

AUSAPE



NÚMERO ESPECIAL

XX FÓRUM 2025

Todas las actividades relacionadas
con nuestro XX Fórum en Málaga.

DIGITAL IMPACT

Líder europeo en servicios digitales

Con un equipo de 27.000 profesionales, Inetum se esfuerza cada día por lograr un impacto digital para las empresas, las entidades del sector público y la sociedad, con el objetivo de contribuir al rendimiento y la innovación de sus clientes.

Presente en 19 países con una densa red de centros, afronta los retos de la transformación digital con proximidad y flexibilidad e impulsada por su ambición de crecimiento y escala.

Para más información, visite
www.inetum.com



inetum.

EDITORIAL

La ilusión se contagia, larga vida al FÓRUM



POR SARA ANTUÑANO

Vicepresidenta, Coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero y Vocal de Grandes Eventos de AUSAPE I EROSKI

Estimado/a asociado/a,

La ilusión se contagia y con ese sentimiento empezamos a preparar cada Fórum, al concluir el anterior. Este año antes incluso, para poder anunciar que el 3 y 4 de Junio de 2026, se celebrará en Santiago de Compostela la edición XXI, ¡gracias al gran trabajo de Ana Encinas!

Este ha sido nuestro XX Fórum, y algunos los habéis vivido intensamente, desde el primero que celebramos en Valencia 2005 (206 asistentes de 71 empresas). Un viaje en el tiempo, que intentamos reflejar con un nuevo vídeo en la apertura, recorriendo las ciudades que han sido anfitrionas. Recordándonos además, que estamos donde estamos por todas esas personas y Fóruns que le precedieron. Nuestro mejor activo, las PERSONAS, las que están y las que ya no nos acompañan. Roberto, yo me acuerdo mucho de ti, cada vez que me subo al escenario de un Fórum, y seguramente también muchos de los que me leéis.

En esa faceta de presentadora, es una seguridad contar con Carolina Abúndez entre bambalinas, porque todo va a ir bien... si la IA lo permite (véase Fórum 2024).

¿A quién no le ha encantado nuestra creatividad del Fórum 2025? Ese diseño claro, elegante, sencillo y potente que nos ha acompañado en pantalla, impreso, en nuestras bolsas de regalo... está realizado por María Conde. El listón está muy alto para el del año que viene, ¡que seguro que no nos defraudará!

Seguimos hablando de personas y en este sentido, mi mayor y más cariñoso aplauso es para los coordinadores y delegados que tenemos en la asociación. El Fórum es el evento clave del año, sus números no dejan duda, pero todo el resto del ejercicio les veréis tratando los diferentes temas de actualidad, en las diferentes reuniones de grupos y delegaciones. Os invito a participar el resto del año, y a animar a vuestros compañeros de trabajo a que lo hagan. El Fórum es el único evento de pago en el ejercicio, el resto se cubren con la cuota general, que incluye a todas las personas de la



empresa. En esta tarea los pilares esenciales son Belén Alonso y Clara Barreda.

Y otro enorme aplauso para nuestras participantes en la primera edición del Premio Women Tech AUSAPE. ¡Para nosotras, todas sois unas cracks!

Este 2025, hemos tenido en el escenario a Mario Rodríguez, David Pozo, Manuel Navarro, Juan Pedro García, Ana Encinas, Fernando Aguilar, María Victoria Martín, Carme Carrion, Mago More, José Vallés, Jorge Pérez y Jesús Martínez (un fuerte abrazo para Anna Oró) y Ana Ibáñez. WOW! Un plantel complicado de repetir, por las agendas tan exigentes de cada uno, y también de los ponentes de los colaboradores especiales.

Porque no hay Fórum sin colaboradores especiales y asociados de pleno derecho, que habéis hecho que en estos dos días de networking, el evento sea el centro del ecosistema SAP en España. Aquí van los números: 1.442 personas (1.205 al propio Fórum y 237 alumnos certificados SAP en el Foro de Empleo), 180 sesiones, 83 patrocinadores, de los cuales 78 han contado con stand, 1.098 descargas de la app, que se estrenaba este año, con gran dedicación de la vocalía de Comunicación y Brian Taveras.

¡Ah! Águeda García y Lara Aguilar seguirán hablando del Fórum con algunos de vosotros... ¡no se escapa nada!

Ya cierro. En este número de la Revista encontraréis toda la información detallada. Os emplazo a leerla con cariño y detenimiento, el mismo que nos hemos tomado para hacerla.

Mi agradecimiento al EQUIPO de compañeros de Junta Directiva, que colabora desde cada vocalía, con más o menos proyección pública en el Fórum. ¡Con vosotros, a por muchos Fóruns mas! Mario Rodríguez, Jordi Xofra, María Rosa Ribó, Jordi Bartoli y Gonzalo Naval.

Un fuerte abrazo.

Sara Antuñano Leicea

CONSEJO EDITORIAL

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

COLABORADORAS

Ana Encinas
Carolina Abundez
Águeda 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

AUSAPE
www.ausape.org

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

AUSAPE, junio de 2025

Fórum AUSAPE

Pag 03



AUSAPE

Pag 34

Entrevista

Pag 44

Joao Carvalho, Director de SAP Concur para el Sur de Europa, Oriente Medio y África



Pag 48

Erika Iranzo, Subdirectora de Tecnología Corporativa y Líder del Equipo de Soluciones SAP Global en Mapfre y Ganadora del I Premio Women Tech AUSAPE



Y también en este número...

Gonzalo M. Flechoso

Licenciado en derecho y Auditor Cisa (ISACA), con una larga experiencia en asesoramiento en tecnologías de la información y la comunicación, a través de MARZO ASESORES, sobre comercio electrónico, redes sociales, contratación informática, compliance, protección de datos. Profesor en distintos masters y cursos, y colaborador en publicaciones especializadas en tecnologías de la información. Puedes encontrarle en nuestro "Rincón Legal", en LinkedIn y en www.equipomarzo.com

Pag 50

José María Sabadell, Global LoB SAP en VASS



Pag 52

Fernando Aguilar, Socio director de Matchpoint



Pag 54

Francisco Fernández de Ocaña, Socio Fundador y Director Comercial de AMYPRO



Caso de Éxito

Pag 56

En profundidad

Pag 58

Rincón Legal

Pag 78

Configuración de la IA

Firma invitada

Pag 80

Sesión Women Tech AUSAPE en LaSalle Barcelona, Congreso Mujeres y Tecnología



04 La 20ª edición del Fórum AUSAPE reunió la programación más completa de su historia

06 El metaverso industrial permitirá crear fábricas más inteligentes, resilientes y sostenibles

07 El futuro de los wearables en el campo de la salud personal

08 Cómo vencer las excusas para desplegar todo el poder positivo del cambio

09 Entrenamiento cerebral para mentes líderes

10 Cloud ERP y Business Data Cloud, la apuesta de SAP para el negocio

12 Los Grupos de Trabajo transmitieron todo su valor en el Fórum

16 180 sesiones paralelas en una programación de lo más completo

22 Un Fórum para el empleo

24 Un Fórum para inspirar y colaborar en el impulso de la mujer en el mundo STEM

28 Entrevistas Top: Dialogamos con los ponentes de primer nivel del Fórum

31 APROINLA recibió el Donativo solidario de AUSAPE

32 Fórum en imágenes

LA PROGRAMACIÓN MÁS COMPLETA DE LA HISTORIA DEL FÓRUM AUSAPE, EN SU 20ª EDICIÓN

- **Crónica y Datos:** Más de 1.400 personas, 401 empresas, 83 patrocinadores, 78 stands, casi 200 sesiones...
- **David Pozo:** El metaverso industrial, hacia fábricas más inteligentes, resilientes y sostenibles
- **Carme Carrion:** El futuro de los wearables en el campo de la salud personal
- **Mago More:** Cómo vencer las excusas para desplegar todo el poder positivo del cambio
- **Ana Ibáñez:** Entrenamiento cerebral para mentes líderes
- **SAP** centra su apuesta para el negocio en el Cloud ERP y Business Data Cloud
- **Los Grupos de Trabajo** transmitieron todo su valor en el Fórum
- **180 sesiones paralelas** de nuestros colaboradores especiales y sus clientes
- **Mesa de Empleo "España, hub tecnológico"** y una nueva edición del Foro de Empleo
- **Women Tech AUSAPE**, presente en el Fórum para inspirar y colaborar en el impulso de la mujer en el mundo STEM
- **TOP Talks:** entrevistas con los ponentes del Fórum y nuestros colaboradores especiales
- **Un Fórum con impacto social:** APROINLA recibió el Donativo Solidario de AUSAPE
- **Fotogalería:** el Fórum en imágenes



La 20ª edición del Fórum AUSAPE reunió la programación más completa de su historia

Más de 1.400 personas (1.200 de ellas, congresistas), 401 empresas y 83 patrocinadores se dieron cita el 4 y 5 de junio en Málaga, en el Palacio de Congresos Adolfo Suárez de Marbella, en un Fórum que contó con 78 stands, ponencias magistrales y tecnológicas, 180 sesiones paralelas y 12 sesiones de los Grupos de Trabajo de AUSAPE.

Este ha sido un año especial para el Fórum AUSAPE, que los días 4 y 5 de junio celebró su XX edición en Málaga, en el Palacio de Congresos Adolfo Suárez de Marbella. Dos jornadas de ponencias magistrales y tecnológicas, sesiones paralelas y de los Grupos de Trabajo, sesiones específicas, mesas redondas, Foro Empleo, Women Tech, ocio y networking, en la que ha sido la programación más completa en cuanto a contenidos de la historia de nuestro gran encuentro anual.

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 ECOFIN de Eroski, ejerció como presentadora y maestra de ceremonias del Fórum AUSAPE 2025, que comenzó con la sesión de apertura a cargo de nuestro presidente, Mario Rodríguez, CIO & Head of IT en Siemens.

La primera jornada, el miércoles 4, acogió la ponencia tecnológica “Hacia el Metaverso Industrial” de David Pozo, CEO de Process Automation y director de Digital Enterprise de Siemens; la ponencia magistral de Carme Carrion, doctora en Bioquímica y Biología Molecular y profesora de la Universitat Oberta de Catalunya; la Mesa de Empleo “España Hub Tecnológico”; las mesas de debate de Women Tech AUSAPE con asociaciones y organizaciones asociadas a AUSAPE; el workshop del Grupo de Trabajo de BTP; la sesión informativa de la SAP Community y las primeras 114 sesiones paralelas organizadas por los colaboradores especiales de AUSAPE que presentaron sus soluciones y proyectos más interesantes, en algunos casos acompañados por sus clientes.

El 5 de junio dio comienzo con la ponencia “El poder positivo del cambio” del ilusionista, humorista y conferencian-

te Mago More. A continuación, la presentación de SAP “El mejor wearable para tu negocio”, a cargo del director general de SAP en España, José Vallés; Jesús Martínez, director de Innovación y Soluciones de SAP España, y Jorge Pérez, responsable de BTP, BDC & AI de SAP Southern Europe. Y para cerrar la programación de ponencias, la neurocientífica y entrenadora cerebral Ana Ibáñez explicó a los asistentes cómo podemos entrenar el cerebro y reprogramarlo. Asimismo, tuvimos las restantes 66 sesiones paralelas y 11 sesiones de los Grupos de Trabajo Financiero, Data & Analytics, Industria Digital, Innovación, Licenciamiento, Recursos Humanos, Retail, S/4HANA, Sector Público, Soporte y Mantenimiento y Sostenibilidad. Sin olvidar el Foro de Empleo, en el que 237 candidatos certificados en SAP se entrevistaron con 12 empresas que buscan este tipo de talento.

Además de las sesiones, los asistentes al Fórum pudieron recorrer los 78 stands de nuestros colaboradores especiales situados en la primera planta del Palacio de Congresos. Y mantener un animado networking en las comidas celebradas en el propio palacio los dos días, así como en la cena de gala y fiesta posterior organizada en el espectacular entorno de la Finca La Concepción la noche del miércoles 4.

Por último, dentro del apartado solidario, se entregó el tradicional Donativo a APROINLA, asociación malagueña que trabaja por la plena inclusión social y laboral de personas con discapacidad intelectual y sus familias. Y durante la mañana del primer día, estuvo habilitado un punto de donación de sangre en el Palacio de Congresos.

El Fórum AUSAPE 2025 concluyó con un acto de clausura a cargo de nuestro presidente, Mario Rodríguez, quien elogió el nivel de los contenidos y ponentes del evento, que “nos han hecho entender que la innovación continua es lo único que debe ser una constante”, nos han invitado a pensar en la salud en una clave mucho más amplia y a seguir explorando cómo la tecnología nos puede seguir ayudando en nuestra vida profesional y per-

sonal. Asimismo, mostró su agradecimiento a todos los asistentes y patrocinadores, a sus compañeros de Junta Directiva, a los miembros del Consejo Asesor, a los coordinadores de Grupos de Trabajo y delegados territoriales, y al equipo de Oficina liderado por Ana Encinas. Por último, anunció que el próximo Fórum AUSAPE 2026 tendrá lugar en Santiago de Compostela los días 3 y 4 de junio.

DATOS E INDICADORES DEL FÓRUM

Un total de 1.442 personas asistieron al XX Fórum AUSAPE, de los que 1.205 fueron congresistas y 237 alumnos certificados en soluciones SAP que participaron en el Foro de Empleo.

Fueron 401 las organizaciones presentes en nuestro gran evento anual, que contó con una cifra récord de 83 patrocinadores, consolidándolo un año más como el gran evento independiente del ecosistema SAP español.

Con 180 sesiones paralelas de los colaboradores especiales de AUSAPE, 12 sesiones de los Grupos de Trabajo, cinco sesiones plenarias, tres mesas de debate -una de Empleo y dos de Women Tech- y 78 stands

Un total de 1.442 personas asistieron al XX Fórum AUSAPE, de los que 1.205 fueron congresistas y 237 alumnos certificados en soluciones SAP que participaron en el Foro de Empleo

en el área de exposición, la edición de 2025 ha contado con la programación de mayor contenido en toda la historia del evento.

El Foro Empleo AUSAPE-SAP reunió en el marco del Fórum a 237 candidatos certificados en SAP para mantener cerca de 1.600 entrevistas con 12 empresas asociadas a AUSAPE, con 73 ofertas de empleo en tiempo real en un solo día.

La renovada app del Fórum ha mejorado sus cifras respecto a ediciones anteriores, con 1.098 descargas y más de 30.000 visualizaciones de la Agenda ■



El metaverso industrial permitirá crear fábricas más inteligentes, resilientes y sostenibles

La ponencia tecnológica de David Pozo, director de Digital Enterprise de Siemens, presentó el metaverso industrial como la nueva frontera de la automatización y la digitalización.

Las conferencias de ponentes de primer nivel son una seña de identidad del Fórum AUSAPE. Y en la edición de su XX aniversario no podían faltar a su cita. La primera de las cuatro ponencias de este Fórum 2025 fue una ponencia tecnológica conducida por David Pozo, CEO de Process Automation y director de Digital Enterprise de Siemens, quien habló de la evolución hacia el Metaverso Industrial.

La idea central de la presentación fue el metaverso industrial como nueva frontera de la automatización y la digitalización. Pozo, ingeniero industrial especializado en aplicaciones industriales de redes neuronales y machine learning, presentó la visión de Siemens del metaverso industrial como la evolución natural del concepto de gemelo digital, impulsado por los avances en inteligencia artificial. Esta propuesta “no solo redefine cómo concebimos la interacción entre los mundos físico y virtual, sino que establece un nuevo paradigma de colaboración, eficiencia y sostenibilidad en la industria”, aseguró.

Durante su intervención, Pozo destacó cómo esta convergencia tecnológica permite extender la virtualización a lo largo de toda la cadena de valor: desde el diseño conceptual de un producto, pasando por la definición y simulación de los procesos de producción, con puestas en marcha virtuales, hasta su operación y mantenimiento en tiempo real. Este enfoque integral permite experimentar, va-

lidar, optimizar y entrenar sin necesidad de consumir recursos en el mundo físico, lo que se traduce en una reducción significativa de costes y tiempos de desarrollo, explicó.

Gracias a la fidelidad alcanzada por los gemelos digitales -ahora enriquecidos con capacidades de IA generativa y renderizados más potentes-, los entornos virtuales se han vuelto más inmersivos y colaborativos. Esto facilita, según el director de la iniciativa de Industria 4.0 en Siemens, una interacción más fluida entre los equipos de ingeniería, incluso en contextos distribuidos a nivel geográfico, y acelera la toma de decisiones basada en datos.

La presentación estuvo basada en numerosos ejemplos prácticos, con vídeos de proyectos realizados en múltiples clientes junto con socios como Nvidia, Sony o Microsoft, demostrando cómo esta visión se materializa a través de plataformas de negocio como Siemens Xcelerator, “que conectan hardware, software y datos en un ecosistema abierto y escalable”.

Desde sus más de 25 años de experiencia en automatización industrial, David Pozo subrayó que esta transformación no es solo tecnológica, sino también cultural. Enumeró varios ejemplos de cómo se puede cambiar la mentalidad de un diseñador, por ejemplo, para que centre sus esfuerzos en qué funcionalidades espera del producto, dejando



que sean unos ordenadores con una gran potencia de procesamiento los que exploren todo el universo de posibilidades en cuanto a la forma final del mismo. O cómo se pueden aprovechar los resultados obtenidos una vez nuestros productos están siendo utilizados como base para la siguiente generación de diseños, cerrando así el bucle entre las distintas etapas de la cadena de valor.

En conclusión, la ponencia dejó entre el público la idea de que el metaverso industrial representa una nueva forma de pensar la innovación, donde la inteligencia artificial, la realidad extendida y la automatización convergen para crear fábricas más inteligentes, resilientes y sostenibles. ■



El futuro de los wearables en el campo de la salud personal

La doctora y profesora Carme Carrion planteó en su ponencia el uso de estos dispositivos para la prevención en pacientes de diabetes, la monitorización emocional o como detectores de caídas para personas mayores.

En línea con el lema del Fórum AUSAPE 2025 -“Technology Dress Code: pasión por la tecnología”, la doctora en Bioquímica y Biología Molecular y profesora de la Universitat Oberta de Catalunya, Carme Carrion, ofreció una ponencia magistral el miércoles 4 con el título “¿Son los wearables el futuro de la tecnología personal?”. En ella, Carrion abordó el tema de los dispositivos wearables y la tecnología personal, desde el punto de vista de la tecnología aplicada a la salud.

Carrion hizo mención del eHealth Lab Research Group, del que es investigadora principal y que está desarrollado proyectos de diseño de herramientas para evaluar el impacto de aplicaciones de cuidado de la salud. Este proyecto integra a profesionales tecnológicos, de la salud y de otros ámbitos.

Centrándose en los wearables, dispositivos electrónicos que llevamos encima y que monitorizan parámetros fisiológicos o de actividad física y se conectan a otros dispo-



sitivos como smartwatches o smartbands, señaló que poco a poco los sensores se han ido introduciendo en prendas de vestir, calzado... ampliando la presencia y alcance de los wearables. Los wearables, además, están evolucionando, impulsados por el desarrollo de capacidades de inteligencia artificial y una mayor conectividad mediante GPS y 5G.

Aunque los dispositivos wearables no siempre se usan para temas relacionados con la salud, esta es una de sus principales aplicaciones. Así, se utilizan en prevención, detección de problemas cardíacos, seguimiento de enfermedades crónicas... Como ejemplos, Carrion comentó su uso por parte de pacientes de diabetes, la monitorización

emocional, como detectores de caídas y en teleasistencia para personas mayores o para la prevención de golpes de calor. Como rasgo menos saludable, en ciertas personas existe una cierta obsesión con estos wearables, la monitorización y los datos, alertó.

Como toda tecnología, los wearables se enfrentan a diferentes retos de cara al futuro. Concretamente, Carrion mencionó que la tecnología wearable aplicada a la salud debe afrontar el cambio de paradigma, el empoderamiento que deriva de un mayor conocimiento, la ingente cantidad de datos, la existencia de procedimientos fiables de verificación, evaluación y certificación, los modos de implementación, un diseño centrado en el usuario, un enfoque multi-inter-transdisciplinar para abordar su desarrollo, y la gestión del cambio.

Otros retos adicionales tendrían que ver con el uso ético de estos dispositivos, su impacto medioambiental, el empleo de IA, su coste y la brecha de adopción generacional y socioeconómica.

La científica puso el foco en la importancia de efectuar un análisis de necesidades a la hora de desarrollar aplicaciones de salud para los wearables, trabajando desde el principio con los usuarios finales, que son quienes realmente saben lo que necesitan. Así como en la evaluación, puesto que determinar qué es lo que realmente funciona es crucial si queremos que el desarrollo futuro de los wearables sea útil y beneficioso para las personas. ■





Cómo vencer las excusas para desplegar todo el poder positivo del cambio

La presentación del Mago More giró en torno a la mejor manera de afrontar los cambios y aprovecharlos para asegurar la propia viabilidad de la compañía.

La jornada del día 5 comenzó con la presentación del Mago More “El poder positivo del cambio”. Con un tono humorístico al tiempo que riguroso, planteó que las empresas que mejor se adaptan son las que sobreviven al cambio, por lo que saber cómo afrontar los cambios y aprovecharlos es imprescindible para la propia viabilidad de la organización.

“Lo único constante es el cambio”, afirmó el artista visual y conferenciante citando al filósofo griego Heráclito. Cambia el entorno, cambia la distribución, cambian los productos, cambia la tecnología, cambia la competencia. Un paradigma de cambio permanente en el que debemos encontrar las innovaciones disruptivas al tiempo que nos actualizamos continuamente, o los clientes, que cada vez están más informados, se olvidarán de nosotros.

Mago More aseguró que hay que cambiar tanto cuando las cosas van bien como cuando las cosas van mal: “Hay que estar con el músculo del cambio activado, porque nunca sabes cuándo vas a tener que reaccionar ante los problemas”. Y señaló una cuestión no por cierta menos incómoda: quien quiere cambiar siempre encuentra una razón para hacerlo, quien no quiere siempre encuentra una excusa.

A continuación, detalló algunas de las excusas más comunes en las organizaciones para no enfrentarse al cambio. La primera,

“la tecnología no es lo mío”. Ante esto, debemos recordar que todo negocio tiene que hablar el lenguaje de sus clientes y el de sus empleados. Y si tanto unos como otros están adoptando nuevas tecnologías, debe hacer lo propio. Por ello, recomendó adaptar la comunicación e incluso el modelo de negocio a nuevas tecnologías y medios como TikTok. Respecto a la inteligencia artificial, se mostró



totalmente partidario de su uso: la definió como una fuente de “cercanía, empatía y mejoría”. “La IA, o te ahorra tiempo o te ahorra dinero”, apuntó, explicando que ese ahorro de tiempo que proporciona la IA permite estar más tiempo cerca de los clientes, de los proveedores y de los compañeros, mejorando la empatía.

Otra excusa habitual para no acometer procesos de cambio es la escasez de tiempo. Pero todo se puede optimizar y mejorar para disponer de más tiempo; es una cuestión de cambio de hábitos, afirmó. Respecto al freno que supone que las circunstancias no sean buenas, la respuesta del ilusionista, que también es ingeniero y empresario, es que “hay que ayudar a las circunstancias y crearlas si uno no las encuentra”. Aquí también es importante trabajar en equipo, dejando los egos a un lado y sacando lo mejor de cada miembro del equipo para hacer que las circunstancias sean las óptimas.

El miedo a equivocarse también es un stopper frecuente. Pero aquí el Mago More recomendó intentar siempre poner en práctica nuevas ideas y, si nos equivocamos, pasar a otra idea. Y ante la excusa de ser demasiado pequeños, planteó que en nuestro tiempo ya no importa el tamaño, importa la velocidad: “Ahora el pez grande no se come al pequeño, ahora el pez rápido se come al lento”. “Si no creces, desapareces”, afirmó tajante. Eso sí, para ganar velocidad y agilidad es preciso reducir la carga burocrática de la organización.

Finalmente, cuando un empresario o un directivo se queja de que “es muy difícil cambiar aquí”, la respuesta es que cambiar es una cuestión de actitud: no protestar tanto y estar atento a las oportunidades que aguardan tras cada cambio. En este sentido, su consejo es “hacer todos los días algo que no te apetezca” para estimular el inconformismo. “Hay que besar muchas ranas antes de conseguir un príncipe”, concluyó. ■

Entrenamiento cerebral para mentes líderes

La neurocientífica Ana Ibáñez dio varias claves para “reprogramar el cerebro” compartiendo en un breve espacio de tiempo algunas de las que utiliza en sus sesiones individualizadas de entrenamiento cerebral de deportistas de competición de alto rendimiento, y de altos ejecutivos de las principales empresas.



La última ponencia magistral del Fórum correspondió a la neurocientífica y entrenadora cerebral Ana Ibáñez, quien impartió una charla de neurociencia para el liderazgo, acerca del “cerebro que necesitamos en el siglo XXI”. Ibáñez, que fue presentada por la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, comentó que el cerebro es el principal wearable del que disponemos – haciendo alusión al lema de este XX Fórum AUSAPE.

Ana Ibáñez explicó que “estamos viviendo en el siglo XXI con el mismo cerebro biológico que hace 200.000 años”, un cerebro programado para reaccionar ante la amenaza continua. Sin embargo, en nuestro día a día no suelen suceder cosas de vida o muerte, por lo que esta sensibilidad extrema a la amenaza hace que nuestro cerebro nos “sobrepase”. Como entrenadora cerebral, Ibáñez apuntó que estamos en un momento de cambio vertiginoso, que nos exige “correr pequeñas maratones todos los días”, pero nadie nos ha entrenado para correr estas “maratones”, por lo que podemos “lesionarnos mentalmente” o incluso no sacar su mejor rendimiento. Estas lesiones tienen nombres familiares: ansiedad, estrés, insomnio, depresión... Pero la buena noticia es que el cerebro, al igual que los músculos, se puede entrenar; la neurociencia puede aprovechar lo que sabemos del cerebro para tener un diálogo con él.

Entre los grandes descubrimientos que se derivan de la neurociencia, destacó que el “alto rendimiento” del cerebro puede entenderse como un equilibrio entre exigencia y disfrute; que la flexibilidad cerebral es la mayor de las inteligencias; que las crisis expanden la capacidad cerebral, y que el entrenamiento cerebral produce un estado mental “mejorado”.

La neurocientífica reveló que no se puede entrenar el cerebro sin antes sentirse a gusto con uno mismo, sin conectar con nuestra parte humana. “Debemos pasar del modo de supervivencia al modo de la conversación interna”, explicó.

También apuntó que el ser humano tiene hasta 53 áreas cerebrales: visual, emocional... Cada uno de nosotros siente más afinidad o utiliza más algunos de estos paquetes cerebrales por encima de otros, haciendo un paralelismo con los módulos de un ERP. Si somos capaces de reconocer cuáles son estos paquetes y nos valoramos por ello y los intentamos usar en nuestro día a día, podemos sumar estas habilidades a las de otras personas para construir “un gran cerebro” colectivo.

Poniendo en relación todo esto con la tecnología, recordó que no hay tecnología de la que se pueda sacar su máxima capacidad si las personas que la usan no se sienten seguras y cómodas con ella.

Además, Ibáñez dio cuatro claves para entrenar el cerebro. La primera, “si controlas tus pensamientos, controlas tu vida”, pero no podemos de forma automática controlar los pensamientos. Somos y vivimos lo que pensamos y es nuestra energía la que diseña nuestros pensamientos, puesto que los pensamientos positivos necesitan más energía cerebral. Por eso, hay que tener buena energía para programar buenos pensamientos, por ejemplo mediante ejercicios de asociación de memorias positivas guardadas con música, la relajación o la introspección; técnicas todas ellas que se utilizan antes de las competiciones deportivas con los deportistas de alto rendimiento.

Otra clave es “ver oportunidades donde otros ven amenazas”. Partiendo de la base de que nuestro cerebro quiere que sobrevivamos, no que seamos felices, todo lo nuevo asusta al cerebro aunque eso nuevo sea bueno. Por eso, ante un desafío siempre tendremos pensamientos de duda o de temor. Como ejercicio para atravesar el miedo y llegar al otro lado, Ibáñez recomendó engañar al cerebro para implantar una “memoria del éxito”.

La entrenadora cerebral también señaló que la clave de la “reprogramación cerebral” es activar correctamente nuestra plasticidad cerebral. Son el error y las crisis las que activan la plasticidad cerebral. Técnicas como someter al cuerpo a baños de agua helada se utilizan para prepararlo ante momentos posteriores de dificultad.

Finalmente, apuntó que “una mente líder es la que tiene ideas que otros no tienen”. Por ello, es preciso activar el pensamiento divergente, el pensamiento fuera del “sentido común”. Este es un pensamiento que necesita ser protegido, ya que un cerebro, para que tenga ideas nuevas, debe sentirse seguro. La sobreactividad no ayuda, tampoco la conexión digital permanente. El cerebro debe poder divagar, aburrirse! Y dejó esta frase como conclusión: “Las ideas verdaderamente brillantes proceden de mentes libres”. ■



Cloud ERP y Business Data Cloud, la apuesta de SAP para el negocio

José Vallés, director general de SAP España; Jesús Martínez, director de Innovación y Soluciones de SAP España, y Jorge Pérez, responsable de BTP, BDC & AI de SAP Southern Europe, intervinieron en la presentación del fabricante en el Fórum.

La presencia y el apoyo de SAP al Fórum AUSAPE dio un paso más en esta 20ª edición, en la que el fabricante acudió por primera vez con un patrocinio Oro Especial, que incluyó stand propio y dos sesiones paralelas. Además, la ponencia de SAP en el auditorio principal del Palacio de Congresos Adolfo Suárez de Marbella, el segundo día del Fórum, tuvo tres protagonistas de alto nivel: José Vallés, director general de SAP España; Jesús Martínez, director de Innovación y Soluciones de SAP España, y Jorge Pérez, responsable de BTP, BDC & AI de SAP Southern Europe.

Tomando como punto de partida el título de la ponencia, “SAP, el mejor wearable para tu negocio”, Jesús Martínez afirmó que SAP permite sacar lo mejor de cada negocio y hacer que las compañías sean más ágiles a la hora de tomar decisiones, más conscientes y más fuertes.

Así, las soluciones permiten ser más ágiles, la inteligencia artificial permite ser más fuertes en la toma de decisiones, y los datos permiten ser más conscientes. “SAP ofrece todo eso; en definitiva, es el mejor wearable para tu negocio”, aseveró Martínez.

José Vallés centró su intervención en el cambio y la capacidad de capturar este cambio. Expuso un “círculo virtuoso” del cambio, partiendo de la gestión de los procesos con las aplicaciones, pasando por la gestión del dato que pone en acción nuevos modos de trabajar, y por último la IA que, activando ese dato, nos permite desarrollar una nueva forma de hacer las cosas.

“La obligación de los CIOs es prepararse y preparar a sus empresas para adoptar las tecnologías que necesitan para absorber los cambios que están por venir”, sostuvo Vallés, explicando que si las compañías no se adaptan a los cambios tecnológicos van a ser más caras, menos competitivas y tendrán menos beneficios, peor ebitda.

SAP también está cambiando a una velocidad vertiginosa, señaló Vallés. Tras el despliegue de RISE, ha apostado por ayudar a sus clientes a que “capturen todo el valor posible de sus soluciones”. Su propuesta tiene el Cloud ERP en el centro, con todo el portafolio de soluciones necesarias alrededor del mismo: Finanzas, Recursos Humanos, CX..., con la BTP en la base y complementándolo con una capa nueva de datos:

la Business Data Cloud, y con 400 nuevos casos de uso de IA.

Y un mensaje claro respecto a la dialéctica nube-on premise: “La apuesta de SAP es el Cloud ERP porque se convierte en una plataforma de despliegue de tecnología en un entorno controlado, en el que podemos ir añadiendo soluciones tecnológicas de una manera relativamente sencilla”.

Por su parte, Jorge Pérez puso el acento en los datos: “El futuro del software empresarial pasa por la IA, que solo funciona si tenemos los datos adecuados”. Por eso, “la cuestión de los datos no es solo de estrategia, es una cuestión de supervivencia”.

Para Pérez, los datos de SAP “son un tesoro”, que refleja el estado y los procesos del negocio. Pero usar los datos de SAP es complicado. Para hacerlo más sencillo, la nueva SAP Business Data Cloud nos da en un solo clic todo el modelo de datos de SAP de modo unificado, curado y armonizado, con la posibilidad de extenderlo a todo el ámbito de aplicaciones no SAP. SAP BDC cuenta con diversos componentes: el core DataSphere, la plataforma de gestión del dato DataBricks y, por encima, el data lake de SAP ya montado y las aplicaciones analíticas Insight Apps. Al tiempo, funciona como base de la infraestructura de agentes de IA de SAP, explicó Pérez.

Los tres directivos de SAP concluyeron haciendo un llamamiento a los presentes a acudir al Foro de Empleo AUSAPE-SAP-Experis, celebrado también en la segunda jornada del Fórum, en el que 237 alumnos certificados de másteres SAP de diversas universidades y del programa SAP People 2 Work mantuvieron entrevistas con una quincena de empresas asociadas a AUSAPE que acudieron a Málaga en busca de talento. ■



+14 AÑOS
CRECIMIENTO



+200
PROYECTOS



+30
PROFESIONALES

AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS FINANCIEROS

Automatiza la recepción y emisión de documentos

- ✓ Process Director
- ✓ Vendor Invoice Management
- ✓ Delivery Notes
- ✓ Insights & Analytics
- ✓ Remittance Advice

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

Soluciones para cumplir con la normativa

- ✓ Cumplimiento Internacional
- ✓ Cockpit AmyPro
- ✓ Ley Crea y Crece
- ✓ Veri*Factu



AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE

El poder de la IA para la gestión de procesos

- ✓ Inteligencia Artificial
- ✓ Gestión de Procesos (BPM)
- ✓ OCR Inteligente
- ✓ Integración Blockchain en SAP
- ✓ Extracción y clasificación

ECM GESTIÓN DOCUMENTAL

Gestión digital de contenidos empresariales

- ✓ Gestión de Expedientes
- ✓ ILM/GDPR
- ✓ Migración de datos y documentos
- ✓ RRHH: Gestión de contratos
- ✓ SAP Legacy Decommissioning
- ✓ Archivado



DIGITALIZACIÓN PROCESOS DE COMPRA

Optimización de los Procesos Source-to-Pay

- ✓ Sourcing
- ✓ Vendor Onboarding
- ✓ Procurement



hola@amypro.es

www.amypro.es

Los Grupos de Trabajo transmitieron todo su valor en el Fórum

El Fórum es también un evento especial para unos Grupos de Trabajo de AUSAPE que son el motor del día a día de la asociación durante todo el año. Un año más, en Málaga tuvieron la ocasión de trasladar de forma presencial a un público que no asiste habitualmente a sus reuniones y webinarios toda su propuesta de valor para asociados, en cuanto a transferencia de conocimiento, intercambio de experiencias, actualización de las novedades de SAP y networking se refiere. Fueron un total de 12 sesiones, más una sesión dedicada a la SAP Community, que resumimos en estas páginas.



FINANCIERO

En la sesión del grupo Financiero, se celebró una interesante mesa redonda con el director del Departamento de Inspección Tributaria de la AEAT, Manuel Trillo; el subdirector de Análisis Sectorial del Ministerio de Economía, Manuel Delacampagne, y Rufino de la Rosa, Head of E-Invoice and Public Policy en Marosa VAT, presentada por Sara Antuñano, vicepresidenta y coordinadora del grupo y responsable de Contabilidad de Gastos e Inversiones y Proyectos en el Departamento ECOFIN de Eroski. La idea central que dejó la mesa es que la factura electrónica establecida por la Ley Crea y Crece avanza con paso firme. “En 2027, más pronto que tarde” fue la frase del director de Inspección Tributaria de la AEAT, sobre la factura electrónica, y esto afecta a todos, incluidos territorios forales, aunque aún quedan trámites para la aprobación del Reglamento y la Orden Ministerial que la desarrollen. También se compartieron datos de VeriFactu: lo han probado 600 contribuyentes, y tiene ya 30.000 facturas. No ha entrado en vigor

la obligatoriedad, pero el entorno ya es gestionable y está funcionando.

RECURSOS HUMANOS

Bajo el título “Fin del ECC HCM: ECP o H4S4, ¿realmente puedo elegir?”, el ponente Antonio de Ancos Cid, divulgador del ámbito SAP HCM, profundizó entre las dos soluciones SAP que evolucionan los sistemas ECC HCM: SAP H4S4 (HCM on premise) y SAP SuccessFactors (cloud). Mientras en la primera parte de la presentación se basó en poner en común las soluciones SAP HCM disponibles, sus plazos de vigencia y los modelos de licenciamiento correspondientes, las 24 personas presentes pudieron ir votando sobre qué solución consideraban que era más adecuada o preferían. Como conclusión, el comentario final de De Ancos fue: “No hay una respuesta única y mágica, todo depende del punto donde estés y el punto a donde quieras llegar”. Como despedida de la reunión, José Domingo Mouriz, coordinador del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos de AUSAPE en Barcelona y res-

ponsable de Sistemas SAP de RRHH en la Diputación de Barcelona, presentó la propuesta de planificación de migración de los sistemas SAP de la Diputación. Miguel Ángel Gámez, coordinador del grupo en Madrid y responsable de Administración HR y Beneficios Sociales en MasOrange, comentó como colofón: “Ha sido una sesión muy amena y nos quedamos con ganas de más”.

RETAIL

En la sesión del Grupo de Trabajo de Retail de AUSAPE, que presentó José Luis Cubero, gerente de AMS en Transgourmet Ibérica, se expuso por parte de SAP como sus soluciones integran inteligencia artificial de forma nativa para optimizar procesos clave de la industria Retail, desde Finanzas hasta Cadena de Suministro, Compras y Ventas. Se analizaron casos de uso reales y se mostró cómo aplicar estas capacidades de forma práctica para mejorar la eficiencia operativa, anticipándose a la demanda y ofreciendo experiencias personalizadas al cliente.



S/4HANA

En torno a 20 personas asistieron a la sesión Grupo de Trabajo de SAP S/4HANA de AUSAPE, que coordina Gerard Pasán, CIO Office Director en Iberostar. En ella se abordó la estrategia de mantenimiento de SAP ECC on premise y SAP S/4HANA. Desde SAP, se explicó cómo planificar la transición ante el fin del mantenimiento principal en 2025 y garantizar así la continuidad del negocio.

LICENCIAMIENTO

Alejandro de Andrés, CEO de Zoi España, lideró la ponencia del Grupo de Trabajo de Licenciamiento en el Fórum, que fue presentada por Ricard García, coordinador del grupo y responsable de SAP en Tavit Ind. y se centró en los recientes cambios en los modelos de licenciamiento de SAP S/4HANA. La sesión puso especial énfasis en los recientes cambios producidos en las versiones cloud, en sus dos ediciones Private y Public, principalmente en esta última. Se abordaron aspectos como la simplificación de métricas y el incremento en el número de opciones a elegir para realizar una transición hacia modelos basados en consumo. También se comentaron las diferentes nomenclaturas para entender los modelos, como las diferencias entre Cloud ERP, RISE y GROW. De Andrés destacó cómo estos cambios buscan facilitar la adopción cloud, mejorar la previsibilidad de costes y fomentar la escalabilidad y que, como contrapartida, implican analizar con detalle el uso que se va a dar a las soluciones contratadas. La sesión generó gran interés entre los asistentes, especialmente

por su enfoque práctico y la claridad en la exposición de implicaciones para clientes actuales y futuros.

DATA & ANALYTICS

En esta ponencia, Natalia Haro, de CAF, y Carlos Pineda, de SDG Group, presentaron la evolución en la forma en que los datos se exponen al usuario dentro del mundo del Business Intelligence (BI). Analizaron cómo se ha pasado de modelos centralizados y controlados por IT a entornos cada vez más orientados al autoservicio, en los que el usuario de negocio toma un papel protagonista en la exploración y análisis de la información. Se destacó también las nuevas tendencias en tecnologías de visualización y dashboarding, que permiten una interacción más ágil, intuitiva y visual con los datos. Finalmente, se exploró el papel emergente de la IA como acelerador en este proceso, facilitando la generación de insights, la automatización de análisis y la toma de decisiones informadas. Jordi Gelonch, coordinador del Grupo de Trabajo de Data & Analytics y Advanced Analytics Expert & PM en Esteve, definió la sesión como “imprescindible para entender cómo se está transformando el acceso y consumo de datos en las organizaciones y qué herramientas están marcando el camino hacia un BI más ágil, autónomo e inteligente”.

SOSTENIBILIDAD

Este año, la sesión del grupo de Sostenibilidad en el Fórum, presentada por Ignacio Vicente, coordinador del grupo e IT Manager & coordinador de Sostenibilidad

en Grupo Varma, contó con la presencia de Forética, la organización referente en sostenibilidad y responsabilidad social empresarial en España, de la mano de Jaime Silos. Silos habló de cinco tendencias ESG que, en este 2025, están impactando en la sostenibilidad empresarial: encrucijada regulatoria, CSRD y complejidad en el reporte, consumidor consciente, lecciones climáticas del pasado otoño y adaptación a la era Trump. Después, María Monasor, de SAP, y Xabier Uriagereka, de I3S, vincularon varias de esas tendencias comentadas con las realidades que tienen las empresas hoy por hoy dentro del marco de la sostenibilidad y ESG. También explicaron cómo SAP, con su suite de soluciones, permite un correcto cálculo, recopilación, integración y persistencia de los datos.

INDUSTRIA DIGITAL

Esta sesión estuvo dedicada a la transformación digital de las ofertas B2B en entornos industriales. Tras la introducción 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, Sothis explicó la utilidad de SAP CPQ (Configure, price & Quote) para automatizar, agilizar y asegurar la configuración y el precio correcto en cada oferta generada y enviada.

SOPORTE Y MANTENIMIENTO

Como es habitual, la sesión del Grupo de Trabajo de Soporte y Mantenimiento en el marco del Fórum AUSAPE estuvo li-

derada por su coordinador, Sergio Sánchez-Carnerero, responsable de Tecnología-Centro de Competencia SAP en FCC Servicios Ciudadanos, y por Antonio Rubias, Support Center Lead para el Sur de Europa en SAP. Rubias mostró las novedades que está introduciendo SAP en la herramienta de soporte SAP4Me, haciendo especial énfasis en las nuevas funcionalidades ofrecidas que utilizan la IA y que tienen como objetivo hacer aún más fácil la comunicación entre clientes SAP y el equipo de Soporte de Producto. Finalmente, en un ambiente distendido, se produjo un intercambio de ideas entre el ponente y los asistentes.

SECTOR PÚBLICO

El foco de la reunión, presentada por Javier Mediavilla, coordinador del Grupo de Trabajo de Sector Público y jefe de Proyecto en la Universidad Complutense de Madrid, estuvo en explicar a los asistentes la potencia que tiene SAP Business Data Cloud (BDC), y cómo evolucionar las infraestructuras informacionales -ampliamente desarrolladas y adaptadas a sus necesidades específicas- que tiene gran parte de la base instalada de Sector Público sobre herramientas como SAP BW y BPC hacia BDC. SAP habló de las ventajas que les va a aportar BDC: evolución de Datasphere con SAC, la inclusión de Databricks, etc., y cómo les va a permitir modernizar e integrar sus sistemas informacionales con ecosistemas abiertos y arquitecturas basadas en datalakes, para poder así responder a los desafíos que están surgiendo en el Sector Público, especialmente ante la creciente demanda de transparencia, interoperabilidad y eficiencia en la Gestión Pública.

INNOVACIÓN

La reunión, presentada por David Arrizabalaga, coordinador del Grupo de Trabajo de Innovación y CIO Office & Strategic Projects Manager en Damm, y conducida por Miguel Ramírez, de Minsait, sirvió para conocer las principales novedades presentadas en el reciente SAP Sapphire de Madrid. Principalmente, Joule, Business AI, Business Data Cloud y el acuerdo estratégico con Databricks, y la transformación con Cloud ERP en versiones de nube pública y privada.

WORKSHOP DE SAP BTP.

Como viene siendo habitual, la reunión del Grupo de Trabajo de SAP BTP en



el Fórum tuvo lugar en un formato práctico de workshop. En esta ocasión, el foco se puso en la estrategia Clean Core. David Ruiz, coordinador del grupo y expresidente de AUSAPE y SAP Architect en Enel Group, introdujo la sesión, que se desarrolló con una introducción a los conceptos más importantes y continuó con una parte práctica conducida por Daniel Álamo y César Martín, de SAP, que consistió en completar unos ejercicios sobre sistema. El objetivo fue descubrir cómo la estrategia de Clean Core en SAP S/4HANA puede simplificar el landscape y también convertirse en la llave para adoptar las últimas innovaciones de SAP. El workshop contó con una activa participación de los 34 asistentes.

SAP COMMUNITY OVERVIEW

El Fórum también acogió una presentación de la SAP Community, conducida por David

Ruiz y a la que acudieron 12 personas. El objetivo de la sesión era dar a conocer la SAP Community, una comunidad de usuarios de SAP más abierta puesto que no es necesario asociarse. Pueden formar parte de ella empleados de SAP, cliente, partners, estudiantes, gurús... Ruiz explicó que se puede interactuar con la SAP Community buscando una respuesta a una consulta, escribiendo blogs, leyendo blogs y suscribiéndose, interactuando con otros miembros, conociendo qué eventos y actividades están sucediendo en el área local, a través de programas de reconocimiento, gamificación... Hay Grupos segmentados por industria y por localizaciones. La SAP Community es paralela a la actividad de los grupos de usuarios -más orientados a compartir experiencias-, recordó David Ruiz, puesto que tiene espacio para usuarios funcionales y técnicos. En España, la SAP Community de Barcelona está liderada por David Ruiz y la de Madrid por Antonio Maradiaga. ■



Nuestra experiencia te acompaña en la adopción inteligente de tecnologías.

50% de Crecimiento en 2024	+130 Clientes	4 Qualified Partner Package Solutions
SAP Security Operation Primer Partner Certificado en España	+200 Expertos en España	2 Certificaciones por experto



Somos una empresa de consultoría 2.0 con expertos en tecnologías avanzadas para mejorar e innovar en los procesos de negocio basados en SAP.
www.t4sadvance.com



180 sesiones paralelas en una programación de lo más completo

En el Fórum AUSAPE 2025 hemos tenido nuevamente una completísima programación de sesiones paralelas. Nada menos que 180 sesiones, preparadas por 69 firmas que son colaboradores especiales de AUSAPE, en un formato de 30 minutos de duración. La mayor parte de las sesiones consistieron, más que en presentaciones de producto, en la exposición de casos prácticos de clientes. Un plus de realidad que es uno de los aspectos más valorados por los asistentes a estas sesiones. SAP S/4HANA, la inteligencia artificial o incluso la nueva SAP Business Data Cloud han sido protagonistas de buena parte de la programación de sesiones paralelas, que prácticamente ha tocado todas las áreas del ecosistema SAP.

SEIDOR. La firma realizó ocho presentaciones en el Fórum, con otros tantos clientes. Sus sesiones incluyeron las estrategias de conversión Bluefield a SAP S/4HANA en Auxiliar Conservera, la implementación de un proyecto Greenfield en RISE with SAP en Aciturri, la mejora de la eficiencia en las operaciones de Affinity Petcare gracias a SAP Business Data Cloud, la transformación de la gestión de personas en Azkoyen con SAP SuccessFactors, la solución Shop Floor Control desarrollada por SEIDOR en entorno SAP que incorpora un asistente basado en IA generativa para la planta de producción de Inkema, la Intranet de Inmuebles basada en SAP BTP en Inmobiliaria Colonial, el caso de éxito de la redefinición del canal B2B de Frigicoll con SAP Commerce Cloud y el proceso de transformación digital llevado a cabo en la gestión de gastos y pagos en Doga mediante SAP Concur.

INETUM. El segundo de nuestros colaboradores especiales preferenciales también organizó ocho sesiones paralelas. Como temas, la toma de decisiones inteligentes con analítica embebida y SAP Business Data Cloud, la gestión de usuarios y control de riesgos en accesos cloud con SAP IAG (Identity Access Governance), la migración de SAP ECC a SAP S/4HANA Public Cloud, la Oficina de Transformación Rise2S4 de Inetum para realizar el paso a S/4 de una manera paulatina o el uso de la inteligencia artificial generativa para agilizar y mejorar la resolución de consultas

en el centro de atención al cliente de un retailer. Y tres casos de éxito: la mejora de la gestión empresarial y los procesos logísticos de Nostrum Simul gracias a SAP S/4HANA Public Cloud, el empleo de IA, RISE y BTP en la gestión municipal por parte del Ayuntamiento de Madrid y la gestión inteligente del gasto con SAP Concur en Sandetel.

MINSAIT. Por su parte, Minsait trajo al Fórum cuatro casos de éxito: la migración inteligente de la nómina a Employee Central Payroll con SAP SuccessFactors en Grupo IMAN, la transformación de procesos comerciales con SAP VISTEX en Estrella Galicia (Hijos de Rivera), la modernización de la analítica financiera con SAP Business Data Cloud por parte de Osborne y cómo Grupo TGT hizo la transición a SAP Cloud ERP Private. Junto a ellos, cuatro sesiones sobre las lecciones aprendidas por sus clientes al definir su hoja de ruta hacia SAP Cloud ERP y siete casos de uso reales sobre SAP Business AI.

SOTHIS. En cuanto a Sothis, su propuesta para el Fórum constó de dos presentaciones con Vectalia, centradas en cómo su cliente impulsó un proyecto innovador para transformar la gestión del dato y optimizar la información en tiempo real con SAC Datasphere, junto a sesiones dedicadas al papel de SAP Databricks para unificar datos e IA para tomar decisiones ágiles, seguras y con mayor valor para el negocio; la integración de SAP y APS Siemens para sincronizar pla-

nificación avanzada con gestión empresarial, o cómo conectar SAP y MES, la producción y la gestión empresarial, mejorando la trazabilidad, eficiencia y control en tiempo real. Finalmente, hubo dos sesiones sobre el valor de SAP y su IA para potenciar la fuerza de ventas, y la comunicación y gestión humana con IA y SAP SuccessFactors.

ALTIM. Dos sesiones con una misma temática conformaron la propuesta de Altim. En ambas pudimos aprender cómo una empresa de Servicios de Broadcasting Deportivo transformó sus procesos y optimizó su gestión migrando a SAP S/4HANA Public Cloud con Altim.

AMYPRO. La factura electrónica y el archivado protagonizaron las sesiones de AmyPro. En el primer caso, presentaron un caso de éxito real de automatización de procesos financieros y cumplimiento de las normativas de facturación electrónica con SAP DRC, mientras que la segunda incluyó un caso real de migración a SAP S/4HANA en el que explicaron cómo redujeron 25 TB en múltiples sistemas SAP y ayudaron al cliente a cumplir la normativa GDPR mediante una estrategia efectiva de archivado y el uso de SAP ILM.

AP-SOLUT. Esta firma contó con sus clientes Mediapro y SAICA para sus presentaciones. Con el primero, para presentar en un fresco formato late-night show su experiencia en la digitalización de la gestión de proveedores y pedidos con SAP Ariba. En cuanto a la papelera aragonesa SAICA, la digitalización de compras fue el tema de la presentación.

ASPA. Por su parte, la consultora madrileña celebró dos sesiones en las que informó a los asistentes de cómo mitigar los riesgos ante el reto de la conversión a SAP S/4HANA.

ATOS. Dos fueron también las presentaciones de Atos en el Fórum AUSAPE 2025. La primera expuso con el caso de CEMOSA cómo se pueden transformar los sistemas tradicionales de recursos humanos SAP HCM a SuccessFactors EC y ECPayroll sin perder funcionalidad y abriendo las puertas a la innovación en el ámbito de la gestión del talento. En la segunda, mostró el caso de ALSEA, que ha modernizado sus sistemas de recursos humanos en HANA 2.0.

AVVALE. De las cuatro sesiones de Avvale, tres correspondieron al caso de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC) y los beneficios que ha obtenido de tener un servicio avanzado de soporte a las operaciones



SAP (OASS) propio. La cuarta giró en torno a la optimización de los procesos financieros y la integración de sistemas con SAP S/4HANA Cloud y SAP BTP por parte de la agencia IAG7 Viajes.

AWS. El proveedor de servicios cloud trajo al Fórum dos casos de éxito. Uno, sobre cómo la ONCE transformó su infraestructura SAP en AWS, garantizando un impacto cero en las operaciones y abriendo el camino hacia SAP S/4HANA. El segundo, el de Servihabitat, que eligió AWS como proveedor de su ERP en la nube RISE with SAP, además de impulsar un proyecto de innovación de gestión documental con la tecnología Amazon S3 y Amazon Q.

AYESA. Los expertos de Ayesa compartieron con los presentes las claves de la transformación a SAP S/4HANA, en la que desglosaron las lecciones aprendidas en los múltiples proyectos que han llevado a cabo.

BLACKLINE. Las dos presentaciones de esta compañía tuvieron el mismo tema: cómo Sanofi está abordando su transformación financiera, optimizando el cierre financiero con SAP y BlackLine, automatizando asientos y conciliaciones para mayor eficiencia y visibilidad.

BRAIT. De las cuatro ponencias organizadas por esta compañía, dos correspondieron al caso de éxito de Omoda, que apostó por Invictia by Brait como solución de facturas electrónicas emitidas y recibidas, integradas con su plataforma ad hoc para SAP. Y las otras dos, a la integración de Extended ECM y SAP HCM por parte de Sacyr para mejorar la eficiencia en RRHH y simplificar su gestión documental, de la mano de Brait.

CBS. La programación de CBS constó de dos ponencias. La primera, dedicada a la utilidad de SAP GTS para cumplir las normativas de exportación en la industria aeroespacial, integrándose completamente en el sistema de alimentación S/4. Además de ver el caso de la compañía ITP Aero, pudimos descubrir la última versión GTSe4H de SAP GTS. En la segunda sesión, plantearon la elección de la mejor estrategia para migrar a SAP S/4HANA y alinear FI en un solo proyecto.

CLICKLEARN. ClickLearn es una plataforma de adopción digital que automatiza el proceso de creación de material de formación y documentación de los sistemas empresariales. En Málaga, ofreció cuatro sesiones en las que pudimos descubrir con una demo en vivo cómo ClickLearn

convierte procesos SAP en guías y formación automáticamente.

CODE10. La programación de Code 10 fue bastante variada, con cuatro sesiones diferentes. El caso de uso de Integration Suite para la modernización de las integraciones de CEAMSA convirtiéndola en una empresa API Lead; la estrategia para facturación electrónica y tax reporting de Code10 y su aplicación en los contextos creados por la Ley Crea y Crece y VeriFactu; la metodología, herramientas y gobernanza que la firma aplica en la migración de PI/PO, y las integraciones desde SAP en tiempo real con IA en el caso de Boomi fueron los temas elegidos.

COMMON MS. Desde esta consultora especializada en aplicar las tecnologías de última generación al mundo de los negocios eligieron una experiencia en el cloud público como tema para sus dos sesiones celebradas en el Fórum AUSAPE.

CONSULTIA IT. La firma llegó a Marbella con dos de sus clientes, con los que presentó sendos proyectos. La portuguesa Caixa Geral de Depósitos (CGD) explicó cómo ha adoptado el marco BIAN e implementado la solución SAP LeanIX Enterprise Architecture, al tiempo que Consultia repasaba la hoja de ruta de SAP LeanIX



y SAP Signavio para 2025. Y Farlabo expuso su caso de mejora del control operativo y la rentabilidad cliente/marca en SAP S/4, integrando acuerdos comerciales e imputaciones directas eficientes.

CONVISTA. Dos casos de éxito llegaron al Fórum de la mano de Convista: el uso de una Control Tower con SAP y Celonis por parte de Affinity Petcare para automatizar la clasificación de motivos de no entrega y SAP Datasphere y SAC para presentar la información, y la migración escalonada a SAP S/4 sin costes adicionales gracias a SAP SDA en H10 Hotels.

CUVIV. La primera sesión de Cuviv se centró en la automatización de la entrada de facturas recibidas en Hospitén con Docuware, integrado con SAP, facilitando la adaptación a la Ley Crea y Crece. La segunda, en el caso de la migración a SAP S/4HANA en múltiples localizaciones (Centroamérica, Colombia, México y EEUU) por parte de Mapfre.

DXC. Dos temáticas con dos sesiones cada una formaron la propuesta de DXC. Por un lado, descubrimos la transformación a SAP S/4HANA en el sector logístico con el caso de Logista. Por otro, conocimos el nuevo paradigma de “hiperautomatización

inteligente” en la gestión de compra pública en la Junta de Castilla y León.

EBAL. Las dos presentaciones de esta firma mallorquina plantearon la conexión digital y el cumplimiento tributario, con varios casos internacionales: UK-MTD-Meliá Hotels International, EBAL IT y KGT, para precisar su alcance, desarrollo y beneficios.

ECOSIO. El conector Code10 Ecosio para SAP S/4HANA, que ofrece una solución completa para gestionar facturas electrónicas B2B y B2G de forma automatizada, fue el protagonista de las dos sesiones de esta compañía.

EDICOM. Además de las claves en la implantación de factura electrónica integrada con SAP global, presentadas a través de la experiencia de un gran cliente, Edicom mostró el caso práctico de integración en SAP de la factura electrónica, e-reporting y EDI en Procter&Gamble, para cumplir con todos los requerimientos de B2B, B2G, SII, Verifactu, TicketBai, EDI... en España.

EPI-USE. GBFoods fue el protagonista de la programación de EPI-USE con dos sesiones en las que expusieron cómo optimizó sus copias de mandantes en SAP con Client

Sync y Data Secure, agilizando entornos no productivos y asegurando el cumplimiento normativo.

ESKER. Esker analizó el empleo de su tecnología en Monbake a la hora de automatizar con IA sus procesos de Customer Service y Accounts Payable, superando desafíos iniciales y obteniendo grandes beneficios tras su integración con SAP.

EXEQUAM. La firma especializada en SAP trasladó la experiencia de Applus Idiada en una única puesta en marcha de SAP S/4HANA en RISE Full Fiori en 18 países, con multitud de soluciones (Concur, Ariba, Salesforce, Datasphere...) y sin periodos e integraciones transitorios. Así como el proyecto de la compañía de diseño automotriz en la implementación de Fiori, Datasphere y SAC como centro de la analítica SAP, y el futuro enfoque hacia SAP Business Data Cloud.

EXPERIS. En primer lugar, mostraron un caso de uso práctico basado en una experiencia real que permite visualizar como SAP Business Data Cloud y la IA impulsan escenarios colaborativos, tanto dentro de la organización como con terceros. Además, analizaron en una segunda reunión conjunta con SAP People to Work y la Comuni-

dad de Madrid el déficit de talento SAP en España, sus causas, desafíos para las empresas y las oportunidades para cerrar esta brecha mediante colaboraciones público-privadas.

EY. Las conferencias de EY abordaron en primer lugar el uso que hace Grifols de SAP PaPM para automatizar cálculos, gestionar el tipo impositivo mínimo global y cumplir con los requisitos del BEPS Pilar 2. Y en segundo término, cómo los laboratorios farmacéuticos emplean el módulo Manual Journal Entries de Blackline para mejorar la eficiencia y el control en la gestión de apuntes manuales.

GOOGLE. Fueron cuatro los seminarios preparados por Google en nuestro encuentro anual. El primero se centró en descubrir cómo el nuevo conector SAP y Google BigQuery potencian el valor de los datos SAP, mientras que el segundo tuvo por tema la integración con el innovador espacio Multi-Agente de Inteligencia Artificial en Google Cloud. El acceso total a SAP desde cualquier lugar con el navegador Chrome y dispositivos Android, rompiendo barreras, aprovechando las capacidades de Gemini y optimizando los flujos de trabajo, protagonizó el tercero, y el cuarto giró en torno a un tema de reciente actualidad: cómo Google aseguró sus operaciones durante el apagón del 28 de abril en España, profundizando en el funcionamiento interno de sus centros de datos y el compromiso de Google con la sostenibilidad.

HR PATH. Esta consultora especializada en Recursos Humanos contó con el responsable de Administración HR y Beneficios Sociales en MasOrange para explicar el proyecto de fusión de los sistemas SAP RRHH de Orange y MásMóvil, ambas con una gran trayectoria e inversión previa en sus respectivos sistemas SAP, en SuccessFactors Employee Central y EC Payroll.

I3S. En las dos reuniones de I3S se expuso la implementación de Environment, Health and Safety (EHSM) para S/4HANA en Vetalia, integrando la prevención en una plataforma única para una gestión eficiente de los PRL gracias a Workplace Safety de EHSM.

IDOM. Por parte de Idom, la temática se centró en la implementación global de SAP en AMPO S Coop., mostrando sus estrategias de despliegue corporativo en diversas regiones y de gestión aduanera, así como en la combinación de la tecnología del gemelo digital con la potencia de SAP, revolucionando la gestión empresarial. **INORBIS.** En su sesión, pudimos cono-

cer de qué forma la implantación de SAC x Planning en Familia Torres ha permitido transformar los procesos de planificación y simulación, evolucionando a un entorno ágil y veraz donde es posible simular desde la estrategia hasta los planes operativos de cada área de forma robusta e integrada.

INPROSEC. Las dos sesiones de Inprosec sirvieron para descubrir el proceso de mejora de la seguridad y accesos de SAP S/4HANA Cloud Public Edition en AAF Europe, implementando un modelo de roles basado en buenas prácticas.

KÖRBER. El proveedor de soluciones para la cadena de suministro mostró su caso de éxito en la implementación de SAP EWM MFS en uno de sus almacenes automatizados de alta complejidad.

KPS. La firma presentó una solución que digitaliza y centraliza la Documentación Técnica de Productos en la nube, optimizando la gestión, cumplimiento normativo y reducción de costes en BioSystems. Asimismo, exploró de la mano de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya (FGC) su proceso de digitalización avanzada del mantenimiento con SAP PM y Fiori, desde la prueba de concepto en 2019 hasta la implementación del KPS SmartPM Suite.

KYNDRYL. En sus sesiones, vimos la propuesta de Kyndryl y SAP para impulsar la sostenibilidad en la nube híbrida, optimizando el control de emisiones y acometiendo la transformación digital para un futuro eficiente y responsable. También presentó Data Transformation Suite for SAP Solutions, una herramienta que automatiza y acelera las migraciones a SAP RISE, adaptándose a migraciones de datos selectivas.

LRS. Esta firma especializada en gestión de escaneado e impresión corporativa explicó junto a Siemens cómo imprimir y escanear desde SAP a través de Internet, garantizando la disponibilidad, seguridad y trazabilidad y eliminando VPNs, así como el modo de minimizar el impacto de la impresión SAP en el TCO aprovechando las migraciones a SAP S/4 HANA

MICROSOFT. En su presentación, expuso su colaboración con SAP para revolucionar la aplicación de la inteligencia artificial, impulsando la innovación y mejorando la eficiencia operativa en el entorno empresarial.

NTT DATA. Interma Group fue el protagonista de las dos sesiones de NTT Data, donde transmitió su experiencia en el

uso de SAP RISE Private Cloud después de transcurridos 20 meses desde su implantación. Así, comentó los pros y contras de la solución y valoró el nivel de servicio recibido por parte de SAP.

OREKA IT. Bajo el título “Una historia para presumir en el Fórum”, la firma vasca ofreció dos charlas con Bahía Bizkaia Electricidad (BBE) en las que dieron a conocer un proyecto de conversión que, sin generar tensión a la parte de negocio, le ha permitido avanzar hacia nuevos proyectos e innovaciones gracias a BTP, SAC, IA o Fiori, entre otros. Arteche protagonizó otras dos presentaciones explicando su empleo del módulo Project System de SAP RISE como herramienta de gestión de proyecto y orquestador de procesos de otros módulos de SAP.

PLEXUS TECH. En sus dos sesiones paralelas, Plexus Tech compartió la experiencia de Port Aventura a la hora de implantar cuadrantes con aTurnos, con la que ha optimizado la gestión de tiempos, mejorando la planificación y la integración con SAP HCM.

QLIK. En el caso de Qlik, organizó dos sesiones con una temática común: la generación de entornos SAP con Qlik Gold Client por parte de Grupo DISA. Qlik Gold Client facilita el proceso de modernización de SAP HANA, ayudando a seleccionar, proteger y cargar rápida y fácilmente subconjuntos de datos de producción.

RED HAT. Fueron cuatro las presentaciones de Red Hat, con cuatro temas diferentes. El primero, Red Hat OpenShift como acelerador de la transformación digital del ecosistema SAP mediante una plataforma cloud-native segura, escalable y automatizada. El segundo, las capacidades avanzadas de automatización que aplican metodologías AIOps y están redefiniendo la administración de SAP. La tercera sesión puso el foco en la integración híbrida con SAP Integration Suite sobre Edge Integration Cell e impulsado por Red Hat OpenShift. Por último, abordaron la migración a SAP S/4HANA Cloud con IBM Consulting y Rapid Move.

RUN BS. Run Business Solutions dedicó sus dos charlas en el Fórum al poder de la automatización combinando SAP, WhatsApp e inteligencia artificial. A través del caso de éxito de Bitali, conocimos cómo se pueden extraer datos de fotos y PDFs, sin errores manuales.

SAP. Por primera vez en la historia del Fórum AUSAPE, el fabricante estuvo presente conduciendo sesiones paralelas. Concretamente,

dos presentaciones dedicadas a la automatización inteligente con SAP Build Process Automation y UiPath. Esta combinación facilita desplegar RPA y orquestar flujos de trabajo de forma inteligente y eficiente.

SAP CONCUR. Esta compañía especializada en la gestión de gastos y viajes corporativos es una habitual del Fórum. En esta ocasión, acudió a Marbella acompañada por dos de sus clientes. Esteve explicó cómo optimizó sus procesos financieros integrando SAP Concur en su ecosistema SAP para ganar eficiencia y control, mientras que Renfe dio a conocer su proyecto de digitalización de la gestión de viajes con una solución Cloud SAP, mejorando los procesos financieros y la experiencia del empleado.

SAPTOOLS. La primera de las presentaciones de SAPTools nos permitió descubrir cómo Persan ha mejorado la visibilidad de su cadena de suministro mediante la planificación avanzada de SAP IBP y SAP PPDS. En la segunda, vimos el caso de mejora de la eficiencia operativa en planta de DOMO Chemicals con SAP S/4HANA Manufacturing for Planning and Scheduling (PPDS).

SDG. Nuestro colaborador especial SDG Group presentó en dos sesiones el caso de la integración de datos, de modo fluido y escalable, entre Salesforce y SAP DataSphere en Grupo Zamora. En una tercera sesión, CAF comentó cómo ha abordado la evolución tecnológica hacia una arquitectura moderna basada en SAP Business Data Cloud. Y en la cuarta, aprendimos cómo Eurofred, en colaboración con SDG, ha revolucionado su modelo de atención al cliente incorporando IA.

SD WORX. La experiencia de Emeis en la migración de su motor de nómina a la nube de SAP fue el tema elegido por SD Worx para sus dos eventos. Entre sus beneficios, automatización y eficiencia mejoradas, escalabilidad, seguridad mejorada, ahorro de costos, acceso remoto y flexibilidad, integración con otros sistemas, cumplimiento y generación de informes.

SEMANTIC SYSTEMS. Sus dos sesiones tuvieron una idea común: trasladar a los participantes las estrategias para la gestión de facturas eficiente y el cumplimiento legal que ha adoptado AMPO S Coop. con la solución web repcon DPA, así como sus desafíos, el impacto organizacional y los beneficios del cambio.

SERRALA. Affinity Petcare compartió en las dos sesiones de Serrala cómo logró automatizar la reconciliación bancaria con FS² Au-

tobank, reduciendo el tiempo de cierre contable y mejorando la visibilidad financiera en tiempo real.

SMARTSHIFT. En estas dos presentaciones, vimos el papel que ha desempeñado la automatización inteligente de código personalizado de SmartShift en la migración a SAP S/4HANA que acometió Logista, en un tiempo récord, dentro del presupuesto y lista para el Clean Core.

SNP GROUP. Una historia de cambio, tecnología y visión fue la protagonista de las dos sesiones de esta compañía: la transformación del sistema SAP on-premise de Servi habitat hacia un SAP Cloud ERP Private, con SNP.

SOCSAP. La agenda de SOCSAP contó con un análisis del uso de SAP Cloud ALM como herramienta de monitorización en Interimas Group y una aproximación al cambio de rol de SAP BASIS para ejercer como Cloud Architect con nuevas competencias para complementar el servicio ofrecido por SAP, como se pudo ver también de la mano de Interimas Group.

SOFTWARE ONE. Entre los cuatro eventos de esta firma, hubo dos dedicados a abordar los retos de las empresas para evolucionar su sistema SAP en RISE de la mano de SoftwareOne, un caso de éxito en la transformación digital de FAIN con la migración del sistema ECC a RISE S/4, y una presentación de los resultados del diagnóstico IDR de los diferentes impactos que va a suponer la evolución a RISE en Grupo DISA.

STRATESYS. Ribera Salud y Stratesys hablaron de la “People Health Tech Revolution” en sus dos sesiones, con la tecnología y la innovación como palancas clave para impulsar la transformación en el sector salud, centrandó la gestión en profesionales y colaboradores para un futuro conectado.

SYNTAX. En estas conferencias, descubrimos cómo Siemens Energy transforma su industria con SAP Digital Manufacturing y Syntax, logrando una producción más conectada, eficiente y sostenible.

T4S. Por parte de T4S, ofrecieron cuatro charlas con cuatro temas distintos: el proyecto de Pascual para mejorar las incorporaciones con SuccessFactors Onboarding, la transformación hacia SAP S/4HANA en REDEIA con RISE with SAP y Clean Core como claves del éxito, la migración de SAP ERP a RISE S/4 HANA Private Cloud y la implantación de SAP EPPM en VASS, y el impulso del negocio de Pascual gracias a los datos, la nube y la inteligencia artificial.

TIMESTAMP. En sus dos sesiones, el tema fue la utilización de una solución corporativa en SAP BTP para gobernar, integrar y monitorizar KPIs estratégicos de recursos humanos y sostenibilidad en 28 países en los que está presente Mapfre.

TRIFORK. Esta consultora analizó en el Fórum el poder de SAP BTP con apps móviles innovadoras y una solución de mantenimiento de campo que utilizan ya más de 1.000 usuarios de GoCollective, así como el modo en que SAP BTP mejora los casos de uso de la industria con tecnologías innovadoras como computación espacial e IA visual.

WISEO. Por un lado, Viseo mostró el caso de Suardiaz y su impulso a la gestión del talento con SuccessFactors, poniendo la tecnología al servicio de las personas. Por otro, Babel compartió su evolución digital y financiera, desde el punto de vista de la tecnología, visión y estrategia.

VISTEX. Del Excel a SAP. Este fue el título de las dos ponencias en las que Grupo TGT explicó cómo ha digitalizado sus precios, descuentos y comisiones con Vistex, simplificando procesos y preparando el camino hacia una gestión comercial inteligente.

WESTERNACHER. La transformación de la cadena de suministro de Sibelco con S/4HANA y Freight Collaboration, mejorando visibilidad, comunicación y eficiencia a bajo coste, protagonizó la propuesta de contenidos de Westernacher en el Fórum.

XPERTUX. La primera sesión de Xpertux se dedicó al uso por parte de Cofarte de la herramienta cloud de tesorería Bankinplay, que permite la descarga de la norma 43, así como la generación de informes de cashflow y tesorería a partir de datos de SAP. La segunda, a su solución global de factura electrónica RTC Suite.

XSUITE. Para sus dos presentaciones, xSuite eligió su propuesta de valor para procesos P2P, desarrollada a través de 30 años “de confianza e innovación” que impulsan la transformación digital del negocio en el ámbito P2P.

ZOI. En sus dos sesiones, ZOI exploró las motivaciones y el enfoque de de la compañía logística Calsina Carré y Harinera de Canarias (Haricana) al decidirse por SAP S/4HANA Cloud, Public Edition (GROW), además de la mejora de la eficiencia en la gestión de catálogos de Serunion mediante apps Fiori. ■



Conceptos de Autorizaciones y Roles en SAP

SERVICIO DE CHEQUEOS RÁPIDOS Y RECOMENDACIONES

Un buen diseño de autorizaciones combina transparencia en su estructura con seguridad para las aplicaciones utilizadas. Al mismo tiempo, la complejidad a la hora de mantener el concepto debe reducirse al mínimo para asegurar su sostenibilidad y duración en el tiempo.

El servicio de chequeos rápidos de cbs ayuda a los administradores de un sistema SAP a obtener transparencia sobre el estado de su concepto de autorizaciones. Dependiendo del contexto de los sistemas, nuestros especialistas formulan recomendaciones específicas para cada caso, referidas a los distintos elementos técnicos del concepto:

- Estructura básica de los roles: composición y derivación
- Utilización de valores por defecto
- Mantenimiento consistente de los valores por campo
- Organización por grupos de usuarios y puestos
- Buenas prácticas de mantenimiento eficiente



Un Fórum para el empleo

Nuestro encuentro anual acogió la Mesa de Empleo “España, hub tecnológico” y el Foro de Empleo AUSAPE-SAP-Experis, en el que participaron 237 candidatos y 12 empresas.

El éxito del Foro Empleo celebrado en el Fórum de Granada en 2024 y la consolidación de la empleabilidad como un eje estratégico para AUSAPE situaron la formación y el empleo en un papel protagonista dentro de este Fórum AUSAPE 2025. Mientras en la jornada inaugural de nuestro gran encuentro anual se celebró una Mesa de Empleo con el título “España, hub tecnológico”, el segundo día tuvo lugar el Foro de Empleo AUSAPE-SAP-Experis con la participación de 237 candidatos y 12 empresas.

Fue María Rosa Ribó, vocal de Formación y Empleo & Mujer y Tecnología de AUSAPE y directora de Proyectos IT en Abacus Cooperativa, la encargada de presentar la Mesa de Empleo “España, Hub Tecnológico”, que estuvo moderada por Manuel Navarro, director de la revista Byte TI, y en la que participaron Ana Encinas, Fernando Aguilar, Juan Pedro García y María Victoria Martín-Lomeña.

Ana Encinas, directora general de AUSAPE, destacó el papel que desempeña la asociación en un entorno de colaboración público-privada para la promoción del empleo. Incidió en el carácter independiente de AUSAPE y en el hecho de que aglutina tanto a clientes finales como a partners de SAP, lo que le permite conocer bien las necesidades del mercado y trabajar para satisfacerlas.

Desde Experis Academy Spain, su director Fernando Aguilar mencionó el crecimiento exponencial de la demanda de empleo desde principios de 2025, reflejado en el estudio Desajuste de Talento 2025 de Manpower Group. Hay más de 10.000 ofertas tecnológicas abiertas en clientes finales en los últimos 12 meses, donde la competencia más requerida es SAP. Pero al mismo tiempo se observa un gap de talento del 78%: casi 8 de cada 10 ofertas



tecnológicas no se llegan a cerrar. Por eso hay programas de formación y empleabilidad como el de la Junta de Andalucía, que prevé formar a más de 3.000 personas y en el que perfiles no SAP se pueden convertir en consultores SAP.

Por su parte, Juan Pedro García, director de Training and Employability en SAP Southern Europe, explicó en qué consiste el programa People to Work de SAP, un ecosistema que define la demanda de talento -en torno a 8.000 personas al año hasta 2027-, define un itinerario formativo y trabaja con las comunidades autónomas para desarrollar programas que permitan a las personas no sólo formarse, sino encontrar empleo. García recordó que los perfiles de este programa no son técnicos, sino más centrados en procesos de negocio.

En cuanto a la Junta de Andalucía, la secretaria general del Servicio Público de Empleo y Formación, María Victoria Martín-Lomeña, destacó la importancia de la colaboración público-privada, de cara a que las Administraciones públicas organicen un ecosistema de la mano de las empresas para que estas se desarrollen y creen empleo. Explicó que desde la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo de la Junta mantienen reuniones con los clusters de cada sector productivo para, a partir de sus necesidades, ir definiendo las formaciones necesarias. “La formación es el medio necesario para conseguir un empleo”, apuntó.

Hablando de acciones concretas para impulsar la empleabilidad, Encinas trasladó a los asistentes que AUSAPE está llevando a cabo tres iniciativas en esta línea. En primer lugar, colaborando en los programas formativos de las comunidades autónomas. En segundo término, organizando Foros de Empleo para poner en contacto a empresas con futuros profesionales certificados, como el celebrado el segundo día de este Fórum. Y por último, poniendo a disposición de los asociados el Portal de Empleabilidad, que ya cuenta con más de 470 alumnos y más de 70 empresas y 10 centros formativos registrados.

Experis Academy Spain, por su parte, está ejecutando programas de formación en Extremadura y Madrid, y empezará en breve en Andalucía, para formar a más de 3.000 personas en tecnologías SAP. Muchos de los alumnos de estos programas son personas que están llevando a cabo un reskilling. También mencionó los tres Foros de Empleo celebrados por AUSAPE, SAP y Experis, en los que se han realizado más de 8.000 entrevistas en total.

Desde otro punto de vista, Juan Pedro García recalcó el concepto de ecosistema para la generación de empleo: “El ecosistema SAP es un motor de cambio para la sociedad”. Y aportó tres ideas fundamentales: el 70% de las personas que se forman en los programas de People to Work no son técnicos, más del 50% son mujeres (frente al 13% de media del sector) y más del 30% viene

de otro sector, lo que indica que SAP es “una empresa de segundas oportunidades”.

Martín-Lomeña señaló que el desarrollo tecnológico es un proyecto de futuro y transversal a todas las Administraciones de la Junta. Esto tiene mucho que ver con la configuración de Málaga como un hub tecnológico y con el hecho de que el sector tecnológico sea el tercer sector con más peso de la economía andaluza, solo por detrás de la agricultura y el turismo. Asimismo, explicó que desde su consejería están definiendo de manera conjunta con las empresas cómo ir desarrollando ese hub de formación y talento que incluya elementos de cualificación, certificación e innovación.

EL FORO DE EMPLEO CONTINÚA CRECIENDO

El jueves 5 fue el día elegido para celebrar una nueva edición del Foro de Empleo AUSAPE-SAP-Experis en el marco del Fórum. La planta baja del Palacio de Congresos Adolfo Suárez de Marbella acogió durante todo el día un encuentro en el que un total de 237 alumnos certificados en soluciones SAP fueron entrevistados en formato speed dating -entrevistas de unos 5 minutos de duración- por 12 empresas asociadas a AUSAPE que buscan este tipo de talento.

De los más de 230 entrevistados, la mayor parte procedían de Andalucía: 197, aunque también hubo 40 candidatos que se desplazaron desde otras comunidades autónomas: Madrid, Cataluña, Galicia y País



Vasco. Esto da una idea del interés creciente que están despertando estos eventos.

La mayor parte de los candidatos procedían de programas People to Work: 164, mientras que 73 eran alumnos de másters especializados en SAP de diversas universidades españolas. Por género, los hombres supusieron poco más del 50%: 123 frente a 114 mujeres. Un equilibrio que contrasta con la media de presencia femenina en carreras STEM, un 17% en Ingeniería de Telecomunicaciones o un 13% en Ingeniería Informática. Iniciativas como el Foro de Empleo también son una manera de contribuir a la reducción de la brecha de género en el mundo tecnológico.

La lista de empresas que realizaron en torno a 1.575 entrevistas a los candidatos incluye a 10 consultoras e implementadoras: SEIDOR, Inetum, Sothis, Ap-solut, Experis, IDOM, Strada Global, Stratesys, Swap Sup-

port y Viseo, y a dos clientes finales de SAP: Edscha/Gestamp y SMX.

Juan Pedro García manifestó su satisfacción por el éxito del Foro de Empleo: “Estamos muy contentos porque, a pesar de tener una distribución geográfica complicada y mucha distancia entre provincias como la hay en Andalucía, vemos el esfuerzo de gente que ha venido de Cádiz, de Sevilla, de Córdoba, de Almería... La verdad es que estamos muy orgullosos del proyecto y muy agradecidos por el apoyo de AUSAPE”.

Respecto al impacto de este encuentro, García se mostró optimista: “Esperamos que muchos de los que están hoy aquí encuentren trabajo”. Y dando números más concretos, cifró el objetivo de SAP Training and Employability en que “al menos el 15% puedan salir de aquí con un contrato de trabajo, y entre el 50% y el 60% del total puedan tener una oportunidad en los próximos seis meses”. ■





Un Fórum para inspirar y colaborar en el impulso de la mujer en el mundo STEM

El encuentro de Málaga fue también el marco de una doble mesa de debate con asociaciones y empresas asociadas a AUSAPE que trabajan en esta línea, así como de la entrega del I Premio Women Tech AUSAPE.

Fomentar la participación de niñas y mujeres en ciencia y tecnología, como uno de los valores estratégicos de AUSAPE, también tuvo una presencia destacada en nuestro XX Fórum. En primer lugar, con la sesión Women Tech AUSAPE celebrada durante la primera jornada del Fórum y conformada por dos mesas de debate con representantes de asociaciones y de empresas asociadas donde participaron las dos finalistas del premio Women Tech AUSAPE: Erika Iranzo, subdirectora de Tecnología Corporativa y líder del equipo de Soluciones SAP Global de Mapfre, y María José Lodeiros, responsable del equipo de SAP BTP en Minsait. Y en segundo lugar, con la entrega del I Premio Women Tech AUSAPE en la segunda jornada del Fórum durante la ceremonia de clausura.

María Rosa Ribó, vocal de Mujer y Tecnología & Formación y Empleo de AUSAPE y directora de Proyectos IT en Abacus

Cooperativa, moderó ambas mesas. Ribó citó el informe de Grand Thornton que revela que en 2023 ya hay muchas mujeres en puestos como la dirección de Recursos Humanos (41%), pero solo un 21% de CIOs o un 16% de CTOs. Mirando otros informes, en ningún caso se llega a un 50% de mujeres matriculadas en carreras STEM: un 36% en Matemáticas, un 27% en Física, un 17% en Ingeniería de Telecomunicaciones, un 13% en Ingeniería Informática, o solo un 11% en FP.

Este gap de talento femenino en el mundo tecnológico es paralelo a fenómenos como la falta de 8.000 profesionales SAP, por lo que apeló a la colaboración de todos para reducir esta brecha. AUSAPE trabaja en esta línea, explicó Ribó, llevando a cabo acciones como las entrevistas en la Revista AUSAPE para visualizar a las mujeres que han tenido cargos directivos en la asociación, el grupo Women Tech AUSAPE

para coordinar iniciativas y poner en común ideas, el correo electrónico women.tech@ausape.com, los eventos presenciales Women Tech AUSAPE...

También defendió la importancia de colaborar con asociaciones e iniciativas ya establecidas que trabajan para impulsar la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el ámbito STEM, como la Business Women Network (BWN) de SAP, Power to Code, Technovation Girls y la Fundación ASTI, que estuvieron presentes en la primera mesa redonda, representadas por Susana Muñoz, Team Leader Enterprise Customer Success Manager y lead de la Business Woman Network de SAP; Vanessa Cabral, consultora senior de Practia Global y voluntaria en Technovation Girls Madrid, y Estefanía Serrano, delegada territorial en Madrid de la Fundación ASTI.

Todas ellas explicaron cómo trabajan sus asociaciones para impulsar la igualdad

de oportunidades entre hombres y mujeres. Susana Muñoz explicó que la Business Women Network es “una red de hombres y mujeres que intentan potenciar el talento y el liderazgo femenino, impulsando referentes dentro de las compañías para contribuir a la paridad”. La BWN realiza sesiones de mentoría e intercambio de conocimiento dentro de SAP y, fuera de ella, colabora con otras asociaciones, comunidades y redes de empleados. En cuanto a Power to Code, lleva adelante en España la iniciativa Technovation Girls para impulsar el talento femenino entre las niñas y jóvenes a través de un programa en el que las niñas tienen que desarrollar un proyecto tecnológico que dé respuesta a necesidades de su entorno. Según Vanessa Cabral, esto las motiva a convertirse en líderes y emprendedoras y estudiar carreras de tecnología. En su última edición participaron 1.100 niñas. Desde hace nueve años, cuando se puso en marcha Technovation Girls en Madrid, el 76% de las participantes sigue encarreras STEM y el 53% se involucra en algún tipo de emprendimiento social.

Por su parte, Estefanía Serrano señaló que el fomento de la tecnología entre niñas y adolescentes “es un cuestión de todos”: hombres y mujeres, Administraciones públicas, asociaciones y empresas. En este sentido, la Fundación ASTI promueve las vocaciones tecnológicas a través de la robótica,

a la vez que trabaja para reducir la brecha de género en el sector tecnológico. Su programa STEM Talent Girl, que abarca desde 1º de la ESO hasta la universidad, comienza a los 11 años, que es la edad en la que han observado que empieza a haber diferencias de vocación en función del género, con acciones como visitas a empresas, talleres de ciencia y tecnología, mentorías... Finalmente, Muñoz recomendó a las empresas cuidar la forma en que redactan las ofertas de empleo, indicando solo las capacidades imprescindibles, puesto que las mujeres no suelen presentarse si no cumplen el 90% de las skills requeridas. También defendió mostrar referentes femeninos visibles dentro de la empresa que inspiren a las nuevas incorporaciones. Y coincidió en que “para poder garantizar el talento del futuro, tenemos que llegar antes” de la universidad, colaborando con iniciativas que creen esa curiosidad por la tecnología desde pequeñas.

EL TRABAJO DE LAS EMPRESAS POR PROMOVER EL TALENTO TECNOLÓGICO FEMENINO

En la segunda mesa de debate, también presentada y moderada por María Rosa Ribó, se destacó el valor de visualizar el trabajo que están haciendo las empresas

para fomentar la participación de las mujeres en tecnología. En esta mesa de asociados de AUSAPE tomaron parte las dos finalistas del I Premio Women Tech AUSAPE, Erika Iranzo y María José Lodeiros, que explicaron los proyectos por los que han sido seleccionadas. Junto a ellas, intervinieron Elena Cervero y Javier Mediavilla, que también compartieron su experiencia formativa y profesional.

Erika Iranzo, subdirectora de Tecnología Corporativa y líder del equipo de Soluciones SAP Global en Mapfre, explicó que su compañía está llevando a cabo su cuarto plan de igualdad y tiene fuertes políticas de conciliación. También cuenta con una red de mujeres desde hace años y tiene en marcha la iniciativa Chicas Imparables dirigida a chicas a partir de 15 años para impulsar el desarrollo del liderazgo, además de participar en el programa I Am Remarkable para enseñar a destacar los logros propios.

María José Lodeiros, responsable del equipo de SAP BTP en Minsait, por su parte repasó su trayectoria en el mundo SAP, donde lleva siete años liderando proyectos de innovación en SAP. En Minsait, según expuso Lodeiros, existen políticas de igualdad y conciliación, un programa de mentoría para estudiantes de FP y actividades para dar a conocer la empresa y su dimensión tecnológica entre los hijos de los empleados.





En la Universidad Complutense de Madrid, explicó Javier Mediavilla, jefe de Proyecto de la UCM y coordinador del Grupo de Trabajo de Sector Público de AUSAPE, hay varios programas para favorecer que las jóvenes accedan a carreras STEM, incluyendo la colaboración con Technovation Girls y el programa Mentoriza a una Futura Científica de la Facultad de Físicas.

Elena Cervero, IT Product Manager especializada en SAP de Volkswagen Group Distribución España, también habló de las acciones llevadas a cabo desde su empresa. Esta cuenta con el grupo STEM Team, formado por casi 30 mujeres, que está desarrollando iniciativas como los Premios Hortensia Roig para fomentar el espíritu creativo entre niñas animándolas a escribir libros sobre temáticas relacionadas con las carreras STEM. Y el proyecto estrella: el STEM Tour, con el que recorren España con una furgoneta eléctrica, la ID Buzz, llegando a zonas rurales para transmitir a más de 1.200 niñas y jóvenes todo lo que el mundo de la tecnología puede aportarles, con charlas de profesionales y un design thinking para que diseñen el coche del futuro.

Paralelamente, Iranzo recaló que hay que impactar antes en las niñas porque antes de los 10 años ya empiezan a pensar, en muchos casos erróneamente, que no

se les dan bien las matemáticas, en parte debido a un alto nivel de autoexigencia. Lodeiros añadió que “lo que no se ve no existe”, por lo que es importante tener referentes que den a conocer todo lo que hay detrás de la tecnología acercándonos a los entornos de las niñas y adolescentes.

Para concluir, se abordó el papel de los hombres en este cambio. Mediavilla dijo que los hombres tienen que “apoyar, acompañar y animar” a las mujeres a postularse a puestos de liderazgo. Y se pusieron sobre la mesa iniciativas que puede llevar a cabo AUSAPE en este sentido, como colaborar con las asociaciones para acudir a los colegios a fomentar vocaciones tempranas.

ENTREGADO EL I PREMIO WOMEN TECH AUSAPE

Dentro de los actos relacionados con mujer y tecnología que tuvieron lugar en el Fórum AUSAPE, durante la ceremonia de clausura del día 5 se hizo entrega del I Premio Women Tech AUSAPE, con el que se visibiliza la presencia femenina en roles de liderazgo en proyectos SAP. Al galardón se han presentado 32 candidaturas correspondientes a otros tantos proyectos relacionados con SAP liderados por mujeres.

María Rosa Ribó entregó el premio a Erika Iranzo, subdirectora de Tecnología Corporativa y líder del equipo de Soluciones SAP Global en Mapfre. Iranzo ha sido premiada por el proyecto de transformación ligado a la implantación de SAP S/4HANA y SAP Ariba, reduciendo costes e internalizando el conocimiento llevando a cabo temporalmente los proyectos gracias a aceleradores de forma interna. Iranzo dio las gracias a AUSAPE por el premio y tuvo palabras de reconocimiento para el grupo de Women Tech AUSAPE y para el equipo de Soluciones SAP de Mapfre que lidera, además de para la red de partners que les apoya. Iranzo comentó su trayectoria y el proyecto por el que ha recibido este premio.

La finalista fue María José Lodeiros, responsable del equipo de SAP BTP en Minsait. Su proyecto, por el que fue elegida finalista, ha desarrollado cinco soluciones de inteligencia artificial en SAP para resolver problemas reales de los clientes en diferentes áreas: recursos humanos, PM, Ariba, calidad... Asimismo, hubo una mención honorífica a Paula Cuevas, de la Sociedad Valenciana de Gestión Integral de Servicios de Emergencias (SGISE), ya que su proyecto se paralizó debido a la DANA. ■

AUSAPE

¿ERES CLIENTE DE SAP Y NO ESTÁS ASOCIADO?
ESTE MENSAJE ES PARA TI.

**“SI QUIERES IR RÁPIDO CAMINA SOLO,
SI QUIERES LLEGAR LEJOS VE ACOMPAÑADO”**

¡Únete a **AUSAPE!**
y disfruta de sus beneficios

LANZAMOS UNA CAMPAÑA PARA
INCORPORAR A NUEVOS ASOCIADOS:

**SI SOMOS MÁS, SOMOS MÁS FUERTES
Y ESTAMOS MEJOR REPRESENTADOS**

Únete como asociado para poder participar de toda la actividad de la asociación (sesiones/eventos de grupos de trabajo y delegaciones territoriales) y recibir toda la información para estar al día de todo lo que acontece en el ecosistema de SAP en España e internacional, a través de los grupos de usuarios de otros países.

Entrevistas Top: Dialogamos con los ponentes de primer nivel del Fórum

El Fórum AUSAPE 2025 ha sido el más destacado en cuanto a contenidos de la historia. Por lo completo y variado de la programación, pero también por el alto nivel de los ponentes. Queremos reflejar en esta Revista algunos de los contenidos más interesantes del Fórum con las entrevistas que realizamos en nuestro plató a los participantes más destacados de nuestro gran evento anual. Asimismo, os invitamos a estar atentos a los canales de AUSAPE en Spotify y YouTube, donde a lo largo de las próximas semanas iremos publicando una selección de las mejores entrevistas Top a ponentes, colaboradores especiales y personalidades que pasaron por el Palacio de Congresos de Marbella.

IVÁN GONZÁLEZ

GLOBAL DIRECTOR OF MARKETING, COMMUNICATION & SUSTAINABILITY DE SEIDOR

LA HISTORIA DE AUSAPE Y DE LOS FÓRUMS ESTÁ MUY ASOCIADA A SEIDOR PORQUE ESTÁIS PRESENTES AQUÍ DESDE HACE MUCHO TIEMPO. HAZNOS UN UPDATE DE QUÉ SIGNIFICA AHORA MISMO ESTE FÓRUM PARA SEIDOR.

AUSAPE, SAP y SEIDOR son los tres lados de un triángulo que están unidos desde el principio, desde hace 20 años. AUSAPE para nosotros es un espacio de referencia respecto al ecosistema SAP en España, que nos permite, por un lado, conectar con ese ecosistema, conectar con clientes, tener espacios donde compartir conocimiento y experiencias, y donde escucharles, poder atenderles... Y luego poder incorporar el aprendizaje que obtenemos durante estos días en nuestro día a día, en aquello que ofrecemos, en nuestra manera de hacer, en nuestra manera de ser. Para nosotros, formar parte de la comunidad de AUSAPE es un privilegio y es una manera, no hay otra mejor, de poder conectar con clientes, pero también con otros partners.

SOIS UNA DE LAS GRANDES CONSULTORAS ESPECIALIZADAS EN SAP. HABLAMOS DE ALGÚN PROYECTO QUE ÚLTIMAMENTE OS ESTIMULE ESPECIALMENTE.

Nosotros seguimos una estrategia, respecto al tipo de soluciones y de productos que estamos ofreciendo a nuestros clientes, que va muy en línea con la tendencia que está marcando SAP. En este sentido, estamos muy comprometidos con el desarrollo del ecosistema, las soluciones GROW, RISE, conversiones... Es decir, se está acelerando la conversión y la evolución de los entornos ERP de SAP hacia entornos en la nube,



y en todos los sectores. Y yo creo que eso es fundamental, porque es la mejor manera de poder ofrecer servicios y soluciones de mayor valor añadido a nuestros clientes. Ese es un punto principal. El segundo, es un compromiso claro con la extensión de las soluciones de las LOB, de las líneas de negocio que SAP también ofrece a sus clientes. Y, sobre todo, conectar ese tipo de productos y soluciones con el resto de nuestro portafolio: soluciones de ciberseguridad, de experiencias digitales, de puesto de trabajo, todo al final está interconectado.

EN TODOS LOS PROYECTOS HAY UNA RELACIÓN FUNDAMENTAL ENTRE EL CONSULTOR Y EL CLIENTE. ESTA RELACIÓN ES PURAMENTE HUMANA Y VOSOTROS EN SEIDOR SIEMPRE DECÍS QUE EL SER HUMANO ES EL CENTRO DE TODO, ASÍ QUE EXPLÍCANOS LA IMPORTANCIA QUE TIENE ESTA RELACIÓN TAN CERCA-NA, CASI DE FAMILIA, ENTRE CONSULTOR Y CLIENTE DURANTE SEMANAS O MESES.

Es fundamental. Al final, no solo para SEIDOR, sino para todos los actores del ecosistema de partners, nuestro principal activo es el conocimiento de las personas. Es fundamental establecer relaciones de valor, entre nosotros y con nuestros clientes, sólidas, de confiabilidad, para ser realmente capaces de ayudar a nuestros clientes en su transformación y evolución. Apostamos por humanizar la tecnología. La tecnología es una fuerza motora de cambio y transformación, pero que sólo tiene sentido si está gestionada y es en pro de ayudar al desarrollo de las organizaciones. Y las organizaciones están compuestas por personas, por seres humanos.

DAVID POZO

CEO DE PROCESS AUTOMATION Y DIRECTOR DE DIGITAL ENTERPRISE EN SIEMENS, CONDUCTOR DE LA PONENCIA "HACIA EL METAVERSO INDUSTRIAL"



HABLEMOS DEL METAVERSO, QUE ES UNA PALABRA QUE PARECE QUE ESTABA MUY DE MODA PERO DESAPARECIÓ UN POCO DEL MAPA. AHORA TODO EL MUNDO HABLA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, PERO ¿CUÁL ES LA VIGENCIA DEL METAVERSO AHORA, EN 2025, Y EN QUÉ ÁMBITOS?

Yo creo que ese hype y la posterior bajada ha sido en el metaverso de consumo, de ocio, de entretenimiento... Pero el metaverso industrial estaba un poquito en segundo plano, pero íbamos con nuestra idea de gemelo digital, madurando, entrando en diferentes sectores y poco a poco se ha ido extendiendo. Y el metaverso está cobrando mucha fuerza ahora, porque cosas que tradicionalmente habíamos hecho en el mundo físico somos capaces de llevarlas a un entorno virtual y, cuando las tenemos ahí, es muy fácil optimizar y cambiar, no hay nada de riesgo en probar diferentes cosas. Se tarda mucho menos tiempo, además de coste. Eso es lo que aporta el metaverso.

ERES EXPERTO EN APLICACIONES DE REDES NEURONALES Y MACHINE LEARNING PARA LA INDUSTRIA.¿CUÁL ES EL PUNTO EN EL QUE CONECTAN ESTE METAVERSO Y ESTA INTELIGENCIA ARTIFICIAL?

Precisamente todo lo que está pasando con la inteligencia artificial en los últimos años es lo que ha hecho que despierte el metaverso, que lo convierta en real, en inmersivo, en colaborativo. Lo podemos encontrar

en infinidad de puntos. Cuando un diseñador está trabajando en un gemelo digital para luego crear ese mundo virtual, la IA le puede ayudar. Con IA también se agiliza el renderizado, se pueden hacer cosas que antes movías muy lentamente en el mundo virtual y ahora van muy fluidas. Y luego una cosa muy curiosa: podemos jugar al revés; podemos coger el metaverso y utilizarlo para la IA. Podemos utilizar datos sintéticos generados de manera artificial para entrenar esos algoritmos y enseñar a una máquina a hacer su trabajo sin haber visto en su vida un solo producto. Eso es también una convergencia entre metaverso e IA.

EN SIEMENS LIDERAS TODO EL UNIVERSO DE LA INDUSTRIA 4.0. ¿QUÉ PAPEL JUEGA LA INDUSTRIA DIGITAL EN ESTE RENACER DEL SECTOR INDUSTRIAL QUE QUIERE ACOMETER EUROPA?

Es complejo. Yo creo que a pesar de todos los inconvenientes que puede tener la situación ahora mismo con Trump y la tensión geopolítica, puede ser una oportunidad para Europa. De hecho, el movimiento de Industria 4.0, que surge en 2012, es un movimiento de alerta porque en muy poco tiempo los países emergentes duplicaron la cuota que tenían en el mercado manufacturero. Nosotros tenemos ahora

una oportunidad porque está claro que los salarios más competitivos no están en Europa, por lo que si no somos capaces de digitalizar, de eficientar procesos, pensando de una manera más inteligente, va a ser imposible competir en un mercado abierto y global como el que tenemos ahora. Creo que tenemos una industria muy buena en Europa, que es líder en sectores que son, a nivel de innovación, la punta de lanza del sector industrial, y tenemos que aprovechar que tenemos esas fábricas, ese conocimiento, y ahora la posibilidad de dar un salto con la digitalización.

EMILIO DÍAZ

JEFE DE PROYECTO DE SOLUCIONES SAP EN MINSAIT

IBAN ETXEBERRIA

SAP MANAGER EN GRUPO IMAN

EN TODOS LOS PROYECTOS, MÁS ALLÁ DE LA TECNOLOGÍA, MÁS ALLÁ DE LOS PROCESOS, HAY UNA RELACIÓN HUMANA CONSULTOR-CLIENTE. ¿CUÁLES SON LAS DIMENSIONES HUMANAS QUE NOS ENCONTRAMOS AL EMPEZAR, TIRAR ADELANTE, CONTINUAR Y TERMINAR UN GRAN PROYECTO?



I.E.: La dimensión humana es que cuando hacemos un proyecto complejo, nos podamos comunicar tanto con la parte del consultor como con la parte del cliente en todos los sentidos, para bien y para mal. Con mucha cercanía, directos, sin ambages. Y en ese sentido, con Minsait, con quienes llevamos años trabajando, esa relación la tenemos. Es por eso que desde el primer momento nos decidimos por Minsait para abordar este proyecto.

E.D.: Yo siempre digo a nuestros clientes que aunque hablamos de proyectos o de soluciones tecnológicas, el peso quizás es un 60% un cambio cultural y un 40% un proyecto tecnológico. Con lo cual, el factor humano es capital en este tipo de proyectos; identificar a las personas clave desde las fases tempranas del proyecto es muy, muy importante.

¿POR QUÉ ESTÁIS EN ESTE XX FORUM AUSAPE? ¿CUÁL ES EL SENTIDO DE PERTENECER A ESTE FÓRUM AUSAPE, QUE TAMBIÉN ES VUESTRO?

I: Yo, personalmente, es la primera vez que estoy en un Fórum AUSAPE. Y para mí es interesante ver caras conocidas, porque este mundo, aunque no lo parezca, es bastante pequeño y nos conocemos mucha gente. Y, en ese sentido, ver caras conocidas y saludar a gente que hace tiempo que no has visto físicamente es una alegría. En ese sentido, muy contento.

E: Yo estoy en la misma situación que él: es la primera vez que vengo al Fórum AUSAPE. Sin embargo, para Minsait quizás es uno de los eventos más importantes, en el que repetimos y venimos todos los años, con diferentes compañeros. Somos un clásico de AUSAPE. Y nos aporta conocimiento, compartir experiencias, que nos conozcan, hacer networking. Hoy, nuestro día a día es trabajar detrás de una pantalla una gran parte de nuestro tiempo, y el Fórum nos permite ver a colegas, compañeros, clientes... Y creo que es un buen lugar de intercambio, sobre todo para ver las tendencias, hacia dónde va SAP y la acción de AUSAPE... Para inspirarse, en definitiva.

ANA IBÁÑEZ

NEUROCIENTÍFICA Y ENTRENADORA CEREBRAL, CONDUCTORA DE LA PONENCIA "SORPRENDE A TU MENTE"

¿NOSOTROS SORPRENDEMOS A NUESTRA MENTE O ES NUESTRA MENTE LA QUE NOS SORPRENDE A NOSOTROS?



Pues es las dos cosas, pero fíjate en que ella nos sorprende a nosotros, que a eso ya estamos acostumbrados, pero nosotros podemos sorprenderla mucho, y eso es lo que a mí me interesa como neurocientífica. Esa es la buena noticia, que nosotros podemos sorprender a nuestra mente y cambiar la programación que tenemos.

ERES NEUROCIENTÍFICA, DIRIGES CENTROS DE ENTRENAMIENTO CEREBRAL, NO MUSCULAR. EN EL DEPORTE DICEN QUE HAY UNA PARTE FUNDAMENTAL QUE ES EL CEREBRO: UN CORREDOR DE FONDO, UN TENISTA... SOBRE TODO ESTÁ LUCHANDO CONTRA LA SENSACIÓN DE INCAPACIDAD, Y ESA AUTOLIMITACIÓN ES CEREBRAL.

Totalmente. Entreno a grandes figuras del mundo del deporte que todos conocemos: tenistas, futbolistas, gente del mundo de la lucha, del atletismo, olímpicos de todo tipo. Y siempre decimos lo mismo: la diferencia entre ganar y perder, entre el éxito y el fracaso, está en la mente, no en las piernas ni en otro sitio. Cuando ya alcanzas un nivel, la diferencia la hace tu mente.

SOBRE UN TEMA DEL QUE HAS HABLADO EN TU PONENCIA DEL FÓRUM, LA REPROGRAMACIÓN DEL CEREBRO: ¿CÓMO REPROGRAMAMOS EL CEREBRO?

Hay pautas muy concretas que nos ayudan a reprogramarlo. Las principales son cómo hacer que en vez de tener un cerebro miedoso, tengamos un cerebro ilusionado, un cerebro que ve más oportunida-

des que amenazas. La reprogramación cerebral, lo que yo hago hoy en día desde la neurociencia aplicada, es poder leer las frecuencias cerebrales. Si leo tus frecuencias y tú me dices que duermes mal, yo sé que las frecuencias delta que genera tu cerebro, que son las del dormir, no son las suficientes. Entonces, yo puedo ejercitarte esas frecuencias y esa actividad la podemos modificar y mejorar. Esa es la mejor manera, pero hay maneras indirectas, con hábitos, que hacen que tu cerebro produzca más o menos de esas frecuencias.

LA NEUROCIENCIA ESTÁ VIVIENDO UN BOOM, TODO EL MUNDO HABLA DE NEUROCIENCIA, A TODOS LOS NIVELES: LIDERAZGO, MARKETING... ¿ESTO ES UNA MODA O ESTO SE VA A QUEDAR?

Por supuesto, se va a quedar porque es necesario. Es útil, porque mucho de lo que estamos sufriendo hoy en día viene simplemente porque no estamos entrenando. Estamos queriendo correr maratones, por así decirlo, en nuestro día a día con este modo de vida que tiene el siglo XXI sin entrenar al cerebro, así que es lógico que se lesione: insomnio, estrés, depresión... Yo diría, si tengo que resumirlo: sí a un cerebro flexible, un cerebro que sabe estresarse cuando se tiene que estresar pero luego sabe relajarse, porque en el mundo del alto rendimiento sería absurdo pensar que no va a haber estrés. Es gestionar el estrés y no quedarte anclado en él, que tu cerebro sepa estresarse y salir de ahí. Ese es el verdadero alto rendimiento. ■

APROINLA recibió el Donativo solidario de AUSAPE

Siempre comprometida con la solidaridad, AUSAPE entregó su tradicional Donativo a la asociación malagueña APROINLA. También se habilitó un punto de donación de sangre durante la primera mañana del Fórum.



Uno de los momentos más emotivos del Fórum es la entrega del Donativo solidario con el que cada año AUSAPE apoya y reconoce la labor de una organización que tiene un impacto positivo en la sociedad, vinculada al territorio en el que se celebra nuestro evento anual.

En esta XX edición, fue Gonzalo Naval, vocal de Internacional de AUSAPE y Manager IT, Global ERP y Supply Chain en DOMO Chemicals, el encargado de hacer entrega del Donativo de 5.000 euros a José Sánchez Castillo y Ana Ruiz López, presidente y directora de la asociación malagueña APROINLA, que trabaja por la plena inclusión social y laboral de personas con discapacidad intelectual y sus familias. Ana Ruiz dio las gracias a AUSAPE por el donativo y explicó que APROINLA se dedica a la inserción social de las personas con discapacidad intelectual, para que tengan una vida lo más plena posible, trabajando en tres campos: inserción sociolaboral, ocio y vida independiente.

APROINLA fue creada en 1994 por un grupo de padres y madres a los que les preocupaba el futuro de sus hijos e hijas una vez terminado el periodo escolar a los 21 años. Desde entonces, trabaja para que las personas con discapacidad intelectual consigan su inclusión, adaptándose a las necesidades de cada una. La Asociación por la Inserción Laboral de Personas con Discapacidad ofrece ocho tipos de servicios: un Centro Ocupacional, el Centro Especial de Empleo, un Programa Formativo, bolsa de empleo y formación, entrenamiento para llevar a cabo una vida independiente, actividades

de ocio y tiempo libre, accesibilidad cognitiva y apoyo a las familias.

También con un objetivo solidario, la organización del Fórum AUSAPE habilitó un punto dentro del Palacio de Congresos Adolfo Suárez de Marbella para que los asistentes pudieran donar sangre si así lo deseaban a lo largo de la mañana del primer día del Fórum.

ENTREVISTA A APROINLA

Antes de la entrega del Donativo solidario, conversamos con el presidente de APROINLA, José Sánchez Castillo, y con su directora, Ana Ruiz López, sobre el propósito y la actividad de la asociación.

¿QUÉ LABOR DESEMPEÑA APROINLA?, ¿EN QUÉ CONSISTE VUESTRA ASOCIACIÓN?

José Sánchez: Nosotros nos fundamos con la idea de la inserción laboral, pero lo que pretendemos alcanzar es el pleno desarrollo de las personas con discapacidad intelectual, dentro de sus posibilidades, para que tengan una vida independiente lo más normalizada posible.

EN APROINLA OS HABÉIS JUNTADO VARIOS PADRES Y MADRES Y EL OBJETIVO ES QUE VUESTROS HIJOS TENGAN UNA VIDA MEJOR, UN FUTURO MEJOR.

J.S.: Sí, esta asociación, precisamente en diciembre del año pasado hicimos 30 años de andadura, la fundaron un grupo de padres que, con la inquietud natural de cada uno de ellos se preguntaron: ¿qué

va a ser del futuro de nuestros hijos? Entonces se asociaron, montaron una asociación con esa idea de darles una vida plena. Porque nosotros pensamos que no puede haber vida independiente si no tienes un trabajo detrás que lo soporte.

UNA ASOCIACIÓN COMO AUSAPE, ¿CÓMO PUEDE SUMAR A VUESTRA LABOR?

J.S.: Yo creo que podría sumar dando visibilidad a nuestro colectivo, porque creo que la discapacidad intelectual es la gran olvidada dentro de las discapacidades. Por eso, darle visibilidad a este colectivo es muy importante para nosotros.

Ana Ruiz: Yo pienso también que vosotros sois un grupo muy heterogéneo de empresas y al final lo que nos interesa es que las personas con discapacidad intelectual puedan trabajar para tener una vida plena. ¿Qué les interesa a las personas con discapacidad intelectual? Trabajar en las empresas donde hay personas de todo tipo; la integración, que no sea un trabajo segregado. El trabajo segregado está muy bien porque hay veces que a lo mejor necesitan estar supervisados porque necesitan más control, pero lo ideal siempre es la integración. Y la integración pasa por un trabajo; tú trabajas y a raíz de ahí, como cualquier persona, ya puedes alquilar una casa y vivir de forma independiente aunque sea compartida con otras personas. Y creo que es muy importante que las empresas sean conscientes de que las personas con discapacidad tienen muchas capacidades y que pueden aportar mucho a sus equipos. No tienen discapacidad, tienen otras capacidades. ■



Más de una decena de reuniones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE antes del Fórum

Aunque el Fórum AUSAPE ha sido el evento estelar de la primavera para nuestra comunidad, la actividad diaria de los Grupos de Trabajo y Delegaciones no se detuvo en las fechas previas al encuentro de Málaga. De hecho, a lo largo del mes de mayo, hubo reuniones de los grupos de Retail, Life Sciences, Data & Analytics, S/4HANA, Sector Público, Innovación, Recursos Humanos, Licenciamiento y Soporte y Mantenimiento, además de la jornada de la Delegación de Galicia, el SAP Delegation Day Levante y las sesiones organizadas por SAP y algunos de nuestros colaboradores especiales en las que AUSAPE ha tomado parte.

El primer webinar fue el del Grupo de Trabajo de **Retail**, Food and Beverage de AUSAPE, que coordina José Luis Cubero, gerente de AMS en Transgourmet Ibérica, el 5 de mayo. El tema elegido fue cómo optimizar los procesos EDI (intercambio electrónico de datos), que comprenden desde órdenes de compra, albaranes y facturas hasta procesos logísticos, en el sector Retail. Ecosio condujo esta sesión, en la que presentó su EDIaaS integrado con el ERP de SAP.

El mes de mayo acogió dos reuniones presenciales del Grupo de Trabajo de **Data & Analytics**, coordinado por Jordi Gelonch, Advanced Analytics Expert & PM en Esteve, en las oficinas de AUSAPE en Madrid. La primera de ellas tuvo lugar el día 7, compuesta por diferentes bloques en torno a la figura del CFO actual, sus necesidades y las herramientas de SAP y partners como Stratesys que dan cobertura a estas necesidades. Para la segunda reunión, el día 14, el tema elegido fue la nueva evolución de la plataforma analítica empresarial SAP Business Data Cloud (BDC), definida por el fabricante como “una nueva era para los datos y la IA”.

El 8 de mayo se celebró la primera sesión presencial del año del Grupo de Trabajo de **S/4HANA**, conducida por su coordinador Gerard Pasán, CIO Office Director en Iberostar, en la que SEIDOR, Amypro, Sothis, Aceritare y T4S presentaron sus propuestas acerca de diversos aspectos concretos de la transformación a SAP S/4HANA: la adopción de SAP S/4HANA en RISE with SAP Cloud Edition, el archivado de datos y el uso de SAP ILM, la conversión de clientes y proveedores en business partners (Bps), los retos organizacionales, humanos, del entorno y técnicos en la migración y la transformación inteligente con el enfoque Clean Core.



La innovación digital con SAP en el ámbito de la logística y la cadena de suministro en el sector **Life Sciences** protagonizaron la sesión online del Grupo de Trabajo de Life Sciences del 6 de mayo. Una sesión presentada por Joaquín Buscarons, coordinador del grupo y Global Enterprise Architect en Esteve, y que contó con una mesa redonda para comentar en detalle las tendencias de innovación en la industria farmacéutica y los retos en la cadena de suministro, así como la propuesta de SAP para esta industria, resumida en la SAP Business Suite para Life Sciences, junto a tres casos de éxito de clientes clave con SAP SCM en el sector.

En cuanto al webinar del 12 de mayo organizado por AUSAPE y SAP, se dedicó

a analizar el **impacto estratégico y económico de la transición digital en el entorno SAP**, con un enfoque especial en las decisiones relacionadas con el mantenimiento de las plataformas ECC y S/4HANA. Entre los temas abordados por los especialistas de SAP, el marco conceptual y la herramienta de cálculo para ayudar a los clientes a comprender el coste de oportunidad de no adoptar SAP S/4HANA Cloud con RISE, la estrategia de mantenimiento de SAP ECC y SAP S/4HANA, sus fechas y fases (Mainstream, Extended y Customer Specific) hasta finales de 2030.

El día siguiente, 13 de mayo, tuvo lugar el webinar del Grupo de Trabajo de **Sector Público**, presentado por el coordinador



del grupo, Javier Mediavilla, jefe de Proyecto en la Universidad Complutense de Madrid, y dedicado a la gestión de expedientes en las Administraciones Públicas, con el caso de éxito del Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA) presentado por SAPIMSA.

El mismo 13 de mayo fue el día elegido para celebrar el primero de los webinars organizados por el Grupo de Trabajo de **Innovación** de AUSAPE, en colaboración con SAP, para dar a conocer a los asociados la serie de productos que el fabricante pone a disposición de sus usuarios para facilitar la innovación. Esta primera sesión, que fue presentada por David Arrizabalaga, coordinador del grupo y CIO Office & Strategic Projects Manager en Damm, sirvió para revisar las novedades del SAP Road Map Explorer, una herramienta que se usa para presentar de forma actualizada y centralizada toda la información histórica, actual y futura de los productos y funcionalidades de SAP.

Por su parte, el Grupo de Trabajo de **Recursos Humanos y SuccessFactors** de AUSAPE celebró el 14 de mayo un nuevo webinar. Miguel Ángel Gámez, coordinador del Grupo en Madrid y responsable de Administración HR y Beneficios Sociales en MásOrange, y José Domingo Mouriz, coordinador en Barcelona y responsable de Sistemas SAP de RRHH de la Diputación de Barcelona, dieron inicio a la reunión, que contó con dos partes diferenciadas, a cargo de SEIDOR y SAP. En la primera, se explicó cómo mejorar las capacidades de SAP SuccessFactors con SAP BTP, mientras que la segunda consistió en un repaso a las dudas, cambios legales y roadmap de SAP relacionados con los recursos humanos. Además de las modificaciones legales publicadas en el Boletín RED/7 de la Seguridad Social, se mostraron las notas de SAP acerca del cálculo de la cuota adicional de solidaridad. Como es habitual, la sesión concluyó con las preguntas de los asistentes.



nerero, responsable de Tecnología-Centro de Competencia SAP en FCC Servicios Ciudadanos y coordinador del grupo, presentó la sesión, en la que se expusieron la Process Transformation Suite, metodología de transformación y aceleradores de valor de SAP Signavio, así como varios casos de uso en el Customer Journey.

Durante el mes de mayo, las **Delegaciones territoriales** de AUSAPE continuaron llevando las novedades de SAP a nuestros asociados. En el caso de la Delegación en **Galicia**, el 8 de mayo celebró una Jornada en Santiago de Compostela, presentada por el delegado de AUSAPE en la región, Pablo Varela, coordinador de SAP & SuccessFactors en Abanca, con seis sesiones de gran interés conducidas por Inetum, SAPIMSA, SEIDOR, Minsait, Sothis y SAP People to Work. La evolución de Recursos Humanos en SAP y la migración a la nómina en la nube, el caso de éxito de la migración a H4S4 en el Ministerio de Justicia, el papel de los hyperscalers y SAP RISE Private Cloud en la implementación de SAP S/4HANA, el potencial de la inteligencia artificial en SAP con ejemplos reales, las soluciones estándar de SAP e InvoiceDiv para cumplir los requisitos de facturación electrónica de la AEAT, y las acciones de empleabilidad del programa SAP People to Work y la Xunta de Galicia fueron los temas de las presentaciones.

Asimismo, los **SAP Delegation Days** continuaron su recorrido por las Delegaciones de AUSAPE con la jornada celebrada el 21 de mayo en la Delegación de Levante, que coordina Óscar Valor, CIO-director de Sistemas de Información en Blumaq. Los expertos de SAP trasladaron a los asistentes información de primera mano acerca de las características y posibilidades de SAP S/4HANA Public Cloud, algunas de las capacidades menos conocidas del core de SAP S/4HANA, la aceleración de los procesos de cierre y todo lo que puede ofrecer la IA en SAP.

REUNIONES DE NUESTROS COLABORADORES ESPECIALES CON PARTICIPACIÓN DE AUSAPE

Dentro de la estrecha colaboración que AUSAPE mantiene con sus colaboradores especiales, seguimos 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 que tienen la opción de celebrar este tipo de eventos junto con AUSAPE.

El 20 de mayo celebramos en las oficinas de SAP en Madrid un evento exclusivo de AUSAPE, SAP Concur y nuestro colaborador especial preferencial Inetum dedicado a la **transformación en la gestión de gastos y desplazamientos del empleado público**. La directora general de AUSAPE, Ana Encinas, recordó en su introducción la misión de la asociación de transferir conocimiento a los asociados y ponerles al día de las últimas novedades del ecosistema SAP, algo que es la razón de ser de eventos como este. La jornada comenzó con un diálogo entre Izaskun Ramos, responsable de Sector Público en SAP, y Lourdes Sánchez Peñas, responsable del Área de Soluciones en la Nube de Renfe, acerca del caso de éxito de la operadora ferroviaria en su transformación de la gestión de gastos de viaje con SAP Concur. También recorrimos las funcionalidades y el uso de IA en SAP Concur para todas las fases del viaje, desde la solicitud a la auditoría, y su papel en la transformación digital en la gestión pública. Por último, Inetum presentó una demo de SAP Concur en directo, con dos casos de uso de la solución en la Administración Pública.



AUSAPE fue invitada a tomar parte en los dos desayunos de trabajo para profesionales de Tesorería y Finanzas que organizó **Convista** en Barcelona, el 8 de mayo, y Madrid, el día 20. La vicepresidenta y responsable de Grandes Eventos de AUSAPE y coordinadora del Grupo de Trabajo

Financiero, Sara Antuñano, responsable de Contabilidad de Gastos e Inversiones y Proyectos en el Departamento ECOFIN en Eroski, introdujo la jornada de la capital catalana, mientras que Ignacio Vicente, coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de AUSAPE y coordinador de Sostenibilidad en Grupo Varma, presentó la reunión de Madrid. En ambas sesiones, de la mano de Convista y SAP se abordó cómo optimizar el working capital mediante la centralización de pagos con un “banco interno”, la innovación y el valor que aporta la IA a los tesoreros, el dashboard para la visualización de instrumentos financieros, la visión del CEO sobre finanzas y tesorería y la norma ISO 20022 para el intercambio de mensajes financieros.

Además, el 7 de mayo tuvo lugar el webinar de **ASPA**, al que AUSAPE fue invitada a participar, con la mitigación de riesgos en la conversión a SAP S/4HANA como tema. Gerard Pasán, coordinador del Grupo de Trabajo de S/4HANA de AUSAPE, dio la bienvenida a la sesión, que constó de tres apartados. Estos fueron: las opciones de transición a SAP S/4HANA, el proceso de upgrade que ha desarrollado SAP para convertir ciertos sistemas ECC a uno S/4HANA y los riesgos de migración en las conversiones a SAP S/4HANA y recomendaciones para solventarlos. ■



Acudimos al SAP Sapphire Madrid 2025

De nuevo, el gran evento presencial anual de SAP para la región europea se ha celebrado en España. Madrid acogió durante tres días -26, 27 y 28 de mayo- el SAP Sapphire, un encuentro que reúne a ejecutivos de SAP, líderes tecnológicos y directivos de numerosas empresas para descubrir como SAP ayuda a las compañías a afrontar los grandes desafíos actuales. Demostraciones reales de productos, conferencias magistrales, análisis avanzados y aplicaciones inteligentes se unen a espacios de ocio y networking, en un evento al que la JD y dirección de AUSAPE fueron invitados a acudir con presencia de Mario Rodríguez, presidente y CIO de Siemens España; Sara Antuñano, VP, coordinadora GT financiero y Resp. Contabilidad de Gastos e Inversiones y Proyectos EROSKI; Jordi Bartolí, vocal JD comunicación & sistemas y director general Adjunto de DF Electric S.A y Ana Encinas, directora general de AUSAPE.

Además de Encinas, asistieron al Sapphire miembros de otros grupos de usuarios europeos: DSAG (Alemania, Austria y Suiza), FINUG (Finlandia), SBN Norge (Noruega), la francófona USF, UKISUG (Reino Unido e Irlanda) y VNSG (Países Bajos) donde tuvieron su propio programa “Exclusive User Group Sessions” organizado por Indrajanto Müller-Gaska, Global User Groups Organization SAP SE con participaciones SAP de Helmut Grimm, Head of Global Enterprise Architecture Advisory; Robert Weller, VP&Global Content Officer, CS&D; Stefan Steinle, EVP & Head of Customer Support & Cloud Lifecycle Management; Eric van Rossum, CPO Industries, Globalization & CMO SAP Business Suite; Steffen Pietsch, VP, Head of BTP Product Management y Uwe Grigoleit, SVP, Head of Customer Evolution Program. Además, tuvieron lugar diversas sesiones exclusivas para los grupos de usuarios, como una visita guiada por el Experience Center y un encuentro con la asociación alemana DSAG, el martes 27, en la que también participó nuestro vocal JD internacional y relaciones con SAP, Gonzalo Naval – Manager IT, Global ERP and Supply Chain de Domo Chemicals.

La programación del SAP Sapphire Madrid incluyó demostraciones de las soluciones de SAP, presentaciones destacadas y sesiones paralelas, en las que ejecutivos de SAP y expertos de la industria presentaron las últimas innovaciones, soluciones y postas para transformar el negocio. Además, hubo keynotes de clientes y sesiones inspiradoras como la del exitoso entrenador Jürgen Klopp, un Experience Center, expositores de las firmas participantes y zona de reuniones.

Uno de los momentos más esperados del encuentro fueron las dos keynotes globales del martes 27. En la primera intervinieron Thomas Pfister, director de Global Customer Engagement; Jan Gilg, Chief Revenue Officer para SAP Americas y SAP Business Suite, y Manos Raptopoulos, Chief Revenue Officer de SAP APAC, EMEA y MEE. Con el tema “Transformarse hoy para ser resiliente mañana”, plantearon que la innovación digital ya no es una estrategia, sino el coste inicial para mantenerse competitivo. Además, altos directivos de Basf, Pandora, Siemens Healthineers, CAF y Dsm-firmenich explicaron cómo las soluciones SAP impulsan sus transformaciones en la nube.

La segunda de las keynotes estuvo a cargo de Christian Klein, CEO de SAP; Muhammad Alam, responsable del área de Product



Engineering dentro de la junta de SAP; Philipp Herzig, CTO del fabricante, y Sebastian Stenhaus, COO de SAP, dedicada a las mejores estrategias para superar cualquier obstáculo hacia el cambio. Así, expusieron cómo SAP integra IA, datos y aplicaciones para ayudar a las compañías a trabajar de forma más inteligente, escalar más rápido y hacerse más resilientes. Por su parte, ejecutivos de DHL Information Services, Be Lenka, Amer Sports y Vodafone expusieron la forma en que sus organizaciones están convirtiendo los desafíos en oportunidades con capacidades ofrecidas por SAP.

En las más de 350 sesiones, como tema destacado, se pudieron conocer las últimas actualizaciones de SAP Business Suite y los Joule Agents. Pero también hubo presentaciones sobre Business AI, Business Data Cloud, BTP, Business Transformation Management, Cloud ERP, Customer Experience, Human Capital Management, gestión financiera, experiencia de producto y usuario, servicios y soporte, gestión del gasto, cadena de suministro y sostenibilidad, en las que participaron clientes, partners y la propia SAP. En ellas se vieron soluciones aplicadas a sectores como aeroespacial y defensa, agroalimentaria, automoción, banca, servicios al consumidor, construcción, salud, manufactura, seguros, farmacéutico, medios de comunicación, energía, minería, sector público, retail, telecomunicaciones y turismo. ■



AUSAPE compartió experiencias y buenas prácticas con otros grupos de usuarios en el primer SUGEN F2F del año

El primer SUGEN F2F Meeting de 2025 se celebró en la sede central de SAP en Walldorf (Alemania) y en la SAP AppHaus de Heidelberg, entre el 7 y el 9 de abril.

Y como no podía ser de otra manera, AUSAPE tomó parte en este encuentro que reúne dos veces al año a representantes de una veintena de asociaciones de usuarios de todo el mundo integradas en la red SUGEN que preside Gianmaria Perancin, directivos de SAP y miembros de GUGO (Global User Group Organization), la entidad que coordina la relación entre el fabricante y los grupos de usuarios. Como novedad, en esta edición participaron la DSAG (German-speaking SAP User Group) y ASUG (America's largest network of SAP customers & partners).

El valor del SUGEN F2F para asociaciones como AUSAPE reside en la amplia gama de temas abordados, desde las mejores prácticas y la estrategia de servicios y entrega al cliente de SAP hasta SAP Business AI, que ilustran la amplitud y profundidad del ecosistema y la influencia de los grupos de usuarios. A lo largo de tres días de intercambios abiertos de ideas, discusiones estratégicas y networking, los asistentes comparten sus conocimientos, experiencia y energía, en un evento definido por el espíritu colaborativo. La comitiva estuvo representada por Joan Torres, miembro del CLT SUGEN, expresidente AUSAPE y CIO de Transgourmet Ibérica; Gonzalo Naval, vocal JD área internacional y Manager IT, Global ERP and

El SUGEN F2F es un espacio clave para impulsar la voz de los usuarios y marcar el rumbo del ecosistema SAP

Supply Chain en DOMO Polymer Solutions Spain; y Ana Encinas, directora general de AUSAPE.

AUSAPE fue invitada de nuevo a participar en la primera jornada, dedicada a las Best Practices de los grupos de usuarios en aspectos como el retorno de la inversión, la importancia de los KPIs para medir el éxito, y el diseño de alianzas con otros actores del ecosistema para crecer y mejorar la participación. Nuestra directora general, Ana Encinas, explicó en esta ocasión los indicadores de actividad de la asociación en todas las acciones que realizamos porque “lo que no se mide, no se puede mejorar”, destacando que AUSAPE demuestra estructura, organización, foco e indicadores de cada actividad que realiza.

Encinas también compartió información sobre tipos de eventos, algunos de los cuales serán replicados por otros grupos de usuarios. También sobresale el crecimiento en el número de asociados, principalmente en clientes SAP. En palabras de Ana Encinas, “el foco es alcanzar toda la base instalada en España, así como a todos los net new names que están entrando en el ecosistema gracias al cloud. Todo ello sin dejar de fidelizar a los asociados actuales, proveyéndoles de servicios de transferencia de conocimiento, casos de éxito y networking, así como de información actualizada directa del fabricante”.

La segunda y tercera jornadas correspondieron a los llamados SAP Executive Exchanges, donde los miembros de los grupos de usuarios asistentes pudieron conocer de primera mano las claves de la estrategia de SAP en diferentes áreas, transmitidas por ejecutivos de primer nivel del fabricante.

Así, el día 8 Anke Simon, Executive Liaison Manager de SAP, habló de la iniciativa de crecimiento del fabricante, mientras que Thomas Saueressig, como responsable de esta área dentro del Executive Board de SAP, abordó la estrategia de Customer Services y Delivery. Michael Still y Christian Weber, directores de Solution & Innovation Experience, detallaron la estrategia de SAP Learning. La parte de Producto e Ingeniería correspondió a Muhammad Alam, responsable de esta área en el Executive Board, que dio paso a Philipp Herzig, director de Inteligencia Artificial, quien trasladó a los asistentes la estrategia de Business AI.

En cuanto al día 9, las sesiones tuvieron como temas las últimas novedades de GUGO, comentadas por Yasmin Awad, vicepresidenta senior global de la organización; la estrategia de SAP para Signavio, Lean IX y WalkMe, con Rouven Morato, director general de Business Transformation Management y Signavio; la migración a la nube, con el vicepresidente senior del Customer Evolution Program, Uwe Grigolet, y la dirección de los partners de SAP, a cargo de Wieland Schreiner y Hans-Georg Uebe, vicepresidente ejecutivo para S/4HANA y director de Partner Business Growth de SAP, respectivamente.



Asimismo, en ambas jornadas hubo espacio para debatir temas internos de SUGEN, como la actualización del charter de licencias, y diversas Marketplace Sessions. En estas las protagonistas fueron las iniciativas Learning Experience y Customer Influence y las herramientas de SAP Build y SAP WalkMe. Un Inside Tour por las instalaciones de SAP completó este primer SUGEN F2F del año.

AUSAPE pondrá próximamente a disposición de sus asociados, a través de la web privada, la documentación que pueda ser compartida para asociados de grupos de usuarios en el microsite de Grupo de Trabajo Internacional. Para ello se debe estar registrado en la web.

Dudas contactar con secretaria@ausape.com ■



#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!



ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



Audax Renovables es un grupo energético independiente que produce energía 100% renovable y comercializa electricidad y gas. Se centra en la generación de energía a través de fuentes renovables, como parques eólicos y fotovoltaicos, y también suministra energía a clientes empresariales y particulares en varios países europeos.

EPICOM, de la mano de su nuevo accionariado, reafirma su compromiso con las necesidades del cliente más allá de la tecnología. La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), Indra y el Grupo Oesía, aportan su capacidad tecnológica, de comercialización y financiera para convertir a EPICOM en el referente para dotar de autonomía estratégica a las comunicaciones críticas para la Seguridad Nacional.



"TECCO AUTOMOTIVE S.A. es un proveedor líder en la industria, con más de 30 años de historia y experiencia en el sector de la automoción. Con sede en Barcelona (España), en TECCO diseñamos, desarrollamos y fabricamos productos para interiores de vehículos de las principales empresas del automóvil del mundo, siempre cumpliendo con los más altos estándares de seguridad y calidad. Nos define la pasión por nuestro trabajo, el compromiso más absoluto con nuestros clientes y el convencimiento en un futuro del sector definido por la innovación sostenible."

Vidal Golosinas, S.A. es una empresa española fundada en 1963, especializada en la fabricación de caramelos, chicles y golosinas. Con sede en Murcia, exporta a más de 90 países y es reconocida por su innovación, calidad y compromiso con la sostenibilidad.



AUSAPE



Insyte Instalaciones inicia su actividad en 1990 como empresa instaladora en el sector eléctrico y de telecomunicaciones.

En los últimos 35 años, ha participado en el despliegue de las redes de telecomunicación, móviles y fijas de España y ha ido ampliando su portfolio de actividades a diferentes servicios y soluciones como la fabricación de equipos de energía, seguridad, ingeniería, inteligencia artificial, obra civil y mantenimiento de redes e infraestructuras para todos los sectores de la industria que lo requieran.

Este crecimiento ha ido acompañado de una expansión internacional de actividades en países como Alemania, Marruecos, Portugal, Rumanía, Austria y Argentina.

"Lopesan Hotel Group es un holding de empresas nacido en las Islas Canarias, destino líder en Europa y una de las cunas del negocio turístico en España. Con más de 30 años vinculados al turismo, ha cimentado su experiencia en la creación de microdestinos y ha evolucionado hasta crear su propia estructura de gestión bajo la marca Lopesan Hotel Management.

Actualmente cuenta con 23 hoteles en enclaves turísticos de referencia como Gran Canaria, Fuerteventura, Madrid, Punta Cana, Alemania, Austria y Tailandia, que se comercializan bajo un portfolio de seis marcas diseñadas para adaptarse a distintos segmentos de público y motivaciones de viaje.

La hoja de ruta de la compañía tiene como eje la mejora constante, la innovación y el crecimiento de la mano de prácticas e inversiones en sostenibilidad, que tienen como objetivo alcanzar la descarbonización total de la empresa en 2030".



COLABORADORES ESPECIALES:



Yooz es la solución Cloud de facturación electrónica y automatización de las Cuentas a pagar, la más inteligente, potente y fácil de utilizar. Provee beneficios únicos de productividad, rapidez y seguridad a más de 5 000 clientes y 300 000 usuarios en el mundo que tratan sus órdenes de compra y facturas.

El éxito de Yooz está respaldado por la potencia de las tecnologías de Inteligencia Artificial, su simplicidad de uso y puesta en marcha, así como su capacidad de cubrir el proceso de facturación electrónica y automatizar todo el proceso de Cuentas a pagar; desde el pedido de compra hasta la confirmación del pago de la factura. Yooz cuenta con más de 250 integraciones a los principales ERP y sistemas contables. Yooz es una solución homologada por la AEAT como software autorizado para la digitalización certificada.

Yooz cuenta con oficinas en Europa y EE.UU.

Asóciate a AUSAPE

Visita nuestra web: www.ausape.org

ENTREVISTA A JOAO CARVALHO, DIRECTOR DE SAP CONCUR PARA EL SUR DE EUROPA, ORIENTE MEDIO Y ÁFRICA

“En muchas compañías, SAP Concur es la primera transformación digital real que el usuario puede tocar”

Un año más, SAP Concur ha estado presente en el Fórum AUSAPE, renovando su apoyo al gran evento anual de nuestra asociación. Unas semanas antes, nuestra directora general, Ana Encinas, tuvo ocasión de conversar con su máximo responsable para el Sur de Europa, Oriente Medio y África, Joao Carvalho, quien nos habló de las perspectivas de crecimiento de SAP Concur en España, de los cambios que está experimentando el sector de los viajes y gastos corporativos y, cómo no, del papel que juegan AUSAPE y el Fórum para Concur.

LA INDUSTRIA DE VIAJES CORPORATIVOS ES UN SECTOR EN AUGE. ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES TENDENCIAS QUE OBSERVAS EN ESTA INDUSTRIA DESDE TU PERSPECTIVA COMO EXPERTO EN LA GESTIÓN DE GASTOS Y VIAJES CORPORATIVOS?

La verdad es que hay un resurgir de la industria de una forma diferente a como era antes del COVID. En el mundo pospandemia, los viajes corporativos han resurgido de una forma ligeramente distinta a la que conocíamos antes y, por otro lado, están mucho más soportados por la tecnología. Lo primero, los viajes han resurgido, pero ha cambiado la forma como viajamos y como las compañías diseñan sus planes. Hoy las agendas para permitir un viaje tienen que ser más justificadas, con lo cual pasamos a viajes más largos de media y con agendas más completas, en los que se justifica más la inversión y el gasto, y yo diría que también la conciencia desde un punto de vista incluso de sostenibilidad. Por otro lado, las compañías se han transformado. Cuando resurge el mundo de los viajes, hay una necesidad de mano de obra para dar salida a esa demanda creciente. Esto requiere una mayor digitalización de todo el sector, con lo cual vemos cada vez más empresas recurriendo a nosotros para digitalizar sus procesos, para hacerlos más ágiles para el empleado y el proveedor, más eficientes y más transparentes.

¿QUÉ PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN TIENE SAP CONCUR, TANTO EN CIFRAS COMO EN VUESTRA ESTRATEGIA DE MERCADO?

Las perspectivas son seguir desarrollando el ecosistema de partners, basado obviamente en el ecosistema de SAP, dándoles más capacidades a los partners de implementación, también en la parte de Travel. En cuanto a crecimiento de negocio, tenemos una proyección de crecer por encima del 30% este año. Es un reto, es complicado,

pero creemos que lo podemos hacer, porque ahora mismo hemos pasado por un proceso de actualización tecnológica de nuestra solución, especialmente de Concur Travel, y tenemos un producto realmente puntero y novedoso que traer al mercado. Por eso creemos que tenemos una gran oportunidad de seguir ampliando nuestra base de clientes, acercando el valor de una solución como Concur tanto a quienes ya utilizan SAP como a quienes aún no lo hacen.

¿Y HACIA DÓNDE VA EL DESARROLLO DE VUESTRO MERCADO ESPAÑOL? ¿MÁS HACIA LA GRAN EMPRESA O TAMBIÉN CABE AHÍ LA PYME?

Yo creo que es importante el número de clientes que ya tenemos a día de hoy, y su relevancia. A día de hoy, más de 1.500 empresas utilizan SAP Concur en España, incluyendo todo tipo de empresas: pequeñas, grandes y filiales españolas de compañías multinacionales. Cabe la pyme, no hay ninguna duda. Pero en la gran empresa todavía tenemos campo para crecer, tanto en nuevo cliente como en crecimiento de la propia suite de Concur dentro de un cliente existente. Dentro del producto hay varios subproductos y no todos los clientes consumen todos los productos de golpe. Es un tema también de madurez del propio cliente, que consume los productos iniciales, después va creciendo, va madurando y va afinando sus procesos, incluyendo auditoría y una serie de procesos adicionales que tenemos.

¿EN QUÉ MEDIDA FUNCIONÁIS COMO PUERTA DE ENTRADA AL MUNDO SAP?

Hemos tenido varias experiencias con lo que llamamos los *net new names* para SAP, que utilizan el proyecto de Concur para hacer una primera aproximación al mundo SAP y entender de primera mano qué es un proyecto de SAP. Ahí creo que contamos con una ventaja porque somos una solución Public Cloud pura, es un SaaS puro, y los proyectos típicamente son proyectos rápidos que podemos poner en mano de los usuarios de una forma muy sencilla. Con lo cual muchas veces Concur puede ser visto como un *quick win* en un proceso de transformación hacia el mundo SAP de una determinada empresa.

ES DECIR, ¿HAY CLIENTES NUEVOS QUE VIENEN A SAP A TRAVÉS DE CONCUR?

Sí, y de hecho sucede en varios mercados, donde la primera experiencia con SAP es SAP Concur, porque es un proyecto típicamente más sencillo y también menos comprometido: una decisión en el ERP es una decisión más estratégica que una decisión en una solución solo de *travel & expenses*. Y así muchos clientes pueden tener esa primera experiencia con el mundo SAP, que es una experiencia normalmente positiva, porque la solución es puramente SaaS y lo que desplegamos son un poco las *best practices* de gestión de Travel & Expense; son proyectos cortos, agradecidos por el usuario y el colaborador. Y tiene una cosa muy interesante, algo que Concur logra pero no todas las soluciones lo consiguen, simplemente por el ámbito de aplicación: cuando Concur se abre, se abre a todos los empleados, desde el administrativo hasta el presidente; todos tienen acceso a Concur. Con lo cual, en muchas compañías es la primera transformación digital real que el usuario puede tocar.

ESE PORCENTAJE DE CRECIMIENTO QUE PREVÉIS, ¿VIENE DERIVADO SOBRE TODO DE ‘NET NEW NAMES’, DE NUEVOS CLIENTES, O VIENE DE LA BASE INSTALADA?

Es una combinación de ambos. Seguimos buscando tener un porcentaje importante de *net new names*, pero no hay ninguna duda de que el crecimiento dentro de los clientes existentes es una ruta que seguimos desde hace años. Es importante comentar que las tasas de renovación de SAP Concur son de las más altas de SAP, y eso es algo de lo que estamos muy orgullosos, obviamente. Eso quiere decir que el cliente está satisfecho, que el usuario sobre todo está contento y que seguimos aportando valor con nuevos productos que vamos lanzando al mercado y que complementan el producto *core*. En el caso de la base instalada, es independiente de la migración a SAP S/4HANA. A veces el proyecto de Concur se aborda antes, o después de la migración, y no afecta, porque además la integración nativa con que contamos funciona exactamente igual con el ERP del ECC que con las dos versiones del S/4.

¿CÓMO ESTÁIS APLICANDO LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y OTRAS TECNOLOGÍAS INNOVADORAS EN SAP CONCUR?

En la inteligencia artificial, nos estamos beneficiando de todo el poder de desarrollo de SAP. De hecho, hemos lanzado en marzo los primeros casos de uso de Joule sobre SAP Concur y durante este año vamos a ver una serie de mejoras y de casos de uso incrementales dentro de Joule. ¿Qué nos va a traer eso? Va a traer una forma muy diferente, más natural, de interactuar con las herramientas. Y esto va a suponer un cambio tanto a nivel de gestión de gastos como de gestión de viajes. Yo creo que la clave de lo que estamos haciendo no es crear nuevos procesos, pero sí embeber la IA en el propio producto de una forma sencilla para mejorar el proceso que ya existe. Dejando la inteligencia artificial a un lado, yo siempre defino Concur como una plataforma abierta y conectada. Nosotros conectamos con muchos players del sector de los gastos y los viajes. Por ejemplo, con Uber o con Freenow, pero también con la banca. Acabamos de anunciar una nueva conexión con Amex, un partner muy antiguo, pero con una nueva tecnología con la que buscamos la integración inmediata de los movimientos de las tarjetas corporativas en Concur. Vamos a entrar en piloto este año y creo que esas innovaciones las veremos en Europa el año que viene. Y luego, dentro del mundo específico de la parte de viajes, lo más relevante este año es la adopción de lo que se llama el NDC, New Distribution Capacity, específico para las líneas aéreas. Las líneas aéreas quieren distribuir su oferta directamente al cliente final, o de una forma más sencilla de la que lo hacían hasta ahora utilizando los agregadores tradicionales, y de esa manera controlar también al cliente final. Y en este sentido a finales del año pasado hemos activado para el mercado español el NDC de Iberia. Iberia tiene un formato NDC y hoy su oferta está disponible en Concur. ¿Qué está pasando en realidad? Que hay tarifas, beneficios y formas de viajar específicas para el mundo corporativo que solo estarán disponibles a través de ese canal.

RELACIONADO CON ESTO ÚLTIMO, ¿EN QUÉ PUNTO SE ENCUENTRA LA INTEGRACIÓN DE LOS AGENTES DEL SECTOR (AEROLÍNEAS, COMPAÑÍAS FERROVIARIAS) EN VUESTRO SERVICIO?

Nosotros, al final, somos como un gran agregador de la industria. Luego hay segmentos que están más organizados entre sí y son más homogéneos, con lo cual es más fácil integrarlos. Por ejemplo, el hotelero, a través de agregadores que ya existen. Las líneas aéreas hasta ahora estaban muy centradas en el GDS, pero ahora el NDC es la nueva tendencia y lo estamos trayendo también. Y por otro lado, como la oferta de alta velocidad es muy alta y hay muchas líneas y muchas conexiones, el tren es muy relevante en el mercado español. El 50% de los desplazamientos corporativos domésticos se hacen en tren, con lo cual es muy importante ofrecer el servicio de tren dentro de Concur. Eso es algo que hacemos desde hace muchos años con Renfe, pero el mercado se ha liberalizado y ahora hay otros players, y dentro de esos players hay uno en concreto que tiene una vocación de business travel, que es Iryo. Hemos anunciado recientemente su integración en Concur, que se hará en la segunda mitad de este año y vendrá a complementar la oferta que ya tenemos disponible de Renfe. Es un compromiso y una inversión específica que hemos hecho para el mercado español y que nos ayudará en este crecimiento del 30% del que hemos hablado.

SON NOTICIA LA SAP BDP Y LA SAP BUSINESS SUITE, QUE ESTÁ RECIBIENDO UN IMPULSO IMPORTANTE DE SAP. ¿QUÉ PAPEL JUEGA SAP CONCUR EN ESTE CONJUNTO DE SOLUCIONES DE LA BUSINESS SUITE?

SAP Concur es una solución que es parte de la SAP Business Suite y que encaja perfectamente dentro de la suite de soluciones financieras que es parte integrante de la Business Suite, con la particularidad de la parte de los viajes que quizás sea un poco más única. Antes hablábamos de que SAP Concur trabaja de forma autónoma, pero para desplegar toda la potencia que tenemos y optimizar



los procesos, la Business Suite es realmente la apuesta que estamos haciendo. Y creo que no es algo de ahora, creo que llevamos tiempo trabajando en la Business Suite, pero quizás ahora hemos reforzado ese mensaje una vez más. Ya sea la Business Suite anclada en GROW with SAP, con S/4HANA Public, o en RISE with SAP, orientado a un entorno de ERP privado, en ambos casos SAP Concur es una pieza clave para la gestión de estos procesos.

EL EQUIPO DE AUSAPE ESTUVIMOS PRESENTES EN VUESTRO SAP CONCUR DAY DE MADRID EN FEBRERO. Y POR VUESTRA PARTE, SOIS UN APOYO FIEL DEL FÓRUM AUSAPE AÑO TRAS AÑO. ¿POR QUÉ CREES QUE ES IMPORTANTE ESTA COLABORACIÓN MUTUA ENTRE SAP CONCUR Y LA ASOCIACIÓN?

Yo tengo la suerte de conocer AUSAPE desde hace muchos años, porque en SAP yo antes era director de Preventas y tenía una relación bastante estrecha con AUSAPE. Yo realmente creo en esta asociación y estoy convencido de que lo que habéis logrado merece el apoyo de SAP, sin lugar a dudas. ¿Por qué SAP Concur participamos todos los años en el Fórum? Porque hace unos años SAP Concur no tenía una presencia en el mercado, queríamos entrar en el mercado y entendíamos que dentro del ecosistema SAP, y dentro de la audiencia de clientes SAP, el Fórum y AUSAPE eran el vehículo idóneo para poder llegar a esos contactos que queríamos tener y posicionar nuestra marca y nuestra solución. Año tras año, el resultado que tenemos con AUSAPE es muy satisfactorio. De hecho, a modo de curiosidad, en los primeros Fóruns teníamos que explicar en el stand qué es esto de Concur, y felizmente, hoy nadie nos pregunta eso. Hay un conocimiento extendido de lo que es Concur en el ecosistema y en los clientes, y las conversaciones que tenemos hoy en día son sobre qué más pueden hacer para mejorar su implementación de Concur o qué novedades hay.

¿OBSERVÁIS ALGUNA EVOLUCIÓN EN LA ASOCIACIÓN, EN CUANTO A LAS NUEVAS ÁREAS QUE ESTAMOS POTENCIANDO? DESDE EL LADO DE SAP, ¿CÓMO VEIS EL FUTURO DE LA ASOCIACIÓN EN RELACIÓN AL FABRICANTE?

Yo creo que vosotros sois muy activos y eso es increíble. Pensad que sois una asociación de una tecnología corporativa, algo muy sectorial, y es realmente sorprendente la actividad que generáis. Y eso es fruto de un ecosistema muy fuerte que se ha ido gestando a lo largo de los años y de vuestra capacidad de movilización de ese ecosistema y de los clientes. Desde el fabricante creo que debemos apoyar todo el trabajo que realizáis y escucharos también, porque sois una fuente de información -y eso también fue la génesis de la asociación- y de ese feedback tan importante para que nosotros podamos orientar nuestras soluciones cada vez más hacia el mercado. Yo veo siempre con muy buenos ojos todo lo que escucho, lo que leo y toda la actividad que hacéis. Ahora os lanzo un reto: falta crear el grupo de interesados en SAP Concur dentro de AUSAPE, que eso todavía no lo tenemos. O a lo mejor participar dentro del Grupo de Trabajo Financiero.

VOLVIENDO A VUESTRO EVENTO ESTRELLA, EL SAP CONCUR DAY. PARA AUSAPE, ES ESE EVENTO QUE NO TE PUEDES PERDER, ALGO QUE TENEMOS QUE CUBRIR PARA EXPLICARLO A NUESTROS ASOCIADOS. ¿A QUÉ CREES QUE SE DEBE ESTE ÉXITO? ¿ES UN TEMA DE MÁRKETING QUE SE OS DA ESPECIALMENTE BIEN DENTRO DEL ÁREA DE CONCUR O ES PROPIAMENTE LA TEMÁTICA, QUE ES ATRACTIVA?

Obviamente, hay una intención detrás. Cuando hablamos de *expense*, aunque nosotros creemos que es un factor determinante en muchos aspectos, no es un proceso *core*. Por eso, cuando pensamos en el

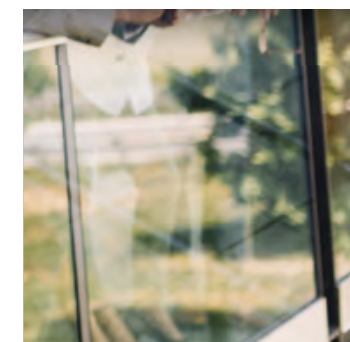
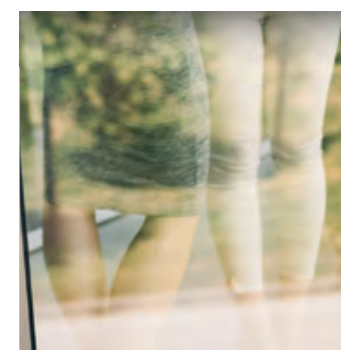
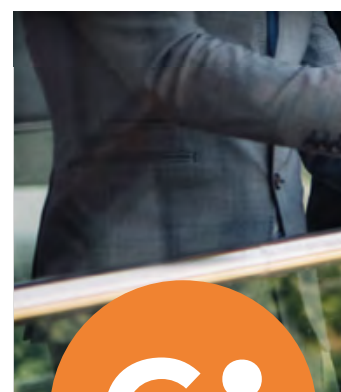


SAP Concur Day, le hemos dado un formato distinto porque teníamos que tener alguna diferenciación respecto a los eventos orientados a procesos *core*. Y por eso hemos apostado siempre por una agenda distinta, un *speaker* distinto, más casos de uso, mesas redondas, temáticas distintas, clientes que hablan directamente de su experiencia. Hemos apostado también por la industria que está a nuestro alrededor. Si veis el ecosistema de partners que teníamos en el evento, evidentemente está el ecosistema de partners tradicional de SAP, pero habéis visto también agencias de viaje, hoteles, recuperadores de IVA, líneas aéreas, Uber... Es decir, es un ecosistema muy propio, muy concreto, que va más allá del ecosistema tradicional de SAP. Y más allá de hacer benchmark con SAP, yo creo que hemos creado el evento de referencia anual en el sector de Business Travel y Expenses, donde transmitimos todos esos mensajes que al final las empresas necesitan. ■

AUSAPE

CONVISTA:

Quality through dedication



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.

www.convista.es

Platforms & Technology

S/4HANA

Innovation

Treasury

Tailored Solutions

Finance

Business Analytics

Finance

Analytics & Planning



WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A ERIKA IRANZO, SUBDIRECTORA DE TECNOLOGÍA CORPORATIVA Y LÍDER DEL EQUIPO DE SOLUCIONES SAP GLOBAL EN MAPFRE Y GANADORA DEL I PREMIO WOMEN TECH AUSAPE

“Este premio no solo reconoce el trabajo de los equipos, sino que también inspira a la educación y las profesiones STEM”

El Fórum AUSAPE 2025 fue el marco de la entrega del I Premio Women Tech AUSAPE, con el que queremos ir un paso más allá en nuestro objetivo de contribuir a impulsar la presencia femenina en el mundo STEM, visibilizando la presencia femenina en roles de liderazgo en proyectos SAP. Desde AUSAPE queremos felicitar a Erika Iranzo, subdirectora de Tecnología Corporativa y líder del equipo de Soluciones SAP Global en MAPFRE, por haber resultado ganadora y agradecerle su participación en esta primera edición del Premio. Tras la entrega de premios, conversamos con ella acerca del proyecto por el que ha sido galardonada, las iniciativas para fomentar la participación de las niñas y mujeres en STEM y qué ha supuesto para ella participar en el certamen.

ERES UNA DE LAS FINALISTAS DEL I PREMIO WOMEN TECH AUSAPE POR TU LIDERAZGO EN UN PROYECTO TECNOLÓGICO BASADO EN SAP. CUÉNTANOS UN POCO SOBRE ESTE PROYECTO Y EL ROL QUE DESEMPEÑASTE.

Mi rol en el proyecto “Transformación estratégica implantaciones S/4HANA y Ariba” ha sido el de liderar el equipo encargado de las soluciones SAP a nivel global hacia un cambio transformacional. Este cambio nos permitió desplegar la nueva plataforma financiera y de compras corporativa de forma distinta a como tradicionalmente lo hacíamos.

Mi objetivo fue retar al equipo a optimizar los costes, al mismo tiempo que conseguíamos incrementar el conocimiento interno y control del sistema. Esto nos permitió reducir los tiempos de implantación sin comprometer la calidad de entrega. En 2024 logramos materializar esta transformación en los despliegues realizados en Colombia, EEUU y México, países clave para el Grupo.

Más allá de la complejidad técnica, el mayor reto fue humano. Pasar de un modelo de licitación, a asumir internamente la mayor parte de la carga de trabajo no es fácil. Para afrontarlo, articulamos una serie de aceleradores que resultaron clave. Lo más importante es conseguir contar con un equipo comprometido que crea y comparta tus objetivos. Estar rodeada de profesionales talentosa, y además buenas personas, es algo a lo que siempre he dado mucha importancia.

Como resultado, hemos asentado las bases para asegurar el decomisado SAP ECC y SRM en un máximo de tres años, bajo costes y tiempos coherentes alineados con las directrices de nuestro plan estratégico de crecimiento, eficiencia y transformación cultural. Y por encima de todo, hemos logrado un equipo empoderado, cohesionado y capaz de lograr cualquier cosa.

¿CÓMO HA SIDO TU TRAYECTORIA PROFESIONAL HASTA LLEGAR A TU ACTUAL POSICIÓN EN LA QUE GESTIONAS PROYECTOS TECNOLÓGICOS?

Comencé mi etapa profesional en Deloitte, donde desde el inicio tuve la oportunidad de formarme en SAP como consultora financiera en Madrid. Siendo ingeniera informática, decidí complementar mi formación estudiando asignaturas del primer ciclo de ADE por la UNED en mis ratos libres, para adquirir conocimientos básicos de economía y finanzas que me ayudarían a comprender mejor el mundo profesional donde comenzaba a desarrollarme.

Tuve la suerte de poder compaginar mi trabajo con algo que siempre me ha apasionado, conocer otras culturas. Trabajé varios años en entornos internacionales, principalmente en el sector de la construcción e inmobiliaria. Pasé una etapa muy enriquecedora en Barcelona, posteriormente regresé a Madrid y me uní al área de tecnología de MAPFRE como consultora experta financiera. Tras ocupar distintos puestos en el área SAP, actualmente soy la subdirectora de Tecnología Corporativa, y lidero el equipo de Soluciones SAP Global. Un reto apasionante.

Mi trayectoria profesional me ha enseñado la importancia del trabajo en equipo, el esfuerzo y la satisfacción del trabajo bien hecho.

¿EN TU ORGANIZACIÓN EXISTE ALGÚN PROYECTO O PROGRAMA ORIENTADO A LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES Y EL CRECIMIENTO PROFESIONAL DE LAS MUJERES?

En MAPFRE, la igualdad de oportunidades y el crecimiento profesional de las mujeres son aspectos fundamentales. Marcos como el IV Plan de Igualdad, vigente hasta 2027, incluyen distintas medidas para promover la equidad, como la colaboración con #Chica-



sImparables, destinado al desarrollo del liderazgo en jóvenes de entre 15 y 18 años. Disponemos de fuertes políticas de conciliación familiar destinadas a toda la plantilla. En la actualidad, el Consejo de Administración está formado por 15 miembros, el presidente más siete consejeros y siete consejeras, y en el ámbito de tecnología nuestra CIO Global es Vanessa Escrivá. Creo que todo esto es una gran muestra del posicionamiento de MAPFRE en este sentido.

¿QUÉ TE IMPULSÓ A POSTULARTE PARA EL PREMIO?

La idea partió de mi propio equipo. Como anécdota, pocas semanas antes de su jubilación, Luis Cardona, uno de nuestros expertos en tecnología SAP, me animó abiertamente a hacerlo porque tenía claro que debía presentarme al premio. Le agradezco mucho ese impulso, así como el apoyo de todo mi entorno, desde mi primer nivel de responsables que en primera instancia secundaron la propuesta, como a cada miembro del equipo de Soluciones SAP, que ha celebrado conmigo cada fase superada.

En nuestro caso, además, tras la evaluación independiente del jurado de AUSAPE, alcanzábamos la fase semifinal con dos candidaturas, incluida la de mi compañera Cristina López Arnáiz, por lo que estábamos visiblemente orgullosos y muy ilusionados con la idea de llegar a la final del concurso. Para mí, es muestra de la solidez y calidad técnica y humana de nuestro equipo.

ADEMÁS DE HABER TOMADO PARTE EN ESTE CERTAMEN, ¿PARTICIPAS DE OTRAS MANERAS EN LA INICIATIVA WOMEN TECH AUSAPE, O EN OTRAS INICIATIVAS QUE FOMENTEN LA PARTICIPACIÓN DE LAS NIÑAS Y MUJERES EN STEM Y/O TECNOLOGÍA?

Asistí al primer evento Women Tech AUSAPE en noviembre, con el interés de conocer de primera mano el enfoque de la iniciativa. Como cabe esperar, el foro era mayoritariamente femenino, pero me alegró ver una creciente participación masculina. Esa sesión me hizo reflexionar sobre cómo el hecho de haber estudiado Ingeniería Informática, una carrera aún con baja presencia femenina, condiciona desde una edad temprana la disponibilidad de talento en el sector tecnológico.

Creo firmemente que toda la sociedad debemos implicarnos en el objetivo de construir un tejido tecnológico rico en diversidad. Para lograrlo, es esencial fomentar la igualdad y la conciliación para hombres y mujeres, a través de políticas que permitan que la mujer pueda seguirse desarrollando sin arrastrar cargas morales u otros tipos de limitaciones en ninguna etapa de su vida adulta. La tecnología es clave para cuidar y transformar, y desde puestos de liderazgo se puede ayudar a cambiar el enfoque

tradicional. Las familias, por su parte, tienen un papel importantísimo de transmitir esta normalidad de nuevos modelos desde la infancia.

¿CÓMO CREES QUE INICIATIVAS COMO EL PREMIO WOMEN TECH AUSAPE PUEDEN CONTRIBUIR A IMPULSAR LA PRESENCIA FEMENINA EN EL ECOSISTEMA TECNOLÓGICO Y EMPRESARIAL?

Iniciativas como el Premio Women Tech AUSAPE son fundamentales para visibilizar el talento femenino en el ámbito tecnológico y empresarial. Mis hijos son los primeros orgullosos de mi nominación a este Premio, lo cuentan a sus amigos, ¡y me ponen en un brete tratando de explicarles de forma comprensible lo que hago! Todo puede empezar como en mi caso, porque de pequeña entiendas bien las matemáticas o te encante hacer experimentos. Lo enfoco hacia cómo estas profesiones también ayudan a las personas.

Estos premios no sólo reconocen el trabajo de los equipos, sino que también inspiran a la educación y las profesiones STEM, visibilizando referentes.

CUÉNTANOS CÓMO HA SIDO LA EXPERIENCIA DE PARTICIPAR EN ESTA PRIMERA EDICIÓN DEL PREMIO Y TU INTERVENCIÓN EN EL FÓRUM AUSAPE COMO FINALISTA.

Ha sido una oportunidad increíble participar en el Fórum desde una óptica totalmente distinta. Ser finalista del premio me ha permitido conocer de cerca la estupenda labor que se realiza el grupo Women Tech y las asociaciones que trabajan por despertar el interés en las carreras STEM desde la infancia, especialmente entre niñas y adolescentes.

DESPUÉS DE TU EXPERIENCIA EN LA PRIMERA EDICIÓN DEL PREMIO, ¿QUÉ LE DIRÍAS A OTRA ASOCIADA QUE SE ESTÉ PLANTEANDO PARTICIPAR EN LA PRÓXIMA EDICIÓN?

¡Atrévete a presentarte! En ocasiones tendemos a minimizar el valor de nuestra propia aportación. Creemos -y tememos- que habrá proyectos y personas de auténtica ciencia ficción, más merecedoras del premio que nosotras. Pero no es así.

Cada proyecto y cada persona son únicos, y pueden resultar ganadores. En los equipos contamos con mujeres que son referentes extraordinarios en el ámbito SAP. Estos premios son una gran oportunidad para darles visibilidad.

A quienes rodean a esas mujeres líderes en su entorno profesional, los animo a que las impulsen a presentarse. Mostrar lo que hacemos inspira y podemos colaborar con este sencillo gesto a romper moldes. ■

JOSÉ MARÍA SABADELL, GLOBAL LOB SAP EN VASS

"La estrategia de la compañía se articula alrededor de las necesidades innovadoras y tecnológicas de nuestros clientes en el entorno de SAP"

T4S ADVANCE FORMA PARTE DEL ECOSISTEMA VASS, ESPECIALISTA EN SOLUCIONES DIGITALES CON PRESENCIA EN 26 PAÍSES. ¿CUÁL ES VUESTRO POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO?

Desde T4S ofrecemos al mercado una combinación única que cuenta con el conocimiento de reconocidos expertos, una perspectiva innovadora muy abierta y un constante foco en la calidad en servicios y soluciones en el entorno de SAP. Nos posicionamos como la compañía de referencia en innovación con tecnologías y soluciones de SAP. Nuestros clientes, siempre en el centro de nuestra estrategia, nos conocen por ser especialistas en las mejores y más avanzadas capacidades en las últimas tecnologías, y por proporcionarles un enfoque vanguardista y sólido en la adopción de las soluciones de SAP. Y, como espero poder comentar más adelante, el plan de expansión de T4S a nivel global nos está permitiendo ampliar dicho posicionamiento en conocimiento, innovación y calidad con un mayor número de expertos en tecnologías y soluciones de la oferta de SAP.

¿PODRÍAS COMENTARNOS ALGUNAS LÍNEAS ESTRATÉGICAS DE VUESTRA COMPAÑÍA?

La estrategia de la compañía se articula alrededor de las necesidades innovadoras y tecnológicas de nuestros clientes en el entorno de SAP. Nuestro objetivo es proporcionarles una visión y capacidades tecnológicas diferenciales mediante la adopción de aquellas tecnologías mejor alineadas a su estrategia y a sus necesidades de negocio. Como componente clave de esa estrategia se encuentra el disponer de expertos reconocidos con un conocimiento permanentemente actualizado y contrastado en las tecnologías y soluciones de SAP. Cada uno de ellos y ellas es capaz de abordar los retos más innovadores que se puedan plantear con nuestros clientes.

En definitiva, T4S ha ido consolidando una visión estratégica de la innovación para sus clientes, construyendo y adaptando evolutivamente los enfoques de TECNOLOGÍAS INTELIGENTES y de ORGANIZACIÓN INTELIGENTE. Bajo estos conceptos, analizamos concienzudamente toda la oferta de tecnologías y soluciones de SAP y cómo pueden encajar en las necesidades de nuestros clientes o cómo pueden mejorar sus procesos y negocios.

Este foco dual estratégico-tecnológico nos lleva a considerar de forma amplia, no solo todas las capacidades de las soluciones de SAP, sino también de todas aquellas tecnologías incipientes (como modelos de lenguaje, asistentes, agentes...), plataformas, metodologías y servicios que puedan complementar a las soluciones de SAP y que permitan a nuestros clientes estar a la vanguardia de sus negocios.

A DÍA DE HOY, T4S ESTÁ CONSOLIDADA EN EL MERCADO ESPAÑOL. ¿TENÉIS PLANES PARA EXPANDIR OS INTERNACIONALMENTE?

T4S tiene como objetivos tanto crecer en el mercado español como expandirse globalmente, acompañando el plan de creci-

miento de VASS. En los últimos trimestres se ha iniciado una fase de crecimiento internacional, con una primera etapa de expansión en Alemania, Suecia, Estados Unidos, México y Asia-Pacífico. Este plan de crecimiento internacional conlleva claramente un incremento de nuestras capacidades. Disponemos de un mayor número de expertos, una ampliación de la oferta de servicios y la capacidad de dar cobertura a proyectos de diferentes complejidades y en múltiples países. No solo se trata de una expansión geográfica, sino también de la oferta de servicios, que abarca desde la adopción esencial de las mejores prácticas incluidas en las plataformas estándar hasta el desarrollo de extensiones y aplicaciones que sean competitivamente diferenciales para nuestros clientes. Y también una expansión en tener una visión absolutamente global de las últimas tecnologías en inteligencia artificial, nuevas arquitecturas de gestión de datos, nuevos modos de integración, nuevos estándares de seguridad y cualquier nueva tecnología disruptiva que pueda ser adoptada por nuestros clientes.

¿QUÉ VALOR DIFERENCIAL APORTA T4S A LOS CLIENTES DE SAP?

El valor que proponemos y entregamos a nuestros clientes empieza por, obsesivamente, analizar y proponer la mejor combinación tecnológica a los retos de su estrategia de negocio. Para ello, ponemos a su disposición un conjunto único de expertos que les permiten analizar la oferta de tecnologías y soluciones de SAP desde diferentes perspectivas. Queremos que sus decisiones se tomen mediante una visión completa y contrastada de cualquiera de los aspectos de innovación que pueden abordar con las soluciones y tecnologías de SAP. Y, de esta forma, los acompañamos en la adopción de las soluciones que les confieran unas ventajas competitivas más duraderas, aumentando el valor de su organización y de su negocio. Me gustaría resaltar algunos trazos de nuestro enfoque de valor a los clientes de SAP:

- Razonamos con ellos la significancia y el valor de cada una de las tecnologías y soluciones y qué aportan a su ruta de innovación particular ajustada a los desafíos de su industria.
- El proceso de evaluación y adopción de las soluciones incluye, no solo las mejores prácticas, sino también una perspectiva vanguardista que les ayude a diferenciarse, y, si es necesario, más allá de las implantaciones tradicionales.
- Y si, como parte de esa ruta de innovación, identificamos la necesidad de extender las soluciones estándar de los fabricantes, aplicaremos tanto las directrices del fabricante como las herramientas de desarrollo que faciliten la integración de dichas extensiones en la arquitectura del cliente.

El valor no es un hecho puntual, sino que se construye y acumula a lo largo de la evolución de la arquitectura de aplicaciones propia del cliente. Por ello, es clave para nosotros el diseño y des-

"La consultoría y los servicios profesionales en TI no solo entregan valor a través de las tecnologías, sino que también se encuentran expuestos a cómo los cambios tecnológicos y del entorno modifican su forma de entregar ese valor"

pliegue de soluciones que sean adaptables a futuros retos y que su evolución sea de acuerdo con el ciclo de vida de las plataformas del fabricante.

En resumen, T4S está comprometida en aportar a sus clientes la adopción de las tecnologías y soluciones que mejor contribuyan a sus ventajas competitivas y a mejorar su experiencia de innovación.

¿HAY ALGÚN PROYECTO ESPECIALMENTE DESTACADO QUE TENGÁIS EN MARCHA, O QUE HAYÁIS CONCLUIDO RECIENTEMENTE, Y QUE PUEDAS COMPARTIR?

T4S dispone de un amplio elenco de referencias, tanto en la adopción de SAP S/4 en la nube privada como pública, así como referencias en el despliegue de los múltiples servicios tecnológicos proporcionados por SAP BTP. Por dar una visión de la diversidad de proyectos en T4S, nos gustaría mencionar:

- Uso de Signavio para el análisis y mejora de procesos en Gestamp.
- La migración a SAP S/4 en la prestigiosa compañía de tecnología del sonido Shure.
- La nueva implantación de SAP S/4 Private Cloud en Clínica Nutrition.
- La evolución de los sistemas analíticos de SAP en Bacardi.
- Implantación de SAP CX Sales en ATEs.
- Una solución de gemelos digitales desarrollada sobre SAP BTP en GS Inima que permite la integración de diferentes fuentes de información (sensores, sistemas de información geográfica...) en una interfase muy intuitiva para el análisis de datos y la toma de decisiones.
- Integración de un asistente, basado en OpenAI-ChatGPT, para usuarios de SAP ERP de Grupo Ubesol.
- La gestión de S/4 en la nube pública para Lopesan.

¿CÓMO VES EL FUTURO DEL MUNDO DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES EN EL ENTORNO SAP?

La consultoría y los servicios profesionales en TI no solo entregan valor a través de las tecnologías, sino que también se encuentran expuestos a cómo los cambios tecnológicos y del entorno modifican su forma de entregar ese valor. Los profesionales de las compañías de servicios están descubriendo y aplicando como los asistentes y agentes les proporcionan capacidades ampliadas. Todo ello basado en aprovechar el conocimiento acumulado, ya sea en el propio código de las aplicaciones, en la documentación de los proyectos o las múltiples comunidades de expertos.



En el entorno de SAP, tanto "Joule for Consultants" como "Joule for Developers" son una buena muestra de ello. Dichos entornos y herramientas permiten mejorar la experiencia a lo largo del ciclo de innovación, no solamente haciendo cada rol más productivo sino también ayudando al usuario de negocio en el uso y aprovechamiento de las soluciones tecnológicas.

Cada compañía de servicios construirá su propuesta de valor mediante la combinación de sus expertos, sus conocimientos, sus metodologías y su "caja de herramientas inteligentes". Esa "caja" deberá contener asistentes y agentes que ayuden a analizar las arquitecturas y aplicaciones existentes, proporcionen opciones de modernización y ayuden a aprovechar al máximo las mejores prácticas incluidas en las soluciones. Por otra parte, los profesionales deberán añadir a esas capacidades "inteligentes" una visión crítica y estratégica que permita realizar la mejor selección de tecnologías y el mejor diseño y despliegue de nuevas innovaciones.

Pero no solo los consultores y desarrolladores están experimentando esta evolución, sino también otros roles como, por ejemplo, los dedicados a gestionar las operaciones de las plataformas tecnológicas y sus aplicaciones. Estos también evolucionan con potentes herramientas de monitorización y análisis preventivo que ayuden a asegurar el máximo nivel de servicio y satisfacción de los usuarios.

Por nuestra parte, en T4S estamos continuamente atentos a estos cambios, evaluamos múltiples tecnologías y nos adaptamos al nuevo entorno, incorporando las mejores prácticas metodológicas, las soluciones y los asistentes digitales y motores de inteligencia artificial que mejor se adapten a los conocimientos de nuestro equipo. El futuro no solo es apasionante para cada uno de los clientes de SAP, sino también para cada una de las compañías de servicios en su ecosistema. ■

FERNANDO AGUILAR, SOCIO DIRECTOR DE MATCHPOINT

"En MatchPoint combinamos especialización estratégica en licenciamiento SAP e independencia, para convertir los desafíos de nuestros clientes en oportunidades de mejora"

Fernando Aguilar es el Socio Director de MatchPoint, firma que fundó hace seis años para ofrecer asesoramiento independiente y especializado en licenciamiento SAP. Con más de 25 años de experiencia en consultoría tecnológica, es Ingeniero Industrial por la Escuela Superior de Ingenieros Industriales de Bilbao y tiene un MBA por la Universidad de La Salle – Ramón Llull. Bajo su liderazgo, MatchPoint se ha consolidado como un referente en España, reconocido por su independencia, objetividad y profundo conocimiento del licenciamiento SAP. Fernando es conocido por su enfoque en la satisfacción del cliente y su capacidad para transformar desafíos en oportunidades de mejora.

¿QUÉ TE LLEVÓ A FUNDAR MATCHPOINT Y PORQUÉ ELEGISTE ESTE NOMBRE?

Después de más de 20 años en consultoría tecnológica, me di cuenta de que había un espacio para ofrecer un asesoramiento especializado e independiente en licenciamiento SAP, sin compromisos comerciales. Desde el principio, tuve claro que las empresas necesitan datos precisos y análisis imparciales para optimizar sus inversiones tecnológicas, y eso es justamente lo que ofrecemos en MatchPoint.

En cuanto al nombre, podría haber sido EfiTec, por Eficiencia Tecnológica, o incluso algo inspirado en héroes de la mitología griega, como me sugería mi madre, profesora de arte. Pero finalmente me decanté por MatchPoint porque combina mi pasión por el tenis, deporte en el que compito en categorías de veteranos, con mi obsesión por dar siempre lo mejor para satisfacer a los clientes. Como en un punto decisivo en un partido, en cada proyecto buscamos alcanzar el máximo rendimiento, convirtiendo cada desafío en una oportunidad.

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS EN LICENCIAMIENTO SAP Y CÓMO AYUDA MATCHPOINT A SUS CLIENTES A SUPERARLOS, INCLUYENDO PROCESOS DE CONVERSIÓN A S/4HANA?

El licenciamiento SAP es complejo, supone un coste relevante y tiene implicaciones estratégicas para las empresas. Los desafíos típicos incluyen la falta de visibilidad sobre lo que se tiene y lo que se utiliza, el pago por licencias sin uso, el incremento constante de costes, cambios en las políticas de SAP, el riesgo de auditorías y la rápida obsolescencia de algunos productos. Además, proyectos como la conversión a S/4HANA pueden ser delicados, ya que requieren ajustar contratos, eliminar licencias obsoletas y optimizar costes a largo plazo, por lo que conllevan riesgos si no se gestionan adecuadamente.

En MatchPoint, ayudamos a nuestros clientes a superar estos retos proporcionando análisis detallados, datos precisos y visibilidad completa sobre su situación de licenciamiento y las diferentes opciones.



Además, nuestro conocimiento en benchmarking de mercado y de las reglas de SAP nos permite aportar información de gran valor, ayudando a nuestros clientes a optimizar costes dentro del compliance.

Un aspecto muy valorado por nuestros clientes es que, al ser independientes, no estamos limitados por compromisos comerciales, lo que nos permite actuar siempre en su mejor interés

Utilizamos herramientas avanzadas como “samQ License Optimizer”, que identifica rápidamente oportunidades de optimización, y “visoryQ Business Case Builder”, que facilita la evaluación de diferentes escenarios de conversión a S/4HANA o RISE, ayudando a nuestros clientes a tomar decisiones informadas y estratégicas. Esta combinación de especialización técnica, independencia y visión estratégica es lo que realmente marca la diferencia para nuestros clientes.

¿QUÉ DIFERENCIA A MATCHPOINT DE OTRAS CONSULTORAS O DE LOS PARTNERS QUE ASESORAN SOBRE LICENCIAMIENTO?

Lo que realmente nos diferencia es nuestra independencia total. No tenemos vínculos comerciales con SAP, lo que nos permite actuar siempre en el mejor interés de nuestros clientes, sin compromisos que puedan limitar nuestras recomendaciones. Esto es especialmente importante en un entorno tan complejo como el licenciamiento SAP, donde cada decisión puede tener un impacto financiero significativo.

Además, contamos con un equipo multidisciplinar que incluye expertos en tecnología, análisis de datos, finanzas y aspectos legales, lo que nos permite abordar los desafíos desde múltiples perspectivas. Esta visión integral es clave para optimizar costes, minimizar riesgos y asegurar que nuestros clientes siempre tengan la mayor información posible en sus negociaciones con SAP. Es esta combinación de independencia, experiencia técnica y análisis objetivo lo que realmente marca la diferencia para nuestros clientes.

¿QUÉ PERSPECTIVAS TIENES PARA MATCHPOINT EN LOS PRÓXIMOS AÑOS Y CÓMO PLANEAS SEGUIR LIDERANDO EN EL ASESORAMIENTO SOBRE LICENCIAMIENTO SAP?

"Un aspecto muy valorado por nuestros clientes es que, al ser independientes, no estamos limitados por compromisos comerciales, lo que nos permite actuar siempre en su mejor interés"

Nuestra visión para los próximos años es seguir creciendo de manera sostenida, como hemos hecho desde nuestros inicios, ayudando a nuestros clientes a ser más eficientes y a tomar decisiones informadas. El licenciamiento SAP seguirá evolucionando rápidamente con la creciente adopción de modelos en la nube como RISE o GROW, todos los servicios disponibles en la plataforma BTP y otros productos que irán surgiendo en el proceso de innovación constante de SAP.

En MatchPoint, queremos seguir siendo un referente en optimización de licenciamiento SAP, manteniendo nuestro compromiso con la independencia, la objetividad y la transparencia. Nuestro enfoque seguirá siendo ayudar a nuestros clientes a disponer de la información necesaria para tomar las mejores decisiones posibles, sin compromisos comerciales que limiten nuestras recomendaciones.

Por lo tanto, si tienes algún problema con tu licenciamiento SAP o hay algún aspecto que te preocupa, ¡no dudes en contactar con nosotros! ■

MatchPoint

Especialistas independientes en Licenciamiento SAP
Tu asesor de confianza

Nuestros Servicios:

- Asesoramiento en conversión S/4HANA-RISE
- Preparación y soporte en la Auditoría SAP.
- Análisis de Riesgos de Acceso Digital.
- Servicio Gestionado del Licenciamiento SAP.

Herramientas:

- samQ** Especializada en Licenciamiento SAP
- visoryQ** Análisis financiero de escenarios de conversión S/4HANA o RISE

matchpointconsulting.es

match-point-consulting

FRANCISCO FERNÁNDEZ DE OCAÑA, SOCIO FUNDADOR Y DIRECTOR COMERCIAL DE AMYPRO

"Sí, la verdad es que se vienen tiempos muy interesantes para nuestro core de servicios"

ERES UNO DE LOS COFUNDADORES DE AMYPRO. ¿QUÉ PODRÍAS COMENTAR SOBRE LA TRAYECTORIA DE VUESTRA COMPAÑÍA, Y SOBRE LA MISIÓN Y VALORES QUE LA SUSTENTAN?

AmyPro nació con una idea muy clara: crear una compañía cercana, especializada y reconocida en lo que mejor sabemos hacer, que es la gestión documental y la automatización de procesos en SAP. Desde entonces, hemos crecido de forma sostenida, sin perder nuestra esencia. Hoy ya somos más de 30 profesionales entre España y LATAM, y ese equipo es la base de todo. Cuidamos mucho el ambiente de trabajo, apostando por la flexibilidad y la cercanía, con una cultura muy colaborativa, de confianza, casi familiar, donde cada persona aporta y crece con nosotros.

Desde el principio nos ha movido la innovación y apostamos por la excelencia técnica, pero también nos mueve el estar cerca de nuestros clientes y por entenderles bien ante cada nuevo reto.

En estos años hemos ido cerrando acuerdos estratégicos con partners de primer nivel como SAP, Tungsten, SER Group u OpenText, entre otros. Y eso nos ha permitido llevar nuestras soluciones a empresas de todo el mundo. Esa proyección internacional no ha sido casual: es el resultado de mucho trabajo y del reconocimiento que hemos ido ganándonos, cliente a cliente.

LAS MIGRACIONES A SAP S/4HANA SON QUIZÁ EL PRINCIPAL RETO AL QUE SE ENFRENTAN HOY DÍA LOS USUARIOS DE SAP. PERO TAMBIÉN HAY OTROS COMO LA PRÓXIMA OBLIGATORIEDAD DE LA FACTURA ELECTRÓNICA O LA APLICACIÓN DE LA TECNOLOGÍA BLOCKCHAIN A LOS PROCESOS EN LAS EMPRESAS. ¿CÓMO AYUDÁIS DESDE AMYPRO A LOS USUARIOS A AFRONTAR CON ÉXITO ESTOS DESAFÍOS?

Sí, la verdad es que se vienen tiempos muy interesantes para nuestro core de servicios. Las migraciones a S/4HANA están ganando ritmo, y todo indica que en los próximos años se intensificarán. En AmyPro estamos preparados para acompañar a las empresas en este camino, y nuestro objetivo es claro: que no sea solo un cambio técnico, sino una oportunidad real para optimizar procesos y reducir costes mediante una gestión de la información mucho más eficiente.

Ponemos mucho foco en la integración de la inteligencia artificial generativa con los gestores documentales para llevar la auto-

matización de procesos al siguiente nivel, se están llevando a cabo iniciativas muy interesantes en este ámbito.

Por otro lado, la factura electrónica es ya una realidad inminente. Ayudamos a las empresas a prepararse para cumplir con la Ley Crea y Crece, el reglamento VeriFactu, y también con integraciones como

Peppol en Europa, o DIAN y SAT en Colombia y México. Trabajamos con soluciones como SAP DRC, Tungsten y también con desarrollos propios como nuestro monitor de integración con plataformas externas, siempre con una visión end-to-end, automatizando tanto cuentas a pagar como cuentas a cobrar.

Y también estamos impulsando el uso real de blockchain en procesos empresariales. Lo aplicamos a la trazabilidad documental, certificación de integridad y veracidad de la información en procesos de fabricación o cadena de suministro. Ya hemos trabajado con plataformas como iBS y creemos que tiene muchísimo potencial en sectores donde la transparencia y el control son clave.

¿PODRÍAS COMPARTIR LA EXPERIENCIA DE ALGUNOS PROYECTOS RELEVANTES QUE TENGÁIS EN MARCHA ACTUALMENTE?

Claro, ahora mismo estamos trabajando en varios proyectos que reflejan muy bien los retos que enfrentan muchas compañías SAP hoy en día.

Uno de ellos es un proyecto muy ambicioso de unificación y movimiento a la nube de múltiples entornos SAP de diferentes filiales, como paso previo a la migración a S/4HANA. Nuestro rol ahí es asegurar una estrategia de archivado común y la limpieza de datos, para que cuando llegue el momento de migrar, todo esté bien organizado y se migren sólo los datos necesarios.

Otro proyecto muy interesante es la migración de SAP VIM a S/4HANA, combinada con el cambio de tecnología de OCR, pasando de BCC a Intelligent Capture. El proyecto abarca más de 15 países, y está siendo clave para mejorar la automatización en procesos de cuentas a pagar, ganar trazabilidad y alinear la tecnología con el roadmap futuro de la compañía.

Por mencionar un último caso, estamos liderando un proyecto internacional en Europa con SAP ILM, donde ayudamos a una gran organización a cumplir con el GDPR y asegurar la residencia de los datos en SAP. Es un trabajo muy estratégico, porque implica definir políticas de retención, eliminación y archivado, coordinando con las distintas unidades legales y de IT de cada país. ■



Ciberseguridad empresarial: ¿cuáles son las tendencias para una mejor protección en 2025?

La complejidad de los sistemas de información, el uso de servicios en la nube y la coexistencia de sistemas legacy son factores que pueden dejar a las empresas expuestas. Una vez dentro, los atacantes pueden propagarse por los sistemas en menos de una hora. Philippe Jourdes, SAP Solution Architect y responsable de la entidad de oXya, y Philippe Manolis, Business Excellence Manager Governance, Risk and Compliance en ArtimIS —consultora del grupo oXya—, comparten su visión sobre cómo optimizar la ciberseguridad corporativa en 2025.

¿CUÁL ES SU ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LOS CIBERATAQUES EN 2024?

Philippe Jourdes: En 2024, el Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE) gestionó 97.400 incidentes en España, lo que representa un incremento del 16,6% respecto al año anterior. Esta tendencia al alza continuará en 2025: los incidentes ya han aumentado un 35% desde principios de año. Aunque muchas empresas han empezado a tomar conciencia de la importancia de la ciberseguridad, aún no han implementado medidas concretas ni procesos eficaces para protegerse.

Philippe Manolis: Según un informe de Cisco, el 60% de los ciberataques están relacionados con el uso de credenciales válidas (inicios de sesión, contraseñas, identificadores de sesión, certificados, etc.), cifra que llega al 79% según un estudio de CrowdStrike. ¿Las principales causas? La explotación de vulnerabilidades con más de siete años de antigüedad y errores de configuración. En contraste, se ha observado un descenso claro en los ataques de phishing y ransomware, gracias a una mayor concienciación por parte de los empleados.

¿CUÁLES SON LAS CUESTIONES CLAVE EN LA GESTIÓN DE LA VULNERABILIDAD HOY EN DÍA?

PJ: Desde el punto de vista técnico, la gestión de vulnerabilidades se basa en dos pilares. Primero, la detección y el bloqueo de amenazas conocidas y desconocidas en los puntos finales mediante análisis de comportamiento, aprendizaje automático y correlación de eventos (Endpoint Detection and Response, EDR). Segundo, las empresas deben corregir sus vulnerabilidades con regularidad mediante un proceso efectivo de aplicación de parches.

P.M.: Los ataques suelen tener su origen en errores humanos o descuidos, pero también en la creciente complejidad del código. Por ejemplo, SAP contiene unos 238 millones de líneas de código, sin contar desarrollos específicos, y Windows 10 alrededor de 60 millones. Impulsadas por el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y otras normativas europeas, están ganando terreno prácticas como la «codificación segura por diseño»: que incorpora análisis de código fuente, pentesting y gestión de vulnerabilidades desde la fase de diseño.

¿CUÁL ES EL VALOR AÑADIDO DE UN ENFOQUE GRC (GOVERNANCE, RISK, COMPLIANCE) EN CIBERSEGURIDAD?

P.M.: Las organizaciones se enfrentan a un entorno de ciberriesgos cada vez más complejo, con amenazas en constante evolución y normativas cada vez más estrictas (DORA, NIS2, RGPD, SOX, etc.). Los enfoques tradicionales de gestión de riesgos, a menudo fragmentados entre distintos departamentos de una empresa (TI, Finanzas, Logística, Ventas...), ya no resultan eficaces. Por eso, muchas empresas adoptan tecnologías que permiten una gestión integrada de

riesgos (Integrated Risk Management), para centralizar datos, agilizar procesos y proporcionar información útil tanto a la dirección como al personal operativo y de TI.

¿CÓMO CONTRIBUYEN LAS SOLUCIONES DE OXYA A MEJORAR LA GESTIÓN DE VULNERABILIDADES Y LA CIBERSEGURIDAD?

PJ: Las organizaciones y los proveedores publican regularmente vulnerabilidades, su criticidad y las correcciones asociadas. Analizar e implementar esas correcciones sigue siendo una tarea compleja, especialmente para empresas medianas. Ante cada CVE (Common Vulnerabilities and Exposures), los equipos de IT deben revisar sistema por sistema si aplica, y actuar en consecuencia. La solución Vulnerabilities Management by oXya, en colaboración con Cyberwatch, automatiza este proceso para componentes SAP, sistemas operativos y bases de datos, reduciendo considerablemente los tiempos de análisis. Con sus cuadros de mando centralizados, los usuarios pueden visualizar en tiempo real las vulnerabilidades de su entorno y definir planes de acción en cuestión de horas -cuando antes tomaba varios días-. También incluye seguimiento del despliegue de parches.

Además, oXya ofrece una solución EDR en modo SaaS, que integra la herramienta Trend Vision One y un SOC (Security Operations Center) 24/7/365. Este servicio detecta y analiza amenazas conocidas y comportamientos sospechosos, y envía informes y recomendaciones periódicas a los responsables de seguridad.

¿CÓMO SE DEBE IMPLANTAR UNA GESTIÓN DE ACCESOS SEGURA Y FLUIDA PARA LOS USUARIOS?

P.M.: Esta cuestión tiene tres dimensiones clave:

- 1. Gestión de accesos: establecer una estrategia de autenticación multifactor (MFA) para verificar la identidad de quien accede a un sistema o aplicación.
- 2. Gestión de acceso privilegiado: definir mecanismos para conceder elevaciones temporales de privilegios a ciertos usuarios, mediante paquetes de autorización, calendarios según la criticidad de las acciones y un sistema claro de solicitud y concesión.
- 3. Gobernanza de identidades (Identity Governance & Administration): gestionar los derechos de acceso de cada empleado en función de su puesto y ubicación, garantizando que solo conserven los permisos estrictamente necesarios.

¿CÓMO CAMBIARÁ LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL LAS REGLAS DEL JUEGO EN CIBERSEGURIDAD?

PJ: La IA transformará tanto las capacidades ofensivas como las defensivas. Sin embargo, las empresas parten con cierta ventaja: ya se utiliza IA en soluciones EDR para detectar comportamientos sospechosos. Y su capacidad para analizar grandes volúmenes de datos en poco tiempo permite a las empresas realizar análisis predictivos cada vez más fiables.

P.M.: La detección de comportamientos inusuales requiere procesar enormes cantidades de datos. La combinación de IA y potencia de cálculo facilitará la automatización de muchos casos de uso. A medio y largo plazo, la IA será esencial para cualquier organización que quiera minimizar las actividades maliciosas en sus sistemas de información. ■

Minor Hotels impulsa el cambio en su área de selección con SAP SuccessFactors Recruiting y Minsait

POR **ALBERTO HERMIDA MOURIÑO**
jefe de Proyectos y Soluciones SAP

Minor Hotels ha dado un salto decisivo hacia la eficiencia e innovación de la mano de Minsait, transformando su gestión en la región Europa & Americas y digitalizando procesos clave. Un cambio que revoluciona la experiencia en la gestión de los procesos de selección, impulsa la movilidad interna y refuerza la marca empleadora en 30 países, 18.000 empleados y en solo 7 meses.

Minor Hotels Europe & Americas, una empresa líder de la industria hotelera ha dado un paso decisivo en su estrategia de talento al implementar SAP SuccessFactors Recruiting con el apoyo de Minsait (Indra Group) con el objetivo de alinear y mejorar la eficiencia de sus procesos de reclutamiento y selección, promover la movilidad interna y elevar la experiencia del candidato y empleado a un nuevo nivel. Minor Hotels, cuenta con más de 560 hoteles repartidos en 58 países a nivel global, y gestiona marcas icónicas como NH Hotels, NH Collection, Anantara, Tivoli o nhow. El desafío era complejo: coordinar equipos multiculturales y multilingües, homogeneizar ciertos elementos de la gestión de selección en distintos países y romper las barreras tecnológicas que limitaban la participación de gran parte de su plantilla. El resultado ha sido un proyecto de transformación que ha superado expectativas, convirtiéndose en un verdadero caso de éxito dentro del sector hotelero.

UN CONTEXTO RETADOR CON UN OBJETIVO CLARO

Antes de este proyecto, Minor Hotels Europe & Americas gestionaba el área de selección de forma descentralizada. A pesar de contar con SAP HCM y módulos como Performance and Goals, Learning y Succession & Development, el área de reclutamiento se gestionaba con soluciones distintas en algunos países, lo que complicaba la visibilidad en la región, reducía la eficiencia y dificultaba la movilidad interna.

El objetivo era claro: centralizar todos los procesos en una única plataforma que permitiera estandarizar prácticas, agilizar la publicación de vacantes, integrar portales de empleo y, sobre todo, ofrecer una experiencia moderna, tanto para candidatos externos como para empleados. Y con foco en la gestión del cambio, para lo cual la formación y la comunicación constantes han sido claves para la adopción de la herramienta y de la nueva forma de gestión de la selección.

"Minsait ha sido el motor que ha permitido a Minor Hotels Europe & Americas integrar tecnología, procesos y personas, impulsando una transformación que impacta directamente en la experiencia tanto del empleado como del candidato, y en los resultados del negocio"

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LAS PERSONAS

SAP SuccessFactors Recruiting permitió no solo unificar los procesos, sino también incorporar funcionalidades que marcan la diferencia: programación automática de entrevistas, integración con herramientas ofimáticas corporativas, generación de reportes globales, métricas de desempeño de los procesos, y todo a través de una plantilla unificada de puesto.

El nuevo portal de carreras es accesible para todos los empleados, incluso para el 60% de ellos que no cuentan con ordenador ni correo corporativo. Esto no solo democratizó el acceso a oportunidades internas, sino que también reforzó el compromiso de Minor Hotels Europe & Americas con la inclusión digital.

RESULTADOS QUE TRANSFORMAN LA GESTIÓN DEL TALENTO

Los impactos son tangibles y relevantes:

- ▶ Más de 100 reclutadores y 2.000 managers operando en 7 idiomas y 30 países que han experimentado una reducción de la carga administrativa
- ▶ Reporting centralizado y único para una visión global en tiempo real.
- ▶ Mejora de los tiempos de contratación.
- ▶ Aumento de más del 80% en número de inscripciones en el mismo periodo.
- ▶ Integración automática con diversas pasarelas de empleo ("job boards") para la publicación de vacantes y recepción de perfiles e inscripciones.

Además de los resultados cuantitativos alcanzados, destacan aspectos cualitativos de gran valor para la organización:

- ▶ Impulso de la movilidad interna, permitiendo a los empleados acceder a oportunidades en distintas marcas, ciudades y países, favoreciendo su crecimiento profesional y fortaleciendo la retención del talento.
- ▶ Refuerzo de la marca empleadora hacia candidatos externos, poniendo de manifiesto el poder de llegada e impacto de estas soluciones para atraer talento en un mercado competitivo.

MINSAIT: LA ALIANZA QUE MARCA LA DIFERENCIA

El papel de Minsait ha sido clave en este camino. Más que un proveedor tecnológico, Minsait se ha convertido en un socio estratégico para Minor Hotels Europe & Americas, acompañando no solo en la implementación, sino también en la configuración, adaptación local, formación y gestión del cambio.

"La experiencia de Minsait nos permitió abordar rápidamente las particularidades del negocio y traducirlas en soluciones efectivas, desde la gestión propia del proyecto y de terceros hasta las particularidades de cada país. La cercanía, flexibilidad y orientación a resultados del equipo han sido factores diferenciales para alcanzar el éxito." – Ana García Fonseca (VP Talent, Learning & Development – People, Regional Office)

Además, la transformación ha tenido un impacto cultural dentro de la organización. Se han generado nuevas dinámicas de colaboración entre equipos de RRHH, se ha fortalecido el enfoque digital y se ha instalado una mentalidad de mejora continua que seguirá impulsando a Minor Hotels Europe & Americas hacia nuevos desafíos.

UN VIAJE QUE NO TERMINA AQUÍ

El proyecto no se detiene con la implementación técnica. Minor Hotels Europe & Americas ya está trabajando en los siguientes pasos:

- ▶ Fortalecer la marca empleadora de la región y en cada mercado donde está presente.
- ▶ Expandir su demanda de perfiles a través pasarelas de empleo adicionales.

MUCHO MÁS QUE UN PROYECTO DE TECNOLOGÍA

Este caso demuestra que transformar la gestión del talento no es solo una cuestión de herramientas, sino de personas, visión y compromiso. Minor Hotels Europe & Americas ha dado un gran paso al alinear su estrategia tecnológica con las necesidades del negocio, logrando resultados que no solo mejoran los KPIs, sino que también elevan el sentido de pertenencia y orgullo de quienes forman parte del grupo.

"La tecnología es clave, pero lo más importante es que cada persona sienta que tiene oportunidades para crecer. Eso es lo que realmente nos diferencia como organización". – Ana García Fonseca (VP Talent, Learning & Development – People, Regional Office). ■



Anticípate a la ley Crea y Crece con ELOISE

La Facturación Electrónica B2B en España está al caer debido a la ley Crea y Crece, que obligará a recibir las facturas de nuestros proveedores nacionales en formato XML. Esto supondrá un cambio técnico en nuestros sistemas, pero ¿por qué quedarse aquí? Adelántate a la ley y mejora tus procesos de recepción de facturas con Oreka IT gracias a ELOISE.

POR **IÑAKI DÍAZ**

Responsable del área SAP Finanzas en Oreka IT

LEY CREA Y CRECE

La Ley Crea y Crece es una normativa española aprobada en 2022 con el objetivo de facilitar la creación de empresas, reducir trabas burocráticas y fomentar el crecimiento empresarial. Uno de los puntos clave de esta ley es la obligación de la factura electrónica entre empresas y autónomos para garantizar mayor control fiscal y reducir la morosidad. Las empresas tendrán una doble obligación:

- Como parte vendedora, toda empresa estará obligada a depositar en la Solución Pública de Facturación todas las facturas completas emitidas a clientes.
- Como parte compradora, toda empresa estará obligada a recoger los XML de facturas que sus proveedores hayan depositado en la Solución Pública de Facturación.

Esta obligatoriedad se espera que entre en vigor en los próximos años.

¿QUÉ ES ELOISE?

ELOISE es la herramienta de Oreka IT diseñada con tecnología de vanguardia SAP que permite la automatización del registro de facturas recibidas. Se trata de una aplicación que servirá de receptor de facturas independientemente del origen (solución pública, mails, PDFs), que las contabilizará automáticamente en nuestros sistemas.

Recepción de XMLs

La solución ELOISE está preparada para la recepción de facturas en diferentes formatos XML tipificados por distintas normativas (España, Italia...), consultando en la solución pública correspondiente. La herramienta será capaz de gestionar la entrada de estas facturas y añadirlas al flujo de recepción de facturas.

Recepción de PDFs

Un añadido al flujo de compras abre la posibilidad de que, a partir de una factura en formato PDF, mediante tecnología OCR se registren



automáticamente los datos necesarios para la contabilización de la factura en nuestro sistema. Esto permite evitar la entrada manual de datos, lo que conlleva un ahorro significativo de tiempo y una minimización de errores.

Monitor ELOISE

Una vez que una factura haya entrado al flujo (ya sea en formato PDF o XML) se mostrará en un monitor de fácil acceso para su gestión operativa. Este monitor permitirá realizar la revisión de los datos propuestos recogidos en el proceso, la contabilización directa o la modificación de los datos que requieran ajustes. Además, ofrece una gestión visual e intuitiva del estatus de las facturas (pendiente, contabilizada, aprobada, pagada, entre otros).

Workflows de Aprobación

En los flujos de contabilización de compras, es posible que se requiera cierta autorización por parte de los responsables de compras o de dirección. ELOISE permite flujos de aprobación basado en diferentes criterios (importe, destino, grupo de proveedores...). Además, se incluye una app específica para aprobadores, que desde un dispositivo móvil hace posible aprobar o rechazar las facturas pendientes.

Tecnología de vanguardia SAP BTP

ELOISE está diseñado en tecnología BTP (Business Technology Platform), lo que hace que la herramienta sea independiente del sistema. Esto nos permite que se pueda conectar nativamente con cualquier sistema SAP (como ECC, S/4HANA, B1) e incluso con otros sistemas no SAP. ■

ELOISE
ELECTRONIC **OREKA**
INVOICE **SAP** EXTENSION

AUSAPE



oreka i.t.
corporate balance

DLAIA
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



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

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

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

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

EL RETO: INCENTIVOS QUE GENERAN MÁS PROBLEMAS QUE SOLUCIONES

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

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

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

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

Ahí es donde Sothis entra en acción.

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

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



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

BENEFICIOS EMPRESARIALES TANGIBLES

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

- Reducir errores y optimizar recursos financieros: Minimizar los sobrepagos y garantizar que cada euro invertido en incentivos genere un impacto positivo.
- Acelerar la toma de decisiones: Gracias a una visibilidad total y en tiempo real de los datos, los líderes comerciales pueden ajustar estrategias rápidamente.
- Fomentar la confianza y motivación en la red comercial: Transparencia y precisión generan un entorno más positivo y comprometido.
- Adaptarse a mercados dinámicos: Modelos flexibles de retribución permiten reaccionar ante cambios en el mercado sin fricciones.
- Liberar tiempo para la estrategia: Al eliminar procesos manuales y repetitivos, los equipos pueden centrarse en tareas de mayor valor añadido.

SECTORES QUE YA ESTÁN LIDERANDO CON SOTHIS Y SAP

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

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

MUCHO MÁS QUE TECNOLOGÍA: TRANSFORMACIÓN CULTURAL Y ORGANIZACIONAL

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

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

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

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

Conclusión: Transforma tus incentivos en una ventaja competitiva

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

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



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



SAP Business Data Cloud: la apuesta de Inetum por una arquitectura del dato unificada

En la actualidad, las organizaciones están inmersas en una transformación acelerada hacia modelos operativos más basados en datos, donde el acceso ágil y seguro a la información se convierte en un activo diferencial.

POR RAÚL MUÑOZ
SAP INNOVATION Business Developer en Inetum España

La creciente diversidad de fuentes, la necesidad de analizar datos en tiempo real y la irrupción de la inteligencia artificial, hacen que muchas arquitecturas tradicionales se vean superadas. En este contexto, **SAP Business Data Cloud (BDC)** se presenta como un habilitador clave para construir una nueva generación de arquitecturas del dato unificadas, inteligentes y preparadas para el futuro.

BDC es una solución SaaS analítica que proporciona un entorno robusto, escalable y flexible, diseñado para facilitar la transición de los clientes SAP hacia una arquitectura moderna del dato. Este enfoque no solo mejora la eficiencia operativa y analítica, sino que además promueve una visión global del dato como activo estratégico, eliminando barreras técnicas y organizativas.

UN NUEVO PARADIGMA: GO TO DATA

Uno de los grandes avances que introduce BDC es la consolidación del concepto **GO TO DATA**; en lugar de replicar y mover los datos constantemente a sistemas o necesidades analíticas diversas, las apli-

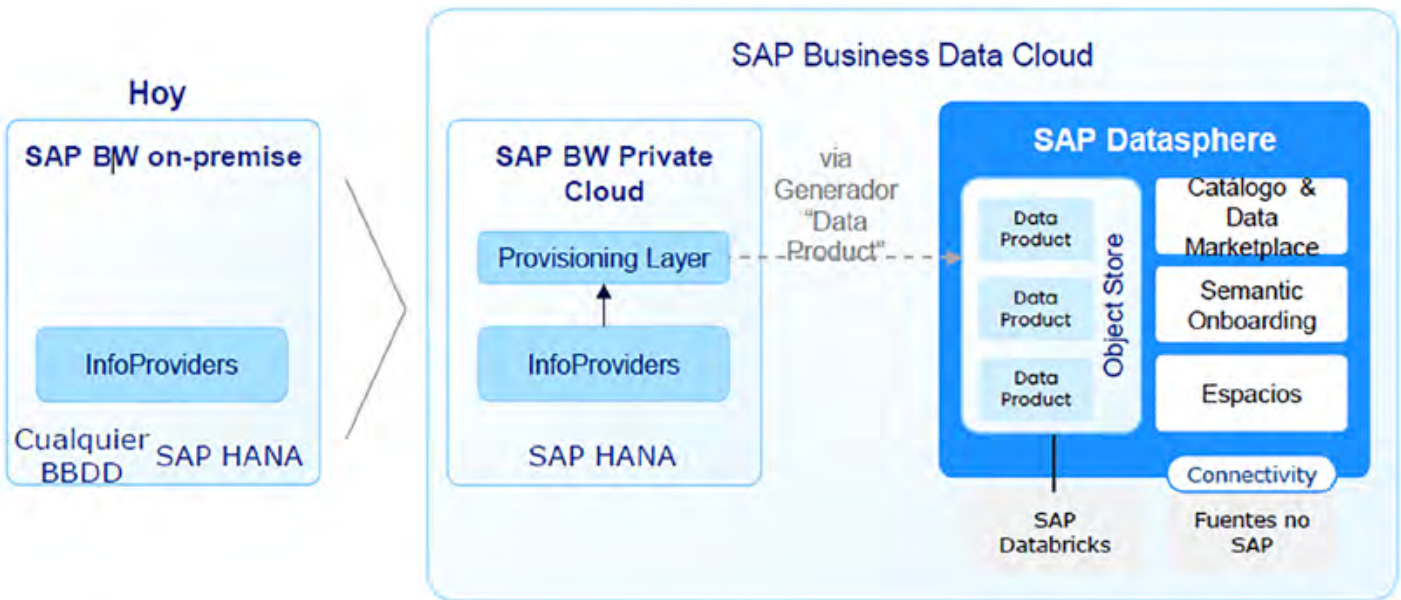
caciones y desarrollos, tanto analíticos como de IA, pueden acceder al dato directamente, incluso en tiempo real. Esto supone una mejora radical en eficiencia, mantenimiento, gobernanza y seguridad, no sólo por reducir la redundancia, evitando los silos de información y garantizando una única versión de veracidad, sino también por la centralización de todo el control de acceso y el linaje del dato, desde su origen a cualquiera de las necesidades finales (control End-to-End).

Este enfoque es válido tanto para entornos SAP como para datos procedentes de fuentes no SAP, permitiendo una organización mucho más rica e integrada del ecosistema analítico.

Las empresas ya no tienen que elegir entre plataformas, sino que pueden construir una arquitectura verdaderamente híbrida con soluciones de otro fabricante, donde lo importante no es dónde están los datos, sino qué valor se genera a partir de ellos.

DATA PRODUCTS: ESTANDARIZACIÓN Y REUTILIZACIÓN

La propuesta de SAP con Business Data Cloud también incluye un concepto clave para democratizar el uso del dato: los **Data Products de negocio**. Estos productos de datos, diseñados para ser fácilmente consumibles, reutilizables y gestionables, permiten estructurar la información de manera funcional, alineada con los procesos de negocio, facilitando así su adopción tanto por parte de perfiles técnicos como no técnicos.



Además, BDC ofrece la posibilidad de que cada organización diseñe y publique sus propios data products, aprovechando sus modelos existentes o construyendo nuevos a medida. Esta capacidad se potencia aún más con la integración de tecnologías como **Databricks**, que aportan un valor añadido tanto para la ingeniería del dato como para los casos de uso de IA y machine learning.

FÁCIL ADOPCIÓN. SEA CUAL SEA EL PUNTO DE PARTIDA

Uno de los elementos más valorados por los clientes es la **facilidad de adopción** de SAP Business Data Cloud. Lejos de ser una solución exclusiva para organizaciones en una fase avanzada de madurez analítica, BDC permite generar valor desde las etapas iniciales. Por ejemplo, un cliente con un sistema BW, puede incorporar fácilmente la información almacenada en sus modelos de datos durante años como data product, o bien vincular directamente sus entornos existentes de SAP Datasphere o plataformas externas como Databricks.

Asimismo, permite desarrollar de forma rápida y segura nuevas soluciones analíticas o modelos de IA, gracias a una integración nativa con las soluciones cloud y su enfoque abierto hacia otras tecnologías. Este carácter integrador es fundamental para acelerar los tiempos de implantación y garantizar el retorno de la inversión.

Por tanto, desde Inetum, hemos identificado a SAP Business Data Cloud como una pieza clave dentro de cualquier arquitectura del dato moderna para clientes SAP. Nuestro enfoque se basa en una visión global del mercado, combinando la especialización en tecnologías SAP con un profundo conocimiento del ecosistema de soluciones data & AI globales. Esto nos permite asesorar a nuestros clientes en la definición de hojas de ruta personalizadas, alineadas con sus necesidades actuales y con su visión de futuro.

Las empresas ya no tienen que elegir entre plataformas, sino que pueden construir una arquitectura verdaderamente híbrida con soluciones de otro fabricante, donde lo importante no es dónde están los datos, sino qué valor se genera a partir de ellos

Creemos firmemente que el valor de una arquitectura del dato no reside solo en su tecnología, sino en su capacidad para adaptarse al negocio, escalar con él y permitir una evolución continua.

SAP Business Data Cloud no es solo una plataforma tecnológica. Es una propuesta estratégica que redefine cómo entendemos el dato en la empresa. Facilita el acceso, promueve la reutilización, habilita casos de uso avanzados y, sobre todo, permite construir una cultura de datos sólida y transversal. Y es por esto, por lo que desde Inetum, estamos comprometidos en acompañar a nuestros clientes en este camino, ofreciendo soluciones que combinan innovación, eficiencia y visión a largo plazo. ■



SuccessFactors: la clave digital para gestionar talento en tiempos impredecibles

Hablar de lo inestable del mercado y de la velocidad a la que se producen cambios a los que hay que adaptarse con cierta agilidad es, a estas alturas, innecesario. Hace ya tiempo que la expresión "vienen curvas" no tiene sentido, ya que estamos instalados en ellas. Para seguir en el juego y no salirnos de la carretera, hay dos elementos clave: la digitalización y el talento.

POR VANESSA SOLANA

Head of ES HXM Spain en NTTDATA

Esta es una de las conclusiones principales de una encuesta realizada entre C-levels españoles con respecto a los retos que veían en el horizonte y sus prioridades estratégicas y de inversión para 2024. Ese binomio, el de avanzar en la transformación digital y desarrollar, atraer y retener talento, fue el más mencionado por los ejecutivos entrevistados. Es decir, **la digitalización de la gestión de los recursos humanos** se perfila como una de las tareas imprescindibles para cualquier empresa que quiera alcanzar o incrementar el éxito.

POR QUÉ MIGRAR A SAP SUCCESSFACTORS

SuccessFactors es la solución de gestión de RRHH que SAP ha preparado para enfrentarse a ese futuro de innovación constante. La apuesta es, además, total: en 2027 dejarán de dar mantenimiento y soporte a Business Suite 7, R/3 y ECC, por lo que quien quiera continuar gestionando nóminas y talento con SAP deberá hacer el cambio. Sin embargo, según datos de la propia multinacional alemana, una gran mayoría de las empresas usuarias de SAP no ha hecho aún la migración.

Conocer algunas de las ventajas de SuccessFactors puede ayudar a las compañías indecisas a dar cuanto antes un paso que, por otra parte, es inevitable:

- **Innovación a la velocidad que exige el mercado.** SAP HCM on Premise era una solución fantástica para los noventa, pero en el escenario tecnológico y empresarial actual se queda atrás. SuccessFactors aporta agilidad y escalabilidad gracias a estar en la nube, lo que permite a su vez acceder al software desde cualquier lugar y dispositivo y en cualquier momento. Además, la automatización de procesos libera el tiempo del personal de RRHH y minimiza los errores. Por último, se adapta y se actualiza a la velocidad a la que van llegando las distintas novedades tecnológicas. La nube ya no es opcional, es un habilitador esencial de la competitividad.
- **Un único ERP para todo el ciclo de vida del empleado.** No tener que salir de la aplicación para gestionar distintos procesos de ese ciclo de vida (desde su contratación hasta la salida, pasando por la formación, la gestión de la nómina o el rendimiento) aporta fluidez al trabajo del equipo de RRHH. Aportando agilidad, eficiencia y centralización de la información, tanto desde la perspectiva del empleado como desde la del departamento de recursos humanos.
- **Integración con otras soluciones SAP y de terceros.** Migrar a SuccessFactors no significa empezar a tener problemas con otras aplicaciones que ya se estén utilizando, más bien lo contrario. Además de la integración nativa con otras herramientas del universo SAP, SuccessFactors se adapta también a otras soluciones de terceros, una plataforma abierta que se adapta a tu realidad tecnológica, no al revés. Di adiós a los silos de información, hola a la colaboración fluida entre sistemas.

CÓMO AYUDA NTT DATA EN LA MIGRACIÓN

Si la adopción de SuccessFactors es una necesidad para todas las empresas que ya funcionan con SAP, ¿por qué hay tantas que no han empezado todavía la migración? La razón principal es el **miedo al cambio**: pasar la gestión de un departamento tan importante como el de RRHH a un nuevo sistema es una tarea que puede resultar abrumadora. Por esta razón, acometer la transición acompañados de un partner experto en SAP y en RRHH y con experiencia en este tipo de migraciones es fundamental para conseguir la transformación de la función de RRHH. **NTT DATA cumple con esos requisitos.**

SuccessFactors es la solución de gestión de RRHH que SAP ha preparado para enfrentarse a ese futuro de innovación constante

NTT DATA asesora y acompaña a lo largo de todo el proyecto de migración: desde el análisis inicial que permite crear una hoja de ruta personalizada hasta los ajustes y el mantenimiento tras haber implementado la solución

Podemos agrupar la propuesta de valor de NTT DATA en cuatro áreas de especialización: **estrategia HXM** (análisis, definición e implementación de la transformación digital que mejor encaje con las necesidades y retos de la organización), **gestión de talento** (contratación y onboarding, aprendizaje, rendimiento y objetivos, compensación...), **core HR** (administración de personal, nóminas, evaluación de tiempos, gestión de viajes) y **gestión de la experiencia** (programas para dar voz a empleados y clientes).

Para ayudar a las empresas en la migración, y como parte de ese acompañamiento y de esa propuesta de valor, en NTT DATA hemos desarrollado **Allabory**, una herramienta que ayuda a migrar el core sin perder ni los datos (ni los actuales ni los históricos) ni los desarrollos o la funcionalidad del sistema de origen. Se trata, principalmente, de un **acelerador de esa migración a SuccessFactors**: el tiempo de migración queda reducido a un intervalo de entre 4 y 9 semanas. Además, la gestión del cambio necesaria es mínima: según indicó recientemente David Lancharro, manager en NTT DATA, "permite un proceso muy transparente y facilita que, al día siguiente de hacer la migración, se pueda ya funcionar".

Además de acelerar, Allabory **amplía las funcionalidades de SAP SuccessFactors Employee Central Payroll**. Un ejemplo de las herramientas que incluye son los reportings de nómina especializados (resúmenes de nómina con distintas agrupaciones, cuadros contables, informe de transferencias...) o la posibilidad de modificar datos de forma masiva en casos como cambios de convenio, modificación de la situación de los empleados o cargas de conceptos y absentismos.

En definitiva, NTT DATA asesora y acompaña a lo largo de todo el proyecto de migración: desde el análisis inicial que permite crear una hoja de ruta personalizada hasta los ajustes y el mantenimiento tras haber implementado la solución. Asegurando el correcto funcionamiento de estos procesos críticos, en el menor tiempo posible y adaptado a la funcionalidad cloud de SuccessFactors.

Ya hay más de mil empresas en el mundo (muchas españolas) que han dado el paso a SuccessFactors y disfrutan de todas sus ventajas. Seguir esperando o dar ya el salto puede suponer la diferencia entre perder el tren o situarse en la cabeza del sector. NTT DATA, tu socio para un futuro en movimiento, la base sólida para que tu progreso sea siempre firme, sin importar los retos. ■

Cómo generar entornos de datos modernos, inteligentes y seguros

Los datos se han convertido en el recurso más valioso para las empresas de todos los sectores. Con la creciente digitalización y el auge de tecnologías emergentes, las empresas enfrentan una serie de desafíos cuando se trata de gestionar, analizar y proteger su información. La cantidad de datos disponibles es abrumadora y su correcta explotación es crucial para la toma de decisiones informadas y estratégicas. Sin embargo, no siempre es sencillo gestionar este volumen de datos de manera eficiente, debido a la fragmentación de los sistemas, la complejidad de los procesos y los riesgos asociados a la seguridad y privacidad de la información.

POR **JAVIER DONOSO**
Solution Advisor, SAP

Los principales retos que enfrentan las organizaciones en la gestión de datos incluyen la integración de diversas fuentes, la garantía de la calidad de esos datos, la protección de la información frente a amenazas cibernéticas y el cumplimiento de normativas globales. Además,

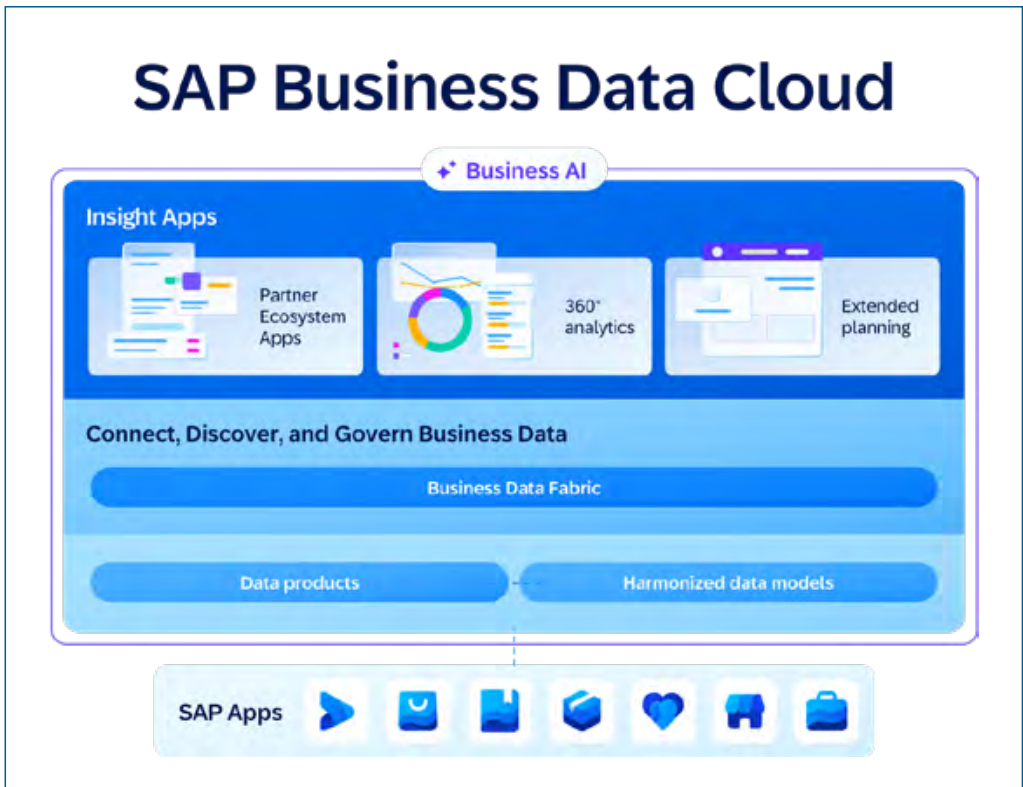
con el creciente uso de la Inteligencia Artificial (IA) y en particular la IA generativa, las plataformas de datos toman mayor relevancia para poder ofrecer una IA basada en los datos de las organizaciones de una manera inteligente, rápida y segura.

SAP ha presentado recientemente SAP Business Data Cloud como una solución integral diseñada para ayudar a las organizaciones a superar cada uno de estos retos. Esta plataforma de datos ofrece un enfoque único para integrar, gobernar, proteger, analizar y enriquecer con IA datos de manera que las empresas puedan crear entornos de datos modernos, inteligentes y seguros.

Partiendo de uno de estos retos es la fragmentación de los datos, debido a que las empresas operan con múltiples sistemas y plataformas que almacenan datos en diferentes formatos y ubicaciones, lo que dificulta la obtención de una vista única

y coherente de la información. Esto provoca que los datos se encuentren dispersos en silos, lo que complica tanto su integración como su análisis.

La plataforma de datos de SAP permite a las organizaciones integrar datos de diferentes fuentes, tanto internas como externas, para crear un repositorio unificado y accesible dando valor a los datos sin perder el contexto del negocio. Esto permite a los equipos de tecnología simplificar los crecientes ecosistemas de información centralizando el gobierno y de cara a los usuarios finales, dotar de auto servicio y datos en tiempo real en un entorno confiable.



La calidad es otro desafío fundamental. Los datos inconsistentes, incompletos o incorrectos pueden llevar a decisiones erróneas, afectando negativamente el rendimiento y la competitividad de las organizaciones. Además, la falta de una gobernanza adecuada de los datos aumenta el riesgo de que la información se gestione de manera ineficiente, lo que puede resultar en una mala calidad de la información y dificultades en su acceso.

Gracias al conocimiento de las diferentes líneas de negocio, la propuesta de SAP es dotar a las empresas de conjuntos de datos llave en mano asegurando que la calidad no se vea distorsionada. Todo este proceso es gestionado de una manera centralizada asegurando que solo los usuarios autorizados accedan a la información sensible. Además, la plataforma ofrece una trazabilidad completa de los datos, permitiendo auditar su origen y su uso, lo que es esencial para cumplir con normativas y otras leyes de protección de datos.

La plataforma de datos de SAP permite a las organizaciones integrar datos de diferentes fuentes, tanto internas como externas, para crear un repositorio unificado y accesible dando valor a los datos sin perder el contexto del negocio

Vivimos en un mundo cada vez más interconectado, por lo que la seguridad de los datos es una preocupación creciente: las amenazas cibernéticas, como los ataques de ransomware y las brechas de seguridad, ponen en riesgo la integridad y confidencialidad de los datos. Por ello, es importante que las organizaciones se aseguren de que sus datos estén protegidos, tanto en reposo como en tránsito, y que solo los usuarios autorizados tengan acceso a ellos.

Para SAP, la seguridad es una prioridad, por lo que la plataforma ofrece un enfoque integral para proteger los datos a lo largo de su ciclo de vida, desde su creación y almacenamiento hasta su transmisión. Con funcionalidades avanzadas de cifrado, autenticación multifactorial y control de acceso basado en roles se garantiza que los datos estén protegidos contra accesos no autorizados y amenazas cibernéticas.



Los entornos de datos modernos, inteligentes y seguros son esenciales para el éxito de las organizaciones en la era digital

El último gran reto es la capacidad de analizar grandes volúmenes de datos de manera eficiente y transformar esos datos en información útil para la toma de decisiones estratégicas. La adopción de tecnologías de análisis predictivo, inteligencia artificial y machine learning es fundamental para extraer insights de valor. Sin embargo, para que estas herramientas funcionen de manera efectiva, los datos deben estar bien gestionados, integrados y disponibles en tiempo real.

Por todo ello, SAP pone a disposición de las empresas soluciones avanzadas de análisis, para realizar análisis predictivos y crear modelos de datos que les permitan extraer insights valiosos para la toma de decisiones estratégicas.

Además, la plataforma integra capacidades de inteligencia artificial y machine learning que ayudan a predecir tendencias, identificar patrones y automatizar procesos de toma de decisiones. Esto permite a las empresas no solo reaccionar ante cambios en el mercado, sino también anticiparse a ellos, mejorando su capacidad para innovar y mantenerse competitivas.

Los entornos de datos modernos, inteligentes y seguros son esenciales para el éxito de las organizaciones en la era digital. Los desafíos relacionados con la integración de datos, la gobernanza, la seguridad, el análisis y las bases de una inteligencia artificial deben ser abordados de manera integral y eficiente. En un mundo impulsado por los datos, las empresas que adopten estas soluciones estarán mejor posicionadas para liderar en su industria y aprovechar al máximo el potencial de sus datos. ■



SAP MDG en RISE with SAP: Una nueva era para la gobernanza de datos maestros

La gestión de datos maestros es clave en las organizaciones modernas, y SAP lo refleja al incluir SAP MDG por defecto en todas las licencias RISE with SAP, tanto en ediciones públicas como privadas de S/4HANA Cloud. Esto permite una gobernanza de datos más eficiente, sin costos adicionales de licenciamiento.

POR **LILIANA ALONSO**
Manager SAP Authorizations

¿QUÉ ES SAP MDG?

SAP MDG es una solución integrada para la gobernanza centralizada de datos maestros en dominios como clientes, proveedores, materiales o finanzas. Su objetivo es garantizar que sean correctos, consistentes, completos y auditables. Al estar incluido en RISE with SAP, permite a las organizaciones usarlo sin licencias adicionales, mejorando la calidad de los datos desde el inicio y reduciendo costos.

EL PAPEL CLAVE DE LAS AUTORIZACIONES EN SAP MDG

Un aspecto muchas veces subestimado en las implementaciones de SAP MDG es el papel fundamental que juega el concepto de autorizaciones. Más allá de la configuración funcional, la correcta definición de roles y accesos es clave para garantizar un gobierno de datos efectivo, seguro y conforme a las normativas.

I. ¿Qué son las autorizaciones en MDG SAP?

En el contexto de SAP MDG, las autorizaciones controlan quién puede visualizar, crear, modificar, aprobar o rechazar cambios de datos maestros a través del flujo de trabajo. Esto es esencial para asegurar la calidad, trazabilidad y cumplimiento normativo en la gestión de datos maestros.

III. Recomendaciones prácticas

- Separación de funciones (SoD): Se recomienda evitar que una misma persona tenga permisos que, en combinación, resulten un riesgo, como crear y aprobar sus propios registros. En este sentido, conviene no olvidar que los roles deben adaptarse a las etapas del ciclo de vida del dato; creación, modificación, extensión, archivado y borrado.
- Roles específicos por dominio: Resulta más seguro y ordenado asignar roles por tipo de dato maestro (proveedores, materiales, clientes) en lugar de usar roles genéricos.
- Auditoría y trazabilidad: es fundamental revisar y documentar accesos de forma periódica, especialmente en contextos auditables o regulados.

En ocasiones, los equipos de proyecto subestiman la carga de trabajo que implica la definición de un concepto de autorizaciones en MDG. A diferencia de otras soluciones SAP, aquí las autorizaciones deben alinearse no solo con estructuras organizativas, sino también con los flujos de aprobación de datos.

Puede ser útil tomar como referencia elementos de conceptos ya implementados en otras áreas (como finanzas o logística) para agilizar el diseño inicial de roles. Por ejemplo, la nomenclatura de roles empleada en otros sistemas, suponiendo que cumpla criterios de calidad actuales, puede “reutilizarse”, aplicándose (en parte) a los futuros roles del sistema MDG.

Un aspecto muchas veces subestimado en las implementaciones de SAP MDG es el papel fundamental que juega el concepto de autorizaciones

IV. Conclusión

La inclusión de SAP MDG en RISE with SAP es una excelente noticia para las organizaciones que buscan mejorar la calidad de sus datos sin costos adicionales y con menor complejidad técnica. Su adopción transforma la gestión de datos maestros en una capacidad estratégica clave para la evolución digital del negocio.

Como toda solución estratégica, su implementación debe ir más allá de lo técnico. Una correcta definición de autorizaciones no solo garantiza seguridad y cumplimiento, sino que también habilita flujos de trabajo colaborativos, eficientes y auditables, sentando así las bases de un modelo de datos sólido para el futuro. ■



Grandes logros para pequeñas y medianas empresas con GROW with SAP

La tecnología ha dejado de ser un privilegio reservado a las grandes organizaciones. Hoy, las compañías de menor dimensión que tienen ambición de crecimiento pueden acceder a las mismas capacidades digitales que las grandes corporaciones, pero con soluciones adaptadas a su escala y ritmo. Esta evolución permite que las pequeñas empresas optimicen sus procesos, mejoren su competitividad y estén preparadas para afrontar los desafíos futuros. En este contexto, GROW with SAP se presenta como una opción estratégica para que las pymes gestionen mejor su presente y construyan las bases para alcanzar grandes logros.

Durante años, muchas pequeñas empresas han recurrido a soluciones ERP diseñadas para cubrir necesidades inmediatas, priorizando la simplicidad y el coste. Sin embargo, en un mercado donde la velocidad, la flexibilidad y la capacidad de adaptación son factores clave, este enfoque resulta insuficiente. Las pymes necesitan plataformas tecnológicas que les permitan escalar, innovar y responder de forma ágil a los cambios del entorno, sin depender de migraciones complejas o sistemas rígidos que limiten su evolución.

ESCALAR DESDE EL PRIMER DÍA

GROW with SAP surge precisamente para responder a este desafío. Basado en SAP S/4HANA Public Cloud, GROW with SAP ofrece una solución cloud-first que combina la potencia de un ERP de

nueva generación con la flexibilidad que requieren las organizaciones en expansión con la seguridad y fiabilidad del líder mundial en SW de gestión

Desde el primer momento, las pequeñas y medianas empresas pueden automatizar procesos, analizar datos en tiempo real, escalar operaciones y adoptar tecnologías emergentes como la inteligencia artificial o la analítica predictiva, sin necesidad de cambiar de sistema a medida que crecen.

Este modelo evita que las empresas queden atrapadas en soluciones limitadas que, con el tiempo, requieren costosas migraciones. GROW with SAP permite operar desde el inicio con estándares globales, manteniendo un enfoque flexible y adaptado al ritmo y las necesidades específicas de cada negocio. Así, las pymes no solo sobreviven en un entorno competitivo, sino que se posicionan para liderar.



INNOVAR SIN MIEDO AL MAÑANA

Uno de los grandes diferenciales de GROW with SAP es su capacidad para garantizar que las pequeñas empresas estén preparadas para el futuro tecnológico. Al ser una solución basada en la nube pública, incorpora actualizaciones continuas que integran las últimas innovaciones sin interrumpir las operaciones ni generar costes adicionales. Esto permite que las organizaciones accedan a mejoras constantes en automatización, inteligencia artificial, analítica avanzada o seguridad, sin necesidad de gestionar procesos de actualización complejos.

De este modo, las pymes resuelven sus desafíos actuales y, además, disponen de una plataforma que evoluciona al ritmo de la innovación global. Esto les permite anticiparse a tendencias, adaptarse a nuevas demandas del mercado y reforzar su posición competitiva sin frenar su crecimiento.

Además, GROW with SAP cuenta con contenidos preconfigurados por industria, lo que acelera los tiempos de implantación y asegura que la solución se alinee con las mejores prácticas sectoriales. Ya sea en industria, retail y distribución, servicios o tecnología, las pequeñas empresas pueden comenzar a operar sobre una base sólida, adaptada a su realidad operativa.

ESCALABILIDAD Y CONTROL SIN LÍMITES

El crecimiento de una pyme es, por naturaleza, dinámico y muchas veces imprevisible. La demanda puede fluctuar, los mercados pueden cambiar, y las oportunidades de diversificación o expansión internacional pueden surgir en cualquier momento. Contar con un sistema capaz de acompañar ese crecimiento sin restricciones es clave para evitar fricciones en la operativa o bloqueos en la evolución del negocio.

GROW with SAP está diseñado precisamente para ofrecer esa escalabilidad sin fricciones. Su arquitectura cloud permite ajustar funcionalidades, añadir usuarios o expandir operaciones a otros países, cumpliendo siempre con las normativas locales, la gestión multimonedada y los requisitos fiscales. De esta forma, las pymes mantienen el control total de su operativa, adaptándose a los cambios de forma flexible y segura, sin tener que afrontar complejas migraciones o reestructuraciones tecnológicas.

Esta capacidad de acompañar el crecimiento sin límites, manteniendo la flexibilidad y el control, convierte a GROW with SAP en una solución diferencial que permite a las pequeñas y medianas empresas evolucionar sin renunciar a su agilidad.

UN SOCIO TECNOLÓGICO QUE ACOMPAÑE EN CADA ETAPA

El proceso de transformación digital depende de la tecnología, pero también del acompañamiento adecuado. En este sentido, SEIDOR desempeña un papel clave, con más de 40 años de experiencia ayudando a pequeñas y medianas empresas a implantar soluciones tecnológicas que impulsan su crecimiento. La compañía, uno de los principales partners globales de SAP, ofrece una combinación única de conocimiento sectorial, cercanía y flexibilidad, asegurando que cada proyecto se adapte a la realidad y los objetivos de cada organización.

Desde la implantación inicial hasta el soporte y la evolución continua, SEIDOR trabaja codo a codo con las pymes para que cada paso en su camino digital aporte valor real. Esta experiencia acumulada



permite integrar las mejores prácticas del midmarket con las capacidades más avanzadas de SAP, garantizando que cada solución tecnológica sea también una herramienta estratégica para el negocio.

EL TAMAÑO NO LIMITA LA AMBICIÓN

El tamaño de una empresa no define su ambición ni su capacidad para alcanzar grandes logros. Con la tecnología adecuada y el acompañamiento necesario, las pequeñas y medianas empresas pueden competir en igualdad de condiciones con las grandes organizaciones, sin perder su esencia ni su agilidad.

GROW with SAP ofrece a las pymes la oportunidad de operar con estándares globales, acceder a las últimas innovaciones y escalar sus operaciones sin límites, con la confianza de contar con una plataforma robusta, flexible y preparada para el futuro. Porque, en un mundo donde la tecnología es un factor diferencial, no se trata de ser grande para pensar en grande, sino de disponer de las herramientas que permitan hacer realidad esa ambición.

Y cuando tecnología e innovación se combinan con un partner como SEIDOR, las pequeñas empresas alcanzan sus objetivos y están preparadas para superarlos. ■

Cómo la guerra de aranceles está alterando de nuevo las cadenas de suministro globales

Trump sacude los cimientos del comercio internacional y obliga a empresas de todo el mundo a repensar sus estrategias logísticas y operativas. Con las cadenas de suministro aún tensionadas tras la pandemia, esta nueva ola de proteccionismo amenaza con fragmentar aún más el mercado global y disparar los costes. En este escenario incierto y volátil, la inversión en innovación ya no es una opción, sino la herramienta clave que permite a compañías de todos los tamaños anticiparse, adaptarse y sobrevivir.

POR JORGE LOZANO

Managing Partner Saptools | a valantic company

¿ES JUSTA LA "JUSTICIA ARANCELARIA" DE TRUMP?

En abril, el presidente de EE.UU. anunció uno de los mayores giros proteccionistas recientes: aranceles "recíprocos" a todos los países que comercian con EE.UU.

Aunque parecía una medida de "justicia comercial", la fórmula diseñada, basada en el déficit comercial de Estados Unidos con sus socios, establecía porcentajes tan elevados que sorprendió a muchos.

Las diferentes treguas, excepciones, amenazas, reacciones y supuestos acuerdos que se han ido sucediendo en las semanas posteriores, han sido presentadas por Trump como triunfos, aunque en general se parecen más a una marcha atrás como solución a un problema que el mismo había generado. Porque en un mercado global tan interconectado, imponer 'reciprocidad' a base de aranceles puede acabar siendo un boomerang que termine golpeando con fuerza al que lo lanzó. Como comenta The New York Times: "Al final, los aranceles del presidente Trump afectaron demasiado a las empresas estadounidenses como para que pudiera mantenerlos".

Trump "El Negociador" rápidamente anunció una tregua de 90 días, aunque no suspendió los aranceles del 25% al acero y al aluminio, lo que amenaza gravemente el futuro de la industria siderúrgica europea. Inicialmente, también dejó fuera de la tregua a China, su principal rival económico. Con la escalada de represalias, China ha llegado a enfrentarse a desorbitados aranceles que llegaban hasta el 245% para los coches eléctricos (recordemos que ya eran del 100% durante el gobierno de Joe Biden). Pero, en línea con la imprevisibilidad ¿o estrategia? del presidente de EE.UU., China ha sido uno de los primeros con los que ha negociado una reducción temporal de las tarifas aduaneras... mientras siguen negociando.

La UE se mantiene a la espera, asumiendo la ruptura de confianza mutua con EE.UU. y preparada para tratar de equilibrar el impacto arancelario que continuará empleando La Casa Blanca como arma de negociación en los próximos meses.

¿CÓMO AFECTA LA NUEVA SUBIDA A LAS CADENAS DE SUMINISTRO?

Las bolsas ya han reflejado de manera inmediata la incertidumbre de una política comercial a golpe de "tweet" y que alterará el flujo global de mercancías por años.

No es la primera vez que el comercio global se ve obligado a hacer malabares para adaptarse. Muchas compañías ya lo hicieron tras la pandemia con el modelo "China Plus One", que combinaba seguir produciendo en China - también para cumplir con las exigencias de la normativa de contratación pública y así poder abastecer al mercado chino - con nuevas fábricas en algún prometedor país en desarrollo para diversificar riesgos.

Ahora esas mismas compañías se enfrentan de nuevo a decisiones estratégicas complejas y costosas. Tendrán que reconsiderar sus estructuras productivas y logísticas para minimizar costes arancelarios, lo que implicará relocalizaciones, búsqueda de nuevos proveedores y reorganización de sus redes de distribución.

Las pequeñas y medianas empresas, con menos recursos, serán probablemente las más afectadas. Para muchas pymes exportadoras europeas, el mercado estadounidense representa una parte sustancial de sus ventas, y un incremento arancelario podría ser crítico para su viabilidad.

¿QUÉ NOS DICE EL PASADO?

Históricamente, los aranceles han sido la herramienta favorita de los gobiernos para proteger las industrias nacionales. La lógica parece simple: menos competencia externa favorece el empleo y la producción local. Sin embargo, la mayoría de los economistas coinciden en que **los aranceles, lejos de fortalecer una economía, la encarecen**. Aumentan los costes de producción, suben los precios, enfrían el consumo y, en muchos casos, empujan al desempleo.

Por ejemplo, los analistas aseguran que, en los años 30, las políticas proteccionistas en EE.UU. agravaron la Gran Depresión en lugar de ayudar a salir de ella. Tras la Segunda Guerra Mundial, se corrigió y EE.UU. lideró el impulso del libre comercio, lo que dio lugar a décadas de crecimiento económico global.

El proteccionismo también fue la política económica durante una primera etapa del franquismo en España que se caracterizó por una profunda depresión económica y la escasez de bienes.

¿SERÁ CHINA EL NUEVO FARO DEL LIBRE COMERCIO?

Con EE.UU. cuestionando el sistema que ayudó a construir, todas las miradas se dirigen a China. Un país de 1.400 millones de habitantes - consumidores y fuerza laboral - que ha experimentado una transformación económica sin precedentes en muy poco tiempo, pasando de una economía agrícola a convertirse en la "fábrica del mundo", gracias a la atracción de inversiones extranjeras y a una política enfocada en las exportaciones en masa.

Goldman Sachs estima que entre 10 y 20 millones de trabajadores chinos dependen de las exportaciones a EE.UU. Si no llegan a un acuerdo, muchos de ellos perderán su trabajo en las pequeñas fábricas de ropa, juguetes o aparatos electrónicos superbaratos que exportan a través de plataformas como Amazon o Shein. Aunque parece que de momento están encontrando otros canales, porque los envíos de China a Estados Unidos cayeron un 21% en abril, pero sus exportaciones a los países del Sudeste Asiático aumentaron precisamente en un 21%... ¿por qué será?

En cualquier caso, esos pequeños talleres de baja composición tecnológica no son la base de la estrategia geopolítica de China. En 2015, China se propuso alcanzar el liderazgo mundial en 10 sectores industriales claves en 10 años. Se trataba de un plan orquestado por el gobierno de sustitución de importaciones de alto valor, entre ellos, robótica industrial y vehículos eléctricos, donde China ya ha pasado a ser el principal fabricante y consumidor del planeta.

¿Y LA OMC?

La **Organización Mundial del Comercio** (OMC) fue creada como principal organismo internacional para arbitrar disputas y establecer normas que promoviesen un comercio global abierto y equitativo. Sin embargo, su estructura normativa ha mostrado limitaciones frente a los desafíos actuales, como los subsidios estatales, el auge del comercio digital o el cambio climático. En particular, la OMC ha reconocido su dificultad para fiscalizar prácticas como las ayudas estatales otorgadas por China a sectores estratégicos... y tampoco parece capaz de frenar las imposiciones unilaterales de la mayor economía del mundo.

Una reforma profunda de la relegada OMC, antes de que sea demasiado tarde, podría ser la vía para recuperar la fe en el multilateralismo. Modernizar sus normas sería esencial para fomentar un **comercio justo** que, además de eficiencia económica, promueva la igualdad social y el respeto ambiental... ok, quizás eso ya es pedir demasiado.

¿Y LA EUROPEA?

La Unión Europea constituye uno de los casos más desarrollados de eliminación de aranceles internos entre Estados miembros, estableciendo un mercado común que ha desempeñado un papel importante en la recuperación y el crecimiento económico de la región, a pesar de su burocracia y de las asimetrías entre países.

Pero a Trump no le gustan los organismos supraestatales, es más del "divide y vencerás" de Julio César. Las tasas generales del 20% que Trump pretende aplicar a Europa, su vieja aliada y que ahora «es mucho peor que China», junto con los impuestos actuales al acero, el aluminio y los coches, se calcula que podrían afectar al 70% de las exportaciones europeas a EE.UU. Y con la locomotora en horas bajas, el sector de la automoción alemán nos obligará a "resolver rápidamente" los desacuerdos con Trump. Bastante tenemos desde la invasión rusa de Ucrania con tener el precio del gas 5 veces superior al de la industria de EE.UU., lo que compromete, por ejemplo, la competitividad de las químicas europeas. No va a quedar ningún sector que no salga en la foto, porque Donald Trump culpa también a la UE de los elevados precios de los medicamentos en EE.UU. Suma y sigue.

Por otro lado, ¿qué sucederá si China inunda la UE con productos estratégicos a precios imbatibles para los fabricantes europeos? ¿Aumentará Europa sus políticas proteccionistas como lo ha hecho EE.UU.?... En realidad, ya lo está haciendo. En octubre de 2024, la UE impuso aranceles a los coches eléctricos importados de China, con tasas que varían entre el 17% y el 35.3%, buscando contrarrestar las subvenciones de China. Una versión light de la fórmula de "justicia arancelaria" de Trump.

La diferencia es que, en el caso de Europa, ante la actual superioridad tecnológica de China, **la solución menos mala**, para ambas partes, puede ser negociar la localización de fábricas chinas



de coches eléctricos y baterías en suelo europeo, evitando aranceles a cambio de transferencia tecnológica y acceso a materiales estratégicos. Sin duda, un cambio significativo en las dinámicas de poder.

¿ANTICIPARSE O ESPERAR?

La amenaza de una nueva guerra comercial global - la más grave en cien años -vuelve a estar sobre la mesa. Y como en toda guerra, no habrá verdaderos ganadores, solo múltiples formas de perder. Es probable que cuando estén leyendo estas líneas, Trump haya hecho las paces con Von der Leyen para alcanzar algún acuerdo que permita proclamar a ambas partes como vencedoras, pero la crisis subyacente está lejos de resolverse... y no parece que Europa tenga las mejores cartas.

Las compañías que sobrevivan serán aquellas capaces de adaptarse con rapidez a los cambios: reorientando ventas hacia nuevos mercados, diversificando proveedores, reduciendo su dependencia de EE.UU. y de China, automatizando procesos, digitalizando operaciones... **La resiliencia, más que nunca, se ha convertido en ventaja competitiva**.

Esperar a que las tensiones se disipen ya no es viable. Las reglas cambian constantemente. No podemos controlar los aranceles ni las tensiones geopolíticas, pero sí nuestra capacidad para planificar y responder con inteligencia y agilidad.

Hay que apostar por la innovación, con fuerza y rapidez. También como palanca para aumentar la competitividad e influencia geopolítica de Europa a medio y largo plazo. La inversión en transformación digital es el valor diferencial, el punto de inflexión que las compañías europeas de todos los tamaños necesitan para convertir en oportunidades la incertidumbre permanente. Rediseñemos nuestras cadenas de valor para aprovechar la **colaboración obligada en una economía globalizada**, integrando herramientas digitales, automatización inteligente y redes logísticas capaces de operar en escenarios cambiantes.

SAP, la mayor compañía de software de Europa y la tercera más grande del mundo, y **Saptools**, especialista en **soluciones SAP de planificación avanzada**, podemos ayudarte a tomar decisiones más inteligentes, para anticiparte a lo que puede venir y mantener tus operaciones bajo control, incluso cuando el entorno se vuelve incierto.

Agenda una demo y haz de la resiliencia tu mejor ventaja. ■

Cash Forecasting: La clave para una tesorería eficiente en el entorno actual

En los últimos años, en el ámbito financiero ha crecido mucho el nivel de incertidumbre, la volatilidad de los mercados y la rapidez con la que cambian las condiciones macroeconómicas. Debido a esto, los tesoreros se enfrentan a una tarea cada vez más compleja: anticipar con precisión los flujos de caja futuros.

POR **DMITRY ZHDANOVICH**
Analytics Senior Consultant, Convista

Y **RAFAEL DE LA FUENTE**
Analytics Area Lead., Convista



En este contexto, se hace necesario planificar en varios horizontes temporales para cubrir diferentes necesidades de la compañía como se especifica en el gráfico. Para cubrir estas necesidades, SAP proporciona dos herramientas que van a permitir cubrir las necesidades de las compañías y en las que Convista tiene una dilatada experiencia como expertos en tesorería y en analytics:

- **Cash Flow analyzer** en S4/HANA o **Cash Management** en SAP ECC permiten generar flujos previstos de forma automatizada a partir de información existente en el sistema como extractos electrónicos, remesas o facturas y pedidos de terceros, a la vez que permite generar previsiones manualmente o interfazarlas con otros sistemas mediante avisos de tesorería.

- **SAP Analytics Cloud** es una herramienta en la nube que cuenta con diferentes funcionalidades claves para apoyar un proceso de planificación de tesorería a largo o muy largo plazo que analizaremos a continuación y sobre las que Convista ha desarrollado herramientas adaptadas a las necesidades de las compañías.

En primer lugar, SAC proporciona herramientas colaborativas como la posibilidad de compartir comentarios sobre puntos de datos, calendarios de tareas para gestionar procesos de planificación descentralizada, cuadros de seguimiento del estado de la planificación o la posibilidad de gestionar plantillas de entrada flexibles. Estas son fundamentales para poder realizar un proceso de planificación en el que se involucren diferentes unidades organizativas.

Adicionalmente, SAC aporta herramientas de ayuda a la planificación como la introducción de porcentajes de variación, la posibilidad de crear fórmulas avanzadas o cálculos, repartos de datos agregados por diferentes criterios a decidir por el usuario y la utilización de algoritmos de pronóstico (series temporales, regresión o clasificación).

Con todos estos elementos, desde Convista hemos creado un modelo de presupuestación que sirve de acelerador para un proyecto de implementación del presupuesto de tesorería que cubre las principales necesidades y que es posible adaptar a cada compañía. Los principales elementos serían:

- Plantillas de entrada de la cuenta de resultados
- Plantillas de presupuestación de los pagos operativos a proveedores y cobros operativos de clientes con fórmulas para aplicar los ratios de working capital e Impuesto medio para desplazar los gastos a la fecha prevista de pago.
- Plantillas de entrada de otros gastos, pagos de inversiones y financiación prevista.
- Cálculo de pagos de nueva financiación requerida como resultado del ejercicio de presupuestación.

Los tesoreros se enfrentan a una tarea cada vez más compleja: anticipar con precisión los flujos de caja futuros

En este contexto, se hace necesario planificar en varios horizontes temporales para cubrir diferentes necesidades de la compañía

LAS VENTAJAS DE LA SOLUCIÓN INTEGRAL DE CONVISTA

- **Flexibilidad y adaptabilidad:** Varias opciones de despliegue que se adaptan a la infraestructura del cliente y flexibilidad en la integración entre presupuestos a corto y largo plazo.
- **Gestión simplificada de flujos y divisas:** Automatización de la incorporación de flujos, deuda, caja, coberturas y saldos medios, con un tratamiento homogéneo y simplificado de divisas y conversiones.
- **Optimización del Reporting:** Reporting adaptado a las necesidades del cliente, con múltiples puntos de vista (gráfico/tabular) y fácil seguimiento de presupuestos contra el real.
- **Automatización y reducción de errores:** Eliminación de problemas de consolidación de ficheros por geografía/unidad, y automatización de procesos como trasposos entre cuentas y revisión periódica del presupuesto.
- **Experiencia en instrumentos financieros:** Amplia experiencia de Convista en la gestión de instrumentos financieros, facilitando la integración entre presupuesto de pérdidas y ganancias y presupuesto de tesorería.■



Soluciones innovadoras para superar desafíos empresariales

En el competitivo y dinámico entorno empresarial actual, las organizaciones enfrentan desafíos significativos, como la necesidad de adaptarse rápidamente, digitalizar procesos y optimizar recursos. Conscientes de estos retos, ofrecemos soluciones que fomentan la innovación y mejoran la eficiencia operativa.

POR JUAN PÁRRAGA

Director de desarrollo de negocio para SAP de Atos en Iberia

Nuestra propuesta de valor se basa en SAP Business Suite y en concreto la plataforma GROW with SAP, diseñada para facilitar la migración a la nube y ayudar a nuestros clientes a maximizar su inversión en tecnología. Esta herramienta permite un enfoque personalizado, adaptado a las particularidades de cada empresa, asegurando operaciones más eficientes y competitivas.

La ineficiencia en los procesos es un problema común. Por ello, implementamos soluciones de automatización e integración que optimizan las operaciones. Con nuestro sistema ERP en la nube, las empresas gestionan finanzas, recursos humanos y logística de forma más eficaz, reduciendo costes y mejorando la toma de decisiones. Estas herramientas son esenciales para la transformación y modernización de operaciones, permitiendo un enfoque en el crecimiento y desarrollo. Entre otras, nos enfocamos y tenemos amplia experiencia en las siguientes industrias:

SECTOR PÚBLICO

- Mejores Prácticas: GROW with SAP facilita la adopción de prácticas ajustadas a las necesidades gubernamentales, mejorando la eficiencia en la gestión pública y la atención al ciudadano.
- Soluciones Modularizadas: Las instituciones pueden seleccionar módulos que se alineen con sus objetivos, facilitando la integración de nuevas funcionalidades.
- Análisis de Datos: Herramientas de análisis de datos ayudan a los gobiernos a tomar decisiones más informadas y a mejorar la transparencia.

BANCA

- Experiencia Personalizada: Las instituciones financieras pueden analizar el comportamiento del cliente y ofrecer productos adaptados a sus necesidades.
- Automatización de Procesos: Mejora la eficiencia operativa y reduce tiempos de respuesta en operaciones críticas, como la gestión de cuentas.



- Cumplimiento Normativo: GROW with SAP ayuda a cumplir regulaciones, incorporando mecanismos de seguridad y gestión de riesgos.

SEGUROS

- Evaluación de Riesgos: Permite implementar modelos que se adaptan a situaciones cambiantes, utilizando datos en tiempo real para ofrecer pólizas personalizadas.
- Gestión de Reclamos: Digitaliza y automatiza el proceso de gestión de reclamos, mejorando la experiencia del cliente.
- Innovación en Productos: Facilita la creación de nuevos productos que responden a las tendencias del mercado.
- Utilities (Servicios Públicos)
- Optimización de Recursos: GROW with SAP permite gestionar recursos energéticos de manera eficiente, utilizando análisis predictivos.
- Interacción con el Cliente: Mejora la comunicación con usuarios a través de aplicaciones móviles y portales en línea.
- Sostenibilidad: Ayuda a reducir la huella de carbono y promueve fuentes de energía renovable.

En definitiva, GROW with SAP proporciona un marco flexible y escalable para personalizar soluciones según las necesidades de cada sector. Con Atos puedes ir un paso más allá, no sólo facilitando la transformación digital, sino promoviendo un crecimiento sostenible y responsable en cada sector. ■

SAP ECC vs S/4HANA: razones estratégicas para migrar antes de 2027

SAP ECC VS S/4HANA: ¿POR QUÉ AHORA?

Durante años, SAP ECC ha sido la herramienta de referencia para la gestión de procesos en compañías de todos los sectores.

Sin embargo, el anuncio del fin de soporte de SAP ECC en 2027 (extendido hasta 2030 en algunos casos), junto con su arquitectura anticuada —dependiente de bases de datos tradicionales y con limitaciones para operar en tiempo real—, sitúa a las organizaciones ante una decisión clave: migrar a SAP S/4HANA, la nueva generación de ERP inteligente, adaptada a los retos del presente y del futuro.

¿AÚN NO HAS MIGRADO? ES TU MOMENTO.

Este es el momento ideal para hacerse esta pregunta. Migrar de un sistema a otro no solo aporta ventajas competitivas derivadas de la evolución tecnológica y del aprendizaje acumulado en los más de 20 años de SAP ECC, sino que permite aprovechar al máximo el potencial de un nuevo sistema operativo. Los tiempos han cambiado y con ellos también lo han hecho las necesidades de las empresas dos décadas después.

Según información reciente proporcionada por SAP, más de 1400 empresas en todo el mundo han adoptado la solución **GROW with SAP**. Esta cifra representa una duplicación del número de clientes en tan solo 12 meses desde su lanzamiento. Su solución en la nube, SAP S/4HANA, crece a un ritmo del 26 % anual.

EL PAPEL DE ALTIM EN ESTE PROCESO

Aquí es donde entra la tarea fundamental de Altim. Desde hace más de 25 años hemos acompañado a más de 300 empresas de todas las industrias en sus procesos de transformación y digitalización, logrando una mayor eficiencia operativa y un control más ágil para tomar decisiones ante los constantes cambios y disrupciones del mercado.

Como consultora tecnológica Gold Partner de SAP, nuestro compromiso es analizar cada empresa y entender sus necesidades para proponer soluciones que se adapten a sus problemáticas. No vale cualquier software: debe cubrir completamente las demandas de la organización para convertir una carencia en una ventaja competitiva.

Como punto de partida, iniciamos cualquier proceso de implantación con nuestro **Assessment**, evaluando aspectos fundamentales para obtener una visión completa y asesorar con precisión. Identificamos áreas de mejora, definimos procesos a medida y planteamos la hoja de ruta hacia una evolución efectiva con SAP S/4HANA.

UNA SOLUCIÓN ADAPTADA A CADA EMPRESA

Contamos con tres enfoques diferenciados para abordar una migración:

1. Desde cero.
2. Con un ERP ya implantado.
3. Un enfoque híbrido que combine ambos.

Todas las opciones están diseñadas para adaptarse a cualquier contexto empresarial y permitir un tratamiento de datos personalizado y optimizado, respondiendo a las distintas realidades de cada organización.

¿POR QUÉ APOSTAR POR GROW WITH SAP?

Más allá de la innovación tecnológica, GROW with SAP responde a una serie de necesidades críticas que hoy marcan la diferencia entre las corporaciones:



- **Rendimiento y velocidad:** Las empresas que migran a SAP S/4HANA experimentan una velocidad operativa **hasta 5 veces más rápida** en comparación con sus competidores que utilizan sistemas tradicionales como SAP ECC.
- **Experiencia de usuario mejorada:** Con la interfaz SAP Fiori 2.0, se ha logrado una reducción del **29% en los campos a rellenar**, un **43% menos de cambios de pantalla** y un **65% menos de pestañas** en procesos clave, simplificando la experiencia del usuario.
- **Eficiencia Operativa:** En sectores como la distribución, SAP S/4HANA ha demostrado aumentar la eficiencia operativa hasta en un **60%**, optimizando procesos y reduciendo tiempos de respuesta.
- **Cumplimiento y continuidad:** garantiza acceso a actualizaciones y estándares normativos exigentes.
- **Conectividad nativa:** integración con herramientas Cloud como SAP Ariba o BTP, así como capacidades IoT y analítica avanzada.
- **Seguridad en la nube: Reducción de Costes Operativos y Energéticos:** Empresas como Carrefour han observado una reducción del **30% en costos operativos** y un **45% en consumo de energía** después de adoptar SAP Business Technology Platform (BTP).

ACOMPANANDO EL CAMINO HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Sabemos que una migración puede parecer un proceso complejo. Por eso, en Altim trabajamos desde la cercanía, analizando a fondo la realidad de cada empresa para diseñar una hoja de ruta realista, segura y alineada con sus objetivos de negocio.

La transformación digital no es una opción: es una necesidad. Y el momento para actuar es ahora.

"La transformación digital cobra verdadero sentido cuando se apoya en un ERP y SAP ha demostrado ser una garantía de éxito"

Juan Antonio Trevejo Director del Área Cloud.

¿Quieres saber cómo podemos ayudarte en este camino?

Visita www.altim.es o escanea este QR: Equipo Marketing Altim



altim®
El valor de la innovación



Configuración de la IA

POR GONZALO M. FLECHOSO
Marzo & Abogados

La incorporación de la inteligencia artificial generativa (IA generativa), a través de sistemas tales como ChatGPT, Gemini o Copilot, ha transformado numerosos sectores ofreciendo soluciones innovadoras en generación de contenido, atención al cliente, análisis de datos y automatización de procesos, entre otros usos.

Sin embargo, proporcionar información y datos personales para el uso de estas herramientas puede conllevar importantes riesgos relacionados con la privacidad y seguridad de la información por posibles violaciones de derechos y comisión de infracciones normativas que, tanto profesionales como usuarios particulares deben conocer antes de utilizar sistemas de inteligencia artificial.

La IA generativa emplea modelos avanzados de aprendizaje profundo, particularmente modelos de lenguaje como GPT (Ge-

nerative Pre-trained Transformer), capaces de generar textos, imágenes y otros contenidos similares a los producidos por los humanos. Estos sistemas se entrenan inicialmente con grandes cantidades de datos públicos, pudiendo luego mejorarse o adaptarse mediante la información aportada por los usuarios durante su utilización. Al interactuar con sistemas como ChatGPT o Gemini, los usuarios proporcionan información explícita (preguntas, solicitudes) e implícita (datos contextuales o personales), que podría incluirse de forma inadvertida en el entrenamiento de futuros modelos o utilizarse en respuestas a otros usuarios. Esto supone una amenaza significativa cuando dicha información contiene datos relativos a personas físicas (datos personales), incluidos, en su caso, datos de categorías especiales como por ejemplo la salud, vida sexual, convicciones religiosas u opiniones políticas, datos financieros e información confidencial en general, cuya privacidad debe preservarse, ya sea por el riesgo que supone para uno mismo o por el deber de secreto que debe aplicarse por una obligación legal o contractual.

Cuando la configuración predeterminada permite el uso de información facilitada por los usuarios para entrenar modelos de IA, existe el peligro de exponer involuntariamente datos personales o confidenciales. Por tanto, el hecho de proporcionar al sistema información de esta naturaleza aumenta la posibilidad de que cualesquiera datos personales o información confidencial sean reproducidos en sesiones posteriores o accesibles a otros usuarios no autorizados, especialmente cuando se comparte el uso mediante una misma cuenta o plataforma empresarial por varias personas trabajadoras. Además, estos sistemas pueden almacenar temporalmente información, lo que facilita el riesgo de filtración de datos personales, tales como, direcciones, teléfonos, datos de identificación personal o, incluso información más sensible como datos médicos o financieros.

Otra cuestión importante es la posible responsabilidad derivada del uso de datos personales obtenidos mediante herramientas de IA generativa, especialmente, cuando se elaboran, de forma automatizada, perfiles con estos datos para analizar y predecir aspectos de personas físicas relativos, por ejemplo, a preferencias personales, comportamientos, situación económica, rendimiento profesional, ubicación o movimientos u otros como salud. En la mayoría de los casos, estos perfiles son creados sin que el usuario sea conocedor de este extremo por no haber sido informado previamente sobre ello y, lo que es igualmente grave, sin que el usuario pueda oponerse a que se adopten decisiones automatizadas sobre su persona, suponiendo esta actuación un claro incumplimiento de los principios de transparencia (información) y licitud del tratamiento de los datos personales generados de manera automatizada.

Asimismo, es fundamental que los proveedores de servicios de IA generativa cumplan sus obligaciones legales y, en particular, las derivadas de la normativa sobre protección de datos cuando para la ejecución de sus servicios lleven a cabo el tratamiento de datos personales. En tal caso, en los contratos que las organizaciones suscriban

con estos proveedores deberán incluirse cláusulas contractuales específicas y claras sobre el tratamiento de los datos, entre otras, relativas a la confidencialidad, medidas de seguridad y limitación del uso de la información facilitada. Es esencial que estos proveedores proporcionen transparencia sobre el tratamiento de datos, especialmente, sin van a subcontratar, en todo o parte, los servicios con otros proveedores o si se llevan a cabo transferencias de datos a terceros países, por ejemplo, porque los servidores estén ubicados fuera de la Unión Europea, debiendo los proveedores acreditar que dichas transferencias se realizan dentro del marco del Reglamento General de Protección de Datos. También es necesario que estos proveedores faciliten configuraciones de privacidad robustas, incluyendo la opción de no utilizar la información facilitada para el entrenamiento de la IA, el acceso restringido a los registros, y protocolos de eliminación seguros. Igualmente, el contrato que regule la relación con el proveedor de servicios de IA generativa debe incorporar cláusulas relativas a la realización de auditorías periódicas, la revisión de los términos del servicio y seguridad de la información, describiendo las medidas de acuerdo con la evaluación de riesgos realizada o las establecidas en un código de conducta o certificación u otro estándar donde se definan tales medidas.

Empresas como OpenAI (ChatGPT) y Google (Gemini) advierten claramente sobre los riesgos relacionados con el uso de información personal y confidencial en sus sistemas. Generalmente, aconsejan evitar compartir información sensible y, limitan y excluyen explícitamente su responsabilidad ante incumplimientos de confidencialidad, recomendando aplicar buenas prácticas en cuanto a la privacidad, así como configurar adecuadamente las opciones ofrecidas por sus plataformas.

Para reducir riesgos, es esencial revisar y activar opciones específicas que impidan usar datos para el entrenamiento de futuros modelos de IA. Ejemplos de estas configuraciones los encontramos al deshabilitar el historial del chat en ChatGPT o desactivar la actividad en aplicaciones de Gemini. Adicionalmente, se deben implementar directrices internas claras que limiten la introducción de información confidencial o sensible en sistemas públicos de IA generativa, junto con la formación continua de los usuarios para identificar correctamente la información que deben y no deben compartir. Asimismo, antes de facilitar información a estos sistemas, se recomienda utilizar técnicas de anonimización que impidan la identificación personal o la vinculación directa con información confidencial específica, además de revisar periódicamente el historial para detectar y eliminar cualquier dato sensi-

ble compartido. Para manejar información confidencial también es aconsejable optar por entornos privados o locales, con servidores controlados directamente o mediante proveedores que aseguren estándares más estrictos de privacidad y seguridad.

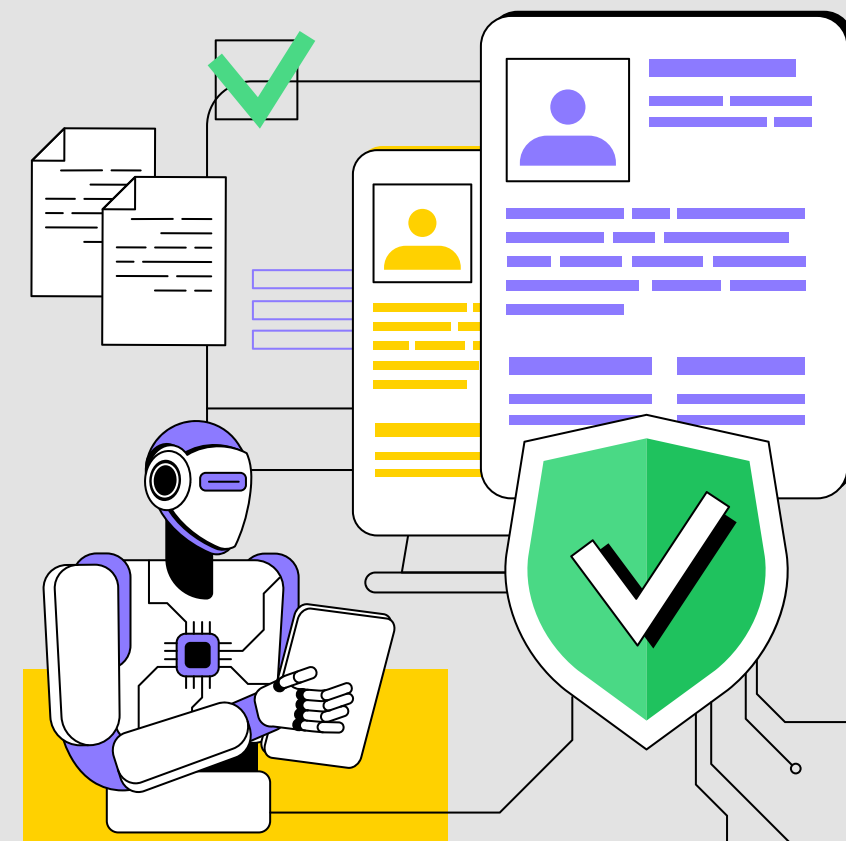
A todo lo anterior hay que añadir que los riesgos asociados al uso de IA generativa pueden variar considerablemente en función del tipo de actividad y el sector en el que se apliquen estas herramientas. En este sentido, existen ámbitos especialmente críticos por el tipo de información que manejan, por el volumen de datos tratados o por los efectos que puede tener su uso inadecuado, que requieren mayor precaución. Por ello, en estos casos, no basta con que las personas empleadas actúen con prudencia de forma individual, sino que es imprescindible que las organizaciones implementen previamente una política interna clara, completa y eficaz sobre el uso de la IA. Dicha política debe incluir medidas técnicas y organizativas apropiadas, procedimientos específicos, formación obligatoria y sistemas de control que aseguren que el uso de estas tecnologías se ajusta a la normativa vigente y protege de forma efectiva la confidencialidad e integridad de los datos tratados.

La formación continua de los usuarios sobre los riesgos, responsabilidades y mejores prácticas en el uso de sistemas de IA generativa es indispensable para garantizar

una adecuada protección de la privacidad y la seguridad. Entre los aspectos a tener en cuenta en la adecuación de la formación a nivel de usuario a los requisitos establecidos en el Reglamento de IA, se destacan los conocimientos técnicos, la experiencia y el nivel educativo de los usuarios.

Si bien es cierto que son muchas las ventajas que ofrece la IA generativa, el uso de este tipo de sistemas implica una serie de riesgos para la privacidad y seguridad de la información, motivo por el cual, resulta especialmente relevante la adopción de medidas tales como políticas internas claras, configuraciones avanzadas de privacidad, formación y concienciación de los usuarios, así como la elección de proveedores confiables y que ofrezcan garantías suficientes para que el tratamiento de los datos sea acorde con el RGPD y la redacción de cláusulas que rijan las relaciones contractuales con dichos proveedores.

En definitiva, un manejo inapropiado de la información, conlleva un incumplimiento de la normativa sobre protección de datos y, en caso de cualquier reclamación, la posible apertura de un procedimiento sancionador por parte de la Agencia Española de Protección de Datos que puede finalizar con la imposición de cuantiosas multas económicas y los no menos importantes daños reputacionales y de imagen corporativa para las organizaciones sancionadas. ■



Sesión Women Tech AUSAPE en LaSalle Barcelona, Congreso Mujeres y Tecnología



POR **MARIA DOLORS NÚÑEZ SANCHEZ**
PHD

LÍDER D'EQUIP
D'ANÀLISI I DETECCIÓ
D'OPORTUNITATS
TECNOLÒGIQUES
ESTRATÈGIA I
INTELLIGÈNCIA
COMPETITIVA
- SECRETARIA
EXECUTIVA

Bona tarda!

Es un honor para mí cerrar esta jornada tan rica en ideas, experiencias y, sobre todo, en talento. Ha sido una oportunidad magnífica para escuchar, compartir y sobre todo para reconocer el papel imprescindible de las mujeres en el mundo de la tecnología y de la empresa.

LA TECNOLOGÍA COMO MOTOR DE CAMBIO

Vivimos en un momento de transformación acelerada. La tecnología está redefiniendo la manera como trabajamos, como nos comunicamos y como vivimos. Desde la inteligencia artificial hasta la biotecnología, pasando por la big data, la robótica, la ciberseguridad, o la cuántica... cada adelanto abre puertas a nuevos retos, pero también a enormes oportunidades.

Y es por eso que es tan importante que las mujeres estemos presentes, no solo como usuarias o consumidoras, sino como diseñadoras, desarrolladoras, líderes y decisoras en este futuro que se está construyendo.

EL TALENTO ESTÁ, PERO HACE FALTA VISIBILIDAD Y ACCESO

Sabemos que el talento femenino en el ámbito tecnológico está. Solo hay que mirar las ponentes de hoy, o muchas de las profesionales que lideran proyectos transformadores en empresas, universidades, startups o administraciones. Pero también sabemos que todavía hay desigualdades persistentes:

- El año 2022 ACCIÓ realizó una encuesta a cargos directivos de más de 5.000 empresas de diversos sectores y características sobre aspectos cualitativos y cuantitativos de la dirección con la idea de tener una perspectiva de género de la dirección de las empresas.

Los resultados mostraron algo que ya intuíamos:

- † Solo el 25% de las empresas en Cataluña que facturan más de 2 millones de euros y tienen más de 10 trabajadores tienen al menos una mujer entre los altos cargos directivos
- † El techo de cristal tecnológico continúa muy presente: solo una pequeña parte de los cargos directivos en tecnológicas están ocupados por mujeres. El 15,7% de las empresas de la industria 4.0 en Cataluña tienen al menos una mujer con alto cargo directivo.

- Y si miramos el emprendimiento una de cada cinco startups en Cataluña tienen al menos una mujer con alto cargo directivo, según el informe de startup que ACCIÓ realiza cada año.

- Esta situación ya viene de aguas arriba. Las mujeres todavía somos menos del 20-25% en carreras STEM, dependiendo de la rama.

Todo esto nos lleva a que muchas veces, las innovaciones que se diseñan no tienen en cuenta suficientemente las perspectivas diversas: ni de género, ni sociales, ni culturales.

EL LIDERAZGO FEMENINO ES TRANSFORMADOR

El liderazgo femenino, cuando tiene espacio para florecer, aporta una visión más colaborativa, empática, orientada al propósito y al valor compartido.

No es un liderazgo mejor o peor, sino complementario y esencial en un mundo complejo que necesita muchas miradas para entender y resolver los retos globales.

LO QUE HEMOS APRENDIDO HOY

Después de escuchar las voces de este congreso, me quedo con algunas ideas clave:

- Que hay que trabajar desde la educación: despertar vocaciones tecnológicas en niñas desde muy pequeñas.
- Que el sector privado y público tienen una responsabilidad compartida al garantizar entornos de trabajo inclusivos, seguros y que valoren el talento, sea cual sea el género.
- Hay que potenciar medidas de conciliación familiar, flexibilización laboral, gestión personal del tiempo e impulso de la carrera profesional
- Favorecer el crecimiento de las mujeres inversoras y emprendedoras
- Crear redes
- Y que hacen falta referentes. No solo grandes nombres, sino también aquellas mujeres que cada día lideran equipos, crean soluciones, acompañan a otras mujeres, y lo hacen con pasión y constancia.

Y AHORA, ¿QUE?

Ahora nos toca transformar todo esto en acción. Desde cada uno de nuestros ámbitos: ya sea a las empresas, a la administración, en la investigación, en las escuelas o en el día a día.

Y hacerlo con una actitud que combine realismo —porque sabemos que queda mucho camino para recorrer—, con ilusión —porque somos muchas, y estamos preparadas— y con coraje —porque transformar un sector no es fácil, pero es posible.

PARA ACABAR

Gracias por ser, por estar, por compartir, por inspirar.

Gracias a las organizadoras por poner este tema en el centro.

Y gracias a todas las mujeres, y también a los hombres, que hoy habéis hecho posible este espacio de reflexión y empoderamiento.

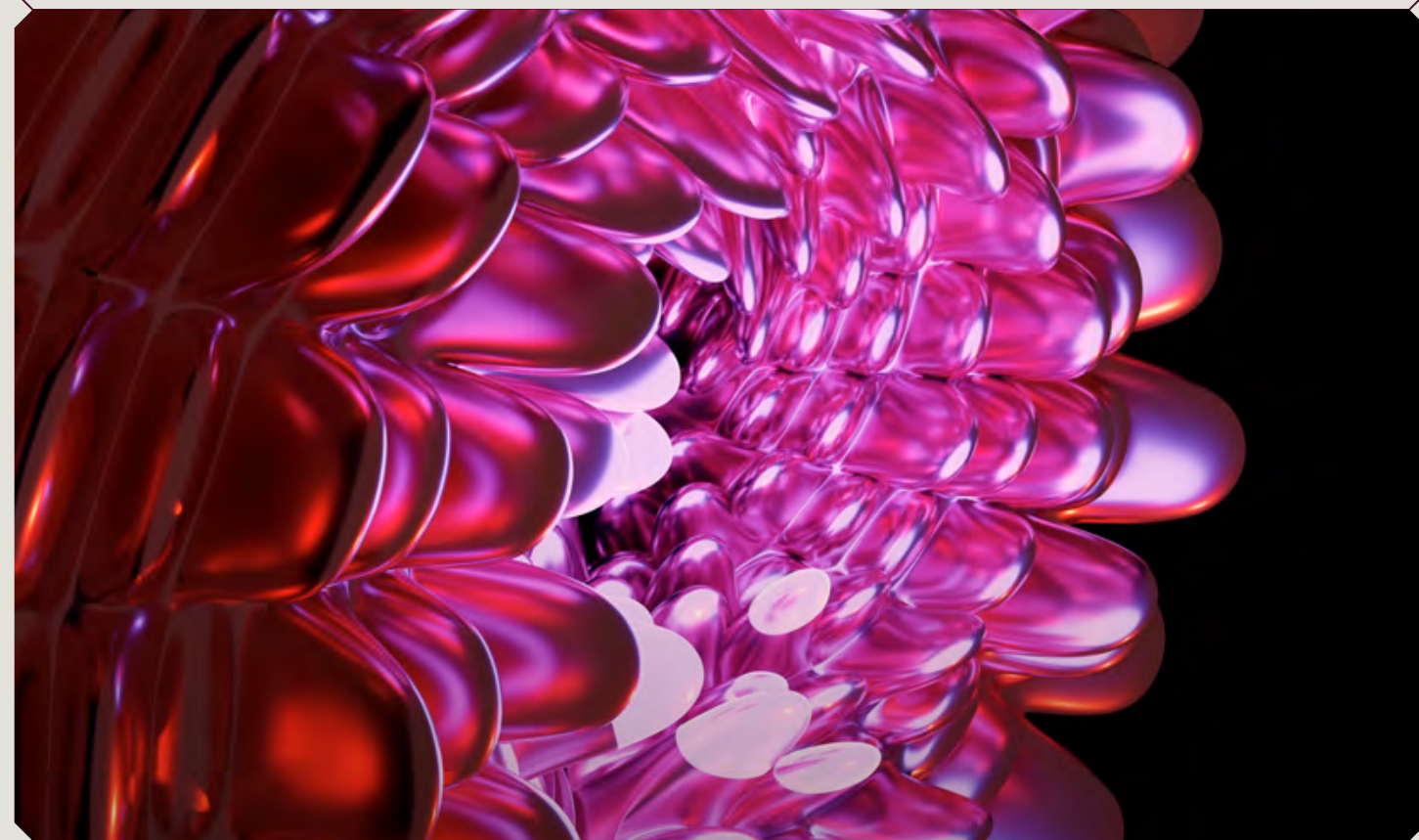
Cuando mujeres y tecnología se unen, no solo se crea innovación: se construye un futuro más justo, más rico y más humano para todo el mundo.

Sigamos trabajando, con voz propia y con la mirada al futuro.

¡Muchas gracias!
Moltes gràcies! ■



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

Tech for Impact.

minsait.com

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.

SEIDOR

Humanizando la Tecnología

seidor.com

#HumanizandoLaTecnología

Síguenos en:

