

AUSAPE

Asociación de Usuarios de SAP España • N° 34. Diciembre 2014

Jornada de Puertas Abiertas para Pymes y Soluciones SAP

AUSAPE mira a las Pymes



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

Joaquín Reyes

CIO de CEPSA

Amadeu Carbó

Director de NGA Spain & Portugal

Salvador Sagrado

Socio responsable global de SAP en everis

AUSAPE

Repasamos la actividad internacional

Tecnocom

Proyectando juntos
el futuro



Tecnocom, es una multinacional española con presencia en ocho países y posicionada entre las cinco primeras empresas TIC en el mercado español. Es Partner de SAP desde hace 15 años, durante los cuales ha diseñado e implantado proyectos en más de 100 clientes Cuenta con Consultores altamente cualificados en gestión, consultoría y desarrollo de soluciones SAP.

MÁXIMA CALIDAD EN CADA PROYECTO:

- Miembro de Executive Council SAP EMEA
- Premio mayor volumen de negocios en Business Analytics
- Mayor calidad en Proyectos 2009, 2010 y 2011
- Certificación Partner Center of Expertise PCoE
- Soluciones Certificadas RDS



Tecnocom

www.tecnocom.es

C/ Josefa Valcárcel, 26
Edif. Merrimack, III
28027 - Madrid - España
Tel.: +34 913 253 300
+34 901 900 900

Para más información póngase en contacto con nosotros en info@tecnocom.es

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

Consejo Editorial

David Ruiz
Mónica García
Amando Vela
Fernando de la Cruz
Jaume Mariné
Rafael Berriochoa
Xavier Aymerich

Revista AUSAPE

Dirección:

Junta Directiva Ausape

Colaboradores:

Roberto Calvo
Mercedes Aparicio
Olga Lungu
Reyes Alonso

Dirección de Arte

Tasman Graphics

Suscripciones

secretaria@ausape.es

Publicidad

gestor@ausape.es

Redacción

comunicacion@ausape.es
www.ausape.es

Depósito Legal:

M-10955-2007

Edita

AUSAPE

Impresión

Trisorgar

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

Vocal del área de Comunicación
Miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de la Agencia Informática y Comunicaciones de la Comunidad de Madrid (ICM)

Con la vista puesta en 2015

Estimados Asociados,

2014 está llegando a su fin y estamos a punto de entrar de lleno en la Navidad. Es momento de hacer valoración, pero también de planificar el año que está a punto de entrar.

Concluye un año importante para AUSAPE, que ha llegado a su vigésimo aniversario y lo ha celebrado con los Asociados en el último Fórum. Un evento que también tiene tras de sí una trayectoria de 10 años y que este año ha coronado la mejor de sus ediciones, superando el listón de los 500 asistentes. Han sido también meses en los que AUSAPE ha participado y dado soporte a numerosos eventos y en el que se han dado respuestas a temas que preocupan a las empresas asociadas a través de los Grupos de Trabajo, pero también en los que se han intensificado las relaciones institucionales y la actividad de la Delegación Internacional. Y, en este sentido, en esta revista encontraréis mucha información sobre la actualidad exterior de la Asociación, que continuará durante 2015 en el equipo directivo de SUGEN.

En el interior de la revista, encontraréis también un amplio resumen de la Jornada de Puertas Abiertas para la Pyme y Soluciones SAP, celebrada en Barcelona el 18 de noviembre con el objetivo de dar a conocer AUSAPE entre la pequeña y mediana empresa y realizar una primera aproximación a este colectivo de empresas que, cada vez, utilizan sistemas SAP en su gestión.

Éste es un número especial para AUSAPE, ya que la revista renueva su diseño para primar lo visual sin renunciar a la calidad de los contenidos con la última información sobre el sector TI, en general, y el ecosistema SAP, en particular. Lo hemos hecho no sólo para evolucionar y adaptarnos a las últimas tendencias estéticas, sino para que la información llegue a los lectores –vosotros– de forma más atractiva.

Además, es tiempo de planificación y, en este sentido, hemos empezado a trabajar en la presentación de los resultados de la gestión realizada en 2014 que se expondrán en la XXI Asamblea General, programada para el próximo 29 de enero y a la que estáis todos convocados. Será importante porque, a lo largo de todo este año, hemos realizado una profunda reflexión sobre dónde está AUSAPE y hacia dónde quiere ir de cara al futuro. Fruto de ella, se ha desarrollado un Plan Estratégico, cuya presentación y puesta en común se producirá en esta cita anual.

En mi nombre y en el de toda la Junta Directiva, os deseamos unas Felices Fiestas y que disfrutéis de la revista.

Nuestros colaboradores habituales

HELMAR RODRÍGUEZ

Helmar es Innovation Principal de SAP EMEA. Con una formación que combina el enfoque empresarial con una fuerte base humanista, imparte seminarios de desarrollo personal, comunicación, liderazgo y oratoria en España, Portugal y Latinoamérica. Le puedes encontrar en nuestra sección 'Virus de la Mente' y también en: www.virusdelamente.blogspot.com y www.linkedin.com/home

IGNACIO GONZÁLEZ GARCÍA

Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología. Comparte firma con Helmar Rodríguez en la sección 'Virus de la Mente'.

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: [@AnaMarzoP](https://twitter.com/AnaMarzoP) y www.equipomarzo.com



DESTACAMOS A ...	03
NOTICIAS	04
ANÁLISIS	13
Cómo adaptarse a los cambios en la retribución en especie de la forma más flexible, según Oxfera	
DELEGACIÓN INTERNACIONAL	14
Encuentro de los Grupos de Usuarios en Berlín AUSAPE, también en la Conferencia Anual de UKISUG	
ESPECIAL JORNADA AUSAPE	17
Las Pymes, objetivo de la XIII edición de las Jornadas AUSAPE La visión y la oferta de SAP, de la mano de João Paulo da Silva La Pyme, sus prioridades y la oferta tecnológica, a examen Guido Stein: "El liderazgo tiene una parte de servicio; es una aventura personal y ética" "Llegaremos a finales de 2015 con una implantación masiva de la factura electrónica" Networking Sesiones paralelas: Partners que apuestan por la Pyme	
NUESTROS CIOs OPINAN	30
Joaquín Reyes, CIO de CEPSA	
ENTREVISTA	34
Entrevista a Salvador Sagrado, socio responsable global de SAP en everis Entrevista a Amadeu Carbó, Director de NGA Spain & Portugal	
AUSAPE GLOBAL / GLOBAL AUSAPE	38
Entrevista a Luis Jorge Salgado Farias, Presidente de la Junta Directiva / <i>President of ASUG Colombia</i> . BELCORP – Gerente Corporativo de Soluciones, Operaciones e Innovación, VPTI / <i>Corporate General Manager of Solutions, Operations and Innovation, VPTI</i> Entrevista a Majed Almutairi, Presidente de / <i>President of SUG MENA</i> . SAUDI ARAMCO Director, SAP Change Management and Communications	
CASO DE ÉXITO	44
Berlys migra su entorno a SAP Business Suite powered by SAP HANA para dar respuesta a sus necesidades de negocio	
EN PROFUNDIDAD	46
Cómo introducir SAP HANA en una organización SAP HANA, el paradigma para la simplificación Un mundo en transformación: estrategia de compras para una empresa sostenible El servicio SAP HANA, disponible a través de la nube abierta y segura de IBM Cómo mejorar la experiencia del usuario con SAP Fiori y SAP UI5 Ya tengo SAP HANA... ¿y ahora qué? Viabilidad de la externalización de los servicios de compras Manos Unidas, una ONG que confía en la tecnología para mejorar el mundo	
AL HABLA CON LOS ASISTENTES A LOS GTs	62
Entrevista a Rosario Yelmo Fernández de Robert Bosch Entrevista a Sergio Rodríguez Cid de Aldesa Construcciones	
EL VIRUS DE LA MENTE	63
Big Data. Buscando el código de la creación de tu futuro	
RINCÓN LEGAL	66
E-Procurement y contratación	
FIRMA INVITADA	68
Manos Unidas, pequeñas luces de esperanza en océanos de oscuridad	



DELEGACIÓN INTERNACIONAL (pág. 14)

AUSAPE en el Encuentro de los Grupos de Usuarios en Berlín, y también en la Conferencia Anual de UKISUG

ESPECIAL (pág. 17)

Jornada de Puertas Abiertas para Pymes y Soluciones SAP



La cita contó con Guido Stein como ponente magistral



JOAQUÍN REYES, CIO DE CEPSA (pág. 30)

“La única forma de desarrollar nuevos mercados o conseguir mayor eficiencia es con soporte tecnológico”



CASO DE ÉXITO (pág. 44)

Berlys migra su entorno a SAP Business Suite powered by SAP HANA para dar respuesta a sus necesidades de negocio

AUSAPE GLOBAL / GLOBAL AUSAPE (pág 38)

Entrevistamos a Luis Jorge Salgado Farias, de ASUG Colombia, y a Majed Almutairi, de SUG MENA



AUSAPE continúa en el equipo directivo de SUGEN, que anuncia novedades en su composición



De izquierda a derecha, David Ruiz, Grahame Reynolds, William Khalil, Stein-Ove Rov y Rob van der Marck.

SAP User Group Executive Network (SUGEN) ha realizado cambios su equipo directivo. El nuevo Presidente será William Khalil, de SUGMENA, el Grupo de Usuarios de Oriente Medio y norte de África, que ya formaba parte de la dirección. Se incorporan también tres nuevos miembros: Grahame Reynolds, Stein-Ove Rov y Rob van der Marck, en representación de los Grupos de Usuarios de SAP en Australia (SAUG), Noruega (SBN) y Holanda (VNSG).

David Ruiz Badía, Presidente de AUSAPE, continúa en su misma posición en este equipo directivo tras haber sido elegido el año pasado, fruto de los esfuerzos de la Asociación por tener cada vez un mayor peso internacional. “SUGEN, como red que engloba a Grupos de Usuarios de SAP de todo el mundo, es un interlocutor muy potente ante SAP y AUSAPE tiene que tener cada vez más presencia en foros globales para trasladar el máximo valor a sus Asociados locales”, explica el ejecutivo.

Actualmente, SUGEN está formada por 16 Asociaciones de Usuarios de SAP, que cooperan para crear una única ‘voz del cliente’ y proporcionar a SAP su visión sobre asuntos estratégicos importantes para sus clientes y así poder influenciar en el desarrollo de los productos SAP.

Además de AUSAPE en representación de los usuarios españoles de SAP, forman parte de ella los Grupos de Usuarios de África, Argentina, Australia, Brasil, China, Finlandia, Francia, Holanda, India, Japón, México, Noruega, Oriente Medio y norte de África, Reino Unido e Irlanda, y Suecia.

En lo que resta de año y durante 2015, el Core Leadership Team (CLT) de SUGEN centrará sus esfuerzos en proporcionar a SAP las prioridades estratégicas de los clientes de la compañía y trabajará conjuntamente con la multinacional para favorecer un entorno de comunicación entre los grupos de usuarios y SAP, así como en conseguir que nuevos grupos de usuarios se unan a la red.

Cambios en el Grupo de Trabajo HCM Sector Público de AUSAPE

Tras dos años en el cargo, Roberto Ceballos, de Osakidetza, deja la coordinación del Grupo de Recursos Humanos del Sector Público de AUSAPE, según sus palabras, “por falta de tiempo”.

El ya ex coordinador señala que “la experiencia ha sido muy buena, si bien los inicios hace ya dos años fueron duros”, y su intención es “colaborar con AUSAPE en lo que haga falta”. Para él, es importante a la asistencia a las reuniones de los Grupos de Trabajo ya que, “permiten establecer contacto con otras personas que realizan un trabajo similar y compartir experiencias”.

Con más razón, si cabe, la participación en el Grupo de Trabajo de Recursos Humanos,



“no sólo por estar actualizados con la evolución de producto, sino por tener conocimiento de los cambios legales, de obligado cumplimiento para las organizaciones, puesto que es un área que se ve fuertemente impactada por ellos”.

Para Roberto Ceballos, las sesiones de este Grupo se han enriquecido con la realización de sesiones conjuntas con el Grupo de Recursos Humanos Sector Privado. Y, en este sentido, la idea es que éstas se sigan produciendo pero sin la figura de un coordinador, dando así continuidad a este Grupo de Trabajo.

Además, AUSAPE organizará sesiones monográficas de RR.HH. para las participantes del sector público, cuando haya temas específicos de interés para este colectivo.

El Grupo Financiero Sector Privado reúne a 155 personas en Madrid y Barcelona

El Grupo que coordina Sara Antuñano, de Eroski, organizó dos reuniones presenciales en Madrid y Barcelona para hacer un repaso a las diferentes novedades legales que impactan en el funcionamiento de los Departamentos Financieros, esto es, el Modelo 347 (declaración anual informativa de operaciones con terceros), el Régimen Especial de Criterio de Caja y la Facturación Electrónica a las AA.PP.

Con una asistencia de 155 personas en total, las reuniones sirvieron también para poner en el punto de mira un nuevo reto que marcará muchos de los esfuerzos del Grupo de Trabajo en los próximos dos años, puesto que el 1 de enero de 2017 entrará en vigor el nuevo sistema de Suministro Inmediato de Información (SII), que será obligatorio para un colectivo de unos 62.000 contribuyentes, formado por grandes empresas, grupos societarios a efectos de IVA e inscritos en el régimen de devolución mensual del impuesto



('Redeme'). El resto podrán acogerse voluntariamente y, si lo desean, renunciar al sistema al final de cada año.

La normativa implica que los contribuyentes deberán enviar a la Agencia Tributaria el detalle de las facturas emitidas y recibidas en un máximo de cuatro días hábiles; tendrán diez días más de plazo para sus autoliquidaciones y no presentarán los modelos 340 (libros registro), 347 (operaciones con terceros)

y 390 (resumen anual). Con la información recibida y la que conste en la base de datos, la AEAT elaborará los datos fiscales del contribuyente a efectos del IVA, facilitando la declaración del impuesto.

En lo que respecta a la Facturación Electrónica, AUSAPE informa de que, tras ser probada por las empresas piloto, SAP ya ha liberado las notas relativas a la solución básica, es decir, las que liberan eDocument Framework. Son la 2070409 y la 2008573. Ahora queda la nota de consultoría con la generación del XML, que enlazará con la solución y que estará disponible en breve.

es.atos.net/SAP

aprovechar la potencia de SAP

en todas las facetas de su empresa

Descubra por qué Atos es la tercera empresa de servicios de TI del mundo y quinta en Tecnología SAP.

Con 10.000 consultores SAP en 42 países, Atos da servicio a más de 900.000 usuarios en más de 5.000 instancias. Haciendo de nuestra compañía una de las consultoras tecnológicas de referencia global.

Como **gVar** (Global Value Added Reseller) de SAP **nivel Gold** distribuimos las soluciones de Software SAP proporcionando el servicio completo que nuestros clientes necesitan.

Atos

SAP entrega los SAP Quality Awards 2014

SAP España y Portugal ha vuelto a reconocer la calidad de los proyectos de implantación de sus soluciones con una nueva entrega de los SAP Quality Awards, una nueva edición que ha perseguido reconocer especialmente la innovación con la creación de una nueva categoría para HANA, Cloud y Mobile, bases de su actual oferta.

El jurado lo han compuesto nuevamente personas vinculadas al entorno SAP como profesores de escuelas de negocio, directores de la propia compañía, así como miembros de las asociaciones de usuarios de España y Portugal: AUSAPE y la lusa GUSP.

PREMIOS A LA INNOVACIÓN

La nueva categoría de Innovation se ha subdividido en HANA, Cloud y Mobile, que reconoce a aquellos clientes que han emprendido proyectos dentro de las nuevas áreas de la oferta de SAP.

En la primera categoría, **Innovation HANA**, el premio a la excelencia ha recaído en **Revlon** con SAP Field Services como partner. La compañía de cosméticos ha realizado un ambicioso proyecto de migración de SAP ERP 4.7 sobre Oracle a SAP ERP 6.0 sobre HANA. HANA les ha permitido mejorar el proceso de innovación en áreas significativas de la compañía, salvando limitaciones técnicas de la plataforma anterior, acelerar sustancialmente procesos críticos de negocio, y simplificar su mapa de sistemas, además de conseguir reducir el tamaño de su base de datos. Todo ello con un excelente impacto en su TCO.

En **Innovation Cloud** han sido galardonadas dos compañías. Por un lado, **CEPSA**, con Accenture. Su proyecto se ha centrado en la solución de SAP Travel & Expense Management y ha abarcado a 6.000 empleados de 18 de las empresas pertenecientes al Grupo CEPSA. La compañía ha logrado estandarizar y automatizar el proceso completo desde la solicitud del viaje hasta el reembolso de gastos que ahora está, además, completamente integrado con la gestión de RR.HH., la financiera y con la herramienta de reservas de Amadeus. La aplicación está accesible desde cualquier ordenador o dispositivo móvil conectado a Internet. Por otro lado, **Solunion (la joint-venture creada por Mapfre y Euler Hermes)**, con Stratesys. Esta empresa quería mejorar los procesos de evaluación y gestión de objetivos de los 400 empleados que conforman su plantilla, y optó por la nube y por la solución SAP SuccessFactors Performance & Goals. Con ella ha logrado alinear los objetivos globales e individuales de cada empleado con el Plan Estratégico de la compañía, la transparencia en la definición de objetivos y su consecución, así como una reducción muy significativa en los costes de RR.HH.

En **Innovation Mobility**, el reconocimiento y premios a la excelencia han sido para **DAMM** con Accenture y la portuguesa **MESP Mota-Engil** con SyOne como partners. La compañía de bebidas ha mejorado la eficiencia de su fuerza de ventas y de sus distribuidores, para lo que les ha dotado de tabletas con las que acceder a toda la información necesaria para realizar su trabajo (clientes, acuerdos, historial de ventas, actividades, información sobre la competencia, etc), y ha incluido también otras funcionalidades relacionadas con el punto de venta y geolocalización. El despliegue que lo ha hecho posible ha sido una combinación de SAP CRM y de las soluciones de movilidad de SAP que operan sobre la SAP



David Ruiz, en representación de AUSAPE, hizo entrega de tres premios.

Mobility Platform. Por su parte, MESP Mota Engil se ha convertido en la primera compañía que utiliza SAP Fiori en Portugal.

RAPID DELIVERY Y BUSINESS TRANSFORMATION

El proceso de renovación de los SAP Quality Awards también ha implicado una redefinición de las categorías existentes, que ahora son "Rapid Delivery" y "Business Transformation Implementations". En la primera, los galardonados han sido **AENA** con Deloitte como partner, que ha obtenido el Oro, Plata para **Ajuntament de Barcelona** con Ibermática, y Bronce para **Fotowatio** con Stratesys. En la segunda, han sido **Ferrovial** con IBM el Oro, Plata para **Navantia** con SAPIMSA, y Bronce para **TMB** con Stratesys.

PREMIO ESPECIAL DEL JURADO

El grupo de restauración **Eat Out Group** tenía externalizada la gestión de su nómina. Para integrar la gestión de todos los procesos de RR.HH., con ayuda de Accenture puso en marcha un proyecto basado en SAP SuccessFactors Employee Central Payroll. Ello le ha permitido centralizar la nómina, acceder a la información por parte de sus 2.300 empleados de forma rápida y sencilla, mejorar los procesos internos y ahorrar un 30 por ciento en la gestión de costes de personal. El jurado ha decidido otorgarle un premio especial por la envergadura y beneficios del proyecto, por la cultura empresarial 100 por cien en la nube y por haberse convertido en la primera referencia en Europa con SAP SuccessFactors EC Payroll.



Sistema Cret@: el paso de tratamiento de I.T. diferida a en curso, en el proceso de cálculo de nómina

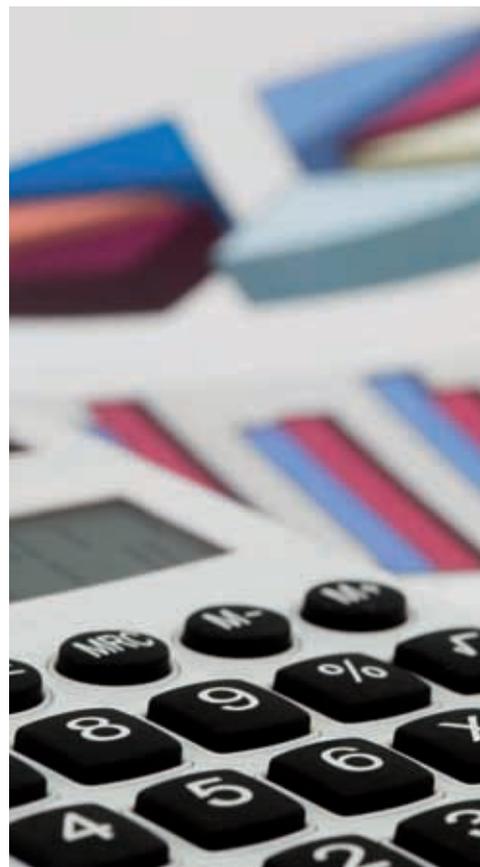
En el proyecto Cret@ de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), uno de los requisitos es el tratamiento de las Incapacidades Temporales a mes en curso, lo que supondrá la modificación de su proceso de cálculo para todas aquellas compañías que realizan un tratamiento de incapacidad temporal a mes diferido.

SAP recomienda que las compañías migren el tratamiento de mes diferido a mes en curso tan pronto como sea posible. No cumplir con esta recomendación, puede conducir al rechazo de los ficheros de bases en Cret@, ya que las fechas de las incapacidades temporales no coinci-

dirán con las fechas reales de los absentismos.

Atos nuevamente ha colaborado en la implementación de dicho cambio con una reconocida compañía del sector Automoción, que ya disponía de SAP HCM, trasladando el esquema de cálculo al mes en curso, además de aplicar los cambios que durante estos meses ha ido desarrollando SAP para el proyecto Cret@.

El cambio en esta compañía se ha efectuado satisfactoriamente durante el mes de septiembre, entregándose los seguros sociales a la TGSS correspondientes al mes de cambio y al mes diferido.



an NTT DATA Company

MÁS DE 1000 PROYECTOS EXITOSOS. ESTE ES EL RESULTADO DEL TRABAJO REALIZADO POR EVERIS SAP.

Cuando una compañía como **everis** habla de su trabajo con SAP, lo hace con hechos y experiencia. Porque hemos implementado más de 1000 proyectos, exitosamente, en donde se han utilizado las últimas tecnologías de SAP.

Esto nos ha permitido conocer todas sus posibilidades. Y, también, nos ha aportado la tranquilidad de saber que después de tantas implementaciones nuestra experiencia es tan sólida como los proyectos de su negocio.

attitude makes the difference

Consulting, IT & Outsourcing
Professional Services

REALTECH se fusiona con TECHEDGE y la compañía resultante tiene planes de salir a bolsa en 2017

REALTECH ha llegado un acuerdo de fusión con la multinacional TECHEDGE Group, de origen italiano, por el que nace un nuevo grupo de consultoría empresarial bajo el nombre de TECHEDGE Group, con más de 1.000 empleados y presencia en tres continentes.

La organización resultante de la operación ha expuesto en Madrid sus ambiciosos planes, que pasan por duplicar su facturación en 2017 desde los actuales 65 millones de euros hasta los 150 millones, y salir a Bolsa para acelerar su plan de expansión internacional. Y no sólo eso, sino que para 2020 su objetivo es ampliar su actividad a los cinco continentes, incrementar su plantilla hasta las 2.500 personas y alcanzar una facturación de más de 250 millones de euros.

Como explicó José Pedro de Pablo, managing partner de REALTECH España & Latam, se trata de “unir fuerzas para crear un Premium Global Player a nivel mundial”. Son dos empresas “que se complementan y muy especializadas con consultores muy formados, que creen en un modelo de negocio de innovación y especialización”, explicó el directivo.

REALTECH, que empezará a operar bajo el nombre TECHEDGE España & Latam, aporta una clara especialización



en tecnología con un claro enfoque en SAP, y en consecuencia una gran experiencia en soluciones como SAP HANA, Movilidad o Cloud. Por su parte, TECHEDGE tiene un conocimiento muy profundo sobre el diseño e implantación de procesos de negocio empresariales, no solo en entornos SAP, sino en Oracle, Microsoft o Hybris.

La subsidiaria española de REALTECH, fundada por José Pablo de Pedro en 1999, se especializó en la prestación

de servicios de consultoría y especialización tecnológica de calidad para empresas dentro del entorno de las soluciones de SAP. En 2012, estableció delegaciones propias en México, Colombia y Chile. Actualmente, cuenta con más de 250 profesionales, más de 700 proyectos SAP en productivo y más de 850 clientes en España y Latinoamérica, que aportan a la compañía una facturación global de 25 millones de euros.

Todavía más joven es la italiana TECHEDGE, creada en 2003 en Milán por Domenico Restuccia. En diez años ha ampliado su actividad de consultoría desde Italia hasta Alemania, Reino Unido, Rusia, Estados Unidos, Arabia Saudí, Emiratos Árabes y Brasil, y actualmente, cuenta con 750 consultores y su facturación supera los 60 millones de euros.

en breve

SAP y la WTA modernizan el tenis femenino con una app permitirá a los entrenadores acceder y analizar en tiempo real datos sobre el juego y el rendimiento de las jugadoras durante los partidos.

SAP se abre hueco en Internet de las Cosas con las soluciones SAP Predictive Maintenance & Service, SAP Connected Manufacturing, SAP Connected Logistics y SAP Augmented Reality, que proporcionarán un mayor rango de capacidades analíticas y, por supuesto, respuestas en tiempo real gracias a la base de datos en memoria SAP HANA.

El gasto tecnológico crecerá en 2015 gracias a la economía digital, según Gartner. Las proyecciones de la firma son que el gasto en TI mundial aumente un 3,9 por ciento en 2015 hasta situarse en 3,9 billones de dólares.

CeBIT, la feria de TI más importante del continente, ya calienta motores. La edición de 2015 celebrará del 16 al 20 marzo en Hannover y dará cabida a las grandes tendencias del sector TI, incluyendo Big Data, Cloud, Movilidad y Seguridad, cuya combinación da lugar a la llamada era digital.



Accenture Digital puede ayudarte a atraer más clientes.

¿Tiene su negocio poder de atracción?

Accenture Digital ayuda a las organizaciones a sacar el máximo partido de las tecnologías móviles para conectar no solo con sus clientes, sino también con sus empleados, negocios y máquinas, mediante toda clase de dispositivos con conexión a internet. Nuestra amplia experiencia en soluciones móviles adaptadas a todo tipo de sectores, nos permite ayudar a crear oportunidades que, además de mejorar la productividad, promueven la cooperación e impulsan las transacciones. Eso es alto rendimiento, hecho realidad.

Alto rendimiento. Hecho realidad.


accenture[>]digital

La empresa agroalimentaria Ángel Camacho adjudica a TecnoCom su plataforma de software de gestión, basada en soluciones SAP HANA

La empresa agroalimentaria Ángel Camacho ha adjudicado a TecnoCom la renovación tecnológica de su actual plataforma de gestión por otra basada en soluciones SAP. El contrato incluye la globalidad del proyecto, desde la adquisición de las licencias e infraestructura a los servicios de implantación hasta la automatización de nuevos procesos de gestión.

El alcance de la iniciativa cubre los principales procesos de gestión y su integración con el resto de los sistemas propios de la organización. Para su desarrollo, se implantarán diferentes soluciones y productos SAP. Así, se utilizará SAP ERP para la gestión económico-financiera, compras e inventario, gestión de almacenes por ubicaciones, gestión de producción y ventas; SAP BPC para la planificación financiera y consolidación de las sociedades del Grupo; SAP BusinessObjects para la obtención de informes y cuadros de mando; y SAP PI como plataforma de integración con el resto de sistemas de negocio de la empresa agroalimentaria.



La implementación de SAP Business Suite se realizará sobre la plataforma de nueva generación SAP HANA, que combina análisis y transacciones en una sola plataforma en memoria y que permite manejar el negocio en tiempo real para generar nuevo valor, gracias a innovaciones empresariales más inteligentes, procesos más rápidos e interacciones de negocios más sencillas.

El proyecto, iniciado en junio de este año, contempla dos fases. La primera tiene como objetivo el arranque de las áreas financieras a primeros de enero de 2015. La segunda fase, la puesta en operación del resto de áreas en octubre de 2015.

La solvencia y capacidad mostrada por TecnoCom en implantaciones SAP similares en complejidad como en soluciones implementadas ha sido determinante en la adjudicación del proyecto. Asimismo, la empresa agroalimentaria Ángel Camacho también valoró muy positivamente la solución técnica propuesta por TecnoCom, fruto de su dilatada experiencia en implantaciones SAP en el sector de la Alimentación.

ÁNGEL CAMACHO es una compañía familiar con una clara vocación internacional que se ha materializado en un grupo de empresas reconocidas internacionalmente. Con ventas a más de 95 países, es de hecho hoy en día, uno de los principales proveedores de aceitunas de mesa en todo el mundo.

Desde hace más de 100 años, la empresa produce y distribuye una amplia gama de productos alimentarios, entre los que se incluyen aceitunas de mesa, aceites de oliva y encurtidos bajo las marcas FRAGATA y MARIO, mermeladas LA VIEJA FABRICA y STOVIT, e infusiones y tisanas SUSARÓN.

La historia de la compañía está unida a un proceso continuo de diversificación junto con inversiones sustanciales



en las últimas tecnologías. Muy destacables la aplicación de mejoras de las instalaciones de procesado y envasado de sus diferentes líneas de producto y la expansión continua de su gama de productos.

ÁNGEL CAMACHO cerró el ejercicio 2013 con unas ventas consolidadas de 183'5 millones de euros, procesa 60 millones de kilos de aceitunas cada año, cuenta con una plantilla de 827 empleados y una cartera de 2.276 clientes.

OBTENGA EL MÁXIMO RENDIMIENTO DE SU NEGOCIO CON SOLUCIONES TI DE NUEVA GENERACIÓN

CSC

CSC es SAP Global Partner y Global Value-added Reseller y es reconocido como uno de los implantadores de SAP líderes en todo el mundo. Junto con SAP, CSC ha ayudado a empresas de todos los sectores a optimizar sus procesos de negocio, ser más eficientes y obtener una mayor rentabilidad. CSC puede ayudarle a implementar todo tipo de soluciones: movilidad, HANA, cloud, ERP, big data, business intelligence, y soluciones de ciberseguridad... Soluciones a medida para ayudarle a conseguir sus objetivos de negocio.

Más información en www.csc.com/sap



SAP extiende su oferta de soluciones cloud



Durante SAP TechEdd & d-code en noviembre, SAP anunció s-innovations, su nueva oferta de soluciones cloud que, construida sobre SAP HANA, pretende ayudar a las empresas a impulsar su transformación digital y cloud bajo la premisa de eliminar la complejidad del negocio y las TI. Diseñada para proporcionar simplicidad y valor instantáneo, s-innovations establecerá, según la firma de software, un nuevo estándar para el software empresarial en un mundo conectado y complejo.

s-innovations, diseñada con la experiencia de usuario de SAP Fiori, se ofrecerá en varios modelos de consumo –nube pública, nube gestionada y on-premise– con el fin de ofrecer al cliente el mayor número de posibilidades. Además, “manteniéndose fiel al principio de proporcionar valor continuo, los clientes de SAP Business Suite también podrán beneficiarse de s-innovations de forma suave, sin sufrir perturbaciones en el negocio”, afirma en un comunicado.

La solución SAP Simple Finance marcó el primer paso en el calendario de s-innovations para resolver la necesidad crítica de simplicidad entre los procesos financieros y los despliegues de TI más complejos. Está previsto que s-innovations se centren en los escenarios de negocio más esenciales de las líneas de negocio, incluyendo procesos clave en finanzas, compromiso del cliente y el comercio, servicios de proyectos de compras y gestión de inventario.

También incluye soluciones cloud de SAP para líneas de negocio como soluciones de Ariba y SuccessFactors, compañías de SAP. Esta oferta con sus excelentes capacidades permitirá a los clientes definir su propio camino hacia la nube basándose en sus necesidades al tiempo que mantienen toda la integración y beneficios de negocio de las soluciones SAP que ya tienen implantadas.

SAP continuará ampliando el alcance de s-innovations en 2015 para proporcionar escenarios de negocio completos, específicos de cada industria y basados en roles.



Seidor, en entornos de movilidad SAP

La firma de análisis Penteo valora favorablemente la proyección y valor de la oferta de Seidor en movilidad, y prevé una evolución positiva a corto plazo.

Tras diez años de experiencia en este ámbito, su propuesta se basa en la plataforma de movilidad de SAP, sobre la que ha desarrollado también una serie de paquetes B2B.

SAP firma sendos acuerdos con Unisys y Samsung

Unisys ha firmado un acuerdo OEM con SAP para ofrecer servicios de nube gestionada para SAP HANA. Este acuerdo refuerza la capacidad de Unisys para proporcionar a los clientes soluciones de análisis en tiempo real con software de SAP en su plataforma para empresas Forward!

Por otro, Samsung y SAP han anunciado sus planes iniciales para ofrecer soluciones de movilidad empresarial para sectores como Retail, Gas y Petróleo, Finanzas y Sanidad. Su objetivo es crear un ecosistema de movilidad empresarial basado en sus ofertas en dispositivos móviles y wearables, y generar nuevas oportunidades para el desarrollo de soluciones en torno a la propuesta integrada de ambas y a soluciones cloud conjuntas basadas en los servicios móviles SAP HANA Cloud Platform.

Cómo adaptarse a los cambios en la retribución en especie de la forma más flexible, según Oxfera

La elaboración de modelos de retribución flexible competitivos y adaptados a los últimos cambios en el marco legal que los regula, puede verse muy favorecida por la implantación herramientas específicas de gestión, como Flexible | SCC, de Oxfera, capaces de sacar el máximo partido posible a estas interesantes alternativas salariales con las que puede aumentarse la retribución sin incrementar los costes laborales, así como de aligerar sensiblemente el trabajo de gestión a través de la descentralización y la generación automática de la documentación asociada (modelos contractuales, etc.).

Desde el 1 de junio estará abierto durante los próximos dos meses el plazo para la realización de las comunicaciones a la Seguridad Social relativas al salario en especie. Con la entrada en vigor de la nueva legislación en diciembre se han producido algunos cambios en la normativa, cambiando la regulación relativa a algunos productos como el seguro médico, los planes de pensiones, en pago en acciones o los cheques comida.

Algunas de estas retribuciones en especie que estaban exentas de cotización cuando se percibían de forma complementaria al salario en metálico, han pasado a ser cotizables mientras que en otros casos los porcentajes y las condiciones de la exención se han visto modificadas.

A pesar de ello, los nuevos sistemas retributivos personalizados, en los que la parte salarial se complementa con paquetes individualizados de retribución flexible adaptables a las necesidades específicas del empleado sin incrementos de costes laborales para la empresa, siguen constituyendo una importante alternativa para los departamentos de gestión de capital humano a la hora de aumentar el grado de satisfacción de sus empleados y su capacidad de atracción de talento.

El diseño de paquetes de compensación flexible atractivos, que ayuden a motivar, retener e incentivar a los empleados, pasa en la actualidad, por tanto, por su adaptación a las preferencias o las diversas situaciones personales, laborales y familiares de cada empleado. Las nuevas tecnologías aplicadas a la gestión de recursos humanos permiten facilitar enormemente todas las tareas relativas al diseño y la gestión de estos planes. Herramientas como Flexible | Smart Corporate Compensation, la solución de Oxfera para la gestión de la compensación flexible en la empresa, supone un innovador paso adelante en relación al resto de herramientas para la gestión de la retribución flexible disponibles hasta ahora en el mercado, ya que incluye características que la convierten en una herramienta única, como la perfecta integración con el ERP de SAP, la administración de los productos desde un punto común en SAP, la visualización avanzada y su diseño enfocado hacia la usabilidad y la simplificación de la gestión.



Para el desarrollo de Flexible | Smart Corporate Compensation, Oxfera ha empleado un enfoque y una planteamiento que ya fueron aplicados con gran éxito en el desarrollo de Umana y de otros proyectos de descentralización de procesos. Gracias a la metodología de parametrización de SAP propia de Oxfera, Oxfera PDCentric, y con el apoyo nuestra plataforma tecnológica, H2Oxfera, es posible combinar las necesidades propias de la integración con el ERP con una capa de visualización avanzada mediante la cual puede simplificarse la gestión directa de las operaciones de estimación y selección de productos hasta hacerlas accesibles a cualquier usuario.

Gracias a herramientas como Flexible es posible limitar muchas de las principales dificultades que afectan a la aplicación de este tipo de políticas y que tienen que ver con la necesidad de implicar a los propios empleados (dado su carácter opcional) y las dificultades de comunicación y falta de información que suelen rodear a estos modelos.

Otro de los valores añadidos de la solución es su capacidad para generar de forma automatizada la documentación asociada al proceso, que es una de las tareas más complejas y laboriosas que deben asumir los departamentos de administración de personal. Flexible permite generar automáticamente los modelos contractuales y mantener un archivo digital de los mismos, lo que agiliza mucho el proceso de gestión y le da una mayor seguridad liberando, además, al personal administrativo de una importante carga de trabajo.

Encuentro de los Grupos de Usuarios en Berlín



Durante los pasados 11 y 12 de noviembre tuvo lugar el segundo “Face to Face SUGEN Meeting” del año. Esta vez, los miembros de los diferentes Grupos de Usuarios pertenecientes a SUGEN (SAP User Group Executive Network) se dieron cita en Berlín, coincidiendo con el SAP TechEd & d-code Berlin 2014, y el SAP Select, que congregó a numerosos directivos de SAP.

Por parte de AUSAPE asistieron Mónica García Ingelmo, Vicepresidenta de la Junta Directiva y responsable de Eventos y la Delegación Internacional en representación de Orange España; David Ruiz Badia, Presidente de AUSAPE en representación de Enel Energy Europe, y Olga Lungu Radusinscaia, miembro de la oficina AUSAPE.

El encuentro comenzó con un debate sobre la conveniencia de imprimir una mayor apertura a la estructura de la red, integrando a nuevos grupos de usuarios para así constituir una voz más potente frente a SAP y contar con una mayor diversidad. En palabras de William Khalil, nuevo presidente de SUGEN, “Tenemos la suerte de estar presenciando un momento histórico (el 25 aniversario de la caída del Muro de Berlín). Y estoy convencido de que el cambio en el modelo de nuestra estructura también marcará un hito en la historia de nuestra red”.

Al final del día se realizó una visita al SAP Innovation Centre con el que cuenta SAP en Potsdam, donde se mostró el método de trabajo del equipo de desarrolladores internacional, y se realizaron varias demostraciones como, por ejemplo, el uso del Big Data para mejorar el rendimiento de los jugadores de la Federación Alemana de Fútbol (DFB) en la Copa del Mundo en Brasil.

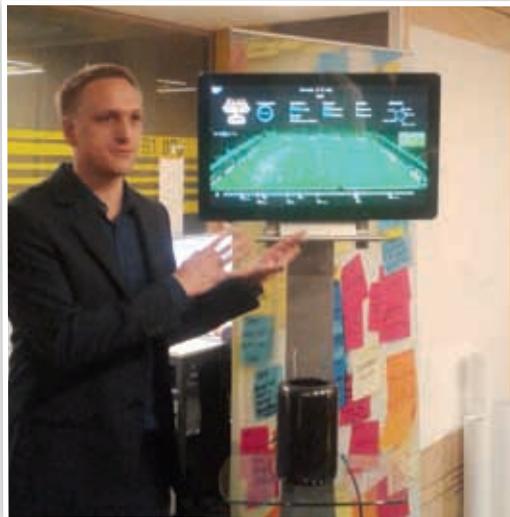
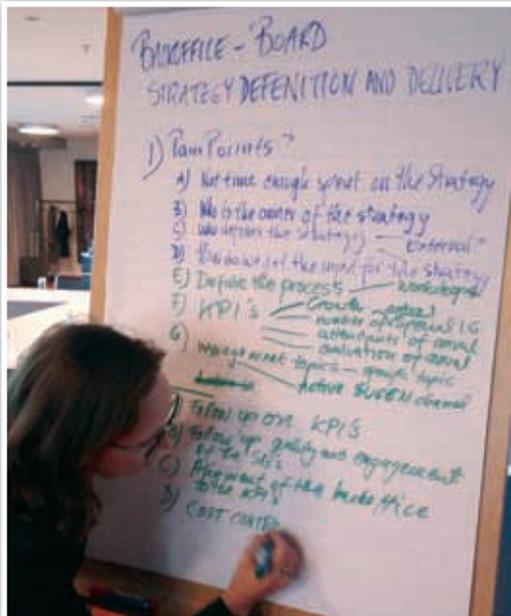
La jornada del día siguiente se dedicó a sesiones de intercambio ejecutivo con diferentes directivos de SAP en temas clásicos como la adopción de la innovación de manera no disruptiva, la estrategia de SAP en Cloud o las conclusiones obtenidas en la última edición del “SAP Listens Survey”. Las presentaciones ya se encuentran a disposición de los asociados en la sección Internacional de la página web de AUSAPE.

También se dedicó tiempo a que cada grupo de usuarios elevase a SAP las preguntas o preocupaciones de sus asociados. En esta

ocasión, AUSAPE planteó por qué el cumplimiento de ciertos requisitos legales puede implicar la adquisición de licencias de un nuevo producto, cuando los clientes ya se encuentran pagando mantenimiento por las licencias de que disponen en la actualidad (fue el caso de la Facturación Electrónica a las Administraciones Públicas, que ya ha sido solventado). Por otro lado, y en línea con el reciente anuncio de que se mantendrá el mantenimiento de SAP Enterprise Support en el 22 por ciento hasta el 2020, se preguntó si SAP no considera reducir dicho importe, sobre todo teniendo en cuenta la difícil situación financiera que están atravesando las economías no emergentes. Mientras llega la respuesta, informamos de que ya es posible consultar (también en la sección internacional) la contestación de SAP a aquellas cuestiones que se plantearon en el encuentro presencial de SUGEN en Orlando el pasado junio de 2014 y que abarcan, entre otros, temas como licenciamiento, la política con respecto a las nuevas adquisiciones como Sybase, SF, Ariba, Hybris, o el verdadero valor que aportan las innovaciones de SAP al negocio de las empresas cliente.

Un día antes del encuentro de SUGEN, los miembros de las oficinas de los grupos de usuarios participaron en la “Best Practice Session”, en la que compartieron ideas y experiencias centradas en el crecimiento y la mejora de los servicios prestados a los Asociados.

El protagonismo recayó en temas como la relación con SAP, tanto a nivel local (es decir, con el representante de SAP en la Junta Directiva de cada país) como global (dirección de SAP SE), la organización y estructura de la oficina y la Junta Directiva, y las estrategias para incrementar la participación de los Asociados en los programas de influencia de SAP. En este último punto, se ha circulado un completo manual que recoge las trabas con las que se encuentran los Grupos de Usuarios para fomentar la participación de sus miembros en Customer Connection y Customer Engagement Initiative, las acciones que ya se han implementado con éxito y, finalmente, un listado de sugerencias e iniciativas que podrían resultar interesantes para facilitar en lo posible el acceso del Asociado a los Programas de Influencia, de forma que pueda influir en los futuros desarrollos de SAP.





AUSAPE, también en la Conferencia Anual de UKISUG

Del 23 al 25 de noviembre, una representación de AUSAPE asistió a la Conferencia Anual de UKISUG (UK and Ireland SAP User Group), que se celebró en el ICC de Birmingham, y que congregó a más de 650 personas. En este caso, se desplazaron David Ruiz Badia, Presidente de AUSAPE en representación de Enel Energy Europe, y Olga Lungu Radusinscaia, miembro de la oficina.

El evento comenzó el domingo por la tarde con la “pre-conference”, con pequeños “workshops” impartidos por parte de SAP.

La apertura oficial del evento corrió a cargo de Philip Adams, de Mercury Engineering y Presidente de UKISUG, que agradeció la presencia de sus colegas españoles y “el sol y buen clima que nos han traído desde España”. En una muestra de apoyo a los clientes, también estuvo Cormac Watters, recién nombrado Director General de SAP para Reino Unido e Irlanda.

A lo largo de las dos jornadas se desarrollaron numerosas sesiones paralelas que presentaron tanto SAP como los partners, y también hubo espacio para el networking en el hall de puntos de encuentro.

La presencia de AUSAPE sirvió para consolidar aún más la relación con el Grupo de Usuarios británico, que comenzó a través de SUGEN (SAP User Group Executive Network) y que, sin duda, se vio reforzada por la asistencia de Craig Dale (Director de Operaciones de UKISUG) a la última edición del Fórum AUSAPE, celebrada en junio de 2014 en el Palacio de Congresos de Zaragoza.

También se aprovechó el encuentro para compartir con el equipo de UKISUG un conjunto de mejores prácticas relativas a la organización de eventos, conocer a nuevos profesionales del ecosistema SAP y reunirse con representantes de SAP GUGO (SAP Global User Group Organization), que es la sección de SAP encargada de la gestión de acciones con los diferentes grupos de usuarios.



Especial

JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS PARA PYMES Y SOLUCIONES SAP

Guido Stein

Dirigir Negocios
y Personas

David Ruiz Badia

“La fuerza y todo el
potencial de la Asociación
reside en sus miembros”

João Paulo da Silva

La visión y la oferta de SAP
para la Pyme



Las Pymes, objetivo de la XIII edición de las Jornadas AUSAPE



El 18 de noviembre se celebró en Barcelona la Jornada AUSAPE de Puertas Abiertas para Pymes y Soluciones SAP. El evento, mediante el que la Asociación se dio a conocer al colectivo de pequeñas y medianas empresas, trasladó las claves sobre cómo la tecnología puede ayudar a las compañías a liderar y ser competitivos en un mercado cada vez más global.

David Ruiz Badia, Presidente de AUSAPE en representación de Enel Energy Europe, fue el encargado de introducir la “Jornada AUSAPE de Puertas Abiertas para Pymes y Soluciones SAP” que, como explicó, pretendía “dar a conocer la Asociación al segmento de las pequeñas y medianas empresas”.

La proyección de un vídeo corporativo realizado con motivo del 20 Aniversario sirvió para exponer a los 93 asistentes qué es AUSAPE, su composición, su misión y sus fines, así como los recursos con que cuenta para promover la transferencia de conocimiento entre la comunidad SAP y que los clientes españoles de la compañía puedan trasladarle sus necesidades e influir en sus desarrollos.

El vídeo pone de relieve las principales fortalezas de la Asociación que, con más de 400 empresas asociadas y una posición sólida en el mercado, ofrece servicios de valor al Asociado a través de diferentes canales, entre ellos, las reuniones de sus 10 Grupos de Trabajo activos y las Delegaciones. A ellas asisten anualmente más de 2.500 personas.

Por otro lado, también repasa el papel del Fórum AUSAPE como primer punto de encuentro independiente entre SAP, sus clientes españoles y los partners de negocio, así como la apuesta de la Asociación por ser cada vez más global sin perder su enfoque local con un claro objetivo: facilitar el acceso de los Asociados a los Grupos

de Trabajo Internacionales para que obtengan beneficios directos de los programas de influencia que SAP tiene habilitados.

Otro de los puntos que muestra es la relevancia que la comunicación tiene para la Asociación, tanto para crear marca como para que el socio esté continuamente informado. Para ello, cuenta con revistas, boletines, redes sociales, etc., mediante los que informa sobre los temas del ecosistema SAP que pueden influir en sus decisiones de negocio.

Finalmente, concluye con un apartado dedicado a la vocación de crecimiento y liderazgo de AUSAPE de cara al futuro, y pone el acento en su Plan Estratégico que incluye acciones en torno al posicionamiento de la marca, mejora de la percepción de valor, crecimiento e influencia y, por supuesto, también internacionalización.

LOS ASOCIADOS, VERDADERO ACTIVO

Retomando su exposición, subrayó que “la fuerza y todo el potencial de la Asociación reside en sus miembros, en todo aquello que ellos quieran hacer de manera conjunta. Es aquí donde reside el verdadero activo de la Asociación”.

El Presidente de AUSAPE concluyó su intervención con una invitación a los asistentes a “descubrir conjuntamente cómo dinamizar todo un conjunto de actividades que estén orientadas a Pymes”.

La visión y la oferta de SAP, de la mano de João Paulo da Silva

El primer ejecutivo de SAP España, João Paulo da Silva, aprovechó el marco de la Jornada para explicar la visión de SAP sobre cómo puede la Pyme extraer ventajas de la tecnología, ya que “una pequeña y mediana empresa no tiene menos requerimientos de negocio o tecnológicos que una gran cuenta. Al revés, tiene los mismos con menos recursos”.

El mundo de hoy es conectado, está cada vez más interconectado y es distinto, explicó el directivo. “Las personas conectan e interactúan con personas, tenemos un mundo interconectado entre empresas e incluso las cosas están conectadas a través de sensores”, señaló.

Y eso plantea un reto importante: que los procesos de negocio y la gestión de la información estructurada y no estructurada –como la procedente de las redes sociales– deben ser ágiles. “Yo diría que hacen falta empresas ‘líquidas’, con la agilidad adecuada de poder moverse, ser especialista en un área de negocio o ir cambiando y colaborando en este mundo conectado”, subrayó.

Y en este punto, la tecnología y la forma en la que se utiliza, son factores importantes porque “una Pyme no tiene menos requerimientos de negocio o tecnológicos que una gran empresa. Al revés, tiene los mismos con menos recursos”.

LAS PYMES, IMPORTANTES PARA SAP

Las Pymes en el mundo componen la mayor parte del tejido empresarial. No en vano, hay más de 100 millones de pequeñas y medianas en el mundo y un tercio de ellas generan un 20 por ciento del negocio mundial.

