@mail.metr

Grupo PYMES

El de PYMES es un Grupo de nueva creación, fundado en 2006 desde la Delegación que APE en Catalunya. Básicamente po está constituido por empresa mente interesadas en el R3 de S

Durante este año, los asiste tres reuniones que se han cele ido creciendo paulatinamente, su coordinador (Lluis Plá) y la p SAP España y de un partner (Gr especialmente comprometido.

La propuesta de trabajo par po es programar reuniones don dan tratar temas especialmente tes para los asistentes. Previam creado una lista de posibles alte través del Grupo Seidor o de la se propone la puesta en marcha tación sobre ellos.

En estas presentaciones se ir allá de la exposición teórica del se busca contar siempre con la de cliente a través de casos p implantación.

Al concluir la presentación, espacio de debate para que lo

sobre la presentación y puedan dis-
udas o resolver problemas aprove-
o la presencia de los ponentes.
PYMES
nador: Lluis Plá
sa: FINAF 92
to: lluis.pla@angelini.es

o Sistema Básico

Grupo de Trabajo Sistema Básico tenido un interesante nivel de activi-urante este último año, sobre todo en a presentaciones se refiere. Durante co reuniones de trabajo que ha man- este año se han mostrado de forma todo tipo de soluciones (CRONA-SAP NetWeaver, SAP Business Inte-e o la migración a ECC 5.0), contan-la participación de partners como O, Realtech o la propia SAP.

gel García, de HUNOSA, es el encar-de coordinar este Grupo de Trabajo, iendo aquellos temas que puedan r más interesantes, pero buscando e la participación activa de los asis- para que aporten su punta de vista y n peticiones sobre sus propias áreas rés.

nque la asistencia a presentaciones ser un punto importante, se ha bus-desde la última reunión la presencia partner colaborador, en este caso ch, que participe de un modo más en las reuniones. La idea es ir más la presentación teórica del producto cnología en cuestión, e intentar crear ños workshops con demostraciones ientadas a la práctica. La inclusión de los reales de implantación o la posi- de contar con empresas cliente que rtan su experiencia en una casuística inada, debería ser el objetivo final de euniones.

Sistema Básico
nador: Angel García
sa: HUNOSA
to: angelG@hunosa.es

o BW-SEM

que este año no ha tenido todas las uniones que su coordinador, Josep hubiera deseado, sí parece claro que tenido que se ha tratado en ellas ha e un elevo nivel de interés. Aunque cha en falta un mayor grado de par-ión durante el proceso previo (orga-n y propuestas de temas a tratar), lo hay que valorar es su éxito en cuanto ero de asistentes por parte de em-

presas cliente. Durante este último año, hay también que desatacar el elevado grado de implicación que ha podido disfrutar por parte de los partners y consultores, así como del consultor que acude por parte de SAP, que han apoyado firmemente las convocatorias de este grupo con ideas previas y en su exposición final durante las reuniones.

Teniendo en cuenta el elevado número de módulos que afectan a este grupo, los temas a tratar son muy diversos. A propuesta del coordinador, y con la ayuda de los partners y SAP, se suelen buscar presentaciones relacionadas con la aparición de nuevos productos o desarrollos que puedan ser de interés para los asistentes.

El tema de las implantaciones o los cambios de versión suelen ser también los más demandados por los asistentes. En estos casos, se busca ir más allá de la teoría, complementando la presentación con la exposición de ejemplos prácticos o casos reales que puedan dar una visión más completa y con un mayor número de matices.

Al finalizar cada una de estas presentaciones, se abre un turno de preguntas donde los consultores, tanto de los partners como el de la propia SAP, responden de forma directa a todas las dudas que puedan surgir sobre el tema tratado.

Grupo BW-SEM
Coordinador: Josep Vidal
Empresa: FINAF 92
Contacto: josep.vidal@angelini.es

Financiero-Sector Público

Este año 2006 no ha sido especialmente activo para el Grupo de Trabajo de Financiero dentro del Sector Público. Aunque años atrás ha vivido momentos especialmente críticos, en la actualidad atraviesa una etapa más tranquila, en la que los asistentes discuten sobre pequeños problemas derivados de la incorporación de nuevos desarrollos por parte de partners para cubrir funcionalidades específicas de este sector. La política de versiones de SAP es otro de los temas que más suelen interesar a los asistentes.

Este Grupo de Trabajo ha realizado tres reuniones durante este año, con una media de participación de 20 personas. A estas reuniones acude generalmente personal de Intervención General, Conserjerías de Hacienda, responsables del área contable, y sobre todo aquellos que tienen una responsabilidad directa de la gestión en SAP. En cuanto a las instituciones, estamos hablando de las Comunidades Autónomas asociadas a AUSAPE y que utilizan SAP para sus sistemas internos – la gran mayoría-, Ayuntamientos o incluso instituciones como la Universidad Autónoma de Madrid.

Durante estas reuniones, generalmente se suele realizar alguna presentación de interés para los asistentes, seguida del correspondiente espacio para los ruegos y preguntas.

Como coordinador de este Grupo, Paco López nos cuenta que uno de sus objetivos para el próximo año es aprovechar las múltiples iniciativas que se ponen en marcha desde nuestra Asociación en materias de formación, participación más activa de partners, etc..

Grupo Financiero - Sector Público
Coordinador: Paco López
Empresa: Comunidad Islas Baleares
Contacto: flopez@interven.caib.es

VIII Jornadas

Los términos "Talento" y "Gestión" unidos a AUSAPE

Bajo el lema de "Talento" y "Gestión" unidos a AUSAPE, el pasado 15 de noviembre tuvo lugar en Madrid la celebración de la VIII edición de las Jornadas, patrocinadas en esta ocasión por el Grupo Stratesys. Durante un día al año, se convoca a todos los asociados a participar en un evento puramente formativo, fuera del ámbito de SAP en el que vivimos todos los días. La idea es repasar temas de interés y actualidad, siempre relacionados con la sociedad, la gestión de las empresas o la tecnología.

En esta ocasión, la Jornada se celebró en el Salón de Actos principal del Casino de Madrid. Un ambiente ideal para recibir a las personalidades que nos acompañaron durante la mañana, y que aportaron todas ellas un punto de vista nuevo y diferenciador sobre el mercado y las estrategias a seguir para mantener y fomentar el éxito en nuestros negocios.

Este año, la Jornada ha variado ligeramente su formato y se ha eliminado la zona de expositores. Este apreciado "punto de encuentro" ha quedado de este modo trasladado al Forum GT, un evento especialmente pensado para potenciar la colaboración entre Asociados, compartir experiencias y proyectos de futuro.

Después de la bienvenida de D. David Bautista, presidente de AUSAPE, donde se hizo eco de todos estos cambios y del fuerte foco que se está dando desde esta Asociación a todo lo relacionado con la formación, se dio paso a D. Victor Manuel Izquierdo Loyola, Subdirector General de Empresas de la Sociedad de la Información. El señor Izquierdo Loyola, expuso toda una serie de acciones que se están llevando a cabo desde la administración para fomentar la convergencia tecnológica con Europa. Este Plan Avanza, integra toda una serie de iniciativas como la puesta en marcha de una ley para el acceso electrónico de los ciudadanos a las administraciones públicas, el DNI electrónico, etc.

Posteriormente tomó la palabra D. Ramón Montané (socio-director del Grupo Stratesys), cuya intervención giró en torno al lema elegido para esta Jornada, uniendo l minos "Talento" y "Gestión" con la filosofía que, durar casi diez años de historia, ha guiado al Grupo Strates

Acto seguido, Francisco Raimundo (socio-direct Grupo Stratesys), dio paso al seminario THINKING RE spuestas empresariales a la aceleración. Esta anim interesante charla fue impartida por D. Luis Huete, sor de IESE Business School, y D. Álvaro González-A profesor y director del Área de Creatividad e Innov de ISEM Fashion Business School y director de la cons BocaOreja.

Durante este seminario los ponentes trataron de i crear al público asistente en la búsqueda de una estr adecuada como respuesta a la tremenda aceleració estamos experimentando desde hace unos años. El tivo: aprovechar las oportunidades que están surg para conseguir el éxito personal y profesional.

Con una fase previa en la que puso en antecec sobre este fenómeno de la "aceleración", el profesor fue capaz de ofrecer una perspectiva novedosa sob políticas que se siguen en las empresas y hacia c habría que dirigirse para aprovechar, con mayor sibilidades de éxito, todos los cambios que se está duciendo. Con frases tan lapidarias como que "E acabará siendo irrelevante", "la riqueza se desplaza oriente", ambos ponentes supieron ganarse la atc de los asistentes. El seminario culminó con una deta explicación sobre las cinco respuestas empresariale diante las que responder a los retos que se plante la actualidad dentro del panorama empresarial a mundial:

- Clienting: cómo crear una sólida franquicia corne
- Uso inteligente de las nuevas tecnologías.
- Marca, diseño y creación de experiencias.
- Gestión del tiempo y de los recursos personales.
- Procesos de transformación y el nuevo liderazgo.

Laboratorio

El pasado mes de octubre de 2006, pusimos en marcha una interesante iniciativa denominada Laboratorio AUSAPE, un entorno donde todos nuestros Asociados, clientes de SAP, pueden probar y evaluar de forma gratuita las últimas versiones de los productos de este fabricante. Por su parte, nuestros asociados Especiales podrán contar con un centro de demostraciones de desarrollos específicos para el software de SAP.

Gracias a un acuerdo con Realtech y SAP, que empezó a gestarse en la pasada edición del Forum GT, a finales de este pasado año pudimos poner ya en marcha este servicio, gratuito para todos nuestros asociados clientes de SAP. El Laboratorio AUSAPE es un entorno de I+D+i donde es posible probar y evaluar las distintas aplicaciones de la suite de SAP en sus últimas versiones.

El acceso a este Laboratorio se puede realizar tanto de forma remota, a través de la Web en un entorno seguro, como presencial utilizando para ello el espacio cedido por Realtech en sus oficinas.

Posibilidades

En el complejo contexto que suele conformar nuestros sistemas de gestión, es siempre de agradecer la posibilidad de contar con un entorno no productivo donde, por ejemplo, poder probar y evaluar las funcionalidades de las nuevas versiones de producto de SAP (interfaz, forma de parametrizar, etc.), experimentar en vivo las posibilidades de la plataforma NetWeaver a la hora de hacer desarrollos Java y toda la integración con Internet, etc.

Por otra parte, este laboratorio se convierte en un aliado esencial para nuestros Asociados Especiales. Los partners podrán contar con un centro de demostraciones de soluciones específicas que hayan sido desarrolladas para el software de SAP. De este modo, podrán hacer uso de este Laboratorio AUSAPE como centro de DEMOS o bien como "escaparate" visible al resto de asociados.

En este momento, los entornos disponibles son:

- SAP ECC (ERP Central Component) 6.0
- SAP BW (Business Information Warehouse) 7.0.
- SAP CRM (Customer Relationship Management) 4.0

Acceso al laboratorio

Para acceder al Laboratorio AUSAPE es necesario realizar el registro previo en nuestra Web (www.ausape.es). Una vez echo esto, aparecerá la opción correspondiente en el menú principal, desde donde podremos acceder a esta sección.

Para dar de alta nuevos usuarios es necesaria la autorización del representante legal de la empresa asociada. Una vez pasado este trámite, cualquie persona de la empresa podrá solicita acceso gratuito al laboratorio, siem pre que esté dado de alta en la Web

Después de aceptar el uso de unc serie de normas básicas de comporta miento, desde AUSAPE te harán llegar el nombre de usuario y contraseñc para acceder a cualquiera de las plataformas activas.

David Bautista, presidente de AUSAPE

"Para SAP, la existencia de AUSAPE es beneficiosa"

"AUSAPE ha acordado un plan de proyecto c
responsables de los centros de desarrollo de S
AG para conseguir que la solución de Recurs
Humanos sea la mejor del mercado. Un plan
tres años con entregas trimestrales
de nuevas funcionalidades y u
camino a seguir para otras
soluciones y otras empres
de software: escuchar y
entender a los clientes.

Desde sus inicios, AUSAPE
concebida para potenci
trabajo en común. Un "fo
donde las Empresas clien
partners de SAP compart
experiencias, con la nec
influencia de esta puesta
común para conseguir lo
defensa de sus intereses
y bajo la presidencia de
Bautista, AUSAPE está co
mentando estos objetivo
oritarios con la adaptaci
de la Asociación a un nu
concepto de profesional
para dar con garantías r
servicios y actividades p
- como el laboratorio de
formación, etc.- que apo
más valor a la Asociació

**na Asociación de Usuarios
¿cuál es la relación con esta
y qué tipo de ayuda reciben**

nexo de unión entre todas las
asociada. Sin ésta, no existiría-
o Asociación. Para SAP, la exis-
AUSAPE es beneficiosa, ya que
contar con un interlocutor que
a a un importante sector de sus
con un compromiso de trabajo
tas comunes.

e nuestros objetivos está la po-
n de nuestra capacidad de in-
en SAP. Para lograrlo tratamos de
acuerdos de colaboración, pero
ciar a otro tipo de caminos cuan-
onseguimos el compromiso ade-
r ambas partes. Esta política nos
o a obtener resultados tangibles,
desarrollo de nuevas funcionali-
cuerdos en formación, búsqueda
nciones, etc.

de esto, SAP se está implicando de
iva con nuestros objetivos, dándo-
a de que el mejor vendedor es otro
teniendo a estos contentos con-
mejores resultados que cualquier
de marketing.

**lefiniría la comunicación con
uál es el grado de implicación
fabricante con las problemáti-
le traslada AUSAPE?**

nicación es buena, pero, como
mejorable y en esta línea esta-
ajado. Queremos poner unas
lidas para que la comunicación
a y fluida a todos los niveles de
rganizaciones. En este sentido,
realizando reuniones periódicas
rección General y de Operacio-
AP España, además de mantener
er las relaciones con todas las
lirecciones y Departamentos. Un
es el servicio SAP Responde, una
a de AUSAPE mediante la que
aliza todas aquellas peticiones
btienen solución por los cauces
s.

¿Cómo se encuentra actualmente AUSAPE y cuál es su potencial?

Aún teniendo en cuenta la baja mentalidad asociativa de este país, contamos con un alto grado de penetración entre los clientes SAP, particularmente elevado dentro del mundo de los partners (Asociados Especiales). Este año hemos sobrepasado la cifra de 300 asociados, con un crecimiento anual por encima del 10%, incremento que se ha mantenido en los últimos años. Podemos asegurar que estamos en una fase expansiva, que queremos potenciar ofreciendo más y mejores servicios de un elevado valor añadido para nuestros asociados, con una mayor profesionalización de la Asociación como vía para conseguirlo.

Respecto al resto de asociaciones equivalentes de Europa, estamos entre las que más asociados y mayor presupuesto tienen, después de las de Alemania y Holanda.

¿Qué ventajas ofrece AUSAPE a una empresa? ¿Cuál es el valor añadido?

Yo destacaría algunas ventajas como la posibilidad de compartir información y experiencias con otros asociados, que se materializa en los múltiples grupos de trabajo que se han formado actuando sobre diferentes temáticas.

Otro de los puntos donde estamos incidiendo con mucha fuerza es en el tema de la formación. En este sentido, podemos destacar iniciativas que se han llevado a cabo junto con SAP para poder obtener importantes descuentos en sus cursos estándar (Tarifa Plana), así como acuerdos con entidades como Universitat Oberta de Catalunya para la realización de cursos SAP on-line, o con La Salle para el acceso a sus Masters con importantes descuentos.

