

# AUSAPE



## EN ESTE NÚMERO

Pag 20

Diálogo entre José Vallés, Director General de SAP España y AUSAPE, Mario Rodríguez, Presidente y Ana Encinas Directora

Pag 08

Dos intensos días para la comitiva de AUSAPE en el SIG Leads 2025

Pag 24

Entrevista a Amanda Ceballo, Exvocal de Plan Estratégico e Innovación en AUSAPE

# 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



Patrocinador Gold SAP Sapphire 2025

Patrocinador especial AUSAPE Forum 2025

Partner



SAP EMEA Partner Excellence Awards

CLOUD DELIVERY EXCELLENCE

2024

BEST HUMAN CAPITAL MANAGEMENT PARTNER

2024

GROW WITH SAP

EDITORIAL

## El corazón de la asociación



POR JORDI XOFRA

Tesorero y Coordinador de Grupos de Trabajo de AUSAPE. IT Technologies Director en GBFoods

Estimado/a asociado/a,

El año 2024 ha sido excepcional para los Grupos de Trabajo de AUSAPE, que han demostrado ser el núcleo vital de la asociación. Con 124 reuniones y cerca de 6.000 asistentes, nos enorgullece decir que en uno de cada dos días laborables tuvo lugar un evento organizado por algún Grupo de Trabajo o Delegación.

En 2024, los Grupos de Trabajo se consolidaron como un elemento de gran valor para los asociados de pleno derecho. También se han convertido en un punto de unión con colaboradores especiales y otros miembros, ya sea en sesiones presenciales o webinarios. Con más de 15 temáticas diferentes, estos grupos abarcan desde una visión sectorial (Industria, Sanidad, etc.) hasta funcional (Finanzas, Recursos Humanos) o tecnológica (BTP, S/4 HANA, Innovación).

### DESTACADOS DEL AÑO 2025

Este año trae consigo tres elementos importantes para los Grupos de Trabajo y Delegaciones:

#### Nueva versión del espacio de Grupos de Trabajo en la Web

Con el objetivo de mejorar la capacidad de colaboración y comunicación entre AUSAPE y los asociados interesados en los grupos, se ha creado una nueva versión del espacio en la Web con mejoras como la posibilidad de suscribirse a los grupos, comunicaciones específicas por área de interés o mejora en la búsqueda de información. Esto permitirá avanzar hacia el concepto de comunidades, y gestionar de una manera más eficiente los diferentes eventos de los grupos, así como el contenido generado para los asociados.

#### Participación en el evento SIG Leads en Alemania

AUSAPE ha estado representada en el evento SIG Leads celebrado en la AppHaus de SAP en Heidelberg (Alemania). Junto a otros Grupos de Trabajo europeos, se debatieron y trasladaron a SAP cuestiones de interés para los miembros de diferentes países. La migración a SAP S/4 HANA y la inteligencia artificial han tenido un papel destacado una vez más.



### El Fórum en Málaga

El Fórum de este año se celebrará en Marbella (Málaga), un polo tecnológico relevante con voluntad constante de innovar, renovarse y consolidarse como un centro tecnológico puntero, valores que comparte con AUSAPE. Los Grupos de Trabajo tendrán una presencia destacada con diferentes sesiones, aprovechando la elevada presencia de asociados y colaboradores especiales del Fórum como canalizador del contacto entre coordinadores y asociados, y la posibilidad de que más personas puedan acceder a un evento presencial de los Grupos de Trabajo.

### EL DINAMISMO Y EL ESFUERZO COLECTIVO COMO RECETA DEL ÉXITO

Es importante destacar el dinamismo de los Grupos de Trabajo y Delegaciones. En los últimos meses se han producido diversos cambios en los coordinadores, con lo que aprovecho de nuevo para dar la bienvenida a Pascual, Jochen y David, y agradecer a los coordinadores salientes, Icíar, David y Nacho, su dedicación y compromiso.

Les deseamos lo mejor y agradecemos, al igual que a todos los demás coordinadores y delegados, su dedicación y trabajo desinteresado, que es la clave para poder ofrecer sesiones de interés, crear comunidades con intereses comunes y, en definitiva, aportar valor a nuestros asociados.

En resumen, el año 2024 ha sido testigo de la consolidación y crecimiento de los Grupos de Trabajo de AUSAPE, reafirmando su valor y dinamismo dentro de la asociación. Con eventos destacados y nuevas mejoras, continuamos hacia un futuro prometedor lleno de colaboración e innovación. Confiamos en seguir este camino en 2025 y continuar mejorando y buscando la manera de hacer llegar a los asociados nuevos eventos y formatos de interés.

¡Aprovecho para recordaros que se acerca el momento del Fórum anual, nos vemos en Málaga!

Un cordial saludo.

#### CONSEJO EDITORIAL

Mario Rodríguez  
Sara Antuñano  
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 Batuak



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

01

# AUSAPE, Abril de 2025

## AUSAPE

Pag 03

## Caso de Éxito

Pag 28

## Entrevista

Pag 24

Amanda Ceballos,  
Exvocal de Plan Estratégico e  
Innovación en AUSAPE



Pag 32

Carlos del Pino,  
Director Grow with SAP



Pag 34

Gabriel Lapuerta,  
Sothis



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](http://www.marzoasesores.com)

## En Profundidad

Pag 38

## El virus de la mente

Pag 68

Fin de Trayecto

## Rincón Legal

Pag 70

Desconexión digital

## Firma invitada

Pag 72

Cuando el doctor Jekyll descubrió a  
míster Hyde



04 Nuestro presidente, Mario Rodríguez, entrevistado en el programa radiofónico líder de la información económica en España

06 AUSAPE impulsa el liderazgo femenino en tecnología con el Premio Women Tech AUSAPE 2025

08 Dos intensos días para la comitiva de AUSAPE en el SIG Leads 2025

12 Una quincena de eventos en un marzo de gran actividad para AUSAPE

16 Nuevos Asociados

18 Qué significa AUSAPE para nuestros asociados

20 Diálogo entre José Vallés, Director General de SAP España y AUSAPE, Mario Rodríguez, Presidente y Ana Encinas Directora.

24 Entrevista Women Tech AUSAPE

26 AUSAPE acudió un año más al Mobile World Congress de Barcelona

# AUSAPE

## XX FÓRUM 2025

Technology Dress Code

*Pasión por la Tecnología*



04  
05

**MÁLAGA**  
HUB TECNOLÓGICO

QUINCE

PALACIO DE CONGRESOS  
ADOLFO SUAREZ, MARBELLA

AUSAPE





## Nuestro presidente, Mario Rodríguez, entrevistado en el programa radiofónico líder de la información económica en España

El pasado martes 11 de febrero, nuestro presidente Mario Rodríguez, CIO de Siemens España, acudió al programa Capital, la Bolsa y la Vida de Capital Radio, espacio líder de información económica en la radio española que dirige y presenta Luis Vicente Muñoz.

**D**urante la entrevista, Mario Rodríguez destacó la relevancia de la asociación por su conocimiento del mercado SAP que representa en España, por la colaboración con el sector público y el sector privado, empresas clientes de SAP e implementadores; así como con los grupos de usuarios de SAP en el mundo. A destacar, temas estratégicos de las empresas como la innovación y la propia evolución del ecosistema SAP en un contexto cada vez más digitalizado.

En el espacio se abordaron temas clave como la migración a SAP S/4 HANA, los desafíos y oportunidades para las organizaciones en la era de la automatización y la inteligencia artificial, así como el papel de AUSAPE en el acompañamiento de sus asociados en este camino de transformación.

Rodríguez hizo balance de 2024 como “un año de crecimiento y de mucho éxito” para AUSAPE, destacando el récord de sesiones celebradas por los Grupos de Trabajo y Delegaciones y las históricas cifras del Fórum. Nuestro presidente comentó que el objetivo de potenciar el intercambio de experiencias entre asociados con el que nació AUSAPE hace 31 años se mantiene, pero ahora estamos yendo más allá: en el capítulo de innovación, con temas como la IA o la sostenibilidad; avanzando en la internacionalización, y poniendo mucho foco en el apartado de empleabilidad, conectando el talento con las empresas, y en el de mujer y tecnología para contribuir a que haya más talento femenino en el mundo STEM.

### Rodríguez hizo balance de 2024 como “un año de crecimiento y de mucho éxito” para AUSAPE, destacando el récord de sesiones celebradas por los Grupos de Trabajo y Delegaciones y las históricas cifras del Fórum

A través de nuestra presencia en medios de comunicación como Capital Radio, en AUSAPE impulsamos el diálogo sobre el papel de la tecnología en la transformación empresarial, al tiempo que reafirmamos nuestro compromiso con la difusión de conocimiento, el networking y el apoyo a la comunidad SAP en España.

También queremos agradecer a Capital Radio por concedernos un espacio en su programación y darnos la oportunidad de compartir nuestra visión sobre el futuro tecnológico y su impacto en el tejido empresarial.

Si todavía no has escuchado la entrevista, te invitamos a que entres en nuestros espacios en LinkedIn y YouTube, donde podrás escucharla en diferido y seguir formando parte de esta conversación. ¡No te la pierdas! ¡juntos avanzamos hacia la transformación digital! ■

# IDOM

## Conectando industria y tecnología

Haz más eficientes tu cadena de valor alineando procesos, organización y tecnología.

Implantaciones y conversiones a S/4HANA  
 Consultoría estratégica adaptada a SAP  
 Adaptaciones y Desarrollos en BTP



Comienza tu viaje hacia la transformación digital



# Éxito de convocatoria del I Premio Women Tech AUSAPE 2025



El pasado 11 de febrero, con motivo del Día Internacional de la Mujer y la Niña en la Ciencia, AUSAPE anunciaba la primera edición de su concurso anual Women Tech AUSAPE, con el que busca reconocer el liderazgo de mujeres en proyectos tecnológicos basados en SAP. Tras el cierre de las candidaturas el 31 de marzo, puede decirse que la primera edición del Premio Women Tech AUSAPE ha registrado todo un éxito de convocatoria, con la presentación de 31 candidaturas por parte de mujeres profesionales del sector SAP.

Desde AUSAPE y particularmente desde la Vocalía de Mujer y Tecnología que encabeza María Rosa Ribó, directora de Proyectos IT en Abacus Cooperativa, queremos agradecer a las candidatas su participación en este certamen que reconoce la excelencia en la gestión de proyectos tecnológicos e impulsa la presencia femenina en el ecosistema empresarial.

Concretamente, mostramos nuestro agradecimiento a:

- Liliana Alonso (CBS Consulting),
- María Rosa Ara Bertran (Hospital Clínic de Barcelona),
- Alejandra Barón Cordido (Sanofi),
- Rocio Bejarano Benitez (Sothis),
- Myriam Blázquez (Experis),
- Florencia Borgarelli (SDG Group),
- Ana Cabezas (European Business School of Technologies),
- Paula Cuevas Marí (SGISE),
- Arantxa de la Aya Mingueza (Mutualia),
- Lorena Espún François (SEIDOR),
- Nuria Fernández González (i3s, Ingeniería de Integración de Sistemas de Información),
- Cristina Fernández Muñoz (Diego Zamora, SA),
- Erika S. Iranzo Fuertes (Mapfre),
- Virginia Jiménez Sabariego (Avvale),
- Esperanza Lafuente Melguizo (Macmillan Iberia),
- María José Lodeiros Zubiria (Minsait),
- Cristina López Arnáiz (Mapfre Tech),
- Rocío López Moreno (El Mosca Go Global, by Logista),
- Gemma Martín Repoller (Grupo Logístico Suardiaz),

¿QUIEN PUEDE PARTICIPAR?	PLAZOS DE INSCRIPCIONES Y SELECCIÓN DE PARTICIPANTES	FINALISTAS
MUJERES QUE ESTÉN ASOCIADAS A AUSAPE Y QUE SEAN APO O ESP. DEBEN ESTAR REGISTRADAS EN LA WEB <a href="http://WWW.AUSAPE.ORG">WWW.AUSAPE.ORG</a> . DEBEN HABER LIDERADO UN PROYECTO RELACIONADO CON SAP EN EL 2024. PRESENTARÁN UN RESUMEN DEL PROYECTO. SI SON FINALISTAS TENDRÁN QUE HACER UNA ENTREVISTA	EL 11 DE FEBRERO SE ABRIRÁN LAS INSCRIPCIONES. EL 31 DE MARZO SE CERRARÁN LAS INSCRIPCIONES. EL 30 ABRIL ANUNCIAREMOS LAS DOS FINALISTAS.	LAS DOS FINALISTAS IRÁN AL FÓRUM DE AUSAPE 14 Y 15 DE JUNIO DEL 2025   MÁLAGA (PALACIO DE CONGRESOS DE MÁLAGA). DONDE EL JURADO DE WOMEN TECH AUSAPE ANUNCIARÁ LA GANADORA

- Laura Martínez Cantón (SDG Group),
- Patricia Martínez Ruiz (i3s, Ingeniería en Integración de Sistemas de Información),
- Beatriz Miquel Carbonell (Stratesys),
- Sara Moreno Hernández (Fundación Hospitalarias),
- Blanca Ochoa (Lecta),
- Silvia Ordóñez Fernández (Cooperativa Farmacéutica Asturiana),
- Gemma Roig Remón (Exequam, SL),
- Estibaliz Rotaeché (Saptools, a Valantic Company),
- Vanessa Roure (Diputació de Barcelona),
- Cristina Santacruz García (Hospital Clínic de Barcelona),
- Estrella Santacruz García (Inetum),
- Valentina Vázquez Carulla (SEIDOR)
- y Anna Ventura (Diputació de Barcelona).

A partir de ahora, comienza la fase de evaluación, en la que un jurado compuesto por especialistas del sector deliberará sobre los proyectos presentados por las participantes. Entre todas las participantes, el jurado seleccionará a cinco candidatas que pasarán a la fase de entrevistas en abril para designar a las finalistas y ganadora. Tras la entrevista realizada a las candidatas, durante la primera semana de mayo serán anunciadas las dos finalistas del Premio, que recibirán una invitación con todos los gastos cubiertos para asistir al Fórum AUSAPE 2025, donde participarán en eventos exclusivos sobre la mujer en la tecnología.

La ganadora del Premio Women Tech AUSAPE 2025 será anunciada durante el XX Fórum AUSAPE, que se celebrará los días 4 y 5 de junio en Málaga, en el Palacio de Congresos Adolfo Suárez de Marbella. Además recibir el reconocimiento del sector, la ganadora tendrá la oportunidad de formar parte del jurado en la próxima edición del certamen y tendrá presencia en la Revista de AUSAPE que reciben todos los asociados.

Las dos finalistas obtendrán como premio una invitación para asistir -con los gastos de viaje y alojamiento incluidos- al Fórum AUSAPE del año en que sean finalistas, además de la participación en eventos sobre la mujer y en determinados actos acompañando a la Junta Directiva en el Fórum AUSAPE. ■



## 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



## Dos intensos días para la comitiva de AUSAPE en el SIG Leads 2025



Una nueva edición del SIG Leads Event, el evento que reúne a los Grupos de Trabajo de las asociaciones de usuarios de toda Europa en la SAP AppHaus de Heidelberg (Alemania). Y una nueva ocasión en la que AUSAPE ha participado activamente en este encuentro clave para conocer las últimas actualizaciones estratégicas de SAP y amplificar su impacto en el mercado. Han sido dos días intensos de networking con más de 120 especialistas de SAP y coordinadores de los Grupos de Trabajo de otros siete grupos de usuarios: FINUG (Finlandia), SAPIence (Bélgica), SAPSA (Suecia), SBN Norge (Noruega), UKISUG (Reino Unido e Irlanda), USF (Francia y países francófonos) y VNSG (Holanda). Dos jornadas de transferencia de conocimiento, con las últimas actualizaciones de las líneas estratégicas de SAP, con el objetivo de transmitir los mensajes del fabricante al mercado a través de las distintas industrias representadas en los Grupos de Trabajo de los distintos países.

La comitiva representante de AUSAPE en el SIG Leads 2025 estuvo formada por Sara Antuñano, vicepresidenta y coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE y responsable de Contabilidad de Gastos e Inversiones y Proyectos en el Departamento ECO-FIN de Eroski; Javier Mediavilla, coordinador del Grupo de Trabajo de Sector Público y jefe de Proyecto en la Universidad Complutense de Madrid; Jordi Gelonch, coordinador del Grupo de Trabajo de Data & Analytics y Advanced Analytics Expert & PM en Esteve; David Ruiz Badía, coordinador del Grupo de Trabajo de BTP y expresidente de AUSAPE y SAP Architect en Enel Group; David Arrizabalaga, coordinador del Grupo de Trabajo de Innovación y CIO Office & Strategic Projects Manager en Damm; Ander Aristondo, delegado Norte de AUSAPE y Technical Architect en ArcelorMittal Downstream Solutions, y Ana Encinas, directora general de la asociación.

El 18 de marzo, el primer día del encuentro, los representantes de AUSAPE pudieron optar por visitar algunos de los 14 Marketplaces situados en dos edificios en la SAP AppHaus, en los que se po-

día interactuar libremente con especialistas de SAP acerca de temas específicos: SAP S/4HANA Cloud Private Edition, SAP S/4HANA Cloud Public Edition, Insights de Adopción y Dashboard de Licenciamiento; SAP for Me; casos de uso de inteligencia artificial e integración del copilot con agentes de IA; Enterprise Architecture; Cloud Compliance; casos de uso de IA en SAP BTP; Clean Core y ABAP Cloud; Customer Experience; Inside SAP (o cómo SAP se ejecuta en SAP); la nueva era del aprendizaje en SAP; Knowledge Portfolio para los Grupos de Usuarios de SAP, y el valor de la IA.

La segunda jornada, el día 19, participaron en varias de las Breakout Sessions centradas en 10 áreas de interés: BTP, Application Lifecycle Management (ALM), Digital Supply Chain, Finanzas, Sostenibilidad, SAP S/4HANA, HXM y SuccessFactors, Data & Analytics, Enterprise Asset Management, Seguridad y Back Offices de los Grupos de Usuarios.

Sara Antuñano, que acudió a la sesión de Finanzas, destacó que “el ambiente en el grupo Financiero ha sido estupendo, llevamos ya muchos años coincidiendo en estos encuentros”, con “un

mantra: Adopt, adapt, achieve [adoptar, adaptar, lograr]”. La presentación de los ponentes de SAP se centró en cómo la inteligencia artificial y la adopción de la nube van a llevar a las empresas a tener procesos más ágiles. Se hizo especial hincapié en qué mejoras se desarrollarán en los próximos seis meses en Public Cloud y en Private Cloud. Un tema que protagonizó parte de la presentación es la sostenibilidad, el cálculo de huella de carbono y el compliance, cada vez más amplio, en muchos países. Respecto al proceso de facturas a pagar, SAP abarca todo el circuito, usando Joule y la robotización de punto a punto, interpretando también la información de los emails donde a veces se incrustan las facturas. Lo mismo sucede con el tema de discrepancias.

David Arrizabalaga asistió a la presentación de Digital Supply Chain, que estuvo dividida en cuatro apartados: Planning, Digital Manufacturing, SAP Logistics y SAP Business Networks. Los aspectos más destacados fueron la IA aplicada en todos los productos de DSC; Labor Management, especialmente en Digital Manufacturing y Logistics; Digital Supply Chain Twins, tanto para Digital Manufacturing como para Business Networks, y la utilización de información en tiempo real obtenida de sensores o terceros para la toma de decisiones.

A la sesión de Business Technology Platform, acudió David Ruiz Badía. Una presentación que giró alrededor de la estrategia de IA en los servicios BTP y de la BTP como punto central para ejecutar la inteligencia artificial, embebida en todo el porfolio de software de SAP. Entre los temas que se abordaron, destacan el roadmap de los servicios Core AI para 2025, los servicios y capacidades de IA para los desarrolladores (Joule, Joule Studio), el Generative AI Hub en los servicios de IA de SAP BTP para gestionar los AI artifacts, las nuevas características de SAP Build y el ABAP SDK, y el rol de la IA en el área de los servicios BTP de Integración: migraciones, aceleradores, integraciones event-driven, etc.





La presentación de Data&Analytics, en la que participó Jordi Gelonch, estuvo dividida en tres partes. La dedicada a Business Data Cloud consistió en un repaso de los distintos componentes de la recién anunciada solución en la que se incluye la semántica de negocio en DataSphere, el análisis y planificación en SAC, la modernización del BW en PCE (incluyendo BW 7.5) y la parte de machine learning/IA en DataBricks. En la referente a SAC Analytics, el anuncio más relevante fue que en el tercer trimestre de este año ya no se podrán crear historias clásicas y en el segundo trimestre de 2026 ya no podrán ejecutarse. A nivel de licenciamiento, se comentó que las licencias de SAC no van a sufrir modificaciones hasta que los contratos de los clientes vayan venciendo, momento en el que se pasará al licenciamiento BDC en el que los usuarios consumirán créditos. En cuanto a SAC Planning, se presentó el Seamless Planning, que prevé utilizar SAC Planning con la base de DataSphere y, en un futuro, que se pueda utilizar DataSphere con funcionalidades parecidas al actual BPC Embedded.

Respecto a la sesión de SAP S/4HANA, en la que estuvo Ander Aristondo, constó de dos apartados dedicados a Private Cloud y Public Cloud, los dos productos que centrarán la oferta de SAP de cara al futuro y en los que se desplegará la innovación de SAP. En el apartado de Private Cloud, se insistió en la importancia del Clean Core y el archivado, aunque se pueden instalar add-ons de terceros y se puede seguir utilizando Customer Code. Se recordó que el ciclo de vida de cada versión es de siete años y que es el cliente quien gestiona cuándo se hacen parches o actualizaciones según sus propias políticas y situación. También se comentó la opción "Lift and Shift", consistente en mover directamente el ERP on premise al Private Cloud antes de convertir a S/4HANA y que aunque los Compatibility Packs terminan en 2025, se podrán seguir utilizando en RISE hasta 2030. Y se habló de la nueva opción SafeKeeper o Transitional Option filtrada recientemente, que consiste en migrar a la nube privada los sistemas que no se puedan convertir aún pero están ya en SAP HANA durante el periodo de 2030 a 2033. Es una opción pensada para clientes que tienen muchos sistemas y carecen de tiempo material para migrar antes, no tanto para clientes pequeños. En la parte de Public Cloud se explicó el Process Navigator de SAP Signavio y el SAP Business Accelerator como opciones para descubrir los procesos del sistema y las APIs que permiten llegar a un cierto grado de adaptación, se mencionaron dos casos de éxito de clientes internacionales y se explicó en qué consiste la opción Two Tier ERP Strategy en la nube pública.

En la sesión de Sostenibilidad, que contó con la presencia de Ana Encinas, se planteó qué puede hacer un usuario con el paquete de sostenibilidad básico incluido en RISE with SAP, que SAP considera "el punto de entrada ideal" para sus soluciones de sostenibilidad; el cálculo de la huella de carbono correspondiente al transporte entre compañías con SAP Sustainability Footprint Management, y las funcionalidades de edición masiva de documentos y de medición de la "intensidad de carbono" en términos de CO2 por euro ingresado presentes en SAP Green Ledger.

Los representantes de AUSAPE en el SIG Leads quisieron también expresar un "especial reconocimiento" al equipo de la organización de SAP: Yasmin Awad, Elke Maier Wintersteller, Larissa Brinkmann, Pedro Arrontes, y a todos los especialistas de SAP "por su cálida acogida y su interés en transferir todo su conocimiento", así como a todos los participantes de los Grupos de Usuarios FINUG, SAPience, SAPSA, SBNNorge, UKISUG, USF y VNSG, a quienes ya consideramos "familia internacional".

Toda la documentación la podrán consultar los asociados en nuestra web [ausape.org](http://ausape.org) - con su usuario registro - en el microsite del Grupo de Trabajo Internacional, y en los respectivos Grupos de Trabajo según temáticas. Consultas contactar a [secretaria@ausape.com](mailto:secretaria@ausape.com). ■



# Potencia a tu equipo con formaciones SAP de alto impacto.

Somos Centro Oficial Homologado 



Nuestros **alumnos certificados** son el talento SAP que tu empresa necesita.

Encuétralo en [www.europeanbtech.com](http://www.europeanbtech.com)



# Una quincena de eventos en un marzo de gran actividad para AUSAPE



Sesiones de los Grupos de Trabajo y de las Delegaciones territoriales, eventos de SAP y de nuestros colaboradores especiales en los que ha participado la asociación, actos de instituciones formativas, Speed Datings... el mes de marzo ha sido frenético para la comunidad AUSAPE. Hasta 16 eventos -dos cada tres días laborables- se han sucedido este mes, con una completa oferta que abarca desde cuestiones de mantenimiento y migración a SAP S/4HANA a sostenibilidad, pasando por planificación con SAC, inteligencia artificial o recursos humanos.

Uno de los eventos más exitosos de este mes ha sido la jornada **“Fin del mantenimiento del ECC y herramientas SAP de soporte a la migración a S/4HANA”**, celebrada el 17 de marzo por SAP en exclusiva para los asociados de pleno derecho de AUSAPE, tanto por la asistencia –los participantes llenaron la sala habilitada en las oficinas de SAP en Madrid- como por la relevancia de los contenidos de primera mano que compartió el fabricante y por el carácter interactivo de la sesión, en la que los asociados tuvieron ocasión de consultar directamente a los expertos de SAP.

La directora general de AUSAPE, Ana Encinas, destacó en la presentación de la jornada la necesidad de proporcionar información a los usuarios para ayudarles en este momento clave de toma de decisiones. Sara Antuñano, vicepresidenta de AUSAPE y responsable del Departamento ECOFIN de Eroski, también asistió a la reunión, aportando la experiencia de Eroski, que está empezando a acometer la migración a SAP S/4HANA con GROW with SAP.

A través de siete ponencias conducidas por los expertos de SAP, profundizamos en los tiempos y fases del mantenimiento –Mainstream, Extended y Customed-; la aportación de valor de RISE with SAP, enriquecida con las nuevas Business Suite y Business Data Cloud; la visión y las soluciones de SAP Business Transformation Management para acompañar a las compañías en sus procesos de transformación; los caminos, herramientas y servicios de SAP para la transición a S/4HANA; las razones por las que algunos clientes eligen AWS como hyperscaler para pasar a RISE; el marco Cost of Standing Still y la herramienta Incremental TCO Calculator, que permiten conocer el valor de elegir el camino de implementación correcto, y los detalles de la estrategia Clean Core de SAP. La jornada concluyó con la intervención de Gerard Pasán, quien compartió el caso de la migración a S/4HANA de Iberostar.

El éxito de la jornada, sumado a la gran cantidad de preguntas y el interés generado, ha provocado que desde AUSAPE se anuncie que se programarán nuevas sesiones para profundizar en los aspectos relacionados con el fin del mantenimiento

del ECC y la migración a S/4HANA y dar la oportunidad de participar a más asociados.

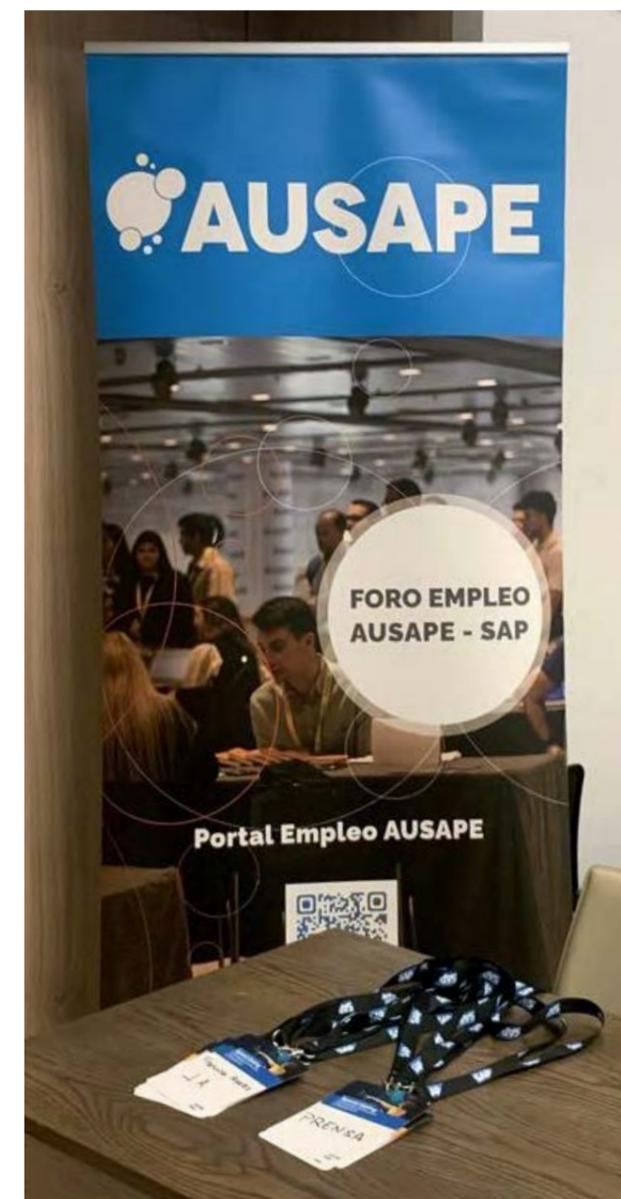
El **Día Temático de Data & Analytics** tuvo lugar el día 26, presentado por el coordinador del grupo, Jordi Gelonch, Advanced Analytics Expert & PM en Esteve. La jornada comenzó con la presentación de un caso de uso real de la implantación de la planificación financiera y de workforce en Laboratorios Esteve, de la mano de NTT Data. En la parte de presupuesto, se implementaron tres modelos en SAP Analytics Cloud: CAPEX, Ventas y Costes, y Workforce. En la de plan estratégico, se implementó el modelo Financiero.