El 80 por ciento de los clientes de SAP en el mundo pertenecen a este segmento, y en España este porcentaje se sitúa en el 75 por ciento. “En cantidad, es la mayor base de clientes que tenemos”, indicó João Paulo da Silva.



Su mensaje para la pequeña y mediana empresa es claro: “Estamos bien preparados para soportar una empresa de cualquier dimensión y también a las Pymes”. En este sentido, explicó que la firma dispone de la mayor red de partners del mundo, con conocimiento profundo de los distintos sectores de mercado “e incluso de ciertos micro-verticales a los que ninguna otra empresa llega”, sostuvo.

Por lo que respecta a España, señaló que la compañía cuenta con 6.000 consultores certificados y preparados para implantar cualquier solución. No obstante, matizó que “en todo caso, estamos en un mercado global, y las Pymes que quieran tener éxito, tienen que ser globales. No va a existir una local y, si existe, correrá el riesgo de desaparecer”.

En lo que a la oferta se refiere, el ejecutivo resaltó la gran oportunidad que supone

SAP HANA, la tecnología in-memory que permite el análisis de los datos en tiempo real, de la que las Pymes pueden obtener una ventaja competitiva inmediata al venir ya integrada en los nuevos productos y soluciones de la compañía.

También quiso destacar las soluciones Cloud, que permiten democratizar el consumo de la tecnología. “El cliente elige entre soluciones On-Premise o Cloud pero, claramente, el modelo Cloud, de consumo de pay-as-you-go, va a crecer y consolidarse”, ya que facilita el tránsito hacia un contexto en el que las personas van a consumir servicios y las empresas tienen que saber cómo piensa el cliente, qué quiere y cómo entregárselo.



La Pyme, sus prioridades y la oferta tecnológica, a examen

Con Jaume Mariné, miembro de la Junta Directiva de AUSAPE en representación de Codorníu, como moderador, la Jornada incluyó una mesa redonda para analizar el perfil de la pequeña y mediana empresa española, sus principales retos y la oferta tecnológica que tiene a su alcance para competir en un mercado que le exige cada vez mayor agilidad y capacidad de respuesta. He aquí las principales conclusiones.

El segmento de la Pyme, que genera en torno al 70-75 por ciento del PIB español y un elevado número de empleos, está compuesto por una gran diversidad de empresas de todos los sectores, cuya plantilla alcanza hasta los 250 trabajadores. No obstante, Andreu Brú, Director del Departamento de Soluciones TIC de PIMEC (Patronal de la Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña), matizó que “la mayor parte están más cerca de los 5 que de los 250; un porcentaje altísimo están en una media de entre 15 y 25 empleados”.

Preguntado por cómo ha afectado la crisis a sus inversiones tecnológicas, explicó que “estos años han generado una situación donde el empresariado ha retraído sus inversiones. Y no ha sido siempre por voluntad, sino porque los bancos han cerrado el grifo de la financiación y, sin ella, no hay inversión. Por tanto, no hay desarrollo de la tecnología en las empresas”.

Y esto es un aspecto clave a considerar porque, como reconoció, una empresa que no innova y no implanta sistemas que mejoren el conocimiento de su negocio, “está condenada a cerrar o a perder competitividad”.

El representante de PIMEC identificó como principales preocupaciones de las pequeñas y medianas empresas las siguientes: falta de financiación y flexibilidad laboral, elevada fiscalidad y ne-

cesidad de internacionalizarse. En este sentido, subrayó que “el mundo y la competencia son globales, pero el mercado también. Las compañías que se cierran en sí mismas y no se abren a nuevos mercados, están condenadas a morir. Para ello, necesitan herramientas para tomar decisiones y trabajar en igualdad de condiciones que las grandes organizaciones”.

Según Brú, las empresas que tienen 20 trabajadores se tienen que situar en 50-60, las de 60 en 200, y las de 200 han de pasar a gran empresa. Y para dar ese salto necesita soluciones adaptadas a su tamaño.

EL ENFOQUE DE SAP HACIA LA PYME

Anna Oró, Directora de General Business and Partner Ecosystem para SAP España, explicó la aproximación específica de SAP para el mercado Pyme a través de la organización que ella lidera en España, lo que evidencia “la importancia que le damos en SAP a este segmento”.

El 80 por ciento de los clientes de la firma pertenecen a este tipo de empresa. “Si ese dato lo trasladamos a España, donde tenemos cerca de 5.000 empresas usuarias, hablamos de varios miles de clientes”, señaló.

Y, por supuesto, inherente al segmento, hay todavía muchas compañías que no lo son porque se caracteriza por que hay muchas empresas en crecimiento que, poco a poco, van necesitando de “la tecnología que puede ofrecerles SAP”, afirmó. Y para llegar a todas, los partners son una pieza clave, puesto que le aportan la capilaridad necesaria y la capacidad de especializarse por tamaños y sectores.

Tradicionalmente SAP es conocida por su ERP para todo tipo de organizaciones, sistema que ha adaptado para cubrir los retos específicos de la Pyme. “Disponemos de micro-verticales para cada uno de los sectores de actividad gracias a la red de partners. Son soluciones preconfiguradas que permiten que se implanten muy rápido”.

Sin embargo, en los últimos años SAP ha definido y emprendido una ruta de cambio para pasar de ser compañía de software de gestión empresarial a ofrecer tecnología en otros ámbitos, como la Movilidad, Analytics, base de datos con el entorno de real-time SAP HANA y Cloud. “En todos estos entornos tenemos soluciones específicas para la pequeña y mediana empresa”, añadió.

Precisamente, éstas son áreas en las que PIMEC intenta sensibilizar a los empresarios. Según Brú, “entre 2002 y 2008, las empresas se dotaron de soluciones de gestión que agilizaban los procesos y que aportaban una cantidad ingente de información a las bases de datos, pero no se ha avanzado en herramientas de explotación de esta información, es decir, la gestión del conocimiento”.

El ERP, según Anna Oró, permite fundamentalmente automatizar y ordenar procesos y tareas de tipo rutinario dentro de una compañía para ganar rapidez y eficiencia. “Éste es un primer paso en la madurez de los sistemas de información de una compañía y, sin él, difícilmente accedemos al resto. En este país, cuando teníamos un buen nivel de ERP en este segmento de mercado, nos llegó la crisis y nos paró. Ahora es cuando estamos empezando a ver cierta disposición de hacer estos proyectos que nos llevan más allá del mero registro de lo que acontece en el negocio y que implican capacidades analíticas, la gestión en memoria de la mayor cantidad posible de información, etc. Son proyectos que hoy llamamos de innovación y que empiezan a estar en las agendas, tanto en pequeñas como grandes empresas”.

Y en este punto, asegura que “he trabajado muchos años para la gran cuenta y una cosa que me ha sorprendido en los años que llevo trabajando con las Pymes, es que muchas veces los proyectos más innovadores, y muchas veces más bonitos por hacer un uso específico de la tecnología que antes no se le había ocurrido a nadie, lo veo en las empresas pequeñas”.

LA NUBE, UNA EXCELENTE OPCIÓN

Tanto la representante de SAP como el de Pymec coincidieron en afirmar que Cloud es una buena alternativa para la Pyme porque “soluciona el reto de la financiación para acceder a la tecnología. Las Pymes tienen las mismas necesidades que una gran empresa o más, con recursos más limitados, y tienen la dificultad de que no disponen de personal técnico cualificado para afrontar esta gestión del cambio”, sostuvo la directiva de SAP.

En el mismo sentido, Andreu Brú aseguró que “son herramientas que aportan flexibilidad. Quizás una Pyme no pueda soportar un gasto directo de 40.000 euros, pero una contratación que le suponga 300 ó 500 euros al mes, no es problema”.



Anna Oró



Andreu Brú



Jaume Mariné



Guido Stein: “El liderazgo tiene una parte de servicio; es una aventura personal y ética”

El ponente magistral de la Jornada nos habló de liderazgo y de los diferentes estilos de gestionar equipos para obtener el máximo valor de las personas.

Guido Stein, ponente magistral de la Jornada, es Profesor del Departamento de Dirección de las Personas y Director del Área de Negociación del IESE, y autor de libros como “Managing People and Organizations: Peter Drucker’s Legacy”, “CEO: carrera y sucesión. Escalando la cima”, “El arte de gobernar según Peter Drucker”, “La aventura del liderazgo”, “Dirigir en tiempos de incertidumbre”, “Éxito y fracaso en la nueva economía”, “Cambiar o no cambiar: esa es la gestión”, “Kardinaltugenden effektiver Führung” publicado por Peter Drucker” y “Dirigir Personas: La Madurez del Talento”.

Con este background a sus espaldas, no es de extrañar que enfocase su intervención en el tema “Dirigir Negocios y Personas: el papel líder de la tecnología”.

Para Guido Stein, tras años de una situación económica crítica, se empiezan a atisbar signos de mejora. Y antes o después, la recuperación de la competitividad de las empresas, independientemente de su tamaño, pasará por un uso intensivo e inteligente de la tecnología. “Es una herramienta que juega un papel muy relevante en crecimiento para los negocios”, y otro de los factores es la “renovación social” que se está produciendo, que ha puesto en evidencia la necesidad de “renovar el estilo de liderar a las personas y los negocios; ya no valen fórmulas antiguas de ordeno y mando, ni estilos latigueros pasados de moda. Vamos a competir

en el talento, que lo encarnan personas y en el conocimiento, que lo procesa la tecnología”, sostuvo.

MODOS DE LIDERAZGO

Pocos conceptos han recibido tanta atención general en las dos últimas décadas como el de liderazgo. Una muestra de ello, según Stein, es que cuando introducimos en un buscador como Google la palabra ‘leadership’, el número de libros escritos sobre el tema supera los cien mil. Tras entablar un diálogo sobre el porqué del éxito editorial en torno a este tema, Guido Stein señaló que lo que queda patente es que “hoy las capacidades de liderazgo son críticas, y hay modos de liderazgo que funcionan y otros que no”.

Y mencionó cuatro. El primero de ellos es el más básico, el coercitivo, que se asocia con el ‘líder latiguero’. En este estilo, que John Maxwell denomina ‘de posición’, se encuentra el jefe que, por el hecho de ser nombrado como tal, se siente legitimado para dar órdenes y que éstas sean, en principio, obedecidas; en caso contrario, ejerce coerción o castigo. Como ejemplo ilustrativo, recordó que “sobre todo durante la crisis ha habido una frase repugnante: ‘ahí fuera hace mucho frío’. Cuando haga calor, el que la haya dicho se queda sólo”.

En este caso, las personas siguen al líder porque es su obligación, pero está muy lejos de ayudar a desplegar todo el potencial humano y profesional que atesoran.

El segundo, denominado por Maxwell 'de permiso', además del poder que otorga el estatus, introduce la química o la intención de conectar con el equipo para construir una buena relación personal. En este estilo los subordinados siguen al líder y están dispuestos a hacer esfuerzos adicionales de los puramente realizados por obligación porque "les cae bien y notan que son valiosas para él", señala el experto. Con este líder, surge un buen clima laboral pero todavía no es suficiente si no se introduce una nueva variable: la consecución de resultados, clave para mantener un nivel de liderazgo duradero.

Así llegamos a lo que Maxwell llama "de producción", el líder reconocido por los objetivos que alcanza para la organización. Éstos comunican más que cualquier otro tipo de mensaje, y aportan un punto de fuerza sobre el que apalancar las decisiones posteriores.

Un líder puede decidir vivir en este nivel: existe reconocimiento por su eficacia, lo que asienta su seguridad personal; reina un buen ambiente por su calidad de trato y no desalienta la motivación de sus seguidores, sino que alimenta su actitud positiva. Ha superado unos mínimos que encerraban las dos etapas anteriores. Sin embargo, no debe detenerse aquí.

Si se preocupa, además de los resultados, por añadir valor simultáneamente a la empresa y a sus miembros, recibirá algo más que un buen clima: lealtad, con la que se paga la ayuda a crecer como profesionales. "Ahora soy mejor que antes" es fruto de un despliegue del liderazgo integral. En este cuarto nivel, que Maxwell denomina "de reproducción". Se trataría de conseguir un resultado externo comercial y otro interno personal. La estabilidad del primero se asienta en la densidad del segundo. El colofón de este escalón es que el líder tiene seguidores por ser quién es y por lo que representa para ellos. Supone el efecto vital de un proceso de desarrollo, exigencia y compromiso.

Y es que para Guido Stein, "lo mejor de dirigir gente es la capacidad de desarrollarlas. Si eres capaz de desarrollar a la gente de tu equipo, también lo eres de desarrollar clientes. Si no eres capaz de desarrollar gente, ese desarrollo de clientes es de corto alcance".

CONSEJOS DE LIDERAZGO

Entre sus consejos finales, destacó que para los jefes de una empresa es vital "hacer que la gente se sienta importante porque realmente lo es, y esto es clarísimo en las PYMES, porque si no, no llegas" a conseguir los objetivos.

Los empleados no sólo escuchan, sino que "oyen los comportamientos. Se cambian opiniones por observación, no por argumentación", subrayó.

Por otro lado, los ejemplos menos deseables a la hora de dirigir funcionan a corto incluso mejor que los más deseables, pero matizó que "un líder no puede elegir un estilo por sus resultados, sino por sus principios".

También afirmó que "es distinto educar a la gente en el incentivo que en la voluntad. Otra cosa es que haya que compensar lo bien hecho, pero inducir a que las cosas se hagan bien por el incentivo, no es lo mismo que inducirlo por la responsabilidad".

Y finalizó diciendo que "las personas no somos leales a los cargos, no nos importa tanto cuánto saben, sino si les importamos" y, en este punto, es importante que el directivo transmita la confianza de que se "va a preocupar por nosotros. El liderazgo tiene una parte de servicio; es una aventura personal y ética".



Las características del responsable de sistemas hoy

Aunque una PYME no dispone en la mayoría de las ocasiones de un CIO (Chief Executive Officer) o Director de sistemas, lo natural es que en cuanto experimenta crecimiento, incorpore personal a esta área para simplificar la gestión. Por tanto, este tipo de empresas tienen la oportunidad de hacer las cosas bien desde el principio, incorporando perfiles que sean eficientes en la función técnica, pero también que sepan liderar y desempeñen un papel relevante para el negocio.

Fruto de sus entrevistas a cuatro de sus antiguos alumnos (tres de ellos CIOs), ofreció sus recomendaciones sobre las cualidades que debe tener ese responsable de TI en la PYME.

Por un lado, es fundamental que tenga visión del negocio para entender y adelantarse a las necesidades, siendo el catalizador de la innovación y empatía con el resto de la organización.

En cuanto a sus prioridades, debe centrarse en las áreas de innovación y contrastar constantemente cómo estas pueden contribuir al crecimiento del negocio de la compañía.

Finalmente, ese experto en TI tiene que ser capaz de adelantarse a las necesidades de las áreas de negocio y rodearse de buenos técnicos que conjuguen la visión del negocio y el valor para el cliente y ser consciente de que sólo triunfarán aquellas iniciativas que realmente tengan un retorno para toda la organización.



“Llegaremos a finales de 2015 con una implantación masiva de la factura electrónica”

Moderada por Sara Antuñano, de Grupo Eroski y Coordinadora del Grupo Financiero Sector Privado de AUSAPE, tuvo lugar una mesa redonda sobre Facturación Electrónica a las Administraciones Públicas, que entrará en vigor el próximo 15 de enero. Los participantes analizaron el estado de adopción de la factura digital por parte de las empresas, y el impulso que supondrá la norma en la evolución hacia la oficina sin papeles.

A lo largo de este año, las empresas que trabajan con el sector público han tenido que adaptar sus sistemas a la Ley de Facturación Electrónica a las Administraciones Públicas, que supone la creación del registro contable de facturas y la regulación del procedimiento para su tramitación. La norma establece que el Estado, las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales, dispondrán de FACe, un Punto General de Entrada de facturas electrónicas, a través del que se recibirán todas aquellas que correspondan a entidades, entes y organismos dependientes.

Esta normativa puede suponer un estímulo para la factura digital, no sólo en compañías que facturan con la Administración, sino para el conjunto del tejido empresarial. “Esta ley de impulso de la factura electrónica, aunque a nadie le gusta que se lo impongan, va a tener un gran efecto tractor”, explicó Andreu Brú, Director del Departamento de Soluciones TIC de PIMEC, asociación que lleva trabajando en este tema desde hace muchos años.

Brú considera que “ahora llega el gran momento de la factura electrónica en España”. Pero ¿en qué situación se encuentra nuestro país con respecto a otros en el ámbito de la factura digital? Según Xavier Franganillo, International IT Director de CSI Leasing y responsable de SAP Business One y su mantenimiento evolutivo en las más de 20 filiales de la compañía en el mundo, “estamos a un nivel muy similar en el conjunto de Europa. El país que está más avanzado dentro de mi ámbito, es Brasil, donde se envía no sólo la factura electrónica, sino también reportes digitales a la agencia tributaria local. Lo marca la normativa y son automáticos. Hay una serie de reportes (cada día, cada semana y cada mes) que, en nuestro caso, enviamos desde SAP Business One, tras incluir una serie de add-ons”.

En opinión del directivo de PIMEC, “estamos en un nivel relativamente bajo aunque hay que matizar un poco. Las empresas ya facturan electrónicamente, generalmente en formato PDF desde

el sistema de gestión, pero se comete un error: imprimir. Es terrible y antiguo”. Es más, “si generamos factura digital para luego imprimirla y archivarla, no estamos avanzando nada”, añadió el responsable de TI de CSI Leasing.

No obstante, este panorama puede cambiar: “Llegaremos a finales de 2015 con una implantación masiva de la factura electrónica”, se muestra convencido Andreu Brú, ya que los sistemas de gestión lo permiten y “en poco tiempo las empresas irán actualizando sus versiones e irán incorporando los módulos de factura electrónica que sus proveedores les deben implementar”, indicó.

A la pregunta sobre si impacta mucho la normativa legal que tiene cada país en el impulso de la facturación electrónica, Xavier Franganillo señaló que “la Administración Pública es básica. En lo que no estoy de acuerdo es que cada país vaya por su lado en factura electrónica”.

En este punto, “es un problema que en España tengamos un modelo Facturae, en el norte de Europa el VL, en Estados Unidos otro y en Brasil otro, pero ciertamente lo que hacen bien los programas informáticos es tratar bien la información. Si partimos de formatos estructurados, convertir un Facturae español en un VL danés o al formato brasileño sería algo que al empresario no le debería costar ni dinero ni preocupaciones. Simplemente es una transformación y esto lo saben hacer bien los programas informáticos”, prosiguió el representante de PIMEC.

El problema viene, en su opinión, cuando para un empresario (y más cuando es una Pyme) que genera 400 facturas al año, poder generar una factura electrónica le supone un proyecto y una inversión. “Desde PIMEC tenemos la obligación de decirlo, porque nos parecería impensable pensar que un programa informático no me calcule el IVA, con lo cual también que no nos genere un formato de factura, que es una obligación legal en un país”, apostilló.

XXI Asamblea General

El próximo **29 de enero** tienes una nueva cita con **AUSAPE**

¡Te esperamos!



- Obtendrás una visión general del **estado de la Asociación**.
- Fruto de la reflexión llevada a cabo durante 2014, presentaremos el **nuevo Plan Estratégico de AUSAPE**.
- Contaremos con **Borja Vilaseca**, director del Máster en Desarrollo Personal y Liderazgo de la Universidad de Barcelona, fundador de La Akademia, y profesor de autoconocimiento. El escritor y colaborador habitual de El País Semanal nos hablará de **“El nuevo paradigma organizacional”**.



Reserva la fecha

29 de enero de 2015
Hotel Confortel Atrium
Emilio Vargas, 3 y 5. 28043 Madrid



A U S A P E
Asociación de Usuarios de SAP España
20 años creciendo juntos





SESIONES PARALELAS:

Partners que apuestan por la Pyme

La Jornada cuenta con el respaldo de importantes partners de SAP asociados a AUSAPE como Seidor, REALTECH, Tecnom, EY y Sothis, que impartieron sesiones paralelas. En sus presentaciones expusieron, desde un punto de vista estratégico y técnico, cómo sus soluciones basadas en sistemas SAP, pueden ayudar a pequeñas y medianas empresas a ser más eficientes.

REALTECH

Aitor Sánchez, Director del Área de Business Consulting en REALTECH España, explicó las ventajas de utilizar la central de suministro de sistemas informáticos basados en tecnología SAP que ha creado la firma, un modelo del que las Pymes se pueden beneficiar porque el pago por suscripción en sistemas SAP convierte una inversión (CAPEX) en un gasto (OPEX).

Con este servicio, REALTECH propone que pequeñas y medianas empresas que externalicen sus sistemas, administración, copias de seguridad, resolución de incidencias, mejora continua, gestión del personal de sistemas de información, etc., en lugar de tener sus sistemas de gestión básicos dentro de la organización.

TECNOCOM

“SAP Tesorería: El Big Data para el Tesorero” fue el título de la intervención de Joan Muñoz Poveda, Gerente de Soluciones ERP de Tecnom. En su exposición, puso de relieve cómo la gran cantidad de información que SAP genera en el ámbito de Tesorería, puede ser dirigida hacia una mejor forma de conocer la realidad y con ello mejorar las predicciones. Al tratar los datos bancarios apunte a apunte, la Pyme puede extraer análisis del tipo Balance Banco Empresa. También destacó que los flujos de cash-flow atomizados operación a operación son otra fuente de información ayuda a realizar predicciones. En definitiva, estas soluciones pueden ayudar a mejorar la autofinanciación mediante el análisis de los datos y a reducir, así, la incertidumbre del cash-flow futuro.

EY

Ana Santías Fernández y Jordi Solé Soldevilla, de EY, centraron su presentación en cómo una empresa puede optimizar e integrar sus procesos financieros y de reporting para la dirección. Lo hicieron apoyándose en un caso de éxito, a través del cual mostraron los beneficios obtenidos por una compañía que integró en sistemas SAP todos los procesos de corporativos: RR.HH., Finanzas, Control de Gestión y Compras.

Entre las ventajas conseguidas destacan la mejora en la eficiencia de los procesos y la reducción de tiempos vía workflow, así como las derivadas del despliegue internacional de la solución,

adaptando el modelo de gestión corporativo al resto de países donde tiene presencia. El despliegue del software de gestión también le ayudó a cumplir con los requisitos legales de cada país.

SOTHIS

La empresa SOTHIS, especializada en implantar soluciones SAP, formó equipo con la consultora estratégica Enzyme Advising Group para exponer la relevancia que tiene gestionar la transformación y como mejorar la competitividad de una empresa. Lo hicieron con una ponencia de Sergio Sentías, Director de Negocio de Enzyme Advising Group, que se centró en temas estratégicos ofreciendo recomendaciones a través una sencilla guía de “Transformación & Competitividad for Dummies”.

Seidor, dos sesiones

De la mano de Sergio Martín, su Director de Preventa SAP Business One, Seidor llevó a cabo dos presentaciones. En la primera, expuso las principales funcionalidades de SAP Business One como suite que permite gestionar de forma integrada las áreas de Finanzas, Ventas, Servicios, Compras, Stock y Fabricación, con unas características muy adaptadas a las necesidades de la Pyme: coste asequible, agilidad en la implantación, fácil de usar y mantener, evolución permanente, etc. Además, explicó el valor diferencial que ofrece la compañía en un proyecto de implantación de la suite.

En la segunda, introdujo las novedades funcionales y técnicas de la nueva versión del producto, SAP Business One 9.1, en aspectos como usabilidad, implantación más rápida, ciclo de vida mejorado, la ventaja que conlleva SAP HANA, que redundan en mejoras de la lógica e infraestructura de negocio o los informes. También hizo hincapié en las mejoras introducidas en las áreas de gestión de la producción y de sucursales, así como en las soluciones sectoriales que ha desarrollado Seidor, basadas en su experiencia y conocimiento de SAP Business One.





REALTECH

ESPAÑA & LATAM

TU PREMIUM LOCAL PLAYER



ES AHORA

TECHEDGE

PREMIUM GLOBAL PLAYER

ESPAÑA & LATAM

TU PREMIUM GLOBAL PLAYER



S O M O S
LOS MISMOS
A H O R A
G L O B A L E S

www.techedgegroup.es

Joaquín Reyes, CIO de CEPSA



“La única forma de desarrollar nuevos mercados o conseguir mayor eficiencia es con soporte tecnológico”

El máximo responsable de los Sistemas de Información de CEPSA desgrana para la revista los retos tecnológicos a los que se enfrenta la multinacional española y la forma de abordarlos. Además, nos cuenta los proyectos tecnológicos que la organización tiene en su punto de mira y opina sobre las grandes tendencias y paradigmas que están marcando las inversiones y los cambios en los modelos de negocio.

¿Cuáles son los retos que afronta su compañía?

Internacionalización y eficiencia en los procesos. El primero es un vector de crecimiento. Estamos expandiendo la actividad de dos áreas de negocio, Exploración y Producción, y Química, en mercados en crecimiento, básicamente en Asia y Latinoamérica. Los mercados de consumo interno, España y Portugal, donde tenemos líneas como la venta de carburantes, comercialización, etc., tienen un componente de crecimiento mucho más limitado. No es posible obtener grandes resultados en estas áreas, en las que se busca sostenibilidad.

El segundo no es menos importante y se ha traducido en la creación de un Centro de Servicios Compartidos a nivel global, de forma que todas las funciones de soporte transversales (Administración, RR.HH., Finanzas o Sistemas) son consideradas actividades centralizadas que utilizan las unidades de negocio, ya libres de la responsabilidad de gestionarlas.

¿Cómo aborda CEPSA esa internacionalización y esa eficiencia de los procesos?

Lo hacemos a través de un Modelo de Gobierno que se basa en la implantación de procesos de servicios mediante procedimientos comunes. Hace muchos años ya lo implementamos en Sistemas de Información con un modelo basado en estándares de la ISO 20000 y 27001, por lo que IT actuó como referencia para la centralización del resto de áreas transversales.

En la ejecución, esto se traduce en la centralización y virtualización de las infraestructuras. En este sentido, tenemos un CPD Tier IV externalizado y completamente virtualizado desde hace ya un año que presta servicios a todo el mundo.

En mi opinión, estamos en el camino hacia la nube híbrida porque nadie puede pensar que un proceso global tiene que ejecutarse diseminado en múltiples infraestructuras.

A la hora de conseguir esa eficiencia, el ERP es clave.

¿Cómo ve el actual entorno de los sistemas de gestión?

Vivimos un momento en el que los ERPs tradicionales ofrecen la oportunidad de usar eficientemente los procesos globales. Por ejemplo, procesos como la gestión eficiente de los gastos de

viaje se convierten en posibilidades de eficiencia para un Centro de Servicios Compartidos porque tienen un volumen importante. Por tanto, la optimización de los procesos en el ERP, lejos de estar conseguida, se convierte un reto nuevo.

Esto coincide con la aparición de soluciones en la nube que pueden entrar en conflicto con las implantadas On-Premise. Tenemos un nuevo desafío en la renovación y redefinición de los procesos del lado del ERP o del de nuevas tecnologías como cloud y movilidad.

¿Y cómo se está adaptando una empresa como CEPSA a los nuevos entornos de trabajo en colaboración o la movilidad?

La propia empresa se convierte en un demandante de las soluciones de colaboración, que es el paradigma. Desaparece el concepto de puesto de trabajo anclado, ya que el nuevo modelo se basa en una colaboración virtual de un equipo que puede estar en cualquier parte del mundo. No podemos disponer de las mismas capacidades en todos los rincones del mundo, así que el trabajo en colaboración, con la ayuda de tecnología y soporte, son elementos fundamentales para la organización.

La colaboración con su componente social, junto con la movilidad, están permitiendo el acceso a la información desde cualquier lugar, que es condición básica para que no haya ninguna restricción al conocimiento desde ninguna ubicación.

En nuestro caso, a la hora de compartir la información y conocimiento de la compañía, juega un papel importante la intranet.

¿Cómo ha cambiado su rol desde que asumió la posición de CIO?

IT sigue ejerciendo su rol tradicional de organización de prestación de servicios, pero ha evolucionado para convertirse en un colaborador activo en la estrategia de negocio y, para ello, tiene que entender y colaborar en la definición de los productos y servicios que la empresa quiere ofrecer a los clientes. Se está produciendo una ruptura de los nichos tradicionales en los que una compañía trabajaba en áreas estancas.

Los Comités de Dirección (desde el CEO hasta los Directores de las diferentes áreas de negocio) están viendo que la única forma de desarrollar nuevos mercados o conseguir mayor eficiencia es con soporte tecnológico, con una nueva redefinición de los procesos de negocio en función de oportunidades tecnológicas.

¿Cuál es el escenario SAP que tiene implantado CEPSA?

En el año 1997 tomamos la decisión de implantar SAP R/3, que prácticamente estaba naciendo. Fuimos pioneros y, desde entonces, hemos sido consecuentes y fieles a una estrategia: un único SAP, un único proceso corporativo en toda la organización.

Es bastante atípico, porque implantar un ERP tiene un componente organizativo, de cultura, de cambio complejo para las compañías, y la forma de minimizar ese problema es atender por separado a lo que pide cada unidad de negocio a la empresa.

Nosotros tenemos un único sistema, un solo mandante. Hemos ido creciendo con bastante prudencia y, a día de hoy,



11 años como CIO de CEPSA

Empezó su actividad profesional como responsable de seguridad nuclear hasta que en 1997 se incorporó al Departamento de Investigación Operativa de CEPSA y, desde entonces, ocupó diferentes posiciones de responsabilidad, muchas de ellas vinculadas a la automatización de procesos de ingeniería, incluida la dirección de esta área.

Desde 2003 asumió la Dirección de Sistemas de Información, desde la que gestiona un equipo global compuesto por 180 profesionales.

tenemos una única solución -SAP ECC- y sobre ella se enlazan dos satélites: SAP Retail para tiendas en puntos de venta de carburante, y SAP Utilities, para gestionar los negocios de gas y energía.

Hemos ido enriqueciendo la solución con todos los componentes de los portales de compra SRM y, recientemente, SAP HCM con las soluciones en la nube de SuccessFactors, como complemento para la gestión del talento.

Hablando de la nube, ¿cuál es su estrategia en esta área?

Manteniendo un principio básico de gobierno, que es una única solución, un único proceso que nos permite ahorrar y aprovechar sinergias, estamos llegando a soluciones integradas en cloud. Es un camino irreversible porque la mayoría de los servicios que se van a demandar serán en la nube, por los costes variables, así como por la mayor facilidad y rapidez en el despliegue. Y no se entenderá que los CIOs no seamos capaces de ofrecer

servicios con un modelo de prestación en la nube por las características que se nos exigen hoy: agilidad y flexibilidad.

Este año también hemos incorporado SAP for Travel & Expenses, y nos hemos convertido en la primera referencia en España. Ha sido un despliegue progresivo en todas las compañías, buscando elementos diferenciales en cada oleada.

¿Qué tecnologías y grandes proyectos están barajando para 2015?

Estamos evaluando una posible migración global a SAP HANA, cuyo escenario no se puede improvisar.

Con independencia de lo que la tecnología pueda ofrecernos, nuestros proyectos están claros. En la línea de crecimiento internacional, tenemos que desplegar en nuevos continentes y escenarios todos nuestros procesos corporativos. Estamos abriendo los mercados de Indonesia, Malasia, Tailandia y China. Es la primera vez que aterrizamos en Oriente y hemos llegado con muchísimo impulso.

El ERP de SAP no cubre todas nuestras necesidades, aunque todo está conectado con él. Tenemos un sistema propio



de gestión de todas nuestras plantas químicas y de refinerías y en este ámbito tenemos varios frentes como la automatización o la incorporación de nuevas tecnologías como M2M.

El desarrollo de la multicanalidad y temas de medios de pago online también forman parte de nuestra estrategia de proyectos para 2015.

¿Su presupuesto tecnológico crecerá para el próximo año?

Habrà crecimiento pero pequeño. En casi todas las compañías, ya no es IT quien pide que crezcan los presupuestos porque, con la centralización, la consolidación, etc., generamos ahorros suficientes para invertir en el desarrollo de nuevas tecnologías. Además, las iniciativas vinculadas a desarrollo de nuevos negocios o de crecimiento internacional, van asociadas también a las nuevas acciones de inversión.

Desde su perspectiva, ¿cuáles son las tecnologías más disruptivas en los últimos años?

La que ha sido más disruptiva es la virtualización, pero los beneficios de esta tecnología ya están conseguidos. Si hablamos de futuro, pienso que es la nube porque va a multiplicar por cinco las oportunidades de negocio para el proveedor, así como el escenario de servicios posible. Para los clientes, es exactamente igual.

Se abren oportunidades de crecer sobre cloud y conseguir agilidad, flexibilidad, reducción de costes o la incorporación de nuevos servicios, así como de generar nuevas capacidades de innovación, aunque vaya a traer nuevas complejidades.

¿Qué le motiva a seguir perteneciendo a AUSAPE?

La capacidad de compartir experiencias con otros clientes y conocer dónde están los problemas, es una necesidad que todos tenemos por igual. También por la posibilidad de influir de forma muy positiva en SAP.

Además, beneficia a SAP al tener una voz unificada que les orienta y les ayuda a entender qué es lo importante para los clientes.

Business
Applications
Maximized



Maximice su mundo SAP

fours SAP Application
Management
by Softtek

Softtek, uno de los mayores socios Globales SAP con presencia en Europa, América y Asia; nombrado "SAP Strong Performer" por Forrester.

- 19 años de experiencia en servicios SAP
- +900 proyectos exitosos
- +60 clientes activos SAP
- 17 clientes Fortune 50
- Fuerte apuesta por el mercado Europeo liderando desde España
- Proveedor global y socio de servicios SAP
- Soluciones basadas en las últimas apuestas tecnológicas: SAP WPB y SAP Fiori
- Modelo Global Nearshore™ con focalización en AMS, metodología y enfoque propio FourS 4S
- 13 SAP Awards of Excellence en los últimos 11 años y 3 ASUG Awards

Clasificado "Proveedor Global Clave en Mantenimiento de Aplicaciones" en el Cuadrante Mágico de Gartner (Oct-2013)



softtek.com
info.sapeuropa@softtek.com
Tel: + 34 981 980 800



Entrevistamos a Salvador Sagrado, socio responsable global de SAP en everis

“Para everis, todos los proyectos realizados con SAP son estratégicos”

El directivo de everis hace un recorrido por las fortalezas y la estrategia de la compañía en el entorno SAP. Un área con un importante peso en la facturación de la compañía, que ha integrado en su oferta de valor tecnologías como Big Data, Analytics, Movilidad o Cloud.

Háblenos de las grandes fortalezas de everis en el entorno SAP

Una de las grandes fortalezas de everis, como global partner de SAP, es la capacidad de complementar nuestra oferta con nuevos servicios de alto potencial. Cada vez tenemos una oferta de negocio más diversificada y, al mismo tiempo, especializada, que complementan nuestros servicios de consultoría y hacen que influyamos en el core business de nuestros clientes para que sean más competitivos.

Si a ello le sumamos que desde hace un año formamos parte de la corporación multinacional NTT DATA, podemos decir que ahora somos una compañía todavía más global, con capacidad de realizar proyectos en todo el mundo y con la posibilidad de abordar propuestas de mucho mayor calado.

En el área de servicios SAP, ¿con qué plantilla cuenta y en qué sectores son más fuertes?

En el área especializada en SAP, everis cuenta con más de 800 profesionales, de los que cerca del 40 por ciento son profesionales certificados, con especial experiencia y conocimiento de las problemáticas específicas de cada uno de los sectores en los que desarrollamos nuestro negocio.

Al formar parte de una corporación como NTT DATA, tenemos llegada a nuevos proyectos desde los que aportar nuestro conocimiento y contrastar cómo los más de 8.500 profesionales de la compañía están haciendo desarrollos específicos en otras regiones del mundo. Esto nos permite ver la situación con un cariz más global y creativo.

¿Qué peso específico tiene la división en los resultados totales de la compañía y cuáles son sus expectativas de crecimiento en 2014?

Para everis, todos los proyectos realizados con SAP son estratégicos. Así lo pone de manifiesto nuestro peso en la facturación total de la compañía, que asciende a más del 10 por ciento. Además, mantene- mos un potencial de crecimiento y unas expectativas ilusionantes de cara al próximo año. Seguiremos aumentando nuestro volumen de

negocio en servicios SAP tanto en Europa como en Latinoamérica en una media que rondará el 20 por ciento en los próximos doce meses.

¿Cuáles son los pilares en los que basa su estrategia para el entorno SAP?

Principalmente dos. En primer lugar, el talento. Al igual que en el resto de la compañía, nuestro modelo tiene en su epicentro a las personas y, por tanto, ponemos mucho foco en atraer a los mejores profesionales, en formarlos de manera adecuada y en hacerlos sentir parte de la gran familia everis, an NTT Data Company.

El segundo es una conjugación adecuada de nuestras capacidades globales, el profundo conocimiento que tenemos del negocio de nuestros clientes y, cómo no, nuestro completo know-how de las soluciones SAP que, combinado, nos permite abordar con garantías de éxito cualquier proyecto sobre la plataforma tecnológica SAP en, prácticamente, cualquier país del mundo.

¿Cómo ha introducido everis en su oferta las grandes tecnologías como Big Data, Analytics, Movilidad o Cloud...?

everis siempre se ha caracterizado por estar en la vanguardia tecnológica y, por tanto, siempre estamos incorporando en nuestra oferta de valor aquellas soluciones más innovadoras que permitan proporcionar a nuestros clientes las mejores soluciones. De esta manera, les acompañamos en la mejora y el desarrollo de sus negocios.

Para integrar en nuestra oferta de valor tecnologías como Big Data, Analytics, Movilidad o Cloud, lanzamos en su momento cuatro iniciativas globales con foco en este tipo de servicios. A día de hoy ya contamos con un gran número de experiencias exitosas en cualquiera de estos ámbitos, así como un gran número de profesionales especializados en estas disciplinas.

De estas tecnologías, ¿cuáles son las que están siendo más demandadas en el mercado español?

Aunque Big Data, Analytics, Movilidad y Cloud son las prioridades de TI más importantes en todas las industrias, su adopción en

España es aún lenta. Las compañías en muchos casos no tienen claro cómo poner a disposición de sus negocios todo el potencial que estas nuevas tecnologías aportan.

En función de nuestra experiencia y de los distintos informes y encuestas que hasta la fecha se han elaborado tratando estos temas, creemos que la adopción del Cloud es una realidad en las empresas de tamaño medio. La Movilidad, pese a los beneficios que puede aportar desde el primer momento, se va adoptando de una manera más lenta y, finalmente, Analytics y Big Data son consideradas como tecnologías de muy alto potencial, si bien el reto para estas últimas se encuentra en la construcción de una ventaja competitiva a través del procesamiento adecuado de grandes volúmenes de información.

Desde la perspectiva de negocio SAP, ¿qué sectores están siendo más activos en la puesta en marcha de proyectos de más envergadura?

En general, la tecnología SAP es utilizada por la gran mayoría de los clientes considerados como referentes en cada sector. La aparición de nuevas tecnologías disruptivas como son Big Data, Analytics, Movilidad y Cloud y la capacidad de la tecnología SAP para poder sacar una ventaja competitiva de éstas, hacen que el mercado, en general, esté bastante activo lanzando importantes proyectos, cuyo objetivo final es la mejora del resultado en sus negocios utilizando la palanca de la tecnología.

Describanos alguna iniciativa interesante llevada a cabo en clientes por everis con soluciones SAP

Seguramente, el proyecto de transformación más relevante en un municipio que everis ha llevado a cabo en España en el ámbito de soluciones SAP ha sido el Plan de renovación de los sistemas del Instituto Municipal de Hacienda del Ayuntamiento de Barcelona. En el mismo, y que ha sido puesto en marcha recientemente, se ha implantado la solución SAP TRM (Tax & Revenue Management) para dar cobertura a los procesos de gestión tributaria del IVTM y a la recaudación de todos los tributos y sanciones del Ayuntamiento. El nuevo sistema SAP TRM ha sido implantado por everis en colaboración con el Instituto Municipal de Informática en un proyecto de unos 2,5 años y ha supuesto el inicio de la amortización del mainframe dedicado en el IMH, la integración con más de 40 sistemas y los distintos canales (010, OAC's, portal web, distritos,...), dando lugar a la nueva plataforma de gestión tributaria y de recaudación basada en soluciones SAP.

¿Cómo ve everis el papel de AUSAPE en el entorno SAP y qué le aporta su pertenencia a la Asociación?

AUSAPE juega un papel muy importante en España al permitir, entre otras cosas, el intercambio libre de opiniones entre sus miembros con relación a los productos SAP, así como cierta influencia en el desarrollo del software SAP ante requisitos específicos de los usuarios de SAP en España.

A everis le aporta mucho valor pertenecer a esta asociación, y para nosotros es un canal "privilegiado" para entender de primera mano algunas necesidades de nuestros clientes.

Finalmente, de cara a 2015, ¿son optimistas con respecto a la evolución del mercado?

La Comisión Europea plantea un escenario en el que la recuperación económica en Europa está siendo más lenta y débil de lo previsto hace seis meses. En este sentido, todo apunta a que España, que según estimaciones podrá crecer un 1,2 por ciento este año, está pasando de experimentar unos efectos de crisis profunda a unas perspectivas, cuanto menos, más favorables. Considerando lo anterior, desde everis miramos al 2015 con cierto optimismo, viendo un año de oportunidades de crecer y de seguir ofreciendo soluciones innovadoras que aporten valor a nuestros clientes.



“En general, la tecnología SAP es utilizada por la gran mayoría de los clientes considerados como referentes en cada sector”

Entrevistamos a Amadeu Carbó, Director de NGA Spain & Portugal

“Somos una compañía global con fuerte presencia local”

Amadeu Carbó se incorporó a Arinso Ibérica (hoy NGA Global Resourcers) en el año 2000 y hoy es el máximo responsable de la compañía en España. Entrevistamos a este experto conocedor del mercado tecnológico y de la función de RR.HH., que nos habla de las fortalezas, estrategia y oferta de la multinacional a nivel global y local.

Háblenos de las fortalezas de NGA Human Resources como un jugador en el mercado de software y servicios de RR.HH. a nivel mundial.

NGA es uno de los líderes globales en servicios y software de recursos humanos. Lo que nos hace diferentes es lo que llamamos “the NGA Advantage”, un concepto que representa la combinación de 40 años de experiencia, especialización y conocimiento en RR.HH., plataformas tecnológicas y aplicaciones de vanguardia, y nuestro porfolio global de opciones de servicio flexibles, dando así soporte a organizaciones ágiles, conectadas globalmente. En definitiva, flexibilidad en el delivery, utilización del mejor software del mercado, así como foco y especialización en recursos humanos.

¿Cuál ha sido su evolución en España?

Somos uno de los cinco mayores proveedores de servicios de recursos humanos del mundo, con oficinas en más de 35 países de los cinco continentes y una plantilla global de más de 8.500 empleados.

En España estamos presentes desde 1998, y actualmente tenemos un equipo de más de 900 profesionales distribuidos entre las oficinas de Madrid, Barcelona y nuestro Centro de Servicios de Granada. Somos una compañía global con fuerte presencia local.

¿Y cuáles son los ejes de su estrategia de la compañía?

Nuestra estrategia ha sido desde siempre mantener al cliente como centro de toda nuestra actividad. Mejorar el grado de satisfacción de nuestros clientes e incrementar el número de Clientes referenciables, forma parte del ADN de nuestra compañía. En dicho sentido, desde nuestros orígenes, hemos acompañado a nuestros clientes en la evolución de la función de RR.HH. y los avances tecnológicos, desde la implantación de ERPs, inicialmente con herramientas y procesos de administración de personal y nómina. Más tarde, nos extendimos a la totalidad de procesos con la gestión del talento y soluciones globales de Nómina, hasta llegar a las actuales soluciones Cloud, pasando por la creación de Centros de Servicio Compartidos y Centros de Excelencia, soluciones en movilidad y la mejora de la “Employee Experience”.

Por esta razón, son clave en nuestra estrategia la innovación, la capacidad para el delivery de servicios líderes en el mercado, la

búsqueda constante de mejoras en la calidad de nuestros servicios, de los procesos, la automatización, el control y la eficiencia. Lo anterior sólo es posible gracias a que contamos con los mejores profesionales y, por eso, atraer y retener a los mejores talentos es el segundo eje de nuestra estrategia.

¿Cómo se materializa esta estrategia en sus soluciones y servicios?

Las soluciones y servicios que ofrecemos a nuestros clientes se basan en tres ejes claros: **Consultoría** en Administración de Personal, Nómina, Global Payroll, Talent Management, Mobility, Business Consulting, etc., con soluciones estándar de mercado de nuestros partners, On-Premise y Cloud; **Outsourcing** de procesos, combinando servicios BPO para RR.HH. con tecnología On-Premise o en Cloud (BPaaS) y, finalmente, **Tecnología** con nuestra plataforma BPO para RR.HH. (euHReka), combinada con aceleradores para la implantación de proyectos y servicios de operaciones.

¿Qué tipo de empresas y sectores que más demandan sus soluciones y servicios?

Trabajamos con empresas de todos los tamaños y sectores, tanto con las compañías del Fortune 500 y del Ibex 35 como con la mediana empresa.

Desde una perspectiva general, ¿cuáles son las principales preocupaciones hoy de los departamentos de recursos humanos?

La globalización, los cambios demográficos y las rápidas innovaciones tecnológicas han tipificado las necesidades de las corporaciones. Las empresas buscan rapidez, flexibilidad, facilidad de adaptación a los cambios y poder interactuar con las personas de forma rápida y eficiente, utilizando las tecnologías para generar conocimiento y redes de colaboración.

¿Hay especificidades en España?

Desde nuestra perspectiva, la función de RR.HH. de la empresa española es equiparable a la de cualquier empresa a nivel mundial. El gran cambio se ha producido por la irrupción de las nuevas tecnologías y la internacionalización de las empresas. Tal vez única-



“Actualmente tenemos un equipo de más de 900 profesionales distribuidos entre las oficinas de Madrid, Barcelona y nuestro Centro de Servicios de Granada”

mente destacaría que las tendencias entran con unos meses de retraso respecto al resto de Europa.

¿Cómo resuelve estas necesidades su oferta?

La oferta de NGA incorpora siempre las últimas novedades tecnológicas. Así, por ejemplo, en el universo SAP hemos incorporado en el área de Cloud la suite de SuccessFactors y todas las innovaciones en movilidad con Fiori, Screen Personas y HR Renewal. En el mercado de Global Payroll, hemos lanzado la solución Payroll Exchange, una solución única que reduce la complejidad de la Nómina Global al conectar fácilmente Sistemas de Gestión de RRHH Cloud y/o ERPs con soluciones de nómina en más de 145 países.

Tecnologías como cloud o movilidad, que son tendencias claras en los últimos años, ¿cómo se han ido incorporando a su oferta?

Hemos ido incorporando paulatinamente a nuestra oferta las nuevas tendencias tecnológicas. Así, por ejemplo, en Cloud y concretamente en SuccessFactors, disponemos ya de 115 consultores a nivel Global, hemos efectuado 31 implantaciones y 260.000 empleados de nuestros clientes están ya bajo dicha plataforma. Acabamos de finalizar la primera implantación de SuccessFactors Employee Central + SAP Cloud Payroll en Estados Unidos y hemos sido seleccionados para la primera implantación de dichas características en Francia.

¿Hay campo para la innovación en RR.HH. y, más importante, espíritu de modernización en las áreas de HR de las empresas?

La función de RR.HH. está totalmente abierta a las posibilidades que le brinda la tecnología. De hecho, RR.HH. es uno de los segmentos de mercado que más está creciendo en el ámbito del software Cloud, buscando la simplificación de procesos, la rapidez de la puesta en marcha y la facilidad de adaptación a los cam-

bios. Así, temas como Talent Management, movilidad, social business, están en la agenda de la mayoría de los Directores de Recursos Humanos.

¿Qué objetivos de crecimiento se ha marcado la compañía a nivel global y en España para 2014?

Pensamos que el impacto de la crisis todavía condiciona los presupuestos de inversión de nuestros clientes, por lo que nos marcamos un objetivo de crecimiento prudente, del 5 por ciento. A nivel global, el crecimiento es mayor, con la entrada en nuevos mercados como Japón y China.

Explíquenos en qué consiste su alianza con SAP y por qué soluciones de SAP están apostando

Somos Gold Partner de SAP desde nuestros orígenes. Llevamos más de 20 años implementado soluciones SAP HCM con más de 2.000 consultores en nuestra plantilla. Además, también somos BPO partner de SAP y nuestra solución euHRReka es powered by SAP. En la actualidad hemos incorporado también a nuestra oferta Fiori, Screen Personas y HR Renewal.

Respecto a SuccessFactors, somos Service Partner a nivel Global, BPO Partner en UK, además de VAR en un gran número de países.

¿Qué le aporta a NGA su pertenencia a AUSAPE?

Somos socios de AUSAPE desde hace casi 14 años. Pensamos que la Asociación de Usuarios de SAP en España y, en concreto, el Grupo HCM juega un papel muy importante para NGA como canal de comunicación entre todos los actores (SAP, clientes y proveedores) porque nos permite compartir problemáticas comunes, experiencias, necesidades y soluciones.

Desde NGA, siendo RR.HH. el foco de nuestro negocio, consideramos fundamental nuestra participación e intentamos aportar nuestras experiencias, conocimiento y valor añadido.

Luis Jorge Salgado Farias

Presidente de la Junta Directiva / *President of ASUG Colombia*

BELCORP

Gerente Corporativo de Soluciones, Operaciones e Innovación, VPTI /

Corporate General Manager of Solutions, Operations and Innovation, VPTI



“ASUG Colombia es un lugar en el que la Comunidad de Miembros puede crear y mantener redes de valor”

“ASUG Colombia allows Members of the Community to create and maintain value networks”

En este número cedemos la palabra a ASUG Colombia, un Grupo de Usuarios que se creó en 1.999 a iniciativa de 22 compañías que habían llevado a cabo las primeras implementaciones de SAP en Colombia. El Presidente de su Junta Directiva, Luis Jorge Salgado, nos habla de los hitos logrados y de los objetivos de la Asociación, que hoy cuenta con 104 empresas asociadas.

In this issue, we give the floor to ASUG Colombia, a user group created in 1999 by 22 companies among the first to implement SAP in Colombia. The Chairman of the Board, Luis Jorge Salgado, tells us about the milestones they have achieved and the goals pursued by the association, which today has 104 member firms.

¿Cuál ha sido la evolución del número de miembros desde su fundación hasta hoy?; ¿Cuántos miembros tiene y cuál es el perfil de las organizaciones que pertenecen al Grupo?

Inicialmente contamos con la participación de 22 compañías pertenecientes al sector Large Enterprise. No obstante, el continuo reto de las diferentes Juntas Directivas en aportar un valor añadi-

How has the number of members grown from when the group was set up until now? How many members are there, and what are the profiles of the organizations that belong to the group?

We started out with 22 companies from the large-enterprise sector. The continuous challenges facing the various boards in focusing members of the community on adding value have led to

do a la Comunidad de Miembros ha generado un crecimiento importante y hoy contamos con 104 compañías pertenecientes al sector Large y Medium Enterprise. Estas empresas pertenecen a cuentas locales y globales en todos los sectores económicos del país. Nuestra meta es seguir creciendo con una propuesta de valor que nos permita tener una mayor cobertura de la base instalada.

Desde su punto de vista, ¿qué valor estratégico ofrece la Asociación a sus empresas miembro?

ASUG Colombia es un lugar en el cual la Comunidad de Miembros puede crear y mantener redes de valor a través de espacios de encuentro, espacios de capacitación y espacios para compartir experiencias, que faciliten la construcción de soluciones para innovar, optimizar y potenciar los conocimientos y servicios SAP.

¿Qué relaciones tiene la Asociación con SAP a nivel local y con SAP AG?

Es una relación que ha ido creciendo día a día. Hoy contamos con un único interlocutor en SAP, que canaliza los diferentes requerimientos con las diferentes áreas de SAP tanto locales como regionales. Para nosotros, es importante el acompañamiento que SAP ha brindado a todas las actividades que ASUG Colombia ha emprendido.

¿Cuáles son sus objetivos principales como Asociación de Usuarios de SAP para los próximos dos-tres años?

Nuestros principales objetivos como Grupo de Usuarios es culminar proyectos tan importantes como el nuevo portal para la Comunidad de Miembros en 2015, el cual se encontrará bajo plataforma SAP; el proyecto de influencia con el tema de localizaciones, así como la definición de un único modelo que apoye la gestión de los Grupos de Usuarios que pertenecen a AUSIA con el respaldo y aval de SAP. Finalmente que nuestro XVI Congreso ASUG Colombia, máximo evento anual que congrega al Ecosistema SAP, siga creciendo. Estos objetivos serán materializados bajo cuatro importantes pilares:

- Compartir conocimiento, que se logra con el intercambio de información y/o experiencias con los usuarios de las compañías vinculadas a nuestra comunidad y con los demás actores del ecosistema SAP.
- Influenciar: ser el único canal oficial de comunicación entre SAP y las compañías, con el fin de atender temas relacionados con localizaciones y calidad en los servicios que nos brinda nuestro proveedor de software.
- Red de contactos: ampliar nuestra cobertura en el ecosistema SAP tanto a nivel local como iberoamericano.
- Potenciar el uso de las funcionalidades de SAP y brindar oportunidades de innovación para nuestras compañías.

¿Qué le aporta a su Grupo de Usuarios su pertenencia a AUSIA?

Un escenario valioso. Juntos podemos crecer con las experiencias de los Grupos de Usuarios más maduros, al mismo tiempo que logramos esa influencia a nivel regional con SAP. Es una oportunidad que AUSIA debe aprovechar en beneficio de sus miembros.



significant growth. Our membership today consists of 104 large- and medium-sized enterprises with local and global accounts in every sector of the country's economy. Our aim is to continue to grow through added-value proposals that will expand our coverage of the installed base.

In your opinion, what strategic value does the association offer its member companies?

ASUG Colombia is somewhere members of the community can create and maintain value networks through places to meet, organize training, and share experiences, places that make it easier to come up with solutions for innovating, optimizing and enhancing SAP services and know-how.

What relationship does the association have with SAP on a local level and with SAP AG?

It is a relationship that has been growing on a daily basis. Today we have one single contact at SAP who channels the various requirements with the various local and regional areas of SAP. The assistance SAP has been providing for all Asug Colombia's activities is very important.



What are your main goals for the next two-three years?

As a user group, our main objectives include completing important projects like the new members community portal in 2015, which will be on an SAP platform; the influence project for localizations and defining a single model to support the user groups belonging to AUSIA with backing and endorsements from SAP; and, lastly, our 16th ASUG Colombia Congress, which is the main event of the year and brings the SAP ecosystem together under one roof. These milestones will be achieved on the basis of four key factors:

- *Sharing know-how, which is achieved by exchanging information and/or experiences with users at the companies associated with our community and with other players in the SAP ecosystem.*
- *Influence: being the only official means of communication between SAP and the companies for dealing with localization-related issues and the quality of services rendered by our software provider.*
- *Contact Network: extending our coverage within the SAP ecosystem locally and across Latin-America.*
- *Fostering the use of SAP features and offering our companies opportunities for innovation.*

What does membership of AUSIA offer your user group?

A scenario of great value. Together, we can grow through the experience of the more mature user groups and obtain that influence on a regional scale with SAP. This is an opportunity AUSIA should exploit for the benefit of its members.



¡ASÓCIATE!

Grupos de trabajo • Acceso a formación certificada • Participación en foros



Majed Almutairi
 Presidente de / *President of* SUG MENA
SAUDI ARAMCO
 Director, SAP Change Management and Communications



“Somos la comunidad de TI de mayor envergadura en la región MENA”

“We are the largest IT community in the MENA region”

El Presidente de SUG MENA, el Grupo de Usuarios de SAP en Oriente Medio y Norte de África, nos habla de la experiencia de la Asociación desde su creación en 1994, el mismo año en el que nació AUSAPE, y nos cuenta sus planes a corto plazo. En ese horizonte, pretende crecer en número de empresas asociadas y ampliar su influencia a través de diversos programas, entre otros objetivos.

¿Cuándo se creó el Grupo de Usuarios y quiénes fueron sus impulsores?

El grupo se fundó en 1994, durante las primeras implementaciones de SAP R/3 en la región. En aquella época sólo había seis cuentas y, con esfuerzo personal, fundé el grupo con tan solo seis miembros.

Se organizó con el objetivo de intercambiar experiencias, conocimientos, mejores prácticas y experiencia del sector entre homólogos.

El Grupo de Usuarios de SAP en Oriente Medio y Norte de África (SUG MENA) es una organización independiente sin ánimo de lucro cuyo objetivo es proporcionar una perspectiva colectiva so-

The President of SUG MENA (SAP User Group Middle East & North Africa) talks about the experience of the Group since its foundation back in 1994 (the same year AUSAPE was born) and details its short term plans. In that horizon, the Group is mainly focused on member growth and the extension of their influence throughout several programs.

When was the User Group born and who was the person(s) who triggered it?

The group was found in 1994 when during the first SAP R3 implementations in the region. There were only 6 accounts at the time, and with a personal effort, I found the group with only 6 members.

It was set up with a vision to exchange experiences, knowledge, best practices and industry expertise among peers.

The SAP User Group-Middle East & North Africa (SUG MENA) is an independent 'not for profit' organization to provide a collective view on local and regional specific needs. As a member of SUGEN (SAP User Group Executive Network), a body consisting of 16 international user groups, we also share the concerns of our members and influence SAP at a global level.

bre las necesidades locales y regionales. Como miembros de SUGEN (SAP User Group Executive Network), un órgano compuesto de 16 Grupos de Usuarios internacionales, también compartimos las preocupaciones de nuestros miembros e influimos en SAP a nivel mundial.

¿Cómo ha crecido el número de miembros desde su fundación?

Con el tiempo, el grupo ha evolucionado y hoy en día sus miembros se cuentan por centenares. Desde el lanzamiento oficial de SAP MENA y con el rápido crecimiento de la base de clientes de SAP, el Grupo de Usuarios también ha crecido.

¿Cuántos miembros tiene y cuál es el perfil de las organizaciones integrantes?

Como no hay que abonar ninguna cuota por ser miembro, contamos con una enorme base. Nuestros miembros abarcan todos los sectores y tienen diversos tamaños. Somos la comunidad de TI de mayor envergadura en la región MENA.

En su opinión, ¿qué valor estratégico aporta el Grupo de Usuarios a las empresas que lo constituyen?

Nuestros objetivos son los siguientes: facilitar el networking, el intercambio de conocimientos y las mejores prácticas entre los miembros y ofrecer una plataforma mediante la cual los miembros puedan influir en SAP e impulsar el desarrollo futuro de productos y servicios de SAP. Somos los portavoces independientes de los usuarios de SAP en la región MENA, al mismo tiempo que garantizamos una estrecha colaboración entre SAP MENA y SAP a nivel mundial.

¿Cómo es la relación entre el Grupo de Usuarios y SAP local y con SAP AG?

Colaboramos estrechamente con SAP a nivel regional e internacional. A nivel mundial, uno de los miembros de nuestra Junta es el Presidente de SUGEN. A nivel regional, además del diálogo continuo con SAP MENA, hemos creado tres organismos



“Colaboramos estrechamente con SAP a nivel regional e internacional.

A nivel mundial, uno de los miembros de nuestra Junta es el Presidente de SUGEN”

“We work closely with SAP regionally and internationally. Globally, one of our board members is the chairman of SUGEN”

How has it grown in the number of members been since its foundation?

The group evolved over time and members are in hundreds today. Since the official launch of SAP MENA, and with the fast growth in SAP customers' base, SUG MENA have grown as well.

How many members does it have, and what is the profile of the organizations that belong to it?

With membership fees being free, we have huge membership base. Our members span all industries as well vary in size. We are the largest IT community in the MENA region.

From your point of view, what is the strategic value that the User Group offers to its member companies?

Our aims are to facilitate networking, knowledge exchange and best practices amongst members and provide a platform for members to influence SAP and drive the future development of SAP products and services. We are an independent voice for SAP users in the MENA region, while we ensure close collaboration with SAP MENA and SAP globally.

How is the relationship between the User Group and SAP local and with SAP AG?

We work closely with SAP regionally and internationally. Globally, one of our board members is the chairman

of SUGEN. Regionally, beside the ongoing set dialog with SAP MENA, we created additional three ongoing engagement bodies. An Executive Council comprised of all C level staff of our members, and Executive Exchange (EE) which is comprised of operational leaders of our members, and special groups (SIGs) that are interest specif c.

Which are the major milestones as SAP User Group?

Milestones are frst was the formation in 1994, then was the election of the board, then the formation of EE, EC, and SIGs. Key milestone was the joining of SUGEN and then the election of one of our board members to be the chairman of SUGEN.

más de participación continua: un consejo ejecutivo compuesto de todos los cargos directivos de nuestros miembros, un intercambio ejecutivo (EE) compuesto de los directores operativos de nuestros miembros y grupos especiales (SIG) con intereses específicos.

¿Cuáles son los hitos principales como Grupo de Usuarios de SAP?

El primer hito fue su formación 1994, luego se eligió la junta y luego se formaron los EE, EC y SIG. Otro fundamental fue unirse a SUGEN y la elección de uno de los miembros de nuestra Junta como Presidente de SUGEN.

¿Cuáles son sus objetivos principales para los próximos 2-3 años?

Nuestro objetivo es aumentar nuestra base de usuarios, llegando al resto de los usuarios de la región, en especial de los países norteafricanos.

Además, queremos ampliar la influencia por medio de la introducción de programas más influyentes en la región, así como la Junta del Grupo de Usuarios, ya que nuestra base de usuarios ha aumentado.

Pretendemos también crear una oficina con personal permanente a tiempo completo para el Grupo de Usuarios.

¿Qué ventajas tiene para el Grupo de Usuarios el hecho de formar parte de SUGEN?

Los elementos más importantes son la exposición, la colaboración y la posibilidad de compartir experiencias.



Junta Directiva de SUG MENA / Board of SUG MENA.

What are your main goals for the next 2-3 years?

Our goal is to grow our users base where we will reach out for the rest of the regions users especially in the countries of North Africa.

We also want to expand the influence by introducing more influent programs in the region, as well as the Board of the users group as our users base have grown.

Finally, we have the goal of creating a permanent full time officers for the users group

What are the advantages for the User Group of being part of SUGEN?

Exposure, collaboration and sharing of experiences are the most important elements.

Solicitud de Suscripción Gratuita a la Revista de AUSAPE

EMPRESA _____

ASOCIADO AUSAPE SI NO _____

NOMBRE _____

CARGO _____

DIRECCIÓN _____

CP _____

POBLACIÓN _____

PROVINCIA _____

TELÉFONO _____

E-MAIL _____

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





Berlys migra su entorno a SAP Business Suite powered by SAP HANA para dar respuesta a sus necesidades de negocio

Berlys ha llevado a cabo con éxito el proyecto de migración a SAP Business Suite powered by SAP HANA con Seidor como partner. Esta nueva solución de SAP potenciada por SAP HANA le permite gestionar el negocio en tiempo real, implementar nuevos procesos de negocio hasta la fecha inabordable, mejorar procesos clave ya existentes y adicionalmente simplificar la complejidad de su instalación en cuanto a número de sistemas y redundancia de datos. Ambas empresas nos hablan de la iniciativa y los beneficios obtenidos de la implantación.

Berlys, empresa centenaria y con una larga trayectoria previa como negocio familiar a sus espaldas, está especializada en la producción y distribución de pan precocinado y productos congelados de panadería, bollería y pastelería. Diariamente, sirve a más de 18.000 clientes en España y Portugal -donde dispone de 18 delegaciones propias- como en otra veintena de países del continente europeo y americano. Desde su departamento de I+D, innova continuamente con nuevas propuestas para anticiparse a la demanda de los consumidores y fomentar una alimentación saludable.

La plantilla de Berlys está formada por más de 1.300 profesionales, y cuenta con siete plantas de producción con tecnología de vanguardia, dos centros logísticos, 130 puntos de distribución en España y Portugal, así como 30 distribuidores para el resto de Europa, Estados Unidos, México y Chile. En 2013, facturó 220 millones de euros. Junto a la baguette, producto estrella de Berlys, en su gama de productos podemos encontrar desde bollería gourmet congelada a panadería especial para celíacos, repostería delicatessen o productos de bollería que, una vez descongelados, están listos para servir sin tener que pasar por el horno.

Desde su centro de relación con el cliente (CRC), gestionan la recepción y entrega de pedidos con la máxima celeridad, seguridad y eficacia, ya que su sistema logístico debe transportar cada año más de 15 millones de cajas para sus clientes de los sectores de panadería, pastelería, hostelería, grandes superficies, bares, hoteles y restaurantes.

GESTIONAR EL NEGOCIO EN TIEMPO REAL

En el año 2000, Berlys implantó SAP ERP, con sus correspondientes módulos de contabilidad, gestión de materiales, distribución y

ventas, planificación de la producción, mantenimiento de planta, gestión de la calidad y gestión de almacenes. Posteriormente, añadieron al entorno de gestión las soluciones SAP HR-PA (gestión de personal), SAP BusinessObjects (inteligencia de negocio) y SAP BPC (presupuestos). En total, 250 usuarios dentro de la organización acceden al sistema de SAP.

Ante los tiempos de respuesta existentes cuando los operadores del servicio de atención al cliente accedían al ERP, en el año 2013 Berlys se plantea el proyecto de migración a SAP Business Suite powered by SAP HANA. Esta nueva solución de SAP potenciada por SAP HANA les permitía gestionar el negocio en tiempo real, implementar nuevos procesos de negocio hasta la fecha inabordable, mejorar procesos clave ya existentes y adicionalmente simplificar la complejidad de su instalación en cuanto a número de sistemas y redundancia de datos.

Para Berlys, un objetivo fundamental era reducir drásticamente los tiempos de respuesta del sistema SAP ERP en el escenario de integración con consultas desde centralita, con el fin de mejorar el servicio al cliente, aportar más información de negocio a los operadores para poder incrementar las ventas y elevar así la productividad de la compañía. Al integrar la gestión de las transacciones y de las decisiones en tiempo real, SAP Business Suite powered by SAP HANA les ayudaba precisamente a eliminar los retrasos e ineficiencias que se producen por la desconexión de los sistemas operacionales y de Business Intelligence. De este modo, los operadores del call center podrían utilizar datos actualizados y relevantes para atender las consultas, hacer propuestas personalizadas, y gestionar mejor las reclamaciones e incidencias de los clientes. Actualmente, el CRC de Berlys realiza una media de 9.000 llamadas diarias a

clientes y necesita contar con la información más completa y actualizada posible en tiempo real.

Como partner de referencia de SAP, Seidor fue elegido por Berlys en 2014 para llevar a cabo el proyecto de migración, el primero que se realizó en España, para pasar SAP ERP (sobre Oracle) SAP BPC (Sobre MS SQL) y SAP BusinessObjects (Sobre Oracle) a SAP Business Suite powered by SAP HANA. En este sentido, “la confianza que une a Seidor con Berlys, fruto de años de relación, así como nuestra apuesta por promover la innovación tecnológica y empresarial de nuestros clientes, entendemos que fueron factores esenciales en la elección de proveedor por parte de Berlys”, afirma Javier Irazoqui, Director de Desarrollo de Negocio de Seidor.

Por su parte, Marcial Chinchilla, Director de Consultoría Tecnológica de Seidor, comenta que “a partir de los condicionantes de negocio y necesidades de Berlys, Seidor abordó la estrategia de migración intentando afectar lo menos posible al entorno productivo y minimizando los tiempos de parada. En particular hubo que adaptar los procesos de migración (import/export) a HANA para hacerlos encajar en las 12 horas de ventana máxima de máquina parada que dispone Berlys. Algo que conseguimos hacer combinando las diferentes técnicas de optimización de tiempos con los mejores expertos en sistemas SAP disponibles. También dentro del proyecto se simplificó la complejidad a nivel IT gracias a la eliminación de su anterior Datawarehouse (basado en Oracle) pasando a reconectar SAP Business Objects directamente a SAP HANA. De esta forma se consiguió reducir la necesidad de recursos HW, se eliminó la necesidad de réplica de datos entre el ERP y el DW y se consiguió disponer de informes con información en tiempo real.

BENEFICIOS ALCANZADOS

El proyecto, sobre plataforma de hardware HP, se ha completado con excelentes resultados. Berlys ha conseguido reducir drásticamente los tiempos de respuesta de SAP, lo que se traduce en una mayor eficiencia en la atención y calidad del servicio al cliente, al que pueden ofrecer un trato totalmente personalizado. También se han reducido drásticamente los procesos ligados al cierre financiero permitiendo que el equipo responsable disponga de un valioso tiempo para poder realizar revisiones y ajustes. En lo relativo a SAP Business Objects los beneficios más relevantes son el disponer información en tiempo real sin decalajes debidos a cargas delta y el disponer de informes siempre optimizados independientemente del tipo de consultas y búsquedas que haga el usuario final, sin olvidar la reducción en los tiempos de respuesta. Además, la organización ha conseguido otra serie de objetivos: reducir en un 80 por ciento sus niveles de consumo eléctrico, reducir los tiempos de backup de 8 horas a 14 minutos y disponer de una solución de contingencia más simple que la anterior a la par que ágil y robusta.

Asimismo, con la migración a SAP Business Suite powered by SAP HANA Berlys buscaba mejorar la gestión de sus almacenes automáticos y simplificar los procesos de cierre mensual, generalmente muy costosos en tiempo y recursos. A día de hoy, la compañía cuenta con dos almacenes automáticos que gestionan unas 20.000 ubicaciones y mueven más de 500.000 palets al año. Tras la implantación de esta tecnología SAP, la empresa ha mejorado en un 5 por ciento la eficiencia de sus almacenes “por el mismo coste”.

Las capacidades de SAP HANA abren, además, nuevas posibilidades y, en definitiva, esta migración tecnológica ha permitido a todo el equipo TI de Berlys dar respuesta a las necesidades de negocio, a disponer de soluciones a problemáticas que antes no podía resolver, a aportar valor a su organización y a reducir su complejidad, es decir, a simplificar.

“Ahora podemos detectar rápidamente cualquier cuello de botella en cualquier proceso, como la recepción de pedidos o la resolución de incidencias en el centro de contacto, y trabajar por la mejora continua en toda la organización”

Alfonso Ramírez.

Director de Calidad y Sistemas de Berlys.





Carlos López Pampín
Senior Manager Accenture
Digital Analytics



Andrea Rodríguez Fernández
Consultant Accenture
Digital Analytics

accenture
Alto rendimiento. Hecho realidad.

Cómo introducir SAP HANA en una organización

En la evolución hacia un entorno digital la plataforma tecnológica es clave en el soporte a las soluciones. Las nuevas capacidades que ofrece la tecnología in-memory, las apps y los modelos predictivos y analíticos, se imponen para marcar la diferencia de los negocios competitivos.

Obtener el informe de ventas en tiempo real, planificar la estrategia de compras basándose en un modelo predictivo robusto, analizar las opiniones de un producto en una red social o proveer soluciones de movilidad a la organización son algunos ejemplos de aplicaciones que estamos viendo hoy en día y que facilitan un modelo de negocio proactivo e innovador.

SAP HANA, como plataforma in-memory de alto rendimiento, ofrece aspectos diferenciales dentro de un ecosistema SAP, con

la optimización de los procesos existentes y mejora de los mismos, así como plataforma independiente de soporte a procesos específicos que requieren de unas capacidades adicionales. Sin embargo, estas capacidades se ven mermadas si no van asociadas a casos de negocio que generen valor, es decir, que faciliten la toma de decisiones, que permitan identificar y minimizar riesgos, que soporten nuevas líneas de negocio, etc. En definitiva, que favorezcan al crecimiento de la empresa de acuerdo a su estrategia.



La pregunta es, ¿cómo introducir HANA en mi organización, cómo identificar el caso de negocio que soporte el proyecto asociado?

El conocimiento de los escenarios y de los casos de negocio asociados nos permite dibujar la trayectoria de evolución digital del negocio con su estrategia de implantación dando respuesta a las preguntas del cliente ¿Cómo?-¿Dónde?-¿Y qué se puede mejorar?, teniendo en cuenta que cada negocio y estrategia es diferente, y la tecnología e innovación se deben adaptar en cada caso para apoyarlos y obtener el máximo beneficio. De esta forma, ya hemos dado un servicio a medida a muchos de nuestros clientes...

Existen diferentes escenarios para la integración de SAP HANA que van claramente alineados con la situación y necesidades específicas de cada organización, por lo que es importante el análisis tanto del contexto tecnológico como del funcional en su conjunto, teniendo en consideración qué mejoras ofrece la plataforma SAP HANA en cuanto a:

- manejo de grandes volúmenes de información,
- velocidad de tratamiento,
- capacidades de integración de información en tiempo real,
- capacidades integradas de definición de modelo para el tratamiento,
- explotación de la información

así como el beneficio de la misma,

- mejora en los procesos de negocio,
- reducción del TCO,
- soporte a capacidades avanzadas en movilidad y análisis predictivo...

En resumen, es importante el análisis de todos los aspectos que permitan definir un claro Business Case:

En el contexto de negocio, se identificarán los procesos que pueden verse mejorados y nuevos procesos que, gracias a las capacidades de SAP HANA, ahora pueden llevarse a cabo reforzando o renovando las operaciones de determinadas áreas de la empresa:

1. Se identifican las áreas operacionales y analíticas donde los procesos podrían mejorarse con la adopción de SAP HANA. Se trata de un ejercicio de colaboración con las diferentes áreas de la empresa, entendiendo sus objetivos y sus procedimientos e identificando las fuentes de datos y los sistemas implicados.
2. Una vez tenemos estos procesos identificados, los definimos como casos de uso con SAP HANA, es decir, cómo se llevaría a cabo cada uno de estos procesos si se beneficiara de las capacidades de SAP HANA. Así, identificaremos de una forma clara qué beneficios aporta.
3. Para que estos casos de uso se conviertan en casos de negocio debemos clasificarlos conforme al beneficio directo que obtienen con SAP HANA (velocidad, agilidad y capacidad analítica).
4. Ya teniendo los casos de negocio cuantificados y clasificados, debemos establecer prioridades entre ellos. De esta forma, identificaremos los casos de negocio de valor.

En el contexto tecnológico se estudiará el escenario adecuado que dé soporte al negocio y a una estrategia de evolución digital

de la empresa. Para ello, haremos un análisis exhaustivo de la arquitectura y su evolución:

1. Se analiza el mapa de sistemas y la integración e interacción con el resto de la arquitectura, obteniendo una visión completa que permita identificar los elementos que pueden beneficiarse potencialmente de SAP HANA.
2. Hay otra serie de aspectos más técnicos que apoyan este análisis como pueden ser conocer el volumen de datos de los sistemas y su tendencia de crecimiento, el tiempo de vida a corto o medio plazo o la concurrencia de usuarios.



3. Se estudia la viabilidad e idoneidad de integración de estos sistemas con otros aspectos importantes de soporte al negocio como, por ejemplo, la movilidad o herramientas avanzadas de análisis de información y capacidades de usuario.

Ya identificados los sistemas en los que tiene cabida SAP HANA alineados con la evolución y sostenibilidad de la arquitectura y con el contexto funcional, se identifican y definen los escenarios HANA que acompañan a los casos de negocio de valor. Pueden ser escenarios más disruptivos implicando la migración de la base de datos, por ejemplo, o menos disruptivos como un HANA sidecar y, dependiendo de la estrategia del negocio y el plazo marcado, se podrá definir un procedimiento de adopción más o menos agresivo.



Javier Pérez
Responsable de Innovación y del
Centro Experto de Soporte para SAP HANA en altim®



SAP HANA, el paradigma para la simplificación

Como tecnólogo, no es habitual llegar a casa y comentar con ilusión, cómo algunos recientes desarrollos en el ámbito de la gestión masiva de los datos en tiempo real, están facilitando la consecución de proyectos hasta ahora difícilmente abordables y, que a su vez, están haciendo para las personas de hoy, un mundo mejor.



Mejoras en el ámbito de la bio-ciencia, que consiguen reducir los tiempos de secuenciación del ADN de 2 días a 20 minutos; el desarrollo de medicamentos para adaptarse a las mutaciones en los procesos de cáncer. En Japón, por ejemplo, se están desarrollando distintos sistemas: uno para descongestionar las ciudades de tráfico, basado en un análisis por medio de la captura de 360 millones de registros analizados por segundo, y otro, para predecir en tiempo real, las trayectorias de los tifones y poder prevenir a la población.

El corazón que hace viable la realización de estos proyectos es SAP HANA. Lo interesante de SAP HANA in-memory es la posibilidad que abre a la materialización de ideas en proyectos viables. Para ello, es necesario disponer de una tecnología que soporte la gestión de inmensos volúmenes de información y que el acceso a la misma sea en tiempo real.

SAP HANA ha sido injustamente estigmatizada por el mercado, como una solución compleja y cara de implementar. A lo largo de este artículo, presentaremos algunas de las nuevas características que se incluirán en la próxima actualización del núcleo de SAP HANA (SPS 9), prevista para finales de noviembre, y que ayudará a cambiar drásticamente esa concepción.

Mejoras tecnológicas, que harán reducir considerablemente los costes de infraestructura para soluciones TDI (Tailored Data Center), así como reducir el espacio de almacenamiento:

- 1. Soporte para la distribución dinámica de los datos:** la posibilidad de ubicar en discos los datos con menor acceso, en lugar de en memoria RAM.
- 2. Multi-tenancy:** permite alojar varios clientes sobre una misma instancia, permitiendo consolidar numerosos sistemas en un solo servidor. En la configuración Multi-tenancy, cada tenant tiene sus propios recursos de CPU y memoria, pero podrán ser mantenidos y actualizados desde el mismo sistema central de gestión.

Mejoras funcionales, que hacen que se optimice en el rendimiento y se incremente la velocidad de acceso y procesamiento de la información:

- 1. Soporte para el análisis en tiempo real de datos, en streaming:** analíticas y capturas de millones de eventos por segundo; analizar los flujos de eventos procedentes del espacio de comunicación del "Internet de las Cosas"; los datos de todos los sensores de las plantas de fabricación, las aplicaciones para la detección de fraude o los sistemas logísticos de trazabilidad.
- 2. Análisis gráficos** desde redes sociales, redes de la cadena de suministro, etc. Esta funcionalidad aporta expectativas importantes, por ejemplo, a los departamentos de marketing, que podrán seguir en tiempo real la idoneidad de sus campañas a partir de las reacciones de los consumidores en estos medios, como en el caso del lanzamiento de un nuevo producto.

- 3. Actuar con la información de forma rápida ante una oportunidad:** detecta a un cliente valioso en el momento de la compra como si estuviera en la tienda, y poder facilitarle una mejor experiencia de compra, cercana y online.

SAP Business Suite on HANA, en concreto ECC 6.0 Enhanced Package 7, aporta además funcionalidades únicas, como la utilización de aplicaciones SAP Fiori de tipo analítico, para elaborar informes en base a indicadores clave de negocio (KPIs) y Fact Sheet, para interactuar con la información, ampliando hasta el detalle.

La drástica reducción del tiempo de ejecución para los procesos MRP (Material Requirements Planning), o el "data aging" que lleva el concepto de los entornos de almacenamiento de dato caliente al plano funcional y permite que la relación de datos más usados en el día a día estén disponibles y comprimidos, en memoria y en tiempo real.

Estas características, unidas a la posibilidad de poder instalar HANA en sistemas virtualizados sobre VMware 5.5 (para sistemas productivos) y la inminente certificación para servidores de dos sockets basados en procesadores Intel E5, hacen que la inversión para la adopción de SAP HANA sea prácticamente idéntica a la que se requeriría para otros gestores de base de datos tradicionales.

Existen elementos adicionales que incrementan y justifican la inversión en SAP HANA como SAP HANA Live, cuya licencia está incluida de manera gratuita. SAP HANA Live es un modelo semántico virtual de datos, que permite el acceso a esta arquitectura para realizar tareas de reporting en tiempo real. Este modelo de datos puede ser accedido desde las aplicaciones clásicas de SAP BusinessObjects, BI, SAP Lumira, o HTML5.

PROPUESTA DE VALOR EN TORNO A HANA

Desde esta perspectiva, altim®, con su continua apuesta por soluciones innovadoras y con el conocimiento de las prestaciones y ventajas que proporciona esta plataforma, pone a disposición de los clientes, la realización de un informe gratuito en el que se detallan una serie de recomendaciones de escenarios para SAP Business Suite, que mejorarían los procesos que actualmente hay implementados.

La experiencia que altim® ha desarrollado, tanto en implantación de soluciones SAP Rapid-deployment Solutions (RDS) para HANA, que reducen y acotan los riesgos de implantación, como en la realización de migraciones a esta plataforma, ha sido muy satisfactoria y sin complicaciones en la ejecución, obteniendo tras la optimización del código ABAP sobre HANA, resultados muy notables respecto a las plataformas origen.

En este marco, no sólo los nuevos clientes de SAP instalarán directamente los componentes sobre SAP HANA, sino que muchos clientes actuales valoran seriamente la migración, para poder aprovechar todo el potencial y nuevas funcionalidades que sólo son posibles en esta arquitectura, porque SAP HANA, no es sólo una base de datos en memoria.

“Lo interesante de SAP HANA in-memory es la posibilidad que abre a la materialización de ideas en proyectos viables”



Iván Fernández Collado
Gerente de Soluciones, CSC España



Un mundo en transformación: estrategia de compras para una empresa sostenible

El directivo de CSC, Iván Fernández, analiza para AUSAPE el impacto de las cadenas de suministro en el desarrollo de las organizaciones, y la relevancia que tienen los ahorros de costes, la minimización de riesgos y el aumento de la capacidad de respuesta para los Departamentos de Compras. Para conseguirlo, la compañía ha apostado por Ariba, cuya versión Cloud se ajusta a estos retos de negocio.

En los últimos años han ocurrido una serie de acontecimientos que tensionaron como nunca las cadenas de suministro:

- Empresa automovilística llama al taller a más de seis millones de vehículos.
- Entra en erupción el volcán Eyjafjallajökull en Islandia, dejando en tierra toda la navegación aérea (pasajeros y carga).
- Los cimientos de Japón son sacudidos por un enorme tsunami.

Éstos han dejado al descubierto los límites de los principios actuales:

- Estandarización de componentes (economías de escala).
- Abastecimiento global (reducción de los costes de compra).
- Planificación de la producción Just in Time (reducción de los costes de inventario).

Hay que decir que la industria japonesa reinició su actividad antes de lo esperado y que, en conjunto, las empresas no estaban tan mal preparadas como se temía. Los bajos niveles de inventario, de hecho, les permitieron identificar rápidamente aquellos componentes con riesgo de escasez y trabajar así inmediatamente con los proveedores para solventar el problema. El resultado es que pocas empresas tienen la intención de reducir la parte de su abastecimiento procedente de mercados emergentes (8 por ciento, según HEC, Escuela de Estudios Superiores de Comercio) y un 44 por ciento incluso quieren aumentar esta proporción.

UN NUEVO CAMINO PARA GESTIONAR LOS RIESGOS

Sin embargo, esta serie de acontecimientos ayudaron a las empresas a tomar conciencia sobre la fragilidad de las actuales cadenas de suministro y del impacto que éstas tienen en el desarrollo

La evolución hacia criterios que van más allá de los puramente financieros es ya una realidad para numerosas empresas.



de sus organizaciones. Según la última encuesta de Barómetro SRM llevado a cabo en Europa y Estados Unidos por CSC, el 62 por ciento de los directores de compras consideran prioritaria la gestión de estos riesgos. Esta mayor conciencia nos lleva naturalmente a la evolución de las prácticas destinadas a garantizar la seguridad del suministro, en particular el aprovisionamiento dual, pero también a la creación de relaciones basados en acuerdos a largo plazo con los proveedores.

Para un 76 por ciento de los directores de compras encuestados, la gestión de estas relaciones se ha vuelto aún más importante a medida que la crisis ha puesto de manifiesto que la mayoría de los departamentos de compras tienen un escaso conocimiento de su red de proveedores secundarios. En el futuro será necesario analizar la vulnerabilidad de las relaciones con los proveedores y tomar medidas para limitarlas, no sólo en el ámbito del análisis financiero sino también mediante la realización de auditorías, evaluaciones y cuadros de mando en tiempo real que alerten de los potenciales problemas, ya sea en términos de presupuesto, plazos de entrega, calidad o seguridad del suministro.

Esta evolución hacia criterios que van más allá de los puramente financieros es ya una realidad para numerosas empresas.

SISTEMAS ROBUSTOS Y HERRAMIENTAS COLABORATIVAS

Los Departamentos de Compras actuales están tratando de responder a estas necesidades: mayor transparencia, incremento de ahorros, minimización de riesgos y aumento de la capacidad de respuesta. La mejor manera de lograrlo es mediante la implementación de plataformas tecnológicas de gestión del gasto que, nutridas con fuentes de datos sólidas, permitan no sólo agilizar y, por tanto, reducir los costes de gestión, sino también cartografiar y monitorizar la base de proveedores en función de su naturaleza económica, política y ambiental. En este campo, sin duda, Ariba despunta por su solvencia entre los líderes, según Gartner.

Disponer de entornos colaborativos es otro pilar fundamental para obtener una mayor transparencia y capacidad de respuesta. Los departamentos de compras están trabajando en la transformación de sus redes de socios y proveedores mediante ecosistemas participativos. En este contexto, las herramientas de colaboración, como Ariba Supplier Network, proporcionan múltiples beneficios en la gestión de las adquisiciones, al brindar a clientes

internos, departamentos de compras y proveedores un lenguaje común, compartiendo métodos y herramientas.

UN CAMINO YA RECORRIDO POR CSC

CSC identificó estos aspectos de mejora y, por ello, ha lanzado un programa global de transformación financiera, desarrollando en primer lugar un estudio pormenorizado de numerosas herramientas comerciales para la gestión de compras y negociación con proveedores dando, como resultado un claro ganador, Ariba, cuya versión Cloud se ajusta perfectamente a los retos planteados.

A través de Ariba, CSC consigue entre otros objetivos:

- La estandarización de procesos y herramientas.
- La gestión integral de los ahorros con el objetivo de proporcionar la máxima transparencia a la dirección de la compañía.
- Centralizar la gestión de contratos y plantillas.
- Ampliar la cartera de proveedores incentivando la competencia imparcial.
- Reducir tiempos de pago que acarreen sobrecoste, evitar errores o pérdidas gracias a la facturación electrónica, etc.
- Integrable con los diferentes sistemas SAP corporativos.
- Una herramienta sencilla e intuitiva

Cabe resaltar que el proceso de evaluación tecnológica debe ir en total concordancia con el nivel de madurez del modelo de compras y con los objetivos estratégicos marcados por el departamento de compras. Esta terna (tecnología, madurez de la función de compras, visión a medio y largo plazo) determinará la herramienta idónea y la hoja de ruta para su implantación.

La clave del éxito de este tipo de proyectos de transformación depende en buena medida de una comunicación clara sobre lo que se pretende hacer, cómo se pretende llevar a cabo y los objetivos que se persiguen involucrando desde el principio del proceso a todos los Stakeholders

¿QUIERE SABER MÁS?

CSC está a su disposición para compartir experiencias y lecciones aprendidas de cara a mejorar y optimizar su función de compras tanto desde el punto de vista operacional como estratégico, crucial especialmente en el momento socioeconómico del mercado que afrontamos.



Jaume Manero

Responsable de la alianza con SAP en IBM



El servicio SAP HANA, disponible a través de la nube abierta y segura de IBM

SAP e IBM han anunciado que SAP ha elegido a IBM como el principal proveedor estratégico de servicios de infraestructura Cloud para las aplicaciones de negocio críticas, con lo que aceleran la capacidad de los clientes para gestionar su negocio en la nube. El servicio SAP HANA® Enterprise Cloud ya está disponible a través de la nube altamente escalable, abierta y segura de IBM y se ampliará a los principales mercados con la incorporación de los centros de datos cCloud de IBM.



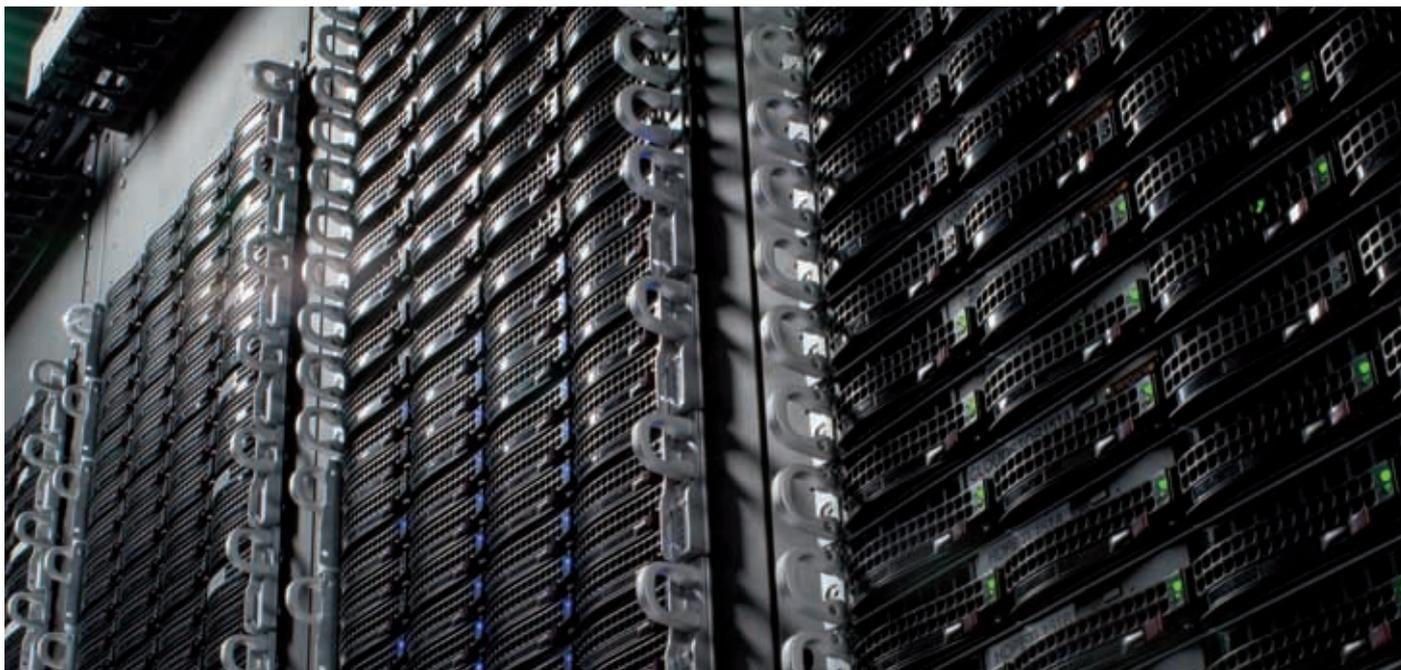
Con este acuerdo se espera que los clientes puedan desplegar el software de SAP en todo el mundo en un entorno más rápido y seguro, respaldado por las contrastadas capacidades Cloud de IBM. Se basa en el largo historial que ambas compañías tienen en aportar innovación a las empresas y amplía la posición de IBM como principal plataforma en la nube a nivel mundial. La plataforma Cloud para empresas, híbrida, abierta y segura de IBM permitirá a los clientes de SAP acceder a nuevas formas de trabajar en una era marcada por el Big Data, la movilidad y las redes sociales.

Juntas, IBM y SAP tienen la experiencia, las soluciones y la infraestructura Cloud necesarias para llevar las soluciones de negocio de SAP a la nube de IBM. SAP aporta la ventaja del tiempo real a través de las capacidades de computación in-memory de SAP HANA, combinadas con la capacidad de ejecutar aplicaciones de negocio de misión crítica, como SAP Business Suite, en un entorno Cloud. IBM, por su parte, ofrece su respaldo como gran empresa, así como la arquitectura abierta de IBM Cloud Managed Services y SoftLayer, lo que permite a los clientes gestionar de forma segura y transparente las cargas de trabajo de SAP, desde la fase de pruebas hasta la entrada en producción.

Los clientes se beneficiarán de la tecnología y los servicios de ambas compañías, que ofrecerán las mejores prácticas específicas para cada industria, por lo que permitirán a las empresas transformar sus organizaciones. Los clientes de SAP e IBM de todos los tamaños sacarán partido de esta colaboración, que aún a dos de las empresas del sector que más confianza inspiran.

Las grandes ventajas para empresas de todos los tamaños son:

- Los clientes pueden beneficiarse de SAP HANA Enterprise Cloud en la plataforma con presencia mundial de IBM Cloud, con lo que podrán poner los datos para trabajar con SAP HANA y las aplicaciones empresariales en la nube de IBM, construida para proporcionar mayor velocidad, transparencia y control.
- SAP HANA correrá sobre IBM Cloud para proporcionar un enfoque sobre estándares abiertos que ayudará a crear las bases para integrar, de una forma más sencilla, las inversiones en tecnología existentes con nuevas cargas de trabajo.
- IBM y SAP tienen un compromiso con la seguridad en la nube de los clientes empresariales. IBM Cloud proporciona visibilidad y control para que las empresas puedan aplicar y ampliar sus mejores prácticas de seguridad en un entorno Cloud.
- Las organizaciones tendrán ahora a su disposición un alcance y magnitud adicionales que les permitirá comenzar a trabajar localmente con las capacidades Cloud y ampliar a una escala global, de una forma más sencilla, al mismo tiempo que cumplen con las regulaciones sobre la residencia de los datos y otras normativas.



Cloud en Acción, con IBM

IBM es líder global en Cloud Computing con una oferta abierta que permite a los clientes integrarse en la nueva era de la nube híbrida, sin perder el control sobre los datos.

IBM Cloud ha ayudado a más de 30.000 clientes en todo el mundo, cuenta con más de 100 soluciones de SaaS en la nube, miles de expertos con amplio conocimiento del sector ayudando a los clientes a transformar y una creciente red global de centros de datos. Además, tiene 1.560 patentes de Cloud centradas en impulsar la innovación, ha encabezado durante 21 años consecutivos la lista anual de patentes en Estados Unidos y procesa más de 5,5 millones de transacciones de los clientes diariamente a través de su nube pública.

Desde 2007, IBM ha invertido 7.000 millones de dólares en la tecnología Cloud, con dos objetivos: por una lado, la compra de empresas punteras en tecnología Cloud (como SoftLayer); por otro, realizar inversiones clave para hacer de la oferta de IBM la más puntera del mercado. Entre estas inversiones destaca:

- la creación de una red de 40 centros Cloud que cubre toda la geografía donde se encuentran los clientes de IBM.
- el desarrollo de un entorno, denominado BlueMix, para multiplicar la creación de soluciones y aplicaciones con la ayuda de las startups.

- la creación del Grupo Watson para la aceleración de la disponibilidad en el mercado de las innovaciones cognitivas en Cloud.

VENTAJAS DE CLOUD

Las redes sociales, los móviles y las capacidades analíticas han modificado las expectativas del cliente, que exige nuevos sistemas de interacción, una relación personalizada y respuesta en tiempo real. La empresa que no satisfaga estas expectativas tiene difícil su supervivencia en un mundo tan competitivo. Por ello, las empresas tienen que cambiar sus modelos de negocio y la tecnología en la nube es un habilitador para conseguirlo, como se ha puesto de manifiesto en el evento Cloud en Acción celebrado en Madrid el pasado mes de octubre.

Cloud Computing ofrece un alto grado de automatización, una rápida movilización de los recursos, una adaptación elástica a los cambios, una virtualización avanzada y una capacidad para medir y facturar en función del consumo.

En España, el 78 por ciento de los decisores considera que la tecnología Cloud será central en la infraestructura de su empresa, según un estudio de Penteo.



Cómo mejorar la experiencia del usuario con SAP Fiori y SAP UI5

¿Cómo puede aumentar una empresa y su Departamento de Recursos Humanos el compromiso y nivel de satisfacción de sus empleados mejorando la experiencia de usuario SAP HCM y aprovechar las inversiones efectuadas? En NGA sabemos cómo simplificar los RR.HH. con tecnología SAP.

Ninguna empresa es hoy ajena a temas como mejorar la productividad del usuario, aumentar su satisfacción, reducir costes y tiempo de formación o a ofrecer una experiencia basada en roles y homogénea, independientemente del dispositivo con el que se conecte.

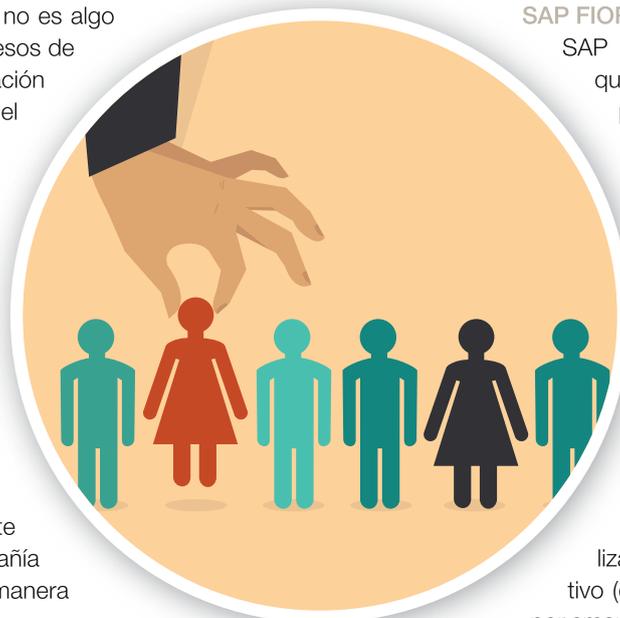
Por eso, contar con un modelo de interfaz y experiencia de usuario excepcional ya no es algo opcional. Todo lo contrario, los procesos de negocio de RR.HH. de una organización deben ser capaces de mantener el compromiso de los empleados, ofreciéndoles una experiencia única, sencilla y sin contratiempos como usuarios, similar a la que se ofrece a los clientes. Éste es el nuevo estándar para las aplicaciones de empresa, y esto incluye también a SAP HCM.

Los ejecutivos de RR.HH. se enfrentan actualmente a una serie de retos muy críticos:

- El aumento de la presión por parte de los distintas áreas de la compañía para movilizar aplicaciones de manera rápida y sencilla.
- Elevadas expectativas de consistencia en todas las aplicaciones del negocio, al mismo tiempo que crecen y evolucionan.
- Requisitos para conseguir una experiencia homogénea y sencilla en distintos tipos de dispositivos.
- La necesidad de una interfaz intuitiva, consolidada y fácil de usar

para aprobar los workflows y con acceso al autoservicio desde cualquier lugar.

- La capacidad de dar respuestas rápida y fácilmente.
- La capacidad de maximizar las inversiones existentes en SAP.
- La habilidad de gestionar los retos relacionados con licencias.



SAP FIORI, GRAN ALIADO DE SAP HCM

SAP Fiori es el conjunto de aplicaciones que SAP propone para simplificar la experiencia de los usuarios y mejorar la usabilidad de las aplicaciones desde cualquier dispositivo. Con Fiori, se han renovado las funciones del negocio más utilizadas por los empleados corporativos.

SAP Fiori y UI5 encaran estos retos ofreciendo una nueva experiencia al usuario de SAP HCM. Ambas herramientas de SAP utilizan principios de diseño modernos para ofrecerle una experiencia completamente novedosa.

Representan una interfaz personalizada y fácil de usar en cualquier dispositivo (desde ordenadores a tablets pasando por smartphones). SAP Fiori y las soluciones de UI5 aportan grandes ventajas a las empresas y usuarios (*ver cuadro*).

EL VIAJE HACIA ESA SIMPLICIDAD CON NGA

Basándose en la solución SAP HCM que una empresa tiene instalada, NGA puede ayudar a crear nuevas experiencias para

Ventajas de SAP Fiori y UI5 para empresas y usuarios

Empresas:

- Experiencia del usuario consistente en múltiples dispositivos (ordenador, tablet y smartphone).
- Fácil y sencillo de usar.
- Información y acción inmediata en tiempo real.
- Mayor productividad y satisfacción del usuario, al ayudarlo a completar las tareas con mayor celeridad.
- Capacidad de aprovechar las inversiones existentes en SAP.

Usuarios por roles:

- Empleados: mejora de productividad y mayor impacto en los resultados del negocio.
- Managers: mejora en la productividad, procesos más eficientes e impacto positivo en los resultados del negocio.
- IT: mayor nivel de satisfacción de los clientes, soporte multi-dispositivo para la mayoría de las funciones que utilizan, sin necesidad de actualizaciones en los principales programas de software.

los usuarios, altamente receptivas, personalizadas y satisfactorias.

Sin duda, implementar soluciones como SAP Fiori y UI5 son los primeros pasos para ofrecer a los empleados de una empresa una experiencia perfecta a los usuarios, proporcionándoles un valor inmediato.

Asociarse con NGA puede proporcionarle:

- **Amplia experiencia en SAP HCM.** Historial de más de 20 años, con una plantilla de +2.000 expertos altamente cualificados en SAP HCM y netWeaver.
- **Especialización funcional en procesos de RR.HH.** foco y especialización en RR.HH.: maximizamos el amplio potencial de los RR.HH. y entendemos la importancia de la tecnología y sus usuarios.
- **Sólida relación y conocimiento de SAP.** Gold Partner de SAP desde nuestros orígenes, BPO partner de SAP, Service Partner SuccessFactors a nivel Global, BPO Partner SuccessFactors en UK, además de VAR en un gran número de países.
- **Compañía global con gran experiencia local.** NGA proporciona Servicios a sus clientes en más de 100 países en cualquier lugar del mundo. Focalizados en RR.HH., nuestros consultores cuentan con un amplio conocimiento de los requisitos legales locales, así como años de experiencia en la implementación de aplicaciones globales para las áreas de Recursos Humanos.



David LlamasBusiness Analytics Senior Manager
de TECHEDGE España

Ya tengo SAP HANA... ¿y ahora qué?

Muchos de nosotros ya tenemos implementado SAP HANA en nuestras empresas o estamos a punto de hacerlo, ya sea para sustituir la base de datos en la que corre el ERP (Suite on HANA) o para sustituir la del BW (BW on HANA). Es una decisión importante y no exenta de riesgos e incertidumbres, pero ilusionante y a todas vistas esperanzadora, que nos abrirá un nuevo mundo de oportunidades.

Hasta ahora habremos notado mayor velocidad en la ejecución de los procesos, de las cargas, de la visualización de los informes, pero si hemos implantado SAP HANA sólo para eso, mejor haber dedicado el dinero a otra cosa. Todo esto está muy bien y como objetivo a cortísimo plazo es válido, pero realmente no justifica una inversión de esta magnitud y sobre todo, infravalora el concepto en sí de SAP HANA.

De SAP HANA se puede, y se debe, sacar mucho más partido que sólo una mejora en los tiempos de respuesta.

Si hacemos un poco de memoria, buceando en el Big Data de nuestro cerebro, podemos encontrar la situación de la que partíamos, donde inicialmente surgieron los sistemas transaccionales -los ERP tradicionales de toda la vida-, que nos permitían recolectar y gestionar toda la información generada por los procesos del día a día en una organización. Luego apareció la necesidad de analizar esta información de diversas formas, distintos ejes de análisis, agregados, ... con lo que fue necesario montar sistemas analíticos orientados a la explotación de la información, naciendo así los Data Warehouses corporativos. Y para evitar penalizar el rendimiento de ambos mundos, se optó por separarlos en sistemas independientes, lo que obligaba a realizar procesos de trasvase de datos, duplicando información, perdiendo tiempo y nivel de detalle y, por tanto, elevando los costes totales de propiedad.

Así convivimos muchos años, hasta que por último y para añadir más complejidad a la foto, fue necesaria la incorporación del análisis predictivo de esta información. Ya no sólo era necesario entender qué había sucedido en el pasado, sino que cada vez se hacía más necesario poder adelantarse al futuro, buscando patrones de comportamiento en el pasado que nos ayudasen a prever la respuesta de la empresa ante ciertas circunstancias.

Tres mundos relacionados pero en sistemas independientes para intentar salvar el escollo del rendimiento, cada vez con más cantidad de datos procedentes de diversas fuentes y con la necesidad apremiante de disponer respuestas casi en tiempo real a las preguntas planteadas. Complejo, ¿no?

Si lo analizamos de una manera superflua en un primer paso, podemos concluir que, gracias a SAP HANA, ya hemos resuelto el escollo del rendimiento. Ahora todo va mucho más rápido y fluido y somos capaces de trabajar con una cantidad de datos mucho mayor. Como decía antes, esto está muy bien, pero no es el único fin de SAP HANA. Quedarse en este punto sería tener una pequeña victoria en una batalla muy antigua. Tenemos que cambiar, de forma progresiva, nuestra forma de pensar, nuestra forma de ver las cosas y cuestionarnos todo porque, quizás, ahora todo eso sea posible.

En un segundo análisis, y con sólo la aparición de SAP HANA, podemos decir que el mundo de la tecnología empresarial ha experimentado una importante evolución. Hoy existe la posibilidad de unificar los tres mundos anteriores (transaccional, analítico y predictivo), enemigos irreconciliables desde hace décadas por culpa del rendimiento. Y, por tanto, existe también la posibilidad de simplificarlo todo. Los avances tecnológicos, tanto en lo referente al hardware como al software, nos permiten olvidarnos de esa foto antigua, de esa batalla pasada y verlo todo desde una nueva perspectiva. Éste es el concepto que podemos denominar SIMPLICITY. Los tres mundos unidos en uno, donde la variedad, velocidad y volumen no son un problema, donde el TCO disminuye drásticamente al compartir entornos, mantenimientos, personal, ... y donde aparecen nuevas oportunidades y fuentes de ingresos desconocidas hasta ahora.

Y aquí es donde viene la verdadera revolución, ¿por qué no combinar los tres mundos, con nuevos elementos tecnológicos disponibles a día de hoy para reinventar nuestra manera de hacer las cosas?

Ahora, no sólo somos capaces de hacerlo todo mejor y más rápido, sino que también podemos hacer cosas nuevas, impensables hasta ahora por las limitaciones tecnológicas. Estamos entrando en una era donde el límite nos los marcamos nosotros, el límite está en nuestra imaginación. No estamos muy lejos de empezar a ver y hacer cosas sólo imaginables en las películas de ciencia ficción.

Ya no es descabellado, por ejemplo, pensar en arrestar preventivamente a alguien, basándonos en la probabilidad de que vaya a



cometer un crimen, incluso antes de que lo cometa. A todos se nos viene a la mente la película *Minority Reports*, pero no hace falta recurrir a la ciencia ficción. De hecho, me estoy refiriendo a un departamento de policía en el Reino Unido que ya hizo esto: fueron capaces de predecir que una persona determinada estaría cometiendo un robo en un plazo determinado después de ser liberado de la cárcel, por lo que lo siguieron y lo atraparon en el acto.

Tampoco lo es pensar en detectar posibles averías antes de que ocurran anticipándose a la rotura de costosos aparatos, proponiendo un mantenimiento preventivo basado en la lectura de continua de datos y en la detección de patrones de comportamiento que nos ayuden a detectar futuras anomalías.

Todo ello combinando técnicas predictivas sobre cantidades enormes de datos de forma casi online.

“De SAP HANA se puede, y se debe, sacar mucho más partido que sólo una mejora en los tiempos de respuesta”

Pues bien, con SAP HANA es posible todo esto y mucho más. No podemos quedarnos en la simple mejora de rendimiento en la ejecución de unos informes o unos procesos, hay que ahondar en la potencia que SAP HANA pone en nuestras manos y descubrir nuevas formas de llevar los negocios.

Desde que se adopta SAP HANA, haciendo una migración técnica de la base de datos, hasta que se es capaz de prever qué motor es el que tiene mayor probabilidad de fallar, hay mucho camino que recorrer. Con la migración se abre la puerta a nuevas oportunidades, pero eso es sólo el principio.

Desde REALTECH asesoramos a las empresas sobre la estrategia idónea para sacar el máximo provecho a SAP HANA y a los datos corporativos, estableciendo una hoja de ruta que las guíe hasta este nuevo mundo de oportunidades.



Viabilidad de la externalización de los servicios de compras

El outsourcing se ha convertido en una estrategia viable para aumentar la efectividad operacional y son ya muchas las organizaciones que utilizan servicios de Business Process Outsourcing (BPO) para mejorar el performance corporativo.

El outsourcing de las compras se ha incrementado para crear un valor estratégico más allá de la reducción de coste donde se pueden lograr beneficios tácticos, y es ahí donde Softtek se ha posicionado con el objetivo de ayudar a los clientes a definir las necesidades y proveer soluciones adaptadas a esas necesidades. Por ejemplo, en aspectos como el incremento de la visibilidad de los flujos de dinero, la reducción de los costes de compra y el aumento de los ahorros como consecuencia de la madurez de los procesos.

Algunos de nuestros clientes líderes han obtenido una reducción de entre el 6-8 ciento en los costes de sourcing estratégicos

y una disminución de alrededor del 25 por ciento en los costes de transacción, aparte de conseguir un incremento de hasta un 50 por ciento en el cumplimiento de las normas de la organización y políticas de seguridad. Todo ello ayuda a que las empresas vean el outsourcing de compras como una necesidad imperiosa para llegar a la mejora de los resultados y procesos.

Por otro lado, a los beneficios de los servicios compartidos para aquellos escenarios de compras fragmentadas o fuera de control, se le suma el apoyo en aspectos como el análisis del gasto o la visualización de datos relevantes, así como una guía hacia el sourcing estratégico a través de la gestión de contratos.



Para la mayoría del gasto indirecto y en algunos casos directo, proveemos de un soporte de aplicación para definir y establecer herramientas y servicios que proporcionan al usuario una experiencia que le aporta valor. Todo ello ha contribuido a mejorar la visibilidad sobre los flujos de dinero, contratos y estrategia en torno a la consolidación de proveedores.

¿DEPARTAMENTOS DE COMPRAS EXTERNOS?

Los centros de compra globales están constituidos por equipos acostumbrados a trabajar en una infinidad de plataformas y herramientas de compras –ERPs como SAP– para apoyar un proceso de comienzo a fin desde la creación de la necesidad de compra, hasta el seguimiento y pago de la factura. Para ello, los CoE o Centros de Excelencia están diseñados con el objetivo de brindar el soporte específico a ciertos procesos, como el servicio dedicado a proveedores que incluye tanto el manejo de documentación y el servicio de soporte directo a los mismos, como el soporte a estrategias en torno a contratos.

Estos centros de compra se caracterizan por estar certificados en cuanto a seguridad de los datos y están establecidos como Centros de Entrega Globales, ya sea para actividades IT o para aquellas más relacionadas con el proceso de compras. Independiente de la de la localización en la que se hayan implementado (ASPAC, EMEA, Latam, etc.), en todos ellos rigen las mismas normas y los mismos estándares de seguridad.

P2P (PURCHASE TO PAY) – SERVICIOS Y APLICACIONES DE LA COMPRA AL PAGO

El equipo externo de soluciones de compra es responsable de entender los requerimientos de los clientes y traducirlos en un modelo de servicio y/o un set de aplicaciones para cualquiera de las fases del proceso a gestionar. De esta forma, se logra dar cobertura y respuesta a una amplia variedad de actividades y esfuerzos estratégicos de la empresa.

Los servicios de compra globales son el núcleo de la actividad transaccional en torno a los cuales se han desarrollado mejoras sobre el proceso, creando así una óptima sinergia y eficiencia con la gestión externa.

Para añadir valor al trabajo transaccional, se han desarrollado modelos analíticos sobre el proceso de compras. Es habitual que nos encontremos con un escenario en el cual los datos, en múltiples formas, se encuentran dispersos en varias fuentes. Por esta razón, desde un punto de vista estratégico, aporta valor el hecho de incluir este tipo de acercamiento, con el objetivo de incrementar la eficiencia de cualquier tipo de implementación futura.

En resumen, las organizaciones deben poner sus esfuerzos en mejorar su productividad y eficiencia, centrándose en lo fundamental de su negocio y externalizando procesos y servicios considerados hasta ahora como de gestión interna. Con ello, conseguirán incrementar la efectividad operacional, por lo que el outsourcing se ha convertido en la estrategia clave para alcanzarlo.



Roberto Parra
Gestor de relaciones con empresas.
Manos Unidas



Manos Unidas, una ONG que confía en la tecnología para mejorar el mundo

Manos Unidas es una Organización No Gubernamental (ONG) para el Desarrollo del Tercer Mundo (ONGD). Fue fundada en 1959, por lo que tiene una experiencia de 55 años trabajando en el campo de la cooperación (la ayuda directa, la promoción y el desarrollo) de los países del, así llamado, Sur, es decir todos aquellos países menos desarrollados, normalmente localizados en el sur del planeta. Este artículo servirá para que todos conozcamos mejor su labor.

Actualmente Manos Unidas ejecuta cada año más de 500 proyectos de desarrollo (casi 1,000 proyectos abiertos con un periodo de maduración promedio de un par de años) en más de 50 países. Durante el año 2013 se han iniciado nuevos proyectos en 33 países de África, 15 países de América Latina y 9 países del Sudeste Asiático. Sus principales focos son la lucha contra la extrema pobreza, el hambre, la nutrición deficiente, las enfermedades y la falta de educación infantil. Un capítulo aparte merece la lucha por la emancipación, igualdad y dignidad de la mujer, ya que doblemente pobres son las mujeres que sufren situaciones de exclusión, maltrato, opresión y violencia (física, sexual y psicológica), dado que frecuentemente se encuentran con menores posibilidades de defender sus derechos. Manos Unidas trabaja para combatir las causas estructurales que producen todo esto como, por ejemplo, desarrollando estructuras locales (pozos, formación en agricultura y ganadería, escuelas, hospitales,...) para sacar de la miseria a la población.

Además de trabajar directamente en proyectos encaminados a atender a todas estas necesidades, la ONG mantiene una se-



gunda línea de trabajo: la de dar a conocer en el llamado Primer Mundo (o el Norte) -de forma directa en España y colaborando con hasta 18 redes internacionales en otros países-, la existencia de estas grandes injusticias que asolan el planeta y concienciando a la opinión pública de la necesidad de trabajar para paliar estos grandes problemas de una parte desfavorecida de la humanidad. Así, por ejemplo, se trabaja con colegios, para los que se desarrolla material educativo específico para niños (y de apoyo para profesores) para imbuir de forma muy temprana los valores de la solidaridad y la generosidad. También en esta línea se desarrollan numerosas campañas de concienciación, tanto a nivel local como nacional. Manos Unidas cuenta para ello con 70 delegaciones repartidas por todo el territorio nacional en las que trabajan más de 5.000 personas, de las que el

98 por ciento son voluntarios que no obtienen ninguna retribución económica por su trabajo. Gracias a esto y a una estricta política de austeridad, consigue mantener unos gastos de administración, estructura y promoción y captación de recursos bajísimos y, así, poder destinar más del 90 por ciento de los ingresos a los fines de Manos Unidas.

La base de todo esto son los casi 85.000 socios que contribuyen cada año, lo cual genera casi un 40 por ciento de los fondos. Un 10 por ciento adicional son fondos públicos para el desarrollo que Manos Unidas canaliza y gestiona y el resto, alrededor de un 50 por ciento, son contribuciones esporádicas tanto de personas (16 por ciento de herencias y legados) como de otras instituciones benéficas (incluidas parroquias y entidades religiosas) o empresas.

8 OBJETIVOS DE DESARROLLO HUMANO

En el año 2000 los 189 países miembros de Naciones Unidas acordaron conseguir para el año 2015 ocho propósitos de desarrollo humano.

Estos objetivos fueron abrazados por Manos Unidas, ya que coinciden con su misión y, desde entonces, ha ido desarrollando campañas específicas para todos ellos. Desgraciadamente estos objetivos se han conseguido en el mundo de forma muy parcial y desigual.

Las TIC, como herramienta globalizadora y palanca de desarrollo, pueden y deben ejercer un papel fundamental en alcanzar estas metas. Manos Unidas emplea estas tecnologías y necesita seguir apalancándose cada vez más en ellas para lograr sus objetivos.

A continuación se muestra un cuadro en el que se relacionan de manera muy concreta las capacidades de distintas aplicaciones TIC para impulsar cada uno de los 8 objetivos.

Relación entre las capacidades TIC y los Objetivos del Milenio de Naciones Unidas

OBJETIVO 1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre

- Incrementar el acceso a la información de los mercados y reducir costos de transacciones para agricultores y comerciantes pobres.
- Mejorar la eficiencia, competitividad y el acceso al mercado de empresas de países en desarrollo.

OBJETIVO 2. Lograr la enseñanza primaria universal

- Aumentar el número de maestros capacitados a través de programas que usan las TIC y de la formación a distancia.
- Empoderar a los profesores a nivel local a través del uso de las TIC y de redes que vinculen a profesores con sus colegas.
- Extender la disponibilidad de materiales y recursos educativos de calidad a través de las TIC, incluyendo la distribución de contenidos locales.

OBJETIVO 3. Promover la igualdad entre los sexos y la autonomía de la mujer

- Llevar a cabo programas educativos y de alfabetización específicamente orientados a chicas y mujeres pobres, utilizando las tecnologías apropiadas.
- Influir en la opinión pública sobre la equidad de género a través de programas de información y comunicación utilizando las TIC.
- Programas vocacionales y de escolarización para chicas fuera del entorno educativo tradicional, por ejemplo, usando centros comunitarios rurales, telecentros, etc.

OBJETIVO 4. Reducir la mortalidad de los niños menores de 5 años

- Mejorar el seguimiento y el intercambio de información sobre enfermedades infantiles, salud maternal y prevención del VIH/Sida.
- Aumentar el acceso a información sobre la salud, incluyendo la prevención y cuidados del VIH/Sida, con contenidos localmente apropiados y en lenguas locales.

OBJETIVO 5. Mejorar la salud materna

- Mejorar la formación profesional básica y en prácticas para trabajadores de la salud.

- Incrementar el acceso de personal médico o paramédico rural al apoyo de especialistas y a la tele-diagnóstico.

OBJETIVO 6. Combatir el VIH/Sida, el paludismo y otras enfermedades

- Facilitar el intercambio de conocimiento y el trabajo en red entre políticos, profesionales y organizaciones sociales.
- Uso de la radio y la TV, así como telecentros, para ofrecer información sobre la salud en lenguas locales.

OBJETIVO 7. Garantizar la sostenibilidad medioambiental

- Uso de teledetección y redes de comunicación para hacer más efectivos el seguimiento, la gestión de los recursos y la mitigación de riesgos ambientales.
- Facilitar el intercambio de conocimiento y el trabajo en red entre políticos, profesionales y organizaciones sociales.
- Uso de redes de transmisión y de comunicaciones para compartir información, así como dar alertas.

OBJETIVO 8. Fomentar una asociación mundial para el desarrollo

- Usar las TIC para compartir información, promover foros electrónicos y acceso a bases de datos especializadas.
- Ofrecer más servicios de e-gobierno para la población.
- Usar las TIC para dar seguimiento a los programas de canje de deuda.
- Promover alianzas público-privadas para mejorar el uso de las TIC en relación al cumplimiento de todos los ODM.
- Promover el teletrabajo a través de las TIC para crear nuevos empleos en países en vías de desarrollo.
- Mejorar habilidades técnicas sobre las TIC para los jóvenes, así como su capacidad de usar dichas tecnologías para confrontar los desafíos de la economía global basada en el conocimiento del siglo XXI.
- Proveer de acceso online a bases de datos sobre medicamentos.
- Combinar tecnologías para mejorar el acceso a medios de información, así como al e-learning.
- Capacitar profesionalmente a los jóvenes para incrementar sus oportunidades de trabajo de calidad y productivo.

Rosario Yelmo FernándezEmpresa: **Robert Bosch España**Cargo: **Country Process Expert HR Model Management, Access Rights and Content Management. Departamento de Recursos Humanos Central.**Grupo de Trabajo en el que participa: **HCM Sector Privado****¿Desde cuándo acude a las reuniones de este Grupo de Trabajo?**

Desde los primeros pasos del Grupo, en la época de Vicente Benimeli, también de Robert Bosch.

¿Qué le aporta a usted su participación en él?

Recibimos información de producto y novedades sobre lo que se está desarrollando y que impacta directamente en nuestro trabajo.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Permite realizar una buena planificación de las cargas de trabajo y los recursos que se deben asignar, así como estar al tanto de las novedades legislativas aplicables en este ámbito. En nuestro caso, contamos con asesores legales, pero es clave conocer cómo se aplica la norma al sistema. En ocasiones, esto implica un cambio de proceso.

Otro punto interesante es que, al asistir, estamos en contacto directo con el personal local de SAP, que en el caso de nuestra compañía es importante.

¿Qué es lo que más le sorprende de la evolución del Grupo?

Me llama la atención lo que ha crecido en número de asistentes, lo que evidencia que su trabajo está siendo beneficioso para las empresas asociadas.

**Sergio Rodríguez Cid**Empresa: **Aldesa Construcciones**Cargo: **Consultor HR**Grupo de Trabajo en el que participa: **HCM Sector Privado****¿Desde cuándo acude a las reuniones del Grupo?**

Empecé a asistir hace dos años, desde que me incorporé a la empresa.

¿Qué le aporta a usted su participación en él?

En el área de Recursos Humanos es muy importante conocer las notas relativas a cambios legales, las mejoras que se producen y el ritmo de trabajo de SAP. Me permite estar actualizado y al día sobre lo que viene y compartir experiencias con otros clientes.

¿Qué beneficios obtiene su empresa de su implicación?

Uno de los ejemplos es a la hora de implantar las notas en la compañía, ya que nos enteramos antes que si las tenemos que buscar por nuestra cuenta. Esto supone un ahorro de tiempo y agilidad.

Además, al conocer otras experiencias de empresas, podemos valorar si son útiles para la nuestra.





Helmar Rodriguez Messmer
Innovation Principal SAP EMEA



Ignacio González García
Ingeniero de Caminos y Doctor en Psicología

Big Data. Buscando el código de la creación de tu futuro

“En diez años, el trabajo más sexy será el de los estadísticos: la capacidad de recoger datos, comprenderlos, procesarlos, extraer su valor, visualizarlos, comunicarlos serán todas habilidades importantes en las próximas décadas. Ahora disponemos de datos gratuitos y omnipresentes. Lo que aún falta es la capacidad de comprender estos datos y extraer su valor”

Hal Varian, profesor emérito de Berkley - California, Chief Economist de Google.

Hasta el siglo XV la riqueza se extraía de *lo real*, de las minas, las tierras o el ganado. En el año 1478 sucedió un hecho prodigioso cuando la hoy televisiva reina Isabel otorgó un derecho de protección a un inventor diciendo: *“que él se theme e reçela que él, después de aver inventado e mostrado las dichas moliendas, que algunas personas veyendo su industria e horden que él en ello tiene, quieran fazer luego en ello otro tanto de la forma que él lo había fecho, siendo el primero que en estos mys reynos lo aya traído e creado...”*.

Le concede el derecho, por 20 años, protegido bajo multa de 50.000 maravedíes (al cambio aproximado de 16 euros por maravedí se convierte en 800.000 euros de multa), que recaería sobre el que copiara lo que en aquella época era tecnología punta. Cinco siglos después de que un Imperio protegiera *lo imaginario*, en el nuevo Imperio también se ha encontrado la forma de valorar y proteger el tercer registro de la realidad, según al menos Lacan, lo simbólico. El sentido que existe en los *datum de la realidad*.

Durante los cinco siglos que siguieron a Isabel, el inventor -el que hacia I+D- era el que creaba la riqueza. Inventor, cuya etimología viene de *invenire*, encontrar es el que busca para encontrar. Ahora nos enfrentamos a otra situación pues los datos de los que hay que extraer valor están ya ahí, en nuestros ordenadores, en nuestras sondas, no hay que *salir* a encontrarlos y para obtener valor hay que *volver* a mirarlos.

La actitud adecuada es la de respeto, de re-espectrum o reaparición, de *specere*, mirar. Necesitamos la actitud del buscador-humanista, aquel de la fábula del alquimista, del que sale al mundo, pero no del que encuentra sino de aquel que vuelve a

mirar y, precisamente, encuentra porque es capaz de transformar su mirada.

Son muchos los datos disponibles. Cada dos días se crean todos los que fueron creados hasta el año 2.003. Se comprende con claridad la urgencia de disponer de “jardineros de los datos”, una nueva figura profesional, sabios que puedan *encontrar datos relevantes*, y respetarlos, volviendo a mirarlos desde el orden simbólico de las distintas disciplinas (medicina, sociología, economía), con conocimientos humanistas, multidisciplinares y culturales, lógicas comerciales y de industria.

CÁBALA Y BIG DATA – DESVELAR EL ORDEN OCULTO

La palabra Cábala, de origen hebreo, se refiere a un sistema cerrado que pretende entender lo absoluto a partir de la Torá, libro sapiencial judío que corresponde a los cinco primeros libros de la Biblia cristiana y divide el mundo de forma distinta a la griega.

Los platónicos separaron en el mundo las ideas (puras) de las apariencias, dando más valor a las primeras. Los estoicos como Crisipo invirtieron el platonismo como Nietzsche dando más importancia a lo real (las patatas o el dolor de muelas) que a lo ideal (la idea del dolor de muelas perfecto), y esforzándose en diferenciar lo real (bueno) de las copias (menos buenas) y del simulacro, que es lo que se hace con la perversidad de intentar engañar la perspectiva y con ello al observador, como en el abombamiento, éntasis, de las columnas del Partenón (lo que es miserable por ser artificio sobre la copia). Occidente ha luchado para encontrar la verdad en la apariencia.

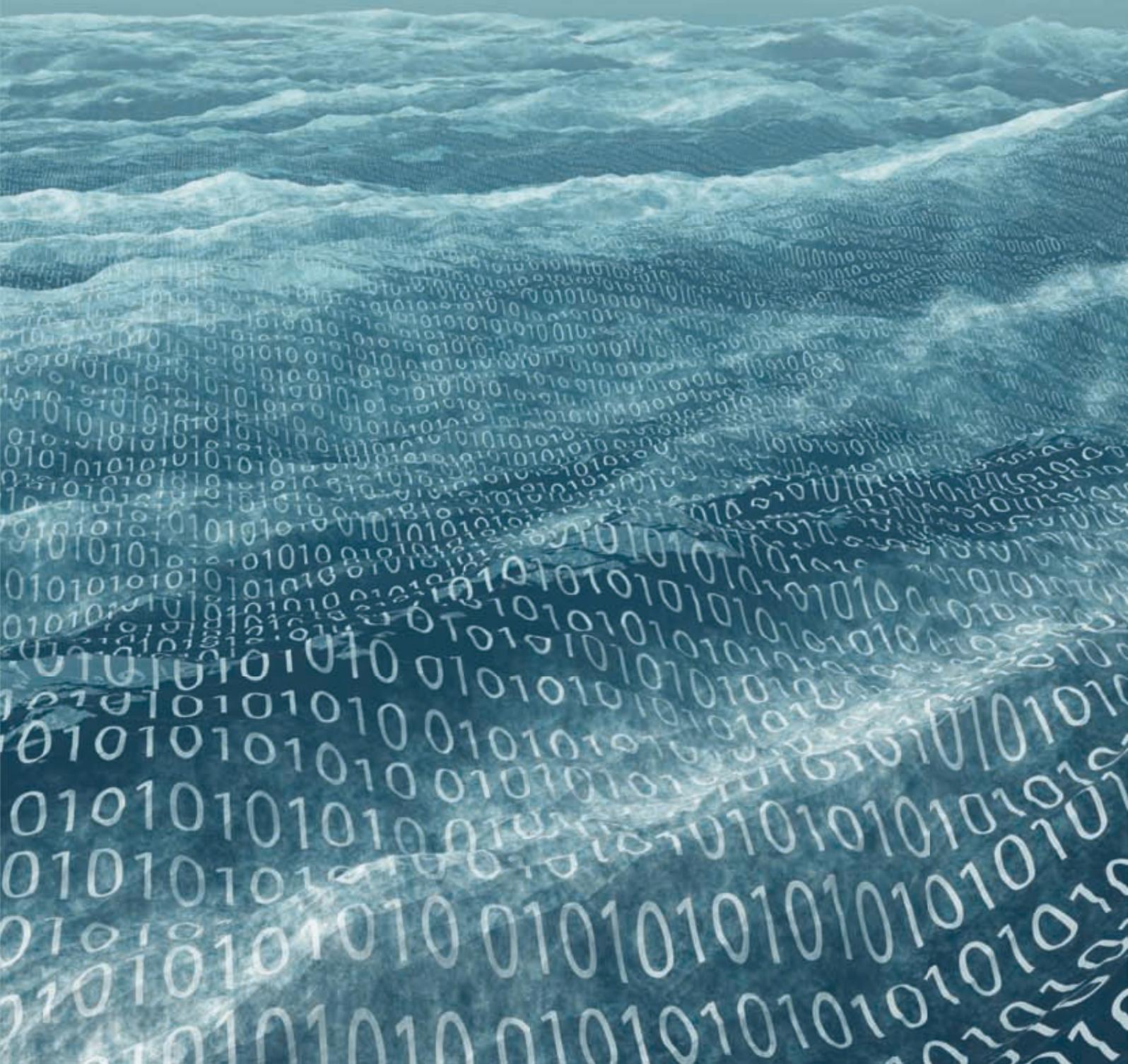
La Cábala quiere que el sabio atraviese los límites de la percepción de lo aparente y que desarrolle un sentido adicional a los límites de nuestros cinco sentidos naturales, para romper paradigmas de la realidad y comprender al mundo de una manera totalmente diferente. Para encontrar “aquello”, lo oculto en lo manifiesto, crea un método de deconstrucción sistemática y lógica de los textos mediante tres mecanismos analíticos básicos: la gematría, el notaricón, la temurá. A través de sumas de valores asociados a las letras se obtienen una serie de equivalencias simbólicas asociadas a cada palabra que permiten encontrar nuevo sentido contextual a lo expresado en los textos. Así establece equivalencias lógicas, no ya desde una aproximación semántica, sino desde una equivalencia numérica.

Más allá establece relaciones de contextos, palabras, letras y equivalencias analíticas develando contenidos ocultos que arrojan nueva luz sobre los textos.

Por ejemplo: En el Génesis, el primer texto de la Torá, la primera letra es la **b**-Bereshit bará Elohim et hasha máyimve'etha'árets (en el Principio creó Dios los cielos y la tierra).

Se enseña que ésta es la primera letra de los hombres, ya que la anterior, aleph, es aquella reservada a Dios y también que la última de la Torá, en su último libro, Deuteronomio, cuya palabra final es Israel, es la letra final **l** (Se lee en hebreo desde la derecha a la izquierda) - lamed.

Al unir la primera letra a la última se cierra la palabra LEB, corazón. La misteriosa Torá revela que en ella se encierra todo aquello que alberga el sentido vital del hombre y también señala que, frente a la orgullosa pretensión de la aleph de encabezar la Biblia, la humildad de la **l** fue recompensada mostrando al mundo que no hay que mirar atrás, porque no tiene remedio ni al cielo, ya que no nos va a ayudar, ni al suelo, como los animales, sino al frente y andar.



COMPRENDIENDO EL “BIG DATA”

Es importante darse cuenta que el núcleo adecuado de la comprensión del big data no recae en la cuestión de “grande” ni de “datos”. Tal y como afirma Hasso Plattner, fundador y alma tecnológico de la multinacional SAP, la solución al big data requiere tecnología para el tratamiento del volumen y la velocidad pero el gran reto es saber qué hacer con ese volumen de información que crece a tamaña velocidad. El problema no radica en pensar donde están los datos pues están en todas partes: en la ubicación de los smartphones, en los vídeos de las calles, las sondas de los equipos y las bases textuales. Radica en otra cosa.

Los datos antiguos eran obtenidos cuando alguien escribía. Ahora se obtienen de lo que hablamos o andamos, sea donde sea, donde estemos en cada momento. La tecnología nos vigila desde todas las perspectivas. Desde arriba y desde abajo. Más que rodearnos y dar una visión de 360° como dice Acxiom, nos dan una visión de $4\pi^2$ estereoradianes.

Con tantos datos existe la posibilidad de que las teorías sobren. Durante la Ilustración los científicos desarrollaron un método de investigación apoyada en el concepto de buscar explicación a los fenómenos y encontrar causas, efectos y las leyes que las unen. Ahora cambia esta mentalidad. Tal y como se explicó en Wired Magazine en el año 2008, se concede menos interés a saber por qué la gente hace las cosas frente a saber qué hace en cada momento; saber en tiempo real lo que está haciendo el cliente permite ganar la guerra comercial a quien lo sabe más tarde.

Los sujetos, que por la presión del mercado ya son empresarios de sí mismos, ya no sólo miden los parámetros del cuerpo cuando comen o corren, sino que los ponen en la red a disposición de la comunidad. La *publicatio sui*, de Tertuliano, ha llegado a lo inimaginable con los selfies.

Por tanto, al observador avezado, tras atestiguar el hecho de que todo esté allí al alcance de la mano, la tecnología le permite convertir el Big Data en un Big Deal. ¿Cómo hacerlo?

A Hegel el Big Data le hubiera parecido una majadería porque sustituye el conocimiento de las causas por el conocimiento de las correlaciones, lo que no deja de ser un conocimiento de vicinidades, pero una sociedad que ha declarado la muerte de Dios con Nietzsche, la del hombre con Foucault y la de la filosofía con Hawking, no tiene que tener problemas para matar a las causas. La estrategia ahora no es conocer pocas causas (La Gran Unificación) sino todas las correlaciones.

La estrategia del Big Data no convencerá al idealista, ni al Romántico que odiaba la media porque buscaba lo extraordinario, pero es relevante. Es un enfoque que concentra toda la luz en el presente, es ciego ante el futuro pero nos ofrece el presente en su detalle total. No convencerá a quien busca lo Absoluto, pero dará una tremenda potencia a quien vive el presente, a quien tiene que vender o comprar, que crear o decidir **ahora**.

Surgen los datasexuales. Dijo Evgeny Morozov (2003) en “Smarte neue Welt” que los datasexuales son inexorablemente digitales y encuentran los datos sexys. ¿Qué quieren que les digamos? Parece que esto es así.

DEL BIG DATA AL BIG DEAL

Las empresas se encuentran entregadas a una actividad frenética, hoy en día transnacionalizada, 24 horas al día. Sin cesar. Necesitan en esa agitación estar constantemente sincronizadas con el mercado, con sus clientes, con la evolución tecnológica. No es fácil pero no es nuevo.

Hubo un tiempo en que los cenobitas se dedicaban noche y día a su fe. Hubo unos monjes muy apreciados, los vigigallos o gallos vigilantes, que tirando de los pies a los dormidos (*mox pulsantes pedes*) permitían que todos los actos se realizaran en el momento oportuno. Órdenes como la de San Basilio desarrollaron mecanismos para que el monje pudiera tener en su mente lo debido, del mismo modo que el herrero puede tener en su mente el deseo del comitente en cada momento que golpea el hierro. Se denominó *meditatio* -con un sentido distinto al actual- a la estrategia consistente en que los que actuaban (*operantes*), lo hiciesen - como en la regla de San Pacomio- trabajando mientras recitaban “multitud de textos memorizados”.

Big Data es la extensión del ser humano que le permite a él mismo y a la empresa actuar con acceso directo al dato de lo que sucede. Es la base de la reproducción económica. Tiene una intención continua y machaconamente reproductora, genética. Abre un nuevo Génesis. Por eso el llamado dataísmo pasa a adquirir rasgos libidinosos. El filósofo hegeliano Byung-Chul Han, creador del término en Alemania, nos dice que los dataístas copulan con los datos. Por eso encuentran los datos sexys y cree que el dígito se aproxima al falo.

Hoy los sabios de los datos miran al pasado para ver y para crear el futuro. A mediados del siglo XX un rabino de Praga, llamado H. Weismandel, descubrió la palabra “TORÁH” escrita en el libro del Génesis, Éxodo, Números y Deuteronomio,

con intervalos de 50 letras entre sí. No es cosa muy rara, pero atacando las letras de la hebra del texto y juntando las que aparecen cada 1945 posiciones, aparece “Hiroshima”, donde se lanzó una bomba justo en 1945. Más raro es que el 1 de septiembre de 1994 el primer ministro Rabin –dicen- fuese alertado de la profecía que anunciaba su muerte para el año hebreo 5756, un año antes de que sucediera a través del mismo sistema. Para interpretar la Torá basta con que los sabios analicen la hebra de sus 304.805 letras.

Otros sabios de los datos buscan otras curiosidades como el código de la vida. Así lo hacen en el European Bioinformatics Institute (EBI) in Hinxton (UK) que almacena ahora 20 petabytes de datos sobre genes y proteína. Otros en Ginebra se preguntan qué es realmente la masa y usan los 15 petabytes que almacena el CERN.

¿Cuántos datos necesitarías para doblar el beneficio de tu empresa?, ¿qué tipo de datos necesitas? Recuerda que los datos están. Necesitas un sabio. Y creer.

Big Data para un Big Deal. Un Nuevo Génesis delante de nosotros. Un nuevo principio. Bereshit.

La estrategia del Big Data no convencerá al idealista, ni al Romántico que odiaba la media porque buscaba lo extraordinario, pero es relevante.



Gonzalo M. Flechoso
Marzo & Abogados

Marzo & Abogados
DIRECHO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

E-Procurement y contratación

El e-procurement o aprovisionamiento electrónico, como procedimiento en el que se utiliza la tecnología para contratar, puede suponer una ventaja competitiva para las empresas a la hora de contratar productos y servicios.

Los avances tecnológicos en comunicaciones y procesamiento de la información permiten agilizar y mejorar las operaciones de compra, así como conocer qué demanda la compañía en cada momento, publicitar qué se quiere comprar o contratar, facilitar la concurrencia de diferentes proveedores y ofertas, e incluso posibilitar la existencia de subastas a la hora de adjudicar los contratos. Todo ello gracias a la automatización de los procedimientos de compra-venta en las empresas.

Teniendo en cuenta las diferentes etapas en la realización de una compra en una empresa (la solicitud de compra, su aprobación, elección del proveedor, la oferta, evaluación, aprobación de

la compra, el envío, recepción, gestión de la factura y el pago), agilizar estos trámites y simplificar su flujo, mediante procedimientos de e-procurement, revertirán en un menor coste para la empresa, aunque sólo sea por el tiempo invertido.

Hay cierta reticencia a utilizar estos procesos de contratación, con procedimientos electrónicos y a distancia en la que no hay contacto entre las partes, ya que se pierde el componente de negociación cara a cara, algo habitual en la relación directa y personal entre el proveedor y el cliente. Por tanto, la empresa debe plantearse qué productos o servicios debe incluir en el e-procurement a la hora de contratar, con el fin de evitar la pérdida de determinadas



ofertas o demandas si no se realizan mediante el contacto directo entre el proveedor y el cliente.

Sin embargo, para ciertas operaciones este sistema de contratación automatizado, cuya pretensión es la agilidad y la reducción de tiempo y coste, no debe suponer una pérdida de oportunidad de compra o una contratación deficitaria.

La implantación de estas plataformas para contratar los productos y servicios ayudados por la infraestructura informática, no debe dejar de lado la existencia de un contrato donde se recojan las estipulaciones y condiciones de la operación realizada, ya sea por la exigencia legal de elaborarlo para incluir en él los acuerdos o estipulaciones, o por los propios intereses de las partes que contratan. En los casos de procedimientos automatizados de contratación rígidos y poco flexibles respecto a las posibilidades de negociación del contrato, podremos estar ante un contrato de adhesión en el que las condiciones del contrato vienen determinadas por alguna de las partes, teniendo la otra que aceptarlas sin posibilidad de cambio o modificación. Esto no impide que determinadas cláusulas del contrato, aún en el caso de ser aceptadas por una de las partes, puedan declararse nulas o sin efecto si contradicen la ley.

En cuanto a la infraestructura utilizada para implantar un sistema de e-procurement, una empresa puede desarrollar una infraestructura o herramienta desde cero o utilizar un producto ya elaborado y desarrollado que se adquiera como un paquete o herramienta estándar y cerrado, aunque algunos elementos concretos de dicho producto se adecúen al cliente. En la primera opción, el cliente podrá adquirir la titularidad del mismo y, con ello, llevar a cabo las modificaciones y mejoras que considere, sin depender de quién realizó el producto. En el segundo, normalmente se comprará una licencia de uso de dicho software, proceso o herramienta, manteniendo la titularidad del mismo el proveedor que suministra dicho paquete estándar, y estando a expensas de las actualizaciones, versiones, modificación o mejoras que realice el proveedor para implementarlas el cliente.

En cuanto al procedimiento de contratación electrónica con e-procurement se debe tener en cuenta la legislación que regula la contratación online, al llevarse a cabo por un sistema de comunicación a distancia. Entre ésta figura la que regula los servicios de la Sociedad de la Información y la normativa sobre contratación pública si quien contrata es una entidad obligada a seguir los procedimientos de contratación de la Administración Pública. No obstante, en el caso de la contratación electrónica en donde ninguna de las partes sea un consumidor, ciertos requisitos impuestos en la normativa sobre comercio electrónico se pueden obviar, siempre que las partes del contrato se pongan de acuerdo en no cumplir ciertas obligaciones. Ejemplos de ello serían la obligación de facilitar cierta información previa a la contratación, de seguir un determinado pro-

cedimiento de compra electrónica o de suministrar una vez realizada la compra-venta determinada información al comprador.

En cuanto al procedimiento en sí, hay determinadas cuestiones a resaltar. Una es la relativa a la lista de proveedores incluidos en el procedimiento, a quién solicitar ofertas o de quién recibirlas. Conviene establecer un procedimiento de alta o registro de proveedores en el que no quede duda de la identidad y autenticidad del proveedor o de la persona que representa o actúa en nombre del proveedor, con el fin de que quede claro con quien se contrata o a quien reclamar en el caso de algún incumplimiento por su parte.

Por otro lado, en el sistema online no serviría el modo tradicional que pueda utilizarse para acreditar la identidad de las partes cuando están presentes, por lo que deberán utilizarse otros medios que garanticen la identidad de las partes, como puede ser la firma electrónica o los terceros de confianza.

En lo que se refiere al procedimiento utilizado para realizar la contratación de productos y servicios por medios electrónicos, el derecho no exige uno determinado para entender que existe un contrato desde el punto de vista jurídico; solamente se exige que haya un objeto, una causa y un consentimiento en el contrato para que éste sea válido. El objeto sería el bien o servicio a contratar, la contraprestación la causa que motiva que se entregue el bien o el servicio, y el consentimiento, la manifestación de voluntad de contratar. Por tanto, al formalizar el contrato por medios electrónicos, si se puede probar que hay estos elementos existirá un contrato entre las partes, independientemente del procedimiento y forma en la que se lleve a cabo esta contratación electrónica.

Si hablamos de la facturación y el pago de las facturas derivadas de estos procesos, serán también realizadas por medios electrónicos y a distancia. La reglamentación que regula la utilización de la factura electrónica, únicamente exige, para poder emitirla, que sea aceptada previamente por el destinatario. Por tanto, para que no surjan problemas en cuanto a la aceptación de este formato electrónico de la factura, se debe incluir que la emisión de la factura será en formato electrónico en las condiciones de contratación aceptadas por las partes. Y en cuanto al formato que debe utilizarse a la hora de emitir esta factura, valdrá cualquier formato electrónico que garantice la integridad y autenticidad de la factura. La normativa sobre facturación admite que esta autenticidad e integridad se puede garantizar mediante controles de gestión que creen pistas de auditoría que permitan conectar la factura con el producto entregado o servicio prestado. Se permite, por tanto, cualquier formato a la hora de emitir la factura electrónica, sin tener que utilizar la firma electrónica ni el cifrado de datos.

En definitiva, la implantación de un sistema de adquisición de bienes y servicios automatizado, como el e-procurement, no debe dejar de lado los aspectos de la contratación, ya sea por la exigencia de cumplir unas normas o por el propio interés del comprador y vendedor por que las operaciones de compra-venta tengan efectos y validez jurídica.

En cuanto al procedimiento de contratación electrónica con e-procurement se debe tener en cuenta la legislación que regula la contratación online, al llevarse a cabo por un sistema de comunicación a distancia.

**Roberto Parra**

Gestor de relaciones con empresas.
Manos Unidas



Manos Unidas, pequeñas luces de esperanza en océanos de oscuridad

Casi 30 años trabajando hacia los objetivos de generar mayores ventas, más rentabilidad, ROI, ROA, RONA y todos los indicadores financieros imaginables desde muy distintas funciones y multinacionales de diferentes orígenes. Sin embargo, bullendo por salir cada cierto número de años estaba mi idea de trabajar con objetivos en un plano muy distinto: el de colaborar a paliar la extrema pobreza, la penuria, la miseria en la que vive una parte muy significativa de la Humanidad, la falta de educación infantil, el inquisitivo aplastamiento que sufre la mujer en muchos lugares del mundo.

Ahora, después de todos esos intensísimos años, lo estoy haciendo desde hace apenas un año. Todo tiene un sabor distinto, incluso la música de mi despertador, la misma música ya no suena de manera estridente. Levantarse de la cama a diario ha dejado de ser un pequeño esfuerzo y la primera vez que miro el reloj, pensando que habrán pasado tan solo un par de horas, descubro con estupor que ya son las tres de la tarde. Todo esto se lo debo a Manos Unidas, con quien colaboro en sus oficinas centrales de la muy castiza calle del Barquillo.

La labor que Manos Unidas hace, trabajando en más de 50 países con más de 500 proyectos al año, enciende muchas pequeñas luces de esperanza en océanos de oscuridad.

No obstante, como ya os podéis imaginar, “la mies es mucha pero los obreros son pocos”, así que todos los que podáis disponer del tiempo, por poco que sea, no lo dudéis y experimentaréis la tremenda satisfacción de ayudar a quienes más lo necesitan.

En España nos preocupamos cada vez más por las dificultades por las que están atravesando muchas personas enfrentándose a desahucios por haber perdido el empleo y, por tanto, dejar de poder pagar la casa que compraron a crédito, teniendo muchísimos problemas para “llegar a fin de mes”, teniendo que privarse de cosas que consideramos muy básicas como poder comer carne, el ocio, la cultura, los viajes, el coche, el lavaplatos,... ¿la televisión? no, probablemente no de la televisión ni del móvil.



Manos Unidas / Javier Mármol.

Pero todo esto es nimio comparado con el sufrimiento que experimentan casi 1.000 millones de personas que mueren de hambre, porque padecen de malnutrición crónica. Estas tremendas diferencias en la suerte de las personas se da tan sólo porque ellos han nacido en un lugar diferente al nuestro.

Os animo a todos a que os replanteéis la cómoda vida que llevamos (relativamente), desde que abrimos el grifo de la ducha por la mañana y nuestro cuerpo recibe el placer del agua caliente, y pensemos en todos esos otros seres humanos, tremendamente desfavorecidos, por los que sí podemos hacer algo. Creo que es un deber moral de cada uno de nosotros devolverle al mundo al menos una pequeña parte de lo que hemos recibido por haber tenido la inmensa suerte de haber nacido en un país del primer mundo. Podemos contribuir con nuestro tiempo o con nuestros recursos económicos, por pequeños que éstos sean. Con cada euro invertido en países del tercer mundo se genera, en promedio, nueve veces lo que se puede generar en España. Es decir, se ayuda a la humanidad nueve veces más. Pensadlo.



Making HR Work Better

NorthgateArinso es un proveedor global líder en el Mercado de Software y Servicios de Recursos Humanos que ayuda a que las empresas transformen sus operaciones clave de RRHH a través de soluciones innovadoras de negocio.

Ayudamos a nuestros clientes a optimizar los servicios de RR.HH. a través de procesos más inteligentes y una tecnología más eficaz, dando soporte a áreas clave de RR.HH. como Administración de Personal, Nómina, Beneficios, Contratación, Formación y Gestión del Talento.

Lo que nos hace únicos es “The NGA Advantage”: Una combinación de nuestra amplia experiencia y conocimiento de los RRHH, plataformas y aplicaciones de la más avanzada tecnología y un portfolio global de servicios flexibles.

Responda ágilmente a los desafíos del mercado interactivo actual

SAP hybris

AQUÍ, AHORA, YA: BIENVENIDO AL PRESENTE DEL ECOMMERCE

Responder rápido en el **mercado interactivo actual** ya no es una opción, sino una necesidad. De ahí nuestra **alianza con hybris**, plataforma tecnológica referente según los principales analistas y expertos tecnológicos.

Desde **Seidor** somos **especialistas en software empresarial, diagnóstico, asesoramiento e implementación de soluciones a la carta y planes de negocio para eCommerce, Digital Marketing, Comercio Multicanal, Master Data Management y Order Management** y contamos de **metodologías específicas** para mejorar el servicio de nuestros clientes en un **contexto omnicanal digitalizado**.