Aparte de esto, podemos destacar iniciativas como el Laboratorio AUSAPE que permite valorar las últimas versiones del ERP, CRM y BW de SAP, así como acuerdos con multitud de organismos y empresas mediante los que el asociado consigue un tratamiento especial.

¿Cuáles son los avances más significativos que ha sufrido AUSAPE desde que usted asumió la presidencia?

Creo que se han cumplido la mayoría de los objetivos que año a año se han marcado por los asociados en la Asamblea General, siempre buscando la mejora en cantidad y calidad de la participación y de los eventos. No ha sido con la rapidez que desearía pero el cambio de una asociación "voluntarista" con aportaciones personales que deben compaginarse con el trabajo diario en la Empresa, mediante un esfuerzo particular y altruista, a una asociación profesional con los recursos necesarios y criterios de empresa, necesita un periodo de desarrollo y adaptación que nos permita dar pasos firmes y seguros.

¿Qué significa para usted ser presidente de AUSAPE?

La satisfacción por la confianza y ayuda que tantas personas han depositado en el proyecto y los nuevos amigos, que me han dado otras perspectivas. En el otro lado de la balanza, el trabajo adicional y que en muchas ocasiones supone sacrificar el tiempo libre. ■

Ahorro de tiempo y de costes ligados a la integración de los procesos de negoci

La aplicación empresarial de las nuevas Tecnologías de la Información y la proliferación del medio Internet com vehículo de comercialización y relación con los clientes han provocado una auténtica transformación de las organizaciones modernas. Esta transformación, en con de lo que sucede en otros aspectos de la informática, afecta a las organizaciones de todos los tamaños, siendo especialmente crítico en las grandes cuentas por su organización departamental. Al fin y al cabo, los departamentos de una corporación pueden asemejar su funcionamiento interno al de un conglomerado de pequeñas empresas.

Por Josep Benito, *Gerente de Grupo Seidor.*

El nivel de competitividad de una empresa en el mercado se determina, en gran medida, por su capacidad para cumplir los plazos y niveles de servicio acordados, para llegar a tiempo al mercado y para manejar con éxito la información crítica. En ese sentido, que la automatización de procesos permite mejorar la toma de decisiones y libera al personal de la empresa de tareas repetitivas, es una afirmación irrefutable pero, ¿son correctos los criterios que se siguen en muchas ocasiones para llegar a esa automatización de procesos?

En la mayor parte de las ocasiones no fue así; en la actualidad están cambiando las cosas pero, lamentablemente, en el pasado los proyectos departamentales de las grandes cuentas se dejaron guiar por los argumentos de la funcionalidad, del ROI y del TCO. Craso error que en estos tiempos se paga muy caro. Dejarse llevar sólo por estos criterios es el mejor camino para desembocar en la fragmentación de la información y, con ello, de los procesos de negocio que conforman la espina dorsal de la organización.

Más allá de mantener su competitividad, tanto cuando asumen el papel de proveedoras como de partners o clientes de terceros, las grandes empresas están obligadas a implementar una estrategia de información empresarial eficaz, que les permita responder a tiempo a las demandas del mercado, a los cambios en la regulación y a los movimientos de la competencia. Todo ello pasa por la tecnología y, más aún, por su adopción respetando una visión lo más holística posible de la organización.

Por este motivo, una buena estrategia de Sistemas de Información en términos de gestión tiene que descansar sobre la base de soluciones modulares que permitan una implementación progresiva pero que, llegados a un punto, se tenga la certeza de que cada uno de esos módulos o soluciones paquetizadas hablan el mismo idioma y fueron concebidas como un todo.

Esa es la clave. Dado la competitividad del mercado y la premisa del 'más con menos', la única verdad para un gran cuenta es la de pensar siempre a lo grande, empezando por lo más pequeño y creciendo rápido, tanto como el propio mercado lo pe
Adoptando únicamente los tradicio
conceptos de TCO o ROI, nos enco
mos en un futuro con que cada uno
departamentos de nuestra organiza
ido cubriendo individualmente sus n
sidades siendo aparentemente efica
de manera particular, pero totalmen
ineficaces cuando han de interactua
otros departamentos para contribui
global de la compañía. Por simplific
dremos una empresa muy bien parc
pero que se puede desinflar en cual
momento por uno de esos parches.

Controlar la información sin disp los costes

El crecimiento en los volúmenes de
es un fenómeno que no sólo afecta
grandes empresas. Además de los
es necesario también integrar las he
mientas y sistemas que se multiplic
la infraestructura de la empresa. Co
integración de procesos, abarcamo
localización e interpretación de los
dispersos y evitamos su duplicació

además, al crecimiento futuro del negocio. Asimismo, gracias a la internacionalización del ERP, la empresa podrá acceder, sin problemas de adaptación, a nuevas áreas geográficas más allá de sus fronteras.

Entre los beneficios inmediatos, destaca el incremento de la productividad, una mayor eficacia y control de costes (tanto para la empresa como para sus socios y proveedores) y un rendimiento fiable basado en las mejores prácticas del sector en concreto. Las soluciones micro-verticales evitan tener que personalizar rígidas aplicaciones y aceleran la automatización de los procesos críticos como, por ejemplo, la cadena logística entre proveedores, clientes y la propia compañía.

El outsourcing de procesos es también una opción interesante, aunque su aplicación práctica puede ser problemática, por lo que es necesario establecer en primer lugar qué se va a externalizar, por qué y qué amenazas y oportunidades ofrece. La elección de un socio adecuado en esta externalización es clave y marcará el éxito o el fracaso de esta iniciativa. En esta línea, encontrar el socio adecuado no es una tarea sencilla y, en la mayoría de las ocasiones, supondrá una decisión estratégica para el futuro de la empresa. Algunos de los parámetros a tener en cuenta para elegir el socio adecuado son la propuesta de valor del socio, el coste, las garantías y compromisos adquiridos por parte del proveedor, y la definición de un acuerdo de servicios que resulte satisfactorio para ambas partes. ■

Josep Benito. Gerente de Grupo Seidor.

ad entre los sistemas; la definición de los procesos de negocualquier aplicación o sistema esa; la capacidad para administonar estos procesos de forma a; y la capacidad para monitovidad del negocio. En definitiva, ón de integración fomenta la ón entre partners, proveedores gracias a la integración de los nformáticos internos y externos.

rar correctamente los procesos , un sistema ERP resulta una a tener en cuenta. Una solucermite planificar y controlar de grada los recursos humanos, financieros y de información de a, a través de la integración de o, lo que es lo mismo, con una bal que afecta a toda la empresa entemente de los límites funcioducción, contabilidad...) o depars (ventas, facturación...).

del ERP, cada empleado o respondárea dispone de la información da y precisa que necesita para decisiones adecuadas, analizar el nto del negocio y calcular los costda operación. Lo que se obtiene integración es una útil visibilidad ocesos (incluso desde la web cor y la explotación de la información rial para evaluar el rendimiento y er las acciones oportunas para posibles desviaciones.

ciones de gestión preconfiguradas económicas, garantizan un alto calidad y son, al mismo tiempo, es, rentables, flexibles, fáciles de ntar y reutilizan experiencias en reinventar la rueda. Existen en el soluciones paquetizadas en el SAP que ofrecen una funcionalidad o, incluso, departamental, espestán enfocadas hacia la rentabia facilidad de uso, dos requisitos ente demandados por las pymes. esa puede, de este modo, implemna solución de gestión avanzada, ste razonable y que se adaptará,

seidor

SAP Netweaver
El éxito de la Integración

Uno de los grandes éxitos de SAP ha sido la integración que ofrece en su ERP y en los diferentes sistemas de gestión asociados, como el CRM o el SRM. Integración en ellos mismos y entre ellos. SAP Netweaver es el nuevo pilar de integración de SAP y además la base para las tecnologías orientadas a servicios. La nueva plataforma flexible para el trabajo conjunto entre aplicaciones.

Por José Pablo De Pedro, *Director General REALTECH España.*

La clave del éxito de SAP ha sido siempre la integración. Integración que permita ahorrar costes y simplificar los procedimientos de gestión. SAP Netweaver es la gran herramienta de este fabricante en este campo, y se compone de cuatro áreas fundamentales que explicaremos a lo largo de este artículo.

Integración de tecnología

El Web Application Server o WAS, es la evolución del servidor de aplicación de SAP para ABAP, probado durante muchos años en su R/3 con el añadido del servidor de aplicación J2EE y la apertura a protocolos abiertos de Internet.

De hecho, la historia de ABAP y Java corren bastante parejas. Ambos son lenguajes "semi-interpretados", con una máquina virtual que los ejecuta y los hace independientes de plataforma, y nacieron en la misma época. Para nuevas aplicaciones abiertas, el área J2EE permite poder usar, en entornos SAP y de forma inmediata, la funcionalidad disponible en entornos J2EE como pueda ser el caso de las funciones de firma electrónica. Pero sobre todo, permite integrar en un único servidor de aplicación las funcionalidades J2EE y SAP de la compañía, con un entorno de desarrollo en J2EE que emula las funcionalidades robustas de ABAP (gestión de versiones, transportes, etc.). Además, esta integración permite una administración simplificada, reduciendo el coste de propiedad. Todos los componentes de SAP se ejecutan bajo este WAS, así como los propietarios o de terceros en J2EE.

Integración de Procesos.

El SAP Integration Server, antes llamado XI, permite con SAP Netweaver disponer de un EAI para integrar todos los procesos intersistemas de la compañía, tanto internos como con terceros externos. De este modo, es p tener definidos todos los pro en el Integration Server (su mapeos de datos y conexion permitiendo cambios en los de negocios e integración de manera centralizada. En la versión de SAP Netweaver, e Integration Server puede ins en el mismo sistema que el permitiendo, por ejemplo, ur reducción de costes de hardv y mantenimiento en median empresas. La capa de Busine Process Management (BPM) Integration Server, conjuntar con la integración nativa de potentes herramientas como permite modelar los proceso de negocio. De igual forma, h posible la integración bidirec con el Integration Server y c área de soporte de los proce Solution Manager.

Integración de información

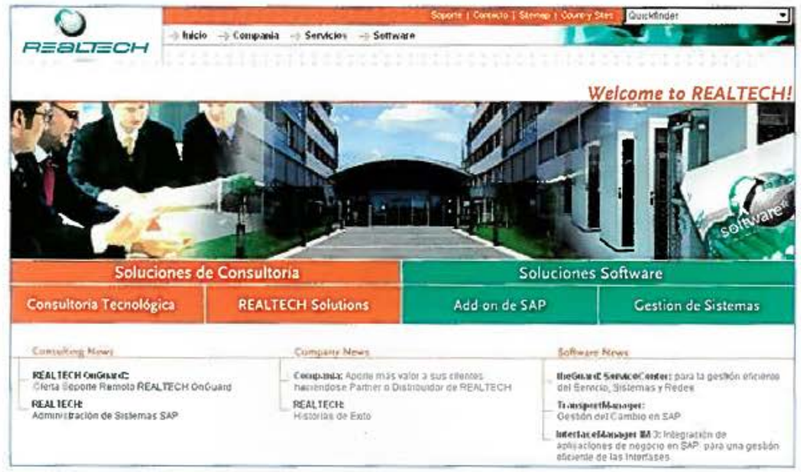
SAP Netweaver incorpora tre piezas fundamentales. Para l información estructurada cue con el Master Data Managem la parte de Business Intellige BW. Para la no estructurada es el caso de documentos WO presentaciones, fotos o archi general) deberemos hacer us área de Knowledge Managem incluida en el portal.

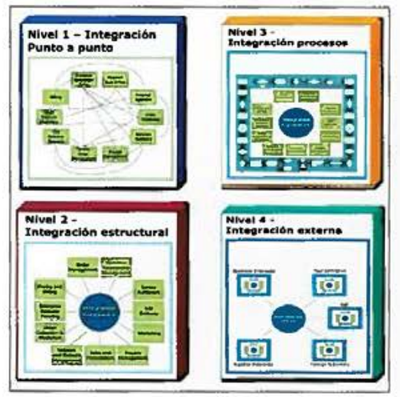
Master Data Management permite integrar la gestión d maestros con varios escenari elección del cliente (completa centralizados o mixtos con descentralización) pero ayud en la gestión de los datos y e integración de datos maestro aplicaciones y sus correspond interfaces.

Por su parte, SAP BW brind la funcionalidad de informació analítica y de data mining, ext de los sistemas de información internos y de terceros en un

rio único. Destacaría también, so especial de integración, . información vuelve a los s transaccionales tras su ón analítica. Un ejemplo de den ser las campañas de ng de CRM, donde el BW nalizar la segmentación a.

nás, creo también que alytics es un componente ionario en todo lo ado con el tratamiento de mación. Aparte de mejorar sis gráfico de los datos con ientas incluidas, como so de Flash, permite una atización e integración del alítica en las compañías. enarios ya desarrollados de estándar en SAP Analytics an en la misma pantalla del tanto datos transaccionales os analíticos -por ejemplo lentes del BW- permitiendo s usuarios transaccionales decisiones operativas a le información elaborada entorno analítico. De este sería posible liberar un de venta a un cliente en de ventas acumuladas, cia en el sector, región, etc. novedoso es también el elerator. Se trata de un r integrado con BW que e indexar en una base de dentro de la memoria (según s, el futuro con el cambio ts) toda la información del arehouse. Esto se traducirá cambio radical en la velocidad so a la información.





Integración en el acceso

La última de las áreas fundamentales que queremos tratar en este artículo es la referente a la integración en el acceso. SAP Netweaver habilita en la plataforma el acceso desde cualquier dispositivo y en cualquier momento. El abanico de posibilidades es muy amplio. Desde la herramienta de portal, que permite integrar en un único acceso Web las transacciones a los sistemas de gestión, hasta las soluciones de movilidad con el Mobile Infraestructura, pensado para ejecutar soluciones offline/ online integradas con los sistemas de gestión de forma automática. Otras opciones de integración de acceso implican soportar estándares para el trabajo conjunto entre portales, como es el caso de WSRP (Web Service for Remote Portlets) o la nueva Java Specific Request 168 for Portlets.

SOA (Service Oriented Architecture)

Por último quiero también destacar que SAP Netweaver, además de ofrecer todas estas ventajas de integración, y por tanto de simplificación de la gestión, es la base para la siguiente generación de aplicaciones basadas en arquitectura SOA (Service Oriented Architecture). SOA permitirá a las empresas la creación de nuevas aplicaciones más departamentales, más sectoriales y específicas, reutilizando los sistemas y funcionalidades existentes previamente y expuestas como servicios Web. SOA alineará mucho más TI con el negocio, y será un entorno flexible y dinámico que facilitará los cambios en los procesos de negocio. Además, aportará rápidamente valor añadido en las aplicaciones.

SAP Netweaver permite exportar las funcionalidades de SAP como servicios Web. De hecho, actualmente más de 500 servicios Web de SAP están disponibles y la lista crece día a día. Esta característica brinda la posibilidad de reutilizar las funcionalidades ya existentes al mismo tiempo que se mantiene la inversión y se ofrece la oportunidad de crear rápidamente nuevas aplicaciones de valor añadido para mi compañía u organismo.

SOA con SAP Netweaver permitirá reutilizar tanto la infraestructura como la gestión existente, y creará una metodología más ágil de alineación de TI con el negocio. ■

José Pablo De Pedro
Director General Realtech España.

Formación

Una de las grandes áreas donde AUSAPE está poniendo un especial foco en estos últimos tiempos es de la formación. Desde esta Asociación se ha llegado a multitud de acuerdos que permiten a nuestros asociados acceder, en condiciones especiales, a cursos específicos sobre el software SAP y con reconocimiento oficial por parte de esta compañía.

En este apartado queremos mostraros algunas de las propuestas existentes en este campo e iremos profundizando en alguna de ellas durante los siguientes números de esta revista.

Tarifa Plana Formación SAP

Esta iniciativa fue presentada en la segunda edición de Forum GT, celebrada el pasado año. Se trata de una propuesta que surge gracias al acuerdo de colaboración que AUSAPE ha conseguido con SAP Formación y por el cual nuestros asociados se beneficiaran de cuatro tramos de tarifas en cursos SAP (ver tabla adjunta). Pero además del significativo ahorro que las empresas pueden conseguir, también es importante destacar la descentralización de los mismos y las facilidades que se ofrecen a la hora de acudir a ellos, ya que estos se podrán impartir en cualquier lugar del territorio español.

Estos cursos, surgen como propuesta de los Grupos de Trabajo formados dentro de AUSAPE. Para su puesta en marcha es necesario que la solicitud provenga de un mínimo de 5 empresas (o bien varias empresas que se hagan cargo del coste total de curso) y sin un máximo de asistentes por empresa, siempre que no se superen los límites establecidos (entre 15 y 25 personas) para garantizar una adecuada calidad en la formación.

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

Hasta el momento, se han brado tres cursos dentro de e interesante iniciativa: BW305 ness Information Wharehouse porting y Análisis); BIT400 (Exchange Infrastructure – XI SAP Enterprise Portal and KI Development. Este último se recientemente (diciembre de en las oficinas M.A.C. de Ten se puso en marcha como pro del Grupo de Trabajo Sanidad

En estos momentos existen cursos "abiertos", propuestos Grupo de Trabajo Básico y per tes de la recepción de solicitu para ponerlos en marcha:

- Solution Manager: Impleme Tools in Detail.
- SAP BI Perfomance & Admi ción.
- CRM Middleware.
- Portal System Administrado

En la Web de AUSAPE (ww ape.es), podrá encontrar más mación acerca de esta Tarifa Formación y cómo aprovecha beneficios.

Master SAP en La Salle

Otra de las líneas de actuació se están siguiendo desde AUS llegar a acuerdos con importa instituciones en el ámbito de mación, con el objetivo de cor condiciones especiales para n tros asociados. A finales del año os informamos sobre el c nio al que se llego con la Fun Universitaria La Salle.

irtud de este compromiso de ación, cualquier asociado de podrá beneficiarse de im- es descuentos a la hora de el Master SAP que la Funda- iversitaria La Salle imparte rid.

descuentos acordados se n marcha desde el primer , siempre y cuando pertenez- a empresa asociada. Los ran- onificación que serán pues- áctica variarán en cuanto ero de alumnos inscritos, par- esde un 10% entre 1 y 10 s; 12% entre 11 y 15; y has- 5% a partir de 16 alumnos.

Master SAP de La Salle per- tener una visión completa principales módulos del siste- stá dirigido a profesionales rsitarios involucrados en do de la consultoría de los os de Negocio y la gestión de os de implantación y man- nto de SAP R/3 y SAP Busi- ite. Los puntos clave de este son:

ón completa de SAP R/3. curso se ven los principa- ódulos de SAP para que el no adquiera un conocimiento completo de la amplitud de este sistema.

- Certificación FIN. Este Master incluye la preparación y el examen en la Certificación FIN, que entrega SAP a los alumnos que superan las pruebas.
- Solución de Caso Práctico. La formación funcional y práctica de los alumnos en cada uno de los módulos se completa al final con la resolución de caso práctico de implantación de un sistema SAP R/3 en una empresa figurada.
- La profesión de Consultor. Formación en técnicas de consultoría para la implantación del sistema ERP en las empresas como medio para abordar ambiciosos proyectos de reingeniería de las organizaciones y de rediseño de procesos.

Además, este acuerdo abre las puertas de estas condiciones económicas preferentes hacia otros Programas Master La Salle disponibles en su catálogo formativo, como el Master Internacional en Business Administration, en Gestión de Tecnologías de la Información, en Project Management, etc. ■

uscríbete gratis

iscríbete gratis a nuestra revista AUSAPE!

evista AUSAPE es el medio de comunicación directo esta Asociación con sus empresas asociadas. En ella nforma de todas las actividades llevadas a cabo AUSAPE, además de ofrecer información de primera no sobre las últimas novedades tecnológicas que ctan al sector de las TIC.

odavía no estás suscrito y quieres recibir esta ista, totalmente gratis, rellena el siguiente cupón nvíalo por fax al número: **91 510 03 25**. También edes mandarnos un e-mail a secretaria@ausape.es luyendo en él los datos que se solicitan.

Empresa:
Asociado de AUSAPE (SÍ ☐ NO ☐):
Nombre:
Cargo:
Dirección:
CP:
Población:
Provincia:
Teléfono:
E-mail:

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

Alvaro González-Alorda

El marketing y la velocidad

Hace unos meses, dos estudiantes chinos del Instituto Artístico de Guangzhou grabaron media docena de vídeos imitando a los Backstreet Boys, y gracias a la combinación del fenómeno boca-oreja y de su escaso sentido del ridículo han alcanzado uno de los primeros puestos en http://youtube.com, es decir, una lista de éxitos audiovisuales controlada exclusivamente por usted y por mi.

Los "Back Dormitory Boys", nombre artístico de estos jóvenes, ya apar miles de blogs, han sido fichados para una campaña de Motorola en ocupan una de las primeras posiciones en Google para la búsqueda "Ba Boys", hecho que no debería inquietar a su discográfica, pero sí hacer refle quien quiera ser competitivo en el nuevo mercado, cualquiera que sea su p o servicio.

En este contexto de saturación y de permanentes interrupciones publicitarias rentable es el uso inteligente de las nuevas tecnologías para lograr que su prc servicio se difunda a través del boca-oreja, la estrategia de marketing más pc más rápida y con mejores resultados conocidos en el planeta Tierra.

La compañía Apple, por ejemplo, ha vendido más de 30 millones c desde 2001 porque basó su estrategia de marketing en la fuerza v unos auriculares blancos, un detalle en principio irrelevante para una cc de carácter tecnológico. Al principio, llama la atención el color de los auri luego que los lleven cada vez más personas por todas partes, y finalment que se decide comprar un reproductor de música, se prefiere comprar el qu la mayoría, para no equivocarse: "¿Que reproductor quiere?", "el de los aur blancos". Sencillo y genial.

El marketing boca-oreja consiste en dar a la gente motivos para habl producto o servicio y proporcionarle las herramientas adecuadas p esas conversaciones se produzcan rápido y muchas veces. Las empre están triunfando en el nuevo mercado son las que mejor utilizan el boca-or acelerar el proceso de decisión de compra, el auténtico epicentro de todo r

No son ni gurús ni estrategas los que mueven el mercado, sino los compañ trabajo, amigos o familiares. El boca-oreja no puede controlarse desde un cu mandos, como tampoco puede diseñarse artificialmente la capacidad de c con 80.000 espectadores en un concierto, aunque la música sea técnic impecable.

Muchas estrategias de marketing fracasan por el error de confundir el boca-o la inoculación de baratijas audiovisuales destinadas a propagarse como ur través del email. Estos métodos están diseñados para hacer ruido en el merc la idea de que cuanta más gente oiga el ruido, más se hablará de él. Sin emt que acaba sucediendo es que se habla más del método en sí que de las cu del propio producto.

El arte de gestionar el marketing boca-oreja consiste en hacer que la g sienta bien hablando de usted. Y para lograrlo hay que escuchar a la a y dotarla de herramientas de comunicación y de prescripción -positiva tiva, hay que asumir el riesgo- con el fin de conocer sus propios errores, de a su eficiencia y de conectar con lo que realmente necesita su mercado.

En realidad, el marketing boca-oreja es muy fácil: gánese el respeto de sus y ellos se encargarán del resto. ■

Alvaro González-Alorda / Director de Innovación de ISEM Fashion Business School
alvaro.gonzalez@isem.es

rateSys

10 Años Creando Soluciones
10 Años Cultivando las Relaciones

el GRUPO STRATESYS cumplimos 10 AÑOS ayudando a nuestros clientes a extraer la mayor rentabilidad de sus inversiones en SOLUCIONES SAP

Nuestras Alianzas con SAP

VICES™ AP RTNER L EXPERTISE

BUSINESS SAP PARTNER

Datos y Magnitudes Relevantes

- 4 Oficinas (Madrid, Barcelona, Oviedo, Sevilla)
- 1 Centro de Soluciones SAP (Madrid)
- 200 Profesionales de alta cualificación
- 70 clientes activos
- Metodologías propias de desarrollo, implantación y mantenimiento de aplicaciones SAP

le las soluciones SAP de alta demanda, que configuran nuestra actual oferta son:

- IFICACIÓN Y PRESUPUESTACIÓN CORPORATIVA BASADAS EM BPS
- OLIDACIÓN POR CENTROS DE BENEFICIO Y LIMIENTO DE NORMAS IFRS BASADOS EN SEM BCS
- IFICACIÓN DE FLUJOS DE CAJA Y MODELOS AVANZADOS SORERÍA BASADOS EN SAP
- MOVILIDAD DE SERVICIOS DE VENTA Y POSVENTA BASADOS EN SAP Y BLACKBERRY
- SOLUCIONES DE MARKETING, VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE - CRM WEBCLIENT
- CUADRO DE MANDO (SEM CPM),
- GESTIÓN DE EXPEDIENTES (RMS)
- PORTALES CORPORATIVOS (EP), ...

'S CONSULTING - Galardonado con el Premio al Mejor Partner Colaborador de AUSAPE en 2006

PARA MÁS INFORMACIÓN

Madrid	Of. Sevilla	Of. Barcelona	Of. Oviedo	Centro Soluciones
360 49 60	Tel. 639 119 901	Tel. 93 237 70 11	Tel. 680 45 27 97	Tel. 91 768 49 19

7-2007

www.stratesys.es

Consultoría - Implantación - *Upgrades* - *Application Management* - Formación