A continuación, tuvieron lugar ocho sesiones paralelas conducidas por otros tantos colaboradores especiales de la asociación. Los temas fueron el valor añadido que aporta la migración a SAP S/4HANA en el ámbito analítico (en la sesión de Inetum), cómo evolucionar desde SAP BW y SAP BPC hacia arquitecturas modernas fundadas por SAP Datasphere y SAP Analytics Cloud (de la mano de SEIDOR), varios casos prácticos de analítica del dato basados sobre todo en las herramientas de SAP -SAC, Datasphere y S/4HANA- (presentados por Sothis) y el caso de éxito de Osborne en la modernización de su plataforma de datos con SAP Datasphere y SAP Analytics Cloud, optimizando su analítica financiera (mostrado por Minsait). También hubo sesiones dedicadas a explicar cómo un dashboard en SAP puede centralizar la gestión de instrumentos financieros (con Convisita), los procesos de planificación y forecasting de Recursos Humanos con SAP Analytics Cloud (a cargo de InOrbis Analytics), el producto SNP Glue para conectar los datos SAP con los principales data lakes en tiempo real (por parte de SNP Group) y el uso de Databricks con SAP Datasphere para potenciar el análisis de datos y la gestión avanzada de información (conducido por Sulzer).

El **webinar del Grupo de Trabajo de Industria Digital** de AUSAPE, que coordina Fernando Pozuelo, responsable de IT APS LCW Enablement & Consulting and Service Owner for ACES en Siemens, tuvo lugar el día 4. El tema fue cómo maximizar los resultados comerciales en la industria manufacturera mediante la combinación de estrategias de venta omnicanal y los últimos avances en inteligencia artificial e IA generativa, con la participación de especialistas de SAP CX y la presentación por parte de Digi Digital del caso de éxito del lanzamiento del canal online B2B de Gonvarri.

El gran interés que despierta **la inteligencia artificial y su despliegue en el entorno SAP** se puso de manifiesto en el webinar del 4 de marzo organizado por AUSAPE, en colaboración con SAP, que contó con más de 600 inscritos y más de 300 participantes en directo. La sesión fue inaugurada por Ana Encinas, directora general de AUSAPE, junto a Gonzalo Naval, vocal Internacional de AUSAPE y Manager IT, Global ERP and Supply Chain en Domo Chemicals, y en ella los especialistas de SAP expusieron la hoja de ruta de la IA en el fabricante, presentaron casos de uso aplicados a Supply Chain Management y Finanzas y debatieron el modelo de licenciamiento de las capacidades de IA de SAP y explicaron cómo la inteligencia generativa de SAP, conocida como Joule, está transformando la operativa empresarial.

El Grupo de Trabajo de **Recursos Humanos**, que coordina 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, organizó el 5 de marzo un nuevo webinar, en esta ocasión con dos partes diferenciadas. En la primera, EPI-USE Labs habló de su servicio PRISM para acometer la migración de los sistemas de nómina on premise a SAP SuccessFactors Employee Central Payroll en la nube. La segunda parte correspondió a SAP, cuya Product Manager Gema Moraleda contestó a las preguntas enviadas previamente por los miembros del Grupo de Trabajo sobre



aspectos funcionales o técnicos del ámbito de los Recursos Humanos. Además, Moraleda repasó los últimos cambios legales y el roadmap de SAP en este campo.

El Grupo de Trabajo de **Soporte y Mantenimiento**, encabezado por Sergio Sánchez-Carnerero, responsable de Tecnología-Centro de Competencia SAP en FCC Servicios Ciudadanos, ha organizado dos webinars en marzo. El primero fue el 11 de marzo, en colaboración con SAP y con el papel del Customer Center of Expertise (COE) para facilitar transiciones exitosas a la nube como tema. La idea central de la sesión fue que definir la hoja de ruta en la transición a la nube, incluyendo las implementaciones de S/4HANA Cloud, requiere de la aportación del equipo de expertos de SAP, ya que son los que operan en el día a día del ERP.

El segundo de los webinars online tuvo lugar el 25 de marzo, centrado en el impacto de RISE with SAP en el mundo SAP Basis. VantureESS expuso la relevancia para los equipos Basis de RISE with SAP, puesto que desaparecen algunas competencias (manejo de sistema operativo, administración de la base de datos, monitorización del espacio disponible), se mantienen otras (gestión



de ALE, RFC y mandantes) y otras surgen o ganan relevancia (gestión de incidencias y peticiones con SAP, integraciones en BTP, SDI, etc.). También se repasaron los roles, responsabilidades y cobertura de SAP en un escenario RISE.

La primera sesión de 2025 del Grupo de Trabajo de **S/4HANA**, que coordina Gerard Pasán, CIO Office Director en Iberostar, se celebró el 12 de marzo, con la generación de valor en la conversión a SAP S/4HANA y la optimización del EDI (intercambio electrónico de datos) como temas. Inetum compartió su metodología propia Rise 2S4 para la conversión a S/4HANA, compatible con todos los escenarios de despliegue y que utiliza varias herramientas y aceleradores: Panaya, Inetum HANALyst, SAP Signavio, SAP Lean IX, SNP y SmartShift. Asimismo, Eco-sio planteó la oportunidad que supone el proceso de migración para optimizar el EDI (intercambio electrónico de datos) en SAP S/4HANA y mostró el funcionamiento del EDI como servicio de la compañía.

#### EVENTOS DE NUESTROS COLABORADORES ESPECIALES CON PARTICIPACIÓN DE AUSAPE

Como parte de la estrecha colaboración que AUSAPE mantiene con sus colaboradores especiales, estamos tomando parte en algunos de los eventos de estos colaboradores en los que se abordan temas de interés para el conjunto de nuestros asociados y a los que somos invitados a participar. Recordamos a nuestros colaboradores la posibilidad de celebrar este tipo de eventos junto con AUSAPE.

El primero de estos eventos de partners con participación de AUSAPE celebrados este mes fue el webinar de **KPS**, el 6 de marzo, que estuvo centrado en **Smart PM**, la suite de mantenimiento inteligente para SAP que permite optimizar una planta con una gestión de mantenimiento industrial inteligente, movilidad total y una experiencia de usuario mejorada. Ana Encinas, directora general de AUSAPE, presentó la sesión, explicando la labor de la asociación y manifestando su aspiración de alcanzar a toda la base instalada de SAP en España, así como a los nuevos clientes de SAP. Desde KPS, dieron a conocer cómo la solución modular Smart PM, basada en SAP PM y Fiori, incluye aplicaciones de mantenimiento preventivo, mantenimiento correctivo, ejecución del mantenimiento y creación de reportes y KPIs.

El webinar sobre la **estrategia de migración de Amypro**, tuvo lugar el día 12. AUSAPE estuvo representada por su directora general, quien valoró estos eventos que se ofrecen a los asociados por la transferencia de conocimiento que suponen. AmyPro mostró la suite de soluciones de la firma, basada en cuatro

elementos: SAP ILM, Fast Data Archiving, Soffcont1 Migration Tool y Data Archiving Reporting, estas tres últimas desarrolladas por la propia AmyPro. Por último, se presentó el caso de éxito del proyecto de archivado global en una empresa del sector energético que quería migrar los datos de sus sistemas ERP a la nube de S/4HANA.

Saliendo del eje Madrid-Barcelona, el 26 de marzo se organizó una nueva **jornada tecnológica de SAPIMSA** en las Delegaciones de AUSAPE, en esta ocasión en Zaragoza. Presentada por el delegado de AUSAPE en Aragón, Iñigo Sacramento, director de SAP Platform Engineering en adidas, la reunión constó de tres partes. La primera se dedicó a los casos de éxito en los proyectos de migración a SAP S/4HANA y SAP H4S4 del Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA) y el Ministerio de Justicia, que ha conducido SAPIMSA. En la segunda se planteó la importancia de elaborar un assessment previo para la migración exitosa a S/4HANA. Y para concluir, abordaron la mejora de los procesos administrativos gestionando el ciclo completo de facturación con el empleo de servicios de SAP BTP (IA y RPA).

El 27 de marzo fue la fecha elegida para el webinar organizado por **Avvale** con la **optimización de inventarios con SAP SAM** como temática. Ana Encinas dio la bienvenida a los asistentes y resaltó todo el valor que aporta la asociación a sus miembros, en términos de networking y de transferencia de conocimiento de los partners, con ejemplos como este propio evento. Avvale explicó en qué consiste SAP Service and Asset Manager (SAM), la solución móvil que optimiza la gestión de inventarios y materiales para Inventory Clerks, analizando los problemas del almacén a los que da respuesta, sus capacidades (creación y descarga de solicitudes de pedido, búsqueda de documentos, entrada y salida de mercancías, lectura de códigos QR...) y el flujo de proceso de SAP SAM, que abarca desde el proceso de recepción al de salida, pasando por las operaciones de almacén. Para ver estos procesos con detalle, mostró una demo de la solución.

También el día 27, el **webinar de AUSAPE y Minsait sobre sostenibilidad** abordó la regulación de envases y los desafíos y oportunidades que implica. Ignacio Vicente, coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de AUSAPE e IT Manager y coordinador de Sostenibilidad en Grupo Varma, fue el encargado de dar la bienvenida a una sesión en la que, en primer lugar, SAP planteó su estrategia para la economía circular y resumió el contexto del nuevo marco que regula en España la gestión de envases. También informó de las últimas innovaciones en SAP Responsible Design & Production (SAP RDP) para ayudar a las empresas a transformar y cumplir con la normativa, como la ampliación de la cobertura de responsabilidad del productor. Además, Lactalis y nuestro colaborador especial preferencial Minsait pre-



sentaron el caso de éxito del grupo alimentario que ya está utilizando SAP RDP para cumplir sus objetivos de descarbonización, packaging responsable y economía circular.

#### EVENTOS DE FORMACIÓN Y EMPLEO

La actividad de AUSAPE en los últimos meses no se puede entender sin tener en cuenta el esfuerzo de la asociación por impulsar la Formación y el Empleo en el ecosistema SAP. Por ello, en marzo estuvimos presentes en dos eventos relacionados con este ámbito que se celebraron en Sevilla.

El primero de estos eventos fue el ya tradicional **acto de clausura de los Másteres SAP de la Universidad de Sevilla**, que en 2025 han concluido su séptima edición. Sergio Rubio, delegado de AUSAPE en Andalucía y CIO-Director de IT en Bidafarma, acudió en representación de la asociación al acto, que se celebró el 7 de marzo en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la universidad sevillana. Rubio compartió la mesa presidencial del acto con el director del Máster Propio Consultor SAP en Logística, Antonio Ruiz Jiménez; el director del Máster Propio Consultor SAP en Finanzas, Miguel Ángel Ríos; Francisco

Díez, director comercial de la Unidad de SAP en Ayesa, y Guillermo Vallejo, CIO y gerente de Sistemas en González Byass. En la mesa también estuvo presente Juan Pedro García, director de Training and Employability en SAP, quien impartió la última lección magistral de esta VII Edición de los Másteres SAP.

Unos días después, el 18 de marzo, la Junta de Andalucía, AUSAPE y SAP organizaron, también en Sevilla, un nuevo **Speed Dating** presencial, al que acudieron 184 candidatos formados y certificados en el proyecto P2W de Andalucía y alumnos de las universidades de la comunidad autónoma donde se imparten másteres en SAP, que se entrevistaron en formato rápido con 14 partners y empresas que buscan talento. El evento contó con la participación del equipo de AUSAPE y en el acto oficial que complementó el Speed Dating intervino Sergio Rubio, delegado de AUSAPE en Andalucía, que expuso las acciones de empleabilidad que está promoviendo la asociación, como el Portal de Empleabilidad y los Foros de Empleo. Rubio estuvo acompañado por Rocío Blanco, consejera de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía; Juan Pedro García, director de Training and Employability en SAP; Izaskun Ramos, directora de Sector Público de SAP España, y Charlotte Glenat, SAP Training Head para EMEA. ■

PARA CLIENTES SAP NO ASOCIADOS A AUSAPE

**JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES Y ESTAMOS MEJOR REPRESENTADOS**

**VEN, ASOCIATE**

*Y aprovecha los beneficios que te da AUSAPE por ser Asociado*

PARTICIPACIÓN EN LOS DIFERENTES GRUPOS DE TRABAJO EN LOS QUE COMPARTIMOS EXPERIENCIAS Y MEJORES PRÁCTICAS EN EL USO DE SAP, SESIONES TEMÁTICAS, TANTO PRESENCIALES COMO ONLINE, PARA TRATAR TEMAS DE ACTUALIDAD...Y MUCHO MÁS  
EN AUSAPE SOMOS MUCHAS EMPRESAS PERO NOS FALTA LA TUYA. PIDE INFORMACION EN SECRETARIA@AUSAPE.COM

## ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



BASF Madrid Digital Hub: home of 700 International Employees in Five Years  
 BASF set up one of its first worldwide digital Hubs in Madrid in 2019. A digital hub is a central point where digital services can connect and be managed to facilitate interconnectivity and access to digital technology. What started in 2019 with just twelve employees, quickly grew to 100 colleagues by the end of that year and has now almost reached 700 employees in 2024.

HIPRA es una empresa farmacéutica biotecnológica enfocada en la prevención para la salud animal y humana, con una amplia gama de vacunas altamente innovadoras y un servicio de diagnóstico avanzado. HIPRA trabaja con los últimos avances tecnológicos para crear soluciones que mejoren la salud global.

Los proyectos de I+D constituyen el núcleo del conocimiento, y es que, HIPRA cuenta con más de 50 años de experiencia dedicados a la investigación y desarrollo de diferentes vacunas. Con un modelo organizativo único, controla internamente todos los procesos de la cadena de valor, generando un know-how singular y convirtiéndose en un referente en la investigación, producción y comercialización de biológicos. HIPRA tiene una sólida presencia internacional, las filiales comerciales y una red de distribución global, permiten que los productos lleguen a clientes de más de 100 países, cubriendo así los 5 continentes.



La Sociedad General de Autores y Editores (SGAE) es una entidad privada, sin ánimo de lucro, que tiene encomendada la defensa y gestión de los derechos de las obras de sus socios, autores y editores. Hasta su constitución, quienes se dedicaban a la creación artística no disponían de un salario por la realización de su trabajo, sucediendo en ocasiones que, a pesar de su éxito entre el público, apenas disponían de capacidad económica para su sustento. Por ello, en 1899, un grupo de autores liderados por Ruperto Chapí y Sinesio Delgado y motivados por el reconocimiento internacional de los derechos de autor (Berna 1886), decidieron denunciar tal situación y unirse en una institución que gestionara su repertorio. Desde entonces, cada autor corre la suerte de su obra.



“Bahía de Bizkaia Gas es la sociedad propietaria de una planta de regasificación de gas natural licuado (GNL) situada en el Puerto de Bilbao, municipio de Zierbena, Bizkaia. Descargamos el GNL procedente de metaneros de todo el mundo y lo transformamos en gas natural destinado al consumo doméstico, comercial e industrial así como a la generación de energía eléctrica. Nuestro trabajo de recepción, almacenamiento y regasificación de gas es fundamental para garantizar el suministro energético del País Vasco así como para reforzar el Sistema Gasista español y europeo.”

Clarel se erige como la tienda líder en proximidad de belleza, cuidado personal y del hogar que fundamenta su identidad en la importancia de estar cerca, con establecimientos estratégicamente posicionados a tan solo un paso de sus clientes. Clarel atesora una trayectoria de más de 11 años en el mercado y ofrece, una amplia gama de productos que abarcan desde cosméticos hasta soluciones de higiene personal y cuidado del hogar. La compañía se diferencia gracias a sus marcas exclusivas, como bonté, NeSk, Hogarel y AS, que añaden un elemento distintivo a su propuesta. Consolidando su posición en España, con una extensa red que alcanza casi las 1.000 tiendas, la misión de Clarel es acercar a sus clientes el cuidado personal y del hogar, haciendo especial el bienestar y la belleza de lo cotidiano.



## COLABORADORES ESPECIALES:



60dias es una empresa de asesoramiento fiscal que desde el 2008 ofrece servicios financieros a más de 3.500 empresas en todos los sectores. Su especialización en la recuperación del IVA de los gastos de viaje (T&E) y la estrecha colaboración con las herramientas internacionales de Expense Management la han convertido en el líder europeo; principalmente reconocida y valorada por su elevada tasa de éxito, además de su compromiso de procesar el 100% de los documentos de sus clientes

Asóciate a AUSAPE

Visita nuestra web: [www.ausape.org](http://www.ausape.org)

## Qué significa AUSAPE para nuestros asociados

La buena marcha de AUSAPE a lo largo de 2024 se ve reflejada en unos KPIs que indican crecimiento en todos los ámbitos: 124 sesiones de Grupos de Trabajo y Delegaciones con 5.813 asistentes, el Fórum AUSAPE 2024 más multitudinario de la historia de la asociación con 1.500 personas, una nota media otorgada por los asociados de 4,54 sobre 5...-. Pero más allá de la importancia innegable de los datos cuantitativos, no podemos perder de vista que AUSAPE es una asociación hecha por y para las personas, y en este sentido la opinión de nuestros asociados es muy importante para nosotros. En las entrevistas que estamos realizando a algunos de nuestros asociados de pleno derecho en el podcast AUSAPE Talks, les preguntamos sobre el papel que juega para sus organizaciones el pertenecer a nuestra asociación. Aquí tenemos algunos de los testimonios de los asociados de pleno derecho sobre todo lo que les aporta AUSAPE.

### JOSÉ MANUEL PECCI

CONSULTOR SAP EN GONZALEZ BYASS

Para nosotros AUSAPE ha sido importante y cada vez es más importante porque nos permite estar conectados con otros clientes con nuestras mismas inquietudes, nuestros mismos problemas, dentro del mundo SAP. El Fórum es súper interesante; todos los años acudimos normalmente tres o cuatro personas del equipo IT, para hacer networking, conectar con partners y con otros clientes que tienen nuestras mismas necesidades e inquietudes en el mundo SAP. Pero no sólo el Fórum, sino durante todo el año, cada vez más participamos en todos esos eventos, tanto online como presenciales, que AUSAPE ofrece a los asociados y que nos permiten estar conectados día a día con las innovaciones tecnológicas en todo SAP y en otras tecnologías también que nos aportan esos webinars mensualmente. Normalmente, cada mes acudo a tres o cuatro webinars, que son muy activos y muy interesantes.

### ÁNGEL FERNÁNDEZ BUENO

SUBDIRECTOR GENERAL DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN CORPORATIVOS EN EL AYUNTAMIENTO DE MADRID

Para nosotros el pertenecer a AUSAPE como miembro de pleno derecho ha sido importante desde el primer momento y nunca hemos dejado de estar ahí. Mi relación, o nuestra relación como ayuntamiento, con AUSAPE es bastante importante y, de hecho, uno de mis objetivos es montar un grupo de trabajo de clientes del sistema tributario, para empezar a compartir conocimiento y experiencias entre todos, para empezar a trasladar a SAP nuestras necesidades y hacer un bloque común en todo este tipo de cosas.

### MARCOS RAMOS

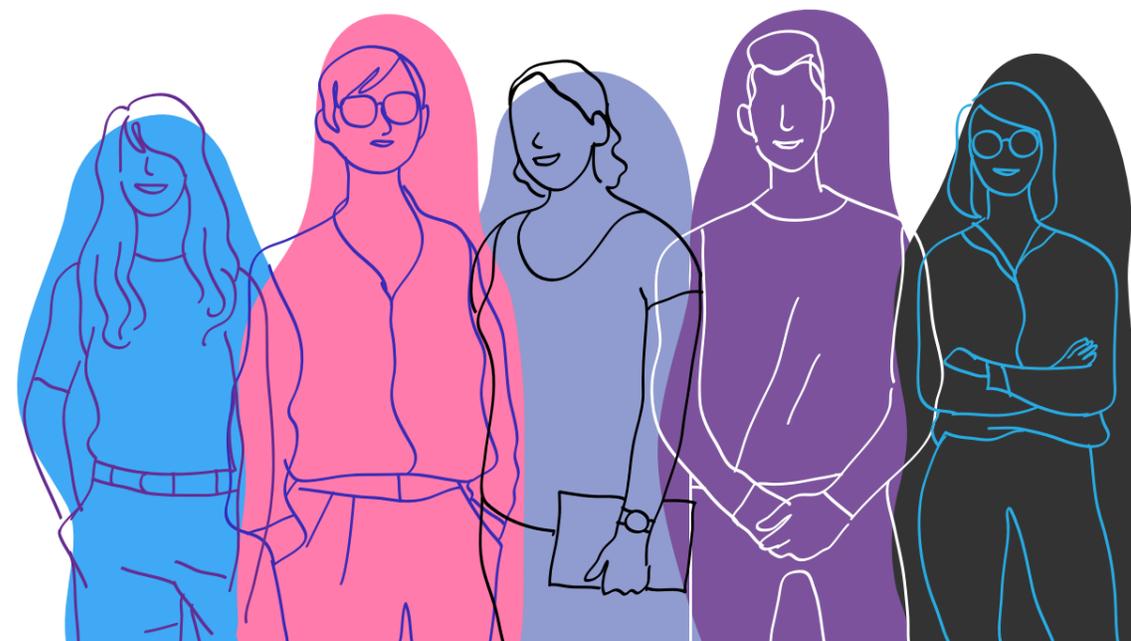
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL EN ABANCA

AUSAPE es una asociación atípica. Yo pertenezco a varias asociaciones dentro del ámbito de los recursos humanos, profesionales y demás, pero no tienen el poder de convocatoria ni de diálogo de tú a tú con el fabricante que tiene AUSAPE. Yo creo que para cualquier persona que tenga un software de SAP implantado es vital formar parte de AUSAPE. Lo digo por lo que veo: muchas de las mejoras que surgen en SAP tienen su origen en AUSAPE, donde los asociados hablamos entre nosotros. Al final somos grandes empresas que nos vemos físicamente en eventos como el Fórum o en los Grupos de Trabajo o a través de los delegados regionales.

### CAROLINA MARTÍNEZ

DIRECTORA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN MEDIAPRO

Al final se trata de estar en foros donde se están moviendo las últimas tendencias y donde estamos presentes para, primero, aprender de otras compañías, que es muy importante, y traernos también a la mesa esas experiencias que no siempre son fáciles de captar en términos de cómo se ha incorporado una nueva tecnología. Y también a nosotros nos gusta mucho compartir nuestra experiencia, porque creo que esto genera mucho valor. AUSAPE es un ecosistema que enriquece muchísimo. Yo creo que es un aprendizaje constante, donde al final lo que pretendemos es explotar al máximo las capacidades de unas soluciones que hemos traído a nuestras compañías, y también tratar de traer las mejores prácticas de cada mundo a lo que se adapte mejor a nuestra compañía.



### PACHI NEIRA

IT SPECIALIST EN EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS DE LA VOZ DE GALICIA

Para nosotros, AUSAPE tiene muchos beneficios. El primero, el estar bien informados. Segundo, la fortaleza que nos da formar parte del grupo y poder interactuar con SAP e influir en SAP. Y luego, las reuniones, la colaboración y el networking entre compañeros son una ventaja. A mí me han resuelto dudas, me han pasado notas piloto, hemos hablado de cómo solucionar problemas, de los problemas que te van a venir el mes que viene... Hemos hecho compañeros, hemos hecho amigos, hemos contactado con SAP directamente. A veces piensas que es imposible que SAP no tenga algo de esto, pero luego ves más clientes en tu misma situación. Es decir, todo son ventajas, no veo ningún inconveniente, porque siempre aporta.

### ANA CABEZAS

CEO DE EUROPEAN BUSINESS SCHOOL OF TECHNOLOGY

Yo no concibo estar en el mundo de SAP y no estar en AUSAPE. De hecho, ya hace tres años yo fui al Fórum AUSAPE para hablar de mujer y tecnología. AUSAPE aglutina el mundo de SAP en España y además también tiene lazos con los grupos de usuarios de todo el mundo, Latinoamérica incluida. En los Fóruns, que son espectaculares -yo he ido ya a los tres últimos- estás codo con codo con los demandantes de empleo, con las empresas que están contratando a los profesionales de SAP, con lo cual, si yo me dedico a formar a esos profesionales, tengo que estar en AUSAPE. Luego otro factor importante de estar en AUSAPE son las tendencias. Estamos en un mundo cambiante, en un mundo donde la innovación es constante, con lo cual uno no puede decir "yo ya hice una formación hace dos años, ahí me quedo". Donde se van a ir viendo las tendencias es en lo último que demandan las empresas, y en AUSAPE sois muy activos, es una maravilla. Estáis formando constantemente Grupos de Trabajo, estáis haciendo eventos, a los que yo voy a escuchar, voy a aprender de los profesionales, voy a ver qué es lo que están demandando las empresas. Luego, por

supuesto, la plataforma de empleo, pues vuestras más de 600 empresas asociadas demandan profesionales a través de ahí. Ahora estáis más activos que nunca. Se está creando un grupo de Mujer y Tecnología, está el área de Formación y Empleo... O sea, AUSAPE para mí es todo: vuestros magníficos congresos, tendencias, empleabilidad, un maravilloso equipo, plataforma de empleo, equipos de trabajo. Sois el ecosistema perfecto. Me encantáis.

### CÉSAR GONZÁLEZ

JEFE DE LA SECCIÓN DE GESTIÓN DE RETRIBUCIONES Y SEGURIDAD SOCIAL EN EMT MADRID

Veo a AUSAPE imprescindible para cualquier empresa que tenga SAP. Ahora mismo en las reuniones de Recursos Humanos, que son a las que yo asisto, lo veo como la tercera pata, que siempre está ahí para que no se caiga la silla, porque estás al día de todo, ya no sólo por la parte que explica SAP, sino en la comunidad que se ha formado y que tenemos ya consolidada. Siempre salen cosas, siempre hay alguien que te ayuda, siempre hay alguien que tiene el mismo problema que tú. Al final, el mundo SAP es tan grande pero a la vez tan pequeño, que el que te ha implementado a ti el sistema se lo ha implementado a otra empresa, tiene el mismo problema, se ha enfrentado al mismo reto. Nosotros ahora mismo tenemos que acometer, como todas las empresas prácticamente, la actualización del sistema, ya que nos caduca ahora y tenemos el reto de actualizar, de subir de versión y poder decidir a qué sistema pasar. Y eso sin AUSAPE no sería posible, con los casos de éxito, con alguien que ya lo ha hecho, se ha peleado... Al final, un partner que te va a hacer una presentación te va a contar lo bonito, no te va a decir "aquí fue imposible, no pudimos hacerlo". Sin embargo, en AUSAPE se explica la realidad de las cosas, los problemas, los retos y las dificultades. Entonces, lo veo imprescindible y primordial. Es el mejor foro posible. A nosotros nos ha aportado muchísima información, nos ha facilitado las cosas, nos ha puesto en contacto con un montón de profesionales supervaliosos, y a la vez a nosotros nos han venido a preguntar cosas que ya teníamos arregladas, o sea, que ha sido un quid pro quo que no te lo dan fuera, no lo puedes ir a buscar. ■

DIÁLOGO ENTRE JOSÉ VALLÉS, DIRECTOR GENERAL DE SAP ESPAÑA, Y MARIO RODRÍGUEZ, PRESIDENTE, Y ANA ENCINAS, DIRECTORA GENERAL, DE AUSAPE

## “Tenemos un espacio de creación de nuevo valor para nuestros clientes y ahí es donde nos queremos enfocar”



De directivo a directivo, pero también de persona a persona. El presidente de AUSAPE, Mario Rodríguez Manzanares, y la directora general de la asociación, Ana Encinas, mantuvieron un diálogo distendido con el director general de SAP España, José Vallés, en la sede de SAP, en el que cambiaron impresiones acerca de su perspectiva sobre el presente y el futuro del fabricante en España, la migración a SAP S/4HANA, la importancia de la empleabilidad o la propuesta de valor de SAP con la IA.

**MARIO RODRÍGUEZ: ANTES DE NADA, QUEREMOS AGRADECERTE QUE NOS HAYAS INVITADO A VUESTRA CASA PARA COMPARTIR ESTOS MOMENTOS. Y TAMBIÉN DAROS LA ENHORABUENA POR LA NOTICIA DE QUE SOIS LA COMPAÑÍA EUROPEA CON MAYOR CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL. HACIENDO UN POCO DE RETROSPECTIVA, ¿QUÉ BALANCE HACES DE TUS PRIMEROS NUEVE MESES AL FRENTE DE SAP ESPAÑA?**

**José Vallés:** Vengo de un periodo anterior en SAP, por lo que la parte asociada a cultura de empresa la conozco bien y he de decir que es una empresa apasionante / fantástica. Y, a las pruebas me remito: he vuelto encantado a ella. Además la he encontrado en un momento muy, muy dulce. La estrategia que SAP ha desarrollado está siendo entendida por el mercado, adoptada, y está creciendo orientada por nuestros clientes y por las enormes posibilidades que brinda la tecnología.

Es una estrategia que aporta mucho valor. Y en cuanto a España, me he encontrado un excelente equipo de grandes profesionales, con los que se puede trabajar muy bien; gente muy honesta y con un gran compromiso. A los que siempre les digo que mi labor es hacer que esto ruede mejor, eso sí, sin romper nada, por decirlo de un modo coloquial. Los cambios introducidos por SAP son incrementales, no radicales, y están orientados a simplificar la operativa interna, tener más recursos enfocados en el cliente, y hacer que de forma natural generemos más valor para los clientes y el ecosistema.

Añadamos a esto que el mercado español está funcionando bien, tenemos un excelente ecosistema y me atrevería a decir que gracias al trabajo hecho con ellos España es un país sapero todo esto hace más sencillo nuestro trabajo. Me siento muy afortunado de estar en el puesto que estoy.



**ENLAZANDO CON LA ESTRATEGIA DE LA COMPAÑÍA, ESE CAMINO DE PROCESOS DE NEGOCIO CON MUCHA FUERZA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL. LA ESTRATEGIA GLOBAL ESTÁ CLARA, PERO EN ESPAÑA ME IMAGINO QUE EN ESA ESTRATEGIA ESTÁ EL COMPONENTE PERSONAL DE JOSÉ VALLÉS PARA DARLE TU TOQUE A SAP EN ESPAÑA. ¿QUÉ INICIATIVAS HAS DECIDIDO EN ESTOS MESES QUE SON CLAVE PARA ESPAÑA Y DÓNDE ESTÁS PONIENDO EL FOCO?**

Estamos aterrizando la estrategia de la compañía en el país. Cada país es diferente y tenemos que ver cómo hacerlo. Es verdad que el punto de partida de España es bueno: la velocidad de adopción de SAP S/4HANA y de RISE with SAP son la base para que nuestros clientes puedan extraer mucho más valor de sus datos y desplegar de manera integrada modelos más potentes de inteligencia artificial, por ejemplo incluyendo agentes de IA.

Sobre esta base en España, hemos articulado un modelo que llamo el modelo “de las tres C”: en inglés “Crew, Customer, Community”. Tenemos una estrategia pensada para mejorar cada uno de los tres vértices de este triángulo. El vértice Crew, se refiere al equipo, al empleado, tiene mucho que ver con ser parte del viaje de mejora de SAP, parte del proyecto de transformación de la compañía. El tema del Cliente está muy asociado a la captura de valor: estamos trabajando en funcionar no sobre modelos de Total Cost of Ownership (TCO), sino sobre modelos de ‘Business Case’, para comprender muy bien el negocio de nuestros clientes y facilitar que puedan capturar valor. Y ahí nos metemos en temas de inteligencia artificial, mejora de negocio etc. Aquí es fundamental otro triángulo que tiene que ver con el cliente, el integrador de sistemas y el proveedor. Es muy importante que entre los tres tengamos una entente y un compromiso en cuanto a los objetivos y la manera de gestionar el proyecto. Y, la tercera C tiene que ver con “Community”; algo en lo que AUSAPE está muy involucrada y que llevo muy cerca de mi corazón: el tema de la empleabilidad.

**EN ESE MODELO DE TRIÁNGULOS QUE HAS DESCRITO, TE QUERÍA PREGUNTAR, POR CENTRARNOS EN AUSAPE, QUE ES UNA PARTE, CREEMOS QUE RELEVANTE, DEL ECOSISTEMA: ¿CÓMO VALORAS EL PAPEL DE LOS GRUPOS DE USUARIOS DE SAP, EN CONCRETO AUSAPE EN ESPAÑA, Y CÓMO VES ESA INTERACCIÓN CON SAP?**

Desde mi experiencia los grupos de usuarios son buenos, son pertinentes, en cualquier empresa de software, porque son una manera estructural de recibir ‘feedback’ de los usuarios y de los integradores. Y la relación entre SAP y AUSAPE en España la considero excepcional. Es una historia fructífera, en la que en SAP nos apoyamos en vosotros en muchas cosas. Siempre digo que los grupos de usuarios son sounding boards, es decir, son esas personas que nos ayudan a ver desde otra perspectiva, lo bueno y lo malo. Esta perspectiva nos ayuda mucho porque recibir feedback siempre es positivo, pues nos obliga a mejorar, y nos permite, además, entender mejor nuestro entorno y cómo tener un impacto positivo. En general SAP se apoya en los grupos de usuarios en todo el mundo, aquí en España AUSAPE es un grupo de usuarios e integradores muy maduro y completo, hemos construido otras colaboraciones que van más allá, como nuestro trabajo conjunto en el programa People to Work, que me parece una simbiosis absolutamente brillante.

**EN EL ÚLTIMO INFORME DE PENTEIO Y AUSAPE OBSERVAMOS QUE LAS MIGRACIONES A SAP S/4HANA HAN ALCANZADO LA “VELOCIDAD DE CRUCERO”, PERO QUE DOS DE CADA TRES EMPRESAS NO HAN MIGRADO TODAVÍA. ¿ERES OPTIMISTA RESPECTO A QUE SE COMPLETE LA MIGRACIÓN DE TODAS LAS EMPRESAS USUARIAS DE SAP ANTES DEL FIN DEL MANTENIMIENTO ESTÁNDAR EN 2027?**

Es verdad que vamos a velocidad de crucero, en buena medida gracias a la madurez del ecosistema, y también de los clientes. Y lo digo porque estamos empezando a ver cada vez más clientes que han sido muy meticulosos en el análisis del valor que quieren obtener de su salto a S/4 y en gran medida a RISE.



Sí que es cierto que nos queda todavía un número de clientes por migrar, pero nosotros lo vemos como un proceso natural. De hecho S/4 y RISE se complementan con lo que llamamos Clean Core, la modernización de las personalizaciones, con la creación de estrategias de datos basadas en el modelo end-to-end de datos, abiertos, semánticos y extensibles, que SAP anunció el pasado febrero, y por supuesto, con la adopción de inteligencia artificial, incluida la posibilidad de crear agentes de IA.

Lo que estamos recorriendo ahora mismo es el germen de un camino que va a ser muy positivo para la competitividad de nuestros clientes. Es verdad que tenemos que ayudar a más clientes en este viaje, y de una manera más cercana e intensa, pero el proceso está funcionando, hay una gran mayoría de clientes que lo ven y están convencidos, y esto está siendo posible gracias al ecosistema de partners que tenemos.

**LAS CONSULTAS DE NUESTROS ASOCIADOS SOBRE LA FECHA TOPE DE MIGRACIÓN (2027 o 2030 DEPENDIENDO DE LA SITUACIÓN ESPECÍFICA DEL CLIENTE) SON BASTANTE HABITUALES, Y RECIENTEMENTE HA HABIDO ALGUNOS MENSAJES SOBRE LA CONSIDERACIÓN DE 2033 COMO NUEVA FECHA DE REFERENCIA (QUE A PRIORI SOLO APLICAN A DETERMINADOS TIPOS DE CLIENTES MULTINACIONALES). ESTA SERÍA UNA BUENA OCASIÓN PARA ACLARAR LA SITUACIÓN A NUESTROS ASOCIADOS: ¿CUÁL ES LA INFORMACIÓN OFICIAL A ESTE RESPECTO POR PARTE DE SAP?**

Las fechas de mantenimiento son las que se han comunicado a nivel corporativo; siempre debemos remitirnos a las notificaciones oficiales.

Es verdad que escuchamos a los clientes, y hay casuísticas que son muy directas y otras que son extremadamente complejas. SAP sabe que hay casos complejos. Por eso SAP intenta ser tan flexible como puede y recientemente que en el segundo trimestre de 2025, anunciará una oferta llamada “SAP ERP, private edition, transition option”. Siempre debemos remitirnos a las notificaciones oficiales y de esta se ha dado un avance pero no se ha hecho aún pública.

**Y AHORA SI TE PARECE VAMOS A PROFUNDIZAR UN POQUITO MÁS EN UNO DE LOS TEMAS QUE NOS ENTUSIASMAN A TODOS, QUE ES EL DEL TALENTO ESPAÑOL Y LAS OPORTUNIDADES PARA QUE ESPAÑA SEA UN HUB TECNOLÓGICO POTENTE. CREO QUE AUSAPE Y SAP ESTAMOS ALINEADOS A LA HORA DE CONSIDERAR LA FORMACIÓN DE PERFILES CUALIFICADOS COMO UN FACTOR CLAVE. ¿CÓMO LO VES, QUÉ SE ESTÁ HACIENDO YA Y QUE MÁS SE PUEDE HACER?**

España es un país muy interesante, los salarios son muy competitivos, disponemos de abundante talento, estamos en la UE y somos puente hacia Latinoamérica. Convertirnos en un hub de tecnología



es razonable. Es algo que he pensado siempre, y cuando aterricé en SAP España se confirmó al encontrarme con el programa People to Work (P2W) ya funcionando.

En 2024 P2W formó a casi 5.000 personas, de las que el 70% encontraron empleo, un resultado muy tangible. Este impacto de un 70% de empleabilidad nos dice que el programa tiene un gran valor; si además consideramos que es una colaboración público-privada articulada entre las comunidades autónomas, los ayuntamientos, partners y AUSAPE, vemos que es una iniciativa única.

No solamente formamos, sino que generamos empleo de calidad y lo hacemos de forma colaborativa entre Administraciones Públicas y todo el ecosistema SAP. Esto es mucho más que formación, es generar tejido productivo de verdad, y cambiar la vida de las personas. P2W tiene un impacto real en el mercado laboral español.

Pero es que además creemos que la demanda de nuevos consultores SAP es más grande. De hecho no se completa y tenemos espacio para crecer aún más de forma orgánica dentro de España si entre todos somos capaces de darle más visibilidad y traer más clientes, Administraciones y partners al programa.

**POR CONTINUAR UN POCO LO QUE HAS MENCIONADO ANTES DE LOS AGENTES DE IA Y LA ESTRATEGIA DE SAP. COMÉNTANOS UN POCO DE ESTA PROPUESTA DE VALOR DE SAP Y TAMBIÉN QUÉ GRADO DE MADUREZ VES EN LOS AVANCES QUE VA HABIENDO.**

La IA vive ahora mismo una explosión debido a tres factores: la IA como la nueva interfaz para todas las aplicaciones; el modelo cloud de despliegue de tecnología acelera la innovación y para la IA es el vehículo para una explosión de casos de uso, y aplicaciones de IA, y una tercera dirección tiene que ver con la puesta en valor de los datos, a los que ahora ya comienza a haber un consenso en llamarlos el oro de las empresas.

Ahora incorporemos a SAP a la foto. Vamos a empezar por el final, por los datos. SAP tiene un modelo estable de datos, de muy alta calidad, que representan cada negocio con una nitidez y claridad extraordinarias. Pensemos que el 84% del negocio mundial pasa por sistemas SAP en algún momento, y genera información que queda registrada bajo ese modelo. Estos datos son datos estructurados, que mantienen conexiones entre sí, de una forma muy coherente, con mucho significado, a lo que llamamos el contexto semántico, porque lo expresamos en relaciones que pueden definirse en forma de texto. Y esto es muy interesante porque estas relaciones pueden informar a sistemas de IA Generativa. Y, además, conocemos cuáles son las jerarquías del dato y hay un sistema de seguridad muy completo; sabemos quién accede a qué. Por tanto, en la puesta en valor de los datos SAP tiene un mensaje único y muy valioso. Y no sólo un mensaje sino una propuesta para que nuestros clientes extraigan más valor de sus datos.

En segundo lugar, el despliegue de todas nuestras soluciones, el Software as a Service y RISE, como la metodología Clean Core dentro de toda la propuesta de valor, es Cloud, y lo que hace es facilitar el despliegue de más tecnología en el cliente, a un menor coste, y con más velocidad para que el cliente la pueda usar.

Y en tercer lugar tenemos la interfaz: la IA Generativa es la nueva interfaz. Pero no será sólo un cambio de interfaz, sino que va a llevar a un cambio en la forma en la que trabajamos. Y en este sentido estamos desarrollando agentes y a través de Agent Builder, permitimos también a los clientes desarrollar sus propios agentes. Pero para que los agentes sean realmente útiles hay que coordinarlos y por eso tenemos una capa de orquestación que es la que permite que se comuniquen y trabajen organizadamente: esta función la desempeña Joule.

La posición en la que estamos es privilegiada, pero lo que queremos hacer es que ese privilegio se traslade a valor para los clientes y para nuestro ecosistema.

**PARA TERMINAR, UN ÚLTIMO MENSAJE PARA EL MERCADO, LOS QUE SON CLIENTES Y LOS QUE PUEDEN SERLO: EL ECOSISTEMA SAP ESPAÑOL PUEDE DEFINIRSE COMO UN ECOSISTEMA MADURO Y CONSOLIDADO, PERO TAMBIÉN ES CIERTO QUE TIENE POTENCIAL DE CRECIMIENTO. ¿CÓMO PODEMOS AYUDAR A QUE MÁS EMPRESAS, SOBRE TODO MEDIANAS EMPRESAS, SE UNAN AL ECOSISTEMA?**

Tenemos una oportunidad única de aprovechar los cambios tecnológicos que podemos trasladar a nuestros clientes para que hagan crecer sus negocios en tamaño y eficiencia. Para ello debemos centrarnos en aterrizar el valor. Un segmento en el que tratamos de hacer esto con más intensidad son los net new names, los nuevos usuarios, con los que me encanta trabajar, porque ahí la conversación se centra en el valor y, aunque es verdad que el mercado tiene la percepción de que SAP es una empresa compleja y para negocios grandes, nada más lejos que la realidad. A los net new names les digo siempre tres cosas: en primer lugar, que somos una empresa muy seria; en segundo, que trabajamos con clientes de tamaños variados y, en tercer lugar, y muy importante, que tenemos un ecosistema en España, incluyendo una asociación como AUSAPE, que nos permite llegar y estar cerca de cualquier cliente, haga lo que haga, en cualquier industria siempre podremos ayudarle. Y como ejemplo les digo que aunque soportamos sistemas de misión crítica, estos sistemas también gestionan muchas empresas pequeñas: el 80% de nuestros clientes facturan menos de 100 millones de euros, con lo que tenemos una propuesta de valor también para clientes pequeños, a los que prestamos una gran atención.

Para la base instalada, SAP ha sido una parte muy importante de su negocio, somos conscientes. SAP ha evolucionado de forma radical, y ahora mismo estamos muy centrados en la mejora de la satisfacción del cliente. Hay una explosión en las posibilidades de crear valor, y por ello estamos trabajando con muchos clientes en 'business cases' para hacerlo realidad. Y si habitualmente hemos estado en el área del CIO, cada vez estamos más cerca del CFO, y vemos que nuestro discurso se dirige cada vez más a menudo al CEO, un discurso que tiene que ver con el impacto en EBITDA de lo que proponemos y hacemos.

SAP Business Suite es el conjunto de nuestra propuesta a nuestros clientes y ahora, con todos los cambios tecnológicos que están por venir como la explosión del dato y la irrupción de los agentes de IA, se abre un espacio de generación y captura de valor para nuestros clientes. Es ahí donde SAP está posicionado y sabemos que si hacemos un buen trabajo nuestros clientes van a verbalizar lo bien que lo está haciendo SAP, habrá un efecto llamada con más clientes que quieran aún más cosas con nosotros; ese es el camino. ■

Atos



## Atos: 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.

- Transforma y da valor a tu negocio con agilidad, adoptando SAP Business Suite.
- Innova sin interrupciones, potenciando la inteligencia artificial con el dato.
- Minimiza riesgos con aceleradores y expertos.
- Mejora eficiencia y escalabilidad, optimizando tus procesos y arquitectura.
- Confía en el futuro evolucionando junto a Atos para asegurar el éxito.

¿Quieres más información?  
Descubrenos aquí:





## WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A AMANDA CEBALLO, DIGITAL INNOVATION & AI STRATEGY CONSULTANT PARA EL BEAUTY TECH LAB EN SHISEIDO Y EXVOCAL DE PLAN ESTRATÉGICO E INNOVACIÓN EN AUSAPE

# “Participar activamente en AUSAPE me permitió ampliar mi perspectiva sobre la tecnología y su impacto en la gestión empresarial”

Los referentes femeninos importan. Contar con mujeres que han desempeñado con éxito tareas directivas en AUSAPE es una buena forma de motivar a todas aquellas asociadas que se están planteando dar el paso de asumir un rol más activo en la asociación, coordinando Grupos de Trabajo o Delegaciones o presentándose para formar parte de la Junta Directiva. En nuestra serie de entrevistas a directivas TIC que en su día tuvieron puestos de liderazgo en AUSAPE, hablamos en esta ocasión con Amanda Ceballo, Digital Innovation & AI Strategy Consultant para el Beauty Tech Lab de Shiseido y que fuera vocal de Plan Estratégico e Innovación de AUSAPE a lo largo de 2021, quien ha compartido con nosotros su experiencia como integrante de la Junta Directiva.

### A LO LARGO DE TU CARRERA, HAS DESEMPEÑADO ROLES RELACIONADOS CON LA CIBERSEGURIDAD, CON LA INNOVACIÓN Y CON LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL. ¿TE DEFINIRÍAS COMO UNA PROFESIONAL VERSÁTIL?

Sin duda. La versatilidad es una habilidad clave en el mundo actual, especialmente en entornos VUCA (Volátiles, Inciertos, Complejos y Ambiguos), donde la capacidad de adaptación y la visión estratégica son esenciales. En los últimos años, hemos presenciado avances tecnológicos significativos, como la consolidación de la inteligencia artificial generativa, la expansión del edge computing y el auge de la ciberseguridad como una prioridad global. Estos cambios han reconfigurado la manera en que las empresas abordan la innovación y la transformación digital.

Además, el contexto geopolítico actual ha impactado y sigue impactando directamente en la evolución de la tecnología. La disrupción en las cadenas de suministro, la soberanía digital y las tensiones comerciales han impulsado la necesidad de soluciones tecnológicas más resilientes y estratégicamente alineadas con la seguridad y el desarrollo sostenible. En este escenario, ser versátil y estar en constante aprendizaje es una ventaja competitiva clave.

### ¿EN QUÉ CONSISTE TU ACTUAL PUESTO EN SHISEIDO?

En el Beauty Tech Lab de Shiseido, con sede en Tokio, lideramos iniciativas internacionales en Asia, América y Europa para desarrollar tecnologías avanzadas de diagnóstico de piel y servicios impulsados por inteligencia artificial. Nuestro enfoque combina visión por computador, reconocimiento de características de la piel y soluciones de lenguaje natural para ofrecer

## "La versatilidad es una habilidad clave en el mundo actual, especialmente en entornos VUCA, donde la capacidad de adaptación y la visión estratégica son esenciales"

experiencias altamente personalizadas, mejorando la conversión y el engagement dentro del ecosistema digital de la marca.

Desde el equipo de ingeniería, trabajamos en la escalabilidad, rendimiento y cumplimiento normativo de estas soluciones, asegurando que puedan operar de manera eficiente en distintos mercados y con altos estándares de seguridad y privacidad. Ahora estamos explorando el potencial de **Agentic AI**, una evolución de la inteligencia artificial que permite crear **agentes autónomos capaces de adaptarse, tomar decisiones y optimizar la interacción con los usuarios en tiempo real**. Esto nos permite avanzar hacia una experiencia más dinámica e inteligente, donde la IA no solo analiza datos, sino que también **aprende, adapta estrategias y actúa de manera autónoma** para optimizar la experiencia del usuario.

En esencia, mi rol combina **estrategia, tecnología e innovación** para transformar la industria de la belleza a través de la inteligencia artificial, posicionando a Shiseido a la vanguardia del Beauty Tech.



### ¿CUÁL FUE TU MOTIVACIÓN CUANDO DECIDISTE POSTULARTE PARA FORMAR PARTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE AUSAPE, ADEMÁS EN UN MOMENTO TAN COMPLICADO COMO FUE LA PANDEMIA?

Para ser honesta, no fue algo que busqué activamente, sino que surgió de manera inesperada. Se dio la oportunidad en un momento en el que había muchas preguntas y teníamos pocas respuestas, y me pareció que podía aportar valor desde mi experiencia y visión tecnológica. Resultó ser una **excelente oportunidad para compartir experiencias con otros profesionales**, aprender cómo otras empresas estaban enfrentando esos desafíos y crear un espacio de colaboración en el que pudiéramos apoyarnos mutuamente. **Conocer las problemáticas, éxitos y fracasos de diferentes organizaciones permite generar soluciones más sólidas y aplicables a distintos contextos empresariales.**

### ¿QUÉ TE APORTÓ PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN AUSAPE EN ESA ÉPOCA?

Participar activamente en AUSAPE fue una experiencia transformadora que me permitió ampliar mi perspectiva sobre la tecnología y su impacto en la gestión empresarial. La interacción con profesionales de distintos sectores, cada uno con desafíos y enfoques únicos, enriqueció mi visión y me ayudó a comprender mejor **cómo la tecnología puede ser un motor de innovación y eficiencia en diferentes industrias**. Más allá del conocimiento técnico, fue un **proceso de aprendizaje continuo y crecimiento profesional**. Cada encuentro, foro y conversación aportaba una nueva manera de abordar problemas, identificar oportunidades y anticipar tendencias emergentes. Discutir sobre **mejores prácticas, estrategias de transformación digital y adopción de nuevas tecnologías** me permitió no solo profundizar en el ecosistema SAP, sino también desarrollar una **mentalidad estratégica y adaptable** en entornos de alta incertidumbre.

### DESDE TU EXPERIENCIA EN AUSAPE, ¿QUÉ LE ACONSEJARÍAS A UNA ASOCIADA QUE SE ESTÁ PLANTEANDO POSTULARSE PARA SER COORDINADORA DE UN GRUPO DE TRABAJO, DELEGADA TERRITORIAL O INTEGRANTE DE LA JUNTA DIRECTIVA?

¡Sal de tu zona de confort! **Asumir un rol activo dentro de AUSAPE es una oportunidad única** para abrir nuevos horizontes y expandir tu red de contactos profesionales. Participar en la Junta Directiva o en la coordinación de Grupos de Trabajo no solo te permite desarrollar nuevas habilidades de liderazgo, sino que también te da acceso a un **ecosistema de conocimiento compartido** donde puedes aprender de los mejores y aportar tu visión al crecimiento de la comunidad tecnológica. Si te lo estás planteando, mi consejo es que no dudes y te animes a dar el paso.

### ¿ERES OPTIMISTA RESPECTO A QUE EN UN FUTURO MÁS O MENOS CERCANO SE CIERRE LA BRECHA ENTRE HOMBRES Y MUJERES EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO?

Soy optimista porque hemos avanzado mucho, pero también realista: aún queda un largo camino por recorrer. Ser mujer en tecnología ya es un desafío en sí mismo, y cuando además eres joven, el reto se multiplica. La necesidad de demostrar constantemente nuestra valía y validar nuestras ideas con hechos sigue siendo una realidad. Sin embargo, lejos de ser una barrera, esto nos ha convertido en **profesionales resilientes e innovadoras, con una visión única del mundo tecnológico**. A lo largo de mi carrera, he aprendido que la confianza en una misma es clave y que **el verdadero cambio ocurre cuando nos atrevemos a ocupar el espacio que nos corresponde, sin pedir permiso**. Mujeres como **Fei-Fei Li**, pionera en inteligencia artificial; **Ginni Rometty**, quien transformó IBM con la computación en la nube y la IA, o **Reshma Saujani**, fundadora de Girls Who Code, han demostrado que no solo estamos aquí para participar, sino para **liderar, innovar y redefinir la industria**.

La equidad ya no es solo una cuestión de justicia, sino una ventaja competitiva: **la diversidad impulsa la creatividad, permite desarrollar soluciones más efectivas y construye un ecosistema tecnológico más sólido y preparado para los desafíos del futuro**. No hay mejor prueba de ello que figuras como Susan Wojcicki, clave en el crecimiento de YouTube, o **Radia Perlman**, cuya contribución en redes de computadoras sentó las bases del Internet moderno. Hoy, más que nunca, las mujeres en tecnología **no solo abrimos camino, sino que estamos diseñando el futuro** ■

# AUSAPE acudió un año más al Mobile World Congress de Barcelona



El Mobile World Congress es sin lugar a dudas el mayor evento tecnológico que tiene lugar en España. Más de 109.000 personas acudieron a la edición 2025 del MWC que tuvo lugar en Barcelona entre el 3 y el 6 de marzo y en la que se presentaron, además de dispositivos móviles y wearables -este año hemos visto smartphones que se pliegan en tres partes y teléfonos capaces de tomar fotos y grabar vídeos bajo el agua-, las últimas soluciones en tres campos fundamentales: inteligencia artificial, conectividad y redes, y drones y robótica.

Como cada año, AUSAPE acudió a Barcelona para conocer de primera mano las novedades mostradas en un evento al que no faltaron algunos de los integrantes de la Junta Directiva de nuestra asociación. Mario Rodríguez, presidente de AUSAPE y CIO & Head of IT en Siemens; Jordi Bartoli, vocal de Comunicación y director general adjunto de DF Electric, y Jordi Xofra, tesoroero y coordinador de Grupos de Trabajo e IT Technologies Director en GBFoods, recorrieron los stands del congreso, acompañados de Fernando Pozuelo, coordinador del Grupo de Trabajo de Industria Digital y responsable de IT APS LCW Enablement & Consulting and Service Owner for ACES en Siemens, y Nacho Santillana, miembro del Consejo Asesor de AUSAPE.

Si algo ha caracterizado a este Mobile 2025, son dos fenómenos. Uno, la consolidación y aterrizaje de las soluciones, especialmente de inteligencia artificial, en casos de uso aplicados a la actividad y el negocio de las organizaciones, desde las finanzas al transporte, pasando por la sanidad, la manufactura, la educación, el retail, la sostenibilidad o la energía. El segundo, el llamado telco to techco, o la transformación de las compañías de telecomunicaciones en proveedores de servicios tecnológicos: experiencia de usuario, ciberseguridad, analítica de datos, IA o comunicación, entre otros. Una idea que también ha sobrepasado algunas ponencias del MWC es el cambio de paradigma que supone pasar de los lagos de datos a los "lagos de conocimiento", usando la inteligencia (artificial y humana) para comprender y sacar partido a toda la información de la que disponemos.

Siguiendo la tónica de los dos últimos años, el Mobile World Congress, sin perder su carácter mobile, ha sido también un escaparate de soluciones de inteligencia artificial. Si en 2023 y 2024 la protagonista fue la IA generativa con intervención humana, en la edición 2025 ha sido la inteligencia artificial agéntica, en la que los agentes autónomos representan una nueva generación de tecnología capaz de gestionar tareas complejas sin intervención humana directa.

En cuanto a la conectividad, el 5G está dando paso al 5G Advanced, el 5.5G y el 6G, que tratan de rentabilizar la infraestructura existente incorporando la IA en la gestión del espectro radioeléctrico, la reducción del consumo energético y la optimización del rendimiento de la red. Esto permite ofrecer nuevos servicios por parte de las operadoras: conducción a distancia, asistentes personales 24/7, generación automática de contenidos en tiempo real, seguridad domótica...

Cabe destacar también el salto cualitativo dado por la robótica y que se ha podido observar en el MWC, con robots humanoides capaces de realizar tareas complejas y adaptarse a entornos dinámicos. También los drones siguen estando muy presentes, ampliando su abanico de utilidades gracias a las mejoras en autonomía y tiempo de vuelo. En este sentido, llamaron la atención el taxi dron ubicado en el stand de China Telecom y el dron incorporado en el coche de los Mossos de Esquadra.

Para el presidente de AUSAPE, Mario Rodríguez, "el Mobile World Congress es una cita obligada para tomarle el pulso al mercado y a las principales tendencias tecnológicas". En esta ocasión, "me ha llamado mucho la atención que la inteligencia artificial



sigue siendo protagonista pero ya con casos de uso más aterrizados; también, como no podía ser de otra manera, la conectividad y el 5G donde se siguen impulsando los casos de uso, y también que el mundo de las APIs parece que tiene más protagonismo".

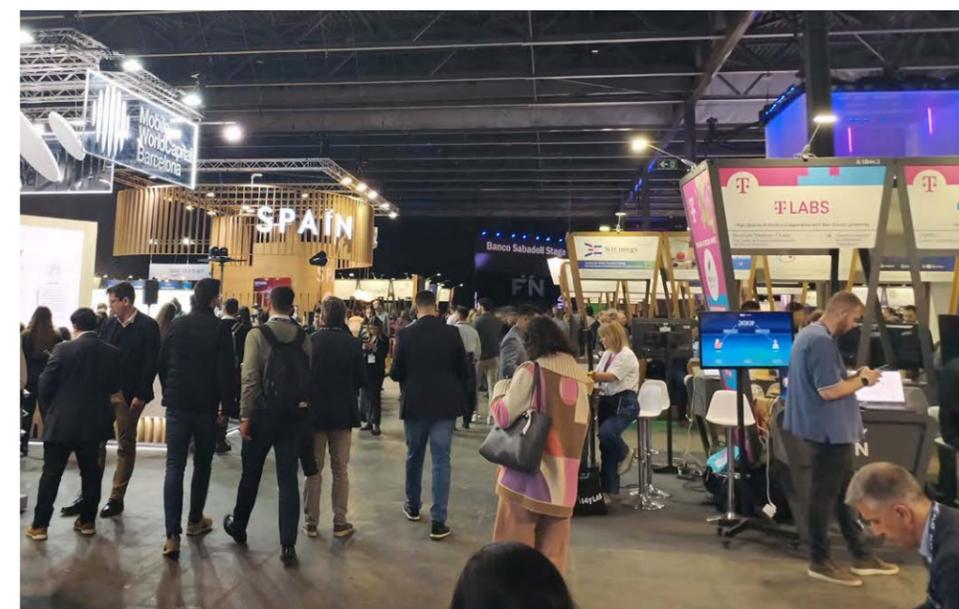
Para Jordi Xofra, lo más destacado de este MWC 2025 es que ha sido "un Mobile de consolidación de la IA, aterrizando muchos más casos de uso, ejemplos y evolución hacia el nuevo concepto de agentes", sin olvidar la consolidación de la evolución de las compañías "mucho más allá de la tecnología, en ámbitos como ciberseguridad, analítica de datos, IA o cualquier otro tipo de innovación". Xofra también hace hincapié en "la consolidación del 4YFN y los pabellones regionales, que dan la oportunidad a diferentes startups de presentar sus productos y conseguir financiación o networking. Algo que contribuye muy positivamente al desarrollo de ese ecosistema y, por tanto, de las posibles grandes innovaciones del futuro".

Jordi Bartoli, por su parte, incide en la "diversificación" en la oferta de dispositivos mostrados en el congreso: "Ya no se conforman con fabricar dispositivos móviles de última generación, están diversificando y creando dispositivos hiperconectados: desde cualquier elemento del hogar a wearables, terminando en la fabricación de coches como es el caso de Xiaomi". Las empresas están buscando "crear un ecosistema de dispositivos conectados y obtener un mejor rendimiento de la tecnología y la conectividad", apuntó. Un fenómeno, el de los wearables y la hiperconexión, que también tendrá una presencia destacada en el Fórum AUSAPE 2025 que se celebrará el 4 y 5 de junio en Marbella (Málaga), precisamente con el lema "Technology Dress Code, pasión por la tecnología".

Nuestro vocal de Comunicación también menciona como elementos a destacar la evolución de los móviles, con la mejora de las cámaras y el rendimiento de la batería y la incorporación de soluciones basadas en IA, y las nuevas aplicaciones de los drones. Bartoli finalmente valoró "la evolución de la computación cuántica, que nos permitirá afrontar mejoras en lo que respecta a la ciberseguridad, creando nuevos sistemas de encriptado mucho más robustos".

En este sentido, desde Barcelona se está liderando la evolución de esta tecnología, a través del Barcelona Supercomputing Center, con el objetivo principal de democratizar el acceso a los potentes computadores cuánticos y acelerar el desarrollo de aplicaciones cuánticas en sectores como la medicina, la inteligencia artificial y la optimización de sistemas complejos. Este avance posiciona a España como un jugador clave en la carrera cuántica europea.

Nacho Santillana también incide en que "la IA sigue vigente, pero ya aterrizada y con casos aplicados al negocio, superada la fase inicial de 'no sé qué hacer con IA'". Para el presidente de Honor de AUSAPE, también es importante la presencia en el Mobile World Congress de "la realidad extendida (XR), con nuevos cascos y gafas de realidad virtual y aumentada que prometen transformar nuestra interacción con el mundo digital a través de experiencias inmersivas cada vez más reales e interactivas", así como la participación de numerosas startups reunidas en pabellones como el del Barcelona Supercomputing Center, el de España o el del Ayuntamiento de Madrid. En resumen, para Santillana, en el Mobile 2025 hemos podido ver cómo "la convergencia de la inteligencia artificial agéntica, la robótica, la realidad aumentada, la conectividad avanzada y los dispositivos para habilitar experiencias inmersivas permitirán crear ecosistemas más inteligentes, eficientes y centrados en el usuario". ■



# Minsait y EPICOM: Seguridad e Innovación en la Transformación a SAP S/4HANA Cloud PE

POR **LORENA SANTANA VOLLMER**  
Project Manager en Minsait

En un mundo donde la seguridad de la información es crucial para la continuidad del negocio, elegir el sistema de gestión adecuado se convierte en una decisión estratégica de gran impacto. Este fue el caso de EPICOM, una empresa especializada en soluciones de cifrado y seguridad, cuyo negocio se centra en proteger datos sensibles.

Con una estructura diseñada para garantizar la máxima confidencialidad, EPICOM había confiado durante años en SAP para gestionar sus procesos empresariales. Sin embargo, tras una reestructuración en su accionariado, la compañía necesitaba un ERP propio que le ofreciera autonomía y flexibilidad. Además, esta transición debía realizarse rápidamente para evitar interrupciones en su operativa diaria.

Frente a este desafío, EPICOM decidió dar el salto a SAP S/4HANA Cloud PE (Public Edition), eligiendo a Minsait (Indra Group) como su socio tecnológico para liderar la transformación. La elección de Minsait no fue casual: su amplia experiencia en proyectos de digitalización y su profundo conocimiento del ecosistema SAP fueron clave para garantizar una implementación exitosa.

## EL RETO: IMPLEMENTAR SAP S/4HANA CLOUD PUBLIC EDITION EN CINCO MESES

El reto era claro: realizar una implementación completa en solo cinco meses, cubriendo los módulos de finanzas, analítica, gestión de proyectos, producción, servicios, compras y ventas. Además

de replicar las funcionalidades existentes, se aprovecharía la transición para introducir mejoras sustanciales en la estructura contable y analítica, optimizando la gestión y reporte de la información financiera de EPICOM.

Para lograrlo, el equipo de EPICOM, en colaboración con Minsait, definió un plan de trabajo basado en metodologías ágiles, asegurando que cada fase del proyecto se ejecutara de manera eficiente y sin afectar la operativa de la compañía. Desde el inicio, la seguridad fue un eje central de la implementación, garantizando que la nueva infraestructura cumpliera con los más altos estándares de protección de datos.

## CLAVES DEL ÉXITO EN LA IMPLEMENTACIÓN

Los factores que contribuyeron al éxito del proyecto son:

- 1. Enfoque estructurado y metodológico: Se aplicó una estrategia basada en las mejores prácticas de la metodología SAP ACTIVATE, permitiendo una implementación ordenada y sin desviaciones en los plazos.

## NUESTROS PRODUCTOS

CIFRADORES  
PARA REDES

CIFRADORES  
PERSONALES

SOLUCIONES PARA  
ACREDITAR SISTEMAS

SISTEMAS DE GESTIÓN  
Y MONITORIZACIÓN  
DE REDES

- 2. Aprovechamiento de la nube pública: La elección de SAP S/4HANA Cloud PE permitió reducir tiempos de despliegue y eliminar la necesidad de gestionar una infraestructura propia, simplificando la administración del sistema.
- 3. Participación activa de los usuarios clave: Desde el inicio, los usuarios finales fueron involucrados en pruebas y validaciones, facilitando la adopción de la nueva plataforma.
- 4. Optimización de procesos: Se identificaron oportunidades para mejorar la contabilidad financiera y analítica, eliminando redundancias y proporcionando una visión más clara y detallada de los indicadores clave.
- 5. Seguridad como prioridad: Dada la naturaleza del negocio de EPICOM, la seguridad fue un pilar fundamental en la implementación, garantizando que todos los procesos y accesos cumplieran con los más altos estándares de protección de datos.

## BENEFICIOS TANGIBLES PARA EPICOM

A pocos meses de la puesta en marcha de SAP S/4HANA Cloud PE, los beneficios de la transición ya son evidentes. Los usuarios han destacado varias ventajas clave que han mejorado su experiencia y eficiencia en el uso del sistema:

- Interfaz moderna e intuitiva: La nueva interfaz de usuario es más visual y fácil de manejar, reduciendo la curva de aprendizaje y mejorando la productividad.
- Accesibilidad desde dispositivos móviles: Ahora, los empleados pueden gestionar procesos críticos desde cualquier lugar, sin estar atados a un puesto fijo de trabajo.
- Mayor seguridad y cumplimiento normativo: El sistema incorpora mecanismos avanzados de protección, asegurando que la información de EPICOM permanezca segura en todo momento.
- Automatización y eficiencia operativa: Gracias a las capacidades avanzadas de la solución, muchos procesos han sido optimizados y automatizados, reduciendo la carga administrativa y mejorando la toma de decisiones.
- Flexibilidad y escalabilidad: EPICOM cuenta ahora con una plataforma que se adapta a sus necesidades futuras, permitiendo crecer sin las limitaciones de una infraestructura tradicional.

EPICOM ahora tiene el control sobre sus operaciones logísticas y financieras, permitiendo tener conciliados permanentemente los auxiliares con el libro mayor y realizar auditorías de manera más rápida y eficiente, verificando la exactitud y cumplimiento de sus registros financieros sin comprometer la calidad del trabajo.

**La participación de Minsait fue determinante en el éxito del proyecto. Como socio estratégico, no solo aportó su experiencia técnica en implementaciones de SAP, sino que también ayudó a EPICOM a definir una visión clara para su nueva plataforma**

## EL PAPEL DE MINSAIT EN LA TRANSFORMACIÓN

La participación de Minsait fue determinante en el éxito del proyecto. Como socio estratégico, no solo aportó su experiencia técnica en implementaciones de SAP, sino que también ayudó a EPICOM a definir una visión clara para su nueva plataforma.

Desde la fase de diseño hasta la puesta en marcha, Minsait trabajó codo a codo con el equipo de EPICOM, asegurando que cada decisión estuviera alineada con los objetivos estratégicos de la empresa. Gracias a este enfoque colaborativo, la transición a la nueva solución en la nube se realizó sin sobresaltos y en tiempo récord.

## UN CASO DE ÉXITO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La implementación de SAP S/4HANA Cloud PE en EPICOM es un ejemplo de cómo la digitalización puede impulsar la eficiencia y la seguridad en una empresa. Con una infraestructura moderna, accesible y segura, EPICOM está mejor preparada que nunca para afrontar los retos del futuro y seguir liderando en su sector.

Para empresas que buscan una transición ágil a un ERP en la nube, la experiencia de EPICOM con Minsait es una referencia clara de cómo una estrategia bien ejecutada puede transformar la gestión empresarial y mejorar la competitividad.

En un contexto donde la tecnología evoluciona rápidamente, contar con sistemas flexibles y seguros ya no es una opción, sino una necesidad. EPICOM ha dado un paso firme en esta dirección, asegurando que su negocio se mantenga a la vanguardia de la innovación. ■



# EPICOM

INNOVAMOS PARA PROTEGER TU FUTURO

## Fabricante Global de Automóviles optimiza la gestión de impresión crítica durante su migración a RISE with SAP

### DESAFIOS

La empresa necesitaba una solución que funcionara perfectamente con todas las futuras soluciones SAP, como SAP Business Technology Platform (BTP) y SAP S/4HANA y estuviera certificada por SAP.

La impresión desde aplicaciones back end en nube plantea dificultades que impactan en costes operacionales y en servicio a procesos de negocio críticos: trazabilidad ¿se ha impreso el output?, resiliencia, reimpressiones, redireccionamientos, monitorización, consumos de nube... y aún más en entornos híbridos o fuera de la red (almacenes externos por ejemplo, franquicias o agentes comerciales)

Además de la necesidad de garantizar la entrega de documentos críticos en el proceso de fabricación, la empresa necesitaba una solución que se implementara rápidamente, estos fueron algunos de los condicionantes:

- ▶ No cambiar impresoras, utilizar las existentes
- ▶ No tener que definir impresoras en SAP
- ▶ Garantizar la impresión durante la migración soportando tanto la impresión on premise como la impresión cloud
- ▶ No tener limitación en el número de dispositivos de impresión
- ▶ Eliminar servidores CUPS y Windows
- ▶ Eliminar las colas de impresión de puesto
- ▶ Garantizar el orden de los trabajos de impresión
- ▶ Permitir impresión pull (liberación después de autenticación en la impresora).

### LA SOLUCIÓN:

El arquitecto SAP de la multinacional revisó los requerimientos ante la inminente migración a RISE with SAP, dictaminando que LRS era la única solución capaz de cumplirlos tanto en fondo como en tiempo.

### IMPLEMENTACIÓN Y BENEFICIOS:

- ▶ Permitted al fabricante cumplir con los requerimientos técnicos de implementar una solución certificada para SAP S/4HANA Cloud, Private Edition, y para entornos SAP BTP, asegurando la compatibilidad
- ▶ Separó la gestión de la entrega de documentos de la gestión de las impresoras, permitiendo a los equipos de SAP y red operar independientemente, mejorando la eficiencia y el mantenimiento posterior del sistema (altas, bajas, definiciones de dispositivos, cambios, redireccionamientos...)
- ▶ Al separar este aspecto también de la aplicación SAP se aceleró el proceso de migración que no vio afectada su puesta en marcha

## La empresa necesitaba una solución que funcionara perfectamente con todas las futuras soluciones SAP, como SAP Business Technology Platform (BTP) y SAP S/4HANA y estuviera certificada por SAP

por causa de la impresión. La solución EOS Replicate simplificó la migración al permitir una transferencia fácil de dispositivos de impresión sin cargar al equipo SAP con estas tareas.

- ▶ Permitted al proveedor de servicios de impresión gestionados proporcionar una solución completa, cubriendo tanto la gestión de la entrega de documentos como la gestión de las impresoras físicas en un único acuerdo.

### SEGURIDAD Y EFICIENCIA:

La solución de LRS mejoró la seguridad al eliminar los servidores de impresión Windows® y adherirse a estrictas políticas de seguridad. Ahora, el output SAP también sería auditado y rastreado, añadiendo otro nivel de seguridad.

LRS también añadió funciones de codificación para abordar cuestiones de seguridad relacionadas con la protección de contraseñas.

### CONCLUSIÓN

La solución de gestión de output de LRS aseguró soporte a largo plazo, mayor seguridad y reducción de costes, permitiendo una migración perfecta a RISE with SAP.

La tecnología de LRS proporcionó al fabricante una solución escalable y a prueba de futuro, superando los retos de la migración y mejorando la eficiencia operativa.

### Contacto para información

Eva María Suárez  
EMEA Iberia Regional Manager  
LEVI, RAY, AND SHOUP, INC®  
Directo: 91 758 1340  
EvaMaria.SuarezCubillo@lrs.com



## Gutis apuesta por Sothis para liderar su transformación digital con S/4HANA

La farmacéutica mejora la trazabilidad, la eficiencia operativa y el cumplimiento normativo gracias a SothisS4/FARMA, la solución vertical de Sothis diseñada para el sector farma.

**G**utis, empresa líder en el sector farmacéutico, ha confiado en Sothis para llevar a cabo un ambicioso proyecto de transformación digital basado en la implantación de SAP S/4HANA. Este paso estratégico no solo refuerza la posición competitiva de Gutis en un mercado altamente regulado, sino que también habilita procesos más ágiles y una innovación sostenible en toda la organización.

Con el respaldo de SothisS4/FARMA, la solución vertical desarrollada por Sothis y certificada por SAP, Gutis ha logrado integrar todas las áreas clave de su negocio, desde la investigación y el desarrollo (I+D) hasta la distribución final, garantizando al mismo tiempo un cumplimiento normativo riguroso según los estándares GxP. Este enfoque integral ha sido determinante para optimizar la trazabilidad, reducir los costos de desarrollo y mejorar la coordinación entre equipos.

Ver solución en SAP-Qualified Partner-Packaged Solutions



"La implantación del sistema S/4HANA, y en particular del módulo PPM, nos ha permitido reducir los costos de desarrollo en I+D y optimizar los tiempos de entrega," destaca Grevin Mora, Gerente del Centro de Competencia de Gutis. Este módulo de gestión de proyectos no solo ha impulsado la innovación, sino que también ha facilitado una asignación más eficiente de los recursos y un control exhaustivo de los proyectos estratégicos.

Además, Sothis ha desplegado módulos clave como SAP Controlling (CO) y SAP Sales and Distribution (SD), que han mejorado significativamente el control de costos y la gestión logística. Estas implementaciones han permitido a Gutis reforzar la competitividad en un entorno global complejo, cumpliendo con los estrictos requisitos de la industria farmacéutica y garantizando la calidad en cada etapa de la cadena de suministro.

### SOTHIS, ESPECIALISTA EN EL SECTOR FARMA

La experiencia de Sothis en el sector farmacéutico, junto con su solución SothisS4/FARMA, ha sido clave en el éxito de este proyecto. Con una metodología propia que combina principios ágiles y estándares como GAMP5, Sothis asegura una transformación digital adaptada a las necesidades particulares de la industria farma, proporcionando herramientas flexibles y escalables para responder a los desafíos del mercado global.

Este caso de éxito reafirma el compromiso de Sothis con las empresas farmacéuticas que buscan dar un paso adelante en su digitalización, cumpliendo con los más altos estándares de calidad, trazabilidad y sostenibilidad. ■

¿Quieres saber más sobre este caso de éxito?

Visita nuestra página y descubre cómo Sothis impulsa la innovación en el sector farmacéutico:



**Este caso de éxito reafirma el compromiso de Sothis con las empresas farmacéuticas que buscan dar un paso adelante en su digitalización, cumpliendo con los más altos estándares de calidad, trazabilidad y sostenibilidad**



¡Escanea el código QR para ponerte en contacto con nuestro equipo de profesionales!



CARLOS DEL PINO DIRECTOR GROW WITH SAP

## Altim Spirits Cloud: Cumplimiento, Trazabilidad y Eficiencia en una Solución Integral para el sector de las bebidas alcohólicas

En el sector de las bebidas la regulación, la trazabilidad y la eficiencia operativa son esenciales. Desde Altim, Gold Partner de SAP, presentamos Altim Spirits Cloud, una solución destinada específicamente a productores y distribuidores de bebidas alcohólicas basada en SAP S/4HANA Public Cloud.

En el sector de las bebidas la regulación, la trazabilidad y la eficiencia operativa son esenciales. Desde Altim, Gold Partner de SAP, presentamos Altim Spirits Cloud, una solución destinada específicamente a productores y distribuidores de bebidas alcohólicas basada en SAP S/4HANA Public Cloud.



Esta solución permite a las empresas asegurar el cumplimiento normativo, optimizar sus operaciones y garantizar un control total sobre la cadena de suministro.

Altim Spirits Cloud no solo simplifica la operativa diaria, sino que también impulsa la competitividad en un mercado global gracias a sus funcionalidades avanzadas.

La automatización de normativas, la gestión de SILICIE y EMCS así como un seguimiento en tiempo real de cada movimiento de producto son algunos de los aspectos que cubren esta solución.

### ¿QUÉ OFRECE LA SOLUCIÓN ALTIM SPIRITS CLOUD?

Altim Spirits Cloud es una solución especializada para empresas del sector de bebidas, especialmente espirituosas, basada en SAP S/4HANA Public Cloud.

Gracias a nuestra amplia experiencia y profundo conocimiento del sector, combinados con una plataforma tecnológica de vanguardia, podemos garantizar mejores prácticas e impulsar la innovación.

### ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTA HOY EL SECTOR?

La automatización y digitalización de la producción y la cadena de suministro son aspectos clave para mejorar la eficiencia y competitividad.

También, la sostenibilidad y el cumplimiento normativo. Desde la gestión de materiales reciclables en una economía circular hasta el control riguroso de etiquetas fiscales, garantizar la fiabilidad de la información es esencial.

Por último, la ciberseguridad es fundamental para proteger la continuidad del negocio ante riesgos digitales en aumento.

### ¿CÓMO SE DIFERENCIA ALTIM SPIRITS CLOUD DE OTRAS SOLUCIONES ERP DISPONIBLES EN EL MERCADO?

Altim Spirits Cloud se diferencia de otras soluciones porque combina un profundo conocimiento del sector de bebidas espirituosas con la tecnología más avanzada de SAP S/4HANA Cloud Public Edition. Es una

solución diseñada específicamente para el sector, integrando mejores prácticas que impulsan la innovación, la eficiencia y el crecimiento global de las empresas.

A diferencia de otras soluciones, Altim Spirits Cloud ofrece una plataforma 100% en la nube. Este hecho garantiza la agilidad, escalabilidad y reducción de costes operativos, sin que las empresas tengan que preocuparse por infraestructura o ciberseguridad.

Además, la solución incorpora de forma nativa inteligencia artificial y analítica avanzada, permitiendo una toma de decisiones más inteligente y basada en datos en tiempo real.

En definitiva, se trata de una solución integral que impulsa a nuestros clientes hacia una ventaja competitiva tangible en el mercado.

### ¿QUÉ ASPECTOS CUBRE ALTIM SPIRITS CLOUD?

En primer lugar, garantiza la trazabilidad a lo largo de toda la cadena de suministro, aspecto esencial para un control integral en tiempo real.

Por otro lado, contar con herramientas analíticas avanzadas permite una visión clara de los costes de aprovisionamiento y producción, algo imprescindible en un mercado altamente competitivo.

Sin embargo, si tuviera que destacar un aspecto por encima del resto, sería la capacidad de esta solución para cubrir los requerimientos normativos de SILICIE en España. En colaboración con SAP, identificamos la necesidad de habilitar una funcionalidad avanzada de Excise Duty, lo que nos llevó a realizar una inversión estratégica desde 2024. Como resultado, hemos desarrollado en SAP Business Technology Platform (BTP) un conjunto de aplicaciones, cuadros de mando e integraciones específicas con la Agencia Tributaria.

### ¿QUÉ CONSEJO LES DARÍA A LAS EMPRESAS DEL SECTOR QUE AÚN NO HAN DADO EL PASO HACIA LA DIGITALIZACIÓN?

El mundo avanza hacia una digitalización imparable, y las empresas del sector de bebidas que aún no han dado el paso, corren el riesgo de quedarse atrás en términos de eficiencia, competitividad y cumplimiento normativo.

Mi principal consejo es que vean la digitalización no como un gasto, sino como una inversión estratégica para garantizar su crecimiento y sostenibilidad en el mercado. ■

CONTACTO:  
cdelpino@altim.es



AUSAPE

altim.es

altim®

Partner Kick Off Meeting (PKOM) de SAP España.

Altim, galardonada con el premio **Demand generation Excellence 2024** en los Partner Excellence Awards de SAP.

Y finalista a **Mayor número de nuevos clientes en SAP S/4HANA Cloud Public Edition.**



Este reconocimiento muestra la experiencia y éxitos de Altim, ayudando a sus clientes a mejorar sus ratios de negocio, a través de la tecnología SAP.

SAP® Qualified  
Partner-Packaged Solution



GABRIEL LAPUERTA, SOTHIS

# SAP CX y la Revolución de la Cadena de Valor Comercial



**GABRIEL, BIENVENIDO A AUSAPE. EN EL ENTORNO EMPRESARIAL ACTUAL, LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE ES FUNDAMENTAL. ¿CÓMO ESTÁ AYUDANDO SOTHIS A LAS EMPRESAS A TRANSFORMAR SU CADENA DE VALOR COMERCIAL Y A OFRECER EXPERIENCIAS EXCEPCIONALES CON LAS SOLUCIONES SAP CX?**

Hola, un placer estar con vosotros. En Sothis, entendemos que el éxito de una empresa depende de la capacidad de crear relaciones duraderas con sus clientes. SAP CX nos proporciona las herramientas necesarias para optimizar cada interacción, desde la primera toma de contacto hasta el soporte postventa. Ayudamos a las empresas a conectar con sus clientes de una manera más relevante y a ofrecerles experiencias personalizadas que impulsen la fidelidad y el crecimiento.

**UNO DE LOS DESAFÍOS QUE ENFRENTAN MUCHAS EMPRESAS ES LA INTEGRACIÓN DE DIFERENTES SISTEMAS. ¿CÓMO SAP CX, ESPECIALMENTE CON SU CONEXIÓN NATIVA A SAP ERP, AYUDA A SUPERAR ESTE OBSTÁCULO Y A OPTIMIZAR LOS PROCESOS DE NEGOCIO?**

La conexión nativa con SAP ERP es un diferenciador clave. Muchas empresas luchan con sistemas fragmentados que dificultan la obtención de una visión completa del cliente. SAP CX elimina estas barreras al integrar los datos de ventas, marketing, servicio al cliente y operaciones en una sola plataforma. Esto permite a las empresas tomar decisiones más informadas, automatizar procesos y ofrecer experiencias más personalizadas. Como destaca un reciente estudio de ESG (Enterprise Strategy Group), las empresas con un backend SAP ERP obtienen un mayor ROI al utilizar SAP CX debido a esta integración.

**¿PODRÍA COMPARTIR UN EJEMPLO CONCRETO DE CÓMO SOTHIS HA AYUDADO A ALGUNA COMPAÑÍA A TRANSFORMAR SU CADENA DE VALOR COMERCIAL CON SAP CX?**

Claro. Trabajamos con una empresa del sector de la distribución. Implementamos SAP CPQ integrado con su eCommerce y CRM, se trataba de una apuesta de por mejorar la experiencia del usuario y la selección de productos por catálogo.

Antes, su proceso de cotización era casi manual y por tanto lento, en un ámbito donde la selección de proveedor era casi inmediata, lo que generaba retrasos y frustración. Con SAP CPQ, ahora pueden crear, en cualquier lugar desde una tablet, cotizaciones personalizadas en cuestión de minutos, con información precisa sobre precios y disponibilidad. Esto ha mejorado la experiencia del cliente, ha aumentado la eficiencia del equipo de ventas y ha impulsado el crecimiento de sus ingresos. Pudimos mejorar la experiencia de usuario permitiendo la selección de producto por catálogo.

**EN EL CONTEXTO DEL CLIENTE HIPERCONECTADO EL AUTOSERVICIO ES CADA VEZ MÁS IMPORTANTE. ¿CÓMO SAP CX FACILITA EL AUTOSERVICIO EN ENTORNOS B2B Y PERMITE A LAS EMPRESAS EMPODERAR A SUS CLIENTES?**

SAP CX ofrece una variedad de herramientas para el autoservicio, como portales de cliente personalizados, bases de conocimiento y chatbots. Estas herramientas permiten a los clientes encontrar respuestas a sus preguntas, resolver problemas y realizar transacciones de forma autónoma, liberando a los equipos de soporte para tareas más complejas. Implementamos un portal de autoservicio con SAP CX para una empresa del sector manufacturero y redujo las llamadas a su centro de atención al cliente en un 40%.

**¿QUÉ CONSEJO LE DARÍA A UNA EMPRESA QUE ESTÁ CONSIDERANDO IMPLEMENTAR SAP CX?**

Es fundamental tener una visión clara de los objetivos del negocio y cómo SAP CX puede ayudar a alcanzarlos. También es importante involucrar a todas las partes interesadas, desde ventas y marketing hasta servicio al cliente y TI. En un ámbito B2B el proceso comercial y la atención al cliente se realizan cada vez más de manera híbrida, combinando interacciones digitales- muchas de ellas que se nutre desde el back office- con interacciones personales, por lo que es muy importante que los gerentes de venta estén ante cada circunstancia informados de las interacciones digitales que el cliente realiza con nosotros, ya que de ellas surgirán las futuras interacciones personales, elegir un socio de implementación, que comprenda la idiosincrasia del ámbito B2B es fundamental para el éxito del proyecto

**¿CÓMO SE DIFERENCIA SOTHIS COMO SOCIO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE SAP CX?**

En Sothis, no solo implementamos software, sino que también ayudamos a las empresas a transformar sus procesos y a adoptar una cultura centrada en el cliente. Aportamos nuestra experiencia multisectorial y nuestro conocimiento profundo de SAP CX para ofrecer soluciones personalizadas que generen valor real. Además, nuestra certificación como Training Partner de SAP España nos permite ofrecer formación de alta calidad a nuestros clientes.

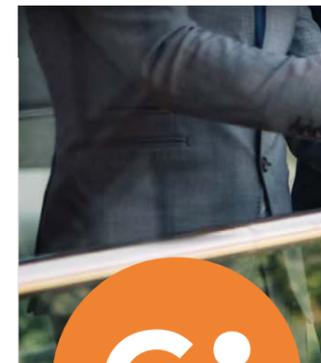
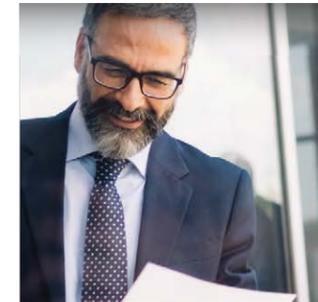
**GABRIEL, MUCHAS GRACIAS POR COMPARTIR SU EXPERIENCIA CON NOSOTROS.**

El placer ha sido mío. ¡Gracias a vosotros! ■

AUSAPE

# CONVISTA:

Quality through dedication



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



## TECNOLOGÍA

Con más de 25 años de experiencia en consultoría de negocio e IT, trabajamos con los principales partners tecnológicos como SAP, Kyriba y Google, entre otros, para impulsar la evolución de tu empresa. Nuestra experiencia en múltiples sectores nos permite adaptar cada solución a tus necesidades, implementando las estrategias más adecuadas para optimizar tu operativa y prepararte para el futuro.



## EQUIPO

Desde nuestras oficinas en Madrid y Barcelona, ofrecemos a nuestros clientes un servicio de calidad, cercano y respaldado por una red de más de 1.200 profesionales en 13 países. Nuestra combinación de conocimiento local y visión global garantiza un soporte integral de primer nivel con un alcance internacional.



## PROCESOS

Transformamos y optimizamos tus procesos de negocio e IT con un enfoque basado en datos, inteligencia artificial y nuestra experiencia en múltiples industrias. Desde Analytics, Tesorería y Finanzas hasta Basis, Platforms & Technology y migraciones a S/4HANA, te ayudamos a convertir la tecnología en un impacto real para tu negocio.

**Platforms & Technology**  
**S/4HANA**  
**Innovation**  
**Treasury**  
**Tailored Solutions**  
**Analytics & Planning**

**Finance**  
**Innovation**  
**Treasury**  
**Business Analytics**  
**Finance**

**S/4HANA**  
**Innovation**  
**Treasury**  
**Business Analytics**  
**Finance**

# #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](https://sothis.tech)!



# Redefiniendo la remediación de autorizaciones en SAP: El enfoque automatizado de FAR de APLIRH

En la mayoría de las empresas, los proyectos de remediación y segregación de funciones (SoD) son complejos, requieren mucho tiempo y generan incertidumbre debido a la necesidad de pruebas exhaustivas y a la falta de definición interna. Sin embargo, en APLIRH hemos desarrollado una nueva funcionalidad dentro de nuestra herramienta SFS (Segregation Function System), llamada FAR (Fast Automatic Remediation), que está transformando este panorama. FAR automatiza y simplifica el proceso, aprovechando los roles existentes y operativos de la organización, eliminando la necesidad de extensas pruebas y garantizando un modelo de autorizaciones optimizado desde el primer momento.

## ¿QUIÉN ES APLIRH?

Es una consultora experta en la implementación y mantenimiento de autorizaciones en SAP, con una trayectoria consolidada en el desarrollo de soluciones propias para la gestión de accesos y usuarios. Nuestra suite de herramientas está diseñada para simplificar y mejorar los modelos de autorización, siempre con un enfoque en el cumplimiento de criterios de segregación de funciones (SoD) y el principio de mínimo privilegio, ayudando a nuestros clientes a maximizar la seguridad y la eficiencia.

## ¿CÓMO FUNCIONA SFS - FAR?

La clave de FAR radica en su enfoque innovador para la construcción de roles. En lugar de empezar desde cero, FAR analiza los roles existentes en la organización, que ya están operativos y probados, y utiliza esa base para agrupar autorizaciones según el puesto de trabajo.

## BENEFICIOS CLAVE DE SFS - FAR

- **Aprovechamiento de los roles operativos existentes:** Al construir los nuevos roles a partir de los permisos que ya están activos y funcionando en la organización, se elimina la necesidad de realizar pruebas extensas de validación. Esto representa un ahorro significativo de tiempo y recursos, no se interrumpe la operativa ni se requiere una fase adicional de pruebas.
- **Mínimo privilegio y optimización de autorizaciones:** Al analizar el uso real de los usuarios como parte del proceso de construcción del nuevo rol, FAR elimina automáticamente las transacciones asignadas, pero no utilizadas. Esto ayuda a garantizar que los usuarios solo tengan acceso a las funciones operativas necesarias para su puesto, respetando el principio de mínimo privilegio.
- **Estandarización y simplificación:** La creación de roles por puesto de trabajo proporciona una estructura clara y uniforme que facilita la comprensión y gestión del modelo de autorizaciones. Esto permite a las organizaciones adoptar prácticas estandarizadas y eliminar la complejidad derivada de la acumulación de permisos por movilidad interna.

La funcionalidad **SFS - FAR** representa un cambio disruptivo en la manera de abordar proyectos de remediación y segregación de funciones. Su enfoque automatizado, basado en los roles operativos existentes y el uso real de los usuarios, permite a las organizaciones simplificar sus modelos de autorizaciones, reducir los tiempos de implementación y garantizar el cumplimiento del principio de **mínimo privilegio**.

En APLIRH, estamos comprometidos en ofrecer **soluciones innovadoras** que optimicen los procesos de nuestros clientes, garanticen el cumplimiento normativo y mejoren la eficiencia operativa, adaptando siempre nuestra oferta a las necesidades individuales de cada cliente. **SFS - FAR** es el resultado de este compromiso, proporcionando una herramienta que responde a las necesidades actuales del mercado y ayuda a las organizaciones a mantenerse seguras y competitivas. ■



# La importancia de la seguridad en SAP y sus soluciones clave

En un mundo donde la transformación digital es un factor clave para la competitividad empresarial, la seguridad de los sistemas informáticos se ha convertido en una prioridad estratégica. Proteger la integridad de los datos y garantizar la continuidad operativa es fundamental para minimizar riesgos y vulnerabilidades que puedan afectar el rendimiento del negocio.



Una de ellas es **SAP Identity Authentication Service (IAS)** y **SAP Identity Provisioning Service (IPS)**. SAP IAS proporciona autenticación segura mediante el uso de inicio de sesión único (SSO) y autenticación multifactor (MFA), mientras que SAP IPS facilita el aprovisionamiento automático y centralizado de usuarios en distintas aplicaciones SAP, asegurando un acceso controlado y eficiente.

Otra solución clave es **SAP Enterprise Threat Detection (ETD)**, una herramienta SIEM (Security Information and Event Management) que utiliza inteligencia en tiempo real para detectar amenazas tanto internas como externas. Facilita el cumplimiento de normativas de auditoría y protección de datos mediante el análisis de logs y la detección de patrones de amenazas sin necesidad de programación. Su función log learner permite reconocer patrones desconocidos y generar alertas automáticamente, proporcionando auditoría de seguridad en tiempo real para todos los entornos SAP de la empresa.

**SAP Governance, Risk, and Compliance (GRC)** es otra solución fundamental para la gestión del riesgo, la gobernanza y el cumplimiento normativo en entornos SAP. Permite la automatización de auditorías, la evaluación de riesgos y garantiza el cumplimiento de regulaciones locales e internacionales. Además, proporciona visibilidad y control sobre las actividades dentro del sistema, reduciendo los riesgos operacionales y financieros.

Por último, **SAP Security Patch Day** proporciona actualizaciones de seguridad periódicas que permiten mitigar vulnerabilidades antes de que puedan ser explotadas, garantizando así un entorno SAP seguro y actualizado.

## CERTIFICACIÓN SAP SECURITY OPERATIONS: UN SELLO DE CONFIANZA PARA NUESTROS CLIENTES

La obtención de la certificación SAP Certified in **SAP Security Operations** por parte de T4S representa un hito importante en nuestro compromiso con la seguridad y la protección de los datos y sistemas SAP de nuestros clientes. En un entorno donde las amenazas cibernéticas evolucionan constantemente, esta certificación avala nuestras capacidades para implementar las mejores prácticas y tecnologías de seguridad.

Además, refuerza nuestra posición en el mercado al consolidarnos como un socio estratégico de confianza. Ser la primera empresa de consultoría SAP en España en obtener esta certificación demuestra la experiencia y el alto nivel de especialización que T4S posee en el ámbito de la seguridad, respaldado por SAP.

En un mundo empresarial cada vez más complejo, invertir en soluciones de seguridad SAP no solo protege los datos y la infraestructura tecnológica, sino que también garantiza la continuidad operativa y refuerza la confianza de los clientes. La seguridad en SAP no es solo una necesidad, sino una inversión estratégica para el futuro. ■

**S**AP ofrece un conjunto de soluciones avanzadas diseñadas para reforzar la protección de la información crítica dentro de sus sistemas. En este artículo, exploraremos la importancia de la seguridad en SAP, las herramientas y productos disponibles para garantizarla, y el valor que representa para T4S haber obtenido la certificación SAP Certified in SAP Security Operations, un reconocimiento que valida su compromiso con los más altos estándares de seguridad.

## LA SEGURIDAD EN SAP: UN PILAR FUNDAMENTAL

Los sistemas SAP gestionan información altamente sensible, desde datos financieros hasta información protegida por normativas como el **GDPR**. Un fallo en la seguridad puede derivar en la exposición de datos confidenciales, sanciones por incumplimiento normativo y serios impactos operativos y reputacionales. Las amenazas, tanto internas como externas, representan un riesgo constante para las empresas que operan con SAP, lo que hace imprescindible la implementación de medidas de seguridad sólidas y eficaces.

Para mitigar estos riesgos, SAP ofrece diversas soluciones diseñadas para reforzar la seguridad dentro de sus sistemas.

# Desmitificando el Upgrade a SAP S/4HANA Cloud Public Edition: La Evolución Inteligente para TODAS las empresas con SAP

En el mundo SAP, los upgrades de versión han sido una conversación recurrente en los últimos años. Sin embargo, el salto a S4HPC sigue envuelto en mitos y dudas que queremos aclarar. La creencia de que esta versión está limitada en funcionalidad y que solo es adecuada para empresas medianas no podría estar más alejada de la realidad.



## UN CAMBIO DE PARADIGMA: MÁS QUE UNA SIMPLE MIGRACIÓN TÉCNICA

Es cierto que muchas empresas han optado por SAP S/4HANA Cloud Private Edition para sus upgrades, considerando que es una transición más natural desde sus sistemas On-Premise. Pero ¿realmente es la mejor opción? En lugar de perpetuar personalizaciones costosas y procesos heredados, proponemos un **enfoque Greenfield** que no solo migre el sistema, sino que lo reinvente para aprovechar al máximo las mejores prácticas de SAP.

**Migrar a SAP S/4HANA Cloud Public Edition** significa abrazar la reingeniería de procesos con una base estandarizada, altamente escalable y optimizada para el futuro. Y si la estandarización completa genera resistencia, existe una solución viable: un upgrade por fases.

## UN ENFOQUE MIXTO: GREENFIELD Y MIGRACIÓN TÉCNICA

Entendemos las preocupaciones de las empresas que han personalizado su ERP durante años. Por ello, proponemos un modelo híbrido donde:

- ▶ Los procesos estandarizables se implementan con un enfoque Greenfield, beneficiándose de un ERP más flexible y optimizado.
- ▶ Los procesos altamente personalizados pueden migrarse con una transición técnica, asegurando continuidad y reduciendo el impacto en la gestión del cambio.

Este enfoque nos permite construir una base estandarizada en S4PC, sobre la cual, con el tiempo, el resto de los procesos podrán evolucionar hacia la estandarización sin generar disrupciones innecesarias en el negocio.

## BENEFICIOS CLAVE DE SAP S/4HANA CLOUD, PUBLIC EDITION

Estandarización para mayor escalabilidad: Facilita la integración con tecnologías emergentes y reduce la complejidad de los sistemas heredados.

- ▶ **Automatización con IA, ML y RPA:** La estructura cloud permite la aplicación eficiente de inteligencia artificial y machine learning para optimizar procesos.
- ▶ **Actualizaciones automáticas:** Reducción de costos de mantenimiento y mejora continua con acceso inmediato a las innovaciones de SAP.
- ▶ **Menor costo y tiempo de implementación:** Un modelo más ágil y económico en comparación con los proyectos tradicionales de upgrade.
- ▶ **Adaptabilidad a nuevas tecnologías:** Integración rápida con las soluciones más avanzadas del mercado sin necesidad de grandes proyectos de reconfiguración.
- ▶ **SAP S/4HANA Cloud Public Edition es el futuro:** No olvidemos que esta es la única versión de SAP que nació en la nube, mientras que la versión Private Edition es simplemente una adaptación del modelo On-Premise. Con el tiempo, SAP evolucionará su estrategia, convirtiendo Public Edition en el estándar definitivo Cloud.

El futuro de la gestión empresarial está en la nube, y **S4HPC** es la solución idónea para empresas que buscan modernizarse de manera eficiente y sostenible. ¿Está tu empresa lista para dar el paso? Desde **ASER**, la única consultora española 100% especializada en S4HPC, estamos preparados para acompañarte en este viaje.

¡Permítenos realizar un estudio detallado del impacto y beneficios de esta transición en tu organización! ■



# CONSULTORÍA SAP QUE ESCUCHA. TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMA.

- ✓ **Cercanía y confianza.** Somos una multinacional que está a tu lado. En ASER entendemos tu negocio, hablamos tu idioma y estamos donde tú estás. Porque cada proyecto para nosotros es único y personalizado.
- ✓ **Expertos en SAP S/4HANA Cloud Public Edition.** Hacemos que la transformación digital sea más que un concepto. Estandarización de procesos, automatización inteligente y evolución continua mediante de las herramientas tecnológicas más punteras del mercado.
- ✓ **Flexibles y conocedores de tu sector.** Somos lo suficientemente grandes para ofrecer solidez y lo suficientemente pequeños para adaptarnos a tus necesidades. Te aportamos experiencia, flexibilidad y conocimiento de negocio en todos vuestros procesos.

## NO SE TRATA SOLO DE MIGRAR. TE AYUDAMOS A AVANZAR.

¿Y si la estrategia que has escuchado hasta ahora no es la mejor para tu negocio? **Te ofrecemos una nueva perspectiva para que decidas con toda la información sobre la mesa.**

## SOLICITA TU BUSINESS CASE PARA TU FUTURO UPGRADE!

<https://www.aserit.com>

[kmircheva@aserit.com](mailto:kmircheva@aserit.com)

+34 610 293 519





# ¿Migrar a S/4HANA y alinear FI en un solo proyecto? ¿O en varios?

Como elegir la mejor estrategia para llevar nuestra organización al siguiente nivel con SAP S/4HANA

POR **MOISES ARREDONDO**  
cbs Manager

La transformación digital es un imperativo para las empresas que buscan mantenerse competitivas en un entorno de negocios en constante evolución. SAP S/4HANA se ha convertido en la plataforma de referencia para la modernización de los sistemas ERP, proporcionando mejoras significativas en rendimiento, eficiencia y toma de decisiones. Sin embargo, la migración a S/4HANA requiere una preparación exhaustiva, especialmente en lo que respecta a la conversión de datos financieros.

De aquí se advierte esta disyuntiva, ¿Cómo encarar un proyecto de tal envergadura? ¿La estrategia de negocio, el roadmap permite asumir un SDT (Transformación Selectiva de Datos) de complejidad alta? O es mejor distribuir los esfuerzos a lo largo del tiempo, alinear procesos internos antes de hacer la transición a S/4HANA?

cbs Transformation Consulting es un aliado estratégico en este proceso, ayudando a las empresas a realizar proyectos de conversión a New G/L y ONE Finance como un paso previo fundamental antes de la migración a S/4HANA. Este artículo explora las ventajas de estos proyectos y su impacto positivo en la transición hacia un entorno SAP moderno y optimizado.

## ¿QUE ES UN PROYECTO ONE FINANCE?

ONE Finance, nos permite integrar todos estos temas en un solo proyecto:

- ▶ Armonización de planes de cuentas
- ▶ Activación de New G/L
- ▶ Cambios en estructuras organizativas
- ▶ Implementación / Reestructuración centros de beneficio
- ▶ Habilitar reportes en tiempo real
- ▶ Transformación de sociedades de control
- ▶ Integración de bases de datos separadas
- ▶ Implementación de reportes a nivel de segmento
- ▶ Modificar valoración principal (Local GAAP a IRFS)
- ▶ Estandarización de COPA
- ▶ Actualizar / Armonizar contabilidad de activos fijos
- ▶ Armonización de Datos Maestros
- ▶ Transformación mínimamente invasiva a todos los datos históricos si es necesarios.

## ACTUALIZAR A NEW G/L?

Ante la pregunta: ¿Tengo que activar new G/L antes de S/4HANA o no? Para todos aquellos que están pensando en S/4HANA o tienen que pensar en ello: El cambio de Classic G/L a New G/L técnicamente puede tener lugar como parte de la conversión del sistema pero sólo en términos puramente técnicos. Las ventajas reales que ofrece -como la contabilidad en libros paralelos- no se incluyen automáticamente.

Sin embargo, tiene la opción de activar el document Split en el Customizing después de la conversión a S/4. Por lo tanto, si usted dice: «Quiero el document split, necesito balances por centro de beneficios», esto se puede activar retrospectivamente en S/4, pero sólo si New G/L estaba técnicamente activo de antemano. Y aquí se impone una larga lista de restricciones. Por lo tanto, surge la pregunta: ¿no debería darse este paso de antemano?

Lo mismo se aplica a la contabilidad de libros paralela. Una conversión estándar del sistema SAP no puede hacerlo. Se pueden añadir libros adicionales más adelante, pero si se convierte técnicamente al Nuevo libro mayor, de momento sólo se dispone de una solución de libro mayor único, con todas las contabilizaciones exactamente en este único libro mayor. Esto significa que sigue existiendo la clásica «solución de cuentas Mickey Mouse».

Sin embargo, en cbs tenemos la opción de realizar este cambio a posteriori en S/4HANA con soluciones “out-of-the-box”. Esto requiere una transformación adicional del sistema.

## ¿Cómo puede lograrse una transformación sin problemas? Opciones de proyectos

Hay varias formas de lograr una transición satisfactoria a ONE Finance: la elección depende de la situación de cada cliente y del momento.

### 1. CONVERSIÓN A NEW G/L Y ONE FINANCE ANTES DE IR A S/4HANA

Una de ellas es la introducción de new G/L, solución de contabilidad de libros paralela y armonización de los procesos en el sistema ECC existente. Esto implica dos pasos (proyectos) principales de conversión:

Conversión dentro de ECC y, posteriormente, migración del sistema a S/4HANA.

## cbs Transformation Consulting es un aliado estratégico en este proceso, ayudando a las empresas a realizar proyectos de conversión a New G/L y ONE Finance como un paso previo fundamental antes de la migración a S/4HANA

Por regla general, se permanece dentro de un sistema, aunque también es posible realizarlo entre sistemas.

Hoy se plantea la cuestión de si este enfoque sigue siendo óptimo. ¿Por qué? El mantenimiento de ECC por parte de SAP expira en 2025, con una prórroga hasta 2030 como muy tarde.

Sin embargo, esto también significa que, si sigue trabajando con ECC en la actualidad, tendrá que gestionar dos grandes proyectos en un breve periodo de tiempo, lo que puede plantear considerables retos relacionados con los recursos.

### 2. SDT A S/4 HANA Y ONE FINANCE EN UN MISMO PROYECTO

En los últimos años, con la introducción de S/4HANA, se ha favorecido a menudo la migración en un solo paso.

Esto implica la conversión a New G/L, solución de libros paralelos y armonización de datos directamente durante la migración de ECC a S/4HANA, todo en un solo paso.

Un punto clave aquí es que las estructuras de datos de ECC se transfieren a las estructuras de S/4HANA.

Hay que tener en cuenta que se trata de sistemas diferentes, por lo que el sistema original puede seguir existiendo con datos históricos.

Las fusiones de sistemas también son fácilmente posibles con este enfoque.

Muchos de nuestros proyectos de gran éxito se han realizado utilizando este enfoque de transformación.

Aquí apenas tenemos limitaciones, ya que utilizamos el enfoque de Transición Selectiva de Datos. También podemos proceder de forma selectiva e incluir sólo determinadas sociedades o periodos de tiempo en el nuevo sistema.

Un proyecto SDT de este tipo, ahorra pre o post proyectos, y puede suponer un ahorro un coste del 50%.

### 3. ONE FINANCE DESPUÉS DE MIGRAR A S/4 HANA

Para los clientes que todavía están en un Enhancement Package en ECC (de 0 a 5), o que ya han llevado a cabo una conversión técnica a S/4HANA sin convertir el contenido, hay otro enfoque. Primero se lleva a cabo una conversión puramente técnica a S/4HANA -si sigue siendo necesaria- sin utilizar directamente las nuevas funciones.

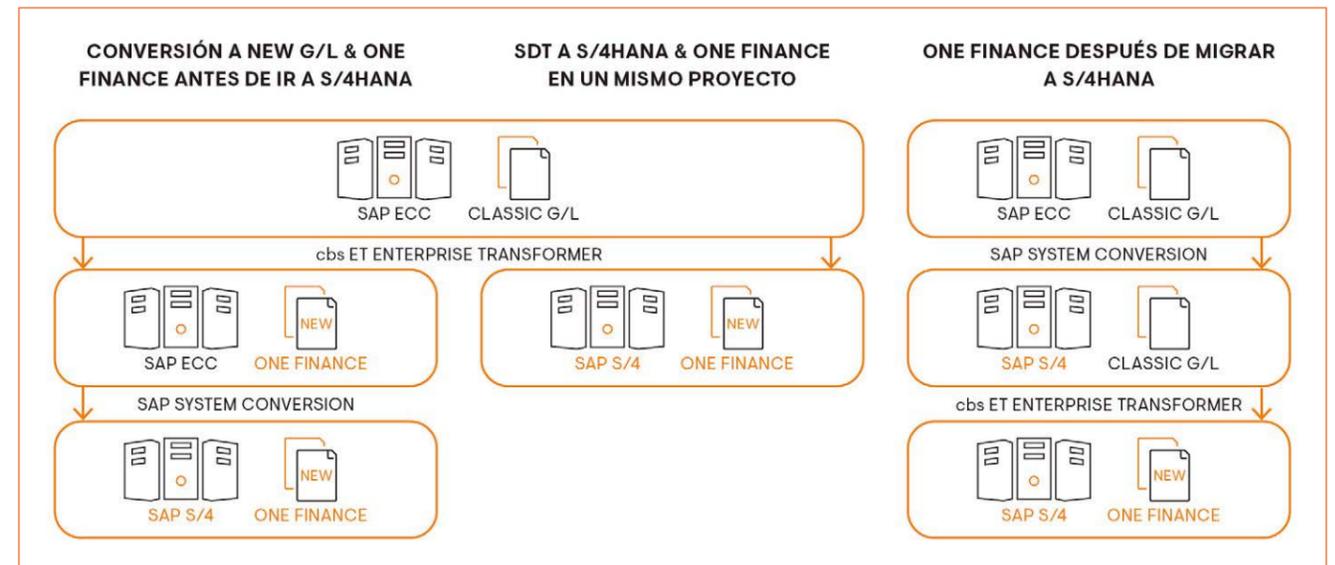
Esto significa que la Contabilidad Financiera permanece en el Classic G/L. El cambio de contenido real a ONE Finanzas sólo se realiza entonces directamente en S/4HANA después de la migración técnica.

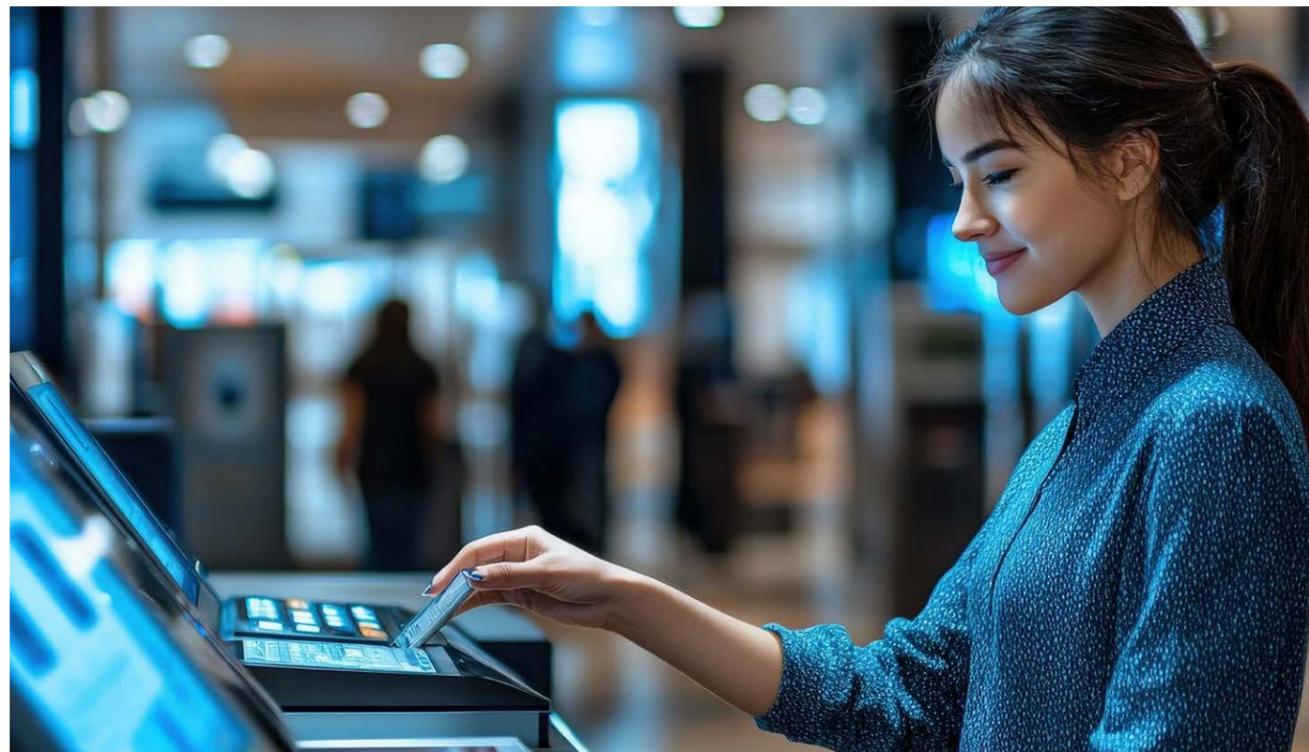
Recomendamos este enfoque, especialmente para los clientes que aún no están en S/4HANA y todavía tienen un enhancement package antiguo en ECC. En este caso, es más fácil ejecutar una sola conversión y luego concentrarse en convertir el contenido de los datos en un segundo proyecto.

Para los clientes que ya han realizado una conversión y posteriormente se han dado cuenta de que no están aprovechando las posibilidades de S/4HANA, la introducción posterior de ONE Finance en S/4HANA también es posible con este enfoque.

## CONCLUSIÓN

La conversión a SAP New GL y la implementación de ONE Finance son pasos fundamentales para garantizar una migración sin mayores contratiempos y exitosa a S/4HANA. La elección de la estrategia depende de las necesidades de la empresa y del momento en que se encuentran. En un entorno empresarial cada vez más digital y competitivo, la preparación adecuada marca la diferencia entre el éxito y el fracaso en la transición hacia un ERP de nueva generación. ■





## Novedades en el área de la conectividad bancaria S/4HANA y Multibank

Tradicionalmente, la gestión de la comunicación bancaria en SAP se implementaba a través de SAP Bank Communication Management, y siempre añadía la necesidad de establecer la propia conectividad bancaria a través de un tercero externo al ERP (service bureaus, conexión directa SWIFT Alliance Lite 2, H2H...). Con SAP Multibank Connectivity esta situación llegó a su fin.

POR PEDRO JUANES

Finance & Treasury Senior Consultant Convista

Ya disponible desde el año 2018, SAP MBC se integra en el propio ERP, como una pieza clave de conectividad entre SAP BCM y otros orígenes de pagos de nuestro ERP con las entidades bancarias. Esta integración nativa trae consigo muchos beneficios a la hora de establecer una trazabilidad y conciliación de operaciones, así como en automatismos a la hora de integrar ficheros bancarios en nuestro sistema.

Las principales funcionalidades y beneficios que nos aporta SAP MBC desde su lanzamiento son:

- ▶ **Visibilidad End to End:** Ofrece al tesorero una visibilidad del estado del pago desde el principio hasta el final del proceso. La trazabilidad integrada es la principal característica de la solución de SAP.
- ▶ **Automatización:** El proceso de intercambio de ficheros y mensajes es totalmente automático e integrado con SAP BCM y el resto de los módulos del ERP.
- ▶ **Plataforma global bancaria:** Se crea una gran "plaza" bancaria a la que se irán añadiendo nuevos bancos.
- ▶ **Soporte:** El soporte técnico lo proporciona SAP y por supuesto partners especializados en modelos de conectividad bancaria como CONVISTA.
- ▶ **Costes:** Reducción de costes respecto al resto de alternativas actuales.
- ▶ **Simplificación:** Se simplifica la arquitectura técnica, teniendo todo integrado en su sistema SAP.
- ▶ **Estandarización de formatos:** Adaptación e interpretación de distintos esquemas bancarios.

SAP MBC nos permite establecer conexión con las entidades bancarias de diferentes maneras, que deben ser estudiadas para cada banco y/o formatos que se quieran integrar, definiendo un mapa de conexiones.

- ▶ **SWIFT:** Conectividad establecida entre SAP MBC y SWIFT, facilitando la integración con los bancos y permitiendo acceder al catálogo de servicios SWIFT.
- ▶ **Direct Member:** Conectividad directa con ciertas entidades consideradas como miembros dentro de SAP MBC, lo cual agiliza el proceso de onboarding y puesta en producción.
- ▶ **H2H, EBICS:** Conectividad a través de canales directos H2H u otras redes bancarias.

A todas estas funcionalidades, SAP ha ido añadiendo nuevas, siguiendo las nuevas tendencias en servicios bancarios relacionados con el departamento de Tesorería de las grandes empresas, que ayudan a completar el módulo y establecen una línea clara de trabajo para el roadmap de la solución.

### INTEGRACIÓN SWIFT

La alianza de SAP MBC y SWIFT no ha parado de crecer desde que se anunció su acuerdo en 2018, siendo claramente la línea de trabajo más fuerte de SAP en cuanto a conectividad se refiere, lo cual permite a las compañías que optan por este modelo a acceder al catálogo de productos SWIFT de manera rápida.

**SWIFT Gpi** permite establecer una trazabilidad clara y concisa en las operativas transfronterizas, pudiendo conocer el estado de las remesas punto a punto, así como mayor visibilidad de los costes.

**SWIFTRef**, como parte de las ventajas de las últimas versiones del producto, se incluye la posibilidad de contratar la distribución del directorio bancario SwiftRef, con el que a través de una suscripción mensual se recibe e integra el fichero a través de SAP MBC con los datos de las diferentes entidades bancarias, códigos BIC y todo el resto de información necesaria para realizar operati-

## La alianza de SAP MBC y SWIFT no ha parado de crecer desde que se anunció su acuerdo en 2018, siendo claramente la línea de trabajo más fuerte de SAP en cuanto a conectividad se refiere

vas de pago y cobro. Con la integración de este fichero, nuestro directorio bancario en SAP estará siempre actualizado, y distribuido de manera automática a todos nuestros entornos SAP.

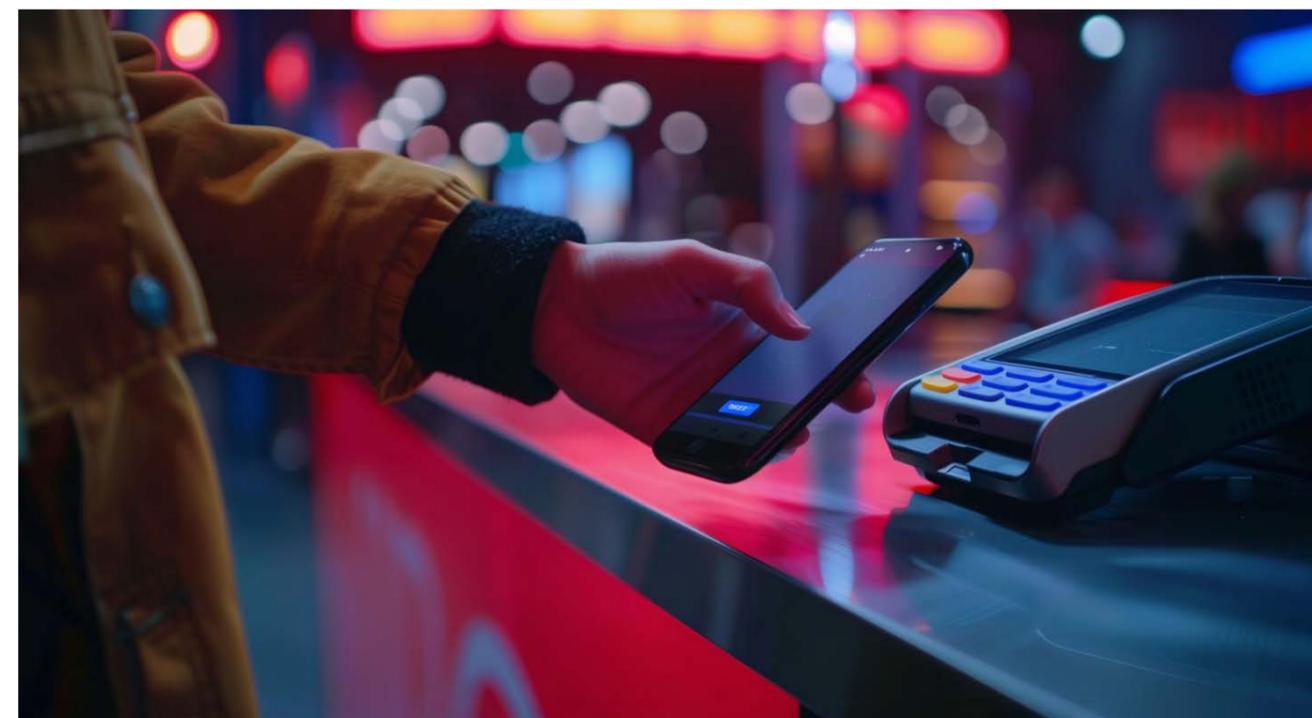
### INTEGRACIÓN INSTANTÁNEA DE SALDOS VÍA API

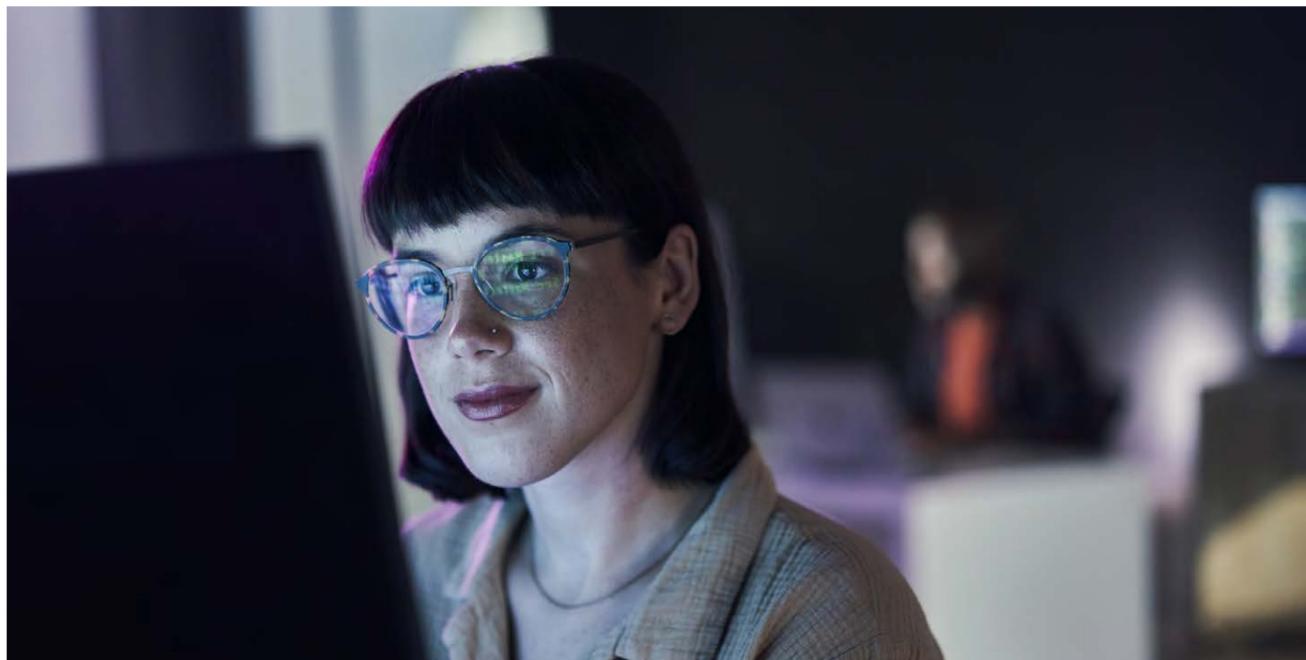
Una de las grandes novedades de SAP MBC es la integración con APIs, las cuales abren un gran abanico de posibilidades en cuanto a la conectividad con las entidades se refiere, y va a suponer una gran mejora en los próximos años.

Con la nueva aplicación Fiori SAP – Monitor Instant Balances, podremos integrar vía API los saldos actuales y bajo demanda de nuestras cuentas bancarias. Esto aporta una mejora sustancial al conocido extracto intradía, donde por lo general se reciben un número determinado de extractos diarios y no bajo demanda del departamento de Tesorería.

También se podría establecer una conexión vía API para el envío de transacciones de pago, directamente a las entidades bancarias.

SAP MBC ha dado un gran salto de calidad en las últimas versiones, tanto en flexibilidad y usabilidad, como en cuanto a los servicios que es capaz de integrar. Sin duda alguna la introducción de las APIs son un cambio muy relevante, y la continua mejora a través de servicios propios de SWIFT son garantía de éxito para las compañías. ■





## Migrando a SAP BTP: Estrategias para una integración sin fricciones

Hay cambios rápidos y sencillos que funcionan de forma instantánea. Otros, sin embargo, aunque sean imprescindibles y nos vayan a llevar a un lugar mejor, requieren más planificación, trabajo y esfuerzo para garantizar esa llegada a buen puerto. La transición a SAP Business Technology Platform (SAP BTP), el ERP que lo controla todo en SAP S/4HANA, es un ejemplo de esto.

POR **MARÍA ELENA FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ**  
Directora SAP Digital Services, NTT DATA

**S**iguiendo con la analogía portuaria, podemos imaginar que el negocio que se dispone a adoptar SAP BTP y aprovechar todas las ventajas del *clean core* está a la orilla de un río. Al otro lado, está el objetivo, la empresa más eficiente y sostenible que promete el nuevo sistema. ¿Cómo llegar ahí? Hay que construir un puente, pero nunca lo hemos hecho.

En esa construcción del camino que nos llevará hasta la implementación satisfactoria de SAP BTP nos encontraremos con multitud de obstáculos, algo absolutamente normal al iniciar un cambio de este calibre. En el diseño de la estrategia inicial deberemos estudiar bien el ERP para saber todo lo que nos puede ofrecer y qué enfoque se ajustará mejor a las necesidades del negocio. En el proceso de cambio en sí, tendremos que seguir tomando decisiones y ajustando los detalles que no funcionan. Y las cosas no acaban al llegar a la otra orilla: ahora toca acostumbrarse a vivir ahí, es decir, todos

los equipos tendrán que aprender nuevas rutinas y formas de hacer las cosas. Todo esto hay que hacerlo, además, sin que nuestra actividad habitual sufra consecuencias.

En algún momento, alguien se preguntará por qué no se contactó con un ingeniero para que ayude a construir el puente, por qué no se habló con un guía que nos enseñe la orilla de SAP BTP. Entre los consejos que suelen dar las empresas que ya han hecho el cambio y están felizmente instaladas en el *clean core* está el de no hacerlo solos: acompañarse de un *partner* que conozca el universo SAP y SAP BTP en concreto hará que todo sea más fácil y logre mejores resultados. NTT DATA es ese *partner*.

### LO QUE NTT DATA PUEDE HACER

NTT DATA cumple los requisitos que se le piden a cualquier empresa que se postule como el *partner* ideal para acompañar a un negocio en una tarea de esta magnitud: gracias a nuestra experiencia, conocemos en profundidad todos los recovecos y secretos del destino (no solo de SAP BTP, sino del universo SAP en su conjunto) y estamos acostumbrados a trabajar con empresas grandes en esta y otras transiciones. Es decir, no solo sabemos cuáles son los obstáculos específicos que se suelen encontrar y conocemos los flujos de trabajo

y dudas más habituales, sino que tenemos claro además que cada empresa es un mundo. ¿En qué se traduce todo esto? ¿Cómo ayudamos en la transición a SAP BTP?

En primer lugar, esa *expertise* en SAP BTP nos permite diseñar con mayor rapidez la estrategia de cambio (no se puede iniciar una transición así sin una estrategia previa). Esa hoja de ruta, resultado de un análisis en profundidad de la empresa y de seleccionar las piezas del puzzle SAP que más y mejor se ajustarán a ella, no solo aporta rapidez en la transición —muy importante para poder retomar la normalidad cuanto antes—, sino que también reduce el número de errores y evita pasos en falso.

Aquí entra también en juego ese conocimiento de las grandes empresas y de la especificidad de cada una. Para diseñar la estrategia tenemos en cuenta, por un lado, todo lo que significan esas grandes dimensiones (no es lo mismo cambiar el rumbo de una barquita que de un gran crucero). Por otro lado, a través de entrevistas y reuniones, analizamos la empresa en sí para que la solución sea personalizada. Si el cambio a SAP BTP pudiera hacerse a través de recetas genéricas, bastaría con ir llevando a cabo los distintos pasos, con seguir unas instrucciones. La necesidad de un *partner* parte también de esto: no hay dos negocios iguales. Es gracias a la colaboración con nuestros clientes, gracias a ese diálogo, que po-

demo responder juntos a preguntas como cuál es el mejor modo de desarrollar ese *clean core* o de integrar y gestionar los datos.

Por último, nos aseguramos de que no solo el cambio tecnológico sea fluido, sino también de acompañar y formar a la plantilla para que la curva de aprendizaje sea lo más corta y menos empinada posible. Una de las implicaciones de la transición es que, al abandonar rutinas ya muy conocidas, los primeros días todo se ralentiza un poco. En NTT DATA ayudamos a acelerar el aprendizaje para que las nuevas rutinas se asienten cuanto antes.

Se trata, en definitiva, de una colaboración entre dos partes con un único objetivo. Ni dejamos a la empresa sola ni lo hacemos nosotros sin consultar nada. Acompañamos, aconsejamos, diseñamos juntos una estrategia que luego implementamos y vamos ajustando sobre la marcha, resolvemos dudas, evitamos malgastar recursos o acabar con un SAP BTP que, en realidad, solo complica las cosas o con un equipo cansado y descontento con el nuevo ERP.

Construir juntos ese puente es lo que hace que las promesas de SAP BTP y el *clean core* (un núcleo limpio, sin ruido, que sigue directrices estandarizadas) se cumplan. Al otro lado, nos espera una mayor eficiencia y, como consecuencia, mejores resultados. Además de la tranquilidad de trabajar desde un núcleo limpio, ordenado y sin distracciones. ■



**En NTT DATA  
ayudamos a acelerar  
el aprendizaje para  
que las nuevas  
rutinas se asienten  
cuanto antes**

# Ley Crea y Crece ¿En qué punto estamos?

Durante los últimos meses las cuestiones relativas a la Ley Crea y Crece y las implicaciones que va a tener en los sistemas de información, en particular en los de SAP, han sido uno de los temas más candentes en todos los foros.



**A** pesar del retraso inicial en la aprobación del reglamento, los pasos se han ido sucediendo, con la reciente disposición final duodécima de la Ley 7/24 sobre la protección de datos. Una vez se tramite el real decreto y la orden ministerial empezaremos con la cuenta atrás de un año para la obligación que afecta a las empresas con más de 8 millones de euros de facturación anual. Pero, empezando por el principio...

## 1. ¿QUÉ SUPONE LA LEY CREA Y CRECE PARA EL NEGOCIO B2B EN ESPAÑA?

La Ley Crea y Crece, tiene como objetivo principal fomentar la creación de empresas y facilitar su crecimiento mediante la digitalización, la reducción de barreras burocráticas y la promoción del cumplimiento normativo en las transacciones comerciales. En el contexto del negocio B2B, esta legislación implica la obligatoriedad de la facturación electrónica, lo que afecta directamente a las empresas en sus procesos de gestión financiera y operativa.

Con la implementación de esta normativa, las empresas deben adaptarse a nuevos sistemas digitales para la emisión, recepción y gestión de facturas, asegurando transparencia y reduciendo la morosidad en las transacciones comerciales. Además, se promueve el uso de soluciones tecnológicas que optimicen la trazabilidad y control de las operaciones financieras.

## 2. ¿CÓMO ENFOCA SAP SU SOLUCIÓN PARA CUBRIR ESTOS REQUERIMIENTOS?

SAP ofrece un conjunto de soluciones diseñadas para facilitar la adaptación de las empresas a la Ley Crea y Crece. Entre ellas se encuentran:

### SAP Document and Reporting Compliance

Esta herramienta permite a las empresas gestionar la facturación electrónica de manera eficiente y automatizada, garantizando el cumplimiento de los requisitos legales de diferentes países, incluyendo España. Como objeción, la localización para España, al no estar el reglamento aprobado, no está liberada.

### SAP Business Network

Esta plataforma facilita la conexión entre proveedores y clientes a través de una red de negocios digitalizada, permitiendo la automatización de procesos y la optimización de la gestión de documentos financieros

## 3. ¿QUÉ APORTA ATOS COMO SOLUCIÓN PARA AFRONTAR ESTOS RETOS?

Atos proporciona un enfoque integral para ayudar a las empresas a afrontar los retos de la Ley Crea y Crece mediante **Atos Digital Transformation Services Ley Crea y Crece:**

# Offering End to End para la Ley Crea y Crece

Acompañamiento desde las etapas iniciales hasta la implementación de soluciones

## Atos Digital Transformation Services Ley Crea y Crece

### Evaluación

- Análisis de Impacto & Roadmap
- Assessment & Roadmap de impacto de implantación de la Ley Crea & Crece.
- Rediseño de Procesos.
- Transformación digital de las áreas afectadas.
- Evaluación de soluciones.

### Optimización

- Procesos & Datos
- Automatización de facturas (cuentas) a pagar y/o cobrar.
- Workflows de aprobación.
- Enriquecimiento de datos transmitidos a clientes (pedidos, albaranes, etc.).
- Conciliación bancaria.

### Implantación

- Integración de la solución
- Configuración SAP DRC.
- Integración con Plataformas Privadas de facturación electrónica.
- Desarrollo de soluciones a medida.
- Firma electrónica.

## Nuestra Oferta de Valor para el Cumplimiento Eficiente de la Norma

La Ley Crea y Crece, tiene como objetivo principal fomentar la creación de empresas y facilitar su crecimiento mediante la digitalización, la reducción de barreras burocráticas y la promoción del cumplimiento normativo en las transacciones comerciales



- **Análisis de impacto y roadmap:** Evaluación de las necesidades específicas de cada empresa y diseño de una estrategia adaptada a tus necesidades
- **Optimización de procesos y datos:** Aprovecha el cambio normativo para optimizar tus procesos internos de emisión de facturas y recepción de facturas: como la automatización en la contabilización de facturas o la definición de workflows de aprobación.
- **Implantación de la solución en tus sistemas SAP: Configuración de la solución estándar SAP y/o herramientas a medida desarrolladas por Atos**

Atos no espera a que SAP finalice su solución para la facturación electrónica B2B en España y ya ofrece alternativas que permiten a las empresas prepararse para los efectos de la Ley Crea y Crece en sus sistemas SAP.

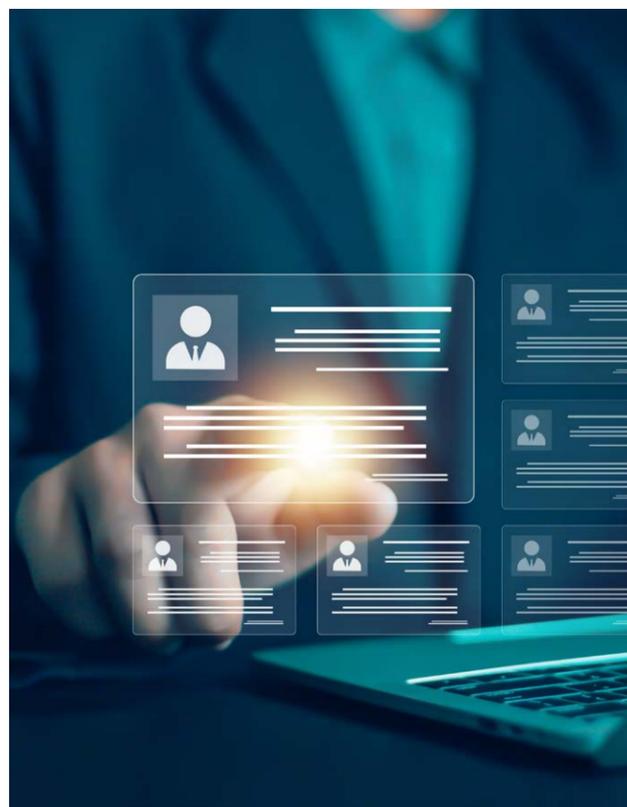
Entre sus soluciones destacan:

- **Integración con plataformas privadas de facturación,** mediante monitores específicos desarrollados a medida para el seguimiento de facturas emitidas y recibidas
- **Contabilización automática de facturas recibidas** desde un cockpit centralizado
- **Integración de la información de facturas en el cockpit de factura electrónica para B2B en España,** facilitando la transición y reduciendo los tiempos de implementación cuando SAP libere los cambios necesarios para cumplir con la Ley Crea y Crece

Gracias a esta combinación de tecnología y servicios especializados, Atos facilita a las empresas una transición eficiente y sin fricciones hacia la digitalización exigida por la Ley Crea y Crece. ■

## ¿Quieres elevar tu función de RRHH? Te traemos la mejor combinación: plataforma NUBO y servicio BPO con HR Path

NUBO (\*) es una solución basada en la nube de HR Path que está revolucionando la gestión de los RRHH. Esta plataforma eleva el nivel de tu departamento de RRHH, permitiendo a las empresas centrarse en el rendimiento y la satisfacción de los empleados.



**N**UBO, basado en SuccessFactors, te permite optimizar e integrar todos tus procesos en única plataforma SuccessFactors, descargando a tu departamento de RRHH apostando por la descentralización de tareas y facilitando la movilidad.

- ▶ Solución completa que cubre el ciclo de vida integral de tus empleados,
- ▶ Solución escalable, empezando y evolucionando por donde quieras en cada momento,
- ▶ Basado en las mejores prácticas del mercado,
- ▶ Experiencia de usuario atractiva y alineado con las nuevas tendencias y tecnologías,
- ▶ Servicio SaaS, permitiendo reducir los costes de mantenimiento de tus equipos,
- ▶ Cobertura legal completa y ágil con las nuevas modificaciones legales,
- ▶ Reducción del número de integraciones.

Los aspectos clave de NUBO:

- ▶ Licenciamiento PMC (Partner Management Cloud) sin mínimo de empleados,
- ▶ Aceleradores y preconfigurados que permiten automatizar y generan una mayor eficiencia,
- ▶ Metodología de implementación AGILE, acortando los plazos y costes de implantación.

¡Apuesta por un proyecto de transformación digital y eleva tu función de RRHH!

Algunas empresas que ya están confiando en NUBO son **OBRAMAT**, **ICO** o **FERRER**, cada una con su distinta casuística, pero todos ellos cubriendo sus procesos satisfactoriamente.

Desde HR Path disponemos de un catálogo de más de 30 productos propios con los que perfeccionar y potenciar al máximo NUBO, NUBO Flex (\*) es uno de ellos y permite ofrecer a los empleados un autoservicio para gestionar sus beneficios sociales.

NUBO Flex es un sistema de compensación 100% personalizado y flexible que permite a los empleados mejorar su neto percibido, aprovechando productos y servicios especialmente diseñados para ellos a través de un autoservicio totalmente integrado con el sistema de nómina. Todo de forma autónoma y sin aumentar el coste salarial para la empresa.

Algunos clientes que ya han implementado NUBO Flex son **ABANCA**, **ALSTOM** e **INSUD PHARMA**.

### SERVICIO DE EXTERNALIZACIÓN HR PATH

Desde HR Path queremos cubrir de forma integral las necesidades de tu departamento de RRHH, por ello, disponemos de modelos de externalización flexibles:

- ▶ BPO (Business Process Outsourcing),
- ▶ TBPO (Technical Business Process Outsourcing),
- ▶ Modelos híbridos.

HR Path te permite concentrarte en su negocio principal al asumir tareas consideradas de bajo valor añadido. El objetivo es ganar eficiencia y agilidad en RRHH, mientras se asegura la calidad, el cumplimiento y la continuidad de tus procesos más sensibles, como el de nómina.

Algunos clientes que ya confían en nuestro servicio de externalización son **OUIGO**, **SGAE** u **OBRAMAT**.

(\*) SAP Qualified Partner Package Solution.

Para más información sobre nuestros servicios o referencias escríbenos: [info.es@hr-path.com](mailto:info.es@hr-path.com) ■

**HR Path.**  
Your way to people success

**NUBO**  
powered by HR Path

**SAP® Qualified**  
Partner-Packaged Solution

# Damos una ventaja a su función de RRHH

**ADVISE** Consultoría de RRHH & SIRH

**IMPLEMENT** Proyecto

**RUN** Externalización / Mantenimiento

# Ejecución de conversión S/4HANA en modelo mixto – Greenfield + Brownfield

A lo largo de los años, nuestro sistema SAP se va convirtiendo en un sistema legacy con múltiples desarrollos y módulos que ya no son soportados por el nuevo producto S/4HANA. Establecer la estrategia adecuada para realizar la conversión puede incluir la reimplantación de determinados procesos sobre nuevas funcionalidades y decidir qué hacer con todos nuestros viejos desarrollos.

POR JULIO DE MIGUEL

Director Desarrollo de Negocio SAP en IDOM

Imaginemos un ejemplo extremo, pero que hemos vivido en varios proyectos. Implantamos nuestro SAP R/3 en los años noventa, lo pasamos a SAP ERP o SAP ECC a principios de siglo, y lo hemos ido actualizando con sucesivos paquetes de mejoras (EHP's) y parches (SP's). Hasta ahora, SAP ha mantenido una retrocompatibilidad que nos permitía seguir funcionando con las funcionalidades antiguas.

Con la llegada de S/4HANA y su principio de simplicidad, lo primero que hacemos es evaluar nuestra situación actual. Ejecutamos la simplification list, que nos ofrece una primera visión. Analizando el documento, vemos los add-ons y las business functions que tenemos activadas y que no son compatibles con nuestra instalación. Esto se resuelve relativamente fácil, ya que cada fabricante de add-ons suele tener una estrategia de conversión o desinstalación. Además, debemos tratar aspectos técnicos como si estamos en UNICODE o si tenemos nuestra pila JAVA y ABAP en single stack.

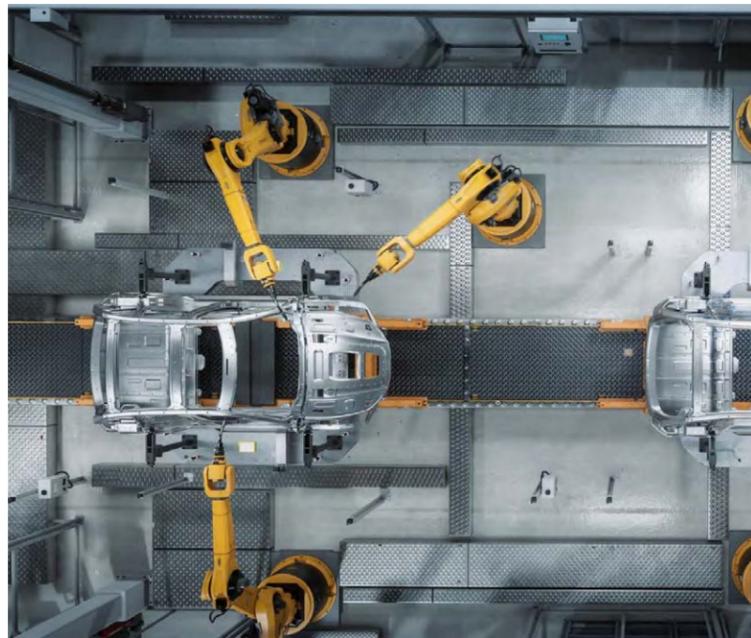
A continuación, obtenemos nuestra simplification list personalizada, donde identificamos las funcionalidades que debemos sustituir. Entre las más comunes se incluyen:

- ▶ Nueva estructura de datos para contabilidad y controlling
- ▶ Proceso de gestión de activos fijos
- ▶ Activar Material Ledger
- ▶ Activar áreas de planificación
- ▶ Gestión de datos maestros de clientes, proveedores y empleados (Business Partners)
- ▶ Integración con sistemas CAD mediante herramientas de sincronización (eCAD – ECTR)

Finalmente, consideramos si incluir mejoras en el proceso y cuándo, así como otros aspectos como archivar datos antiguos.

## ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Una vez detectado lo que queremos hacer, debemos plantearnos cómo llevar a cabo el proyecto. Podemos optar por un proyecto



de mínimos, es decir, convertir lo que tenemos y ponerlo en marcha, o aprovechar el proceso de innovación para realizar mejoras en nuestros procesos.

Primero, debemos asegurar la ejecución de los aspectos técnicos de la conversión, como la conversión a UNICODE o la separación de las pilas JAVA y ABAP. Normalmente, aprovechamos la necesidad de actualizar los sistemas operativos para hacer una reinstalación que cumpla con los requerimientos técnicos iniciales.

Dejando de lado los aspectos técnicos, nos centramos en el proceso funcional. Organizamos nuestro proyecto para ejecutarlo de manera eficiente y renovar todo de manera efectiva.

## PRIORIZACIÓN DE OBJETIVOS

Identificamos lo que debemos hacer obligatoriamente y lo que queremos hacer para aprovechar el impulso. Ahora, debemos priorizar y definir cuándo realizaremos cada actuación.

Para las actuaciones obligatorias detectadas en la simplification list, SAP nos indica cuándo hacerlas: antes, durante o después del proceso de migración, y si son obligatorias u opcionales.

Tras un análisis, determinamos el orden exacto de cada una y la estrategia de ejecución. Un aspecto común a casi todos los proyectos es la activación de la sincronización de Business Partners. Nuestra recomendación es apartar estas actuaciones del proceso principal de conversión y ponerlas en productivo antes de iniciarlo.

Junto con la activación de la sincronización de Business Partners y otras mejoras obligatorias antes de la conversión a S/4HANA, podemos aprovechar este plazo para poner en productivo pequeñas mejoras identificadas (quick wins) que podamos activar en ese tiempo (de 2 a 3 meses). Así, dentro del proceso de innovación, el usuario detecta pequeños éxitos y el proyecto se convierte en uno de innovación, no solo tecnológico.

Una vez iniciado el proceso de conversión, de la simplification list tenemos procesos que se convierten durante el proceso, a través de los procesos establecidos por SAP y mediante cierto customizing. Esto incluye aspectos como una activación básica del Material Ledger o de las áreas de planificación, suficiente para tener nuestro sistema listo para funcionar con S/4HANA.

Si queremos mejorar estas activaciones básicas y establecer definiciones más complejas, o sustituir herramientas como eCAD por ECTR, entra en juego nuestro modelo "brownfield + greenfield". Debemos hacer un pequeño proyecto de implantación de estas funcionalidades dentro del proyecto de conversión y planificarlo de forma coordinada para evitar interferencias.

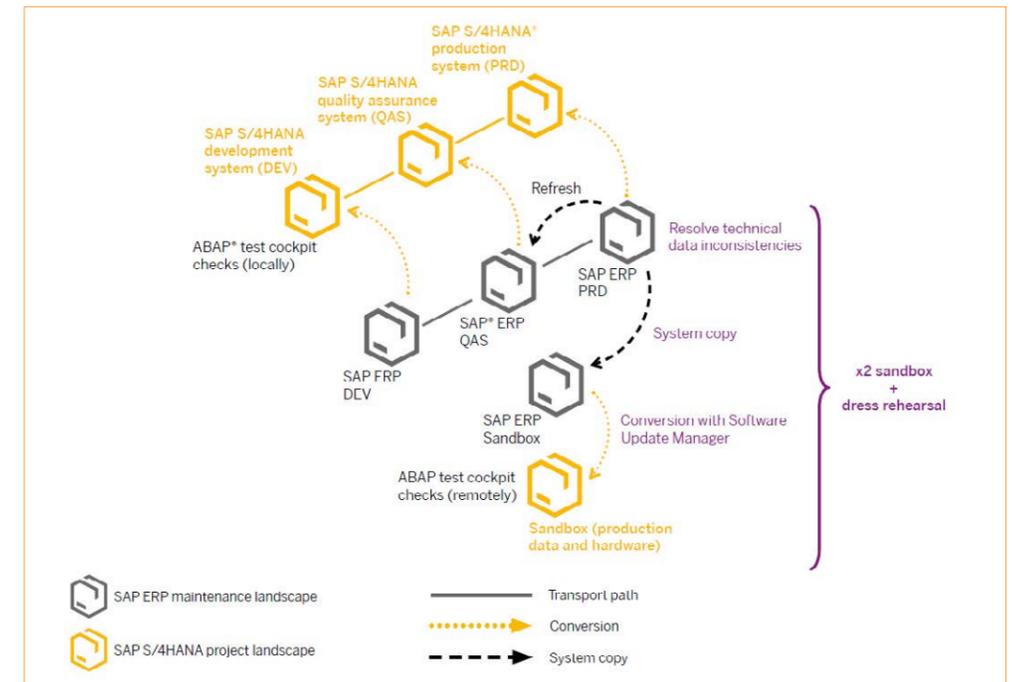
## MEJORAS ADICIONALES: ¿CUÁNDO PLANIFICARLAS?

En la planificación del proyecto, dado que estamos definiendo un proceso de innovación, tendremos mejoras no dependientes del proceso de conversión. La pregunta es cuándo abordarlas. La respuesta fácil es dejarlas para después de la conversión, estrategia adecuada para mejoras no urgentes.

Para mejoras urgentes, en IDOM proponemos prepararlas en un servidor adicional (SANDBOX) y, según se prueben los procesos de conversión, ir las probando y transportando en estos entornos de pruebas. Al final, una vez convertido el servidor productivo, en el servidor de integración ya estarán definidas, activadas y probadas, permitiendo un GO-LIVE rápido, por ejemplo, un mes después del lanzamiento del proyecto principal de conversión. Aquí consideramos cambios en procesos de cierta entidad, actuaciones relacionadas con costes o procesos contables, o la implantación de nuevos módulos que mejoren sustancialmente nuestros procesos.

## CUSTOM CODE

La ejecución de un proyecto de estas características es un buen momento para redefinir nuestra estrategia de desarrollo. Primero, inventariamos cada desarrollo y evaluamos su grado de utilización, determinando



si puede ser sustituido por funcionalidad estándar. Adecuar los desarrollos propios a S/4HANA requiere un esfuerzo importante, y limpiar nuestra base de custom code es una tarea crucial.

La filosofía actual de SAP, denominada CLEAN CORE, propugna mantener limpio nuestro S/4HANA de desarrollos en la medida de lo posible y aprovechar las capacidades de BTP para mantener nuestras aplicaciones adicionales fuera del núcleo de S/4HANA, utilizando capacidades de LOW CODE para optimizar el desarrollo de estas funcionalidades y agilizar su mantenimiento.

## EN RESUMEN

Planificar un proceso de conversión a S/4HANA puede abordarse como una renovación tecnológica para adoptar nuevas innovaciones una vez implementada la versión correspondiente de S/4HANA. Alternativamente, se puede optar por un proyecto más ambicioso que aproveche el equipo disponible para mejorar e implementar nuevos procesos.

¿Cuál sería entonces la mejor estrategia? Siento decir que no existe una estrategia única que sea la mejor para todos los casos. Cada situación debe ser analizada en función de los recursos disponibles y el grado de evolución del ERP en los últimos años. En IDOM, recomendamos no abordar proyectos demasiado ambiciosos. Es crucial medir claramente los objetivos que se desean alcanzar y asegurarse de contar con los recursos necesarios para lograrlo. ■



Comienza tu viaje hacia la transformación digital





## Inetum y SAP Concur lideran un futuro empresarial sostenible

En el panorama empresarial actual, donde la operatividad y la sostenibilidad son cada vez más fundamentales, las soluciones digitales se han convertido en herramientas clave para que las empresas puedan prosperar. Un claro ejemplo de esta transformación es SAP Concur, una plataforma que gestiona de manera integral los viajes y gastos, demostrando cómo la digitalización no solo mejora las operaciones internas, sino que también favorece un enfoque más ecológico y responsable.

POR MARTA PONCE RODRÍGUEZ  
Consultora funcional SAP Concur en Inetum

**I**netum, con su experiencia en la implementación de esta solución y su sólida alianza con SAP, acompaña a las empresas en su transformación digital para simplificar sus procesos y que puedan adoptar prácticas más sostenibles, facilitando su transición hacia un modelo más consciente y respetuoso con el medio ambiente.

En este contexto, las empresas necesitan soluciones que no solo mejoren su productividad, sino que también les permitan reducir su huella ambiental. SAP Concur ha logrado combinar ambas exigencias al ofrecer una plataforma que digitaliza y simplifica la gestión de viajes y gastos, permitiendo que las organizaciones gestionen sus operaciones de manera más exhaustiva y con un menor impacto en el medio ambiente.

Y aquí, Inetum juega un papel fundamental como socio estratégico de SAP Concur, reemplazando los procesos manuales y burocráticos por una solución completamente automatizada, en la nube.

**SAP Concur ha logrado combinar ambas exigencias al ofrecer una plataforma que digitaliza y simplifica la gestión de viajes y gastos, permitiendo que las organizaciones gestionen sus operaciones de manera más exhaustiva y con un menor impacto en el medio ambiente**

Pero, más allá de la simplificación administrativa, nos preguntamos ¿cómo contribuye esta digitalización al objetivo más amplio de la sostenibilidad? La respuesta está en la integración de la gestión de viajes y gastos con prácticas responsables y ecológicas.

### SIMPLIFICACIÓN DE PROCESOS MANUALES

Una de las mayores barreras para la eficiencia en las empresas es la complejidad de los procesos manuales. En muchas organizaciones, la gestión de los viajes y los gastos es un proceso engorroso que involucra papel, múltiples aprobaciones y muchos recursos dedicados a tareas administrativas. A través de SAP Concur, esta realidad ha cambiado drásticamente.

Los empleados ahora pueden registrar sus gastos y viajes de manera digital, desde la captura de recibos con **ExpenseIt** hasta la aprobación y reembolso. Inetum facilita este proceso, asegurando que la plataforma esté configurada de acuerdo con las necesidades específicas de cada cliente, **simplificando la carga administrativa y eliminando el uso de papel**. Esto no solo mejora la eficiencia, sino que también reduce la huella de carbono asociada a la gestión de documentos físicos.

Al digitalizar los procesos de gestión de viajes y los gastos, las empresas mejoran su operativa interna mientras avanzan hacia un ecosistema más verde, donde los recursos materiales se minimizan.

### GESTIÓN DE LA HUELLA DE CARBONO

El impacto ambiental de los viajes corporativos es una preocupación creciente, especialmente cuando se trata de viajes en avión, que son responsables de una gran parte de las emisiones de CO<sub>2</sub>. Con SAP Concur, las empresas tienen la capacidad de monitorear y reducir su huella de carbono a través de la digitalización de los datos de viaje. La plataforma permite analizar el impacto ambiental de las opciones de transporte y tomar decisiones basadas en datos concretos gracias a la alianza con **Thrust Carbon**.

Un aspecto crucial de SAP Concur es su capacidad para proporcionar informes detallados sobre las emisiones de CO<sub>2</sub> generadas por cada viaje. A través de estos informes, los gestores pueden identificar las áreas donde pueden reducir su impacto ambiental, como optar por trenes de alta velocidad o coches eléctricos en lugar de aviones.

Además, la herramienta colabora en el fomento de la sostenibilidad al integrar políticas de viaje que promuevan opciones de transporte más ecológicas y eviten los vuelos con múltiples escalas.

La planificación de itinerarios es otro de los beneficios que ofrece SAP Concur: mediante la redistribución de rutas más directas y sostenibles, a menor tiempo de viaje, menores emisiones se generan.

### DATOS EN TIEMPO REAL. GESTIÓN RESPONSABLE

SAP Concur no solo permite automatizar la gestión de los viajes y gastos, sino que también proporciona informes en tiempo real sobre el impacto ambiental y los costes asociados. Esta capacidad de análisis es una herramienta fundamental para poder evaluar el impacto de las decisiones y ajustar las políticas corporativas de manera constante.

Así, Inetum se asegura de que sus clientes reciban esta valiosa información y reciban también asesoría estratégica para aprovechar al máximo los informes de sostenibilidad que la herramienta ofrece.

La plataforma cuenta, además, con dashboards visuales que muestran métricas clave, como las emisiones

**El impacto ambiental de los viajes corporativos es una preocupación creciente, especialmente cuando se trata de viajes en avión, que son responsables de una gran parte de las emisiones de CO<sub>2</sub>**

totales de CO<sub>2</sub> generadas por los viajes, lo que facilita la toma de decisiones orientadas a la sostenibilidad.

En definitiva, **el futuro es digital y verde**; y SAP Concur brinda a las empresas la oportunidad de transformar sus operaciones mientras disminuyen su impacto ambiental. E Inetum impulsa y lidera esta evolución hacia un futuro donde la eficiencia, la sostenibilidad y la tecnología se integran de forma armónica. ■



## SEIDOR inicia 2025 con 18 Premios 'SAP Partner Excellence'



SAP PKOM 2025 en Madrid: David Gonzalez Seco (SAP), Jose Vallés (SAP), Ramon Prat (director comercial en SEIDOR) y Paula Vidal (SAP).

Durante el primer trimestre de 2025, SEIDOR ha reforzado su posición como socio estratégico global de SAP con la obtención de 18 'Partner Excellence Awards', así como otros seis galardones en el SAP Partner Summit for Midmarket celebrado en Barcelona. Estos reconocimientos, obtenidos en países como España, y regiones como LATAM, EMEA, África y Nordics & Baltics, ponen de manifiesto el liderazgo de la consultora tecnológica en diversas soluciones como el Cloud, la transformación digital y la innovación, además de su capacidad para acompañar a empresas para impulsar su competitividad, a través de la tecnología.

### LIDERAZGO EN ESPAÑA Y EUROPA

En España, SEIDOR ha sido reconocida en el Partner Kick-Off Meeting (PKOM) de SAP con dos galardones clave: 'Mayor volumen de ventas en soluciones Cloud' y 'Mayor número de nuevos clientes en SAP S/4HANA Cloud Public Edition'. Estos premios reflejan su capacidad para impulsar la adopción del cloud empresarial y atraer nuevas compañías al ecosistema SAP.

Asimismo, en la región EMEA, SEIDOR ha obtenido el premio 'Overall Cloud Achievement' en los SAP EMEA Partner Excellence Awards 2025. Este reconocimiento subraya la capacidad de la compañía para reforzar la transición de las organizaciones hacia modelos operativos más ágiles y basados en la nube, consolidando su papel como un socio tecnológico clave en Europa, Oriente Medio y África.

Consolidando su posición en Europa, SEIDOR ha sido también reconocida con seis premios en el SAP Partner Summit for Midmar-

ket 2025, celebrado en Barcelona. Este evento, que, a finales de marzo, reunió a más de 1.000 profesionales del ecosistema SAP para el midmarket, se centró en las últimas innovaciones en soluciones ERP en la nube y su impacto en la transformación digital. Cerca de 60 profesionales de SEIDOR, procedentes de diferentes países en los que tiene presencia directa, participaron activamente en el encuentro.

Durante este encuentro, SEIDOR obtuvo dos galardones en África ('Highest Net New Name' y 'Highest Revenue') y otros dos en Nordics & Baltics en las mismas categorías, lo que refleja su consolidación y crecimiento en estos mercados. Además, recibió el premio 'Net New Name Award' en España, que subraya su capacidad para generar nuevas oportunidades de negocio, y fue distinguida como 'N.º 1 SAP Business One Partner' en EMEA South. Finalmente, en Francia, SEIDOR fue galardonada con el premio 'EMEA Gold Partner MyWave 2024', reafirmando su posicionamiento en el ecosistema de innovación del país.

### EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO EN LATAM

LATAM ha sido la región en la que SEIDOR ha acumulado el mayor número de premios, destacando Brasil y Argentina como mercados clave. En Brasil, la consultora ha sido distinguida con siete galardones en áreas estratégicas como 'Business Technology Platform (BTP)', 'Customer Evolution Program (CEP)', 'Digital DG', 'RISE', 'Grow', además de los premios 'Quota Achiever Q4/2024' y 'Quota Achiever FY/Q4' por el cumplimiento de objetivos comerciales.

Por su parte, en Argentina, SEIDOR ha obtenido cuatro premios en las categorías 'B1 Net New Name Machine', 'SAP Business One', 'Customer Loyalty' y 'SuccessFactors Solution'. Estos reconocimientos reflejan su capacidad para contribuir a hacer crecer el mercado SAP y fortalecer la fidelización de clientes.

En Chile, la consultora ha sido premiada en 'Innovation' y 'Delivery Excellence', lo que subraya su enfoque en la ejecución de proyectos con altos estándares de calidad. Asimismo, en México ha sido reconocida en 'Delivery Excellence' y 'SAP Customer Experience', reafirmando su compromiso con la optimización del servicio y la mejora continua de la experiencia del cliente.

El éxito de SEIDOR en los SAP Partner Excellence Awards 2025 es el resultado de su estrategia de especialización, su cercanía con los clientes y su apuesta por la innovación en la entrega de soluciones. La consultora tiene la capacidad para ofrecer herramientas tecnológicas avanzadas que permiten a las empresas aumentar su eficiencia, reducir costes y mejorar sus capacidades en un mercado cada vez más competitivo.

### CONSOLIDACIÓN Y NUEVAS OPORTUNIDADES

Asimismo, con estos 18 premios y los seis galardones adicionales obtenidos en el SAP Partner Summit for Midmarket, SEIDOR

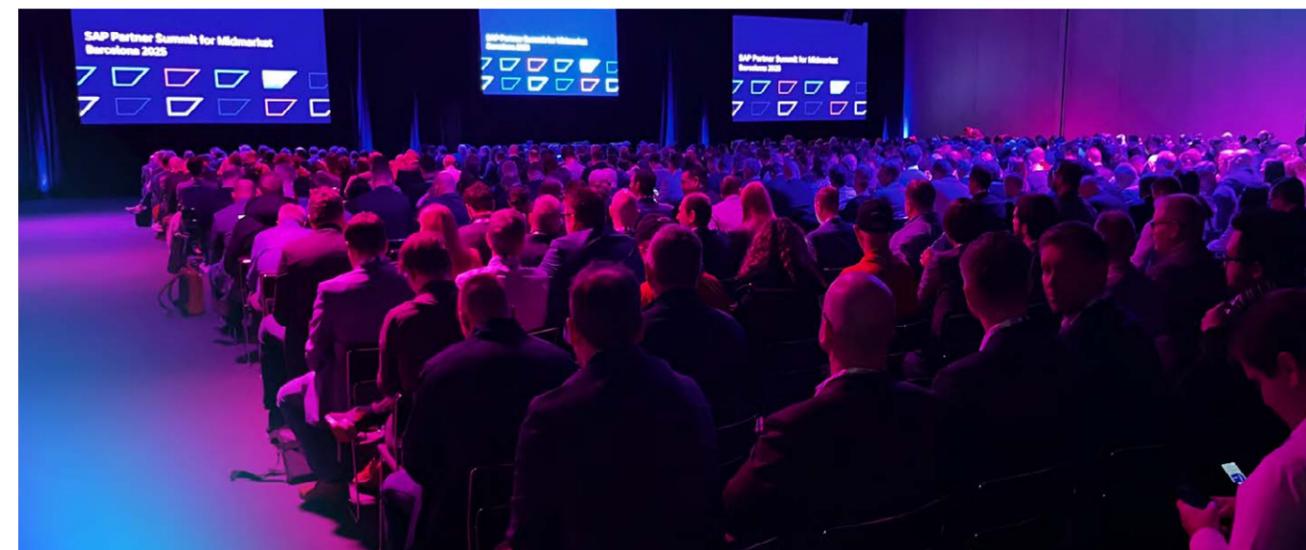


SAP PKOM 2025 en Chile.

muestra el compromiso con el ecosistema tecnológico de SAP. En este sentido, hay destacar que, a lo largo de su trayectoria, SEIDOR ha recibido más de 130 SAP Pinnacle Awards, que confirma su liderazgo como partner tecnológico de referencia y su compromiso con la transformación digital de las organizaciones en todo el mundo.

### UNA ALIANZA ESTRATÉGICA

La relación entre SEIDOR y SAP va más allá de una simple colaboración entre partners. Se trata de una vinculación consolidada a lo largo de tres décadas. Desde mediados de los años 90, la consultora tecnológica ha apostado por SAP como el núcleo de su oferta tecnológica, construyendo sobre esta alianza una propuesta de valor de referencia en el entorno ERP. Así, hoy, el ecosistema SAP continúa siendo el eje central del compromiso de SEIDOR con la evolución y modernización de las soluciones empresariales que ayudan a las organizaciones a ser más competitivas. ■



SAP Partner Summit for Midmarket, celebrado en Barcelona.

# Servicio Gestionado del licenciamiento SAP: Control, optimización y ahorro garantizado con MatchPoint.

El control y gestión del licenciamiento SAP es un desafío constante para las empresas. Las reglas de uso, métricas confusas, auditorías y modelos de licenciamiento cambiantes pueden generar incertidumbre y riesgos financieros si no se dispone de control y asesoramiento experto. Muchas organizaciones operan con un conocimiento escaso sobre sus contratos, su uso real, las oportunidades de optimización o los riesgos de incumplimiento, lo que en ocasiones deriva en importantes costes que hacen que la factura de SAP crezca de forma continua.

POR **FERNANDO AGUILAR FRESCO**  
Socio Director de MatchPoint

**E**n este contexto, el servicio gestionado de licenciamiento SAP se ha convertido en una solución clave para empresas que buscan visibilidad, control y reducción de costes de manera continua. Según Gartner, la implementación de buenas prácticas en la gestión de activos de software (SAM) puede reducir los gastos en software hasta en un 30%.

## ¿QUÉ ES UN SERVICIO GESTIONADO DE LICENCIAMIENTO SAP?

Un servicio gestionado del licenciamiento SAP implica una gestión proactiva y continua del uso de licencias, la situación contractual y el nivel de cumplimiento, con el objetivo de minimizar riesgos y optimizar costes. A diferencia de un análisis puntual, este servicio ofrece monitorización constante, asesoramiento estratégico y ejecución de acciones correctivas en tiempo real. El servicio tiene un alcance completo de los productos SAP, tanto licenciamiento perpetuo ECC o S/4HANA, servicios BTP, soluciones Cloud como SuccessFactors, Ariba, Concur, etc.

## BENEFICIOS CLAVE DEL SERVICIO GESTIONADO EN SAP

- ▶ **Reducción de costes de licenciamiento.** La mayoría de las empresas pagan de más por sus licencias SAP debido a una asignación ineficiente. Un servicio gestionado identifica usuarios inactivos, licencias mal asignadas o duplicadas, asegurando que solo se pague por lo que realmente se necesita y utiliza.
- ▶ **Cumplimiento y preparación para auditorías.** SAP realiza auditorías regulares, y un incumplimiento puede derivar en costes inesperados y sanciones. Con un servicio gestionado, la empresa está siempre preparada, con información precisa y actualizada sobre su situación de licenciamiento.
- ▶ **Optimización del modelo de licencias.** Con la transición a RISE with SAP y S/4HANA, muchas empresas enfrentan incertidumbre sobre el modelo de licencias más adecuado. Un servicio gestionado evalúa las mejores opciones a futuro, asegurando la migración más eficiente y rentable.
- ▶ **Visibilidad total sobre el uso de SAP.** El servicio gestionado proporciona reportes periódicos y dashboards detallados, permitiendo a las empresas comprender su uso real de SAP, detectar desviaciones y tomar decisiones estratégicas basadas en datos.
- ▶ **Asesoramiento continuo y estrategia a largo plazo.** Más que una simple auditoría, un servicio gestionado ofrece un enfoque

estratégico alineado con los objetivos de la empresa, anticipando cambios normativos y oportunidades de optimización.

## ¿POR QUÉ ES IMPRESCINDIBLE CONTAR CON UN SERVICIO GESTIONADO?

Las reglas de SAP son complejas y cambiantes. Un error en la asignación de licencias o en la medición del uso puede generar costes ocultos y riesgos financieros innecesarios.

Los servicios gestionados en licenciamiento SAP liberan al equipo interno de IT y Finanzas de esta carga, asegurando que la empresa opere siempre de manera óptima, sin pagar de más ni exponerse a riesgos contractuales.

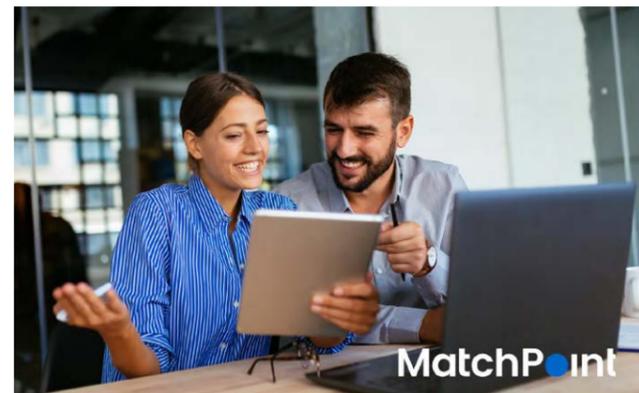
## MATCHPOINT: TU SOCIO ESTRATÉGICO EN GESTIÓN DE LICENCIAMIENTO SAP

En MatchPoint, ofrecemos un servicio gestionado especializado en licenciamiento SAP, con un enfoque 100% independiente y basado en datos reales. Ayudamos a empresas a optimizar su inversión en SAP, reducir riesgos y garantizar el cumplimiento continuo.

## ¿Quieres conocer el estado real de tus licencias y asegurarte de que estás pagando lo justo?

Contáctanos y descubre cómo un servicio gestionado puede ayudarte a maximizar el valor de tu inversión en SAP:

[info@matchpointconsulting.es](mailto:info@matchpointconsulting.es)



AUSAPE

# MatchPoint

## Tu asesor de confianza, independiente y experto en Licenciamiento SAP

### Nuestros Servicios:

-  Servicio Gestionado del Licenciamiento SAP.
-  Análisis de Riesgos de Acceso Digital.
-  Asesoramiento en la estrategia de negociación con SAP.
-  Preparación y soporte en la Auditoría SAP.
-  Business Case de conversión a S/4HANA-RISE.
-  Evaluación de riesgos y potencial de optimización de licenciamiento SAP.



Contacta con nosotros:



Herramientas SAM:

**samQ**  
LICENCE OPTIMIZER  
FOR SAP SOFTWARE

Especializada en Licenciamiento SAP

**visoryQ**  
BUSINESS CASE BUILDER  
FOR SAP SOFTWARE

Especializada en análisis de escenarios de conversión S/4HANA o RISE



[matchpointconsulting.es](http://matchpointconsulting.es)



[matchpointconsulting.es](https://www.linkedin.com/company/matchpointconsulting)

# La planificación avanzada explicada para los que no planifican

Si alguna vez viste los dibujos animados de “El Coyote y El Correcaminos”, seguro que conoces la Corporación ACME y su división de trampas y explosivos, cuyas mercancías defectuosas siempre fracasaban con puntualidad exquisita en el peor momento posible.

POR **JORGE LOZANO**

Managing Partner en Saptools | a valantic company

## ACME: UNA HISTORIA DE ÉXITO FICTICIA

Imagina que ACME quiere mejorar su proceso de planificación implementando soluciones avanzadas de SAP para la Gestión de la Cadena de Suministro (SCM). A continuación, explicaremos, sin utilizar palabras demasiado técnicas, cómo estas herramientas le permitirían mejorar la previsión de la demanda, la planificación de la producción y la eficiencia logística.

### ► 1. Previsión de la Demanda

La primera fase del proyecto debería ser mejorar la precisión de sus previsiones de venta con SAP IBP (Integrated Business Planning). Es decir, saber cuántas trampas, dinamitas y yunques venderá cada mes. Para ello, además de considerar el historial de ventas y las diferentes promociones comerciales, ACME debe incorporar información adicional, como eventos especiales (temporadas de caza en cada desierto animado de la Warner) y factores externos (por ejemplo, si la competencia lanza un nuevo ingenio mecánico).

SAP IBP selecciona automáticamente el mejor modelo de pronóstico según el tipo de producto:

- † Para productos de venta constante (como la dinamita con mecha retardada), usa cálculos matemáticos simples (media móvil o alisado exponencial).
- † Para productos de alta variabilidad cuya demanda depende de factores externos (como el clima o la viralización de un episodio en redes), usa algoritmos multivariantes de inteligencia artificial, en concreto *Machine Learning*.
- † Para productos poco demandados (como la Pistola de Puño Extensible), emplea un modelo especial que se adapta mejor a demandas intermitentes (*Croston*).

El resultado es una previsión base más precisa, que luego se ajusta con la opinión de los equipos de ventas (pedidos confirmados), marketing (impacto de nuevas campañas) y *controlling* (alineamiento con la estrategia de la compañía).

### ► 2. Planificación de Producción y Compras

Una vez consensuada la demanda, ACME podría emplear SAP IBP for Response & Supply para decidir cómo suministrar los productos de manera eficiente. La herramienta propone:

- † Un **plan de producción** factible, considerando las restricciones de capacidad de máquinas, útiles y personal.

Por ejemplo, decide si es mejor anticipar producciones o aumentar turnos de trabajo.

- † Un **plan de compras** que optimiza la su contratación y evita faltantes de materias primas y componentes clave sin generar excesos de inventario. Además, mediante la integración con SAP Business Network, ACME colaboraría en tiempo real con sus proveedores, asegurando la disponibilidad y el *compliance* de materiales críticos, como el nitrato de potasio importado desde China.
- † Un **plan de envíos** para garantizar que los yunques lleguen en tiempo y forma a las sucursales del desierto.

Gracias a SAP IBP, ACME podría simular y comparar distintos escenarios, por ejemplo, analizar el impacto del lanzamiento de una nueva gama de explosivos en sus líneas de producción o evaluar el coste adicional de subcontratarla.

### ► 3. Ejecución de la Producción

SAP IBP se integra de forma nativa con SAP S/4HANA para continuar con la ejecución. Con SAP Production Planning and Detailed Scheduling (SAP PP/DS) y sus optimizadores de costes, las órdenes de producción se secuencian a capacidad finita. Esto se logra mediante:

- † Optimización de la secuenciación de órdenes de producción, agrupando producciones similares y reduciendo tiempos improductivos.
- † Asignación dinámica de recursos alternativos. Si la prensa principal para los yunques está en mantenimiento, programa las órdenes en otra prensa disponible.
- † Reprogramación en tiempo real. Si ocurre una emergencia (como una avería o una falta de material en la línea de cohetes propulsores), se reajusta la secuencia de órdenes.

### ► 4. Control de Producción y Optimización

Para la ejecución, ACME habría integrado su planta de producción con sus oficinas centrales mediante SAP Digital Manufacturing, permitiendo:

- † Que los operarios reciban instrucciones detalladas y reporten avances desde dispositivos móviles o estaciones de control.
- † Integración con máquinas y sensores (*IoT*) para monitorizar en tiempo real la producción y generar alertas inmediatas ante fallos o necesidades de mantenimiento.
- † Control de calidad en tiempo real, con inspecciones automáticas. Por ejemplo, si una mecha no cumple con la longitud estándar, se bloquea el lote y se genera una acción correctiva.



### ► 5. Distribución y Logística

Fabricar bien no sirve de nada si los pedidos no llegan a tiempo. ACME debería implementar SAP Advanced Available-to-Promise (SAP AATP) y SAP Transportation Management (SAP TM) para garantizar un *fulfillment* ágil y eficiente:

- † SAP AATP confirma pedidos según disponibilidad de stock y reglas comerciales. Así, La Pantera Rosa, conocida por sus pedidos tardíos y desordenados, ya no podría “robar” el stock reservado para El Coyote, garantizando el servicio inmediato que ofrece ACME a sus clientes VIP.
- † SAP TM optimiza rutas y medios de transporte, reduciendo costes y tiempos de entrega. Por ejemplo, si hay alta demanda de trampas de yunque en el sudoeste de EE.UU., SAP TM sugiere consolidar los pedidos en un camión y seleccionar la ruta más eficiente.

## CONCLUSIÓN

Gracias a los productos avanzados de SAP para la Gestión de la Cadena de Suministro, ACME lograría:

- ▶ Ahorrar dinero al reducir errores y retrasos.
- ▶ Responder rápidamente a cambios en la demanda.
- ▶ Optimizar inventarios, evitando faltantes o sobreproducción.
- ▶ Tomar mejores decisiones con información clara y precisa.

Así, ACME lideraría el mercado de trampas ingeniosas y dispositivos explosivos sin depender de la suerte (o de que El Correcaminos cometa un error por primera vez en la historia)

**Nota final:** Si te interesa saber cómo estas soluciones funcionan en empresas reales, contáctanos. Te prometemos que nuestras implementaciones no explotan en el peor momento. ¡Beep, Beep! ■



## IA en la empresa. El camino que tenemos por delante

En un estudio de 2024, McKinsey preveía que el potencial económico anual que podría llegar a generar la IA equivaldría al PIB de Reino Unido cada año. De esa cantidad, dos tercios vendrían generados por la analítica de datos y el aprendizaje estadístico o Machine Learning. El tercio restante del potencial lo aportaría la IA generativa.

POR CARLOS IZCO MARIN

Director de Innovación y Transformación de SAP Sur de Europa

**¿C**uánto se tardará en crear todo ese valor? Todo el mundo está de acuerdo en que nadie lo sabe. Sólo hay consenso en que, en esta revolución industrial, todo va a pasar más rápido que en la anterior, la de Internet.

La cantidad de valor es enorme y me parece adecuado que todos nos planteemos cuáles son los mayores retos a los que nos enfrentamos.

Es defendible a mi entender que la madurez de la tecnología no es el problema principal porque las dudas que existían en 2023 y 24 respecto de si los LLMs estaban listos para ser usados por las empresas, su seguridad, precio, o flexibilidad se han resuelto positivamente.

Por ejemplo, en cuanto a seguridad, ya no se cuestiona si el Modelo de Lenguaje es seguro, sino si podemos darle datos de suficiente calidad como para que no yerre. El problema se ha pasado al dato.

Respecto al precio sólo mencionar en el mercado de los Modelos de Lenguaje que la competencia feroz. Modelos abiertos, computacionalmente ligeros y de calidad presionan los precios a la baja, así como los avances tecnológicos como los introducidos por R1 de Deepseek.

Si analizamos el coste, vemos que en los casos de uso que está realizando SAP y nuestro ecosistema Modelo de Lenguaje solo representa una parte pequeña del costo total. Por tanto, en la mayoría de los casos actuales no parece que el precio del LLM sea un problema limitante.

Si nos fijamos en la flexibilidad y potencia de los Modelos de Lenguaje es fácil ver que va en aumento como se observa en el incremento constante de sus marcas en exámenes estandarizados[i]. Hacer un ajuste fino (fine tuning) se está volviendo cada vez más fácil gracias a técnicas como PEFT. Y tecnologías para conectar los modelos de lenguaje con conocimiento externo, como Retrieval Augmented Generation (RAG) se usan ya de forma natural en los casos que vemos. Por tanto, no parece tampoco que la flexibilidad sea un obstáculo ahora mismo.

Donde sí parece haber dificultad es en la arquitectura y el dato. IDC en su encuesta de 2024 observa que los departamentos de IT gastan la mitad de su presupuesto en gestionar los datos. Y en nuestras conversaciones con integradores y clientes, además de los datos el segundo punto que más preocupa es encontrar una arquitectura de IA que sea satisfactoria para las empresas.

Conectar bien las capacidades de la IA Generativa, con los datos y con las aplicaciones empresariales, sí es un gran reto ahora mismo. Y es justo el que SAP aborda. SAP no trata de crear una plataforma de IA Generativa de propósito general, sino facilitar a las empresas el conectar Aplicación, Dato e IA de una manera sencilla, flexible y que lleve la seguridad incluida. Por eso SAP acuña y lanza el concepto de Business AI[ii].

Pensemos que según una estadística dada a conocer en un evento público en España el año pasado 9/10 pilotos de IA Generativa no pasaron a producción. Mi opinión es que en la mayoría de esos casos el reto fue precisamente esa integración con los datos, aplicaciones y capacidades de gestión corporativas. Probablemente se volvía demasiado complejo y caro. Por esta razón entre otras creo que SAP se centra en el problema adecuado: hacer de puente entre la potencia de los Modelos de Lenguaje, los datos y las aplicaciones de negocio para conectar y gestionar los tres con facilidad en un círculo virtuoso. No es un desafío pequeño. Y la respuesta que ha dado SAP se basa en estándares con una arquitectura que se integra muy bien con el sistema de seguridad, supervisión y gobierno de las aplicaciones y que independiza los desarrollos de IA de los Modelos de Lenguaje – para que sea fácil cambiarlos- y da libertad respecto al uso de cualquier nube de los principales hiperescaladores.

Y en este punto, SAP anunció el pasado 14 de Febrero, SAP Business Data Cloud. Un servicio en la nube que requeriría un artículo entero para tratarlo, así que me centraré en lo que a mí me parece más relevante:

## IDC en su encuesta de 2024 observa que los departamentos de IT gastan la mitad de su presupuesto en gestionar los datos

Acceder a datos de cualquier aplicación SAP requiere mucho menos trabajo. Los datos están embebidos en piezas fáciles de consumir, los Productos de Datos (Data Products). Esto simplifica lo que muchos clientes han querido: que sea sencillo tener una visión 360 de todos los datos de su empresa, para así responder de forma rápida a cuestiones complicadas de negocio. Los Productos de Datos incluirán información semántica muy rica sobre los datos y su contexto de negocio, lo que es vital para que los agentes de IA generativa entiendan cómo pueden usar ese dato, y se acompañan de una serie de nuevos informes estándar que aglutinan datos de diversas aplicaciones y procesos, y que ayudan a esa visión 360.

Y el otro gran aporte de BDC que integra la plataforma de Datos, IA y ML de Databricks un campeón del Open Source y un creador de estándares, entre los que están Spark, MLFlow, el Lakehouse, y el Unity Catalog. Databricks es un líder indiscutible y va a facilitar el desarrollo de aplicaciones avanzadas de IA.

Con esta tecnología va a ser claramente más fácil ir aprovechando las oportunidades que la IA ofrece a las empresas. ¿Nos quedaría entonces algún obstáculo grande más? En mi opinión, sí: la gestión del cambio. Que la IA entre en las empresas depende de las personas que conforman la empresa. Si las personas no le abren la puerta y se esfuerzan por descubrir como reorganizar su trabajo para obtener más beneficios de la IA, esta va a perder mucho del impacto que puede generar. Y este proceso puede y debe ser dirigido desde arriba. El cómo queda para otro artículo. ■



# OLAIA Tu Nuevo Compañero Digital

Imagina tener un asistente personal inteligente en tu empresa, alguien que te ayuda a buscar información en segundos y que, además, tiene completa disponibilidad para tus consultas. Así es OLAIA, un asistente virtual avanzado que va más allá de un simple chatbot y está diseñado para revolucionar cómo trabajamos y manejamos información, especialmente en el mundo Empresarial.

POR **IGNACIO CHAPERO**

Responsable del área Data Hunting en Oreka IT

A medida que las empresas se enfrentan al reto de gestionar y aprovechar grandes volúmenes de información, la necesidad de soluciones tecnológicas que optimicen la búsqueda y el análisis de datos se vuelve cada vez más crítica. En este contexto, surge **OLAIA**, un asistente virtual basado en inteligencia artificial desarrollado por **Oreka IT**, cuyo objetivo es transformar la manera en que los trabajadores acceden, interpretan y organizan la información clave almacenada tanto en sistemas SAP como en diversos documentos empresariales.



## ¿QUÉ ES OLAIA?

OLAIA es un asistente virtual basado en IA diseñado específicamente para entornos empresariales. A diferencia de los chatbots tradicionales que responden a preguntas predefinidas, OLAIA aplica deep learning para adaptarse e interpretar, las diferentes formas que tienen distintos usuarios de formular una misma consulta. Está diseñada para ser entrenada y enriquecida con conjuntos de datos previamente seleccionados por la organización, garantizando que solo la información relevante y autorizada esté disponible para los usuarios. Su capacidad de procesamiento permite integrar datos dispares de múltiples fuentes (sistemas ERP como SAP, documentos, bases de datos) y proporcionar respuestas precisas en tiempo real, optimizando búsquedas y reduciendo el tiempo que los empleados dedican a tareas manuales de localización de información.

## ¿CÓMO FUNCIONA OLAIA EN LAS EMPRESAS?

Las empresas tienen datos guardados en diferentes lugares: bases de datos, documentos de Word, archivos de Excel, correos electrónicos y mucho más. A veces, encontrar una sola información puede tomar horas. Aquí es donde entra OLAIA, que se conecta a todos estos sistemas al mismo tiempo y busca lo que necesitas sin problemas. ¡Y lo mejor es que siempre te da la información actualizada!

Por ejemplo, si un directivo necesita saber cuánto dinero ganó la empresa en el último mes, en vez de pedir a un empleado que busque el informe, puede preguntarle a OLAIA, y este le dará la respuesta en un abrir y cerrar de ojos. Así, los empleados no pierden tiempo y pueden enfocarse en tareas más importantes.

OLAIA actúa como un puente entre sistemas empresariales, integrándose en tiempo real con plataformas clave como SAP y aplicaciones de colaboración como Microsoft Teams, asegurando datos actualizados y accesibles sin necesidad de cambiar de entorno. Es capaz de procesar información en formatos como PDF, Word y Excel, además de interpretar documentos en múltiples idiomas, lo que la hace ideal para entornos internacionales. Automatiza tareas rutinarias y consultas repetitivas, especialmente en áreas como Recursos Humanos, donde gestiona solicitudes comunes como permisos o reuniones, liberando a los empleados para actividades estratégicas. Su interfaz intuitiva y natural facilita el uso sin formación técnica avanzada y puede personalizarse según las necesidades específicas de cada área o sector empresarial.

## TRANSFORMAR EL TRABAJO DIARIO

En resumen, OLAIA no es solo un robot que responde preguntas. Es una herramienta diseñada para transformar la manera en que las empresas funcionan. Al liberar a los empleados de tareas repetitivas y proporcionarles información rápida y precisa, ayuda a que las empresas sean más productivas y eficientes.

Imagina que OLAIA es como un compañero de equipo que siempre está listo para ayudar. No importa si necesitas buscar un dato importante o responder una pregunta rápida, este asistente virtual hace que todo sea más sencillo y rápido. Con OLAIA, el trabajo en las empresas cambia para mejor, permitiendo que todos/as puedan concentrarse en lo que realmente importa. ■



**oreka i.t.**  
corporate balance

**OLAIA**  
OREKA LANGUAGE ARTIFICIAL  
INTELLIGENCE APPLICATION



Asistente de IA para la búsqueda inteligente de información.

Dirigido a empresas y organizaciones que manejan grandes volúmenes de documentación y necesitan acceder rápidamente a información relevante en cualquiera de sus áreas.

orekait.com



# SAP RISE y BTP: Puntos clave para una implantación exitosa

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 PHILIPPE JOURDES**  
Manager, oXya Iberia

**E**n los últimos años, SAP ha dado un gran giro hacia la transformación digital, con el desarrollo de su oferta RISE y las ampliaciones de la plataforma BTP, ambas basadas en la nube.

En la práctica, sin embargo, los clientes se enfrentan a muchas dudas sobre cómo abordar esta transformación.

La gobernanza global, la optimización de los costes y la gestión de la seguridad suelen dejarse de lado durante las fases del proyecto, cuando se deben preparar en la fase previa.

oXya está especializada en consultoría técnica SAP desde hace más de 20 años.

En 2024, desde nuestro centro de Barcelona, hemos apoyado a más de una docena de clientes de toda Europa en su transición a RISE y BTP, tanto a nivel de proyecto como en modo RUN.

A continuación, compartimos con usted las mejores prácticas a priorizar para una transformación exitosa.

## LA IMPORTANCIA DE SU EQUIPO SAP BASIS

RISE es SAP en modo SaaS, en las últimas versiones, todo incluido. La estrategia de SAP consiste en volver al código estándar (Clean Core) y luego desarrollar extensiones en la plataforma BTP.

En realidad, podemos hacer la misma comparación que hicimos con la llegada de los hyperscalers. Todo está en el contrato, todo está en la nube, ya no se necesita un centro de datos ni siquiera ingenieros... bueno, casi.

En modo RUN, SAP se encarga de las operaciones de SAP Basis, pero solo hasta el mandante 000. Por tanto, necesitará un equipo para las operaciones de Basis en el cliente productivo.

El soporte de SAP se encargará del resto del mantenimiento del sistema operativo, la base de datos, etc., una vez que haya creado las solicitudes de servicio asociadas.

No todos los sistemas SAP son aptos para RISE. Durante la fase de proyecto, es necesario identificar los sistemas más antiguos y actualizarlos para hacerlos compatibles. Como comentamos más adelante, también es posible aprovechar para implantar un equivalente en BTP, ya que la suscripción a RISE incluye créditos en BTP.

Antes de firmar su contrato, no olvide planificar con antelación la gestión de datos: cada Giga de datos tiene un coste, y la infraestructura de RISE no es una excepción a la regla. Ya es hora de que ponga en el calendario ese proyecto de archivo que lleva años posponiendo. ¿Necesita también todos esos datos en entornos no productivos?

Como hemos visto con los comentarios de nuestros clientes en producción o en proceso de adopción, el socio técnico desempeña una función tanto de coordinación como de facilitación con SAP.

En oXya, además de la gobernanza, proporcionamos un complemento a los servicios RISE a través de nuestras herramientas:

- ▶ Supervisión y alertas 24/7
- ▶ Gestión de seguridad y vulnerabilidades
- ▶ BTP Onboarding

## SAP BTP: ACLARAR LA GOBERNANZA

En el marco de la estrategia «Clean Core» de SAP, BTP es la plataforma modular que permite desarrollar e implantar las ampliaciones que necesita cada empresa.

La plataforma BTP tiene un modo de gestión radicalmente diferente de los sistemas Netweaver tradicionales, con sus propias características específicas, arquitectura y gobernanza, y requiere el establecimiento de nuevos puntos de referencia.

BTP se basa en 5 pilares:

- ▶ Desarrollo de aplicaciones: SAP Build Workzone, BTP ABAP, ...
- ▶ Automatización de procesos: SAP Build Process Automation, ...
- ▶ Integración e interfaces: SAP Integration Suite, ...
- ▶ Datos y analítica: SAC, Datasphere, ...
- ▶ Y, por último, Inteligencia Artificial, con algunas iniciativas muy interesantes en torno a SAP Joule.

Muchos clientes que han iniciado proyectos BTP (SAC, Datasphere, CPI, etc.) sienten que pierden el control cuando se ponen en marcha.

Esto es normal. La gestión de la producción también debe replantearse en este nuevo entorno, y a menudo este aspecto se ignora durante las fases del proyecto.

En oXya, aportamos nuestra experiencia a numerosos clientes que han iniciado proyectos de integración en BTP.

Estamos poniendo en marcha un Initial Framework para estructurar futuros usos al que podrá recurrir en función de su contexto:

- ▶ Estructura y gobernanza de la Cuenta Global BTP. Esta primera etapa es esencial para gestionar el acceso y la seguridad, y analizar los costes a lo largo del tiempo.
- ▶ Arquitectura y comunicación con sistemas backend (Cloud Connector y DPAgent)
- ▶ Monitorización y gestión de incidencias (CloudALM, Process Automation...)
- ▶ Plan de activación o transición para nuevas herramientas
- ▶ Para este último punto, hablamos de transición porque muchas herramientas SAP llegarán al final de su vida útil en los próximos años.

En la mayoría de los casos, SAP ofrece un equivalente dentro del BTP.

La transición a RISE y BTP constituirá la mayor parte de la inversión para los clientes de SAP este año y los siguientes.

Nuevas tecnologías, nuevos servicios, adaptación a nuevas plataformas y nueva gobernanza... Si, como a nosotros, le entusiasma la tecnología, éste es un momento apasionante. Sin embargo, conlleva muchos retos que afrontar en un plazo de tiempo muy breve.

No dude en ponerse en contacto con nosotros para saber más sobre cómo oXya puede ayudarle: [info-es@oxya.com](mailto:info-es@oxya.com) ■

# oXya

## Consultoría técnica SAP – Servicios gestionados S/4HANA – RISE with SAP – BTP



oXya es un proveedor líder de servicios gestionados y de consultoría técnica para sistemas SAP, con más de 900 expertos SAP que dan servicio a 400 clientes en el mundo.

Con más de 25 años de experiencia, oXya acompaña a sus clientes en su transformación o actualización, en particular a RISE o BTP.

La innovación y el dominio tecnológico son los valores fundamentales que oXya ofrece a sus clientes.

¿Quieres más información?  
Descúbrenos aquí:



[oxya.com](https://oxya.com)



# Fin de Trayecto



POR **HELMAR RODRIGUEZ MESSMER**

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

Nuestra vida parece estar marcada por un impulso incesante de búsqueda. Desde que tenemos memoria, nos sentimos incompletos, como si algo nos faltara, como si hubiera un destino al que llegar, una verdad que descubrir, un estado final de felicidad, paz y plenitud que aún no hemos alcanzado. Nos embarcamos en viajes físicos y emocionales, nos sumergimos en libros, prácticas, filosofías, relaciones y logros con la esperanza de hallar aquello que, sospechamos, nos hará finalmente sentirnos en casa. Pero ¿y si el trayecto en sí mismo fuera la ilusión?

## DESEO DE COMPLETITUD

La sensación de falta nos acompaña desde la infancia. Nos hacen creer que hay algo fuera de nosotros que nos hará sentir completos: el amor, el éxito, el conocimiento, la estabilidad. Así se instala la búsqueda, ese anhelo de algo que aún no hemos alcanzado y que nos promete, de algún modo, la plenitud.

El problema no es el deseo en sí, sino la creencia de que nuestra paz depende de lo que está por venir. Esta es la trampa que perpetúa la insatisfacción.

La plenitud no puede estar en el futuro, porque lo único que existe es ESTO -incluso llamarlo presente sería una concesión.

## La plenitud no puede estar en el futuro, porque lo único que existe es ESTO -incluso llamarlo presente sería una concesión

Sin embargo, el deseo de completitud sigue manifestándose de distintas maneras. En ocasiones, nos impulsa a perseguir nuevas metas, a mejorar nuestra vida, a evolucionar. Pero cuando este deseo surge desde una sensación de carencia, se convierte en una fuente de ansiedad constante. Siempre parece faltar algo, y la mente encuentra justificaciones para seguir proyectando la felicidad en lo que aún no se ha alcanzado.

## LA ILUSIÓN DE ALIVIO

Si observamos con atención, notaremos que cada vez que alcanzamos un objetivo que creíamos crucial para nuestra felicidad, el alivio es temporal. Pronto, surge una nueva meta, un nuevo anhelo. Este ciclo se repite una y otra vez. ¿No es curioso que aquello que alguna vez consideramos esencial para nuestro bienestar pierda importancia una vez conseguido? Esto demuestra que la felicidad no depende de lo externo o de algún logro, sino de "la ausencia de la sensación de falta" en este momento.

## EL MALENTENDIDO

El deseo de completitud, en su raíz, no es más que un malentendido. Creemos que somos seres incompletos y que necesitamos

La búsqueda debe terminar donde comenzó: en ti mismo. No hay nada que alcanzar, solo la ilusión de que hay algo que alcanzar debe desaparecer.

## RAMANA MAHARSHI

algo externo para completarnos y sentirnos enteros. Pero ¿qué pasaría si dejamos de buscar por un momento ese objeto o logro definitivo y nos permitimos experimentar este instante tal como es? En la ausencia de deseo de completarnos, surge la verdadera paz: no aquella que depende de circunstancias externas, sino la que es inherente a quienes somos en esencia.

Por tanto, no hay nada que completar. No hay nada que falte. Solo la creencia de una falta nos hace sentir incompletos. Al darnos cuenta de esto, el deseo de completitud deja de ser un impulso de carencia y se convierte en una expresión natural del ser, una apertura a la vida sin la carga de la necesidad. La vida se convierte en un hacer sin que haya "alguien" haciéndose cargo de la tarea.

## LA ILUSIÓN DEL TIEMPO

Nuestra mente ha sido condicionada a dividir la vida en pasado, presente y futuro. Pero ¿existe realmente el tiempo más allá del pensamiento? Observemos: el pasado solo es un recuerdo que aparece ahora, el futuro solo es una proyección mental que también ocurre en este instante. Todo lo que existe es este momento, siempre.

Este tiempo construido nos mantiene atrapados en la idea de que debemos convertirnos en algo más. Nos hace creer que hay un proceso por el cual debemos atravesar para alcanzar la paz, la iluminación o el bienestar. Sin embargo, este proceso solo se sostiene nuevamente en la creencia de que lo que somos ahora es incompleto, no es suficiente.

Vivimos en ese constante aplazamiento, esperando al momento ideal para vivir plenamente. Nos decimos que cuando logremos cierto estado emocional, cuando resolvamos nuestros problemas, cuando encontremos a la persona adecuada o alcancemos un determinado logro, entonces podremos relajarnos y ser felices. Pero el futuro

nunca llega, porque cada instante es reemplazado por otro que trae consigo la misma sensación de espera.

La idea de progreso personal basada en el tiempo es una ilusión. No hay un "yo" que deba perfeccionarse o evolucionar para alcanzar la plenitud. La plenitud no se encuentra en el devenir, sino es la propia manifestación de lo que ES en este momento.

## EL ENGAÑO

Es un engaño creer que hay algo que mejorar en nosotros para poder estar en paz. La paz es lo que (ya) somos, pero no la reconocemos porque estamos demasiado ocupados proyectándonos hacia un futuro que nunca llega.

Cuando dejamos de interpretar la vida a través del filtro del tiempo, la búsqueda se desmorona. No hay nada que alcanzar, porque la totalidad ya está presente aquí y ahora. No es necesario esperar a que las circunstancias cambien para sentirnos completos. No hay camino que recorrer, solo la posibilidad de reconocer que siempre hemos estado donde queríamos llegar.

El tiempo, en realidad, es solo un pensamiento. Y los pensamientos aparecen y desaparecen dentro de algo que no cambia: la conciencia pura. En ese reconocimiento, el juego del tiempo pierde su poder, y lo que queda es la inmediatez del ser, libre de toda expectativa y de todo esfuerzo por ser distinto de lo que ya es.

## LO QUE YA ES

¿Qué sucede cuando la búsqueda cesa? Cuando la mente deja de proyectar un futuro en el que la paz será posible, cuando dejamos de mirar hacia adelante en espera de algo más, ¿qué queda?

Lo que queda es lo que siempre ha estado: YO, pura presencia. Sin el filtro de la expectativa, sin la interferencia del deseo de algo distinto, la vida se revela en su simplicidad total. Este momento, tal como es, se muestra pleno, porque nunca fue otra cosa.

Nos cuesta reconocerlo porque hemos sido condicionados a buscar significado en todo. Si no hay una meta, si no hay algo por alcanzar, la mente se inquieta. Pero esta inquietud es solo un hábito. La plenitud no es algo que aparece, es algo que siempre ha sido.

## Si observamos con atención, notaremos que cada vez que alcanzamos un objetivo que creíamos crucial para nuestra felicidad, el alivio es temporal

En la medida en que dejamos de identificarnos con la carencia y el deseo de un futuro distinto, nos damos cuenta de que nunca hubo necesidad de ir a ninguna parte.

## EL JUEGO DE LAS IDENTIDADES

Nos identificamos con una imagen de nosotros mismos, con un nombre, una historia, un cuerpo. Pero todo esto es solo una serie de pensamientos que van y vienen. Creemos que somos el cuerpo porque lo experimentamos de manera continua, pero lo que llamamos cuerpo no es más que un flujo de sensaciones en constante transformación.

Cuando dormimos y soñamos, el cuerpo del sueño parece tan real como el que experimentamos despiertos. Sin embargo, al despertar, comprendemos que ese cuerpo nunca estuvo ahí. Lo mismo sucede con nuestro cuerpo actual: no es algo fijo, sino una percepción cambiante.

Nos aferramos a la idea de que el cuerpo nos define, pero, si es un fenómeno en constante transformación, ¿cómo podríamos ser algo que nunca es el mismo de un momento a otro? La identificación con el cuerpo refuerza la ilusión del tiempo y del cambio. Creemos que somos un "alguien" que transcurre a lo largo de los años, pero ¿quién es ese "yo" que ha habitado cuerpos distintos desde la infancia hasta la edad adulta? La imagen del espejo cambia, las sensaciones cambian, pero lo que realmente somos permanece inmutable.

El sufrimiento surge cuando nos apegamos a una identidad concreta, creyendo que debemos protegerla o perfeccionarla. Pero la verdadera libertad radica en reconocer que nunca hubo algo fijo a lo que aferrarse. El cuerpo es solo un instrumento a través del cual la experiencia se despliega, pero no es quien la vive. La identidad, al igual que el cuerpo, es un reflejo en movimiento dentro de la conciencia inmutable que realmente somos.

La ilusión de ser una historia también nos encierra en la idea de que debemos sostener un pasado. Nos apegamos a nuestras experiencias, creencias y recuerdos como si fueran la base de nuestra existencia, sin notar que en cada instante estamos siendo nuevos. ¿Qué queda de nosotros cuando soltamos todo lo que creemos ser? Solo la presencia, libre de nombres, libre de formas, libre de limitaciones.

## LA NATURALEZA DEL MIEDO

El miedo no mantiene atrapados en la idea de que algo falta. Nos hace creer que debemos protegernos, que algo podría arrebatarnos la paz. ¿Qué pasaría si nos permitiéramos sentir el miedo sin resistencia? Si lo miramos con atención, vemos que no es más que una energía pasajera, una construcción mental sin entidad propia. El miedo no es otra cosa que el sabor del olvido de sí.

## Nos identificamos con una imagen de nosotros mismos, con un nombre, una historia, un cuerpo

Pero cuando las circunstancias parecen amenazantes, es fácil perderse en la confusión. Nos sentimos arrastrados por la corriente de la angustia colectiva, por la necesidad de interpretar y juzgar lo que sucede, por resolver a toda costa la experiencia presente.

Pero si detenemos esa inercia y simplemente observamos, nos damos cuenta de que la vida sigue siendo lo que es, más allá de las historias que le añadimos.

## EL FINAL DE LA EXPERIENCIA

La experiencia no tiene fin, pero la ilusión de que somos "alguien" quienes la experimentan sí puede desaparecer. Nos identificamos con las historias que nos contamos, con las emociones que sentimos, con las ideas que sostenemos. A eso lo llamamos comúnmente, YO. Pero nada de eso nos define. No reconocemos nuestra identidad real, como dice Ramana, el YO detrás del YO. Cuando reconocemos que no hay NADIE a quien adscribir la experiencia, dejamos de aferrarnos, y esta fluye sin resistencia.

El sufrimiento ocurre cuando tomamos la experiencia como algo personal, cuando creemos que hay un "yo" que está en medio de lo que ocurre. Pero la realidad es que la experiencia simplemente sucede. No le pasa a nadie en particular, porque no hay un individuo separado de ella.

Comprender esto no significa que dejemos de vivir experiencias, sino que dejamos de interpretarlas como algo que nos define. La vida sigue fluyendo, pero sin el peso de la identificación personal con lo que ocurre.

## FIN DE TRAYECTO

El fin del trayecto no es el final de la experiencia, sino el final del intento de modificarla. Es el descanso en lo que siempre ha estado presente: el simple hecho de ser, sin más añadidos, sin más exigencias.

Descansar en lo que es no significa pasividad ni resignación, sino una profunda aceptación de la vida tal como se despliega. La lucha desaparece, porque nunca hubo realmente nada contra lo que luchar.

El camino nunca fue real, solo fue una ilusión de distancia entre tú y lo que ya eres. No hay ningún otro lugar al que ir, porque nunca has estado fuera de casa.

No hay necesidad de correr hacia ningún lugar. No hay necesidad de buscar lo que nunca hemos perdido.

Has llegado, porque ya estás donde quieres estar. ■



## 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](http://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 **JUAN PEDRO GARCÍA**  
DIRECTOR DE T&A  
SOUTHERN EUROPE  
EN SAP

## Cuando el doctor Jekyll descubrió a mister Hyde



**D**urante toda mi vida profesional he compaginado mi actividad profesional con mi otra pasión: la docencia en Marketing y Ventas. Siempre he considerado que los profesionales que trabajamos en el sector de las empresas tecnológicas tenemos mucho que aportar a la docencia, pues nos ha permitido conocer muchas casuísticas de clientes, gestionar reuniones de crisis, cambios constantes, etc. Nuestro día a día nos da una visión de la realidad de las empresas.

**Un día lluvioso, mirando en la librería de casa llegó a mis manos el libro *El extraño caso del doctor Jekyll y el señor Hyde*. La verdad es que no sé quién lo compró o si fue un regalo.**

Soy muy inquieto y busco el porqué de las cosas, pero siempre me ha rondado la duda. Si estamos en las mejores empresas, nos forman grandes profesionales, todos creemos que sabemos vender, hacer campañas de marketing, posicionar productos etc., ¿por qué hay algunos que tienen más éxito que otros, por qué unas veces acertamos y otras no? Esta situación me atormentó desde el principio de mi carrera.

Primero empecé a buscar explicaciones en los eruditos del Marketing: Kottler, Porter, etc., pero nada.

Un día lluvioso, mirando en la librería de casa llegó a mis manos el libro *El extraño caso del doctor Jekyll y el señor Hyde*. La verdad es que no sé quién lo compró o si fue un regalo. Lo cierto es que el regalo me lo hizo Stevenson con una fantástica historia, donde el racional **doctor Jekyll**, en su búsqueda del conocimiento, hace

una pócima que le transforma en un bestia, el **señor Hyde**, dominado por los instintos. Después de muchas aventuras y penurias, el doctor Jekyll se suicida pues ya no controla cuándo es Jekyll o cuándo Hyde.

En este momento mi mente hizo *click* y empecé mi viaje hacia la búsqueda de Hyde. La neurociencia fue mi pasaporte y empecé a entender qué pasaba cuando no conectábamos con nuestros clientes, compañeros, parejas, “no tenemos química”... Cómo teníamos momentos de lucidez -“mi estomago me dice...”- sin ningún proceso racional previo, o el que más me gusta: esa capacidad que tiene tu pareja de seleccionar a tus amigos a primera vista -“tu amigo no me gusta”, “pero si solo has cruzado dos palabras con él”, etc-. Por cierto, acierta bastante.

Pero a este viaje desde la intuición le faltaba el marco científico, la intuición ya no era suficiente para este viaje.

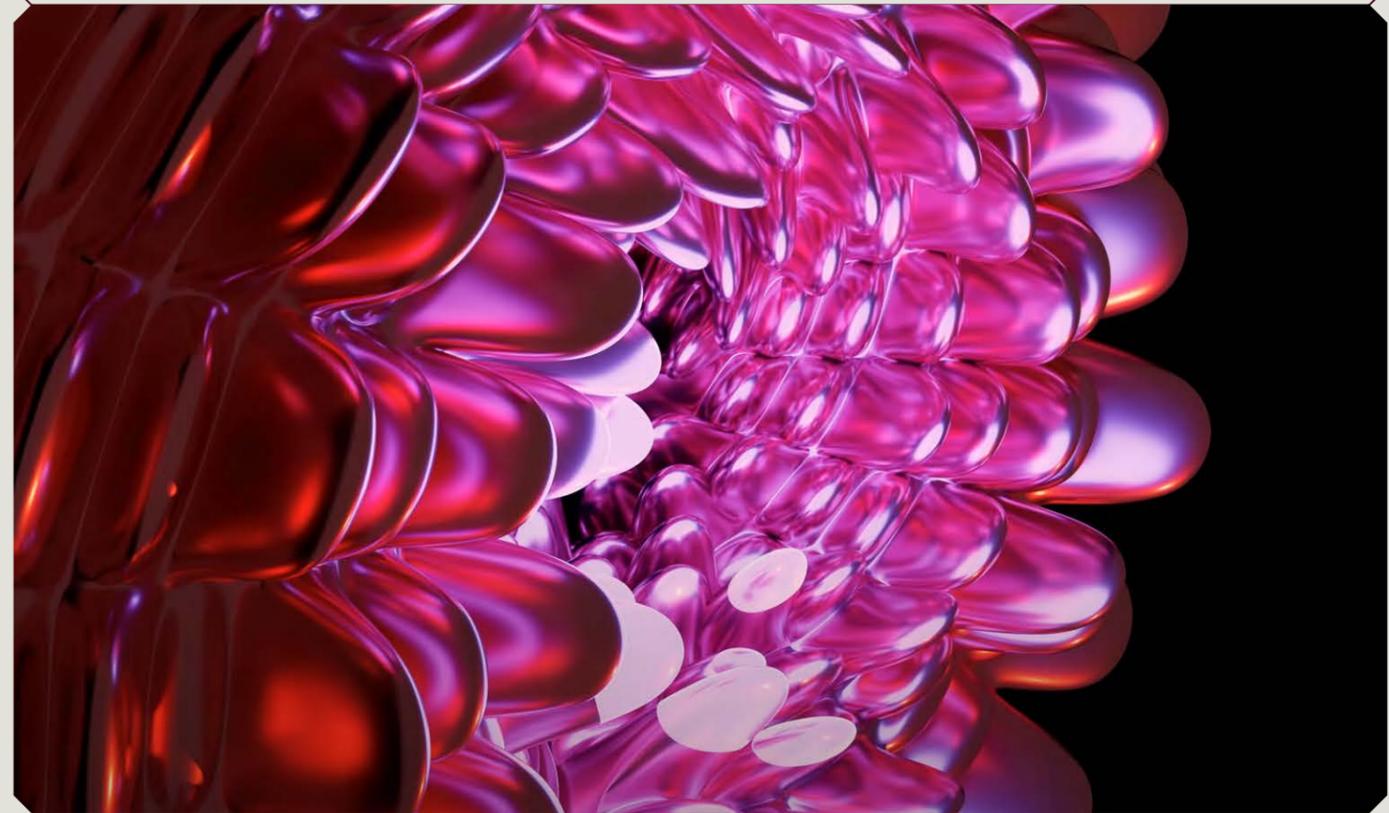
En ese momento descubrí el primer máster de Neurociencia de España, que impartía en la primera promoción la Universidad Rey Juan Carlos, y a mis 47 años decidí volver a la universidad, esta vez como alumno. Fue una inmersión brutal donde neurólogos, psicólogos, expertos en física cuántica etc., me llevaron al otro lado del espejo como Alicia en el país de las maravillas, y cambié mis expertos de cabecera del marketing por Kahneman, Taler, Ariely...

Ahora continúo mi viaje profesional y personal con unas gafas que voy graduando día a día para ver lo que pasa al lado del espejo de Alicia, para entender al sombrero loco, al conejo o, lo mejor de todo, comprender al señor Hyde, o incluso a tu pareja cuando te hace recomendaciones sobre tu amigo.

Donde empecé de viaje hace más de 30 años como un nómada del marketing, ahora soy un nativo de la neurociencia, dando clases en el máster que inicié y en otras universidades y con dos libros publicados. Pero esto no es lo importante de este viaje, lo importante de este viaje es que ahora **“soy consciente de lo inconsciente que soy y eso me hace más libre”**. ■



# 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](https://seidor.com)

Síguenos en:

