

AUSAPE



EN ESTE NÚMERO

Pag 4

AUSAPE sigue abriendo camino en empleabilidad, con nuevas iniciativas en Cataluña y Canarias

Pag 10

Entrevista a María José Lodeiros, Manager del equipo SAP BTP en Minsait y finalista del 1º Premio Women Tech AUSAPE

Pag 03

Disfruta de nuevo del acceso gratuito exclusivo a Espresso Tutorials

inetum.

DIGITAL IMPACT

SOMOS UNA
REFERENCIA
en consultoría SAP
en el mundo

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

28.000
Empleados

2.700
Consultores
SAP

2.500
M€
Ingresos

19
Países

top
EMPLOYER

Europe
2025

FOR A BETTER WORLD OF WORK

top
EMPLOYER

España
Spain
2025

FOR A BETTER WORLD OF WORK

SAP EMEA Partner
Excellence Awards

CLOUD
DELIVERY
EXCELLENCE

2024

BEST
HUMAN CAPITAL
MANAGEMENT
PARTNER

2024

GROW
WITH
SAP

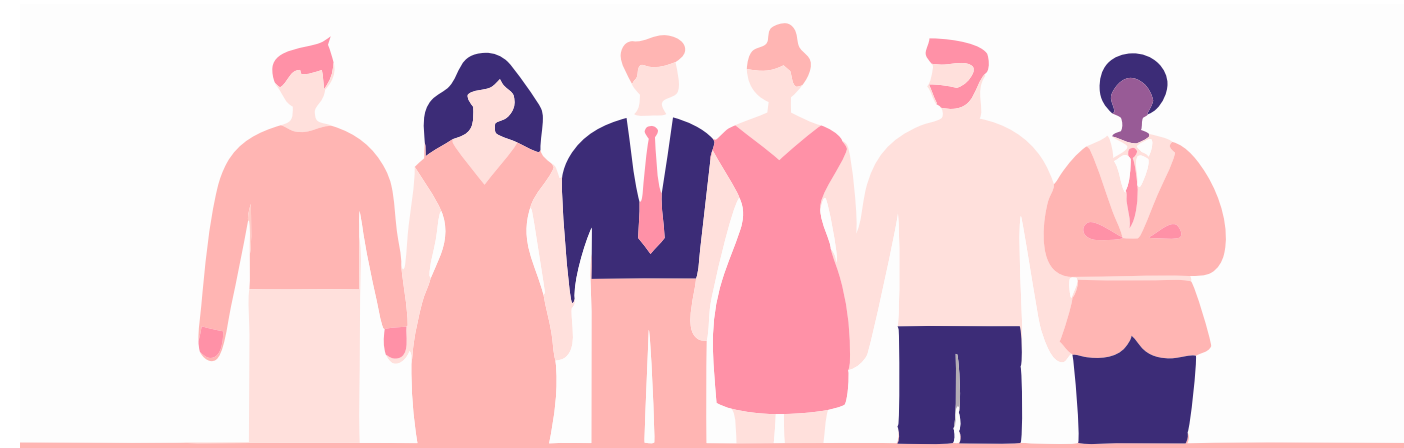
Partner

SAP
Gold
Partner

Patrocinador Gold SAP Sapphire 2025 |

Patrocinador especial AUSAPE Forum 2025 |

EDITORIAL



El Fórum, un espacio donde convergen la innovación, la colaboración y el talento en un entorno inspirador



POR JORDI BARTOLI

Vocal de Comunicación de AUSAPE.
Director general adjunto de DF Electric

Estimado/a asociado/a,

Cuando elegimos Marbella como sede para el reciente Fórum AUSAPE 2025, lo hicimos con una visión clara: crear un espacio donde la innovación, la colaboración y el talento convergieran en un entorno inspirador. Hoy, podemos decir con orgullo que lo hemos conseguido.

Durante dos días, más de 1.400 profesionales del ecosistema SAP se dieron cita en la costa malagueña para compartir conocimiento, explorar nuevas tecnologías y fortalecer una comunidad que no deja de crecer. Bajo el lema "Technology Dress Code: pasión por la tecnología" y con un objetivo claro: impulsar el futuro, el Fórum de este año ha batido récords de participación y ponencias, diversidad de contenidos y nivel de los ponentes, confirmando una vez más que AUSAPE es uno de los epicentros del diálogo tecnológico en España.

Las sesiones plenarias abordaron temas cruciales como el Metaverso Industrial y la evolución del gemelo digital, los wearables

y el futuro de la tecnología personal aplicada a la salud, el entrenamiento cerebral para conseguir un estado mental mejorado, el poder positivo del cambio, el avance de SAP S/4HANA y la consolidación de RISE with SAP como estrategia clave para la transformación digital. Asimismo, tuvimos la oportunidad de escuchar experiencias reales de compañías que están liderando el cambio en sectores tan diversos como la industria, la Administración pública o el retail.

Uno de los grandes valores diferenciales de esta edición ha sido, sin duda, la colaboración entre asociados, partners y SAP, demostrando que solo desde el trabajo conjunto se construyen soluciones duraderas. La zona de expositores, el espacio de networking, las actividades sociales y de ocio y las sesiones paralelas fueron testigos de un intercambio continuo de ideas, soluciones y oportunidades.

Pero más allá de los contenidos, el Fórum AUSAPE 2025 ha sido también un encuentro humano: un lugar para reconectar, para compartir desafíos comunes y para imaginar juntos el futuro que queremos construir.

Queremos agradecer finalmente a todos los que han hecho posible este evento: ponentes, patrocinadores, colaboradores, asistentes y, por supuesto, al equipo organizador. Cada uno de ellos ha aportado su energía y compromiso para que este Fórum no sea solo una cita anual, sino un punto de inflexión en la forma en que entendemos la tecnología y su impacto en la sociedad.

Un cordial saludo.
Jordi Bartoli

CONSEJO EDITORIAL

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

COLABORADORAS

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

DIRECCIÓN

Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN

comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL

M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME

Lantegi Batuak

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, septiembre de 2025

AUSAPE
Pag 03

Entrevista
Pag 10

María José Lodeiros, Manager del
Equipo SAP BTP en Minsait y finalista
del I Premio Women Tech AUSAPE



Pag 12
Jose Arilla, Domo Chemicals



Pag 16
Sergio Aguilar, Jefe del Área de
Soluciones Digitales en Instituto de
Crédito Oficial (ICO)



Y también en este número...

Ana Marzo

Licenciada en Derecho con formación ampliada que combina los aspectos legal y técnico. Ana es socio director de la consultora especializada en tecnologías de la información y comunicación EQUIPO MARZO con una amplia experiencia en propiedad intelectual, protección de datos, administración electrónica, publicidad digital y consultoría y auditoría en seguridad de la información. Autora de numerosas publicaciones y profesora en másteres, cursos y seminarios en las citadas áreas. Puedes encontrarla en nuestra sección ‘Rincón legal’ y en: @AnaMarzoP y www.equipomarzo.com

En profundidad
Pag 17

Caso de Éxito
Pag 34

Rincón Legal
Pag 38

Análisis del Plan Estratégico 2025-2030 de la Agencia Española de Protección de Datos



Firma invitada
Pag 40

"No, yo me voy al Fórum AUSAPE sí o sí"



Pag 03
Disfruta de nuevo del acceso gratuito
exclusivo a Espresso Tutorials

Pag 04
AUSAPE sigue abriendo camino en
empleabilidad, con nuevas iniciativas
en Cataluña y Canarias

Pag 06
Los Grupos de Trabajo de AUSAPE
también tuvieron actividad en verano

Pag 08
Nuevos Asociados

Disfruta de nuevo del acceso gratuito exclusivo a Espresso Tutorials

Por segundo verano consecutivo, los asociados de pleno derecho (APD) de AUSAPE pueden disfrutar de un beneficio exclusivo: el acceso gratuito a la plataforma de aprendizaje SAP Espresso Tutorials. Tras la buena acogida que tuvo esta oferta entre nuestros asociados el verano pasado, volvemos a facilitar el acceso sin coste a una de las mayores bibliotecas de formación SAP en español.

El acceso a contenidos formativos actualizados y de alta calidad es uno de los beneficios más valorados de formar parte de la gran comunidad de usuarios de SAP que representa AUSAPE. Gracias al acuerdo especial que mantenemos con Espresso Tutorials, cada asociado de pleno derecho puede solicitar una licencia nominal gratuita para acceder a más de 800 libros, e-books y videotutoriales sobre SAP, disponibles en español, inglés, alemán, francés, japonés y portugués, y actualizados en tiempo real. El acceso a la plataforma online se realiza desde el navegador o desde las aplicaciones para iOS y Android.

Espresso Tutorials dispone de un amplio catálogo de contenidos de aprendizaje llenos de conocimientos SAP de primera mano, acerca de soluciones como SAP Extended Warehouse Management (EWM), una guía práctica de SAP Payment con SAP S/4HANA, SAP Business Suite, SAP Analytics Cloud, Controlling y Consolidación... muchos de ellos en español. El catálogo completo se puede consultar en: www.espresso-tutorials.es/contenido-didactico

Desde que anunciamos esta oferta en julio, hemos recibido muchas peticiones de asociados. No te quedes sin este valioso beneficio sólo para los APD de AUSAPE y aprovecha las últimas semanas del verano para seguir formándote y potenciando tus conocimientos en SAP con uno de los mejores recursos disponibles para nuestros asociados.

Para solicitar tu licencia gratuita como APD, envía un correo a lara.aguilar@ausape.com con copia a ana.encinas@ausape.com. Las licencias son nominales y no se pueden compartir. AUSAPE mantiene un registro de todas las licencias concedidas para asegurar un uso adecuado. Si necesitas más licencias adicionales para tu equipo, puedes solicitarlas directamente a Espresso Tutorials indicando el Acuerdo AUSAPE en la página web de la plataforma: www.espresso-tutorials.es

Y si conoces a usuarios de SAP que aún no son asociados, recuérdales que pertenecer a AUSAPE te brinda innumerables ventajas, como este acceso a contenidos formativos de calidad. Aquellos que estén interesados en unirse a AUSAPE pueden solicitar más información escribiendo a: secretaria@ausape.com ■





AUSAPE sigue abriendo camino en empleabilidad, con nuevas iniciativas en Cataluña y Canarias

AUSAPE continúa abriendo camino en el ámbito de la formación y la empleabilidad en el ecosistema SAP. En este caso promoviendo dos nuevas iniciativas a futuro en Cataluña y Canarias.

A través de las relaciones institucionales de la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, con Cecot (Confederación empresarial multisectorial), conseguimos organizar junto a la patronal catalana, que forma parte de Foment del Treball, y a SAP People to Work una Jornada Empresarial sobre Empleo y Formación SAP en Cataluña, que tuvo lugar el pasado 18 de julio en la sede de Cecot en Terrassa (Barcelona).

Al encuentro, que tuvo gran éxito de convocatoria, asistieron 40 representantes de empresas implementadoras o usuarias de SAP en Cataluña, la mayor parte de ellas asociadas a AUSAPE, a las que agradecemos su participación. En el encuentro, en el que Ana Encinas, directora general de AUSAPE, estuvo acompañada por Oriol Alba, secretario general de Cecot, y Juan Pedro García, director de Training and Employability en SAP Southern Europe, se pudo analizar de primera mano las necesidades de formación, capacitación y contratación en el ecosistema SAP para el futuro de empleo en Catalunya.

La jornada resultó altamente satisfactoria para nuestros asociados, que destacaron su utilidad para “compartir las necesidades

reales del ecosistema, identificar oportunidades y definir acciones concretas que conecten mejor a partners, empresas y centros de formación”. Todo con el compromiso de desarrollar profesionales en tecnologías SAP, como SAP S/4HANA o SAP BTP entre otras, lo que contribuirá a “la creación de un entorno más competitivo e innovador en Cataluña”.

En palabras de Juan Pedro García, la jornada – a la que calificó de “éxito colaborativo entre las tres entidades” fue “una buena noticia para el panorama laboral en Cataluña”, donde se abordaron temas clave para el futuro del empleo en la región y “se demostró el poder de la unión para afrontar los desafíos del empleo” y construir un mercado laboral más fuerte, dinámico y equitativo en Cataluña.

Próximamente se seguirán dando pasos en esta línea de crear un espacio de diálogo y colaboración directa entre todos los agentes implicados -empresas, asociaciones empresariales y profesionales del ámbito de tecnología SAP-, de los que iremos informando a nuestros asociados. En AUSAPE, confiamos en que este espacio contribuya sustancialmente a construir el futuro de la formación y el empleo especializado en SAP en Cataluña; una meta que contará con todo nuestro apoyo.

En AUSAPE, confiamos en que este espacio contribuya sustancialmente a construir el futuro de la formación y el empleo especializado en SAP en Cataluña; una meta que contará con todo nuestro apoyo

MÁS INICIATIVAS

Además, tenemos previsto celebrar las primeras Jornadas Empresariales sobre Empleo y Formación SAP en Canarias, promovidas por la Delegación territorial de AUSAPE en Canarias, que coordina Valentín Santana, y SAP People to Work.

Estas jornadas, a las que invitamos a participar a las empresas asociadas a AUSAPE en la región, están previstas para el 23 de septiembre en Tenerife y 24 de septiembre en Gran Canaria. En ellas se celebrará una mesa redonda con Ana Encinas, Juan Pedro García y representantes de los asociados de pleno derecho y colaboradores especiales de AUSAPE en la región: DISA y SoftwareOne, además de representaciones institucionales. A la que seguirá un debate con las empresas asistentes sobre la necesidad de talento SAP y el mejor modo de resolverla. Estamos trabajando para conseguir la participación de las Administraciones Públicas canarias en el evento, sumándolas a esta iniciativa.

De esta forma, también avanzamos para impulsar la empleabilidad en el ecosistema SAP en Canarias, contribuyendo a la innovación, el desarrollo y la diversificación de la actividad económica en esta comunidad.

Paralelamente, estamos en proceso de añadir un tercer pilar al impacto social de nuestra asociación en el ecosistema SAP: a los de formación y empleo y mujer y tecnología se unirá el de la inclusión, contribuyendo a la incorporación de personas con diferentes capacidades a este ecosistema. De este modo, el pasado 4 de julio la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, intervino junto a SAP People to Work en la sesión informativa “Catálogo, utilidad y salidas profesionales SAP” de Fundación Adecco, entidad dedicada a la intermediación laboral de personas con dificultades para incorporarse al mercado laboral.

Encinas destacó en su intervención los valores comunes que comparten AUSAPE, Fundación Adecco y SAP People to Work: inclusión, igualdad de oportunidades y apuesta por equipos diversos y multidisciplinarios. También explicó los servicios de empleabilidad que ofrece AUSAPE: el Portal de Empleabilidad para poner en contacto a candidatos certificados en SAP y empresas asociadas que buscan talento, y los Foros de Empleo para celebrar entrevistas en formato speed dating.

Seguiremos trabajando por la inclusión, colaborando con entidades como Fundación Adecco, porque como afirmó nuestra directora general, “esto no es una cuestión de edad, de género o de diferentes capacidades, el mundo SAP es una oportunidad para to-



Encinas destacó en su intervención los valores comunes que comparten AUSAPE, Fundación Adecco y SAP People to Work: inclusión, igualdad de oportunidades y apuesta por equipos diversos y multidisciplinarios

dos”. Adicionalmente, estamos cerrando un convenio para que la Fundación pueda utilizar el Portal de Empleabilidad para aquellos alumnos certificados SAP, para ayudar a nuestras empresas asociadas a cumplir con la normativa en materia de inclusión. Se especificará en el Portal que llegan a través de la Fundación Adecco, como centro adscrito.

Asimismo, tenemos en ciernes un acuerdo con la Agencia para el Empleo de Madrid, entidad dependiente del Ayuntamiento de Madrid, en materia de intermediación laboral y formación para el empleo. Con este acuerdo se va a establecer un marco para desarrollar actuaciones conjuntas de cara a colaborar en el aprovechamiento de las infraestructuras y recursos materiales y humanos de ambas partes para intermediación y formación. A través de esta colaboración público-privada se pretende lograr una mayor eficacia en la incorporación de personas desempleadas al mercado laboral. ■

Los Grupos de Trabajo de AUSAPE también tuvieron actividad en verano

A pesar de los calores veraniegos, los Grupos de Trabajo de Innovación, Life Sciences y Recursos Humanos de AUSAPE aprovecharon el mes de julio para celebrar sus últimas reuniones antes de las vacaciones, en las que mostraron el programa SAP Customer Engagement Initiative, diversas soluciones para Salud en el ámbito SAP o las últimas novedades en el campo de los recursos humanos. A estos webinarios se sumaron las tres sesiones online que celebró nuestro colaborador especial Avvale y a las que AUSAPE fue invitada a participar.



Misión

Ser la asociación tecnológica de referencia en el ámbito SAP en España y bien posicionada en el resto de asociaciones internacionales (SUGEN y AUSIA).

Visión

Seguir siendo la asociación tecnológica de referencia en el ámbito SAP, ampliando nuestro alcance a otras áreas TIC, facilitando puntos de encuentro para el networking, la compartición de experiencias y conocimiento.



WEBINAR DE INNOVACIÓN

El webinar del Grupo de Trabajo de Innovación de AUSAPE celebrado el 2 de julio tuvo como tema el programa SAP Customer Engagement Initiative, que proporciona a los usuarios información estratégica temprana sobre los nuevos desarrollos de productos de SAP. David Arrizabalaga, coordinador del grupo de trabajo y CIO Office & Strategic Projects Manager en Damm, presentó la sesión, que estuvo conducida por Nadine Pfliegensdoerfer, Service Owner de SAP Customer Engagement Initiative en SAP. Pfliegensdoerfer explicó el concepto de “customer influence”: un puente entre los clientes, los partners y los equipos de desarrollo de SAP, que reciben el feedback de los usuarios en cuanto a innovaciones de producto y características en desarrollo. Según la especialista de SAP, la Customer Engagement Initiative da a los usuarios la oportunidad de implicarse activamente con los equipos de arquitectos y gestores de producto de SAP para debatir futuros productos, características y funcionalidades, en tres rondas anuales. Asimismo, existe otra

iniciativa, SAP Continuous Influence, que permite a usuarios y partners acceder, priorizar y comentar propuestas de mejora. Pfliegensdoerfer mostró en vivo el funcionamiento de estos servicios y explicó cómo participar en la iniciativa a través de influence.sap.com.

WEBINARIOS DE LIFE SCIENCES

El Grupo de Trabajo de Life Sciences, que coordina Joaquín Buscarons, IT Enterprise Architect en Esteve, ha organizado dos webinarios este mes de julio, con SAP Salud y otras soluciones de salud digital y los retos que plantea el desarrollo de la inteligencia artificial al sector farmacéutico como temas.

El primero de ellos se celebró el día 3 y estuvo conducido por los especialistas de Costaisa Group, que presentaron las principales soluciones de esta firma pionera en soluciones de salud digital en España, que lleva más de 20 años implementando soluciones de gestión

para el sector basadas en SAP. Aquí destacan Sanicost, diseñada para la facturación asistencial, los honorarios médicos y el ámbito logístico dentro de los centros hospitalarios; el asistente de prescripción de fármacos desde el ámbito clínico OntoClinic, y el gestor de la experiencia de paciente Phemium PRM, que facilita una atención basada en valor a través del envío y recogida de PROMs y PREMs en el seguimiento de pacientes.

El segundo webinar, organizado el 8 de julio, corrió cargo de los expertos de Sothis, que pusieron sobre la mesa los beneficios y desafíos de la inteligencia artificial para el sector farmacéutico. La IA permite desarrollar fármacos de manera más eficiente, optimiza la gestión de datos y mejora las técnicas de investigación, transformando el sector a través de plataformas colaborativas que usan IA y soluciones SaaS. Según explicaron, SAP IA incorpora capacidades que optimizan los procesos de negocio en el sector farma. Por ejemplo, ofrece analítica avanzada para desarrollar medicamentos y dispositivos personalizados; proporciona visibilidad en tiempo real de la cadena de suministros; automatiza la fabricación para mejorar la eficiencia y garantizar el cumplimiento normativo; integra procesos con servicios externos, y pone el talento en el centro de la experiencia de empleado. Además, presentaron la solución Sothis4/Farma para la gestión integral de los procesos en el sector farmacéutico. Se trata de una solución construida sobre SAP S/4HANA con un conjunto de funcionalidades adaptadas para dar respuesta a las necesidades de esta industria: trazabilidad, potencial de reacción, control de la situación, cumplimiento regulatorio y expansión.

WEBINAR DE RECURSOS HUMANOS

El 8 de julio fue la fecha para el último webinar del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos antes de las vacaciones. Miguel Ángel Gámez, responsable de Administración HR y Beneficios Sociales en MasOrange, y José Domingo Mouriz, responsable de Sistemas SAP de RRHH en la Diputación de Barcelona, coordinadores del grupo en Madrid y Barcelona respectivamente, presentaron la reunión, que constó de dos partes. En la primera, Gema Moraleda, Product Manager de SAP España, respondió a las preguntas enviadas previamente por los miembros del grupo acerca de aspectos funcionales o técnicos del ámbito de los recursos humanos, como la unificación de registros con nombres diferentes para el mismo NIF en la tabla QSTRE del modelo 190.

En la segunda parte, Moraleda y su equipo repasaron los últimos cambios legales en este campo. Aquí destacan la actualización de tablas de IRPF de las Haciendas Forales de Álava, Vizcaya y Guipúzcoa a partir del 1 de julio; las actualizaciones de Contrata@ con nuevos campos en el infotipo 0016, y el cambio en el layout de Contratos para incorporar las últimas versiones publicadas por el SEPE relativas a prórrogas, fijos discontinuos, formación, indefinido, prácticas y temporal. SAP hará entregas para dar respuesta a estas actualizaciones. Por otra parte, Moraleda comentó la estimación del IRPF agrupado por NIF en SAP EmployeeCentral Payroll, las mejoras realizadas en 2025 para el programa FIE y otros temas importantes como los embargos y retenciones judiciales y las aportaciones a planes de pensiones.

EVENTOS DE NUESTROS COLABORADORES ESPECIALES CON PARTICIPACIÓN DE AUSAPE

Dentro de la estrecha colaboración que AUSAPE mantiene con sus colaboradores especiales, en julio hemos tomado parte en tres eventos organizados por Avvale, en los que se abordaron temas de interés para el conjunto de nuestros asociados y a los que fuimos invitados a participar. Recordamos a nuestros colaboradores que tienen la opción de celebrar este tipo de eventos junto con AUSAPE.

WEBINAR SOBRE ESTRATEGIAS CON SAP EMARSYS

El primero de estos webinarios se celebró el 2 de julio y estuvo dedicado a las estrategias con SAP Emarsys para convertir los datos en clientes. Ana Encinas, directora general de AUSAPE, dio la bienvenida a los asistentes, agradeciendo la invitación y la actividad de Avvale dentro de la asociación, y trasladó la misión y las principales acciones que lleva a cabo AUSAPE para dar valor a sus asociados. A continuación, los especialistas de Avvale repasaron las seis funcionalidades de SAP Emarsys que ayudan a que el customer journey se complete con éxito: vista 360º del cliente; clasificación automática y en tiempo real del ciclo de vida del cliente; toma del control estratégico con un dashboard de objetivos y estrategias; tácticas predefinidas para alcanzar los objetivos de negocio; personalización escalable y efectiva en cada email, y medición del impacto con analíticas detalladas de campaña para optimizar resultados en tiempo real. En la segunda parte del webinar, conocimos cómo Avvale impulsa el potencial de SAP Emarsys a través del caso de éxito de la compañía de bebidas Fratelli Branca, que transformó su estrategia omnicanal gracias a esta solución.

WEBINAR SOBRE SAP SALES CLOUD V2

El webinar del 8 de julio de nuestro colaborador especial Avvale se centró en la nueva generación del CRM de SAP: SAP Sales Cloud v2, y también contó con la participación de AUSAPE, representada por su directora general. Ana Encinas reconoció la participación activa de Avvale en la comunidad, compartiendo conocimiento, casos de uso y desarrollos tecnológicos. Asimismo, explicó qué es AUSAPE, con su iniciativa Mujer y Tecnología, la colaboración con SAP People to Work y el núcleo de la actividad de AUSAPE que representa los Grupos de Trabajo y Delegaciones. En la primera parte de la sesión se dio a conocer SAP Sales & Service Cloud v2, considerado “la evolución del CRM inteligente”: una solución modular, nativa en la nube y potenciada por inteligencia artificial que se ha diseñado para transformar la fuerza de ventas de la compañía y maximizar sus resultados comerciales. La segunda parte consistió en una demo en la que se pudieron visualizar las diferentes funciones de la solución para gestionar las cuotas de ventas, leads, conversiones, oportunidades, citas, incentivos... Y en la última parte se plantearon distintos escenarios de implantación o migración, desde Salesforce y otros CRM.

WEBINAR SOBRE HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES CON SAP ARIBA

La optimización del proceso de homologación de proveedores con SAP Ariba fue la protagonista del tercer webinar celebrado por Avvale, el 10 de julio, y al que AUSAPE también fue invitada a participar. Clara Barreda, responsable de Grupos de Trabajo y Delegaciones en el equipo de Oficina de AUSAPE, dio la bienvenida a los asistentes y les comentó la misión, visión y actividad de la asociación: Grupos de Trabajo, Formación y Empleo, Mujer y Tecnología..., e invitó a los presentes que aún no estén asociados a unirse a nosotros. Desde Avvale, expusieron los beneficios y procesos de homologación de proveedores para garantizar que tenemos una cadena de suministro confiable, ética y sostenible. Asimismo, recomendaron utilizar el módulo Supplier Lifecycle and Performance (SLP) de SAP Ariba para llevar a cabo un proceso de homologación sólido, estructurado, claro y adaptado a las necesidades de la empresa. Este módulo tiene funcionalidades como homologación y segmentación, normativa, reducción de riesgos, integración con ERP... Para concluir, presentaron una demo de SAP Ariba SLP en la que pudimos ver en el sistema cómo se lleva a cabo el proceso de homologación de proveedores, en sus tres fases: creación de solicitud, registro y homologación. ■

ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



BuildingCenter es la sociedad de CaixaBank centrada en la desinversión de la cartera de inmuebles procedentes del grupo bajo criterios de rigor financiero y maximización del valor.

Dirigimos nuestro trabajo a la comprensión y análisis del mercado inmobiliario español como eje fundamental para la generación de conocimiento y valor inmobiliario para nuestros accionistas y para nuestros clientes. Nuestra principal actividad se centra en guiar y fijar la estrategia para la desinversión de la cartera de activos inmobiliarios disponibles para la venta del Grupo CaixaBank, a través del desarrollo de una actividad que promueve la maximización de su valor inmobiliario, bajo criterios de rigor financiero y adaptación a la demanda y evolución del mercado. A través de compañías comercializadoras de nuestros activos, ponemos el resultado de nuestro trabajo a disposición de aquellos que buscan un lugar para vivir o trabajar y del mercado inversor y de desarrollo de nueva oferta inmobiliaria.

BuildingCenter conoce los Principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas, asumiendo íntegramente su contenido y comprometiéndose a su estricto cumplimiento, tanto en primera persona como a través de los diferentes proveedores con los que colabora, los cuales, en todo caso, deben aceptar y respetar los precitados Principios.

"Ineco es una ingeniería y consultoría de referencia en el ámbito de la movilidad sostenible y la transformación digital. Con más de 55 años de experiencia, y un equipo multidisciplinar de más de 6.000 profesionales, está presente en todos los continentes desarrollando soluciones integrales, innovadoras y tecnológicas que contribuyen de manera directa en la mejora de la calidad de vida de millones de personas"



Inkema

Inkema es la compañía líder en España especializada en ofrecer soluciones integrales para la carga y descarga de mercancías y la gestión de accesos industriales. Con más de 40 años de experiencia y un equipo altamente cualificado, diseñamos, fabricamos, instalamos y damos soporte postventa a una amplia gama de productos: muelles de carga, mesas elevadoras, pasarelas, puertas industriales, abrigos de muelle y mucho más.

Gracias a nuestro propio departamento de I+D+i, desarrollamos soluciones innovadoras y a medida, fabricadas bajo los más altos estándares de calidad y en cumplimiento con la normativa europea. En Inkema garantizamos productos robustos, seguros y eficientes, con una excelente relación calidad-precio y pensados para ofrecer el máximo rendimiento y durabilidad en cualquier entorno industrial.

ISDIN es una compañía dedicada al cuidado de la piel, que combina rigor científico y sensibilidad estética. Con 50 años de experiencia, desarrolla soluciones eficaces con un propósito claro: transformar la piel y nuestra relación con ella, e inspirar a las personas a disfrutar de vidas sanas, felices y bonitas.



Lactalis es la primera empresa láctea del mundo y también de España, y la novena compañía de alimentación mundial. Es una empresa 100% familiar, con más de 90 años de historia, que elabora una amplísima variedad de alimentos lácteos nutritivos y sabrosos. En nuestro país más de 12 millones de hogares consumen algunos de los alimentos lácteos, leche, quesos, yogures y postres lácteos, mantequillas, natas, etc., que Lactalis elabora con marcas tan conocidas como Puleva, Lauki, Ram, Flor de Esgueva, El Ventero, Gran Capitán o Don Bernardo.

Optima facility es la nueva generación del Facility Management. Con un modelo integrado (IFM), combinamos tecnología, eficiencia y talento propio para ofrecer servicios personalizados, predictivos y basados en datos. Transformamos el FM con un enfoque colaborativo, flexible y centrado en resultados, abarcando Soft y Hard Services, Workplace, Gestión Energética, Sostenibilidad y BPO, siempre alineados con la cultura del cliente.



COLABORADORES ESPECIALES:



Aldaba es una empresa TIC con más de 20 años de experiencia en diferentes áreas que desde 2016 ofrece servicios de consultoría SAP, focalizados en los módulos logísticos relacionados con el ciclo de vida de producto (compras, ventas, calidad, almacén...) tanto desde el punto de vista funcional como técnico y con amplia experiencia internacional en proyectos de integración de SAP con entidades públicas y privadas (facturación electrónica, pasarelas de pago, EDI...)

SMX Services & Consulting, Inc. es una firma internacional especializada en servicios profesionales SAP y talento tecnológico, recientemente acreditada como SAP Services Partner. Con más de una década de experiencia en proyectos SAP en Estados Unidos y Latinoamérica, y presencia activa en España desde 2019, SMX se distingue por su enfoque cercano, ágil y humano en la ejecución de soluciones SAP.

Ofrecemos servicios especializados en SAP SuccessFactors, SAP BTP, consultoría funcional y técnica, y staffing bilingüe, adaptado a las necesidades de proyectos locales e internacionales. Desde SMX apostamos por una transformación digital centrada en las personas, y por un modelo de colaboración abierto, eficiente y comprometido con el impacto real.

Como nuevos miembros de AUSAPE, nos ilusiona contribuir activamente al ecosistema SAP en España, compartir conocimiento y generar sinergias con otros partners y usuarios que impulsan la innovación en sus organizaciones.



Asóciate a AUSAPE

Visita nuestra web: www.ausape.org



WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A MARÍA JOSÉ LODEIROS, MANAGER DEL EQUIPO SAP BTP EN MINSAIT Y FINALISTA DEL I PREMIO WOMEN TECH AUSAPE

“La diversidad en tecnología no solo es necesaria, sino transformadora”

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 participación de las mujeres en el mundo STEM, visibilizando la presencia femenina en roles de liderazgo en proyectos SAP. Desde AUSAPE queremos felicitar a María José Lodeiros, responsable del equipo de SAP BTP en Minsait, por haber resultado finalista y agradecerle su participación en esta primera edición del Premio. 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.

HAS SIDO 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 EN ÉL.

Como Project Manager de SAP Next Level en Minsait, lideré un proyecto estratégico que marcó un punto de inflexión en la aplicación real de inteligencia artificial en el ecosistema SAP. En solo cinco meses, coordiné cinco equipos multidisciplinares distribuidos por toda España, desarrollando soluciones innovadoras con SAP Business AI para dar respuesta a problemas reales de nuestros clientes. Abordamos escenarios diversos, desde la mejora de funcionalidades estándar y la automatización de tareas manuales, hasta el desarrollo de soluciones completas de principio a fin. Aplicamos IA mediante tecnologías como procesamiento de texto, análisis de imagen, asistentes conversacionales e integración con sistemas SAP para optimizar procesos. Las soluciones se implementaron en distintos dominios del ecosistema SAP, incluyendo Customer Experience, SuccessFactors, Calidad y Mantenimiento, y SAP S/4HANA. Entre los casos desarrollados destacan un asistente virtual para proveedores, una aplicación de clasificación de CVs con IA, la automatización de alertas de calidad mediante visión artificial, la optimización del retorno de vacío y la planificación inteligente de visitas comerciales.

Uno de los factores clave del éxito fue el equipo humano: diverso, comprometido y altamente colaborativo. Equipos mixtos —y en un caso, íntegramente femenino— trabajaron con constancia y determinación, superando un reto sin referencias previas y con tecnología emergente. Su esfuerzo y resiliencia hicieron posible que estas soluciones sean hoy una realidad en el ecosistema SAP. Gracias a este proyecto, Minsait fue reconocida por SAP como Business AI Innovation Champion, un distintivo que avala su enfoque innovador y compromiso con la IA aplicada. Esta experiencia demuestra que la inteligencia artificial

en SAP ya es una realidad tangible, generadora de valor y motor de transformación y liderazgo tecnológico.

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

Soy licenciada en Matemáticas por la Universidad de Santiago de Compostela y cuento con más de 20 años de experiencia en el mundo SAP. Inicié mi trayectoria como desarrolladora ABAP y, a lo largo de los años, he evolucionado profesionalmente asumiendo roles de analista, responsable de equipo y líder de proyectos. Desde hace más de siete años, participo en los proyectos más innovadores del ecosistema SAP en el ámbito de SAP BTP. Actualmente soy Manager de SAP BTP en Minsait, donde lidero el equipo especializado en esta tecnología y compagino este rol con la gestión de diversos proyectos como Project Manager.

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

Minsait aprobó su Plan de Igualdad a principios de 2023, convirtiéndose en una de las primeras compañías de su sector de actividad en establecer mecanismos para ampliar derechos y en aprobar medidas de no discriminación de forma transversal, y respondiendo a las exigencias legalmente establecidas. Este plan, que consta de más de un centenar de medidas, pone el foco en la atracción de talento femenino, el incremento de la presencia de mujeres en todos los niveles de la organización. Una comisión de seguimiento permanente se encarga de velar por el cumplimiento de los objetivos previstos en el Plan de Igualdad, que también incluye medidas como la atracción de mujeres procedentes de carreras STEM, la sensibilización de la plantilla en corresponsabilidad y lenguaje inclusivo o la atención a las necesidades sociolaborales de las víctimas de la



violencia de género. En abril de 2025 recibimos, por segundo año consecutivo, el distintivo Igualdad en la Empresa 2024 (DIE), con el que el Ministerio de Igualdad, a través del Instituto de las Mujeres, reconoce “la excelencia en la aplicación y desarrollo de medidas, planes y políticas de igualdad entre mujeres y hombres en las empresas”.

¿QUÉ TE IMPULSÓ A POSTULARTE PARA EL PREMIO?

Al principio pensé en proponer a otras compañeras, sin verme a mí misma como candidata. Fue mi responsable quien me animó a presentarme, a pesar de mis dudas. Decidí dar el paso no solo por mí, sino por todas esas mujeres que, en algún momento, han puesto en duda su propio valor. Este premio es más que un reconocimiento: es una forma de visibilizar que el liderazgo femenino en tecnología existe, aporta valor y es imprescindible para construir un futuro más diverso e innovador.

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

Premios como el Women Tech AUSAPE son clave para visibilizar el talento femenino en un sector que aún necesita más referentes. Reconocer el liderazgo de mujeres en tecnología no solo inspira a las nuevas generaciones, sino que también rompe estereotipos y promueve la diversidad dentro de las organizaciones. Además, estas iniciativas generan conversación, impulsan redes de colaboración y ayudan a construir una comunidad más diversa y representativa.

DESPUÉS DE TU EXPERIENCIA EN LA PRIMERA EDICIÓN DEL PREMIO, ¿QUÉ LE DIRÍAS A OTRAS ASOCIADAS QUE SE ESTÉN PLANTEANDO PARTICIPAR EN LA PRÓXIMA EDICIÓN?

Todas tenemos una historia que merece ser contada. Este premio no es solo un reconocimiento, es una oportunidad para visibilizar nuestro impacto y convertirnos en referentes. Yo misma dudé

en presentarme, pero hacerlo me permitió valorar lo recorrido y compartirlo con otras. Anímate, confía en ti y comparte tu historia. Puede inspirar a muchas más.

ADEMÁS DE HABER TOMADO PARTE EN ESTE CERTAMEN, ESTÁS PARTICIPANDO ACTIVAMENTE EN LA INICIATIVA WOMEN TECH AUSAPE Y ESTÁS VINCULADA A MULTITUD DE INICIATIVAS QUE FOMENTAN LA PARTICIPACIÓN DE LAS NIÑAS Y MUJERES EN STEM Y/O TECNOLOGÍA. TAMBIÉN HAS GANADO EL PREMIO DONATIC EN CATALUÑA Y EL PREMIO STEMWOMAN. ¿NOS PODRÍAS EXPLICAR TU TRAYECTORIA EN ESTE ÁMBITO?

Hace ocho años, con motivo del Día Internacional de la Mujer y la Niña en la Ciencia, leí un estudio que me impactó: afirmaba que, a partir de los 6 años, muchas niñas empezaban a descartarse a sí mismas para estudiar carreras STEM. Justo entonces, mi hijo tenía 6 años, y no pude evitar imaginar que cualquiera de sus compañeras ya estaría interiorizando que la ciencia y la tecnología no eran para ellas.

Ese mismo día fui a hablar con su profesora y le propuse organizar un taller de robótica para toda la clase. Así empezó todo. Desde entonces, compagino mi carrera profesional con el impulso de vocaciones STEM y la promoción del liderazgo femenino en tecnología. A lo largo de estos años, he participado en charlas, talleres y programas de mentoría dirigidos a niñas, jóvenes y mujeres, colaborando con centros educativos, universidades y organizaciones del sector. También formo parte activa de Women Tech AUSAPE y de otras comunidades, donde trabajamos por una mayor visibilidad de las mujeres en tecnología, compartiendo experiencias y tejiendo redes de apoyo.

El Premio DonaTIC y el galardón STEMWoman han sido reconocimientos que refuerzan mi compromiso: seguir abriendo camino, demostrar que el talento no tiene género y que la diversidad en tecnología no solo es necesaria, sino transformadora. ■

JOSE ARILLA, DOMO CHEMICALS

“Nuestra operativa dependía de este tipo de estructura para enlazar las órdenes de *compounding* y *packaging*... y Saptools se las ingenió para resolverlo con una mínima personalización”

Durante el pasado Fórum de AUSAPE tuvimos el placer de conversar con José Arilla, quien lidera el Operations Workstream en DOMO Chemicals, una empresa familiar con sede en Gante, Bélgica, reconocida por su excelencia en la producción de poliamidas de ingeniería.

En esta entrevista abordamos el caso de éxito de DOMO con la implementación de SAP PP/DS (Production Planning and Detailed Scheduling), potenciador esencial para ayudar a los planificadores a optimizar, en el menor tiempo posible, el programa de producción. José Arilla nos habla del papel fundamental que ha tenido SAPTOOLS en el éxito del proyecto, aportando su expertise en SAP y acompañando a DOMO en la adopción de la herramienta y de las mejores prácticas.

¿HÁBLANOS DE DOMO?

DOMO comenzó como un negocio familiar dedicado a la fabricación de alfombras dentro de la industria textil. Cuando adquirieron la fábrica de Caproleuna en Leuna, en el Este de Alemania, iniciaron la producción de caprolactama y comenzaron a desarrollar los productos que hoy forman parte del portafolio actual de DOMO.

DOMO Chemicals opera a lo largo de toda la cadena de valor del nylon, desde la producción de caprolactama hasta resinas, plásticos de ingeniería y fibras de alto rendimiento.

DOMO tiene presencia global en Europa, Asia y América del Norte. Se ha consolidado como un referente en la industria química gracias a su enfoque en soluciones innovadoras y sostenibles basadas en materiales de alto rendimiento.

Sus productos tienen aplicación en sectores clave como la automoción, la electrónica, el embalaje, la construcción y los bienes de consumo, lo que demuestra la versatilidad y el impacto de sus soluciones.

¿CÓMO ES EL PROCESO PRODUCTIVO DE DOMO Y QUÉ PROBLEMAS TENÍAIS ANTES DE IMPLEMENTAR PP/DS?

Me voy a centrar en explicar el proceso productivo de las líneas donde hemos implementado PP/DS en esta primera fase del proyecto, que son las que integran el proceso de *compounding*, el cual está estrechamente vinculado al proceso de *packaging*. Estos dos procesos, *compounding* y *packaging*, pueden operar tanto de forma paralela como de manera secuencial.

El *compounding* es el proceso mediante el cual se fabrican pellets de PA6 o PA6.6 (poliamida) con propiedades específicas como, por ejemplo, resistencia al esfuerzo mecánico y a altas temperaturas.

Cabe destacar que nosotros no fabricamos el “producto final”, sino que producimos pellets de plástico, que son pequeñas piezas similares a granos de plástico. Es el cliente quien luego les da forma mediante procesos como la inyección en molde u otros métodos de transformación plástica.

Las etapas del proceso completo son las siguientes:

- **1. Premix en seco:** En esta fase se mezclan los pellets base de PA6 con diversos aditivos. Estos aditivos son los que proporcionan al producto final las propiedades requeridas, como la resistencia térmica o mecánica.
- **2. Mezcla y fusión:** Una vez que la mezcla es homogénea, se introduce en un reactor donde se somete a altas temperaturas. Allí, el material se funde completamente.
- **3. Extrusión:** El plástico fundido se extruye en forma de hilos largos y delgados.
- **4. Pelletizing:** Estos hilos se cortan para obtener las pequeñas piezas finales, es decir, los pellets de plástico.
- **5. Cooling:** Los pellets pasan por un proceso de enfriamiento conocido como cooling para solidificarlos y estabilizarlos
- **6. Packaging:** Finalmente los pellets ya enfriados se embalan para su envío o almacenamiento.

¿CÓMO GESTIONÁIS ESTE PROCESO EN SAP?

En SAP, todo este proceso está reflejado mediante dos órdenes de proceso distintas:

- Una orden de proceso para *compounding*, que incluye las fases de premix, mezcla, extrusión, corte (*pelletizing*) y enfriamiento.
- Una orden de proceso para *packaging*, que gestiona el empaquetado del producto terminado.

Estas dos órdenes están enlazadas a través de lo que SAP denomina órdenes colectivas. Son muy útiles en procesos continuos donde no existe almacenamiento de stock intermedio. Gracias a esta funcionalidad, podemos trabajar con ambos procesos como parte de un flujo integrado, aunque en la práctica, en algunas ocasiones se ejecuten en paralelo y en otras, de forma secuencial.

¿CUÁLES ERAN LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE TENÍAIS ANTES DE IMPLEMENTAR PP/DS?

Uno de los principales desafíos a los que nos enfrentamos fue el cambio de un sistema de planificación desarrollado a medida a un sistema estándar de planificación como SAP PP/DS.

En el programa anterior, contábamos con una tabla de planificación muy intuitiva y visualmente amigable, donde las órdenes de producción se representaban mediante rectángulos grandes que incluían

una gran cantidad de información. Este entorno era muy cómodo para los usuarios, que estaban acostumbrados a trabajar con él y se desenvolvían con mucha facilidad. Sin embargo, esa tabla carecía completamente de automatismos: **todo el proceso de planificación era manual.**

El paso a las transacciones de SAP PP/DS supuso inicialmente un cambio importante. En la tabla gráfica de SAP, las órdenes se visualizan con rectángulos más pequeños y con menos información visible de forma inmediata. La menor cantidad de información en pantalla está alineada con la menor necesidad de mostrar tanto detalle al usuario como en el sistema manual anterior, ya que PP/DS automatiza muchos aspectos del proceso.

Otro reto importante fue la configuración de las reglas de cambio. Nuestro proceso productivo implicaba una matriz de cambios con reglas complejas entre productos, que debían traducirse y automatizarse correctamente en el sistema. PP/DS ofrece herramientas potentes para gestionar tiempos de cambio y excepciones, pero modelar estas reglas con precisión en el sistema implicó un trabajo considerable y trabajar los datos maestros con el necesario nivel de detalle.

Además, uno de los retos técnicos más relevantes fue la gestión de las órdenes colectivas, funcionalidad estándar en SAP S/4HANA pero que PP/DS no contempla por estándar. Nuestra operativa dependía de este tipo de estructura para enlazar las órdenes de *compounding* y *packaging*... y Saptools se las ingenió para resolverlo con una mínima personalización.

¿POR QUÉ ESCOGISTEIS EL SECUENCIADOR DE SAP?

SAP PP/DS se ajustaba muy bien a nuestras necesidades operativas y estratégicas. En concreto, buscábamos disponer de un plan a capacidad finita realizable con el menor coste de producción.

La optimización de costes viene dada, sobre todo, por una mejor secuenciación de las órdenes de fabricación, lo que nos permitía reducir significativamente los tiempos de cambio entre productos. Al minimizar estos tiempos, no solo mejoramos la eficiencia operativa, sino que también reducíamos costes asociados a paradas, limpiezas y pérdidas de productividad.

Otro factor clave fue la integración con SAP S/4HANA. Utilizar un sistema externo requiere desarrollar y mantener interfaces para asegurar la sincronización de datos entre diferentes plataformas. Esto añade complejidad, riesgo y coste al sistema global. En cambio, dado que PP/DS es una solución embebida en SAP S/4HANA, se elimina todo el esfuerzo de integración.

Por último, también consideramos muy relevante la relación calidad-precio. Aunque existen otras herramientas de planificación avanzadas que pueden estar mejor posicionadas en rankings como el Cuadrante de Gartner, lo cierto es que la relación calidad-precio del proyecto completo de SAP PP/DS era la más adecuada para nuestras necesidades. Nos ofrecía un equilibrio óptimo entre funcionalidad, integración, coste de implantación y mantenimiento.

¿QUÉ MEJORAS HABÉIS NOTADO DESDE QUE TENÉIS PP/DS EN FUNCIONAMIENTO?

Uno de los principales problemas que teníamos con el secuenciador anterior era que era un sistema separado del transaccional. Cuando se realizaban cambios, como mover una orden de producción de un día o un turno a otro, esos cambios no se reflejaban de forma inmediata en SAP y viceversa.

Una de las mejoras más importantes con PP/DS fue precisamente la transparencia y sincronización en tiempo real con SAP, ya que, al estar integrada en el mismo sistema, todos los usuarios pueden ver la información actualizada en todo momento.

Otro beneficio significativo es la posibilidad de automatizar en un grado muy elevado el proceso de secuenciación, que antes se hacía de forma completamente manual, lo que mejora notablemente la eficiencia.

Además, la nueva solución ofrece la capacidad de realizar simulaciones y escenarios “*what-if*”, permitiendo a los usuarios evaluar diferentes situaciones de capacidad y tomar decisiones más informadas.



¿SE CUMPLIERON LAS EXPECTATIVAS CON SAPTOOLS? ¿LES CONOCÍAIS PREVIAMENTE?

No conocíamos a Saptools inicialmente. Lo que nos llevó a decidirnos por ellos fue una referencia que nos habló muy bien de su experiencia. Nos comentaron que eran auténticos especialistas en planificación avanzada con SAP y que contaban con numerosas implementaciones exitosas.

¿CÓMO VALORARÍAS LA EXPERIENCIA Y EL CONOCIMIENTO TÉCNICO DEL EQUIPO DE SAPTOOLS?

La experiencia ha sido realmente muy positiva, y destacaría tres aspectos principales.

En primer lugar, desde el inicio siempre hubo una comunicación fluida y constante entre los consultores de Saptools y los usuarios de DOMO, lo que facilitó mucho el desarrollo del proyecto.

En segundo lugar, valoro especialmente la formación continua a los usuarios. La herramienta tiene que resolver problemas complejos, por lo que también tiene cierta complejidad, pero desde el principio se realizaron sesiones de training para asegurar un buen manejo por parte del equipo. Desde los primeros workshops de toma de requerimientos, se mostró cómo trabajar con la herramienta, y esa comunicación didáctica no cesó durante todo el proyecto.

Por último, quiero resaltar la calidad de los tests realizados, que fueron fundamentales para garantizar la correcta validación y funcionamiento de la solución en productivo.

¿SIGUIENTES PASOS?

Lo cierto es que todavía nos queda mucho por hacer.

En los próximos meses está previsto el despliegue de la solución a las plantas que tenemos en Italia, Alemania y Estados Unidos.

Y ya tenemos planes para optimizar la planificación también en el medio y largo plazo, con la implementación de **SAP Integrated Business Planning (IBP)**, para poder alinear la demanda, la oferta y los objetivos de la compañía, simulando y tomando decisiones tácticas según diferentes escenarios futuros y ver como afectarían a nuestros planes de producción, al aprovisionamiento de materias primas y, en definitiva, al resultado de la compañía. ■

SERGIO AGUILAR, JEFE DEL ÁREA DE SOLUCIONES DIGITALES EN INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL (ICO)

Caso de éxito ICO: Migración de Nómina a SuccessFactors con HR Path

HR Path es una empresa global de consultoría en recursos humanos, fundada en 2001. Se especializa en la transformación digital de la gestión de personas, ofreciendo soluciones integrales a través de sus tres líneas de negocio: Advise (asesoría), Implement (implementación de sistemas) y Run (externalización de nómina y soporte).

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una entidad pública empresarial española (EPE) adscrita al Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Nuestra función principal es promover actividades económicas que contribuyan al crecimiento sostenible, la generación de empleo y la mejora de la distribución de la riqueza nacional.

Para la consecución de estos objetivos el ICO desempeña dos funciones principales:

Como Banco Nacional de Promoción, el ICO cuenta con una oferta integral de financiación para empresas y entidades de la economía social, de todos los sectores y tamaños, destinada a impulsar su actividad en España y en mercados internacionales, con especial énfasis en PYME, autónomos y emprendedores.

Y, por otro lado, como Agencia Financiera del Estado, el ICO se encarga de la gestión de fondos públicos por cuenta de diversos Ministerios, como por ejemplo las Líneas de Avales COVID, los fondos destinados a la internalización FIEM y CARI; los fondos dirigidos a cooperación al desarrollo como FONPRODE; o los Fondos de Financiación de Comunidades Autónomas o corporaciones locales.

Además, el ICO actúa como instrumento financiero de política económica, canalizando fondos proyectos de empresa españolas con iniciativas como la Línea ICO Red.es acelera destinada a la digitalización de las empresas; o a nivel europeo gestionando recursos comunitarios en colaboración con la Comisión Europea, el BEI o el FEI, o procedentes de programas como el conocido Next Generation EU.

¿CUÁL ES LA PROPUESTA DE VALOR AL EMPLEADO/A DE ICO?

Una de las principales mejoras para las personas que trabajan en ICO ha venido de la mano del nuevo portal del empleado basado en SuccessFactors. Hemos pasado de una plataforma limitada y antigua, a un entorno mucho más moderno, accesible y centrado en la experiencia del usuario. Ahora, cada empleado puede gestionar de forma mucho más autónoma su relación con la organización: consultar y actualizar sus datos personales de todo tipo, gestionar solicitudes, todo desde un entorno digital unificado y sin envío de mails.

Esto no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también empodera al empleado, que ya no depende tanto de terceros para

"Uno de los mayores retos fue garantizar que toda la información migrada a Success Factors y Employee Central Payroll (ECP) fuera exacta, estuviera alineada con los procesos de negocio y con muchos de los informes e integraciones que ya teníamos desarrollados en nuestro anterior sistema SAP HCM"

obtener información o realizar gestiones básicas. En resumen, gracias a HR Path hemos dado un salto importante hacia una relación más directa, transparente y digital entre la persona y la empresa.

¿CUÁLES FUERON LOS PRINCIPALES DESAFÍOS DURANTE LA MIGRACIÓN DE LOS DATOS Y PROCESOS A ECP?

Uno de los mayores retos fue garantizar que toda la información migrada a Success Factors y Employee Central Payroll (ECP) fuera exacta, estuviera alineada con los procesos de negocio y con muchos de los informes e integraciones que ya teníamos desarrollados en nuestro anterior sistema SAP HCM.

También, al tratarse de una entidad pública empresarial, tuvimos que adaptar ciertas particularidades de la organización a la lógica del sistema estándar, lo que implicó un esfuerzo importante en validaciones, ajustes y pruebas. A eso se sumó la necesidad de mantener el servicio sin interrupciones durante todo el proceso de cambio y a mantener integraciones con otras aplicaciones de la entidad.

HR Path.

Your way to people success



NUBO
powered by HR Path

SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution

Damos una ventaja a su función de RRHH

ADVISE Consultoría de RRHH & SIRH

IMPLEMENT Proyecto

RUN Externalización / Mantenimiento

Tel : 91 708 01 20

www.hr-path.com



"El balance general es positivo, ahora con SuccessFactors, ECP y BTP nos ha dado más visibilidad sobre los procesos, una gran actualización tecnológica y sobre todo una gran capacidad de evolución incorporando nuevas funcionalidades que no era posible desarrollar en el anterior sistema"

Si tuvierais que repetir el proceso, ¿tomaríais la misma decisión?

En general, sí. Ha sido un proceso complejo, pero necesario. Con la ayuda de HR Path, hemos podido modernizar nuestros sistemas, mejorar la experiencia de los empleados y ganar en eficiencia. Aunque aún se siguen rematando flecos y pequeñas adaptaciones, repetiríamos, aunque probablemente con algunos aprendizajes incorporados desde el principio que nos habrían ahorrado tiempo, esfuerzo y confusiones.

¿En qué momento estáis ahora en cuanto a la transformación digital?

Estamos en un momento muy activo dentro de la entidad. El proyecto de SuccessFactors ha sido un paso importante dentro de una estrategia más amplia de transformación digital. Ahora estamos trabajando en consolidar lo implantado, pero seguimos avanzando en otros ámbitos como la automatización de procesos, actualización de flujos de trabajo, digitalización de procesos mediante herramientas de desarrollo ágil, desarrollo de nuevas formas de relación con los clientes del ICO y de gestión interna, etc.

¿Qué es lo que más valoráis de todo el proyecto y su puesta en marcha?

Lo que más valoramos es haber dado un paso firme hacia una gestión de personas más moderna y digital. Ha sido una transformación que va más allá de la tecnología; ha supuesto también un cambio cultural en la forma de trabajar en Recursos Humanos.

Respecto a la puesta en marcha, es especialmente valorable y destacable el plazo 6 meses, desde que tuvimos habilitadas las licencias de SAP, hasta que arrancamos la nómina en Employee Central Payroll (ECP), con los principales procesos de administración de personal en SuccessFactors implantados y con varios desarrollos BTP e integración con terceros en producción. ■

Si quieres saber más sobre el proceso de migración a SuccessFactors, HR Path te lo cuenta

Por último, me gustaría recalcar el desafío de arrancar la nómina a primeros de año, lo que supuso un gran esfuerzo de todos ya que disponíamos de 6 meses para todos los trabajos necesarios para pagar a través del nuevo sistema.

¿Qué motivó a ICO a optar por un modelo de BPO para la gestión de la nómina?

Queríamos centrarnos en los procesos de mayor valor para la organización y dejar en manos de expertos la parte más operativa. El modelo de BPO nos da seguridad y fiabilidad y nos permite beneficiarnos de las mejores prácticas del mercado y de sinergias a la hora de implantación de cambios normativos.

¿Cuáles son las lecciones aprendidas del proceso de cambio?

Sobre todo, hemos aprendido que estos procesos necesitan una buena dosis de planificación, paciencia y trabajo en equipo. La comunicación interna ha sido algo clave, tanto para alinear expectativas y formas de trabajo como para implicar a todos los equipos. También nos dimos cuenta de que es fundamental cerrar el gap por parte de los equipos tecnológicos entre los procesos funcionales de negocio y los propios desarrollos.

Indudablemente, la lección aprendida más importante fue que tendríamos que haber trabajado más en los modelos de relación y en la forma de trabajo de los técnicos operativos en su día a día.

¿Estáis satisfechos con el modelo actual?

El balance general es positivo, ahora con SuccessFactors, ECP y BTP nos ha dado más visibilidad sobre los procesos, una gran actualización tecnológica y sobre todo una gran capacidad de evolución incorporando nuevas funcionalidades que no era posible desarrollar en el anterior sistema.

¿Qué ERP impulsa mejor tu crecimiento?

SAP Business One vs. SAP Cloud ERP: elige el camino que marca tu futuro.

¿QUÉ NECESITA TU EMPRESA PARA CRECER?

Hoy, el midmarket se enfrenta a un reto clave: elegir una solución ERP que no solo cubra las necesidades actuales, sino que también acompañe en la evolución futura. Dos caminos de digitalización:

SAP Cloud ERP

- Para organizaciones que aspiran a escalar, innovar y expandirse globalmente
- Plataforma cloud nativa basada en SAP S/4HANA Public Cloud
- Alta escalabilidad, integración de IA, analítica predictiva y automatización

SAP Business One

- Para empresas que buscan simplicidad operativa y eficiencia
- Gestión centralizada de todas las áreas de negocio
- Implantación ágil, bajo coste y facilidad de personalización

ELIGE LA SOLUCIÓN QUE IMPULSE TU ESTRATEGIA

¿Cómo decidir?

- ¿Tus procesos son simples o altamente complejos?
- ¿Te ves operando en múltiples países en los próximos 5 años?
- ¿Buscas flexibilidad, automatización y visión global?

Elige el ERP que mejor impulse tu estrategia de negocio: estabilidad o expansión acelerada. SEIDOR te acompaña en ambos caminos:

¿QUÉ NECESITA TU EMPRESA PARA CRECER?

- Somos líderes en implantaciones tanto de SAP Business One como de SAP Cloud ERP
- Te ayudamos a evaluar tu presente y proyectar tu futuro, combinando tecnología, negocio y personas
- Más allá del software, apostamos por construir un crecimiento sostenible, ágil y conectado.

¿POR QUÉ SEIDOR?

SEIDOR es una consultora tecnológica que ofrece un portfolio integral de soluciones y servicios que cubren las áreas de Inteligencia Artificial, Edge, Customer Experience, Employee Experience, ERP, Data, Application Modernization, Cloud, Conectividad y Ciberseguridad. Con una facturación de 1.125 millones de euros en el ejercicio 2024 y una plantilla de más de 10.000 profesionales altamente cualificados, SEIDOR tiene presencia directa en 45 países de Europa, Latinoamérica, Estados Unidos, Oriente Medio, África y Asia. SEIDOR es socio de los principales líderes tecnológicos.

Contacta con nosotros:



	SAP Business One	SAP Cloud ERP
Tipo de empresa	PYMEs locales o en expansión inicial	Empresas midmarket en rápido crecimiento global
Modelo de despliegue	On-premise / Cloud privado / Hosting compartido	100% Cloud público (SAP S/4HANA Public Cloud)
Complejidad operativa	Moderada (ideal para operaciones locales)	Alta (ideal para operaciones multicountry)
Innovación tecnológica	Funcionalidad tradicional sólida	IA, analítica avanzada, automatización inteligente
Flexibilidad de procesos	Alta personalización local	Best practices estándares globales
Actualizaciones	Programadas o a demanda	Continuas y automáticas (modelo SaaS)
Escalabilidad	Limitada a la estructura inicial	Escalable globalmente, sin migraciones
Coste inicial	Más económico	Suscripción flexible basada en uso
Tiempo de implantación	Rápido	Moderado (más funcionalidad predefinida)

Sothis Open Sales Orders: La Solución que Revoluciona la Integración entre SAP EWM y Ventas

Visibilidad en tiempo real, trazabilidad completa y decisiones más ágiles: así transforma Sothis Open Sales Orders la gestión comercial y logística en SAP S/4HANA.

POR **JESÚS FERNÁNDEZ YUNCAL**
Director Comercial de SAP en Sothis By Nunsys Group

En el mundo SAP, donde la eficiencia y la visibilidad operativa son claves para destacar en entornos altamente competitivos, **Sothis Open Sales Orders** se posiciona como una solución diferencial. Desarrollada por Sothis, esta herramienta innovadora integra de forma nativa **SAP Extended Warehouse Management (SAP EWM)** con los procesos de ventas en **SAP S/4HANA**, ofreciendo una trazabilidad 360° y una capacidad de análisis avanzada en tiempo real.

UN PUENTE ENTRE ALMACÉN Y VENTAS

¿Y si los equipos comerciales pudieran saber en tiempo real qué está pasando en el almacén? ¿Y si el área logística pudiera anticiparse a retrasos críticos que afectan al cliente final?

Eso es exactamente lo que permite **Sothis Open Sales Orders**. Gracias a su **algoritmo exclusivo desarrollado sobre SAP Core Data Services (CDS)**, esta solución conecta de forma inteligente los pedidos en curso (servidos, en preparación o en fabricación) con las áreas de ventas, permitiendo una **planificación más ágil, un servicio al cliente optimizado y un mayor control operativo**.

TODO EN UNA ÚNICA VISTA: SAP ANALYTICS CLOUD

La herramienta se potencia con la integración directa con **SAP Analytics Cloud (SAC)**, lo que permite visualizar todos los datos de forma centralizada y en tiempo real. El **dashboard** desarrollado por Sothis está diseñado con una experiencia de usuario adaptada a cada rol dentro de la empresa, desde responsables logísticos hasta equipos de ventas o dirección general.

Entre sus funcionalidades destacan:

- ▶ Paneles de seguimiento por región, canal o centro logístico.
- ▶ Mapas interactivos con geolocalización de pedidos.
- ▶ Filtros dinámicos y análisis multidimensional para una lectura más precisa de la información.

BENEFICIOS TANGIBLES PARA TU NEGOCIO

Con Sothis Open Sales Orders, las empresas obtienen:



- ▶ Una **mejora directa en la eficiencia logística**.
- ▶ Mayor **capacidad de reacción ante incidencias**.
- ▶ **Visibilidad total del ciclo de ventas** desde el almacén.
- ▶ **Decisiones basadas en datos reales y actualizados**.

¿El resultado? **Clientes más satisfechos y operaciones más rentables.**

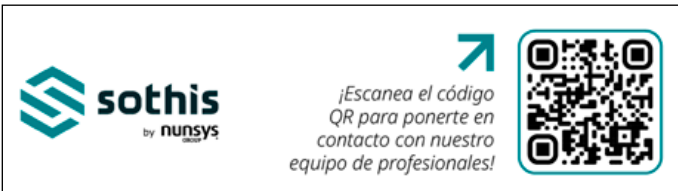
¿PREPARADO PARA DAR EL SALTO A UNA LOGÍSTICA MÁS INTELIGENTE?

Sothis Open Sales Orders no es solo un reporte. Es una herramienta estratégica que **transforma cómo tu empresa conecta la logística con la fuerza comercial**.

Descubre todo su potencial en la SAP Store o contacta directamente con Sothis para llevar tus operaciones al siguiente nivel.

Más información:

- ▶ **Visita la solución en Sothis:**
www.sothis.tech/sothis-open-sales-orders/
- ▶ **Consulta en SAP Store**
https://store.sap.com/dcp/en/product/display-2002000781_live_v1/sothis-open-sales-orders-tracking-report
- ▶ **Explora la integración con SAP EWM:**
www.sothis.tech/sothis-open-sales-orders-integra-sap-ewm-ventas



Sothis refuerza su liderazgo y participa en el SAP Partner Roundtable de Alemania como partner español referente en cumplimiento fiscal digital

Fortalecemos relaciones internacionales para seguir impulsando soluciones innovadoras en factura electrónica y e-reporting



POR **JESÚS FERNÁNDEZ YUNCAL**
Director Comercial de SAP en Sothis By Nunsys Group

Sothis tuvo el privilegio de estar presente en el **SAP Document and Reporting Compliance Partner Roundtable**, un encuentro internacional celebrado en la sede central de SAP en Walldorf (Alemania). Nuestras compañeras Mayte Cosme y Andrea Plantada Cortés, del equipo de SAP en Sothis, representaron a la compañía en esta cita clave para el futuro del cumplimiento fiscal digital.

El evento reunió a socios estratégicos de SAP de distintos países con un objetivo común: compartir experiencias, conocer las últimas innovaciones en **SAP Document and Reporting Compliance (SAP DRC)**, y dialogar de manera directa con el equipo responsable del producto. Fue una ocasión valiosa para fortalecer vínculos con el ecosistema SAP global y contribuir activamente al desarrollo de soluciones que responden a las necesidades cambiantes de las empresas y normativas internacionales.

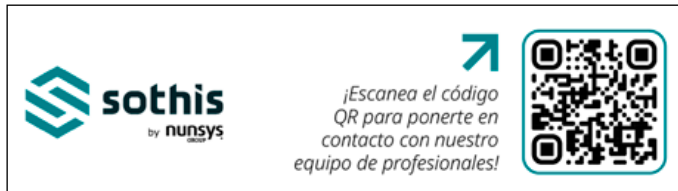
Uno de los puntos más relevantes del encuentro fue el enfoque de SAP hacia la **aplicación de Inteligencia Artificial en la detección y resolución de errores en procesos fiscales**, una línea

de innovación que promete mejorar significativamente la eficiencia y fiabilidad del cumplimiento tributario digital.

Desde Sothis, valoramos enormemente la cercanía del equipo de SAP —especialmente Olivia Vorstheim, Martin Lin, Janusz Smilek, Toan Ha Cam y Joe A Kattackal— y agradecemos la invitación a participar en este foro. Este tipo de espacios no solo fortalecen nuestra relación como partner, sino que también reafirman nuestro compromiso con la **transformación digital, la innovación constante y la adaptación al marco legal vigente**.

¿Quieres saber cómo podemos ayudarte con SAP Document and Reporting Compliance?

Revisa nuestros servicios en www.Sothis.tech y contacta con nosotros para más información y asesoramiento personalizado en este ámbito.



#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!



Optimización de Licencias y Autorizaciones SAP: Perspectiva Profesional para Empresas en Transición a S/4HANA

POR **LILIANA ALONSO**
Manager SAP Authorizations

INTRODUCCIÓN

En el entorno empresarial moderno, la correcta gestión de licencias y autorizaciones en SAP representa un componente crítico para garantizar el cumplimiento normativo, la eficiencia operativa y la contención de costes. Con la adopción acelerada de SAP S/4HANA, las organizaciones deben reevaluar sus estrategias de licenciamiento y autorización para adaptarse a un modelo basado en permisos. Este cambio implica que los costes asociados a cada usuario se calculan no por su rol funcional, sino por los permisos que posee en el sistema.

DEL ROL AL PERMISO: LA NUEVA REALIDAD DEL LICENCIAMIENTO SAP

Bajo el nuevo enfoque de licenciamiento en SAP S/4HANA, se fomenta el "principio del mínimo privilegio". Esto significa que evitar permisos innecesarios ya no es solo una práctica de seguridad, sino una decisión financiera clave. Usuarios con autorizaciones más amplias de lo necesario pueden suponer licencias de mayor coste, incluso si rara vez utilizan dichas funciones.

TIPOS DE LICENCIA Y RIESGOS COMUNES

SAP ofrece distintos tipos de licencias (Profesional, Funcional, Productividad, etc.). El reto está en asignar la licencia adecuada a cada usuario para evitar dos escenarios frecuentes:

- **Sublicenciamiento:** Riesgo de incumplimiento y sanciones por usar más de lo contratado, especialmente en integraciones de terceros.
- **Sobrelicenciamiento:** Coste innecesario por licencias sobre-dimensionadas o asignadas a usuarios inactivos, sin generar incumplimiento formal, pero con impacto financiero significativo.

CAUSAS DE INEFICIENCIAS EN EL LICENCIAMIENTO

Estas ineficiencias suelen originarse en la gestión deficiente de licencias de usuarios (por ejemplo, uso excesivo de licencias profesionales).

AUTORIZACIONES COMO PILAR DEL AHORRO Y CUMPLIMIENTO

Un concepto de autorizaciones sólido y bien documentado es la base de una estrategia de licenciamiento eficiente. Diseñar roles en función de las necesidades reales del negocio, evitando el exceso de permisos, permite contener costes y cumplir con auditorías.

HERRAMIENTAS DE OPTIMIZACIÓN: EL INFORME STAR

SAP ofrece el informe STAR como herramienta para analizar cómo los permisos otorgados se traducen en requisitos de licencia. Este informe es particularmente valioso para:

- Preparar la conversión de licencias ECC a S/4HANA.
- Optimizar la distribución actual de licencias en clientes SAP S/4HANA on-premise.
- Validar asignaciones según el modelo FUE (Full-Use Equivalent) SAP S/4HANA RISE.

Aún siendo de gran utilidad, el servicio STAR tiene sus limitaciones técnicas, siendo necesaria una customización adecuada del libro de reglas que se emplee en el mismo para obtener resultados fehacientes. La colaboración entre los administradores de autorizaciones de un sistema y los gestores de las licencias es un factor fundamental.

MIGRACIÓN A S/4HANA: UN PUNTO DE INFLEXIÓN

La transformación a S/4HANA requiere adaptar los conceptos de autorizaciones existentes para que continúen funcionando. Según el estado del concepto ECC, en bastantes casos la opción más recomendable es el rediseño completo del concepto. En cualquiera de los casos, el paso a S/4HANA representa una oportunidad para revisar y reclasificar licencias existentes. Esto implica reevaluar roles y autorizaciones actuales para asegurar que se alineen con las nuevas categorías con la mayor eficiencia de costes posible: Uso Profesional, Funcional, Productividad, etc. según estipule el contrato con SAP.

EL ROL DEL CONSULTOR DE AUTORIZACIONES SAP

El consultor SAP desempeña un papel crítico al:

- Diseñar estructuras de roles con privilegios mínimos.
- Simular el impacto de cambios de autorización sobre las licencias.
- Garantizar el cumplimiento de las normas de segregación de funciones (SoD) y el uso adecuado de SU24.

CONCLUSIÓN

El modelo de licenciamiento basado en permisos de SAP redefine la forma en que muchas organizaciones gestionan el acceso al sistema. Implementar un concepto de autorizaciones robusto y basado en el principio del mínimo privilegio, usar herramientas como STAR y seguir buenas prácticas de gobernanza son estrategias esenciales para asegurar cumplimiento y optimización de costes.

La transición a SAP S/4HANA es una oportunidad estratégica para revisar procesos, reducir riesgos y maximizar el valor de las inversiones tecnológicas, también en lo relacionado con autorizaciones y licencias.

Si desea más información o necesita asesoría especializada en la optimización de licencias SAP, no dude en contactarnos. Estaremos encantados de ayudarle. Podrá encontrar más información sobre nuestras actividades en:

www.cbs-consulting.com/en/expertise/sap-authorizations/ ■

Conceptos de Autorizaciones y Roles en SAP



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



Talent360 o cómo transformar la gestión de las personas en una empresa pública

Al imaginar una empresa pública, es común pensar en una organización antigua, extremadamente compleja y enterrada bajo toneladas de burocracia. Esta fama que arrastran, que hace que se piense que tienen una capacidad de transformación muy limitada, se trata en realidad de un mito. Si bien es cierto que se trata de un sector con normativas más rigurosas, su gestión comparte con el ámbito privado múltiples retos y necesidades. Un ejemplo claro es el impacto que tiene en toda la organización la función de recursos humanos y cómo, a través de su transformación, se puede lograr una gestión integrada y eficiente del talento que genere además enormes beneficios en toda la empresa.

POR **VANESSA SOLANA LOPEZ**
Head of ES HXM Spain en NTTDATA

Recientemente, en NTT DATA ayudamos a una empresa pública a llevar a cabo precisamente este proceso. Tenían un objetivo claro: ofrecer una experiencia coherente al empleado, independientemente del área en la que trabajara, y acompañarlo en el ciclo de vida completo de su estancia en la empresa, desde la contratación hasta la desvinculación. Para llegar ahí, hubo que superar una serie de retos.

RETOS EN LA GESTIÓN DE PERSONAS

Cualquier empresa algo grande y con más de una década de historia suele llegar a un momento en el que comprende que muchas de las acciones y procesos que vertebran su día a día son más complejos de lo que deberían ser. En el caso de los Recursos Humanos, no es extraño que el ciclo de vida del empleado se trate de forma fragmentada y que no sea igual en las distintas líneas de negocio de la compañía.

Por otra parte, todos esos años de historia de la empresa suelen significar —además de la valiosa experiencia acumulada— la coexistencia de múltiples soluciones tecnológicas para procesos que, en realidad, se beneficiarían de contar con una única plataforma que permitiera ofrecer esa experiencia coherente que se ha establecido como meta.

Esto es ya conceptual y tecnológicamente posible, aunque para hacerlo bien es imprescindible proponerse una transformación integral de toda la función de RR. HH. Esta tarea, que puede resultar abrumadora, ofrece también una oportunidad que pocas veces se presenta cuando estamos metidos en la vorágine diaria: la de revisar por completo todo el marco conceptual de la gestión de, en este caso, el talento, pudiendo así volver a empezar estando perfectamente alineados con los valores organizativos, competencias profesionales y objetivos estratégicos de la empresa.

Cualquier empresa algo grande y con más de una década de historia suele llegar a un momento en el que comprende que muchas de las acciones y procesos que vertebran su día a día son más complejos de lo que deberían ser.

Esta tarea no está exenta de riesgos. Uno de ellos es que la transformación sea percibida como un proyecto exclusivamente tecnológico o de RR. HH., lo que puede provocar el desinterés del resto de la compañía. Para evitarlo, es importante implicar a toda la organización para que entiendan que la iniciativa afecta a todos y que saldrá adelante solo gracias a un esfuerzo colectivo. Además, también hay que tener en cuenta la gestión del cambio. Para que todo funcione, hay que formar y acompañar a los empleados en las rutinas que conformarán su nuevo día a día.

IMPLEMENTAR EL CAMBIO: TALENT360 CON SAP SUCCESSFACTORS

Al proyecto de transformación en el que se embarcó esta empresa pública lo bautizamos como Talent360, haciendo hincapié a través del nombre en su esencia de cambio profundo e integral. La herramienta escogida fue SAP SuccessFactors, no solo por la conveniencia de seguir dentro del universo SAP que ya conocía y tenía integrado la organización, sino sobre todo por ofrecer una cobertura de procesos de RR. HH. de extremo a extremo. Gracias a esto, se pudo eliminar la deuda técnica acumulada tras años de soluciones inconexas.



SuccessFactors facilita también el objetivo de democratizar la información. Al hacer más sencillo el acceso a datos relevantes tanto para los trabajadores como para los mandos intermedios, se mejora la transparencia y la eficiencia en la toma de decisiones.

Tras toda una fase previa de detectar retos, repensar estrategias, escoger la plataforma y crear una hoja de ruta, llegó el momento más delicado: el de la implementación. En este caso, se optó por un enfoque Big Bang, es decir, implantar toda la nueva solución de forma simultánea. Para llevar a cabo este proceso de forma fluida y sin que surgieran problemas, fue clave la colaboración estrecha entre tres grandes áreas: sistemas, personas y operaciones. La profundidad del cambio, que fue desde luego mucho más allá de lo puramente técnico, se notó de forma inmediata en un aumento de la agilidad, la trazabilidad, la accesibilidad y la capacidad de respuesta en todos los procesos de gestión de talento.

Pero los beneficios no acaban ahí: a medio y largo plazo, el objetivo de la empresa es poder anticiparse a todas las necesidades de los empleados, mejorando así su experiencia; planificar de forma más estratégica promociones y procesos de selección y mejorar los análisis predictivos, lo que beneficiará los resultados; y conseguir una mayor equidad, transparencia y rigor en los procesos de gestión de personas.

POR QUÉ NTT DATA

Uno de los consejos que suelen citar las empresas que ya han llevado a cabo alguna transformación profunda como esta es el de buscar un partner con experiencia. En el caso de NTT DATA, a nuestra experiencia y conocimiento tanto técnico como

Uno de los consejos que suelen citar las empresas que ya han llevado a cabo alguna transformación profunda como esta es el de buscar un partner con experiencia

del funcionamiento de grandes empresas públicas y privadas sumamos una forma de trabajo que prioriza la comunicación y el acompañamiento del cliente.

En NTT DATA sabemos que la tecnología es importante, pero que no es el fin en sí mismo. Se trata, más bien, de una palanca para el cambio, una herramienta que ayuda a ajustar procesos, políticas y cultura. Somos conscientes también de la importancia de implicar a toda la organización en el proyecto, así como de la necesidad de plantear unos objetivos que sean ambiciosos, pero también realistas.

Aunque Talent360 surgió de un caso concreto, se ha convertido ya en una nueva manera de gestionar los recursos humanos en las empresas públicas. El potencial transformador de la tecnología, la colaboración y una visión centrada en las personas es enorme. Gestionar el talento con mayor eficiencia, transparencia y estrategia es posible también para las organizaciones más complejas. ■

Redefiniendo la sostenibilidad empresarial con SAP Business Suite a través de aplicaciones, datos e IA

La sostenibilidad se ha convertido en un factor estratégico clave para las organizaciones, tanto desde la perspectiva regulatoria -donde hay que responder a una regulación cada vez más exigente- como en la generación de valor a través de la eficiencia operativa y un desarrollo estratégico alineado con las crecientes expectativas de consumidores e inversores. Responder de forma holística a esta necesidad, demostrar un compromiso auténtico y medible, y traducir los objetivos en decisiones concretas y transformadoras, requerirá integrar la compleja y multifacética información de sostenibilidad en el núcleo de los procesos empresariales.

POR **MARÍA MONASOR**
Responsable de sostenibilidad EMEA

En el ámbito regulatorio, si bien la propuesta Ómnibus podría implicar suavizar los requerimientos de la Directiva de Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD) de la UE, no debemos perder de vista que el ecosistema europeo en sostenibilidad sigue fortaleciéndose con iniciativas clave como el Reglamento de Envases y Residuos de Envases (PPWR) o el Reglamento de Diseño Ecológico para Productos Sostenibles (ESPR) que consolidan una hoja de ruta hacia una economía y procesos verdaderamente sostenibles.

A día de hoy, cada líder de una organización encara retos relacionados con el cumplimiento de objetivos ESG a la vez que debe crear valor tangible. Los COOs deben mantener cadenas

de sostenibilidad adaptables y ágiles al tiempo que integran métricas de sostenibilidad para gestión de riesgos. Los CFOs buscan la transparencia de datos financieros en los datos no financieros para comunicar a los grupos de interés y fomentar un crecimiento sostenible. Los CPOs demandan transparencia sobre el impacto de los proveedores a la vez que optimizan costes.

SAP Business Suite responde a la necesidad de convertir la sostenibilidad en un coordinador transversal, tanto estratégico como operativo, a partir de una triple línea de acción:

APLICACIONES INTEGRADAS

Distintos módulos, todos construidos con integración nativa al ERP, que cubren distintas necesidades en el ámbito de sostenibilidad, desde la gestión de la huella de carbono hasta el cumplimiento normativo, pasando por la trazabilidad de materiales, la seguridad laboral o la gestión de permisos. Hagamos un breve repaso de las principales soluciones y sus capacidades más relevantes:



El CSO como orquestador de los diferentes responsables e intereses para poder dar una respuesta conjunta y alineada que ayude a cumplir objetivos globales.

- **SAP Sustainability Control Tower** centraliza y monitoriza métricas ESG, y genera informes con trazabilidad y conformidad normativa.
- **SAP Sustainability Footprint Management** calcula las huellas de producto y corporativa, conectando datos internos y externos de forma automatizada.
- **SAP Responsible Design and Production** asegura el cumplimiento de regulaciones como EPR e impuestos al plástico, con gestión completa del ciclo de vida de productos.
- **SAP Green Token** permite garantizar la trazabilidad y el cumplimiento normativo en cadenas de suministro mediante el intercambio estructurado y verificado de datos con proveedores.
- **SAP EHS Management y SAP Product Compliance** integran la seguridad y el cumplimiento medioambiental en las operaciones diarias de la empresa de forma proactiva.
- **SAP Green Ledger**, solución pionera en la contabilidad del carbono, vincula datos financieros con datos de emisiones a nivel transaccional, permitiendo análisis integrados y planificación que revelan oportunidades de mejora y optimización en las operaciones.

UN MODELO ÚNICO DEL DATO

Con SAP Business Data Cloud, la plataforma que unifica fuentes de datos SAP y no SAP para una analítica integrada, se eliminan silos al integrar datos ESG y de procesos, en un modelo común con una única capa semántica, favoreciendo la coherencia, trazabilidad y la auditabilidad.



La gestión de la sostenibilidad requerirá la combinación de soluciones y datos, tanto internos como externos, para crear una base de dato único que permita la utilización de IA a escala y de forma sostenible.

Con SAP Business Data Cloud, la plataforma que unifica fuentes de datos SAP y no SAP para una analítica integrada, se eliminan silos al integrar datos ESG y de procesos, en un modelo común con una única capa semántica, favoreciendo la coherencia, trazabilidad y la auditabilidad

Como parte de esta estrategia, en la segunda mitad de 2025, se incorporarán nuevos Data Products del ámbito medioambiental a esa capa semántica y se lanzará SAP Sustainability Control Tower como Intelligent App, facilitando así la unificación, gestión y visualización de métricas ESG junto a métricas de procesos operativos.

IA COMO AMPLIFICADOR: INNOVACIÓN CON PROPÓSITO

Aplicada sobre una estructura de datos sólida, los servicios de IA integrados en las aplicaciones actuarán como catalizador de eficiencia permitiendo mejoras en la preparación, procesamiento y enriquecimiento de datos; automatización de procesos, y amplificación de la experiencia humana.

Con un modelo de innovación constante, a las capacidades de IA ya existentes como son la generación guiada de informes ESG con plantillas inteligentes en SAP Sustainability Control Tower; la asignación automatizada de factores de emisión en SAP Sustainability Footprint Management; y la extracción y validación automática de declaraciones de sostenibilidad de proveedores en SAP Green Token, a partir de agosto de 2025 se incorporarán capacidades adicionales en áreas claves y que contribuirán a aumentar el impacto positivo:

- **SAP EHS Management** contará con gestión automática de permisos, reporte de observaciones de seguridad mediante Joule, y generación automática de directrices de seguridad a partir del análisis de riesgos.
- **SAP Product Compliance** contará con procesamiento mediante IA de declaraciones de producto y fichas de seguridad.

En resumen, el enfoque integrado de SAP Business Suite ofrece una respuesta diferencial a los retos de sostenibilidad, ya que no sólo facilita el cumplimiento normativo, esa capa final de reporte, sino que permite a las empresas transformar sus compromisos en resultados medibles, mediante una estrategia que combina información financiera y no financiera en una única capa semántica, potenciada por IA. ■

La evolución de los servicios SAP Basis desde la experiencia y necesidad de los clientes

SOCSAP es una empresa consultora especializada en servicios técnicos SAP e infraestructuras que ofrece asesoramiento y soporte en la instalación, mantenimiento y migración de productos SAP siguiendo el ciclo de vida y las buenas prácticas del sector y las que describe el fabricante.

El objetivo de SOCSAP es aportar valor resolviendo las necesidades de sus clientes desde punto de vista de su propio negocio, de la forma más ágil, sencilla, cercana y económica posible.

En estos días que SAP está redefiniendo sus productos a servicios Cloud, SOCSAP se ha adaptado especializándose en proyectos de migración técnica, asesoramiento como Partner Cloud Architect y en la integración y mantenimiento de servicios Cloud proporcionados por SAP.

Por esto último, SOCSAP ha redefinido su catálogo de servicios ofreciendo:

► **Oficina técnica de soporte a proyectos de migración**

En este servicio, últimamente centrado en migraciones a SAP RISE, SOCSAP se centra en asesorar en la toma de decisiones y dar soporte en todas las fases del proyecto coordinando los diferentes actores del mismo.

► **Servicio de mantenimiento e interlocución con SAP**

Este servicio, que evoluciona del antiguo rol de técnico SAP Basis, se adapta y desdobra en dos de forma que:

- † Se mantiene para aquellos clientes que siguen trabajando con los productos SAP bajo una licencia "on-premise", es decir, sea en sus CPDs, clouds privados o hyperscalers como AWS, Azure o Google Cloud ajustándolo a sus necesidades
- † Para aquellos clientes en SAP RISE, se redefine para cubrir todos aquellos servicios y tareas que quedan fuera del alcance de SAP según su documento matriz de Roles y Responsabilidades y, además, añade:

- Un rol de RISE Manager, que actúa de interlocutor con SAP para traducir las necesidades del cliente en peticiones de servicio SAP
- Capacidad de control de costes y licenciamiento

► **Proyectos de Migración técnica**

SOCSAP más allá de poder ejecutar las migraciones técnicas de los sistemas SAP, ha paquetizado diversos pre-proyectos que son imprescindibles para una migración a SAP RISE, de forma que se puedan ir llevando a cabo con antelación en los sistemas para que se encuentren preparados y reduzcan el tiempo y riesgos del proyecto de migración.

Entre ellos SOCSAP ofrece:

- † Actualizaciones de Enhancement Package de SAP ERP 6.0 a la versión más adecuada para poder migrar a S/4HANA.
- † Conversiones a Unicode.

- † Configuración de ATC i Custom Code Lifecycle Management (CCLM) i elaboración de informes Readiness Check.
- † Conversión a Business Partners
- † Despliegue de SAP Cloud ALM y otros productos o servicios BTP

► **Servicio de administración o migración de sistemas en nube privada, híbrida o pública**

En este servicio, SOCSAP da soporte técnico a la migración y mantenimiento de infraestructuras virtualizadas, su securización y preparación para poder ejecutar servidores SAP o sus integraciones.

► **Productos de monitorización**

SOCSAP, expertos en diversas herramientas de monitorización, recientemente ha lanzado también un producto que permite mejorar las capacidades de SAP Cloud ALM integrando dicha herramienta con Jira Service Desk.

El producto permite extender la funcionalidad de Synthetic User Monitoring de forma que permite monitorizar puntos críticos de los sistemas SAP y convertir en tickets de soporte Jira aquellas alarmas o eventos que sucedan en los mismos. ■



Sube a RISE con quien sabe cómo llegar





4 pasos para una transformación exitosa a Rise with SAP con un partner de confianza

La integración de los procesos empresariales es crucial para avanzar en un mercado cada vez más competitivo. Muchas compañías afrontan el reto de lidiar con la fragmentación de la información entre centros de datos, herramientas, modelos operativos... y necesitan una plataforma eficaz para unificar los servicios gestionados. Un sistema que permita, además, consolidar la información en un entorno homogéneo para migrar con seguridad al Cloud.

POR **JOAQUÍN MOYA**
Head of SAP Sales en T-Systems Iberia

La adopción de una estrategia SAP en las organizaciones ofrece un abanico de oportunidades, en especial si es Rise With SAP, ya que permite contar con un ERP en la nube que contribuye a impulsar la flexibilidad en las operativas, consolidando los procesos con total garantías.

La mejor opción de las compañías para lograr un salto óptimo a un modelo RISE with SAP es acompañarse de un socio de confianza que contribuya a una transformación empresarial con solvencia y ajustada a las necesidades de cada organización.

La experiencia de un equipo cualificado en entornos SAP es clave para realizar este cambio con un enfoque holístico, de forma natural, y con el objetivo de conseguir mejoras en todos los niveles de la organización. Desde T-Systems hemos definido una hoja de ruta con los cuatro pasos que las compañías pueden seguir para orquestar una transformación con éxito, de la mano de un socio estratégico de confianza.

EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA

En primer lugar, es importante analizar los procesos y necesidades de negocio para identificar las áreas de mejora. Conocer la estrategia empresarial y evaluar la infraestructura SAP actual es fundamental para anticiparse al futuro y determinar los ajustes necesarios para mejorar la operativa empresarial.

DISEÑO PERSONALIZADO

Los especialistas constituyen el músculo del cambio. Con su conocimiento trabajan junto a la empresa para diseñar la estrategia de RISE with SAP que se ajuste a los requerimientos del negocio. En esta labor son importantes las necesidades de seguridad, el rendimiento y la operativa para integrar la plataforma en la nube más adecuada —privada, pública o híbrida— y definir el alcance apropiado.

IMPLEMENTACIÓN Y TRANSICIÓN

La migración a la nube es un proceso crítico, por lo que es crucial ejecutarla con herramientas especializadas y una metodología que garantice la continuidad de las operaciones y seguridad de los datos. Para implementar una estrategia RISE with SAP eficiente, es fundamental contar con servicios completos de soporte, gestión del cambio y acompañamiento continuo. El objetivo es garantizar la estabilidad operativa y poner en marcha la plataforma con agilidad, guiando al conjunto del equipo interno.

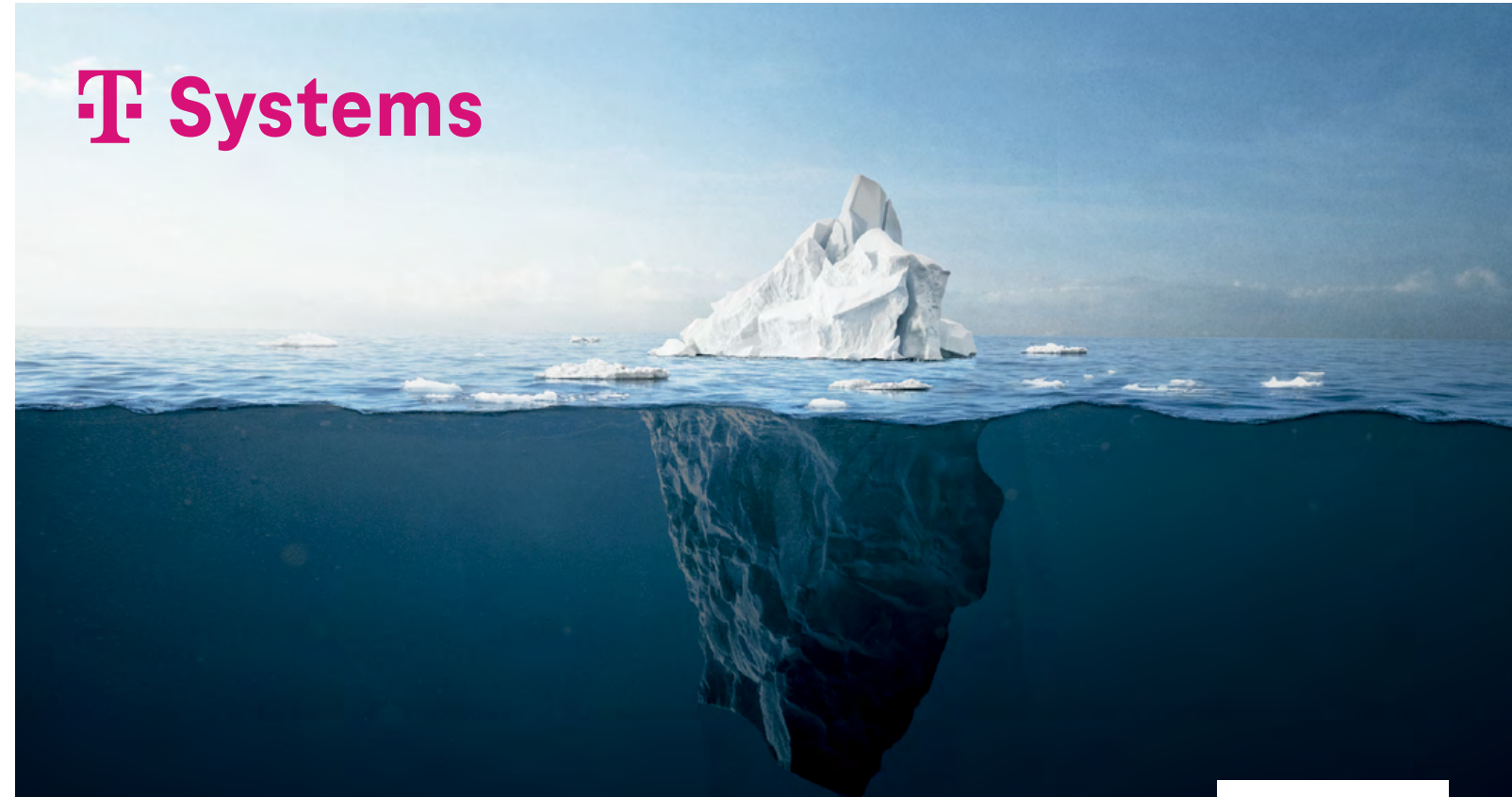
La migración a la nube es un proceso crítico, por lo que es crucial ejecutarla con herramientas especializadas y una metodología que garantice la continuidad de las operaciones y seguridad de los datos

OPTIMIZACIÓN Y MEJORA CONTINUA

Este viaje no termina con la migración. Es clave contar con servicios SAP gestionados de extremo a extremo que faciliten la operativa en la nube con el máximo rendimiento. Aliarse con un socio de confianza ayuda a tener una gestión integral tanto de los sistemas SAP bajo el paraguas de RISE, como de aquellos que no pueden migrarse, o de otros sistemas no SAP que también se utilicen en la empresa.

Este es el enfoque que mantenemos desde T-Systems: una adaptación integral y una operativa holística, que permita a las organizaciones realizar sus operaciones con agilidad, eficiencia y visión de negocio presente y futuro, siempre acompañados por los mejores especialistas. ■

T Systems



La transformación de SAP es solo la punta del iceberg



Los siete casos de uso



Smart Visits
SAP Sales Cloud



QM Vision
SAP S/4HANA:
Quality Management



aiDOCS
Document Management:
OpenText



TalentScan
SAP SuccessFactors



Smart AI Assistant
SAP Ariba Business Network



Return Optimizer
SAP S/4HANA



TaxFinder
SIGEFI



Siete casos reales donde la IA y SAP BTP transforman la empresa

Minsait, una compañía de Indra Group, presenta los resultados del programa SAP NextLevel BTP&AI, una iniciativa que impulsa el desarrollo de soluciones basadas en Inteligencia Artificial sobre SAP BTP. Siete casos de uso reales demuestran cómo la Inteligencia Artificial puede mejorar la eficiencia operativa y liberar el talento humano para tareas de mayor valor en las organizaciones

POR NICOLÁS VÁZQUEZ SABATER
experto en SAP BTP en Minsait (Indra Group)

En un entorno empresarial cada vez más exigente y dinámico, las tecnologías emergentes se han consolidado como herramientas clave para mejorar procesos, liberar talento y elevar la competitividad. La Inteligencia Artificial (IA), junto con plataformas tecnológicas flexibles como SAP Business Technology Platform (BTP), están impulsando una nueva ola de transformación digital.

En julio de 2024, Minsait fue seleccionada como uno de los pocos partners estratégicos en el programa SAP NextLevel BTP&AI, una iniciativa destinada a acelerar el desarrollo de soluciones disruptivas basadas en IA sobre SAP BTP.

Para esta iniciativa, siguiendo la misma línea que SAP al integrar modelos de IA de terceros en su plataforma, la compañía utiliza equipos híbridos con expertos en IA y en plataforma SAP para garantizar que cada tarea aprovecha todo el conocimiento disponible.

Esta participación se enmarca dentro de la estrategia de Minsait de anticiparse a los desafíos del mercado, liderar la adopción de tecnologías emergentes y desarrollar soluciones concretas que demuestran cómo la IA puede integrarse en procesos de negocio clave de forma eficaz, ética y escalable. La apuesta por SAP BTP como pilar tecnológico refuerza su compromiso con la innovación, centrada en generar resultados visibles para los clientes.

Tras meses de colaboración estrecha, Minsait ha culminado con éxito este programa, desarrollando siete casos de uso, ya implantados en entornos reales, que abordan retos críticos en áreas como la gestión comercial, logística, calidad, recursos humanos o fiscalidad. Estas soluciones evidencian que la IA no es un futuro lejano, sino una realidad que transforma negocios hoy, potenciando la capacidad humana para tareas de mayor valor.

SMART AI ASSISTANT: SOPORTE A USUARIO DE PRIMER NIVEL

En entornos colaborativos, como SAP Business Network, el soporte a usuarios implica una alta carga operativa debido a las consultas repetitivas sobre el uso de la herramienta. Para resolver esta ineficiencia, Minsait desarrolló un asistente virtual inteligente disponible 24/7 que guía a los usuarios en tiempo real.

Este asistente utiliza IA conversacional para resolver consultas frecuentes y guiar en tareas administrativas, logrando una reducción del 30% en la carga de trabajo de los equipos de compras y una tasa de resolución automática del 80%.

SMART VISITS: MEJORA DE LA PLANIFICACIÓN DE VISITAS DEL COMERCIAL

La eficiencia comercial es clave para el crecimiento. Smart Visits, integrado con SAP Sales Cloud, analiza variables como historial de pedidos, tickets abiertos, o antigüedad del cliente para priorizar visitas comerciales con mayor probabilidad de conversión o fidelización.

La solución genera una propuesta de visitas a realizar que, una vez creadas, se integran de forma transparente con la funcionalidad ofrecida de forma estándar. De esta forma, los equipos pueden dedicar más tiempo a conectar y cerrar oportunidades.

RETURN OPTIMIZER: PROCESAMIENTO DE IMÁGENES PARA CONTABILIZACIÓN DE ENVASES

Para la industria de bebidas y consumo, la gestión del reciclaje de envases es crítica, pero a menudo manual y propensa a errores. Return Optimizer, apoyado en visión artificial, automatiza la clasificación de estos envases desde terminales de R/F para registrar la entrada de mercancías automáticamente en SAP S/4HANA.

El impacto es una reducción del 40% en el tiempo de clasificación, un 30% de mejora en la calidad del dato y una disminución del 50% en errores de inventario, contribuyendo a procesos logísticos más sostenibles y eficientes.

QM VISION: GESTIÓN AUTOMÁTICA DE AVISOS DE CALIDAD

La calidad en procesos productivos requiere rapidez y precisión en la gestión de incidentes. QM Vision automatiza la recepción, interpretación y clasificación de avisos de calidad en SAP QM.

El sistema procesa correos electrónicos, imágenes y reportes, clasificando el tipo de aviso y generando resúmenes automáticos. Esto ha reducido en un 70% el tiempo de gestión y mejorado la capacidad de respuesta del departamento de calidad.

TALENT SCAN: PROCESAMIENTO AUTOMÁTICO DE CVS Y ASIGNACIÓN A VACANTES

El área de selección se beneficia enormemente de la automatización inteligente. Talent Scan, integrado con SAP SuccessFactors Recruiting, procesa currículos automáticamente, extrayendo competencias clave y clasificando candidatos según perfiles predefinidos.



Esto reduce hasta un 40% el tiempo dedicado al cribado, mejora la experiencia del candidato al acelerar procesos y, al disponer de perfiles de candidato más completos, ayuda a reducir sesgos en la selección, haciendo más justa y eficiente la contratación.

TAXFINDER: DESCARGA Y PROCESAMIENTO AUTOMÁTICO DE BOLETINES OFICIALES

La normativa fiscal cambia constantemente a nivel europeo, estatal y local, generando un reto para los equipos fiscales. TaxFinder aplica IA y procesamiento de lenguaje natural para analizar diariamente boletines oficiales, extraer información relevante y generar resúmenes claros sobre impactos tributarios.

La solución permite configurar alertas y consultar dashboards actualizados, alcanzando un ahorro del 90% en tiempo de revisión y un 70% en eficiencia para detectar novedades fiscales.

AIDOCs: GESTIÓN INTELIGENTE DE DOCUMENTOS

La gestión documental suele ser un cuello de botella por su volumen y diversidad. aiDOCS automatiza la clasificación y extracción de metadatos de documentos estructurados (DNI, facturas) y no estructurados (contratos, imágenes).

Con un asistente conversacional, los usuarios acceden fácilmente a la información clave sin búsquedas manuales. Integrado con SAP AI Core o en modo on-premise, aiDOCS logra un 96% de precisión en la extracción y un 100% de cumplimiento en niveles de servicio.

IA Y SAP BTP: UNA ALIANZA PARA LA TRANSFORMACIÓN SOSTENIBLE

Estos siete casos reales evidencian que la IA potencia el talento humano, simplificando tareas y mejorando la toma de decisiones. La flexibilidad, escalabilidad e integración de SAP BTP permiten que estas soluciones se adapten a entornos diversos y evolucionen con las necesidades del negocio.

En un contexto donde las organizaciones necesitan hacer más con menos, la sinergia entre IA y SAP BTP representa una palanca fundamental para la resiliencia, eficiencia y crecimiento sostenibles. Minsait, como partner estratégico de SAP, reafirma su compromiso con la innovación y la transformación digital, consolidándose como un aliado fiable para afrontar los retos empresariales del presente y futuro. ■



Auxiliar Conservera impulsa su expansión internacional con SAP S/4HANA

SAP S/4HANA el camino hacia la mejora de la eficiencia y la expansión internacional.

La compañía Auxiliar Conservera se especializa en soluciones de envasado metálico para el sector alimentario, ofreciendo envases de alta calidad para la industria de la conserva.

Con sede en Murcia, la empresa cuenta con más de 1.000 empleados. Cuentan con 7 fábricas 5 de ellas en España y 2 fuera de España. Los principales mercados son Europa, con exportación al norte de África y presencia en Sudamérica y EEUU. Su facturación alcanzó los 270 millones de euros en 2024.

Los planes de futuro de la compañía pasan por prepararse para un crecimiento continuo, optimizar su operativa y asegurar su competitividad mediante la transformación digital, y todo ello apoyado en una infraestructura tecnológica sólida, moderna y escalable.

¿POR QUÉ SAP S/4HANA?

Para Auxiliar Conservera, las TIC son un eje estratégico para garantizar, no solo la eficiencia, sino el cumplimiento y la escalabilidad de sus sistemas.

Los planes de futuro de la compañía pasan por prepararse para un crecimiento continuo, optimizar su operativa y asegurar su competitividad mediante la transformación digital, y todo ello apoyado en una infraestructura tecnológica sólida, moderna y escalable

La plataforma sobre la que operaba hasta ese momento, SAP R/3 en servidores IBM Power8, ya no cubría las necesidades de la organización, por lo que se estudiaron diferentes opciones para realizar una **migración a nuevas plataformas**.

La adopción de **SAP S/4HANA** sobre IBM Power10, ha sido una apuesta clara en esa dirección. Implantación que ha sido ejecutada por **SEIDOR**.

PROPUESTA DE VALOR

El proyecto llevado a cabo por Auxiliar Conservera de la mano de SEIDOR, en **colaboración con IBM**, se ha basado en la **migración y transformación del entorno SAP ECC 6.04 hacia SAP S/4HANA** versión 2023 (on-premise) sobre infraestructura IBM Power10, mediante metodología Bluefield.

Los objetivos que la compañía perseguía con este cambio pasaban por:

- ▶ Modernizar su plataforma de gestión empresarial
- ▶ Mejorar el rendimiento y la fiabilidad de los procesos
- ▶ Prepararse para futuras ampliaciones y adquisiciones

BENEFICIOS

El proceso de migración realizado por Auxiliar Conservera ha permitido a la empresa obtener una serie de beneficios tangibles, como la **reducción de los tiempos de proceso**, la **estabilidad operativa** y la **reducción del coste** de mantenimiento.

A la vez se ha producido un **cambio en la forma de trabajar de la organización**, que ahora opera sobre una infraestructura de última generación que mejora la eficiencia, facilita la toma de decisiones basadas en datos, proporciona un entorno estable para nuevas líneas de negocio y la expansión internacional y reduce los riesgos tecnológicos.

Además, están en marcha proyectos de futuro con la implantación de nuevas funcionalidades de SAP, de la mano de SEIDOR y la ampliación de la plataforma IBM Power10. ■

Ver Caso de éxito completo



Aceites ABASA impulsa su crecimiento internacional con Inetum y SAP Business Data Cloud

POR **MARINA JIMÉNEZ GAMERO**
SAP Demand Generation Manager in Spain, Inetum

Desde el corazón de Andalucía hasta más de 45 países del mundo, Aceites ABASA consolida su expansión internacional y su capacidad de análisis de datos gracias a la tecnología de SAP e Inetum.

Con sede en Baena (Córdoba), Aceites ABASA lleva más de 25 años consolidándose como uno de los referentes en el sector de los aceites vegetales. Con una moderna planta de envasado de más de 16.500 m², capacidad para almacenar 3,4 millones de kilos y presencia en más de 45 países, la compañía, que en 2024 alcanzó una facturación de 404 millones de euros, forma parte del grupo Aceites y Exportaciones del Sur (AES), un conglomerado empresarial que opera en mercados tan estratégicos como España, Estados Unidos, México o Canadá.

Ese crecimiento constante, con operaciones cada vez más diversificadas, incorporación de nuevas compañías y expansión internacional, supuso un reto clave para la compañía: gestionar y homogeneizar la información de negocio dispersa entre distintas sociedades, países y sistemas.

UN PROYECTO DE DATOS PARA LIDERAR CON INTELIGENCIA

Inetum acompañó a Aceites ABASA desde el diseño de la solución hasta su despliegue, apoyándose en SAP Datasphere como capa de integración y modelado y SAP Analytics Cloud para el análisis de los datos, e incorporando a día de hoy, automatismos y tecnologías como RPA e IA Generativa para acelerar procesos y enriquecer la información.

“En nuestro caso, el reto no era sólo unificar los datos, sino prepararnos para poder abordar nuevos retos en el futuro a través de casos de uso de IA y facilitar la adopción de nuevas sociedades y usuarios de forma sencilla y rápida”, apunta José Manuel Masero, responsable de Data. “Teníamos que analizar datos procedentes de varios ERP, en diferentes formatos, en diferentes países y con diferentes modelos de negocio. Gracias a Inetum y al uso de SAP Business Data Cloud, lo conseguimos.”

Desde el punto de vista de negocio, este proyecto ha permitido a Aceites ABASA avanzar hacia una cultura empresarial mucho más basada en datos; pudiendo ahora analizar tanto la evolución histórica de sus operaciones como prever escenarios futuros

“Como compañía en constante crecimiento necesitábamos mejorar nuestra eficiencia. La situación de la información era muy heterogénea y queríamos poder consultarla en tiempo real para mejorar la toma de decisiones. Para ello, confiamos en Inetum”

José Manuel Rodríguez Halcón,
director general de Aceites ABASA.

con ayuda de la inteligencia artificial. Algo especialmente importante en sectores con alta volatilidad como el agroalimentario.

“Este proyecto no solo nos ayuda a mirar al pasado, sino a tomar decisiones de futuro. Nos permite anticiparnos”, detalla Rodríguez Halcón. “Gracias a las herramientas que hemos desarrollado con Inetum, estamos preparados para abordar nuevos retos con confianza.”

UN MODELO CON ENCAJE EN LA ESTRATEGIA GLOBAL DE IT

Uno de los objetivos clave era construir una estructura de datos sólida, homogénea y escalable que permitiera integrar sin fricciones nuevas compañías, sistemas y operaciones.

“En el pasado, cada sociedad tenía sus sistemas y sus necesidades de forma independiente. Hoy en día, gracias a la arquitectura diseñada con Inetum, el ámbito analítico es una pieza más del puzzle de soluciones



Aceites ABASA demuestra que, en un sector tradicional como el agroalimentario, la innovación tecnológica y el análisis de datos son claves para seguir creciendo de forma sostenible y competitiva

totalmente integradas entre sí y que hemos y estamos diseñando para todas las sociedades del grupo de forma centralizada. Esto permite mejorar procesos, ganar fiabilidad, controlar accesos y a su vez, reducir costes adicionales de licenciamientos recurrentes”, explica Eneko Ferrero, responsable global de IT del grupo. “Además, tenemos plena trazabilidad y podemos combinar datos SAP y no SAP, lo que nos da una visión real y completa de toda la compañía.”, ha añadido.

Aceites ABASA demuestra que, en un sector tradicional como el agroalimentario, la innovación tecnológica y el análisis de datos son claves para seguir creciendo de forma sostenible y competitiva.

Desde Inetum, nos sentimos orgullosos de ser su socio tecnológico en este proceso y de acompañarlos en su camino hacia el dato único, el análisis predictivo y la toma de decisiones inteligente. ■



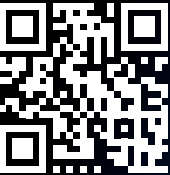
DIGITAL IMPACT

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.™



Análisis del Plan Estratégico 2025-2030 de la Agencia Española de Protección de Datos

POR ANA MARZO PORTERA
Marzo & Abogados

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha presentado recientemente su Plan Estratégico 2025-2030 estructurado en siete grandes ejes que aglutinan 45 objetivos estratégicos dirigidos a fomentar la prevención, la cooperación institucional, el acompañamiento normativo, el liderazgo internacional, la mejora continua y el refuerzo de la cultura de privacidad, todo ello con el fin último de consolidar a la AEPD como una autoridad abierta, eficaz y con capacidad de anticipación ante los desafíos del entorno digital.

Los ejes son los que a continuación describiremos brevemente:

Eje 1. Una agencia inteligente. Destacamos de este eje la aspiración de la AEPD de adoptar una política de "IA first", aplicando tecnologías emergentes para mejorar los procesos internos, la investigación, análisis documental y el acceso a la información y documentación, tanto interna como externamente. Con ello, la AEPD quiere que su implementación sirva como referencia para impulsar prácticas responsables en el uso de la IA en el sector público.

Eje 2. Por una innovación tecnológica con garantías. A través de este eje la AEPD quiere promover la elaboración de guías técnicas especializadas para reforzar la gobernanza en la economía digital y que orienten

sobre la aplicación responsable de tecnologías. En estas guías la AEPD incluirá criterios sobre bases de legitimación o legales apropiadas para el tratamiento de datos personales y establecerán estándares de transparencia y supervisión humana en decisiones automatizadas y además, con ellas, la AEPD pretende actualizar los materiales ya existentes sobre análisis de riesgos y evaluaciones de impacto, incorporando los nuevos desafíos vinculados al uso de IA.

Eje 3. Promover y acompañar el cumplimiento normativo. Resulta interesante de este eje la iniciativa dedicada a valorar la posibilidad de canalizar actuaciones, denuncias y reclamaciones a través de una vía previa ante el delegado de protección de datos (DPD) en aquellas organizaciones que dispongan de un delegado, antes de iniciar formalmente la actuación de la AEPD.

Bajo este eje la AEPD también quiere reforzar su página web con una estructura sectorial más clara y un sistema de búsqueda avanzado basado, cuando sea posible, en IA, que permita acceder con mayor eficacia a resoluciones, informes y consultas.

Eje 4. Impulsar alianzas y colaboración con entidades y profesionales. Mediante este eje la AEPD básicamente busca reforzar su papel como institución activa mediante alianzas estratégicas con autoridades autonómicas y entidades públicas, privadas, académicas y del tercer sector. Pero también, quiere seguir una estrategia de consolidación del papel del DPD, reforzando su independencia funcional y capacidad de actuación para lo cual abordará propuestas para clarificar el estatuto jurídico del DPD, incluyendo las posibles incompatibilidades con funciones como la seguridad de la información, informática, cumplimiento normativo, responsables de IA o canales de denuncia.

Eje 5. Liderazgo e influencia estratégica internacional y nacional. Este eje sigue una línea de planificación y refuerzo de la presencia e influencia de la AEPD en el ámbito internacional, especialmente en la Unión Europea y el Comité Europeo de Protección de Datos, así como en la Red Iberoamericana de Protección de Datos.

Eje 6. Una administración eficaz y en mejora continua. A través de este eje la AEPD hace una apuesta para conseguir un incremento proporcional de los recursos humanos, presupuestarios, tecnológicos y de infraestructuras, buscando el desarrollo y retención del talento.

Este aumento de recursos humanos, presupuestarios, tecnológicos y de infraestructuras busca fundamentalmente asumir adecuadamente las nuevas funciones asignadas a la Agencia como Autoridad de Vigilancia del Mercado de IA y de otras normas emergentes como el Reglamento de datos, de gobernanza de datos, de datos de salud o de publicidad política, entre otras, como aquellas que la AEPD ya tiene.

En este aspecto hay que destacar que, en reciente nota de prensa, la propia AEPD nos ha recordado que, a partir del 2 de agosto de 2025 entran en vigor una serie de apartados del Reglamento de Inteligencia Artificial (RIA) entre los que se encuentra el régimen supervisor y sancionador aplicable a los sistemas de inteligencia artificial prohibidos y por tanto, ya puede llevar a cabo actuaciones en la medida que afecten al derecho a la protección de datos.

Eje 7. Apertura, cercanía y cultura de protección de datos. A través de este eje la AEPD quiere reforzar su carácter abierto, transparente y cercano mediante la mejora de su web, buscador, implementación de herramientas, canales de atención, una comunicación clara y proactiva, y la actualización constante de su presencia digital.

La AEPD quiere dirigir campañas a la ciudadanía para impulsar la cultura y alfabetización en privacidad y protección de datos y también desarrollar una estrategia integral de comunicación para acercar la Agencia a todos los públicos, utilizando un tono claro y divulgativo, presencia reforzada en medios y redes sociales, y contenidos útiles para profesionales, pymes y ciudadanía. Se crearán campañas de sensibilización para ampliar el conocimiento de la labor de la institución, destacando su papel de acompañamiento y prevención, lo que a buen

seguro, generará e incentivará a los ciudadanos a interponer ante la AEPD más reclamaciones en defensa de sus derechos.

Como puede apreciarse, se trata de un plan ambicioso que en todo caso mantiene la línea del anterior plan estratégico de la AEPD en la mayoría de sus iniciativas, si bien, afrontando los nuevos retos que principalmente se introducen con la IA, todo ello ante un escenario en el cual, atendiendo al informe de actividad del primer semestre 2025 elaborado por la AEPD se han incrementado un 30% las reclamaciones planteadas ante la AEPD y están en auge de las consultas relativas al uso de inteligencia artificial fundamentalmen-

te en la gestión pública, el asesoramiento legal y la investigación biomédica.

El compromiso de la AEPD con sus objetivos ya está lanzado. Pero, podríamos decir que el reto no es solo para la AEPD puesto que tanto organizaciones públicas como privadas, responsables y encargados de tratamientos de datos de carácter personal, sectores profesionales y personas expertas en privacidad tendremos que actualizar nuestros planes y objetivos para alinearlos con el plan estratégico de la AEPD en aquellos aspectos que, directa e indirectamente van a suponer cambios en la estrategia de cumplimiento de la normativa y derechos de las personas. ■





"No, yo me voy al Fórum AUSAPE sí o sí"

POR **MUAAZ ARSHAD**
SAP FICO
CONSULTANT
EN AVVALE,
PARTICIPANTE EN EL
FORO DE EMPLEO
AUSAPE-SAP
GRANADA 2024

Me llamo Muhammad Muaaz Arshad. Nací en Pakistán hace 27 años y llevo más de una década residiendo en España. Esta historia es mi experiencia en el Foro de Empleo celebrado en Granada el año pasado, en el que tuve la oportunidad de dar el salto de cursar un máster a trabajar como consultor funcional SAP.

En 2023 empecé a estudiar el Máster en Consultoría Funcional SAP, de un año de duración, en La Salle Bonanova, en Barcelona. Yo ya tenía una experiencia de tres años a nivel usuario de SAP y confiaba en que este máster fuera un paso adelante para mí.

El año pasado AUSAPE ofreció una charla online para los alumnos de La Salle, en la que nos hablaron del Fórum AUSAPE de Granada y del Foro de Empleo que iban a preparar allí. A mí me pareció interesante, estratégico, porque el Fórum es un lugar en el que, una vez al año, se reúnen todas las personas que forman el ecosistema SAP. Por eso tomé la decisión de ir, porque para mí era una decisión importante. El Foro de Empleo se celebró un miércoles, pero nuestras clases eran los lunes, miércoles y viernes. Esa semana teníamos que ir a clase el lunes y el miércoles obligatoriamente, porque todos los profesores de todas las asignaturas iban a acudir presencialmente, así que nuestra coordinadora nos obligó a ir, pero yo dije: "No, yo me voy al Fórum AUSAPE sí o sí".

Así que el mismo miércoles, dos amigos y yo cogimos un avión a las 7 y media de la mañana y llegamos al Foro antes de las 10, una hora antes de que empezara. Nos recibió el equipo de SAP que gestiona el tema de convenios con las universidades y nos dieron una charla. Había mucha gente. Más que entrevistas, lo que hicimos fueron *speed datings*. Yo hice unos ocho *speed datings*, algunos más breves, de tres o cuatro minutos, y otros de 10 minutos.

El que hice con Avvale fue el más largo. Me entrevistó una persona de Recursos Humanos y fue muy bien, porque ellos estaban buscando 10 personas para empezar a trabajar en septiembre. Cuando la entrevistadora vio que conocía SAP, que además



El año pasado AUSAPE ofreció una charla online para los alumnos de La Salle, en la que nos hablaron del Fórum AUSAPE de Granada y del Foro de Empleo que iban a preparar allí

estaba haciendo el máster y también hablaba inglés muy bien, coincidió que eran tres cosas que Avvale estaba buscando en ese momento.

Unas semanas después, ya en junio, me llamó una persona de Recruiting de Avvale para una segunda entrevista, online, que duró más tiempo, media hora. Hablamos de SAP y después de esta entrevista online, en agosto recibí la llamada en la que me dijeron que me habían aceptado. Así me incorporé a Avale en septiembre.

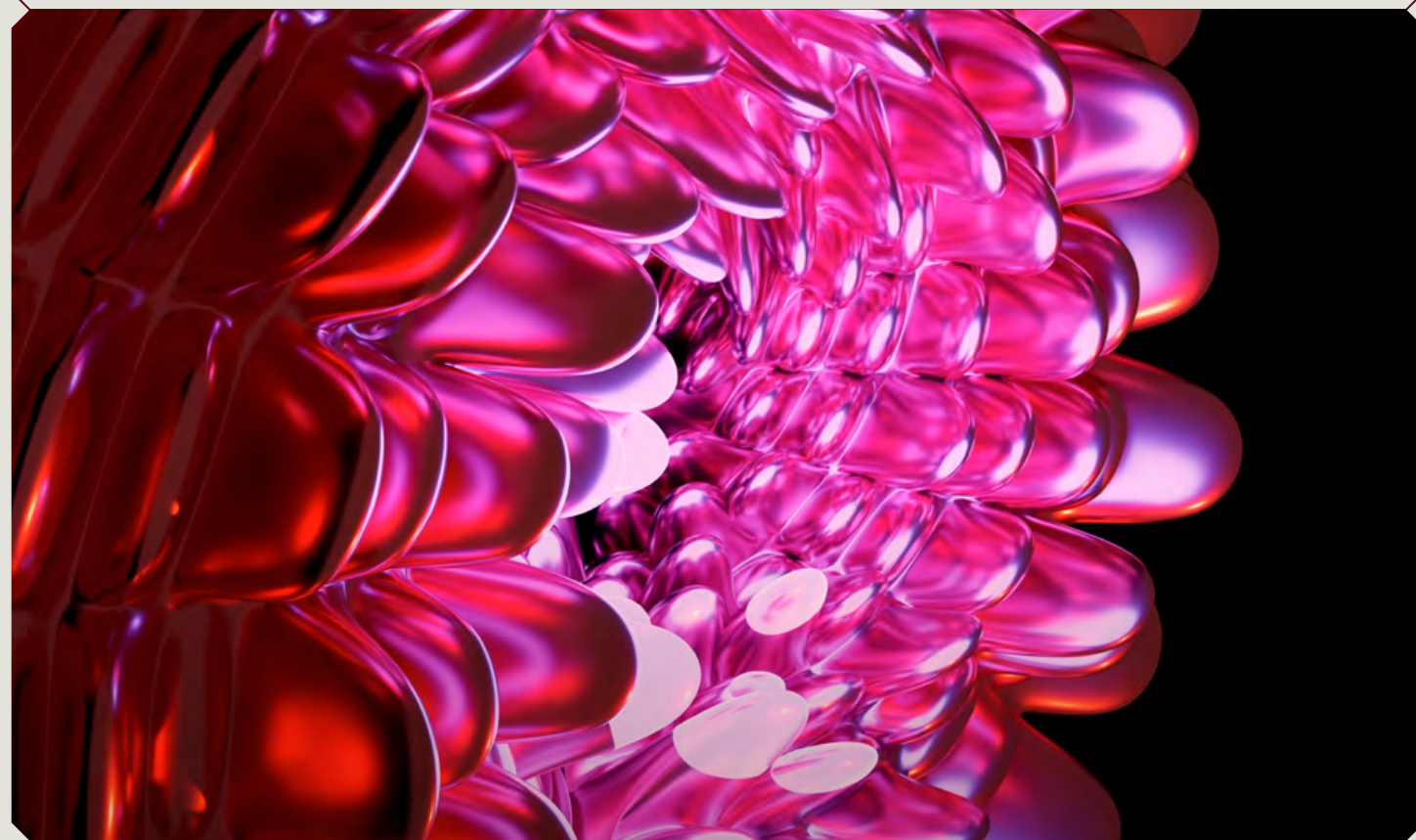
Ahora llevo en Avvale casi un año. Empezamos 10 personas: cinco en Finanzas, entre ellas yo, y cinco en Logística. Lo primero, después de entrar, fue la formación y más o menos un mes después, a finales de octubre, me incorporé dentro de un proyecto. Ahí estaba ayudando a Soporte Básico y a resolver las incidencias que tenían los usuarios. Ahora estoy en un proyecto de Real Estate.

La valoración de mi experiencia en Avvale es muy buena, porque podemos trabajar sin necesidad de ir todos los días a la oficina y por la flexibilidad horaria. Flexibilidad en el sentido de que ahora podemos estar más relajados, pero cuando llega el proyecto estamos al 100%, naturalmente.

Estoy feliz aquí. Creo que he encontrado la carrera de mi vida: la consultoría funcional SAP. Esta es la carrera de mi vida y tengo muchas posibilidades abiertas. Y esto ha sido en parte gracias a AUSAPE, a su apuesta por la empleabilidad y al Foro de Empleo, que es un puente entre la formación y el mundo laboral. ■

AUSAPE

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.

ESCUCHAR
EL PODCAST
AUSAPE TALKS
EN SPOTIFY



SEIDOR

Humanizando la Tecnología

seidor.com

#HumanizandoLaTecnología

Síguenos en:

