



EDICIÓN ESPECIAL: 31 ASAMBLEA

Pag 03 | 31 º Asamblea General AUSAPE

Pag 09 | SAP avanzó en primicia algunas claves de su estrategia en 2025

Pag 20 | El Foro de Empleo AUSAPE-SAP-Experis celebrado en Madrid

inetum.

DIGITAL IMPACT

SOMOS UNA REFERENCIA en consultoría SAP en el mundo

Consigue que tu empresa alcance su mejor versión con SAP Business AI e Inetum

28.000 Empleados
2.700 Consultores SAP
2.500 M€ ingresos
19 Países



SAP EMEA Partner Excellence Awards

CLOUD DELIVERY EXCELLENCE

2024

BEST HUMAN CAPITAL MANAGEMENT PARTNER

2024

GROW WITH SAP

Partner



Patrocinador Gold SAP Sapphire 2025

Patrocinador especial AUSAPE Forum 2025

EDITORIAL

Cerramos un 2024 de crecimiento y encaramos un 2025 de continuidad



POR MARIO RODRÍGUEZ.
Presidente de AUSAPE. CIO Siemens España

Estimado/a asociado/a,

Tienes en tus manos un ejemplar de la primera Revista AUSAPE del año, en el que, como cada mes de febrero, se incluye un amplio reportaje sobre la Asamblea General de la asociación, que tuvo lugar el pasado 30 de enero. Como presidente, para mí supone una satisfacción recoger en este Editorial el balance de una Asamblea que se resume en dos mensajes claros: éxitos y crecimiento en 2024, y continuidad y consolidación en 2025.

Si miramos a 2024, un año especial en el que celebrábamos nuestro 30 Aniversario, la palabra clave es crecimiento. Ha sido un año exitoso, tanto en el incremento de asociados -alcanzando la cifra récord de 649 y superando los 500 asociados de pleno derecho por primera vez en nuestra historia-, como en los eventos de nuestros Grupos de Trabajo y Delegaciones -en el que hemos superado el récord histórico de sesiones: 124 sesiones, con 5.813 asistentes-. El Fórum AUSAPE, evento estrella de nuestra asociación, también ha sido el más masivo de la historia, con 1.500 asistentes, 460 empresas participantes, 78 patrocinadores, 75 stands... Además, hemos dado un impulso significativo a dos áreas estratégicas como son la de Formación y Empleo, y Internacional y la de Mujer y Tecnología.

Para 2025, las perspectivas son de continuar en esta senda de expansión, con el objetivo de alcanzar a toda la base instalada de SAP en España. Seguiremos potenciando las reuniones presenciales de los Grupos de Trabajo y Delegaciones, impulsando el ecosistema formativo y de empleabilidad y avanzando en las actividades de nuestra nueva iniciativa Women Tech AUSAPE para promover el talento tecnológico femenino. Sin olvidar una nueva edición del Fórum AUSAPE, que este año viajará a Marbella (Málaga) los días 4 y 5 de junio. Paralelamente, continuaremos trabajando con las redes inter-



nacionales de grupos de usuarios SUGEN y AUSIA, intensificaremos nuestra relación con SAP y pondremos en marcha nuevas campañas de captación y fidelización de asociados. Confiamos para ello en un equipo de Oficina renovado y consolidado en 2024 y mantendremos la revisión periódica de los indicadores clave económicos y de actividades que tan buenos resultados nos ha dado el pasado ejercicio.

Nos encontramos ante un ecosistema SAP en nuestro país maduro y consolidado, que sin embargo se enfrenta a desafíos como la migración a S/4HANA y el déficit de talento. El 35% de las empresas ya está en alguna versión de S/4HANA, pero dos de cada tres aun tendrán que migrar de aquí a 2027. Y para afrontarlo, hacen falta 8.000 consultores SAP al año para llegar a la cifra de 25.000 nuevos consultores que se requieren en 2027. Desde AUSAPE, tratamos de dar respuesta a estos retos que afrontan nuestros asociados programando sesiones en las que se intercambian conocimientos y experiencias relativas al paso a S/4 HANA, al tiempo que ponemos a su disposición el Portal de Empleabilidad para contactar directamente con profesionales certificados y celebramos los Foros de Empleo AUSAPE-SAP para promover la empleabilidad en el ecosistema.

Por todo ello, creo que en este momento es más patente que nunca la necesidad de asociarse para estar en contacto con otras empresas clientes de SAP que se encuentran con desafíos similares a los nuestros y recibir información directa del fabricante. En este sentido, destacar los eventos que organizamos conjuntamente con SAP como los Localization Days y Delegation Days. Este carácter de punto de encuentro independiente entre usuarios, implantadores y fabricante es nuestra fuerza y creo que aquí residirá la clave de nuestro crecimiento en 2025.

Y no puedo concluir este Editorial sin reconocer la labor de las personas, que son las que mueven las organizaciones. En este sentido, agradezco el trabajo incansable del equipo de Oficina liderado por Ana Encinas; la gran aportación de todos mis compañeros de Junta Directiva, la labor diaria de los coordinadores y delegados, y la confianza y el apoyo de todos los asociados que contribuyen de manera activa al día a día de AUSAPE. Seguiremos creciendo juntos en este 2025.

Un fuerte abrazo.

CONSEJO EDITORIAL

Mario Rodríguez
Sara Antuñaño
Jordi Xofra
Jordi Bartoli
María Rosa Ribó
Gonzalo Naval

COLABORADORAS

Ana Encinas
Carolina Abundez
Agueda García
María Conde
Belén Alonso
Clara Barreda
Lara Aguilar

DIRECCIÓN

Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN

comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL

M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME
Lantegi Batua

AUSAPE
www.ausape.org

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.

AUSAPE, febrero de 2025

AUSAPE

31ª Asamblea General de AUSAPE
Pag 03

Entrevista AUSAPE

Pag 22

Arantxa Martínez, CIO de Abacus cooperativa y exvocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE



En profundidad

Pag 24

Entrevista

Pag 38

Alberto Lopez Garcia,
SAP IT Manager en Repsol

Pag 40

Ignacio Artiaga,
director de la Práctica SAP en España
en INETUM



Y también en este número...

Helmar Rodríguez

Helmar Rodríguez es formador, coach y autor, y, ante todo, un facilitador del cambio. Fundó CLEARNESS®, con el objetivo principal de respaldar a las organizaciones e individuos en su potencial de crecimiento, y lo hace a través de una combinación única de las disciplinas más diversas. Su enfoque siempre está orientado a generar resultados tangibles y crear un campo para abrir la mente, elevar la conciencia que permite, a cada participante, atravesar sus propios umbrales.

Iciar Marzo Portera

Licenciada en Derecho y Mediadora inscrita en el Registro de Mediadores e Instituciones de Mediación del Ministerio de Justicia. Especialista en Derecho de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación con dilatada experiencia en el asesoramiento, consultoría y auditoría en materias de protección de datos, comercio electrónico e Internet, a todo tipo de entidades pertenecientes a cualquier sector de actividad. Socia de Marzo Asesores Auditores S.L., www.marzoasesores.com



Caso de Éxito

Pag 42

El virus de la mente

Pag 48

Perspectivas

Rincón Legal

Pag 50

Desconexión digital

Firma invitada

Pag 52

La escasez de talento pone en riesgo la competitividad



04 Un 2024 de crecimiento y continuidad

06 Seguir ofreciendo servicios de calidad para los asociados y atraer a toda la base instalada de SAP en España, objetivos clave del Plan de Actividades para 2025

08 "Velocidad de crucero" en las migraciones a SAP S/4HANA, según el Informe Penteo

09 Aplicaciones, IA y SAP Business Data Cloud vertebrarán la estrategia de SAP para 2025

10 La Fundación ASTI recibe el Donativo de AUSAPE por su programa STEM Talent Girl

12 Entrevista a Jaume Rey: "Hemos de desarrollar las aptitudes que nos permitan mejorar el ayudar en la toma de decisiones a otras personas"

14 Foto Galería 31ª Asamblea General AUSAPE



31ª ASAMBLEA GENERAL AUSAPE

- Los Informes de Gestión y Económico muestran un 2024 de crecimiento en todos los indicadores de actividad
- Aprobado el Plan de Actividades y el Presupuesto para 2025
- "Velocidad de crucero" en las migraciones a SAP S/4HANA, según el Informe Penteo
- SAP avanzó en primicia algunas claves de su estrategia en 2025
- Entrevista a Jaume Rey: "Hemos de desarrollar las aptitudes que nos permitan mejorar el ayudar en la toma de decisiones a otras personas"
- El programa STEM Talent Girl de la Fundación ASTI recibe el Donativo de AUSAPE
- Galería de imágenes

Un 2024 de crecimiento y continuidad

Un año más, AUSAPE celebró su Asamblea General, cuya edición de 2025 ha sido la número 31. A la Asamblea, que tuvo lugar el 30 de enero en las oficinas de la asociación en Madrid, asistieron 62 asociados, entre asistentes presenciales y conectados en streaming.

Mario Rodríguez, presidente de la asociación y CIO & Head of IT en Siemens, fue el encargado de abrir la Asamblea, centrándose en el ámbito de las personas, que son las que mueven las organizaciones. En este sentido, reconoció a la directora general, Ana Encinas, por su liderazgo de un equipo de Oficina renovado y consolidado. Rodríguez resumió 2024 como un año de “continuidad” con la línea marcada en el Plan Estratégico 2023-2025, enfatizando el impulso y buenos resultados en dos áreas estratégicas como empleabilidad e internacional y destacó el relanzamiento de la Vocalía de Mujer y Tecnología. Asimismo, agradeció la labor de los asociados que contribuyen de manera activa al día a día de AUSAPE, con especial mención a los miembros de la Junta Directiva, coordinadores y delegados.

La Junta Directiva de la asociación, que fue ratificada por los asociados, está compuesta a día de hoy, además de por Mario Rodríguez, por la vicepresidenta y vocal de Grandes Eventos Sara Antuñano, responsable de Contabilidad de Gastos e Inversiones y Proyectos en el Departamento ECOFIN de Eroski; el tesorero y vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones Jordi Xofra, IT Technologies Director en GB-Foods; la vocal de Mujer y Tecnología & Formación y Empleo María Rosa Ribó, directora

La 31ª Asamblea General de AUSAPE comenzó con la presentación de los Informes de Gestión, Actividades y Resultados de 2024

de Proyectos IT en Abacus Cooperativa; el vocal de Comunicación y Sistemas Jordi Bartoli, CIO de DF Electric, y el vocal de Internacional y Relación con SAP Gonzalo Naval, Manager IT, Global ERP y Supply Chain en DOMO Chemicals.

La 31ª Asamblea General de AUSAPE comenzó con la presentación de los Informes de Gestión, Actividades y Resultados de 2024. Siguiendo el Plan Estratégico 2023-2025, AUSAPE ha mantenido su misión de ser la asociación tecnológica de referencia en el ámbito SAP en España, posicionándose ante el resto de asociaciones internacionales,

y su visión de ampliar su alcance a otras áreas TIC, facilitando puntos de encuentro para el networking, la compartición de experiencias y conocimiento. Los objetivos estratégicos se engloban, según explicó nuestro presidente, en la sostenibilidad en el tiempo, con un core de actividades vertebrado en torno al Fórum anual, las reuniones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones, las sesiones magistrales y Días Temáticos, que permiten trasladar contenido relevante y de interés para los asociados. Las líneas estratégicas seguirán siendo seis: innovación, internacionalización, mujer y tecnología, formación, empleo y participación en eventos de terceros, todas ellas conectadas con la comunicación y la sostenibilidad y alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. Esta estrategia se define en un Plan Director de Proyectos.

Respecto a la evolución de los asociados, se ha producido un importante incremento del 8% en 2024, pasando de 601 a 649 y superando los 500 asociados de pleno derecho. Por regiones, Madrid y Cataluña concentran el mayor número de asociados, seguidas por Comunidad Valenciana, País Vasco y Andalucía. En este sentido, Rodríguez destacó el papel de las Delegaciones territoriales.

La opinión de los asociados se refleja en la Encuesta de Satisfacción AUSAPE 2024, que arroja unos resultados muy positivos en todas las áreas. En conjunto, la nota concedida a la asociación es de 4,54 sobre 5, con un 54,8% de los asociados que ha mejorado su percepción de AUSAPE en el último año. El 100% de los encuestados recomendaría AUSAPE a otros asociados. Gonzalo Naval explicó que los aspectos más valorados son los contenidos de interés (con una nota de 4,39 sobre

5), Grupos de Trabajo (4,33), Organización y logística de eventos (4,31), Networking (4,27) y Atención al asociado (4,14). Las actividades más valoradas son el Fórum, cuya nota mejora de 4,15 a 4,40, y los Grupos de Trabajo (4,31). La principal vía de información de la actividad de AUSAPE es el Boletín mensual, citada por el 42,8% de los encuestados.

Por áreas, el vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones, Jordi Xofra, remarcó “la consolidación del crecimiento” en cuanto a número de eventos y de asistentes durante 2024, superando el récord histórico de sesiones: 124 sesiones y 5.813 asistentes. Cada dos días laborables se celebra una sesión de Grupos de Trabajo o Delegaciones, con una asistencia media de 47 personas. Los grupos de Financiero y de Recursos Humanos son los que tienen más asistencia, mientras que a nivel funcional, S/4HANA y BTP son los más activos. También destacó la incorporación de tres nuevos coordinadores: Pascual Boil (Cuatrecasas) en Customer Experience, David Arrizabalaga (Damm) en Innovación y Jochen Grüning (Hospiten) en Sanidad. De cara a 2025, se apuesta por dar continuidad a los Días Temáticos, apoyar a los colaboradores especiales y consolidar las Delegaciones, apoyándose en la nueva web, que da más autonomía a los coordinadores y delegados.

En el apartado de Eventos, Sara Antuñano, vicepresidenta y vocal de Grandes Eventos, destacó que el Fórum AUSAPE 2024 fue el más multitudinario de la historia de la asociación, con 1.500 asistentes, 460 empresas participantes, 78 patrocinadores, 75 stands, 185 sesiones paralelas y 1.322 descargas de la app.

Antuñano también hizo mención a los acuerdos firmados con otras entidades, como la Comunidad de Madrid y Madrid Network, además de renovar el Acuerdo Marco con SAP. También resaltó los convenios preferenciales con cinco colaboradores especiales: SEIDOR, Inetum, Avvale, Minsait y Sothis, junto al que mantiene AUSAPE con la plataforma Espresso Tutoriales, especializada en contenidos formativos en SAP.

En Formación y Empleo & Mujer y Tecnología, la vocal del área, María Rosa Ribó, señaló el gran incremento de la actividad en Formación y Empleo impulsada por la gran demanda de perfiles SAP en el mercado y la aparición de proyectos de formación en este campo subvencionados por las Comunidades Autónomas, con los que colabora AUSAPE a través de los Foros de Empleo AUSAPE-SAP, los Speed Datings y el Portal de Empleabilidad. Asimismo, recordó los acuerdos con universida-



des y centros formativos y el “salto cualitativo” que supone el acuerdo firmado con la Comunidad de Madrid en materia de formación.

Además, manifestó la “ilusión” que despierta la iniciativa Women Tech AUSAPE, con la que se busca promover el talento tecnológico femenino, tanto dentro como fuera de la asociación. En el ámbito de Mujer y Tecnología, se han llevado a cabo acciones como el Track celebrado en el Fórum, el evento presencial Women Tech AUSAPE de noviembre en Madrid, la puesta en marcha del grupo Women Tech AUSAPE, la colaboración con otras asociaciones que trabajan en la misma dirección o la nueva sección de entrevistas a directivas de la asociación en la Revista.

Respecto a la actividad Internacional, Gonzalo Naval afirmó que “la presencia internacional de AUSAPE se ha mantenido y reforzado este año”, con la participación en distintos encuentros internacionales como los F2F de SUGEN, el SIG Leads, los eventos anuales de nuestros homólogos francófonos USF y británicos UKISUG y las reuniones con el presidente de SAP EMEA, Manos Raptopoulos, y directivos de grupos de usuarios de otros países en el EMEA SAP Roundtable de julio. Asimismo, destacó la colaboración con las asociaciones internacionales SUGEN y AUSIA y el inicio de conversaciones bilaterales con la asociación DSAG de Alemania, Austria y Suiza (el segundo grupo de usuarios más grande del mundo, detrás del estadounidense ASUG), además de recordar que nuestro expresidente Joan Torres ha sido ratificado como miembro del CLT de SUGEN, la red internacional de grupos de usuarios de SAP.

En el área de Comunicación, Jordi Xofra repasó las acciones en este ámbito, comenzando por la aparición en medios externos (Byte TI, Capital Radio, Cloud Computing, Digital Biz, Diario Siglo XXI), que definió como una presencia en medios variada, que da la posibilidad de transmitir los diferentes mensajes de AUSAPE en medios técnicos, económicos y generalistas. “La comunicación es un eje vertebrador de todas las actividades que lleva a cabo AUSAPE”, aseguró Xofra antes de trasladar las cifras de las redes sociales,

con un crecimiento en LinkedIn de seguidores (11.914 a finales de 2024), impresiones (pasando de 140.238 a 614.585), visualizaciones, reacciones y comparticiones. En el mailing, se sigue creciendo en número de aperturas y envíos. A nivel interno, mencionó la Revista AUSAPE, que ha incorporado nuevas secciones en 2024; los AUSAPE Talks y la guía Quién es Quién. Destacó también el lanzamiento de la nueva web, como herramienta que ayuda a mejorar la operativa de la asociación, dando mayor autonomía y eficacia a los coordinadores y delegados, permitiendo a los asociados de pleno derecho y colaboradores especiales la suscripción a los grupos de interés y llevar a cabo campañas más focalizadas en los intereses de cada miembro.

En cuanto a la relación con SAP, Gonzalo Naval indicó que en marzo de 2024 se renovó el Acuerdo Marco entre AUSAPE y SAP por dos años más. También mencionó la celebración de los SAP Delegation Days en Norte y Andalucía, con la asistencia de un centenar de profesionales y temas en la agenda como S/4HANA, IA en SAP, cierre financiero y gestión de liquidez y efectivo.

Naturalmente, toda esta actividad requiere un desembolso económico y precisa de unas fuentes de ingresos que lo respalden. En este sentido, el Informe Económico 2024, presentado por Sara Antuñano, muestra un superávit de más de 8.000 euros, con unos ingresos procedentes principalmente de la cuota de los asociados, la esponsorización de eventos y la publicidad, que han crecido en los tres apartados. En la parte de gastos, destaca el Fórum, seguido por los gastos de personal, comunicación y reuniones y eventos propios. Mientras que la tesorería presenta una situación saneada.

Antuñano extrajo tres ideas principales del Informe Económico: “La asociación tiene una buena salud contable”, “se han dedicado muchos recursos al Fórum y al 30º aniversario y eso exige que haya recursos disponibles” y “aun así, hemos tenido recursos para celebrar más actividades”. En resumen, “un ejercicio positivo, en el que hemos hecho muchas cosas, ajustándonos a lo presupuestado”, manifestó. ■



Seguir ofreciendo servicios de calidad para los asociados y atraer a toda la base instalada de SAP en España, objetivos clave del Plan de Actividades para 2025

Si los Informes de Gestión, Actividades y Resultados muestran un 2024 marcado por el crecimiento, el Plan de Actividades 2025 aprobado por los asociados en la Asamblea General se basa en un escenario de continuidad. Este plan se articula en nueve apartados: Personal y sistemas de gestión, Grupos de Trabajo y Delegaciones, Eventos, Mujer y tecnología, Plan de captación y fidelización de asociados, Comunicación interna y externa, Internacional, Formación y empleo, y Colaboración con SAP.



El presidente de AUSAPE, Mario Rodríguez, destacó, a la hora de avanzar las acciones en el ámbito de Personal y Sistemas de Gestión, el papel de las personas, que son las que mueven las organizaciones, reconociendo el liderazgo de la directora general, Ana Encinas, al frente del equipo de Oficina. En este sentido, para 2025 se parte de un equipo de Oficina renovado y consolidado en 2024 para hacer frente a los retos del 2025, conjuntamente con la Junta Directiva y la labor encomiable de los coordinadores de los grupos de trabajo y delegados territoriales.

Asimismo, se seguirá avanzando con los sistemas de gestión, potenciando el uso del CRM. También se continuará la revisión periódica de los indicadores clave económicos y de actividades iniciada en 2024, partiendo de la premisa de que lo que no se mide no se puede mejorar, además de dar continuidad a las mejoras ya realizadas en los procesos administrativos, contables y de tesorería.

En el apartado de Grupos de Trabajo y Delegaciones, se seguirán potenciando las reuniones presenciales, complementándolas con reuniones online cuando corresponda con el fin de llegar al mayor número posible de asociados. También se va a mejorar la visibilidad y control de los eventos y se continuará fomentando la presentación de casos de cliente y los eventos en las Delegaciones territoriales, identificando nuevas temáticas o grupos de interés para los asociados.

En Eventos, el hito más relevante será, un año más, la celebración del Fórum AUSAPE 2025 en Málaga en el Palacio de Congresos Adolfo Suárez de Marbella (Málaga) los días 4 y 5 de junio. Se fomentará la organización de sesiones magistrales y ciclos de innovación con un hilo argumental, así como la participación en distintos foros tecnológicos y en eventos organizados con SAP People to Work

para impulsar el empleo, y la organización de eventos conjuntos con los colaboradores especiales y SAP.

En Formación y Empleo, se seguirá impulsando el ecosistema formativo y de empleabilidad, en estrecha colaboración con SAP y las comunidades autónomas, incluyendo acciones como los Foros de Empleo AUSAPE-SAP, la participación en los Speed Datings del fabricante y la continuidad del Portal de Empleabilidad que pone en contacto a candidatos y empresas.

También se continuará con el Plan de Captación y Fidelización de asociados, con la puesta en marcha de campañas para la captación de socios y su fidelización, el fortalecimiento de los acuerdos y la intensificación de la relación con SAP y los colaboradores especiales. Es precisamente a través de SAP y de los partners que podremos alcanzar a toda la base instalada.

En Comunicación, se va a continuar con la estrategia de crecimiento en redes sociales, con foco en LinkedIn. Y se buscará un mayor alcance de la presencia en medios externos, que permitan acceder a distintos públicos objetivos de AUSAPE a nivel empresarial y tecnológico.

En el apartado Internacional, la línea de actuación para 2025 vendrá marcada por seguir trabajando con la red internacional de grupos de usuarios SUGEN y estrechando lazos con AUSIA, teniendo en cuenta la invitación a formar parte del Grupo de Trabajo Benchmarking de la asociación latinoamericana para compartir mejores prácticas para el crecimiento del número de asociados, dado que los grupos de usua-

rios están mirando a AUSAPE para poder replicar acciones. Además, está previsto participar en los foros anuales de otras asociaciones relevantes (como la británica UKISUG o la francófona USF), seguir las líneas de colaboración iniciadas con la asociación de usuarios DSAG (Alemania, Austria y Suiza) y mantener una política de intercambio de eventos con otras asociaciones.

En Mujer y Tecnología, se dará continuidad a las actividades de Women Tech AUSAPE para promover el talento tecnológico femenino, se lanzará el premio Women Tech AUSAPE y se continuará trabajando con otras organizaciones activas en este campo. Todo de cara a seguir generando conciencia en el mundo STEM sobre la necesidad de impulsar una mayor presencia de mujeres en posiciones de perfil tecnológico.

En cuanto a la Relación con SAP, Rodríguez defendió la continuidad de la colaboración en base a los acuerdos general y en empleabilidad, la participación en eventos conjuntos como los Localization Days y Delegation Days y en los SAP Innovation Awards. Esta intensificación de la relación con SAP deberá contribuir a la captación de toda la base instalada de SAP en España.

Para llevar a cabo todas estas actividades, el Presupuesto 2025 aprobado en la Asamblea establece una línea "continuista", en palabras del nuevo tesorero de AUSAPE, Jordi Xofra, maximizando ingresos para invertirlos en actividades de relevancia para los asociados. Yendo a los ingresos, se observa un cierto crecimiento en las cuotas de asociados de pleno derecho y colaboradores especiales y un equilibrio en ingresos por otros

eventos y por publicidad. En Gastos, destaca el incremento en cinco ámbitos: Mujer y Tecnología, Formación y Empleo, Personal, Servicios profesionales y Asamblea.

El ejercicio 2025 también traerá una redefinición del Consejo Asesor de AUSAPE (antes Comité de Sabios), que reduce su número de miembros de 5 a 3 y regula sus roles. Los asociados aprobaron esta modificación de un Consejo Asesor que estaba formado por Sergi Gistás desde su inicio y al que se ha incorporado Nacho Santillana, expresidente de AUSAPE. Además, Nacho Santillana ha sido nombrado Presidente de Honor de AUSAPE, cargo honorífico en reconocimiento a su aportación a la asociación y su trayectoria de más de 10 años hasta su salida de la Junta Directiva a mediados de año, tomando su relevo Mario Rodríguez. Rodríguez puso en valor el compromiso y la intensidad de Santillana y su actitud de "pensar en grande" y en hacer crecer a la asociación.

Finalizada la Asamblea, el presidente de AUSAPE agradeció la participación de todos los asistentes y dio la palabra al nuevo Presidente de Honor, quien se felicitó de que "AUSAPE sigue viva" e hizo un llamamiento a que se incremente la participación en la asociación, en éste un año con un crecimiento en todos los indicadores de actividad. Santillana tuvo unas palabras de agradecimiento para la Junta Directiva actual, la Directora Ana Encinas y el equipo de oficina, los coordinadores y delegados y todos aquellos que forman parte de la Asociación. ■



“Velocidad de crucero” en las migraciones a SAP S/4HANA, según el Informe Penteo

Otro momento importante de la Asamblea General de AUSAPE desde hace años es la presentación de los resultados del Informe sobre las Perspectivas de adopción tecnológica en la empresa española y la estrategia de evolución SAP, realizado por Penteo. José Luis Pérez, director de Operaciones de Penteo, repasó, además del estado actual de las migraciones a SAP S/4HANA, tres tendencias en alza en el ámbito tecnológico: ciberseguridad, inteligencia artificial y datos.

Respecto a las migraciones, el estudio indica que se ha alcanzado una “velocidad de crucero” en las migraciones a SAP S/4HANA, con un aumento del 20% de la penetración de S/4HANA respecto a 2023. Un 35% de las empresas encuestadas ya están en S/4HANA: el 24% en S/4HANA on premise y el 11% en S/4HANA Cloud, por un 47% que todavía mantiene el ECC 6.0 EHP7/8.

El patrón de los módulos instalados no ha variado, con tres grandes arquetipos: sólo el módulo Financiero, el Financiero más Producción y Operaciones, y múltiples módulos. Fuera del ERP de SAP, se consolidan Analytics Cloud y SuccessFactors, y destacan Business Warehouse y Business Intelligence.

Otra conclusión relevante de la encuesta es que Microsoft Azure está consolidándose como la opción preferencial para alojar la computación en RISE with SAP. Es el proveedor cloud elegido por el 44% de las empresas, seguido por Google Cloud (24%) y AWS (20%).

El Informe Penteo también analiza un aspecto crucial como es la incorpora-



ción de talento al sector tecnológico. Pérez destacó que hacen falta 8.000 consultores SAP al año para llegar a la cifra de 25.000 nuevos consultores en 2027. En este contexto, las empresas siguen apostando por el talento interno, con unas perspectivas de incremento del 23% del personal propio y del 21% de talento externo. La estrategia más habitual es buscar talento interno para cubrir un puesto y, en caso de no encontrarlo, se recurre a personal de fuera de la empresa. Para la búsqueda de talento se recurre principalmente al equipo de Recursos Humanos.

Se observa, eso sí, que en el ecosistema SAP, la rotación es relativamente baja en comparación con el conjunto del sector IT, con un índice del 8,6% en 2024. Las mejores condiciones salariales y la mayor flexibilidad (horarios, teletrabajo) son las principales causas de cambio de compañía.

En cuanto a inversiones y gastos en tecnología, las perspectivas para 2025 son “muy buenas”, señala el informe. Las empresas van a crecer en promedio un 9% y el mercado tecnológico es netamente expansivo en casi todas las partidas.

A la hora de invertir, los tres beneficios claves identificados para invertir en SAP son: información de calidad; más eficiencia y menor coste, y seguridad, resiliencia y continuidad. El ERP crece impulsado por la mayor presencia en la cadena de valor, más las migraciones del ERP. Pérez apuntó que “habría que reflexionar sobre si S/4HANA va a ser capaz de contribuir a la resolución de los retos de cualquier área tecnológica”, como lentitud, falta de valor o proyectos no finalizados.

Aunque como el gasto en TI ha aumentado un 48% respecto a 2020, se está haciendo mucho esfuerzo en la optimización y renegociación de contratos, la fórmula preferida para ahorrar, frente a opciones como cambiar de proveedor o internalizar actividades. Las principales prioridades de las compañías para 2025 serán eficacia, costes y productividad. Se observa asimismo una nueva necesidad de control del gasto en cloud, con un proceso continuo y proactivo de control de consumo y usuarios.

Entre las prioridades de inversión, la mayoría de las empresas apuesta por tres partidas en CAPEX: inteligencia artificial,

analítica y ciberseguridad, con presupuestos crecientes. Las partidas para innovación son sólo del 18%.

En la primera de las tendencias, inteligencia artificial, se observa un incremento de la inversión del 11,1%. Las expectativas de las empresas ante la IA se cifran en mejora de costes operativos, escalabilidad del negocio y operaciones, nuevos modelos de negocio, mejora del time-to-market e incremento de ingresos. La práctica totalidad busca un retorno en términos de eficiencia y productividad (98%), más que en la transformación del modelo de negocio. Respecto a los ámbitos de aplicación, se reparten entre chatbots y analítica, IA generativa, mejora de la productividad y de procesos. El enfoque más común es conservador y garantista, apunta el informe. A largo plazo, se prevé un impacto profundo en el talento IT, con un impacto positivo en forma de “capacidades aumentadas” y “reducción de la brecha”.

En ciberseguridad, se observa una consolidación, con cerca del 9,5% del CAPEX dedicado a este apartado. Casi la totalidad de las empresas (el 88%) incrementará la inversión en ciberseguridad, con un aumento medio del 24% respecto a 2024. “La ciberseguridad ha dejado de ser esa partida presupuestaria que había que luchar para que a mitad de año se frenara su ejecución”, afirmó el director de Operaciones de Penteo. Se está invirtiendo sobre todo en abordar amenazas y vulnerabilidades existentes (75%), garantizar el cumplimiento normativo (68%) y revisar políticas y procedimientos (52%).

En data, el estudio observa ciertos riesgos y debilidades. Parece que el mercado ha entrado en una fase de pérdida de empuje de las estrategias alrededor del dato, con una caída del 37% al 16% de las empresas. Actualmente, un 9% del presupuesto CAPEX se destina a data. Analizando el uso del dato por áreas, la que hace un uso en real time del dato es la de Operaciones y Logística, y la que está más avanzada en el paso a un modelo prescriptivo es la de Marketing. El informe señala que las empresas data-driven tienen un modelo de datos más programable y modular, con un uso significativo de la analítica predictiva y la automatización, y una orientación outside-in-thinking más clara. ■

Aplicaciones, IA y SAP Business Data Cloud vertebrarán la estrategia de SAP para 2025

Como es habitual cada año, la Asamblea General AUSAPE contó con la presencia de SAP, representada por Anna Oró, COO de SAP España, quien hizo un repaso a 2024 y comentó la estrategia del fabricante para 2025, avanzando información en primicia para nuestra asociación.

La gran estrella de este año será la Business Data Cloud, una plataforma de gestión del dato que nace con la voluntad de aunar el dato SAP y el dato no SAP, con contexto y carga semántica

Mirando a 2024, Oró señaló que SAP está en “su mejor momento histórico” a nivel de capitalización bursátil. El negocio de SAP ha crecido a un ritmo del 30% a nivel global y está apostando por aprovechar este buen momento para hacer grandes cambios, con una reorganización fuerte en la cúpula directiva, consolidando regiones y dividiendo el mundo en dos macrorregiones: las Américas y el Resto del mundo, esta última a cargo de Manos Raptopoulos, hasta ahora presidente de la región EMEA de SAP.

Oró coincidió en la conclusión del Informe Penteo de que “hemos alcanzado la velocidad de crucero” de las migraciones y apuntó que, alrededor de esos proyectos de migración, los usuarios añaden otros proyectos. Esto lleva a un “estrés en la demanda de talento del mercado”, que está dando entrada a otro tipo de perfiles no STEM en el mundo SAP. Esto puede ser positivo, porque aporta otro enfoque complementario al puramente técnico, aseguro.

De cara a la estrategia del fabricante para 2025, este año los pilares serán tres:

las aplicaciones, conectando procesos end to end; el dato, con la SAP Business Data Cloud, y la inteligencia artificial, con SAP Business AI. La gran estrella de este año será la Business Data Cloud, una plataforma de gestión del dato que nace con la

voluntad de aunar el dato SAP y el dato no SAP, con contexto y carga semántica. Asimismo, impulsarán la SAP Business Suite, con dos itinerarios dedicados: RISE with SAP para la evolución, y GROW with SAP para el arranque.

Los desafíos para esta “nueva era de gestión empresarial” comprenden sistemas transaccionales, insights transformacionales y sistemas de agentes de IA. Los sistemas de inteligencia artificial estarán embebidos en las aplicaciones SAP e impulsados por contexto enriquecido con datos de negocio. SAP se encuentra preparado para convertir la IA en una interfaz de usuario con lenguaje natural, lo que permitirá usarla de forma proactiva como una capa entre nosotros y las aplicaciones.

La directora de Operaciones de SAP España concluyó su intervención recordando que el objetivo de la compañía es seguir siendo la número 1 en aplicaciones empresariales y Business AI, en lo referido a cuota de mercado pero también en cuanto a adopción de por-folio y ciclo de vida de las aplicaciones. ■



La Fundación ASTI recibe el Donativo de AUSAPE por su programa STEM Talent Girl

AUSAPE se caracteriza, además de por su carácter de punto de encuentro independiente de todo el ecosistema SAP español, por su sensibilidad hacia el conjunto de la sociedad. En este sentido, durante su Asamblea General hace entrega de un Donativo solidario a una organización benéfica con el que se reconoce su labor social. En esta ocasión, el Donativo de 5.000 euros fue para la Fundación ASTI Talent & Tech Foundation, por su iniciativa STEM Talent Girl para promover la vocación tecnológica y científica en niñas y adolescentes y reducir así el déficit de talento femenino en estas áreas.

María Rosa Ribó, como vocal de Mujer y Tecnología & Formación y Empleo de AUSAPE, hizo entrega del Donativo a Lucía López, responsable de Marketing y Comunicación, y Estefanía Serrano, delegada Territorial en Madrid de Fundación ASTI.

López definió como “una puerta a la esperanza” la misión de la fundación de que cada vez más niñas y adolescentes accedan a formación técnica, científica y tecnológica. Y agradeció el apoyo recibido por parte de AUSAPE para reducir la escasez de talento STEM, especialmente entre las mujeres, que calificó como “un problema de alto impacto en el desarrollo económico y social”.

Ciñéndonos a los datos, la responsable de Marketing y Comunicación de Fundación ASTI apuntó que un 24% de las niñas que están en la ESO y han pasado por el programa STEM Talent Girl quiere cursar formación en el ámbito científico-tecnológico, frente al 5% de la media. En Bachillerato el porcentaje es similar: el 24,5% frente al 3% de la media.

Por su parte, Estefanía Serrano explicó cómo funciona el programa STEM Talent Girl, que trabaja con niñas desde 9 años proporcionándoles referentes femeninos y explicándoles en qué consisten diferentes trabajos tecnológicos, para evitar que las niñas se autoexcluyan del mundo STEM.

El programa estrella de Fundación ASTI “educa, inspira y empodera a las futuras profesionales” y está compuesto a su vez por tres programas enfocados en las diferentes etapas del ciclo formativo. De este modo, identifican y promueven las vocaciones STEM de forma temprana, ayudando a las chicas a desarrollar su talento, presentándoles referentes y acompañándolas durante todo su proceso educativo para que puedan desenvolverse con éxito.

STEM Talent Girl forma parte de un ámbito de acción más amplio de la Fundación ASTI, formada en 2017, que trabaja en dos vertientes: robótica para niños y niñas y programas de género. Asimismo, lleva



El programa estrella de Fundación ASTI “educa, inspira y empodera a las futuras profesionales” y está compuesto a su vez por tres programas enfocados en las diferentes etapas del ciclo formativo

a cabo sesiones de divulgación y los STEM Talent Talks. Entre los programas de robótica, encontramos ASTI Challenge, STEAM Talent Kids y Ruralbotic. En cuanto a los programas de género, están el citado STEM

Talent Girl, por el que la fundación ha recibido el Donativo de AUSAPE, y FP STEAM. Todos ellos son programas educativos de alto impacto para el desarrollo del talento científico-tecnológico. ■

SE BUSCA PROFESIONAL SAP

¿LOS NEGOCIOS SON TU SEGUNDO NOMBRE?

Desarróllate como **SAP SD Business Consultant** en Zoi.

¡Deja tu huella a través de tu experiencia en SAP! En Zoi estamos buscando un SAP SD Business Consultant para unirse a nuestro equipo. ¡Trae tu pasión por la optimización de procesos y la transformación digital, y juntos demos forma al futuro!

¿POR QUÉ ZOI?

- Modelos de trabajo flexibles
- Certificaciones SAP y Cloud totalmente patrocinadas por Zoi
- Influye en proyectos globales de alto perfil
- Una cultura colaborativa y con visión de futuro



SOLICITAR AHORA



Únete a nuestro equipo de entusiastas de la tecnología que están haciendo de Zoi el número 1 en el cambio impulsado por cloud.

JAUME REY, COFUNDADOR Y MANAGING DIRECTOR DE NEXIONA

“Hemos de desarrollar las aptitudes que nos permitan mejorar el ayudar en la toma de decisiones a otras personas”

EN TU CONFERENCIA, HAS HABLADO DEL VALOR AÑADIDO DEL SIGLO XXI. ¿CUÁLES SERÁN, A TU JUICIO, LAS ACTITUDES Y LAS APTITUDES QUE MÁS VALOR AÑADIDO VAN A APORTAR EN EL SEGUNDO QUARTER DEL SIGLO XXI, DE 2025 A 2050, QUE ESTAMOS A PUNTO DE COMENZAR?

Respecto a las aptitudes, yo creo que al fin y al cabo el ser humano es un ser emocional, intentamos que sea racional y creemos que es racional, pero es cien por cien emocional. Te pondría un ejemplo muy sencillo: cuando yo te pregunto cuánto es dos más dos, respondes “cuatro”. Cuando lo respondes, ¿por qué lo dices con esta tranquilidad?, ¿por qué no te paras a pensar? Lo que realmente le está ocurriendo a tu cerebro es que se autoda un regalito porque sabe que la respuesta es correcta. Entonces, en ese momento, lo que estás haciendo tú es generarte un momento de felicidad porque sabes que conoces la respuesta: “Esta me la sé”. Por eso, todo aquello que nos acerca a la certeza nos lo aprendemos y nos es fácil de recordar. Porque nos elimina la incertidumbre. El ser humano se mueve por placer-displacer. Porque el cerebro humano, esto lo dicen los neurobiólogos, sólo quiere dos cosas: una es que tú sobrevivas y otra tener razón. ¿Por qué pongo este contexto en mi respuesta? Porque las principales aptitudes que harán falta en el futuro son aquellas que nos hagan sentirnos más seguros, más felices, más asertivos, más cómodos... Con lo cual, en el mundo de la inteligencia artificial, cualquier aptitud que queramos desarrollar que rete a lo que es capaz de hacer una IA, que siempre lo hará más rápido y mejor que nosotros, sólo nos generará ansiedad, estrés, sentido de frustración, y acabaremos teniendo ataques de ansiedad, etc. ¿Dónde hemos de desarrollar nuestras capacidades? En aquello que una inteligencia artificial no pueda tener: los sentimientos. Si no perdemos de vista que el ser humano se basa en las emociones, esto significa que cualquier actitud que nos genere placer nos generará capacidad de esfuerzo, aprendizaje, ganas...



Y SI APLICAMOS ESAS APTITUDES Y ACTITUDES AL ÁMBITO PROFESIONAL, ¿QUÉ NOS PUEDE DIFERENCIAR A LOS HUMANOS EN UN FUTURO MARCADO POR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL?

El sentimiento de responsabilidad, que va unido a la capacidad de toma de decisiones, que va unida a lo que podríamos llamar la experiencia. Esto ya no va de ser un buen programador, de ser un buen médico técnicamente hablando... ya no va de esto. Porque seguramente una inteligencia artificial nos podrá decir mucho mejor cómo se puede hacer un diagnóstico. La diferencia estará en cómo trataremos a las personas y cómo en nuestra relación con las personas les ayudamos a que tomen una decisión. Un médico ya no dependerá del diagnóstico, dependerá de cómo se presenta el diagnóstico, de cómo le das esperanza a aquella persona ante ese diagnóstico, de decirle: “Oye, no te preocupes, esto se cura, no es grave”. Porque una cosa típica que ocurre es que la gente se hace unos análisis de sangre, los cuelga en ChatGPT o hasta hace poco recurría al doctor Google, y le pregunta: “Me ha salido que tengo la milanasa disparada, ¿qué tengo?”. Y sale: “Un cáncer de páncreas” y crees

Jaume Rey nos ofreció en la ponencia magistral de la Asamblea General de AUSAPE una serie de reflexiones sobre el valor añadido del siglo XXI. Al terminar su intervención, conversamos con él acerca de las aptitudes que debemos desarrollar en la era de la IA, la importancia de los sentimientos y la transformación digital como un proceso continuo.

que te mueres. Y ahí un médico puede decirte: “No, no tienes un cáncer de páncreas. A lo mejor tienes a lo mejor unas piedras en la vesícula, que no pasa nada, pero que te afecta al páncreas”. Entonces, lo que quiero decir es que hemos de desarrollar todas aquellas aptitudes que nos permitan mejorar el ayudar a la toma de decisiones a otras personas. Y en el mundo profesional eso significa reducir su gestión del riesgo.

HAS HABLADO DE QUE HAY TECNOLOGÍAS –PÁGINAS WEB, PLATAFORMAS SAAS, SOLUCIONES...- QUE ESTÁN MUERTAS Y TODAVÍA NO LO SABEN. ESO ES MUY TAXATIVO. ¿CÓMO DEBEN REACCIONAR EMPRESAS QUE HAN ACOMETIDO PROYECTOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y AHORA GREEN QUE YA ESTÁN AL DÍA DE TODO, ANTE ESA IDEA DE QUE LO QUE AHORA ES UN ESTÁNDAR QUIZÁ DENTRO DE CINCO AÑOS YA NO VALGA?

Mal. Porque si no tienes rabia seguramente no actuarás. Desgraciadamente las transformaciones tecnológicas a día de hoy van cada vez más rápido. Con lo cual ya no podemos asumir que cuando afrontemos una transformación digital, cuando la hayamos terminado ya hemos llegado al paraíso y nos podemos quedar allí para siempre. No, porque después de esa vendrá otra, y después de esa, otra. La transformación digital es un proceso, no es un viaje con principio y fin, es un proceso continuo. Igual que en el mundo de la industria existe una cosa que se llama Lean Six Sigma, que son los procesos de mejora continua, la transformación digital es un proceso continuo, nunca se detendrá. Y a aquellas empresas que han acometido un proceso de transformación digital, excelente, porque ya han cumplido un primer paso: ser conscientes de que eso era necesario. Ahora, si creen que haciendo esa inversión ya está, cometen un error. Esto es un no parar. Van a tener que afrontar constantemente adaptaciones de esos procesos de transformación que han hecho hasta ahora. ■

EVIDEN



BEYOND

TRADITIONAL CLOUD MIGRATION

Eviden: tu aliado en la transformación

Lleva tu empresa más allá de los límites con nuestra solución SAP Cloud ERP, diseñada para empresas que quieren crecer más rápido y con seguridad.

- Agiliza tu migración y reduce el tiempo hasta obtener resultados
- Minimiza riesgos con la ayuda de aceleradores y expertos, y una metodología que funciona
- Migra pensando en tus objetivos actuales y en estar preparado para el futuro
- Facilita la adopción en toda la organización a través de la gestión efectiva del cambio
- Desbloquea la innovación de la mano de Eviden

¿Quieres más información?
Descúbrenos aquí:





ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



"Nuestro propósito es brindar soluciones a los desafíos hídricos del mundo y acelerar la transición a la energía limpia."

El Grupo Armando Alvarez, es una empresa familiar cántabra con 100% capital privado, fundada en 1954. La actividad principal del grupo es ofrecer soluciones flexibles para el sector del envase y embalaje, agricultura y geosintéticos, al tiempo que opera en los sectores de la madera, la logística, las energías renovables y la hostelería



En FIATC Seguros trabajamos desde 1930 con una misión: diseñar y ofrecer servicios de previsión que permitan mejorar la calidad de vida de las personas. Y lo hacemos a través de nuestras actividades principales: los seguros, la salud y el servicio a las personas mayores.

PRIM es una compañía española líder en el sector salud con una red de exportación de 75 países especializada en servicios médicos que añaden valor al sistema de salud. Cotiza en la bolsa española desde 1985 y es reconocida en el mercado por el carácter vanguardista de sus productos. A lo largo de sus más de 153 años, se ha consolidado en el sector de la salud como referente en el suministro de productos hospitalarios y ortopédicos, en fisioterapia, rehabilitación, geriatría y ayudas técnicas, a través de dos grandes ramas de actividad: Tecnologías Médicas, y Movilidad y Cuidados de la Salud. El asesoramiento técnico especializado, la capacidad de adaptación a las necesidades de los clientes, y la búsqueda de la excelencia y el servicio cercano y de calidad permiten a PRIM formar parte del selecto grupo de 32 empresas españolas fundadas con anterioridad a 1900 que continúan en activo.



AUSAPE

Entrepinares es una empresa familiar del sector agroalimentario dedicada a la fabricación de quesos y derivados lácteos.

Su actividad comenzó en 1984, cuando Antonio Martín Castro puso en marcha la primera fábrica en Valladolid. Actualmente cuenta con tres centros de producción en Galicia, Castilla y León y Madrid, un centro de envasado y logística en Valladolid y dos plantas de producción de derivados lácteos en Lugo y Zamora.

Tras más de 40 años de trayectoria, Entrepinares se ha convertido mayor fabricante nacional de quesos, con una producción anual por encima de los 92 millones de kilos, y está presente en más de 50 países. Su objetivo es poder ofrecer productos de máxima calidad y sabor inconfundible



Somos un grupo empresarial familiar con presencia global y altamente diversificado en el campo de las especialidades químicas. Creamos soluciones para embellecer las superficies, maximizando su rendimiento y extendiendo su vida.

COLABORADORES ESPECIALES:

SERES es una empresa internacional líder en la optimización, automatización y digitalización de procesos de compras (S2P Source to Pay), de ventas (O2C Order to Cash) y de las relaciones entre proveedores y clientes.

Como parte del grupo empresarial francés DOCAPOSTE, somos pioneros y especialistas en el desarrollo de proyectos vinculados a la factura electrónica, Intercambio Electrónico Seguro de Documentos (EDI), reporte fiscal (SII, SILICIE, Ticket BAI), firma electrónica de documentos, etc. en todo el mundo.



Asóciate a AUSAPE

Visita nuestra web: www.ausape.org

Arranca 2025 para los Grupos de Trabajo de AUSAPE

Después del éxito de convocatorias y asistencia de 2024 -124 sesiones y 5.813 asistentes-, los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE han comenzado 2025 con muchas expectativas. El mes de enero ha sido escenario de las primeras reuniones de nuestros Grupos de Trabajo de Recursos Humanos, Sanidad y Licenciamiento, a las que se unió un webinar de uno de nuestros colaboradores especiales, RunBSS, al que AUSAPE fue invitada a participar.

El Grupo de Trabajo de **Recursos Humanos** fue el encargado de inaugurar las sesiones de AUSAPE este 2025, con un webinar celebrado el 10 de enero con dos partes diferenciadas: la primera, sobre la inteligencia artificial y la automatización de los procesos de RRHH con OpenText y SAP, y la segunda, centrada en los cambios legales en este área. Los coordinadores del grupo en Madrid y Barcelona, Miguel Ángel Gámez, responsable de Administración HR y Beneficios Sociales en MasOrange, y José Domingo Mouriz, responsable de Sistemas SAP de RRHH en la Diputación de Barcelona, presentaron la reunión, a la que acudieron 135 personas.

Desde OpenText, explicaron cómo maximizar la eficiencia de los procesos de recursos humanos gracias a la IA generativa y la automatización, con la solución Extended ECM de OpenText para SAP SuccessFactors. Extended ECM permite manejar desde una ubicación centralizada y segura toda la documentación relativa al empleado (formación, contratos, expedientes, seguros, cotizaciones, impuestos...) y se integra con SAP SuccessFactors, como se pudo ver en una demo. Además, analizaron las posibilidades de la inteligencia artificial para dar respuesta a los nuevos desafíos que afronta el área de Recursos Humanos, a través de tres demos del copilot Aviator de OpenText, enfocadas en los puntos de vista de un reclutador, un usuario de RRHH y un empleado.

La segunda parte del webinar estuvo a cargo de Gema Moraleda, product manager de SAP, que repasó los cambios legales y el roadmap de SAP en el ámbito de los recursos humanos. Entre los últimos cambios legales, Moraleda identificó los establecidos en los modelos informativos de las Haciendas Forales y las modificaciones en el IRPF relativas a la eliminación de variables para la

El Grupo de Trabajo de Recursos Humanos fue el encargado de inaugurar las sesiones de AUSAPE este 2025, con un webinar celebrado el 10 de enero con dos partes diferenciadas: la primera, sobre la inteligencia artificial y la automatización de los procesos de RRHH con OpenText y SAP, y la segunda, centrada en los cambios legales en este área

regularización de retribuciones anteriores, minoraciones, minopagos y rendimientos en Ceuta y Melilla. SAP ha preparado varias entregas relativas a estos cambios y también ha liberado una decena de notas para afrontar la nueva cotización adicional por solidaridad establecida por la Seguridad Social.

Desde el Grupo de Trabajo de **Sanidad** de AUSAPE, que coordina Jochen Grüning, director de Sistemas y Transformación Digital en Hospiten, han puesto en marcha un ciclo de nueve sesiones online en las que nuestros partners van a presentar sus propuestas de soluciones para reemplazar el IS-H y el i.s.h.med de SAP tras su discontinuación.

El 16 de enero tuvo lugar el primero de estos webinars, protagonizado por la nueva solución vertical de sanidad de la firma valenciana Lāberit: Sina Suite. Aquí pudimos ver las principales características del conjunto de soluciones dedicadas a cubrir las necesidades de hospitales, tanto públicos como privados, que componen Sina Suite. Entre las soluciones in-hospital encontramos: Sina Surgery, Sina HIS-EHR, Onco, TeamCoder, Welcome y Billing. Por su parte, las soluciones out-hospital son: Sina Care-Path, Sina MyCare y Sina External. Todos los módulos son multi-centro y multilingüe, adaptables a múltiples dispositivos, basados en estándares como HL7/FHIR, orientados al cloud y emplean inteligencia artificial.

La segunda sesión del ciclo, el 23 de enero, giró en torno a otra solución alternativa al IS-H y el i.s.h.med, desarrollada por Resulto: RHP for S/4HANA. Se trata de "una plataforma montada en SAP, con SAP y para SAP", embebida en SAP BTP, extensible a medida y sin límites. Su modelo de datos se basa en el modelo de datos clínico estandarizado FHIR R5, lo que permite disponer de un curso clínico extensible, moderno y visual. Además del core central clínico y hospitalario, RHP for S/4HANA pone mucho énfasis en los módulos de cobertura de Facturación, Planificación, Enfermería, Medicación, Ambulatorio y Hospitalario, Dental, Departamentales externas y Soluciones externas. Respecto a las fechas de lanzamiento, esta nueva solución vertical de sanidad estará completamente disponible a finales de 2026 y los proyectos de adaptación comenzarán en el cuarto trimestre de 2027.

El primer webinar del año del Grupo de Trabajo de **Licenciamiento** tuvo lugar el 29 de enero y consistió en una comparativa entre SAP HCM y SuccessFactors. Ricard García, coordinador del grupo y responsable de SAP en Tavig Ind., presentó la reunión, en la que ejercieron como ponentes Fernando Aguilar, socio director de MatchPoint, y Antonio de Ancos, consultor independiente.

En primer lugar, Aguilar repasó las soluciones de SAP disponibles en el campo de los recursos humanos, así como sus plazos de disponibilidad. En las soluciones cloud, encontramos SAP SuccessFactors y SAP HCM Private Cloud Edition. En cuanto a las soluciones on premise, SAP ofrece SAP HCM for S/4HANA (H4S4),

con HCM Compatibility Pack y SAP HCM for Business Suite. Respecto a las modalidades de licenciamiento en cada opción, en el SAP ERP y SAP S/4 On Premise, el cliente posee el software y lo gestiona integralmente, mientras que en SAP SuccessFactors se comparten recursos para múltiples usuarios.

A continuación, Antonio de Ancos realizó una comparativa funcional entre SAP HCM y SAP SuccessFactors, en términos de arquitectura, implementación, costes, actualizaciones, escalabilidad, personalización, experiencia del usuario, funcionalidades core, integraciones y enfoque estratégico. Asimismo, hizo una comparativa económica entre ambas soluciones con tres ejemplos, analizando el TCO a precios de lista y con descuentos. Ancos recordó que hay costes más allá de las licencias y recomendó a los usuarios que soliciten a SAP visibilidad de los precios y descuentos, así como de los escalones de precio o Volume Tiers, los requisitos PRE y las métricas, y que controlen el riesgo protegiendo los precios de los contratos.

Dentro de los **eventos organizados por nuestros partners** a los que AUSAPE es invitada a tomar parte, el 29 de enero la firma **Run Business Solutions** celebró un webinar dedicado a explicar cómo SAP Build Process Automation facilita a las empresas automatizar tareas y conectar aplicaciones cotidianas como WhatsApp con su información en SAP S/4HANA. Recordamos a nuestros colaboradores la posibilidad de celebrar este tipo de eventos en colaboración con AUSAPE.

En la sesión, a la que asistieron 129 personas, la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, compartió una visión general de lo que es la asociación y el valor que aporta a la comunidad SAP. Encinas destacó la posibilidad que da AUSAPE a sus asociados de recibir información fidedigna de los partners e información directa del fabricante, así como el networking, la transferencia de conocimiento con eventos como este webinar, servicios como el Portal de Empleabilidad, y el Fórum AUSAPE, un foro tecnológico de referencia en España.

Los especialistas de RunBSS comentaron cómo SAP BTP, de la que forma parte SAP Build Process Automation, permite la transformación empresarial en un entorno unificado. Para ilustrarlo,

Dentro de los eventos organizados por nuestros partners a los que AUSAPE es invitada a tomar parte, el 29 de enero la firma Run Business Solutions celebró un webinar dedicado a explicar cómo SAP Build Process Automation facilita a las empresas automatizar tareas y conectar aplicaciones cotidianas como WhatsApp con su información en SAP S/4HANA. Recordamos a nuestros colaboradores la posibilidad de celebrar este tipo de eventos en colaboración con AUSAPE

se mostraron tres casos de uso de la mano de la firma argentina Bitali, dedicada a la fabricación de productos para el descanso. Estos casos se refieren a la automatización de la carga del tipo de cambio; un bot de monitorización, control y documentación del proceso de transporte a PRD, y la integración de un chatbot con WhatsApp en S/4HANA. Este chatbot guía al usuario, facilita el uso del sistema para tareas específicas y proporciona acceso seguro a información en tiempo real, todo a través de una aplicación que utiliza la mayor parte de la población. Esta integración se realiza de forma segura a través de SAP BTP y comprende diferentes niveles de complejidad: chat por texto, notas de voz o audios, y la combinación de IA más chat. ■





El Foro de Empleo AUSAPE-SAP-Experis celebra en Madrid la edición más multitudinaria de su historia

En España hacen falta 25.000 consultores certificados SAP de aquí a 2027 (8.000 por año). Para ayudar a paliar esta situación y contribuir a convertir España en un hub tecnológico mundial, se ha desarrollado una nueva edición del Foro de Empleo AUSAPE-SAP, celebrado en esta ocasión en el marco del Planet25 en Madrid y contando con la colaboración de Experis.

El Foro fue todo un éxito, congregando a más de 470 candidatos certificados en SAP, que han cursado programas formativos enfocados en los diferentes módulos y soluciones de SAP: Finanzas, Logística, Gestión de Materiales, Recursos Humanos, SuccessFactors, BTP... Estos candidatos procedían del programa formativo de Experis dentro del Plan de Impulso al Talento Digital de la Comunidad de Madrid, así como de los distintos centros de formación homologados por SAP que también fueron convocados.

Los candidatos se entrevistaron en formato speed dating (entrevistas de 3-4 minutos) con 30 reclutadores de 18 empresas asociadas a AUSAPE, tanto partners, consultores e implementadores (SEIDOR, Inetum, Minsait, Sothis, Accenture, Avvale, Ayesa, Common MS, Entelgy, EPI-USE, Essensu Consulting, Exprivia, Körber Supply Chain, Stratesys, T4S, Viseo) como clientes finales (Navantia y Sulzer).

Paralelamente, la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, intervino en la mesa redonda "España, hub tecnológico" organizada por AUSAPE y moderada por Manuel Navarro -director de la revista Byte TI-, en la que se abordó cómo dar respuesta desde la colaboración público-privada al déficit de talento en el ecosistema SAP.

En la mesa participaron, además de Encinas, Álvaro Estévez, Senior Business Developer Specialist en SAP Training & Employability Spain; Fernando Aguilar, director de Experis Academy Spain; José Manuel Continente, subdirector general de Evaluación, Seguimiento y Control de la Dirección General de Formación de la Comunidad de Madrid, y Antonio Pizarro, director de Sector Público de LinkedIn para España y Portugal. También estuvieron presentes entre el público el presidente de AUSAPE, Mario Rodríguez, CIO & Head of IT en Siemens, y su vocal de Formación y Empleo & Mujer y Tecnología, María Rosa Ribó, directora de Proyectos IT en Abacus Cooperativa.

Fernando Aguilar cifró el déficit de talento en tecnología en España en un alarmante 78%, es decir, el 78% de las ofertas de puestos de trabajo tecnológico se quedan sin cubrir. Según los datos de Manpower Group, al que pertenece Experis, en España hacen falta 2,2 millones de generadores e implementadores de tecnología, pero sólo hay 600.000 a día de hoy.

Para cerrar esta brecha entre oferta y demanda, AUSAPE ha puesto en marcha iniciativas como este Foro de Empleo o el Portal de Empleabilidad, destinadas a poner en contacto directamente a candidatos y empresas demandantes de talento certificado en

El Foro fue todo un éxito, congregando a más de 470 candidatos certificados en SAP, que han cursado programas formativos enfocados en los diferentes módulos y soluciones de SAP

SAP, además de participar en los Speed Datings organizados por el fabricante. Ana Encinas resaltó el conocimiento directo que tiene AUSAPE, como asociación independiente que aglutina a clientes finales e implementadores y partners de SAP, de las necesidades del mercado, cifradas en 25.000 consultores certificados de ahora a 2027, cuando concluirá la migración a SAP S/4HANA.

Encinas también destacó la ampliación de los convenios de formación de la asociación con entidades públicas y privadas a fin de permitir a todas las regiones de España sumarse a esta iniciativa, dado que sí es posible y realista pensar en hacer de nuestro país un hub tecnológico y exportarlo a América Latina y países de nuestro entorno inmediato, para lo que es necesario incluir el inglés en la oferta formativa. Puso como ejemplo la firma reciente del acuerdo de AUSAPE con la Comunidad de Madrid desde donde se irán impulsando varias iniciativas. En este sentido, José Manuel Continente aseguró que la oferta formativa pública debe ir de la mano de la demanda de talento de las empresas, y valoró positivamente el papel del Foro de Empleo AUSAPE-SAP-Experis para conectar a alumnos y empresas empleadoras, a fin de que los fondos públicos invertidos sirvan para reducir la cifra de desempleados de nuestro país e incrementar la inversión, poniendo como ejemplo las iniciativas de la Comunidad de Madrid.

Respecto a las habilidades más demandadas en el sector tecnológico, Antonio Pizarro comentó el cambio que supondrá la inteligencia artificial en la demanda de capacidades. En un entorno en el que la tendencia es valorar qué sabe hacer el profesional por encima del título académico, destacó las habilidades blandas o soft skills: liderazgo, pensamiento crítico, resolución de problemas, adaptabilidad, trabajo en equipo, comunicación... Entre las habilidades más técnicas, mencionó las relacionadas con Python, SQL, inteligencia artificial, multicloud y ciberseguridad.

Por su parte, Aguilar apuntó como una solución al gap de talento el reskilling y el upskilling, para incorporar al mundo IT a perfiles de otras ramas. Este es el sentido de los programas de Experis Academy en la Comunidad de Madrid, que está formando a 1.500 consultores y 1.000 usuarios de SAP. En esta misma dirección va también el programa People to Work de SAP, que según indicó Álvaro Estévez, aspira a cubrir las más de 8.000 vacantes del ecosistema en nuestro país este año, y en el que colaboran partners como Experis, instituciones públicas como la Comunidad de Madrid, además de AUSAPE y LinkedIn. Con este tipo de programas e iniciativas, afirmó Aguilar, se puede pensar en formar talento que se ubique en Madrid para trabajar para empresas localizadas fuera de la región, exportando talento tecnológico a toda Europa. "Esa es nuestra oportunidad como país", aseguró.

Gema Sanz, directora de Relaciones Institucionales de Madrid Network, entidad organizadora de Planet25 Madrid, también destacó en la presentación del evento el papel del Foro de Empleo organizado por AUSAPE, SAP y Experis, alineado con el objetivo de Planet25, que no es otro que "tender puentes entre el mundo tecnológico y el mundo empresarial para mejorar nuestro negocio". Desde la Asociación de Usuarios de SAP en España agradecemos a Madrid Network y a la organización de Planet25 la oportunidad de dar a conocer AUSAPE en su primer evento. ■





WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A ARANTXA MARTÍNEZ, CIO DE ABACUS COOPERATIVA Y EXVOCAL DE GRUPOS DE TRABAJO Y DELEGACIONES DE AUSAPE

“El mundo científico y tecnológico es un mundo apasionante y debemos acercarlo a todas las mujeres”

Porque fueron, somos. Porque somos, seremos. Para fomentar la presencia de la mujer en el mundo tecnológico de hoy es necesario reconocer la labor de las profesionales que hace años que dieron el paso de asumir roles de liderazgo, de manera que sirvan de inspiración a las futuras directivas de organizaciones del sector TIC. En esta tercera entrevista dentro del espacio Women Tech AUSAPE, conversamos con Arantxa Martínez Mendizábal, actual CIO de Abacus Cooperativa y que entre 2010 y 2014 desempeñó los cargos de coordinadora del Grupo de Trabajo de BI-BO en Barcelona y vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE en la Junta Directiva. Confiamos en que la experiencia de Arantxa anime a las mujeres que forman parte de nuestra asociación a coordinar alguno de los Grupos de Trabajo y Delegaciones o formar parte de la Junta Directiva.

PARA EMPEZAR, ARANTXA, ¿QUÉ FUNCIONES DESEMPEÑAS COMO CIO DE ABACUS COOPERATIVA?

Soy la responsable del Departamento de Tecnología de Abacus Cooperativa desde hace aproximadamente dos años y medio. Con un reto fascinante por delante: conseguir que la tecnología sea un motor de eficiencia e innovación para nuestra organización, en un momento en que Abacus está creciendo y está diversificando mucho nuestros diferentes intereses y negocios. ¡Apasionante!

ES INDUDABLE QUE LA EDUCACIÓN DESEMPEÑA UN PAPEL FUNDAMENTAL EN LA IGUALDAD ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EL ÁMBITO PROFESIONAL. ¿QUÉ VISIÓN TIENES DE ESTE PAPEL DESDE TU POSICIÓN EN UNA ENTIDAD COMO ABACUS QUE PRECISAMENTE TRABAJA CON CONTENIDOS EDUCATIVOS Y CULTURALES?

El acceso a la educación y a la cultura es una de las piezas clave para que no existan diferencias en las oportunidades laborales y de desarrollo de las personas. Es fundamental que hombres y mujeres tengan las mismas posibilidades de esos accesos educativos y culturales, y para ello es clave que se fomente el conocimiento de las disciplinas STEM desde la infancia, especialmente en niñas y adolescentes. Rompiendo sesgos preestablecidos que en ocasiones influyen en las vocaciones de las más pequeñas.

En mi caso, estudié una Ingeniería y durante mucho tiempo tuve la sensación de que era una carrera masculina, y que quizás aquel no era mi lugar. Era una creencia. Una creencia equivocada que me costó romper. Afortunadamente en 2025 hay muchos más mecanismos para que por fin las profesiones o las vocaciones

“El acceso a la educación y a la cultura es una de las piezas clave para que no existan diferencias en las oportunidades laborales y de desarrollo de las personas. Es fundamental que hombres y mujeres tengan las mismas posibilidades de esos accesos educativos y culturales...”

no tengan género. Pero tenemos que seguir trabajando en este sentido, y explicar cada vez más que el mundo científico y tecnológico tiene y tendrá un papel esencial en nuestro futuro, y debe estar representado por un número mucho mayor de mujeres. ¡Es un mundo apasionante y debemos acercarlo a todas ellas!

HAS TENIDO UN ROL ACTIVO DENTRO DE AUSAPE HACE UNOS AÑOS, PRIMERO COMO COORDINADORA DEL GRUPO DE TRABAJO DE BI-BO EN BARCELONA Y DESPUÉS COMO VOCAL DE GRUPOS DE TRABAJO Y DELEGACIONES EN LA JUNTA DIRECTIVA. ¿QUÉ TE ANIMÓ EN SU DÍA A DAR EL PASO DE ASUMIR ROLES DIRECTIVOS EN LA ASOCIACIÓN?

“Lo que sin duda más recuerdo y lo que más me aportó fue conocer personas fantásticas que querían también compartir y aprender y aportar su grano de arena a la consolidación del ecosistema SAP en España”

Siempre he sentido que una de las cosas que más me gusta de mi trabajo, y del mundo de la tecnología en general, es que siempre aprendo. Cada día debo avanzar, entender nuevas tecnologías, conocer nuevas metodologías, nuevas formas de gestión... Nuestra silla está en constante movimiento y siempre fuera de nuestra zona de confort. Y para ir avanzando, para ir aprendiendo, qué mejor que hacerlo siempre preguntando a otras personas, formando parte de una comunidad, compartiendo experiencias con otros profesionales que ya han tenido la experiencia que yo busco o que quizás no la tienen pero la podemos buscar juntos.

Empecé coordinando el Grupo de Trabajo de Business Intelligence cuando SAP acababa de comprar Business Objects, y era un momento de cierta incertidumbre en la estrategia analítica de SAP. Pensé que compartir los retos y los proyectos del mundo analítico con otros compañer@s sería superenriquecedor. ¡Y así fue! Avanzamos mucho al compartir enfoques analíticos de éxito en ese momento. Y esa gran primera experiencia dentro de AUSAPE me hizo pensar que sería muy interesante, personal y profesionalmente, ayudar a hacer más fuerte una organización que ya tenía un rol muy potente dentro del ecosistema SAP, entrando en la Junta Directiva de la asociación. Influir en un proveedor tan relevante en los mapas de sistemas de muchas empresas en España es algo que definitivamente puede aportar mucho en el funcionamiento de las organizaciones.

¿QUÉ RECUERDOS TIENES DE TODO LO QUE TE APORTÓ PARTICIPAR EN AUSAPE EN ESA ÉPOCA?

Lo que sin duda más recuerdo y lo que más me aportó fue conocer personas fantásticas que querían también compartir y aprender y aportar su grano de arena a la consolidación del ecosistema SAP en España. Con algunas de ellas todavía sigo manteniendo contacto y siguen siendo referentes cuando necesito contrastar un enfoque técnico o una decisión tecnológica.

TRAS TU PASO POR AUSAPE, HAS FORMADO PARTE DE OTRA ASOCIACIÓN COMO EL CONSEJO DE CIOs DE CATALUÑA. ¿CONSIDERAS QUE TU TRABAJO ASOCIATIVO AYUDA EN ALGUNA MEDIDA A IMPULSAR LA PRESENCIA, O AL MENOS LA VISIBILIDAD, DE LAS MUJERES EN EL SECTOR TECNOLÓGICO?

Formo parte de la Junta del Consejo de CIOs de Cataluña desde hace aproximadamente nueve años, y para mi es un honor poder seguir ayudando a consolidar el rol clave del CIO y la tecnología en las organizaciones y en la sociedad. La red de CIOs en Cataluña es un recurso extraordinario para las personas que formamos parte del consejo, ya que nos apoyamos y ayudamos en momentos en que la opinión de un compañer@ es muy necesaria.

En la actualidad, en la Junta tenemos una buena representación de mujeres, ya que la presidenta del Consejo es Rosa Maria Cortada, CIO de Oxfam Intermon, nuestra presidenta de Honor es Karina Gibert, decana del Colegio Oficial de Ingeniería Informática de Cataluña, y somos dos mujeres en las vocalías. Por otro lado, vemos que cada vez se unen más CIOs mujeres al grupo,



así que poco a poco constatamos que hay más presencia femenina en roles de responsabilidad en el mundo de la tecnología. Aunque aún estamos lejos de conseguir valores paritarios.

Sin duda, que cada vez más mujeres tengan puestos visibles tecnológicos ayudará a normalizar el rol femenino y espero que anime a otras mujeres a ir asumiendo más responsabilidades.

DESDE TU EXPERIENCIA EN AUSAPE, ¿QUÉ LE DIRÍAS A UNA ASOCIADA QUE SE ESTÁ PLANTEANDO ASUMIR ROLES DE MÁS IMPACTO COMO COORDINADORA DE UN GRUPO DE TRABAJO, DELEGADA O INTEGRANTE DE LA JUNTA DIRECTIVA?

Animo a todas las mujeres (¡y también hombres!) que tengan ganas de crecer profesional y personalmente en este cambiante y fantástico mundo de la tecnología, a que sin duda asuman un rol de más influencia e impacto dentro de AUSAPE. Les permitirá conocer a personas fascinantes, compartir experiencias con muchas organizaciones de éxito y seguir aprendiendo. ¡No hay techo para nadie! ■

De la complejidad a la estrategia: Cómo Sothis y SAP SuccessFactors revolucionan la gestión de incentivos para impulsar el negocio

En un mundo donde la agilidad y la precisión son esenciales para mantenerse competitivo, muchas empresas enfrentan desafíos importantes en la gestión de incentivos. Sistemas obsoletos, errores en los cálculos y una desconexión entre los objetivos organizacionales y las estrategias comerciales generan no solo ineficiencias, sino también desconfianza entre los equipos de ventas.

¿EL RESULTADO? TIEMPO PERDIDO, SOBRECOSTES Y OPORTUNIDADES DESAPROVECHADAS.

Sin embargo, este reto puede transformarse en una oportunidad estratégica gracias a SAP SuccessFactors Incentive Management, una solución líder en el mercado, y el expertise de Sothis, que garantiza su implementación y personalización para maximizar el retorno de la inversión.

EL RETO: INCENTIVOS QUE GENERAN MÁS PROBLEMAS QUE SOLUCIONES

Imagina esta situación: una hoja de cálculo que, a lo largo de los años, se ha convertido en una maraña de macros y fórmulas imposibles de auditar. O peor aún, un sistema a medida que nadie se atreve a tocar por miedo a romperlo.

Estas herramientas, que en su momento parecieron una solución, son ahora un cuello de botella. Los errores en los cálculos de comisiones generan quejas constantes de los equipos comerciales, desconfianza en los pagos y una carga operativa que drena

recursos clave de la organización. **La pregunta es: ¿puede tu negocio seguir permitiéndose esta ineficiencia?**

La solución: Transformar los incentivos en un motor estratégico
Con SAP SuccessFactors Incentive Management, las empresas pueden transformar la gestión de incentivos en un proceso estratégico y eficiente. Pero no basta con implementar la herramienta: el verdadero valor reside en cómo se adapta y optimiza para las necesidades específicas de cada negocio.

Ahí es donde Sothis entra en acción.

EL PAPEL CLAVE DE SOTHIS: MÁS QUE UN IMPLEMENTADOR, UN SOCIO ESTRATÉGICO

Con años de experiencia en la implementación de soluciones SAP en múltiples sectores, Sothis es el aliado perfecto para sacar el máximo partido de SAP SuccessFactors Incentive Management. Su enfoque va mucho más allá de la instalación técnica:



- ▶ **Visión estratégica:** Sothis entiende que los incentivos no son solo un cálculo matemático, sino una herramienta para alinear a la fuerza de ventas con los objetivos del negocio. Diseña soluciones personalizadas que maximizan el impacto comercial.
- ▶ **Experiencia multisectorial:** Desde telecomunicaciones hasta energía, retail y farmacéutica, Sothis ha transformado la gestión de incentivos en empresas líderes, con decenas de miles de comerciales beneficiados por planes más transparentes y efectivos.
- ▶ **Implementación y acompañamiento continuo:** No se trata solo de configurar una herramienta, sino de acompañar a la organización para que adopte y aproveche al máximo su potencial, ofreciendo formación, soporte y mejoras constantes.

BENEFICIOS EMPRESARIALES TANGIBLES

La combinación de SAP SuccessFactors y el expertise de Sothis permite a las empresas:

Reducir errores y optimizar recursos financieros: Minimizar los sobrepagos y garantizar que cada euro invertido en incentivos genere un impacto positivo.

Acelerar la toma de decisiones: Gracias a una visibilidad total y en tiempo real de los datos, los líderes comerciales pueden ajustar estrategias rápidamente.

Fomentar la confianza y motivación en la red comercial: Transparencia y precisión generan un entorno más positivo y comprometido.

Adaptarse a mercados dinámicos: Modelos flexibles de retribución permiten reaccionar ante cambios en el mercado sin fricciones.

Liberar tiempo para la estrategia: Al eliminar procesos manuales y repetitivos, los equipos pueden centrarse en tareas de mayor valor añadido.

SECTORES QUE YA ESTÁN LIDERANDO CON SOTHIS Y SAP

La capacidad de SAP SuccessFactors Incentive Management para adaptarse a diversas industrias es impresionante. Algunos ejemplos destacados incluyen:

- ▶ **Telecomunicaciones:** Gestión de incentivos complejos para un mercado en constante cambio.
- ▶ **Seguros:** Cumplimiento normativo y administración de comisiones multinivel.
- ▶ **Retail:** Incentivos para ventas omnicanal (tienda, online y distribuidores).
- ▶ **Farmacéutica:** Cumplimiento regulatorio en la retribución de ventas de productos específicos.

MUCHO MÁS QUE TECNOLOGÍA: TRANSFORMACIÓN CULTURAL Y ORGANIZACIONAL

Implementar una solución como SAP SuccessFactors Incentive Management con el respaldo de Sothis no solo optimiza procesos, sino que transforma la cultura de ventas de la organización. Al ofrecer un sistema justo, transparente y alineado con los objetivos estratégicos, las empresas logran:

- ▶ Aumentar la motivación y retención del talento comercial.
- ▶ Fomentar una cultura de alto rendimiento basada en la meritocracia.
- ▶ Alinear los esfuerzos individuales con las metas globales del negocio.
- ▶ La ventaja competitiva de las decisiones basadas en datos

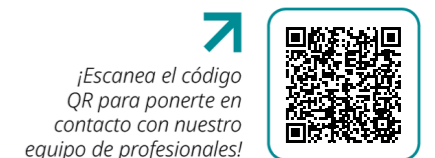
Gracias a las capacidades analíticas avanzadas de SAP SuccessFactors Incentive Management, las empresas pueden:

- ▶ Identificar tendencias de ventas y comportamientos de los clientes para ajustar estrategias.
- ▶ Predecir el rendimiento comercial a partir de datos históricos.
- ▶ Realizar benchmarking interno y externo para mejorar continuamente los planes de incentivos.
- ▶ Maximizar el ROI al ajustar los incentivos de forma estratégica.

Conclusión: Transforma tus incentivos en una ventaja competitiva

En el entorno empresarial actual, no basta con gestionar incentivos; es necesario convertirlos en un motor estratégico para el éxito. Con SAP SuccessFactors Incentive Management y el respaldo de Sothis, las empresas no solo resuelven problemas operativos, sino que transforman sus procesos de ventas para liderar en sus sectores.

¿Estás listo para dar el siguiente paso? Confía en la experiencia de Sothis y lleva tu estrategia de gestión de incentivos al siguiente nivel. ■



#BeDifferent MyFriend

Somos el partner que evoluciona
tu empresa al ritmo que necesitas

Más de 15 años transformando empresas

-  SAP ERP Cloud
-  SAP Certified
-  Customer Experience
-  Economía Circular
-  Soluciones sectoriales
-  Experiencia del empleado
-  SAP BTP
-  Soluciones financieras

**GROW
WITH
SAP**

¡Conoce más en sothis.tech!



Altim impulsa la innovación empresarial con su nueva práctica "Sinergia Digital 2025"



En la actualidad la disrupción es el día a día para todas las empresas. Nuestros clientes, los cuales pertenecen al Mid Market, centrados en seguir siendo competitivos, en ocasiones pueden verse con complicaciones para poder seguir el ritmo.

POR PABLO LINARES AGUILAR
ALTIIM

Desde Altim entendemos estas dificultades y nos posicionamos como el socio estratégico perfecto para acompañar a las empresas en este proceso con la nueva práctica: "Sinergia Digital".

Este concepto no es solo un nombre, sino el reflejo de nuestra visión para transformar los negocios de nuestros clientes. Se trata de consolidar todo nuestro conocimiento y experiencia en una propuesta que abarca innovación, escalabilidad y personalización, creando ecosistemas digitales preparados para los retos del futuro.

La práctica Sinergia Digital 2025 se fundamenta en cinco aspectos clave que integran tecnología avanzada, gestión eficiente y un enfoque centrado en el cliente:

- **Integración tecnológica:** En Altim apostamos por la creación de ecosistemas digitales cohesivos. Esto implica que plataformas, aplicaciones y sistemas interactúen de forma fluida, permitiendo la automatización de procesos y el intercambio de datos en tiempo real.
- **Colaboración interfuncional:** La verdadera innovación surge de la interacción entre equipos diversos y multidisciplinares, alineando los objetivos técnicos con los comerciales para generar un mayor rendimiento y resultados de mayor impacto.
- **Optimización de procesos:** Gracias a la inteligencia artificial, identificamos áreas de mejora, reducimos costes y agilizamos la toma de decisiones estratégicas mediante análisis avanzados y automatización de procesos.
- **Personalización y escalabilidad:** Las soluciones digitales no solo deben responder a las necesidades específicas de cada cliente, sino que también están diseñadas para evolucionar junto con el crecimiento de su negocio.
- **Innovación continua:** Adoptamos metodologías ágiles para fomentar la experimentación constante e incorporar tecnologías emergentes de manera sencilla y efectiva.

Nuestra práctica está estructurada en torno a tres pilares clave que aseguran una transformación digital integral y estratégica:

- **Business Transformation Management:** Potenciamos la capacidad de transformación de las empresas mediante herramientas avanzadas como SAP Signavio, que permiten implementar cambios más ágiles y alineados con los objetivos específicos del cliente.
- **Data Cloud:** Aprovechamos el valor de los datos para impulsar decisiones estratégicas, integrando soluciones como Data Fabric, Planning e insides accionables y desarrollo de aplicaciones con IA, lo que garantiza una gestión de la información robusta y eficiente.
- **Business AI:** Desplegamos soluciones de IA adaptadas a las necesidades de cada cliente, promoviendo casos de uso diferenciadores que transforman procesos y mejoran la experiencia de cliente final.

"El propósito de la práctica "Sinergia Digital 2025" es fortalecer nuestra posición como socio estratégico en la transformación digital de nuestros clientes y generar un impacto positivo habilitando soluciones innovadoras que generen valor tangible mediante la integración de tecnologías avanzadas, la gestión de datos y la aplicación de la IA, asegurando un enfoque centrado en la optimización y mejora continua de los procesos de negocio".

José María Escolar Director Asociado de Innovación y Tecnología

Para más información visita nuestra página web y nuestros expertos te asesorarán de las mejores soluciones para tu empresa. ■



altim[®]
El valor de la innovación

marketing@altim.es • +34 91 710 48 40 • www.altim.es

CONVISTA:



Finanzas

Tesorería

S/4HANA

Innovación

Business Analytics

Soluciones propias

Platforms & Technology



TECNOLOGÍA

Desde SAP hasta Kyriba, Snowflake y muchos más: te acompañamos a dar el salto tecnológico implementando las soluciones que mejor se adapten a tu negocio.



PERSONAS

Descubre cómo nuestro equipo de más de 1000 expertos alrededor del mundo combina su sólido conocimiento y habilidades para potenciar tu empresa hacia nuevas metas.



PROCESOS

Con nuestro profundo conocimiento de procesos de IT y de negocio, trazamos un plan a medida para optimizar las distintas áreas de tu empresa.

www.convista.es



Intercambio de divisas en SAP TPI: integración con plataformas de trading

Descubra cómo centralizar e integrar su operativa de compraventa de divisas en SAP con plataformas de terceros.

POR **ESTEVE VILANOVA**

Treasury Consultant en Convista

La compraventa de divisas es un proceso habitual dentro del área de tesorería, ya sea para cubrir los riesgos derivados del tipo de cambio o bien por necesidades de la operativa diaria. Existen distintas plataformas en el mercado que permiten realizar estas operaciones de manera masiva, tales como 360T o FXAll. A continuación, veremos la solución de SAP para integrarlas de forma automática con nuestro módulo de tesorería, que ofrece un proceso end-to-end desde la contratación del intercambio hasta la contabilidad en el sistema.

SAP TRADING PLATFORM INTEGRATION

Dentro del conjunto de soluciones cloud a las que accedemos desde el SAP Business Technology Platform (SAP BTP) encontramos una aplicación, llamada SAP TPI (Trading Platform Integration), que nos permite centralizar y agilizar el proceso. Esta aplicación, que se encuentra en la nube, se conecta automáticamente con nuestro sistema S/4HANA, donde iniciamos el proceso alimentando la herramienta con las solicitudes de las operaciones a realizar. Estas solicitudes, llamadas en este contexto Trade Requests, pueden derivarse automáticamente desde los módulos de Cash Management o del Hedge Management Cockpit o bien crearse manualmente y, además, incluyen toda una serie de campos adicio-

nales que nos permitirán mantener la trazabilidad de los contratos cuando integremos el TPI con el módulo de Transaction Manager, desde donde podremos finalizar el proceso llevando los contratos a contabilidad.

Una vez creada la solicitud, esta debe ser aprobada, introduciendo así, si lo deseamos, un primer nivel de segregación de funciones. Tras la aprobación, el proceso se traslada al TPI en el cloud, donde podremos hacer algunas acciones previas antes de enviar nuestra solicitud a la plataforma de trading. Por ejemplo, podemos hacer bloques y enviar varias solicitudes para ser cerradas en grupo o cerrar manualmente algunos contratos, en caso de que lo cerremos directamente con la contraparte. Si la solicitud es correcta, la enviamos a la plataforma de trading, conectada al TPI mediante el uso de APIs y pasamos a la siguiente fase, que tendrá lugar fuera de SAP.

Esta fase, que podrá ser manual o automática dependiendo de las reglas establecidas por el proveedor del servicio, termina con el cierre definitivo del contrato con la contraparte y el envío de la información de vuelta a SAP TPI. En un paso posterior, también automatizado, TPI se conecta de nuevo con nuestro sistema S/4HANA para transmitir los detalles del contrato y crear una operación en el módulo de Transaction Manager de TRM, completando así el proceso. Desde este punto, ya solo queda gestionar la operación y trasladar a contabilidad las distintas acciones a realizar durante la vida del contrato, como la valoración o el vencimiento de la operación.

Como vemos, hemos podido contratar y reflejar en el sistema un contrato de intercambio de divisas en muy pocos pasos,

manteniendo en todo momento el control sobre la solicitud realizada y con distintos niveles de aprobación, iniciando y finalizando el proceso en SAP.

CONTRATOS INTERCOMPAÑÍA

Otra de las ventajas de SAP TPI es que no solamente sirve para comunicar nuestro sistema con las plataformas de trading, sino que también nos permite resolver la gestión de los contratos Intercompañía. Es frecuente, en grandes corporaciones, que las empresas se agrupen en áreas para realizar la cobertura de exposiciones en divisa, siendo una de esas empresas por área la que realiza la cobertura en nombre de las otras. SAP TPI ofrece hasta tres escenarios de gestión de contratos Intercompañía:

- ▶ **Back-to-Back trading:** en este escenario, la compañía principal es la encargada de gestionar, en nombre de la subsidiaria, la contratación del intercambio. Una vez finalizado el proceso, dará lugar a un contrato de la matriz con el banco y a dos contratos espejo, uno para la matriz y otro para la filial. En este escenario, pues, la matriz actúa como intermediaria en la operación, ya que no devuelve ningún coste a la filial.
- ▶ **Risk transfer:** en este escenario, la matriz asume el riesgo de la filial. Suele realizarse a nivel de consolidación, donde las exposiciones se trasladan a la matriz y esa realiza las operaciones convenientes. También se crearán dos contratos espejo y uno externo, pero se diferencia del anterior en que la operación interna puede tener un tipo de cambio distinto, acordado entre ambas compañías, para reflejar el riesgo transferido.
- ▶ **Plataforma externa:** en este caso, los contratos Intercompañía se reenvían a una plataforma externa, donde se cerrarán las operaciones y se devolverán a TPI.

En todos los escenarios, el proceso es igual que para los contratos externos, puesto que se inician con una solicitud y terminan con la creación de los contratos en SAP. Mediante la creación de reglas, TPI es capaz de discriminar si las solicitudes se refieren a

contratos externos o internos y enrutarlos al escenario deseado. Asimismo, en el escenario de Risk Transfer, es posible también configurar reglas para determinar los puntos porcentuales a añadir, ofreciéndonos un alto nivel de flexibilidad para adaptarlo a nuestras necesidades.

BENEFICIOS:

A modo de resumen, los beneficios que nos ofrece SAP TPI son los siguientes:

- ▶ **Automatización:** se trata de un proceso altamente automatizado que requiere de muy pocas acciones manuales, lo que nos permite minimizar riesgos y acelerar los procesos, pudiendo llegar de la solicitud de un contrato a la contabilidad en pocos minutos.
- ▶ **Segregación de funciones:** es posible introducir distintos niveles de aprobación, otorgándonos así un mayor control y seguridad en la operativa.
- ▶ **Integración con otros módulos de TRM:** SAP TPI está diseñado para integrarse con otros módulos, pudiendo recuperar la información de Cash Management o Exposure Management y, a su vez, transmitiendo información a TRM para su posterior tratamiento contable.

Se trata, pues, de una herramienta muy potente que nos puede ayudar a resolver un proceso complejo, habitualmente realizado externamente y que luego requiere de un reflejo manual en el sistema, colaborando así en la transformación digital de la tesorería.

En Convista, contamos con una amplia experiencia en la implementación de soluciones SAP que permiten a las empresas optimizar sus procesos financieros. Herramientas como SAP TPI no solo facilitan la automatización y el control, sino que también contribuyen a una gestión más eficiente y estratégica de la tesorería. Apostar por estas soluciones es dar un paso hacia la transformación digital y el fortalecimiento de la operativa financiera. ■



Cómo prepararse para la Ley Crea y Crece

Las rutinas empresariales son un engranaje que, cuando funcionan bien, permiten ahorrar tiempo y otros recursos. El ejemplo más claro es el de la facturación: cualquier empresa que lleve un tiempo en marcha tiene un sistema establecido para este proceso. Introducir cambios en estas rutinas supone siempre un reto, aunque el objetivo sea una mejora. Cuando esos cambios vienen impuestos desde fuera, especialmente si son un nuevo requerimiento legal, pueden ser vistos como una complicación innecesaria y su implementación se retrasa hasta el límite legal.

POR **BEGOÑA SANCHEZ SEOANE**

Experta en la Ley Crea y Crece en One Procurement NTT DATA

Es, a grandes rasgos, lo que le está pasando a la Ley Crea y Crece, cuyo anteproyecto se aprobó en septiembre de 2022. Una de las consecuencias de la ley, que tiene entre sus objetivos la lucha contra la morosidad, será la obligatoriedad en el uso de la facturación electrónica. Es decir, obligará a todos los empresarios a usar plataformas electrónicas, que pueden ser privadas, públicas o una combinación de ambas, al expedir y remitir facturas en cualquier transacción comercial. Sin embargo, debido sobre todo a la falta de un plazo claro para su entrada en vigor (se sabrá la fecha tras la publicación de su reglamento, todavía pendiente), muchas pymes y autónomos no cuentan con un plan para la transición. Según un informe

de SAGE de 2024, un 79% de los negocios desconocen los detalles de la factura electrónica y los pasos que deben dar para su adopción.

CONSECUENCIAS DE LA LEY

Pese a esta reticencia inicial, debido tanto a la falta de información como al miedo al cambio, esta ley supone una oportunidad para las organizaciones y puede tener un impacto positivo. Más allá de otros objetivos, como el impulso de la creación de empresas, la eliminación de obstáculos para las actividades económicas o el apoyo al crecimiento empresarial, será la ya mencionada lucha contra la morosidad a través de la facturación electrónica lo que tenga consecuencias más palpables.

Una de las consecuencias de la ley, que tiene entre sus objetivos la lucha contra la morosidad, será la obligatoriedad en el uso de la facturación electrónica



¿Cuáles? Una vez implantado el nuevo sistema, cuando la curva de aprendizaje llegue a su fin, las empresas y autónomos notarán, por ejemplo, que han ganado en eficiencia operativa: se reducirá el tiempo que dedican a la gestión de facturas, bajará el número de errores, tendrán que consultar menos con proveedores... Además, aumentará su poder de negociación de compras y se reducirá la incertidumbre de cobro, ya que habrá un mayor seguimiento del cumplimiento de la obligación de pagar en 60 días. Esto, a su vez, permitirá mayor fluidez en el efectivo. Por otra parte, al eliminarse la discriminación por forma de pago, la ley favorecerá la posibilidad de aumentar la cartera de proveedores. Eso sin hablar de la mejora de la sostenibilidad que supondrá la reducción del uso de papel.

Aun así, para llegar a ese destino lleno de ventajas, será necesario pasar por una serie de fases: las empresas deberán volver a calibrar los niveles de inventario a corto plazo, buscar nuevas fuentes de financiación y la planificación y el control de los flujos de caja será fundamental para garantizar una liquidez adecuada. Además, habrá que minimizar los recursos ociosos del balance y ponerlos a disposición de la empresa.

Está previsto que el reglamento se publique, a través de un real decreto, a finales de 2025. Esto permitirá fijar un plazo en el calendario: las empresas con un nivel de facturación superior a los 8 millones de euros contarán con un año para su adaptación. El resto tendrá dos años.

CÓMO NTT DATA PUEDE AYUDAR EN LA TRANSICIÓN

Aunque, como mínimo, falten uno o dos años (según el nivel de facturación de cada empresa) para que llegue ese momento en el que hay que empezar a cumplir la ley, es recomendable ir adaptándose. Además de eliminar el estrés y de hacer las cosas cuando hay una cuenta atrás en marcha, adoptar la factura electrónica permitirá empezar a aprovecharse de sus beneficios y adquirir una ventaja competitiva frente al resto. Para hacerlo con tiempo y de forma eficiente, lo ideal es acompañarse de un partner como NTT DATA.

Nuestra propuesta consiste en abordar no solo la parte tecnológica de la transición, sino también la estratégica, ofreciendo así un servicio de asesoramiento basado en dos puntos: el nivel de madurez de los procesos de facturación de la organización y la selección de la mejor herramienta tecnológica para cumplir con los requerimientos de la Ley, tanto para la emisión y recepción de la factura en formato electrónico como para la plataforma de visualización de estados de la factura a disposición de los proveedores.

Llevamos a cabo la estrategia en tres fases. En primer lugar, analizamos la situación actual de la empresa: revisamos los sistemas y los procesos de facturación del cliente e identificamos cada casuística relevante para la emisión y recepción de facturas. Además, también nos preocupamos por detectar las posibles necesidades y cuellos de botella en los procesos, estableciendo un modelo aspiracional.

La segunda fase consiste en el análisis y comparación de diferentes herramientas de facturación electrónica para estudiar sus capacidades y elegir la que mejor se adapte a los requisitos de la ley. Se tienen en cuenta factores como el roadmap tecnológico de la compañía o si se necesitan funcionalidades adicionales para operar en otros países, dentro y fuera de la Unión Europea.

Por último, ya con la mejor herramienta seleccionada y los puntos de mejora identificados, proponemos un Plan Director para implementar la herramienta seleccionada o contribuir a la consecución de los plazos fijados por la ley.

CONCLUSIONES

La Ley Crea y Crece ha llegado para quedarse y, aunque todavía no se conozca con exactitud el plazo, lo ideal es adaptarse a ella cuanto antes. Esta adaptación temprana permite escoger con calma la mejor estrategia, dibujar una curva de aprendizaje más suave y facilita empezar a disfrutar de esa mayor eficiencia operativa antes que la competencia. NTT DATA ayuda a las empresas a llegar a puerto de la forma más eficiente y sencilla. ■



POR DÍDAC PEÑA PÉREZ
cbs Managing Director

ANTECEDENTES E HISTORIA

Todos los clientes de SAP conocen los enfoques Greenfield y Brownfield a S/4HANA. No obstante, aún es muy desconocido el enfoque Selective Data Transition, de ahora en adelante SDT, que SAP recomienda si se cumple alguna de las siguientes características:

- ▶ Empresa manufacturera
- ▶ Estructuras heterogéneas
- ▶ Procesos altamente personalizados
- ▶ Landscape de sistemas complejo

En el año 2019, el caso de éxito de cbs de Viessmann, permitió diseñar un enfoque que tocara todos los colores entre el marrón y el verde. Para ello es necesaria una tecnología específica, una metodología concreta y un expertise muy elevado y refinado, solo al alcance de muy pocos.

Estos pocos son los miembros fundadores del **S/4HANA Selective Data Transition Engagement**, nacido en 2019. Y de ellos, solo **cbs** tiene un equipo en España capaz de realizar estas transformaciones con la experiencia adquirida desde que existe el SDT, arrancando con éxito proyectos de alta complejidad en toda Europa y ofreciendo soporte a EEUU y APAC, desde Barcelona y Madrid durante los últimos 5 años.

El enfoque SDT brinda a las empresas la oportunidad de lograr un equilibrio entre la reutilización y el rediseño de su solución SAP existente, y cierra la enorme brecha que existe entre la conversión del sistema y la nueva implementación

¿QUÉ ES EL SDT?

El enfoque SDT brinda a las empresas la oportunidad de lograr un equilibrio entre la reutilización y el rediseño de su solución SAP existente, y cierra la enorme brecha que existe entre la conversión del sistema y la nueva implementación. En pocas palabras: **El SDT permite obtener lo mejor del Greenfield y lo mejor del Brownfield.**

El SDT también permite realizar al mismo tiempo transformaciones que hasta ahora se han tratado como pre o postproyectos, con el ahorro económico considerable en los roadmaps a S/4HANA. Algunos ejemplos:

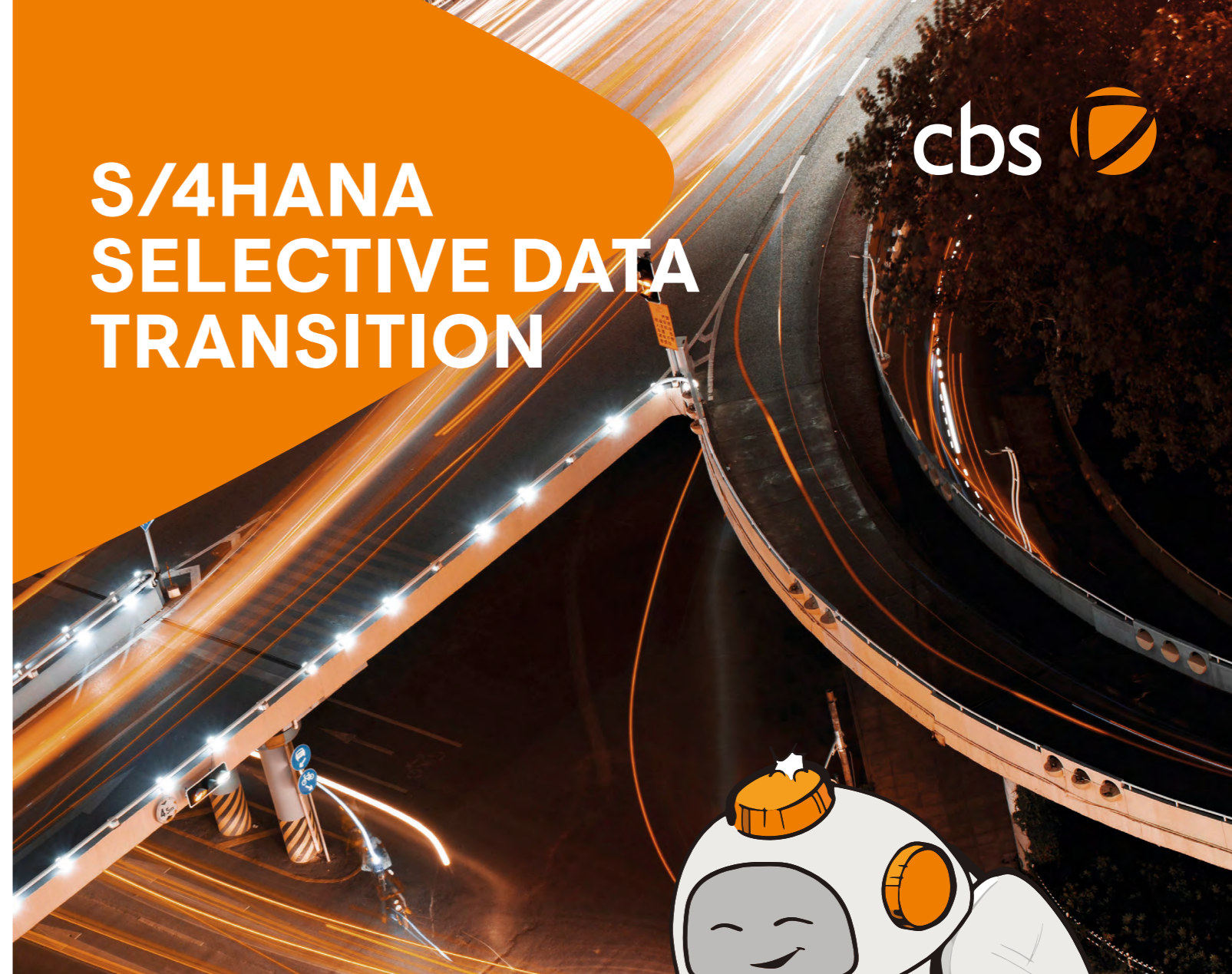
- ▶ Implementación y activación de NewGL
- ▶ Armonización de Planes de Cuentas, Monedas, Business Partners, Materiales, etc.
- ▶ Escisiones y fusiones
- ▶ Reestructuración organizativa



EN RESUMEN

Las transiciones a S/4HANA más exitosas son las que incorporan valor de negocio real y ello implica casi siempre un cierto nivel de cambio en el proceso de negocio. No obstante, no todas las empresas pueden aceptar el presupuesto y enfoque de una implementación completamente nueva.

La última investigación de Gartner estima que alrededor de una cuarta parte de los clientes de SAP ECC adoptarán un modelo SDT para migrar a S/4HANA. ■



S/4HANA SELECTIVE DATA TRANSITION

Tanto Greenfield como Brownfield tienen sus limitaciones. Sin embargo, con el enfoque único S/4HANA Selective Data Transition de cbs, impulsado por nuestro propio software de migración Enterprise Transformer®, a prueba de auditorías, se crea la flexibilidad necesaria para conservar aquellos datos históricos que se desee, mientras se optimizan los procesos y armoniza el entorno.

Al elegir este planteamiento, se podrán centrar los esfuerzos en la reingeniería de las áreas de negocio que añadirán el máximo valor y diferenciación competitiva a su organización.

- Implementado por el mayor equipo de expertos SDT en España
- Adaptado a las necesidades de cada cliente
- Transformación de alta velocidad sin tiempo de inactividad
- Hasta un 80% menos costoso que un enfoque totalmente nuevo



Nuevos retos de la facturación electrónica

Descubre como mejorar tus procesos administrativos gestionando el ciclo completo de facturación (emisión y recepción) utilizando los servicios de IA y RPA de SAP BTP.



POR **PASCUAL GARCÍA**
Coordinador de Proyectos de Innovación en SAPiMSA

La transformación digital está marcando un antes y un después en la gestión empresarial y la facturación electrónica no es la excepción. La nueva Ley Crea y Crece extiende la obligatoriedad del uso de la factura electrónica entre empresarios y profesionales.

A pesar de los desafíos que esta nueva realidad presenta, muchas compañías ya han adoptado la facturación electrónica, conscientes de **los beneficios que aporta**, entre ellos:

- ▶ Automatización de procesos, reduciendo tiempos de proceso y errores manuales en aproximadamente un 50% y 60% respectivamente.
- ▶ Disminución de costes de hasta un 40% y aceleración en los procesos de cobro y pago alrededor del 20% de tiempo actual.
- ▶ Reducción del impacto ambiental.
- ▶ Protección contra fraudes por el uso de firma electrónica y plataformas de intercambio.
- ▶ Mejora de la imagen corporativa.

En SAPiMSA, una empresa que desde 2025 forma parte del Grupo Lutech, estamos convencidos de que este es el momento ideal para abordar estos proyectos. Por ello **proponemos una solución completa de facturación totalmente integrada con SAP**, que automatiza la gestión de facturas utilizando los servicios de Inteligencia Artificial (IA) y Automatización Robótica de Procesos (RPA) de SAP BTP.

INNOVACIÓN EN FACTURACIÓN ELECTRÓNICA CON SAPiMSA

En el **laboratorio del Grupo Lutech**, que consta de más de 700 profesionales, hemos desarrollado un **proceso avanzado de emisión de factura electrónica** utilizando la funcionalidad SAP eDocument Cockpit.

Para la recepción de facturas, **SAPiMSA ofrece el Monitor de Facturas**. Esta solución facilita la validación, monitorización y contabilización de las facturas recibidas.



Nuestra solución destaca por su capacidad para gestionar diferentes tipos de facturas, permitiendo que cada una sea validada y contabilizada según las necesidades específicas de cada cliente.

Además, para facturas recibidas en formatos no estructurados como PDF o JPG, se integra con el **servicio de AI SAP BTP DOX (Document Information Extraction)** para extraer automáticamente la información de las facturas.

Esto, combinado con robots desarrollados mediante **SAP Build Process Automation** para la carga masiva de las facturas PDF recibidas por correo electrónico, facilita la optimización de los flujos internos.

UNA SOLUCIÓN ADAPTABLE Y EFICIENTE

La solución de SAPiMSA es altamente funcional y versátil, adaptándose a las particularidades de cada cliente. La combinación de tecnologías avanzadas de SAP y nuestra experiencia en automatización garantiza una transformación digital efectiva, aumentando la eficiencia y competitividad de las empresas. ■

Descubre cómo podemos ayudarte en www.sapimsa.es

SAPiMSA

SAP experts since 1990

Ahora parte del Grupo Lutech, se presenta con una nueva marca.

SAPiMSA

a Lutech Group Company

Con unos ingresos de 850 millones de euros y más de 30 empresas adquiridas en los últimos siete años, el grupo líder en Italia consolida sus operaciones en España.

El Grupo Lutech, líder europeo en transformación digital e inteligencia artificial, da un paso decisivo en su expansión en España con la adquisición de SAPiMSA y Netinex, empresas especializadas en soluciones SAP. Con esta operación, el Grupo Lutech fortalece su liderazgo en el sector SAP y en IA, ampliando su presencia en el mercado español y consolidando su experiencia en sectores estratégicos como telecomunicaciones, energía, servicios financieros, retail, salud, seguros y otras industrias.

+5.500
profesionales

Lutech es líder nacional en inteligencia digital y artificial (AI)

3º protagonista de lo digital en Italia

850M ingresos FY2023 (€)

6,1% crecimiento FY2023

1MLD Nuevos pedidos FY2023 (€)

+350 Proyectos de datos&AI

70M inversiones R&D (€)

ALBERTO LOPEZ GARCIA, SAP IT MANAGER EN REPSOL



Transformación y éxito con Panaya en proyectos SAP

ALBERTO GRACIAS POR COMPARTIR SU EXPERIENCIA CON NOSOTROS. PARA EMPEZAR, ¿DÓNDE SE ENCONTRABA SU ORGANIZACIÓN ANTES DE IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN DE PANAYA?

Muchas gracias por invitarme. Nuestra organización enfrentaba un desafío significativo: La actualización de sistemas SAP. Con tantos sistemas SAP necesitábamos una herramienta que nos permitiera reducir los tiempos de los proyectos de upgrade para afectar lo mínimo posible al Negocio. Esta herramienta además nos debería permitir gestionar las fases del proyecto, mitigar riesgos y garantizar que los errores después del go-live fuesen mínimos y no críticos.

"Cuando comenzamos a evaluar diferentes opciones en el mercado, buscábamos una herramienta que pudiera ofrecernos una visión clara y precisa de los impactos de los cambios en nuestro sistema SAP"

"Uno de los mayores desafíos fue identificar cómo los cambios impactarían en nuestros procesos empresariales. Con Panaya, pudimos mapear los posibles riesgos de manera automática y priorizar las pruebas más críticas"

¿CÓMO SE DECIDIERON POR PANAYA COMO ALIADO EN ESTE PROCESO?

Cuando comenzamos a evaluar diferentes opciones en el mercado, buscábamos una herramienta que pudiera ofrecernos una visión clara y precisa de los impactos de los cambios en nuestro sistema SAP. Panaya se destacó por su enfoque en la automatización, su capacidad para predecir riesgos y su funcionalidad para planificar cambios de manera eficiente. Además, el soporte y la experiencia del equipo de Panaya nos transmitieron confianza desde el primer momento.

DURANTE EL PROYECTO, ¿CUÁLES FUERON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS QUE ENFRENTARON Y CÓMO LOS ABORDARON CON PANAYA?

Uno de los mayores desafíos fue identificar cómo los cambios impactarían en nuestros procesos empresariales. Con Panaya, pudimos mapear los posibles riesgos de manera automática y priorizar las pruebas más críticas. Esto no solo redujo el tiempo necesario para el testing, sino que también aseguró que nuestros equipos se enfocaran en las áreas de mayor relevancia. La plataforma también facilitó una colaboración fluida entre nuestros equipos técnicos y de negocio.

HABLEMOS DE RESULTADOS. ¿QUÉ CAMBIOS NOTARON DESPUÉS DE IMPLEMENTAR LA SOLUCIÓN DE PANAYA?

Los resultados fueron impresionantes. Logramos reducir el tiempo de implementación en un 40% en comparación con proyectos similares que habíamos realizado anteriormente. También aumentó la calidad general de nuestros procesos, con una reducción significativa en defectos detectados en producción. Además, la transparencia que Panaya ofrece nos permitió tener una visión completa del progreso del proyecto, lo que ayudó a mantener a todos los stakeholders informados y alineados.

¿CÓMO DESCRIBIRÍA EL IMPACTO GENERAL DE PANAYA EN SU ORGANIZACIÓN?

Panaya ha sido un catalizador de transformación para nosotros. Más allá de los beneficios tangibles, como la eficiencia y la reducción de riesgos, también ha cambiado la forma en que abordamos los proyectos de actualización de sistemas. Ahora tenemos la confianza de que podemos implementar cambios de manera ágil y segura, lo que es esencial para mantenernos competitivos en un mercado tan dinámico.

FINALMENTE, ¿QUÉ CONSEJO LE DARÍA A OTRAS ORGANIZACIONES QUE ESTÁN CONSIDERANDO PANAYA PARA SUS PROYECTOS SAP?

Mi principal consejo es que se tomen el tiempo para comprender completamente las capacidades de Panaya. La plataforma es extremadamente potente, pero el verdadero valor se maximiza cuando se utiliza como parte de una estrategia bien planificada. Involucrar

"La plataforma es extremadamente potente, pero el verdadero valor se maximiza cuando se utiliza como parte de una estrategia bien planificada"

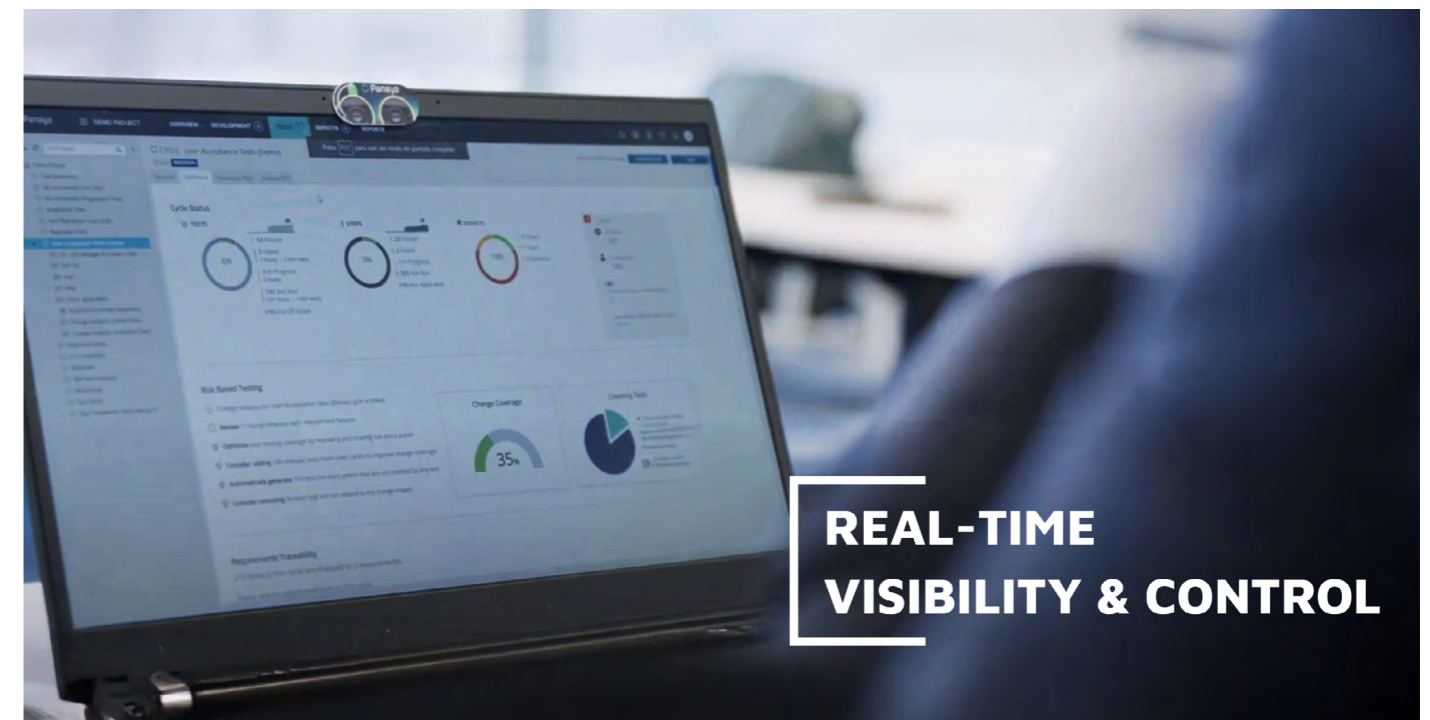
a los equipos desde el principio y aprovechar la experiencia del equipo de soporte de Panaya también es clave para un éxito sostenible.

MUCHAS GRACIAS POR COMPARTIR SU EXPERIENCIA. ¿ALGO MÁS QUE DESEE AÑADIR?

Solo destacar que en un entorno empresarial tan complejo como el nuestro, contar con un aliado tecnológico como Panaya no solo simplifica procesos, sino que también empodera a los equipos para lograr resultados excepcionales. Estamos agradecidos por el impacto positivo que esta herramienta ha tenido en nuestra organización. ■

¿Quieres ver cómo Panaya puede transformar tu organización?

Reserva una demo ahora y descúbrelo en vivo.



IGNACIO ARTIAGA, DIRECTOR DE LA PRÁCTICA SAP EN ESPAÑA EN INETUM



"Adoptar GenAI aportando valor real en los procesos de negocio marcará la diferencia en 2025"

En 2024, Inetum ha mantenido su posición de liderazgo en el sector de las TIC con un crecimiento notable, destacando por su presencia global, en más de 19 países, y una apuesta decidida por la innovación, especialmente en SAP S/4HANA y Business GenAI. La compañía ha superado por primera vez los 1.000 consultores SAP en España, y ha lanzado una nueva Offer Line centrada en los sectores de Industria y Energía, para cubrir las necesidades específicas de los clientes que operan en estos ámbitos.

Hablamos con Ignacio Artiaga, director de la Práctica SAP en España para que nos dé más detalle sobre estos logros y sobre la estrategia de la compañía para continuar creciendo en 2025.

¿CUÁL HA SIDO LA EVOLUCIÓN DE INETUM EN EL ÚLTIMO AÑO, ESPECIALMENTE EN LO RELATIVO A LA PRÁCTICA SAP?

En Inetum tenemos un propósito: generar un impacto digital, más rápido, más fácil y en beneficio de toda la sociedad. Es decir, que la tecnología sea útil para todos. Y en eso estamos. Para conseguirlo construimos propuestas de valor verticalizadas, en muchas ocasiones certificadas por SAP, para aportar el máximo valor posible al negocio de nuestros clientes.

En el último año hemos continuado creciendo y fortaleciendo nuestra práctica SAP en diferentes países con fuertes inversiones y, en algunos casos, también con adquisiciones de nuevas empresas para avanzar en nuestro objetivo de convertirnos en una compañía líder en Europa.

En lo relativo a SAP en España, 2024 ha sido un año fantástico. Nuestros ingresos han crecido más de un 20% en este último ejercicio respecto al año anterior. La apuesta que iniciamos hace unos

años por las soluciones cloud de SAP está siendo un vector de crecimiento importante, permitiéndonos ayudar a muchos clientes en sus procesos de transformación, incluso en mercados en los que históricamente teníamos menos presencia.

POR LO QUE VEMOS INETUM HA TENIDO UNA FUERTE TRANSFORMACIÓN ¿QUÉ QUIERE SER LA COMPAÑÍA EN 2025?

Queremos seguir creciendo, afianzarnos como líderes europeos, con un enfoque centrado en el cliente y basado en la proximidad geográfica. Queremos seguir fortaleciendo nuestra alianza con SAP y expandir nuestra capacidad para implementar, mantener y evolucionar soluciones SAP en nuestros clientes.

En lo relativo a nuestra práctica SAP global tenemos un objetivo muy ambicioso para el periodo 2025-2027 de crecer nuestro negocio SAP en más de un 50%. Esto significa que en el año 2025 necesitamos acelerar de forma muy importante nuestro crecimiento en España. Y para ello nos hemos venido preparando en los últimos meses.

¿PUEDES PROFUNDIZAR UN POCO MÁS EN ESTOS CAMBIOS QUE HABÉIS REALIZADO PARA AFRONTAR CON ÉXITO 2025?

La dinámica de trabajo y la estructura van a ser similares a las actuales. Nuestra estrategia sigue siendo clara: foco en soluciones cloud y conocimiento de las necesidades y del negocio de nuestros clientes.

Nuestra estructura busca justamente cubrir eso, con una doble organización. Por un lado, estructuramos en grupos de conocimiento a los expertos en las distintas soluciones SAP, permitiendo tener el máximo nivel de experiencia en nuestros equipos. Por otro lado, tenemos una organización orientada al conocimiento de los mercados para tener muy presentes las necesidades de nuestros clientes. En este sentido, hemos creado una nueva Offer Line orientada a los sectores de Industria y Energía, ya que quizás eran los que más necesitábamos reforzar.

HÁBLANOS DE LA NUEVA OFFER LINE ¿QUÉ OBJETIVOS TIENE Y CÓMO SE VA A PLANTEAR?

La nueva Offer Line nos va a permitir concentrar el foco de crecimiento en esos mercados del sector privado donde vemos que existe una alta demanda de servicios SAP que podemos suministrar, y que requiere de una experiencia y conocimiento específico de dichos sectores. Hablamos principalmente de los sectores energético e industrial, altamente demandantes de servicios SAP, pero también de telecomunicaciones, servicios profesionales, CPG, servicios financieros, etc.

¿CÓMO VAIS A DESARROLLAR ESTA NUEVA ESTRATEGIA?

Aunando nuestras grandes fortalezas en líneas como RISE/GROW, servicios de AM, Human Capital Management o BTP, donde nuestro equipo ya es referente en el ámbito geográfico nacional, junto con un nuevo equipo que reforzará al actual en los ámbitos anteriores, además de aportar amplia experiencia en implantación y gestión de proyectos y servicios específicamente en dichos sectores. Sumaremos conocimiento en soluciones SAP verticales como, por ejemplo, SAP IS-U o toda la gama de productos vinculados a Supply Chain Management.

POR LO QUE COMENTAS, ESTÁIS CAMBIANDO PARA ADAPTAROS A UN MERCADO DE SAP EN CONSTANTE EVOLUCIÓN ¿DÓNDE CREES QUE VA A ESTAR EL FOCO DE LOS CLIENTES SAP EN 2025?

Estamos en un momento apasionante, que combina nuevas soluciones e inteligencia artificial con entornos cada vez más cambiantes.

Los clientes deben asegurar que sus sistemas de información están preparados para enfrentarse a esta situación. Por eso es tan importante no dilatar los procesos de migración a las nuevas soluciones de SAP: no es un tema de "fecha de caducidad", sino de adoptar soluciones que verdaderamente aporten valor al negocio y de coste de oportunidad.

En ese sentido, creemos que todo cliente debe analizar la situación actual de sus sistemas y sus necesidades o puntos débiles. Además, la migración a SAP S/4HANA-Rise, por ejemplo, puede ser una "buena excusa" para reflexionar sobre esto. En este sentido, nosotros ofrecemos un servicio de assessment gratuito, junto a nuestro equipo de Inetum Consulting, para definir enfoques de proyectos de compañía transformacionales con foco en aportar valor a las diferentes áreas funcionales y en el retorno de la inversión.

Y DESDE INETUM ¿CÓMO PODÉIS AYUDAR A VUESTROS CLIENTES EN ESTE ENTORNO CAMBIANTE QUE NOS PLANTEAS?

Desde Inetum, podemos ayudar a nuestros clientes gracias a nuestra presencia global y a nuestra experiencia local en más de 19 países, lo que nos permite ofrecer soluciones personalizadas que se adaptan a las necesidades específicas de cada organización.

Por ejemplo, en nuestra estrategia de migración a SAP S/4HANA-Rise nos centramos en ofrecer soluciones completas, desde la evaluación hasta la innovación continua, asegurando una transición exitosa y una evolución constante para enfrentarnos a los cambios del mercado.



Y todo ello, con un enfoque 360º, que abarca la migración en sí, la mejora y el soporte post-implementación, permitiendo a nuestros clientes mantenerse competitivos y aprovechar tecnologías emergentes como GenAI. O ampliando significativamente nuestra oferta de soluciones específicas para diferentes sectores, donde en este 2025 alcanzaremos un total de 17 paquetes certificados por SAP, diseñados para garantizar una adopción rápida y rentable de SAP S/4HANA Cloud.

Entre los nuevos paquetes se incluyen soluciones para Wholesale Distribution, Professional Services, Retail, Financial Services, Construction, Green Energies, Agro, Maintenance, Logistics, migraciones desde diferentes productos, como SAP Business One... entre otros, que se suman a los ya existentes como Adopt2win, Rise2S4 o Smart Hotel.

Además, en 2025, continuamos integrando herramientas avanzadas en nuestras metodologías como Panaya, SAP Signavio, Cloud ALM, los componentes de SNP o smartShift, entre otros.

Por tanto, ofrecemos un soporte global y flexible de acompañamiento empresarial.

FINALMENTE, MIRANDO AL FUTURO CERCANO, ¿QUÉ DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES CREES QUE LOS ASOCIADOS DE AUSAPE DEBEN TENER EN CUENTA EN 2025 PARA SACAR EL MÁXIMO PROVECHO DE SUS INVERSIONES EN SAP?

Como ya hemos comentado, es el momento de pensar cómo evolucionar los sistemas de información para que ayuden al negocio. Pensemos cómo eran las cosas hace solo dos o tres años... ¡cómo ha cambiado todo! La cantidad de soluciones que tenemos a nuestra disposición y lo que nos ofrecen ha crecido exponencialmente... ¿lo estamos aprovechando?

Hablando con los clientes, se puede percibir que está costando asumir todos estos cambios, por todo lo que supone.

Por eso mi recomendación es clara, hay que analizar cómo los sistemas nos pueden ayudar a mejorar el negocio en las diferentes áreas de la compañía: finanzas, compras, ventas, logística, recursos humanos... para evolucionarlos o cambiarlos en consecuencia.

Y el momento es ahora, quien no lo haga va a perder cuota de mercado, porque muy probablemente sus competidores lo estén haciendo. Por eso, desde INETUM y con soluciones SAP, estamos invitando y ayudando a nuestros clientes en este camino, interesante pero que a la vez puede dar algo de vértigo, para comenzar con una hoja de ruta clara que genere un retorno de la inversión relevante y quick-wins desde el primer momento. ■



Osborne impulsa su analítica financiera con la colaboración de Minsait

Osborne, referente internacional en la gastronomía española con más de 250 años de historia, ha dado un paso adelante en la modernización de su plataforma de datos, consolidando su liderazgo en innovación y excelencia. Gracias a la implementación de SAP Datasphere y SAP Analytics Cloud, liderada por Minsait (Indra Group), la compañía ha optimizado sus procesos de análisis financiero, logrando una mayor eficiencia, fiabilidad y accesibilidad.

Estas mejoras alinean a Osborne con sus objetivos Estratégicos de digitalización, internacionalización y sostenibilidad, reafirmando su compromiso con el desarrollo responsable de sus marcas Premium. El proyecto, en colaboración con Minsait, refuerza la estrategia de Osborne de apostar por la excelencia tecnológica para seguir creciendo en el mercado global, sin perder de vista su rica historia y su espíritu de vanguardia.

OSBORNE ACELERA SU TRANSFORMACIÓN DIGITAL

En su compromiso por mantenerse a la vanguardia de la innovación y la excelencia operativa, Osborne ha integrado en su Plan Estratégico ambiciosas iniciativas de transformación digital. Entre ellas, destaca la implementación de un nuevo sistema ERP basado en SAP S/4HANA Private Cloud desplegado en Microsoft Azure e implantado en dos etapas con puestas en producción en enero y junio de 2023.

Esta transformación permite a Osborne fortalecer la gestión de la información en toda la organización:

- **Consolidar la información** de sus sistemas de gestión empresarial para las diferentes líneas de negocio de la compañía, incluyendo principalmente el sistema SAP S/4HANA.
- Proporcionar una solución sólida que facilite la **integración no sólo de información** disponible en entornos SAP, sino también la posibilidad de generar un repositorio global con datos de diferentes orígenes y tecnologías.
- **Escalar la plataforma** para dar cobertura a diferentes ámbitos, empezando por la información financiera, pero con capacidad de evolucionar para incluir diferentes áreas y almacenar volúmenes mayores de datos.

El proyecto, en colaboración con Minsait, refuerza la estrategia de Osborne de apostar por la excelencia tecnológica para seguir creciendo en el mercado global

- **Disponer de un entorno con interfaz amigable** para usuarios finales, que permita la integración de visualizaciones gráficas atractivas junto con una configuración ágil.
- **Planificación y presupuestación integradas** en una misma plataforma.

UNA SOLUCIÓN BASADA EN LA PLATAFORMA ANALÍTICA DE SAP

Osborne eligió las soluciones SAP Datasphere y SAP Analytics Cloud (SAC) para modernizar su plataforma de datos, y a Minsait, compañía digital de Indra Group, como partner para llevar a cabo el proyecto de integración y explotación de la información financiera, debido a su experiencia en el ámbito analítico de SAP y a su conocimiento del sector.

El proyecto de implementación empleó una metodología híbrida, combinando un análisis inicial de indicadores con entregas ágiles en "sprints" sucesivos:

- **Sprint 1:** En esta primera fase se aprovisionaron en la plataforma Datasphere los maestros e información financiera que componen el "universal journal" de SAP S/4HANA, implementándose todos los epígrafes que componen la cuenta de resultados de Osborne.

En esta primera entrega se definieron las visualizaciones base y formatos de los cuadros de mando desarrollados en SAC, construyéndose pestañas de Resumen Ejecutivo, permitiendo el análisis de la venta neta en base a las principales dimensiones de análisis de la compañía, tal como Mercado, Negocio, Canal, Zona y Marcas.

En el análisis de los distintos indicadores financieros se ha contemplado la posibilidad de contar con diferentes comparativas entre la información real (de un determinado periodo o acumulada) y la información histórica, el presupuesto y su versión revisada.

- **Sprint 2:** En esta fase se implementaron los indicadores de deuda y existencias.
- **Sprint 3:** Se abarcaron indicadores de flujo de caja, inversión, cuentas a cobrar y periodos medios de cobro y pago.
- Adicional a los cuadros de mando enfocados al equipo de directivo de la compañía, se han implementado informes analíticos de mayor nivel de detalle que permiten a los usuarios de negocio realizar un análisis más profundo y granular, detectar desviaciones o errores en los datos origen y facilitar su corrección. Este reporting se ha englobado en la herramienta **Análisis for Office for SAC**.

BENEFICIOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y SIGUIENTES RETOS

La implantación de esta nueva plataforma analítica ha proporcionado a Osborne los siguientes beneficios:

- **Mayor productividad**, permitiendo a los recursos clave de analítica y planificación enfocarse en tareas que aporten mayor valor. Esto se consigue gracias a la **reducción de los tiempos** de generación de los reportes financieros mediante la **automatización** de los procesos de ingesta, tratamiento y presentación de la información.
- **Fiabilidad y trazabilidad** de los datos presentados al evitar manualidades en el tratamiento de los informes, contando

En resumen, mejorar la experiencia del usuario con informes visuales y dinámicos no solo optimiza el uso interno de los datos, sino que también contribuye al crecimiento sostenible y a una mejor relación con clientes y socios comerciales

con procesos plenamente auditables mediante la integración directa con los sistemas fuente.

- **Democratización del dato** mediante una plataforma más accesible que permite la distribución de la información en una plataforma web frente a procesos anteriores de acceso o distribución vía e-mail y documentos pdf.
- **Agilidad en la toma de decisiones**, mejora la comprensión de datos, fomenta la colaboración mediante informes claros y accesibles que facilitan la comunicación entre equipos. El acceso dinámico y la flexibilidad en la presentación de la información permite una mejor comprensión de la misma y, por tanto, un análisis más profundo, así como la identificación de patrones, tendencias y anomalías que pueden pasar desapercibidos en informes numéricos estáticos.

En resumen, mejorar la experiencia del usuario con informes visuales y dinámicos no solo optimiza el uso interno de los datos, sino que también **contribuye al crecimiento sostenible** y a una mejor relación con clientes y socios comerciales.

Como próximos pasos en su proceso de modernización analítica en soluciones en la nube, Osborne avanza en la digitalización y automatización de sus procesos de **elaboración de presupuestos financieros**, aprovechando las capacidades de planificación de SAP Analytics Cloud y los modelos analíticos de SAP Datasphere.

Estas iniciativas forman parte de las principales palancas de plan estratégico de Osborne para **fomentar la innovación** y optimizar la eficiencia operativa a través de la **digitalización** de sus procesos. ■





Making Science transforma su modelo de negocio con GROW with SAP

Con más de 1.200 empleados distribuidos en 22 oficinas y presencia en 15 países, Making Science se ha consolidado como una consultora clave en el sector del marketing digital y la tecnología. Su enfoque integral abarca tres líneas de negocio: Digital Marketing & AdTech; Cloud, Software, AI & Cybersecurity; y Raising Tech. Este crecimiento acelerado ha planteado importantes retos en la gestión de procesos y en la capacidad de tomar decisiones basadas en datos unificados.

UN ENTORNO GLOBAL. UN RETO TECNOLÓGICO

La expansión internacional de Making Science ha acentuado la necesidad de actualizar sus sistemas de gestión para unificar la información generada en sus oficinas globales y mejorar el rendimiento de los procesos. Sin una plataforma escalable y robusta en la nube, resultaba complejo responder a las demandas de más de 850 clientes y garantizar la eficiencia operativa en sus 22 centros de trabajo. Esta premisa ha impulsado a la compañía a buscar soluciones tecnológicas innovadoras que puedan sostener su crecimiento continuo.

LA SOLUCIÓN: SAP S/4HANA PUBLIC EDITION

Para abordar estos desafíos, Making Science ha implementado SAP S/4HANA Public Edition, una solución robusta y escalable,

que centraliza toda la información de la compañía, facilitando la toma de decisiones y mejorando la eficiencia de sus procesos. Esta implementación forma parte de una estrategia empresarial más amplia, diseñada para adaptarse a las necesidades cambiantes del negocio. Con esta plataforma, Making Science ha logrado transformar su modelo de negocio, asegurando una mayor capacidad para adaptarse a las exigencias del mercado global.

SEIDOR, SOCIO TECNOLÓGICO CLAVE

SEIDOR ha desempeñado un papel fundamental en la transformación digital de Making Science, liderando la implementación de SAP S/4HANA Public Edition y asegurando que todas las necesidades específicas de la compañía sean atendidas en cada país donde opera. La experiencia global de SEIDOR en soluciones



SAP ha garantizado una integración ágil y efectiva, permitiendo una transición sin interrupciones y facilitando un soporte continuo para optimizar los procesos de negocio.

Luis García, consultor líder del proyecto en SEIDOR, ha manifestado que “nuestra colaboración con Making Science ha estado basada en comprender sus objetivos estratégicos y ofrecerles las herramientas necesarias para alcanzarlos, apoyándoles en cada etapa del proceso. Hemos trabajado estrechamente para asegurar que la transformación no solo sea efectiva, sino también sostenible en el tiempo”.

Por su parte, Javier Mora, CIO de Making Science, ha destacado la importancia de la colaboración, señalando que “trabajar con SEIDOR no solo ha facilitado nuestra transformación digital, sino que también nos ha permitido comprender mejor nuestros procesos y potenciar nuestra productividad. Su experiencia y apoyo han sido clave en todas las fases del proyecto, asegurándonos de alcanzar nuestros objetivos estratégicos”.

RESULTADOS TANGIBLES EN COMPETITIVIDAD

La implementación de SAP S/4HANA Public Edition ha transformado significativamente la operativa de Making Science. Entre los beneficios destacan la automatización de tareas repetitivas, la centralización de la información y la mejora de la toma de decisiones mediante datos en tiempo real. Además, se han estandarizado procesos en todas sus oficinas, incrementando la eficiencia operativa y logrando una reducción notable de costes.

El uso de SAP SuccessFactors también ha revolucionado la gestión de recursos humanos y proyectos, fortaleciendo la capacidad de innovación y crecimiento en un entorno altamente competitivo

La tecnología implementada ha optimizado procesos y, además, ha reforzado la posición de Making Science como líder en el sector del marketing digital y la tecnología

El uso de SAP SuccessFactors también ha revolucionado la gestión de recursos humanos y proyectos, fortaleciendo la capacidad de innovación y crecimiento en un entorno altamente competitivo. Estas mejoras han permitido a Making Science enfocarse en ofrecer un mayor valor a sus clientes y consolidar su liderazgo en el mercado.

UN EJEMPLO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

El caso de éxito de Making Science con SAP S/4HANA Public Edition subraya cómo una estrategia tecnológica bien definida, junto con un partner de confianza como SEIDOR, ha marcado la diferencia en la adaptación a un mercado global. La tecnología implementada ha optimizado procesos y, además, ha reforzado la posición de Making Science como líder en el sector del marketing digital y la tecnología. ■

Descubre más sobre el caso de éxito de Making Science aquí.



AMETLLER ORIGEN



Escalable, Confiable y Preparado para el Futuro: Ametller Migra SAP a Google Cloud con Zoi

Se acercaba la fecha de revisión de la infraestructura de SAP que Ametller tenía contratada y se vieron ante la necesidad de hacer un cambio de hardware para hacer frente al crecimiento de su negocio. La migración a la nube solucionaba el problema, pero necesitaban un socio con experiencia que les guiara en el proceso. En el transcurso de 4 meses, Zoi ayudó a Ametller a migrar sus instancias SAP ERP locales, incluidos la configuración de SAP S/4HANA y PO, y el software ComerZZia PoS en Google Cloud Platform.

VENTAJAS

- ▶ 4 meses de duración del proyecto
- ▶ Tiempo de actividad de la infraestructura del 99,99%
- ▶ Servicios gestionados 24x7 a través de Zoi
- ▶ Mayor escalabilidad del sistema

INFRAESTRUCTURA DE TI AL SERVICIO DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Desde su fundación en 2001, Ametller Origen ha ido creciendo año tras año. Como empresa minorista en expansión con una fuerte presencia online, necesitaban una infraestructura de TI acorde con el crecimiento del negocio.

Ametller tenía alojado el servicio de planificación de recursos empresariales (ERP) en un Data Center gestionado por un tercero, ya que había reservado recursos hardware para su operación.

El fuerte crecimiento de los últimos años, que requería revisar de forma constante los recursos de procesamiento de datos, hizo llegar a la conclusión que la migración a la nube, así como la escalabilidad que ello proporcionaba, era la mejor estrategia para sostener las crecientes necesidades.

Como minorista con experiencia en el sector, también era clave poder dar respuesta a las necesidades puntuales asociadas a campañas con picos de ventas durante el año. Bajo este criterio, la elasticidad que proporciona la nube era también un factor muy relevante a la hora de tomar la decisión.

Una vez tomada la decisión, Ametller Origen tuvo claro que la migración de instancias SAP a la nube requería conocimientos especializados y que era mejor realizarla con un socio experimentado.

INFRAESTRUCTURA EN LA NUBE CON UN POTENCIAL DE AMPLIACIÓN ILIMITADO

Ametller eligió Zoi porque tenemos una gran experiencia en la migración de SAP a la nube y en el conocimiento del sector de venta minorista. Se determinó que, además de migrar SAP S/4HANA, también se migraría su middleware SAP Process Orchestration (PO) y el software ComerZZia Point of Sale (PoS), lo cual ayudaría a posicionar los principales componentes empresariales más críticos para el crecimiento.

"Migrar a Cloud con Zoi ha resultado todo un acierto. Además de su gran experiencia técnica, valoramos su agilidad y capacidad de integrarse con los equipos internos. Un buen trabajo en equipo entre Zoi y Ametller que nos ha permitido dar un paso definitivo en la calidad del servicio que necesita la compañía en cuanto a infraestructura de IT".

Daniel Salvat,
CIO de Ametller

CASO DE ÉXITO

Se eligió a GCP como proveedor de la nube tras evaluar diferentes hiperescalares y concluir que Google era el mejor partner para la estrategia cloud y data de la compañía. También proporcionaba la escalabilidad que necesitaban para hacer frente al crecimiento sin necesidad de sustituir constantemente el hardware. Además, GCP ofrece una excelente cobertura a los minoristas, como un acuerdo de nivel de servicio con un 99,99 % de tiempo de actividad.

PREPARADO PARA EL CRECIMIENTO FUTURO CON MIGRACIÓN Y SERVICIOS GESTIONADOS

En el transcurso de 4 meses se migraron, principalmente, las siguientes aplicaciones a GCP:

- ▶ 1. Software ERP SAP S/4HANA
- ▶ 2. Middleware SAP PO
- ▶ 3. Software de comercio minorista ComerZZia PoS

Primero se configuró un entorno de prueba en GCP y se creó una copia de seguridad de los entornos que se iban a migrar. Era fundamental que las operaciones empresariales de Ametller no se vieran interrumpidas por la migración, por lo que se realizaron pruebas exhaustivas de integración y funcionales en los entornos que se iban a migrar.

A continuación se realizó un «ensayo» de migración para detectar y corregir posibles errores. Una vez que el equipo estuvo satisfecho con el ensayo, se realizó la migración de los entornos de producción de SAP S/4HANA y PO. A continuación, se utilizó un proceso de migración similar con ComerZZia.

Tras la migración, el cuidado y mantenimiento de los sistemas se transfirió a Zoi como Servicios Gestionados de administración de infraestructura Cloud y SAP Basis. Esto incluye la gestión y el mantenimiento de la infraestructura GCP, los entornos SAP S/4HANA y PO, el software ComerZZia PoS y algunos servicios

El cliente ahora se beneficia de tener un entorno en la nube totalmente gestionado con un mayor tiempo de actividad (99,99 %) y la capacidad de escalar su infraestructura de TI crítica con la empresa a medida que continúa creciendo

añadidos como la solución Saiwall como plataforma de redes y comunicaciones.

El cliente ahora se beneficia de tener un entorno en la nube totalmente gestionado con un mayor tiempo de actividad (99,99 %) y la capacidad de escalar su infraestructura de TI crítica con la empresa a medida que continúa creciendo.

ACERCA DE AMETLLER

Ametller Origen es una empresa de venta minorista cuya misión es la de promover un estilo de vida más saludable y sostenible, facilitando el acceso a una alimentación más nutritiva, placentera y limpia, y con un firme propósito con la sociedad y el medio ambiente. Gestiona una cadena de tiendas ubicada sobre todo en la región de Cataluña, donde los clientes pueden comprar productos de gran calidad, entre los cuales los frescos (frutas y verduras), tienen un peso muy significativo. ■



Perspectivas



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**

Design Thinker / Changemaker
www.marpashills.com
www.clearness-retiros.es
www.clearness-talleres.es
www.wi-cq.com

El perspectivismo, una teoría elaborada por el filósofo español José Ortega y Gasset, sostiene que ninguna persona puede abarcar la realidad en su totalidad desde una única perspectiva. Cada individuo interpreta el mundo desde su experiencia personal, moldeada por su entorno cultural, su historia y su contexto específico. Este concepto, lejos de ser relativista, enfatiza el valor intrínseco de las distintas perspectivas, que al integrarse contribuyen a una comprensión más amplia y completa de la realidad.

Según Ortega, la realidad es compleja y multifacética, y solo a través de la suma de diferentes puntos de vista podemos aspirar a un entendimiento más profundo de lo que nos rodea.

DIVERSIDAD DE PERSPECTIVAS

Para Ortega y Gasset, la diversidad de perspectivas no es un obstáculo, sino un recurso invaluable para desentrañar la realidad. Cada perspectiva aporta una pieza única al mosaico del conocimiento humano. Sin embargo, Ortega plantea que para alcanzar la verdad es necesario construir un "relato universal" que integre estas miradas. Este relato, aunque incompleto, podría acercarnos a una comprensión más global de la realidad.

Pero aquí surge una paradoja central: Ortega centra su búsqueda en el relato, en algo externo, sin cuestionar profundamente al propio buscador. Al intentar construir un mosaico a partir de las perspectivas, se pasa por alto que la verdad no se encuentra en el relato ni en la suma de ellos, sino en aquello que permite que las perspectivas existan: el propio acto de conocer o ser consciente.

Este vacío en su enfoque evidencia que la visión de Ortega, aunque valiosa, queda atrapada en la esfera narrativa. Como se reflexiona en los textos de la no dualidad, esta búsqueda incesante de un "relato universal" solo perpetúa la sensación de carencia, porque lo buscado siempre está proyectado en un futuro que nunca llega, o mejor dicho, un futuro que no existe.

TOTALIDAD Y CARENIA

La no dualidad introduce un cambio radical al situar la perspectiva en dos niveles: el de la contracción del yo separado y el de la totalidad. Desde la perspectiva de la contracción, el individuo se percibe como una entidad separada que busca algo fuera de sí mismo. Esta búsqueda constante genera una sensación de carencia y desconexión,

Para Ortega y Gasset, la diversidad de perspectivas no es un obstáculo, sino un recurso invaluable para desentrañar la realidad

Cuando dejamos de aferrarnos a la idea de que hay un 'yo' separado observando el mundo, descubrimos que el observador y lo observado son una sola realidad.

RUPERT SPIRA

alimentada por la necesidad de fijar lo inestable y alcanzar algo que siempre parece estar en el futuro.

Por otro lado, desde la perspectiva de la totalidad, se reconoce que todo lo que se experimenta surge y se disuelve en un mismo trasfondo consciente. No hay una separación real entre el observador y lo observado, entre conocido y conocedor. Todo lo que ocurre —pensamientos, emociones, sensaciones— es comprendido como parte de un flujo continuo que no afecta la esencia de lo que somos. Este cambio de perspectiva nos libera de la necesidad de controlar o modificar lo que sucede y nos permite descansar en la simpleza de ser, o como diría Nisargadatta, morar en el ser.

EXPERIENCIA COTIDIANA

Un ejemplo de este reconocimiento intuitivo se encuentra en la experiencia cotidiana. Recordemos la historia de una tía mayor que contaba sus dramas personales con una mezcla de risa y claridad. A pesar de que sus relatos estaban llenos de dificultades, los narra desde una perspectiva de desapego, consciente de que esos dramas habían sido importantes para ella en el pasado, pero que ahora no significaban nada.

Esa risa revelaba una comprensión profunda: todo lo vivido no es más que una historia, irrelevante frente al reconocimiento de lo que realmente es. Este movimiento señala el paso desde la posición de contracción del yo separado hacia la perspectiva de la totalidad. Muy distinto es, evidentemente, actuar desde una posición de carencia o desde una posición de expresión del amor que somos

LA VERDAD Y EL BUSCADOR

Esta diferencia entre el perspectivismo y la no dualidad tiene profundas implicaciones prácticas. Mientras que Ortega nos invita a enriquecer nuestra visión del mundo mediante el diálogo y la integración

La no dualidad nos enseña que el apego a una perspectiva fija no solo limita nuestra comprensión, sino que también genera sufrimiento

de perspectivas, la no dualidad nos desafía a girar la mirada, alejarnos del mundo de los objetos; y mirar hacia el sujeto, hacia el propio buscador. Este enfoque sugiere que la paz y la comprensión no se encuentran en acumular perspectivas o construir un relato perfecto, sino en reconocer lo que ya somos: la consciencia de todo lo que es. O como dice Rupert Spira, eres Dios y lo has olvidado.

En la vida cotidiana, este cambio de enfoque se puede aplicar de múltiples formas. Por ejemplo, en un conflicto interpersonal, la visión de Ortega podría llevarnos a escuchar y valorar el punto de vista del otro para construir una comprensión compartida. La no dualidad, en cambio, nos invitaría a preguntarnos quien está en el centro de la historia, y a reconocer que el conflicto surge de la personalización de la historia, es decir en la identificación con alguien que es parte de la narrativa, pero no ES la identidad real. Confundimos continuamente quienes somos con quienes pensamos que somos. Y en esa imprecisión de reconocernos claramente en quienes somos radica todo nuestro sufrimiento.

Este reconocimiento no elimina la diversidad de perspectivas, pero nos libera de identificarnos con ellas de forma rígida.

La no dualidad también nos recuerda que aquello que buscamos no está fuera

de nosotros. Como se menciona en los textos analizados, la sensación de estar "esperando algo" que complete nuestra existencia y que nos llene de paz y plenitud es solo una ilusión. La verdadera libertad consiste en reconocer que lo que somos ya ES, completo e inmutable, y que el deseo de encontrar algo más allá, en el futuro o en otro lugar solo perpetúa el sufrimiento.

EL ORIGEN DE LA LUZ

Desde la perspectiva de la no dualidad, surge una pregunta esencial: ¿cuál es la fuente de la mirada? Este enfoque no se centra en dirigir la atención hacia un objeto externo, sino en reconocer el origen mismo desde donde surge la percepción. Se trata de chequear, de interesarnos por la fuente que ilumina todo lo percibido, sin necesidad de buscarla en ningún lugar específico.

Este reconocimiento se asemeja al hecho de que una linterna no puede iluminarse a sí misma. La luz que ilumina el mundo no necesita ser vista, porque ya está presente en todo lo que alumbra. De manera similar, nuestra existencia y conciencia no necesitan ser encontradas; ya son evidentes en el acto mismo de existir y ser conscientes. Esta comprensión elimina la necesidad de buscar algo que siempre ha estado aquí.

AMPLIANDO LA PERSPECTIVA

La no dualidad nos enseña que el apego a una perspectiva fija no solo limita nuestra comprensión, sino que también genera sufrimiento. Al identificarnos con una narrativa, nos desconectamos de lo real, de los demás y de la posibilidad de una comprensión más amplia. La práctica de la no dualidad consiste en observar estas perspectivas sin aferrarse a ellas, reconociendo que son solo manifestaciones temporales dentro de una totalidad indivisible.

Por ejemplo, en situaciones como un desacuerdo en el trabajo o una discusión

familiar, adoptar este enfoque puede transformar nuestra experiencia. En lugar de intentar imponer nuestra narrativa, podemos observarla con curiosidad y abrirnos a la posibilidad de que la verdad no esté contenida en ninguna de las perspectivas, sino en el reconocimiento de que todas surgen del mismo espacio consciente.

Este enfoque también se puede relacionar con la sensación de estar "dentro" o "fuera" de algo, como se explora en los textos. La separación entre "dentro" y "fuera" es una ilusión dividida creada por la mente. Todo lo que percibimos, ya sea como interno o externo, es simplemente una manifestación de la totalidad que somos.

ORTEGA Y LA NO DUALIDAD

Lejos de ser complementarias, las visiones de Ortega y la no dualidad se excluyen mutuamente. Ortega busca construir un relato universal donde integrar las perspectivas, mientras que la no dualidad nos recuerda que la verdad no está en el relato, sino en el propio buscador. Este desplazamiento del foco desde el contenido hacia la conciencia transforma nuestra relación con la verdad y nos invita a vivir desde una paz más profunda.

En última instancia, la no dualidad nos señala algo que Ortega pasa por alto: que la verdad no es algo que se pueda buscar en el mundo externo o en los relatos que construimos. La Verdad es aquello que ya somos, el trasfondo que permite que todas las narrativas existan. La realidad es esto que está sucediendo ahora, y no necesita ser buscada porque nunca ha estado perdida.

Reconocer esto no solo enriquece nuestra comprensión del mundo, sino que también nos libera de la necesidad de encontrar respuestas definitivas. La verdad, entonces, no es un objeto para alcanzar, sino el reconocimiento de lo que siempre ha estado presente: YO. ■





Desconexión digital

POR ICIAR MARZO PORTERA
Abogada y Mediadora

Seguro que leyendo el título de este artículo a nadie se le escapa que la “desconexión digital” se refiere al derecho que tienen las personas trabajadoras y los empleados públicos a no conectarse, en períodos de vacaciones o descanso, fuera del horario de su jornada laboral, a cualquiera de las herramientas y recursos de trabajo que su empleador les proporciona para poder desempeñar sus funciones laborales.

Y puede que también alguien se pregunte por qué tratar ahora este tema, cuando en realidad, el derecho a la desconexión digital en el ámbito laboral está regulado desde hace años, tanto en el Estatuto de los Trabajadores (artículo 20.bis), cuya vigencia cumplirá diez años en este año 2025, como en la Ley Orgánica de Protección de Datos y garantía de los derechos digitales, aplicable desde diciembre de 2018.

Lo cierto es que, actualmente y sobre todo durante el último semestre del año

pasado, la desconexión digital ha vuelto a ser objeto de negociación entre el Gobierno y los agentes sociales de este país, junto a la reducción de la jornada laboral y su fichaje digital cuya obligación, previsiblemente, entrará en vigor a lo largo de este 2025. De hecho, el objetivo de dicha negociación es incluir la desconexión digital en la regulación de la reducción de la jornada laboral para asegurar la protección del derecho a la desconexión digital, hasta el punto de que este derecho sea irrenunciable y las personas trabajadoras no puedan rechazar la desconexión digital por contrato laboral, convenio colectivo o, simplemente, por exigencia del empleador.

Por centrar la cuestión, empezaré diciendo que la finalidad del derecho a la desconexión digital es garantizar el tiempo de descanso de las personas trabajadoras, con independencia de si prestan su jornada laboral presencialmente o mediante el teletrabajo, si bien, en este último caso, se exige al empleador especial atención a la duración de la jornada laboral y a los períodos de descanso lo cual, a mi entender resulta lógico, considerando que el trabajo a distancia es una de las modalidades de trabajo

más utilizadas en nuestro país a raíz de la pandemia del COVID-19.

A la espera de que entre en vigor la nueva regulación y de conocer las obligaciones que finalmente serán impuestas a cualquier empleador, de momento, la principal medida que debe cumplirse para garantizar el ejercicio del derecho a la desconexión digital es la elaboración de una política interna dirigida a las personas trabajadoras, incluidas las que ocupen puestos directivos, en la que, entre otras cuestiones, se definan las modalidades de ejercicio del derecho a la desconexión digital y las acciones de formación y sensibilización sobre un uso razonable de las herramientas tecnológicas. Además, se requiere que dicha política esté sujeta a negociación colectiva o, en su defecto, a lo acordado entre la empresa y los representantes de las personas trabajadoras.

Lo anterior se traduce, por ejemplo, en documentar que todas las comunicaciones sobre asuntos laborales realizados por medios digitales deberán, salvo excepciones por causas de fuerza mayor o situaciones de urgencia, llevarse a cabo dentro de la jornada laboral y teniendo en cuenta que el tiempo que exceda de dicha jornada deberá ser compensado por el empleador, mediante días libres o abono de horas extraordinarias. En que se responda a los emails recibidos fuera de la jornada laboral, a través de mensajes automáticos,

indicando que la persona trabajadora no está disponible. En planificar que cualquier reunión siempre se celebre dentro del horario laboral. Y, por supuesto, en impartir continuamente formación para concienciar a las personas empleadas sobre el uso racional de herramientas digitales que evite el riesgo de fatiga informática.

Adicionalmente, antes de la redacción de la referida política, también es necesario informar a las personas trabajadoras de la política de uso de cualesquiera dispositivos digitales puestos a su disposición por el empleador tales como, por ejemplo, equipos informáticos (portátiles o de sobremesa), teléfonos móviles, tabletas, correo electrónico, Internet, aplicaciones móviles, sistemas de mensajería o cualquier otro que pueda utilizarse.

Y todo ello, sin olvidar la obligación del empleador como responsable del tratamiento, de cumplir con el Reglamento General de Protección de Datos y demás normativa aplicable, para adecuar el tratamiento de datos de las personas trabajadoras derivado del ejercicio del derecho a la desconexión digital, elaborando e implementando las correspondientes medidas que sirvan para demostrar no sólo que el empleador cumple con el principio de responsabilidad proactiva, sino que es capaz de demostrarlo.

Sin embargo, llegados a este punto, es interesante preguntarse cómo están abordando las entidades, sobre todo las privadas, el cumplimiento de la desconexión digital ya que, según mi experiencia, lo general es disponer de una política de desconexión digital, pero no siempre de medidas que garanticen el ejercicio de este derecho, bien por las dificultades que ello conlleva o por falta de medios, en particular, los económicos. En este sentido, garantizar la desconexión digital no siempre es sencillo si tenemos en cuenta que el tiempo de la jornada laboral varía en función del puesto desempeñado; o que sobrepasar cualquier límite del horario, por pequeño que sea, debe ser remunerado y/o compensado y que, en definitiva, no todas las empresas cuentan con los mismos medios.

Pensemos, por ejemplo, en lo complicado de negociar el horario de la jornada laboral de una persona que lidera un proyecto en equipo con personal de empresas ubicadas en distintos países y con diferentes horarios; o en cualquier proyecto con clientes y proveedores que sean autónomos y sin sujeción a horarios; o en cómo determinar si un asunto es urgente, sin previamente leer el mensaje o contestar a la llamada recibida fuera del tiempo de trabajo; o, simplemente, en la empresa cuyo personal todavía ficha en soporte papel para evitar el coste

que supone la contratación de un nuevo proveedor que le preste este servicio de manera digital. Y, por acabar con los ejemplos, me refiero al coste económico, inasumible en muchas ocasiones por pequeñas y medianas empresas, que supone tener que proporcionar un dispositivo móvil al personal, evitando así el uso de su teléfono particular para asuntos laborales, lo que, además, a día de hoy, está prohibido tanto por los juzgados de lo social, como por la propia Agencia Española de Protección de Datos, según la doctrina administrativa contenida en sus resoluciones publicadas en el sitio web www.aepd.es.

Desde esta perspectiva, y mientras llega la nueva regulación sobre el derecho a la desconexión digital que, esperemos consiga un equilibrio entre la garantía del ejercicio de este derecho y los intereses empresariales, solo cabe recomendar a aquellas entidades que todavía no tengan implementadas medidas que garanticen el ejercicio del derecho a la desconexión digital, o que tales medidas sean insuficientes, que las formalicen cuanto antes, no sólo por evitar la posible multa económica por incumplimiento de la norma, sino porque respetando el tiempo de descanso de las personas trabajadoras, probablemente, mejore su bienestar y el ambiente laboral dentro de la empresa y con ello, se pueda lograr una mayor productividad. ■





POR **FERNANDO AGUILAR**
DIRECTOR DE
EXPERIS ACADEMY

La escasez de talento pone en riesgo la competitividad

Decir en una tribuna como esta que el ecosistema SAP es uno de los más dinámicos y de los más utilizados en el ámbito empresarial parece obvio, pero es muy necesario tenerlo presente porque existe una demanda de perfiles que crece de manera exponencial y la oferta es, a todas luces, insuficiente: en concreto, antes de 2027 harán falta 25.000 consultores certificados y usuarios clave con conocimientos profundos en SAP, es decir, unos 8.000 por año.

Esto supone una amenaza para la competitividad y la productividad de las empresas porque el insuficiente número de profesionales con conocimientos actualizados en SAP ralentiza la ejecución de proyectos estratégicos y limita la capacidad de las organizaciones para aprovechar al máximo sus inversiones en tecnología.

En Experis, somos testigos directos del impacto positivo que los programas de formación tienen en la empleabilidad y en la generación de talento cualificado. A través de iniciativas de reskilling y upskilling, conseguimos que profesionales de otros sectores den un giro a sus carreras y accedan a oportunidades en el ecosistema SAP.

De hecho, este tipo de programas se han convertido en palancas fundamentales para cerrar esta brecha y garantizar la sostenibilidad de las empresas en el tiempo. En este contexto, las compañías optan muchas veces por formar a sus propios equipos y, si bien esta opción da una respuesta inmediata al problema, no parece la mejor opción para contar con un modelo sostenible en el tiempo.

Porque para cerrar cualquier brecha de talento, como la que existe con el ecosistema de SAP, la formación no puede ser un esfuerzo aislado. Es necesario fomentar

una colaboración efectiva entre todos los agentes: administraciones públicas, fabricantes y consultoras especializadas en tecnología, como es nuestro caso en Experis.

Contamos con un buen ejemplo en los proyectos en los que estamos colaborando con la Comunidad de Madrid y con la Junta de Extremadura para formar en competencias digitales. A través de distintos programas, residentes en ambas comunidades se están preparando y obteniendo las certificaciones como especialistas en las herramientas tecnológicas más demandadas. Entre ellas, como es lógico, están las del ecosistema de SAP.

Esta formación se completa con acciones para poner en contacto a estos candidatos y a empresas que les buscan. La virtud de este tipo de proyectos es que los tres agentes mencionados se implican, participan y empujan hacia el éxito de los mismos para avanzar en la cobertura de los puestos vacantes en el mercado tech español.

Somos el partner más antiguo de SAP -llevamos trabajando con ellos desde 1991 en todo tipo de proyectos- y sabemos de primera mano que, como fabricante líder, tiene un papel esencial en el desarrollo de contenidos formativos actualizados y alineados con las necesidades del mercado. Las instituciones públicas, por su parte, comienzan a ser conscientes de la importancia de apoyar iniciativas de formación en tecnologías clave para garantizar la empleabilidad y la competitividad del tejido empresarial.

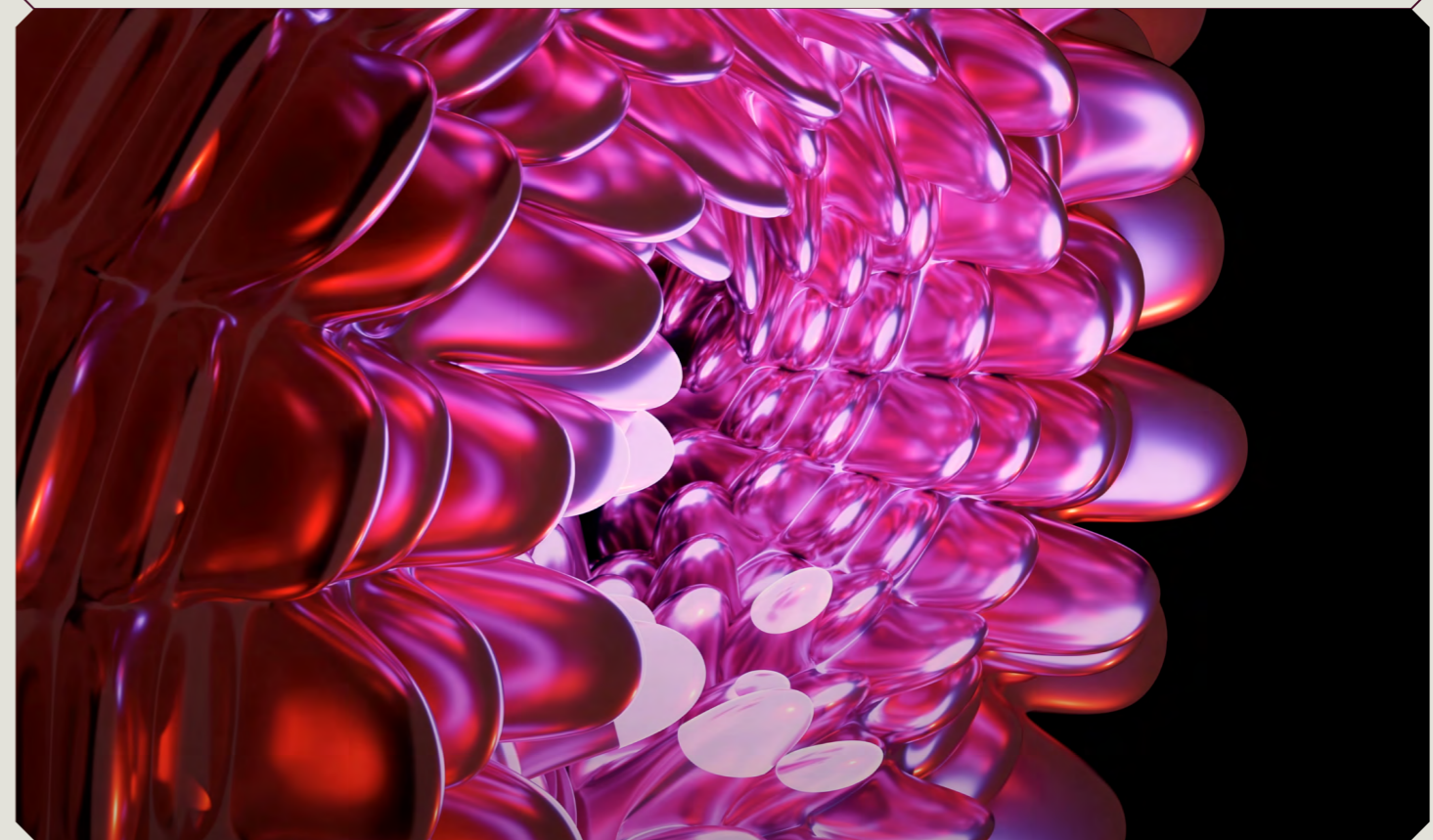
Nosotros, por nuestra parte, trabajamos para aportar conocimiento de mercado. En Experis no solo somos formadores, sino que también contamos con un notable bagaje en la implementación de soluciones SAP. Nuestra experiencia en consultoría tecnológica nos permite entender las necesidades reales de las empresas y diseñar programas de formación que respondan a esas demandas.

Creo que esta combinación es fundamental para entender las valoraciones positivas de las iniciativas que antes mencionábamos y es clave, también, para reducir el gap de talento y garantizar que las empresas cuenten con los perfiles cualificados que necesitan.

Apostar por la generación de talento especializado en SAP no es solo una inversión en tecnología, sino en el futuro del talento digital. La pregunta nunca fue si debíamos actuar, sino cómo y con quién para maximizar el impacto; las respuestas, aunque más des-
pacio de lo que nos gustaría, comienzan a llegar. ■



Lideramos el camino hacia un futuro más sostenible y eficiente



Llevamos tu negocio a un nuevo nivel con la nueva Business IA y Business Suite de SAP

Nuestra apuesta por la sostenibilidad y la Inteligencia Artificial nos permite ofrecer soluciones innovadoras que transforman tu negocio.

Nos adaptamos a tus necesidades, garantizando resultados excepcionales.

Tech for Impact.

minsait.com

SEIDOR

Humanizando la Tecnología

seidor.com

Síguenos en:

