

Nº 100

EDICIÓN ESPECIAL

DICIEMBRE 2025



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



**SAP EMEA Partner
Excellence Awards**

**CLOUD
DELIVERY
EXCELLENCE**

2024

**BEST
HUMAN CAPITAL
MANAGEMENT
PARTNER**

2024

**GROW
WITH
SAP**

Partner



Patrocinador Gold SAP Sapphire 2025 |
Patrocinador especial AUSAPE Forum 2025 |

SUMARIO

AUSAPE, diciembre de 2025

AUSAPE
Pag 04

**Entrevista Susana
Moreno**
Pag 48



Caso de Éxito
Pag 54

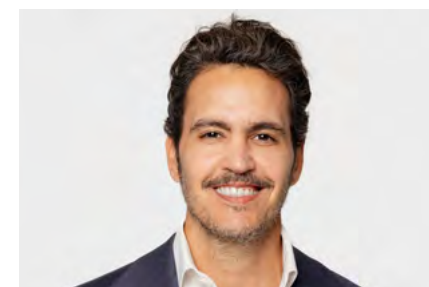
En profundidad
Pag 56

Rincón Legal
Pag 82

Nuestro especial Legal 100

Firma invitada
Pag 84

APD y AUSAPE: una alianza para
impulsar el futuro directivo y la
transformación digital en el 70
aniversario de APD



AUSAPE

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



Pag 25
Consejo asesor

Pag 26
La visión de nuestros colaboradores
especiales preferenciales

Pag 29
Una mirada a AUSAPE desde SAP y
SUGEN

Pag 30
Qué es AUSAPE para los que la hacen
posible: Staff de Oficina

Pag 32
AUSAPE y el Grupo NTT DATA
sellan un acuerdo de colaboración
preferencial para impulsar la
innovación SAP en España

Pag 34
AUSAPE inspira a otros grupos
de usuarios internacionales en el
segundo SUGEN F2F del año

Pag 36
Estuvimos en el SAP Inside Track
Barcelona 2025

Pag 38
Participamos en la celebración de los
25 años del Programa Formación y
Empleo de SAP

Pag 40
Los Grupos de Trabajo y Delegaciones
mantuvieron su buen ritmo de
reuniones en noviembre

Pag 44
La tokenización y el blockchain
fueron protagonistas de las Sesiones
Magistrales de AUSAPE en Barcelona
y Madrid

AUSAPE N° 1 Enero 2007



AUSAPE
Asociación de Usuarios de SAP en España
N°1 Enero 2007

Consejo Editorial
Presidente: David Bautista
Vicepresidente: José Juan Novas
Secretario Tesorero: Eduardo Prida
Vocal: María Concepción García
Vocal: Marcel Castells
Vocal: Susana Gea
Vocal: Susana Gimeno

Revista AUSAPE
Director: J. Mariano Ferrera
Coordinador: Eduardo Prida

Colaboradores

Dirección de Arte
Tráfico Gráfico

Fotografía:
Quique Fidalgo

Suscripciones:
secretaria@ausape.es

Publicidad
comunicacion@ausape.es

Impresión
Gráficas Monterreina

AUSAPE
C/ Torrelaguna, 77
28043 Madrid
Tel.: 91 456 72 11

01

Editorial

Estimados asociados,

Tienes en tus manos el primer número de lo que deseamos sea una nueva y efectiva herramienta de comunicación. Esta revista se propone la tarea de hacerte llegar información puntual sobre todos los eventos, actividades, propuestas y proyectos que estamos pensando o desarrollando y hacerlo además de un modo directo, sencillo y gratuito.

AUSAPE es cada vez más grande, representa cada vez a más empresas y su campo de acción se va incrementando día a día. Desde hace algunos meses hemos puesto en marcha una serie de iniciativas mediante las que pretendemos incrementar el flujo de información desde y hacia nuestros Asociados que son, al fin y al cabo, el objetivo final de nuestros esfuerzos.

AUSAPE nació como un foro donde las empresas podían aprender unas de otras a la hora de hacer más sencillo su trabajo diario con las soluciones de SAP. Esta asociación no sólo ha sabido incrementar esta premisa a través de la creación de múltiples Grupos de Trabajo sobre temáticas específicas, sino que lo ha reforzado con múltiples ventajas adicionales.

Además de la posibilidad de “hablar con una voz única” cara a SAP, algo que siempre es de agradecer y que ya ha dado sus frutos, AUSAPE ofrece a sus asociados la ocasión de disfrutar de importantes ventajas en el ámbito de la formación (Tarifa Plana o acuerdos con La Salle y la UOC), asistir a interesantes seminarios con temática específica para este sector, o hacer uso de nuestro Laboratorio AUSAPE de forma gratuita: un entorno DEMO donde será posible probar algunas de las soluciones de SAP.

Todo esto es lo que queremos contaros en esta revista AUSAPE. Pero, además, pretendemos también que este medio de comunicación se convierta también en un nexo de unión entre los clientes de SAP y todas aquellas empresas que conviven en este gran ecosistema que nos hemos creado: los partners y consultores. Para ellos, esta revista se plantea como una herramienta fundamental, que les permitirá llegar a más empresas de un modo más rápido, haciéndoles partícipes de sus desarrollos y sus servicios más innovadores.

Todo sea bienvenido siempre que nos permita desarrollar nuestra labor de una forma más sencilla y eficiente.

David Bautista
Presidente de AUSAPE



Contenidos

Noticias y eventos	2
Grupos de trabajo	4
VII Jornadas	6
Laboratorio	7

Entrevista

David Bautista, presidente de AUSAPE	8
--------------------------------------	---

Artículos

Integración de los procesos de negocio	10
SAP Netweaver	12

Secciones

Formación	14
Firma Invitada	16

Cómo hemos cambiado



POR **MARIO RODRÍGUEZ MANZANARES**
Presidente de AUSAPE.
CIO / Head of IT en Siemens.

Estimado/a asociado/a,

Tienes en tus manos un ejemplar muy especial de la Revista AUSAPE: su edición **número 100**. Alcanzamos el número 100 de la Revista en el que posiblemente sea el mejor momento de la historia de la asociación, y es, ¿por qué no?, un buen momento para **reflexionar sobre los hitos que ha alcanzado AUSAPE** a lo largo de sus 31 años de historia. Han sido tres décadas en las que hemos celebrado 20 Fóruns anuales, hemos ampliado nuestra estructura a 16 Grupos de Trabajo y 8 Delegaciones territoriales y hemos multiplicado nuestra base hasta acercarnos a los 700 asociados.

Han sido también tres décadas en las que hemos afianzado la **actividad internacional**, formando parte de SUGEN desde sus inicios y apoyando la formación de la iberoamericana AUSIA, de la que somos miembros fundadores. Y, si nos fijamos en los últimos años, tengo que destacar el impulso a las iniciativas de **formación y empleo** y los avances en la Vocalía de **Mujer y Tecnología**, incluyendo el lanzamiento de Women Tech AUSAPE. Sin perder el foco en nuestro carácter de Asociación de Usuarios de SAP, ahora somos mucho más: somos un espacio donde se unen tecnología, negocio y sociedad. Todos estos hitos, estos avances, aparecen en esta Revista nº100, desde las reseñas en los primeros ejemplares allá por 2007 hasta los amplios reportajes que les dedicamos en los últimos números.

Si hay que remarcar **un aspecto clave** en la evolución de la asociación, ese sería el ecosistema de enriquecedora y saludable **colaboración** en que se ha ido convirtiendo. Una asociación con un espíritu especial y único. Punto de encuentro de clientes, integradores y la propia SAP, lanzadera de colaboraciones entre Administraciones y organizaciones públicas junto con el sector privado y corporativo.

Todo esto ha sido posible gracias al **trabajo incansable** de los miembros de las diversas Juntas Directivas, de todos los coordinadores y delegados y de todas las personas que han ido formando parte del equipo de Oficina, con el apoyo leal de nuestros colaboradores especiales y de SAP, que también tienen un espacio reservado en este número 100, donde dan su visión de qué significa AUSAPE para ellos.

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

COLABORADORES
Ana Encinas
Carolina Abundez
María Conde
Belén Alonso
Lara Aguilar
Brian Taveras

DIRECCIÓN
Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN
comunicacion@ausape.com

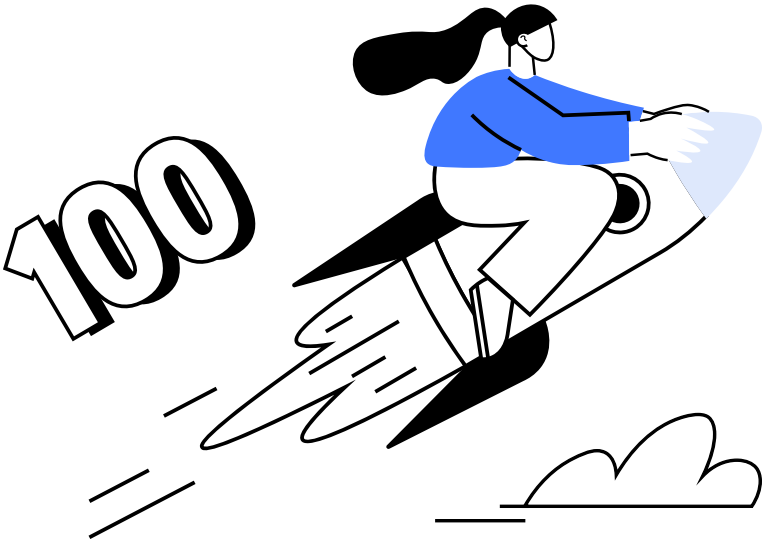
DEPÓSITO LEGAL
M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME
Lantegi Batuak



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.



Por otro lado, vemos cómo **nos vamos acercando al final del año 2025**. Esta época siempre es **momento para hacer retrospectiva**. AUSAPE llega en una situación de crecimiento y en un gran estado de forma, como se vio en el XX Fórum de Marbella (Málaga) y en la intensa actividad de los Grupos de Trabajo y Delegaciones, que son el corazón de la asociación. Seguimos estrechando lazos de manera continuada con otras asociaciones y somos vistos cada vez más como una referencia a nivel internacional en temas muy relevantes como empleabilidad. Es este un capítulo que ha recibido un impulso muy fuerte en los dos últimos años, con cada vez más comunidades autónomas sumándose a esta iniciativa, que nos permite explorar el potencial de España como Hub Tecnológico. También hay mucha ilusión con la iniciativa de Mujer y Tecnología, dentro de la cual hemos hecho entrega este año de la primera edición del Premio Women Tech AUSAPE. Y por supuesto, sin dejar de lado el perfil tecnológico de la asociación, que mantenemos y ampliamos con las Sesiones Magistrales, como las celebradas recientemente con la tokenización como temática.

Quiero recordar también que nos vamos aproximando a una nueva **Asamblea General** en enero de 2026, en la que se llevará a cabo la **renovación de la Junta Directiva** para los dos próximos años. Aprovecho para **agradecer** de nuevo a todo el **equipo de Oficina** por su extraordinaria y muy profesional labor, siempre llena de ilusión. Y también a mis compañeros de **Junta Directiva**, que hacen que esta experiencia sea altamente enriquecedora y la convierten en un camino de aprendizaje continuo y conjunto.

Y en estas fechas prenavideñas, también quisiera aprovechar para desearos unas muy **Felices Fiestas** en compañía de vuestros seres queridos, que os permitan descansar e **iniciar el 2026 cargados de energía y de nuevas ideas** para seguir impulsando las actividades de valor añadido de nuestra querida asociación.

Un fuerte abrazo.

Cómo hemos cambiado: de boletines técnicos a una voz reconocida en el debate público

Cuando en AUSAPE lanzamos el primer número de nuestra revista, lo hicimos con un claro propósito: dar voz a una comunidad que, aunque estratégica para el ecosistema SAP en España, apenas tenía visibilidad fuera de los entornos más especializados. Aquella publicación era un reflejo de lo que entonces era AUSAPE: una red sólida y activa de profesionales comprometidos, pero con un perfil más técnico y especializado.

Roberto Calvo Roure (QEPD) solía resumir con esta metáfora la presencia en medios de AUSAPE: si la actualidad fuera el Marca, lo que AUSAPE hace sería esgrima con cuchillo jamonero. El objetivo era, por lo tanto, doble: por un lado ganar más espacio para el contenido técnico sobre SAP y por otro abrir la Asociación a un contenido tecnológico que, sin dejar de ser valioso y creado por expertos, hablara a un público más amplio.

Hoy, 100 números después, esta revista —y, con ella, la asociación y el resto de su presencia en medios— es prueba de cómo hemos cambiado. Nuestra revista se ha convertido en altavoz de una comunidad mucho más presente, influyente y reconocida. La evolución que hemos vivido en estos años se puede resumir en una palabra: visibilidad.

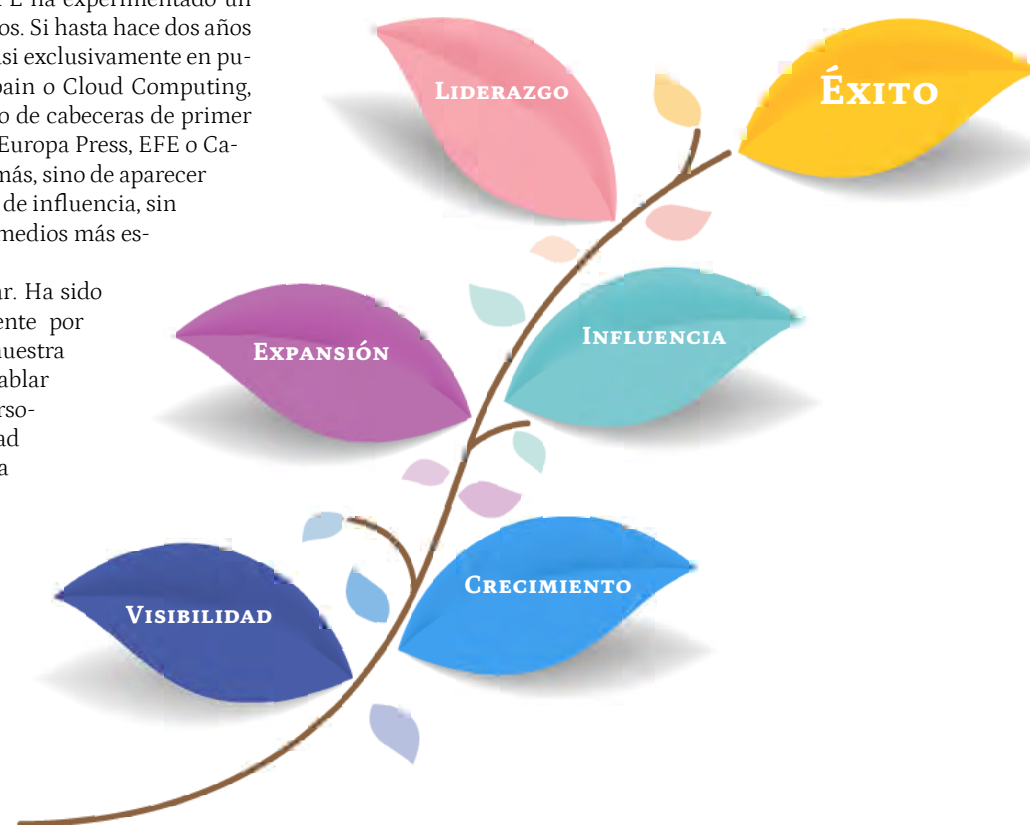
En los últimos años —con la nueva etapa abierta con la nueva directora general, Ana Encinas—, AUSAPE ha experimentado un salto cualitativo en su presencia en medios. Si hasta hace dos años nuestra comunicación se concentraba casi exclusivamente en publicaciones técnicas como Byte, ERP-Spain o Cloud Computing, hoy formamos parte del relato mediático de cabeceras de primer nivel como Expansión, El Confidencial, Europa Press, EFE o Capital Radio. No se trata solo de aparecer más, sino de aparecer mejor y en medios con mayor capacidad de influencia, sin perder al mismo tiempo el apoyo de los medios más especializados.

Este cambio no ha sido fruto del azar. Ha sido el resultado de una estrategia consciente por abrirnos a la sociedad, sin dejar de lado nuestra esencia técnica. Hemos aprendido que hablar de tecnología también es hablar de personas, de talento, de empleo, de diversidad y de futuro. Iniciativas como el programa Women Tech AUSAPE, el Foro de Empleo junto a SAP o nuestra implicación en la formación de perfiles tecnológicos han sido claves para atraer el interés de los medios generalistas. Y con ello, hemos ganado algo más que cobertura: hemos ganado legitimidad.

Al mismo tiempo hemos sido capaces de seguir hablando a los medios del sector tecnológico de las novedades que se presentan en el Fórum anual o de las últimas

novedades de SAP y que ocupan el día a día de nuestros grupos de trabajo. También nos buscan como fuente autorizada para entender cómo está evolucionando el talento digital, qué papel juegan las mujeres en el sector o cómo se enfrenta la industria tecnológica a sus grandes retos sociales. Este nuevo posicionamiento nos permite reforzar nuestro papel como asociación tecnológica de referencia, y nos proyecta hacia un futuro en el que AUSAPE no solo acompaña la transformación digital, sino que la impulsa y la humaniza.

Cumplir 100 números de revista no es solo una cifra redonda: es una oportunidad para mirar atrás con orgullo y mirar hacia adelante con ambición. Porque si algo hemos aprendido es que cambiar es crecer. Y en AUSAPE, seguimos creciendo. ■



IN MEMORIAL ROBERTO CALVO ROURE (REVISTA Nº 71)

Director general de AUSAPE 2010-2020

Rconocimiento a su trabajo en la asociación a lo largo de 10 años.

AUSAPE

Asamblea General 2021

Pag 8
Entrevista a Sara Berbel Sánchez,
Gerente Municipal del Ayuntamiento
de Barcelona

Pag 15
Del comercio tradicional al
comercio electrónico

Pag 16
Consciencia y Muerte In
memoriam: Roberto Calvo
Roure D.E.P.

Nº71 FEBRERO 2021

CÓMO HEMOS CAMBIADO

El Fórum y la Revista AUSAPE, un crecimiento paralelo

Solo habían salido a la luz 3 números de la Revista AUSAPE y el Fórum ya aparecía en su portada. Desde entonces, han pasado casi 19 años y 14 ediciones de nuestro gran encuentro anual, a lo largo de los cuales el Fórum AUSAPE ha multiplicado sus cifras y, lo que es más importante, su influencia en el ecosistema tecnológico español. Un crecimiento que se muestra claramente en los reportajes que a lo largo de estos 100 números han aparecido en la Revista, como podemos ver en las siguientes páginas.

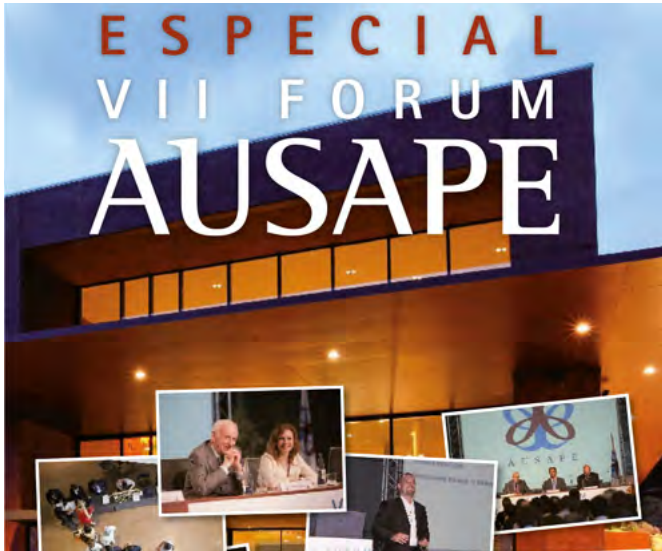
III FÓRUM GT AUSAPE (REVISTA Nº 3)

Todavía llamado Fórum GT (Fórum de Grupos de Trabajo), la tercera edición de nuestro foro tecnológico ya estaba marcada por el éxito de asistencia y participación. Aparte del importante volumen de asistentes, el III Fórum, que tuvo lugar en Valencia en mayo de 2007, reunió a lo más granado del sector TIC para potenciar el intercambio de experiencias entre los directivos y los responsables de los grandes proyectos tecnológicos de nuestro país. Todos ellos disfrutaron de las sesiones de una decena de Grupos de Trabajo, conferencias, sesiones paralelas y momentos de esparcimiento. (página 12)



VII FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 18)

El Fórum de 2011 estrenó la denominación Fórum AUSAPE que se ha mantenido hasta hoy. Celebrado en Port Aventura (Tarragona), supuso “el fin de una etapa y el comienzo de otra dentro de la asociación”, según la entonces presidenta de AUSAPE, Susana Moreno. Una etapa marcada por la construcción de un espacio común, en el que compartir conocimientos y experiencias y contribuir al mundo SAP. (página 13)



VI FÓRUM GT AUSAPE (REVISTA Nº 15)

El VI Fórum fue el primero que protagonizó la portada de la Revista. Celebrada en Valencia en junio de 2010, esta sexta edición reunió a más de 350 personas, de las cuales más del 80% calificaron el encuentro con notable o sobresaliente. Como aspectos destacados, este año tuvimos una serie de interesantes ponencias magistrales y la participación de la propia SAP, junto a novedades como el lanzamiento de una “feria virtual” o el I Concurso AUSAPE de Iniciativas SOA (Arquitectura Orientada a Servicios). (página 3)

X FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 32)

Llegaba 2014 y con él un doble aniversario: 20 años de AUSAPE y 10 ediciones del Fórum. Y ambas efemérides se celebraron a lo grande: superando expectativas y convocando a más de 500 asistentes, con el respaldo de más de 40 patrocinadores. En un evento organizado en Zaragoza, clientes y partners transmitieron sus éxitos con las soluciones SAP y aprovecharon todas las posibilidades de networking que ofrece el Fórum. (página 10)



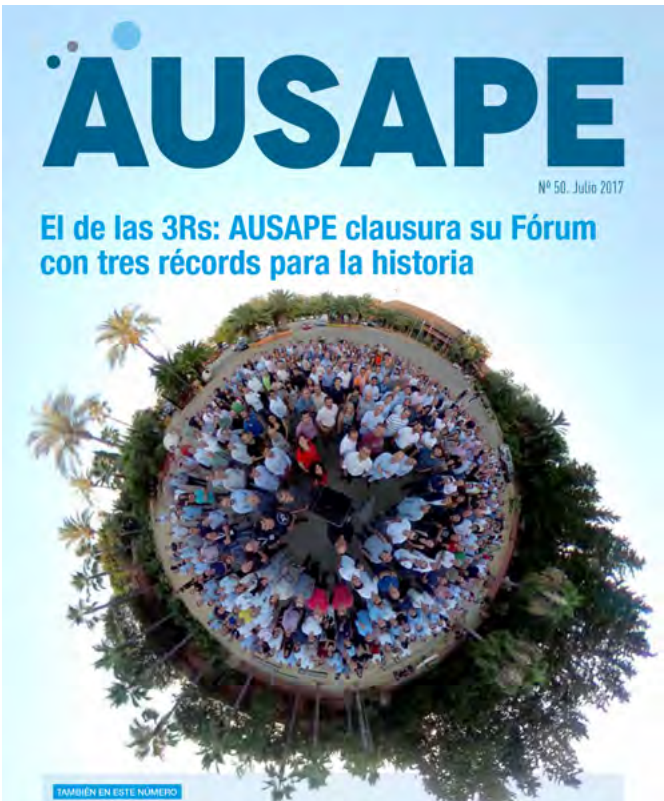
XII FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 44)

La XII edición del Fórum, que se celebró en Zaragoza en 2016, fue la primera que incorporó un eje temático: la transformación digital, en un evento que rozó los 700 asistentes. Además de contar con un ponente de excepción como Vicente Fox, expresidente de México, incluyó novedades como las Sesiones Demo y un apartado solidario que desde entonces es seña de identidad de nuestro gran encuentro anual. (página 12)



XIII FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 50)

El llamado “Fórum de los 3Rs”, que tuvo Sevilla como escenario en junio de 2017, registró tres récords: superó por primera vez la cifra de los 800 asistentes, contó con más de 50 patrocinadores y el número de empresas representadas superó las 300. Con él se consolidaba el papel de AUSAPE como foro para integrar las sensibilidades de todos los actores clave del mercado SAP: los clientes, SAP y sus partners. Y no menos importante: aparecía el primer Foro de Empleo para la comunidad SAP en España. (página 15)



XV FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 62)

El Fórum AUSAPE de 2019 es recordado por muchos como “el del 25º aniversario” de la asociación. AUSAPE cumplía un cuarto de siglo y lo celebró en Zaragoza con un evento anual centrado en 5 ejes: Demencia, Dependencia, Dieta, Debate y Desconexión Digital. Junto a las habituales ponencias magistrales y sesiones paralelas y de los Grupos de Trabajo, destacó una sesión internacional sobre Best Practices de los Grupos de Usuarios, con directivos de AUSIA, UKISUG y USF. (página 6)



XVIII FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 85)

Otro Fórum para recordar fue el organizado en Palma de Mallorca en 2023. Fue un Fórum de crecimiento en muchos aspectos (asistencia, logística, duración, sesiones, eventos de ocio y networking), pero que a la vez mantuvo lo más importante y esencial: nuestro sentido de comunidad y nuestro poder de convocatoria para reunir de nuevo a la gran familia AUSAPE. (portada)

**XIX FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 91)**

Década a década, hito a hito, AUSAPE cumplía 30 años, y de nuevo el Fórum fue el lugar perfecto para celebrarlo. Con el Palacio de Congresos de Granada como marco, se batieron récords cuantitativos -más de 1.500 asistentes, 185 sesiones paralelas- y cualitativos, con el aumento del apoyo de los patrocinadores y la presencia de 150 personas en el Foro de Empleo. (página 7)

**XX FÓRUM AUSAPE (REVISTA Nº 97)**

Y llegamos al último Fórum, el de 2025, que como no podía ser de otra manera también ha protagonizado la Revista AUSAPE de junio de este año. Celebrado en Málaga, fue un encuentro muy especial, en el que se cumplían 20 ediciones de un evento que, año a año, se convierte en el centro del ecosistema SAP en España. La consolidación como principal evento independiente y la apertura a un público más amplio, que incluye a CIOs pero también a tomadores de decisiones de negocio, junto a la llamada a los futuros profesionales SAP, son la seña de identidad de un Fórum que es parte esencial de la actividad de AUSAPE y de nuestras publicaciones. (página 4). ■



AUSAPE

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

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

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

LANZAMOS UNA CAMPAÑA PARA
INCORPORAR A NUEVOS ASOCIADOS:

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

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

CÓMO HEMOS CAMBIADO

La actividad internacional de AUSAPE, siempre presente en la Revista

Fieles a la máxima de que “lo que no se comunica no existe”, en la Revista AUSAPE siempre hemos estado muy atentos a publicar la actividad de todas las áreas de la asociación. Y un área tan estratégica como la Internacional no podía faltar en nuestra publicación. De hecho, más de uno de cada tres números publicados hasta la fecha (35) reflejan alguna actividad, evento o entrevista relacionada con la dimensión internacional de AUSAPE. Aquí tenemos una selección de los contenidos más destacados.

AUSAPE EN LA ICCC COMMUNITY (REVISTA N°1)

Ya en el primer ejemplar de la Revista AUSAPE encontrábamos una noticia relacionada con la presencia internacional de la asociación. En concreto, la ampliación de nuestros lazos a nivel internacional con la entrada en la International Customer Competence Center Community (ICCC). Como miembro de esta comunidad, a la que también pertenecían otras asociaciones de usuarios como la alemana, estadounidense, británica, francesa, neerlandesa, etc., AUSAPE podía contar con una interlocución a nivel de los responsables globales de Soporte de la propia SAP. (página 3)



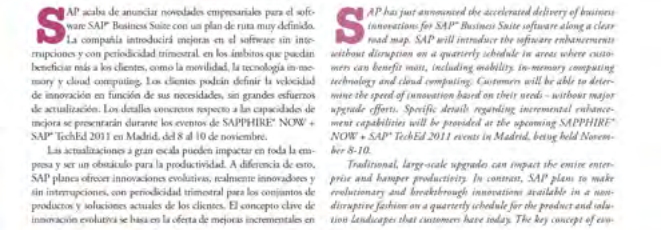
PRIMERA REUNIÓN DEL USER GROUP EXECUTIVE NETWORK (REVISTA N°3)

En el número 3 de la Revista AUSAPE nos hacíamos eco de la primera reunión del User Group Executive Network, germen de la futura red internacional de grupos de usuarios SUGEN. AUSAPE estuvo presente en esa primera reunión de mayo de 2007, representada por su entonces secretario-tesorero Eduardo Prida, que intercambió ideas con los representantes de las Juntas Directivas de los grupos de usuarios de Alemania, Reino Unido e Irlanda, Países Bajos, Suecia, Francia, Austria, Australia y Japón. (página 6)



REVISTA AUSAPE EN ESPAÑOL E INGLÉS (REVISTA N°19)

Otro hito internacional de nuestra Revista fue el primer número editado en dos idiomas, español e inglés. Esta edición de Octubre de 2011 se realizó con motivo de la celebración en Madrid de dos eventos internacionales clave para el ecosistema SAP: el Sapphire Now! y el TechEd. Con esta publicación bilingüe, AUSAPE buscaba que todos los asistentes a esos eventos pudieran conocernos mejor y estrechar los lazos de colaboración con el resto de asociaciones de usuarios de SAP que aquellos días se congregaron en Madrid. (página 3)



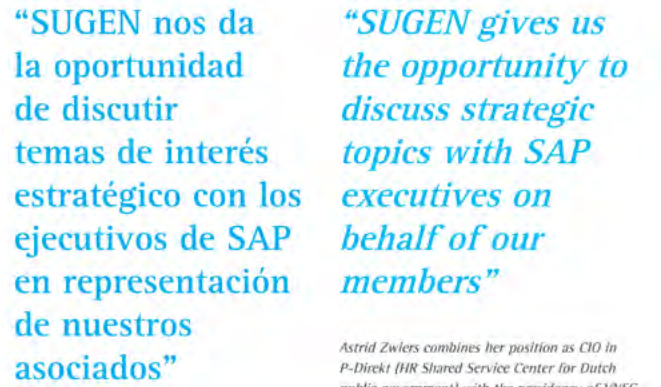
AUSAPE EN EL SUGEN F2F (REVISTA N°28)

La participación en las reuniones de SUGEN ha sido siempre una prioridad para AUSAPE. En la Revista de Diciembre de 2013 se recogía la asistencia a la reunión anual de ese año en la sede de SAP en la localidad alemana de Walldorf. Además de por los temas tratados -SAP HANA, SAP Cloud y SAP Mobile y los omnipresentes licenciamiento y mantenimiento-, el encuentro fue especialmente relevante para nuestra asociación debido a la elección del entonces vocal de Internacional, David Ruiz Badia, como miembro del equipo directivo de SUGEN en representación de AUSAPE. Puede decirse que este fue el primer gran paso en el objetivo de AUSAPE de posicionarse en el plano internacional. (páginas 3 y 10)



NUEVA SECCIÓN DE INTERNACIONAL (REVISTA N°29)

La apuesta por la relevancia internacional también se puso de manifiesto con el estreno de una nueva sección en la Revista AUSAPE denominada AUSAPE Global. En estas páginas de difusión internacional en formato bilingüe fueron apareciendo entrevistas a numerosos presidentes de otros grupos de usuarios de SAP en el mundo, tanto de los que están en SUGEN como en AUSIA. Astrid Zwiers, presidenta de la neerlandesa VNSG, y Sandra Marlene Heck, presidenta de ASUG Brasil, protagonizaron las primeras páginas de la nueva sección. (página 34)



PRIMER ENCUENTRO SIG LEADS EN WALLDORF (REVISTA N°49)

Otro evento clave para los coordinadores y delegados de AUSAPE es la reunión de los Grupos de Interés Especial, el llamado SIG Leads, que cada año tiene lugar en Walldorf. La Revista

de Junio de 2017 se hacía eco de la presencia, por primera vez, de ocho coordinadores y delegados en esta reunión con expertos de SAP y responsables de desarrollo de las diferentes áreas de negocio de la firma. Un encuentro en el que además pudieron entrar en contacto con los líderes de los grupos de trabajo de otras asociaciones de usuarios de todo el mundo y compartir con ellos inquietudes y metodologías de trabajo que, en un futuro, podían desembocar en distintas formas de colaboración. (página 29)

Nuestros Coordinadores y Delegados se reúnen con los expertos de SAP en Walldorf



ALIANZA CON ASUG AMÉRICA (REVISTA N°59)

Uno de esos modelos de colaboración con nuestras asociaciones homólogas se materializó a principios de 2019 con el acuerdo firmado con la asociación de usuarios de SAP de Estados Unidos y Canadá (ASUG). Este convenio, que todavía está vigente, permite a las empresas asociadas a AUSAPE tener acceso ilimitado a la web de una asociación como ASUG, que representa a uno de los mercados más grandes en cuanto a desarrollo SAP. Ello supone un gran volumen de información de todos los temas relacionados con el ecosistema SAP, así como acceso a sus distintos eventos y webinarios. (página 8)

Nos aliamos con ASUG América y ampliamos nuestros servicios



COLABORACIÓN INTERNACIONAL (REVISTA N°61)

Un concepto tan importante no podía faltar en la portada de la Revista AUSAPE. El número de Junio de 2019 dedicaba un apartado especial a nuestra presencia en las distintas reuniones de las redes globales, SUGEN y AUSIA, en las que presentamos mejores prácticas y buscamos establecer espacios comunes de cooperación. Además de resaltar la internacionalización del Fórum AUSAPE, a cuya edición del 25º Aniversario acudirían 22 Grupos de Usuarios de todo el mundo. (portada)



EL FÓRUM MÁS INTERNACIONAL DE LA HISTORIA (REVISTA N°62)

A la presencia de representantes de una veintena de grupos de usuarios de otros países en el Fórum 25º Aniversario de AUSAPE, hay que añadir que la primera sesión del evento estuvo dedicada a las Best Practices de los Grupos de Usuarios. La problemática de la localización y cómo se ubica en un entorno en el que muchas decisiones se toman a nivel global tuvo un peso importante en una mesa redonda en la que intervinieron el presidente de AUSIA, Jorge Eduardo Montoya; el responsable de UKISUG, Craig Dale, y el chairman de la USF y presidente de SUGEN, Gianmaria Perancin. (página 14)



EN EL ENCUENTRO ANUAL DE AUSIA (REVISTA N°68)

La interacción con otras asociaciones de usuarios de SAP del ámbito hispanoparlante también es clave para AUSAPE. Así, una representación encabezada por el que fuera vocal de Internacional Joan Torres participó en el Encuentro Anual 2020 de Grupos de Usuarios de AUSIA. En este encuentro, realizado de forma telemática debido a la pandemia, se revisó el plan de trabajo y se hizo seguimiento de los temas de localizaciones y licenciamiento. (página 8)



LA INTERNACIONALIZACIÓN APORTA MÁS VALOR (REVISTA N°72)

El Plan de Actividades para 2021 aprobado en la Asamblea General determinaba que la actividad internacional sería una de las líneas de trabajo más importantes. En la Revista n°72 explicábamos la estrategia de internacionalización de AUSAPE, basada en conseguir un mayor peso en las organizaciones internacionales y aumentar los recursos disponibles en la Oficina para la participación en actividades de esta área. Todo con el objetivo de multiplicar la propuesta de valor de la asociación. (página 4)



DIÁLOGO ENTRE JOAN TORRES Y YASMIN AWAD (GUGO) (REVISTA N°78)

Fruto de esa apuesta por la internacionalización, el entonces presidente de AUSAPE, Joan Torres, fue elegido miembro del equipo directivo (CLT) de SUGEN. En Abril de 2022, Torres mantenía en nuestras páginas una conversación de alto nivel con Yasmin Awad, SVP de Global User Groups Organization (GUGO), la entidad encargada de mantener y mejorar la relación entre SAP y los grupos de usuarios de todo el mundo. (página 10)



REFLEXIONES DESDE EL SIG LEADS (REVISTA N°90)

Un año más, viajábamos al SIG Leads que se organiza en Alemania para reforzar el contacto personal con nuestros homólogos de grupos de trabajo y staff del resto de los grupos de usuarios de SAP de todo el mundo, así como con expertos de SAP. En la Revista de Abril de 2024, la comitiva de AUSAPE, formada por 11 personas, compartía con todos los asociados sus impresiones personales del encuentro en un Editorial conjunto. (página 3)



PRESENTES EN EL EMEA SAP ROUNDTABLE (REVISTA N°92)

AUSAPE tomó parte en el EMEA SAP Roundtable que se celebró en París en julio de 2024. Allí, nuestros representantes se reunieron con el presidente de SAP EMEA, Manos Raptopoulos, y miembros de los grupos de usuarios de los países francófonos, Sudáfrica, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Suecia. Allí tuvieron ocasión de trasladar nuestra propuesta para contribuir a la empleabilidad en el ecosistema SAP. (página 6)



UN OTOÑO MUY ACTIVO (REVISTA N°94)

El trabajo que se está realizando por el área Internacional de AUSAPE ha posicionado a la asociación como un grupo de usuarios de referencia en los foros regionales y globales. Fruto de este prestigio creciente, AUSAPE fue invitada de nuevo a tomar parte en dos grandes convenciones de grupos de usuarios de SAP en el otoño de 2024: las de la Asociación de Usuarios Francófonos USF y la británica UKISUG. (página 3)



HISTÓRICA PARTICIPACIÓN EN EL DSAG JAHRESKONGRESS (REVISTA N°99)

Y concluimos (por el momento) nuestra evolución en el área internacional a lo grande: participando por primera vez en el DSAG Jahreskongress, el evento anual del Grupo de Usuarios de SAP de Habla Alemana DSAG que representa el mayor encuentro de grupos de usuarios de SAP que se celebra en Europa. Un hecho histórico que no es casual. El crecimiento sostenido de la asociación, que ya roza los 700 asociados, los elevados índices de participación y satisfacción de nuestros asociados y apuestas novedosas por la empleabilidad y el impulso al papel de la mujer en el sector TIC nos convierten en un modelo para nuestros colegas de otros mercados, que invitan a AUSAPE a sus foros para que compartamos con ellos nuestras mejores prácticas. (página 6) ■





El momento de la transformación: AUSAPE guía a las empresas en su transición a SAP S/4HANA y SAP Cloud ERP

Las compañías que operan con la versión SAP ECC (On-Premise) afrontan un reto ineludible: transformar su sistema ERP hacia la nueva generación, SAP S/4HANA. El calendario es claro. El soporte estándar para SAP ECC en las versiones Ehp6 a Ehp8 finalizará el 31 de diciembre de 2027, y el soporte extendido —que implica un coste adicional del 2%— estará disponible únicamente hasta finales de 2030. En este horizonte, cada empresa usuaria de SAP debe tomar una decisión estratégica: cómo, cuándo y con qué enfoque abordar su transición a S/4HANA.

Para apoyar a las organizaciones en este proceso, SUGEN (SAP User Groups Executive Network) ha lanzado el proyecto “Transformation Charter”, una iniciativa internacional en la que participan grupos de usuarios de todo el mundo y en la que AUSAPE —como único miembro español de SUGEN— juega un papel activo. El objetivo es claro: proporcionar a los clientes SAP una guía estructurada y realista para planificar con éxito su migración y transformación.

El programa se ha estructurado en seis sesiones que abordan los principales aspectos de la transformación a S/4HANA, desde los plazos de mantenimiento hasta los enfoques técnicos y metodológicos recomendados, pasando por las ventajas funcionales, la transición hacia modelos cloud y el concepto clave del “clean core”. A continuación, resumimos las principales claves de este

itinerario de transformación, adaptadas para el contexto del ecosistema empresarial español.

La primera sesión del Transformation Charter se centró en los approaching timelines, es decir, en los plazos oficiales de mantenimiento que actúan como catalizadores de la transformación. SAP ha definido que, a partir de 2028, los sistemas ECC dejarán de estar cubiertos por el soporte estándar, y que en 2031 ya no existirá cobertura técnica en condiciones razonables. Este marco temporal obliga a las compañías a preparar sus hojas de ruta con antelación, especialmente si optan por modelos híbridos o por una reingeniería profunda del sistema.

¿QUÉ OPCIONES TENGO COMO CLIENTE SAP?

Una de las decisiones más críticas es la elección del enfoque de transformación. La segunda y tercera sesiones del

programa exploraron las diferentes opciones disponibles y sus implicaciones:

- **Conversiones de sistema (Brownfield):** consisten en transformar el sistema actual manteniendo datos e historial, una opción más rápida pero que puede arrastrar ineficiencias heredadas.
- **Implantaciones nuevas (Greenfield):** permiten empezar desde cero con una arquitectura más limpia y moderna, pero requieren una redefinición completa de procesos y migración selectiva de datos.
- **Transición selectiva de datos (Bluefield):** un enfoque intermedio que permite flexibilidad, por ejemplo, en fusiones, escisiones o consolidación de sistemas regionales.

Cada una de estas opciones tiene ventajas, desafíos técnicos y consideraciones estratégicas, y la elección dependerá del punto de partida tecnológico y del modelo operativo deseado por la empresa.

El salto a SAP S/4HANA no es simplemente técnico: implica un cambio funcional significativo. En la cuarta sesión se abordó en profundidad la diferenciación funcional entre SAP ECC y S/4HANA, y también entre las versiones on-premise, cloud privada y cloud pública del nuevo sistema. Entre los avances destacan:

- Mejoras en la gestión de datos maestros.
- Procesos más ágiles y flexibles.
- Mayor capacidad analítica en tiempo real.
- Una interfaz completamente rediseñada con SAP Fiori.

Además, se subrayó la importancia de evitar uno de los errores más comunes en las transformaciones: ignorar el rediseño de la experiencia de usuario. La adopción de SAP Fiori no debe ser vista como opcional, sino como parte integral de la modernización.

La quinta sesión ofreció un recorrido por las herramientas disponibles para acompañar esta transformación. Destaca

el uso del **SAP Readiness Check 2.0**, una herramienta gratuita que permite evaluar el sistema actual y detectar incompatibilidades, volumen de datos, simplificaciones necesarias, código Z y recomendaciones para SAP Fiori. También se hizo hincapié en los proyectos previos recomendados antes de una conversión completa, como la activación del Business Partner (CVI), la conversión a Unicode o la migración a contabilidad de activos moderna.

El último eje temático del Transformation Charter —el concepto de Clean Core— constituye uno de los pilares estratégicos de la transformación a S/4HANA. Un sistema con clean core es aquel que se mantiene lo más cercano posible al estándar, utilizando extensiones desacopladas y respetando la arquitectura cloud-ready. Esto permite a las empresas beneficiarse de actualizaciones más rápidas, menos costes de mantenimiento y mayor capacidad de innovación.

Apostar por el clean core desde el inicio del proyecto es fundamental. Requiere una gobernanza clara, una mentalidad de mejora continua y una planificación que integre esta visión en cada nueva personalización o desarrollo.

AUSAPE COMO PUNTO DE ENCUENTRO Y CATALIZADOR

Como miembro de SUGEN, AUSAPE no solo ha participado en estas sesiones internacionales, sino que trabaja activamente para trasladar su contenido a los asociados en España. Desde sus Grupos de Trabajo hasta sus eventos y publicaciones, AUSAPE se consolida como la plataforma de referencia para compartir conocimiento sobre la transformación a SAP S/4HANA, resolver dudas reales entre empresas y fomentar alianzas estratégicas entre clientes, partners y el propio fabricante.

El cambio es inevitable, pero con la información adecuada y el acompañamiento de una comunidad activa, como es AUSAPE, puede convertirse en una oportunidad para modernizar procesos, fortalecer el negocio y construir una base sólida para el futuro digital. ■

CÓMO HEMOS CAMBIADO

Una Revista en femenino

La historia de la Revista AUSAPE es también la historia en femenino de la asociación, desde la primera mujer que la presidió, Blanca Alcanda, responsable de sistemas de TI en Onda Cero en aquel lejano 1999, hasta nuestros días. Destacan hitos como la publicación del primer número dedicado a la mujer en el entorno SAP (Revista nº 19) o la incorporación del espacio Women Tech AUSAPE a partir de la revista nº 93. En estos 100 números encontramos entrevistas, reportajes y opiniones de mujeres que, desde la posición que ocupan en sus organizaciones, contribuyen al crecimiento de la comunidad SAP. Esta es una selección de las más relevantes: integrantes de la Junta Directiva, CIOs de empresas asociadas, directivas de SAP y de otros grupos de usuarios internacionales...

Si embargo -y antes de adentrarnos en la hemeroteca-, esta Vocalía tiene nombre y apellidos. Desde la incorporación de Maria Rosa Ribó, directora de Proyectos IT en ABACUS Cooperativa, como vocal en la actual Junta Directiva 2023-2025, hemos pasado de acciones aisladas a la creación de un área estratégica para AUSAPE con foco en visibilizar la necesidad de incorporar profesionales femeninas en carreras STEM, impulsada por Maria Rosa. Su liderazgo en este área ha sido patente y los excelentes resultados dan fe de ello. ¡¡¡Desde todos los que formamos AUSAPE, muchas gracias Maria Rosa!!

SUSANA MORENO (PRESIDENTA, 2001-2003, 2010-2013)

En su segunda etapa en la Presidencia de la asociación, Susana Moreno propugnó una evolución de AUSAPE en torno a la mejora de la comunicación con los asociados, la interlocución con SAP y la gestión interna de la asociación, como avanzaba en la Revista nº 14, de Abril de 2010.

VICTORIA CUEVAS (VICEPRESIDENTA, 2012)

Vicepresidenta y responsable de Eventos, Victoria Cuevas coordinó la organización, entre otros, del Fórum en el que se conmemoraba la mayoría de edad de AUSAPE. Un 18º cumpleaños que llegaba a "una asociación madura, consolidada, con una clara focalización en el entorno SAP y con sólidos planes para afrontar los desafíos del futuro", según nos contaba en el Editorial de la Revista nº 21 de Mayo de 2012.

MÓNICA GARCÍA INGELMO (VICEPRESIDENTA, 2014)

Mónica García Ingelmo también tuvo a su cargo la organización del Fórum, en este caso el de 2015. En el número 38, analizaba la valoración efectuada por los asistentes a nuestro encuentro anual a través de las encuestas de satisfacción.

SANDRA ISART (VOCAL, JUNTAS 2020, 2022)

Aunque también encabezó la Vocalía de Comunicación en su primer mandato, probablemente Sandra Isart pasará a la historia de AUSAPE como la impulsora de la Vocalía de Mujer y Tecnología en 2022. En su Editorial del número 78, reflexionaba acerca de "las mujeres y el futuro del sector TI".



MARÍA JOSÉ CANSADO (DIRECTORA DEL IT HUB ZARAGOZA EN SCHINDLER)

Cuando era responsable del Centro de Desarrollo y Soporte de Schindler para Europa, India y Oriente Medio, María José Cansado encabezó la Delegación de AUSAPE en Aragón tras su creación en 2018. Con una voluntad muy clara, que exponía en una entrevista en el número 57 de nuestra Revista: "Las empresas de Aragón estamos abiertas a compartir experiencias, problemas y soluciones".

MERCEDES APARICIO (SECRETARIA DE LA OFICINA DE AUSAPE)

Fue la primera persona que formó parte de la plantilla de AUSAPE, como encargada de la secretaría, administración y gestión desde una embrionaria Oficina, puesto que desempeñó hasta su jubilación en 2022. En 2012, nos contaba en la Revista nº 21 que "mi trabajo me aporta mucha riqueza, sobre todo a nivel personal porque esta es una asociación de personas".

VICTORIA GOLOBART (PRODUCT MANAGER DE SAP)

Pocos serán los veteranos de la asociación que no recuerden a Victoria Golobart, Product Manager de SAP y responsable de las relaciones entre SAP y AUSAPE durante buena parte de la andadura de la asociación. En la entrevista que nos concedió para la Revista nº 21, destacaba que "en los últimos años se observa un alto nivel de profesionalización de la asociación".

ROSA PARDO JANOTTA (DIRECTORA DE MAINTENANCE SALES DE SAP IBERIA)

Durante años, Rosa Pardo Janotta fue una de las interlocutoras de SAP con AUSAPE. Desde su puesto de directora de Maintenance Sales de SAP Iberia, nos detallaba en 2010 la oferta de soporte del fabricante, "diseñada para ayudar a las empresas en la explotación y uso de las ventajas de la integración de aplicaciones".

ANNA ORÓ (COO DE SAP ESPAÑA)

Como directora de Operaciones de SAP España, Anna Oró ha sido habitual en las Asambleas Generales y Fórums de AUSAPE. En la edición de 2022, compartió en una ponencia magistral la visión de SAP sobre la tecnología y las personas, que recogimos en la Revista nº 79. En dicha ponencia, describía el Fórum como "un referente para tomar la temperatura a nuestra comunidad".

YASMIN AWAD (SVP DE GLOBAL USER GROUPS ORGANIZATION, GUGO)

Gestionar la relación entre SAP y los grupos de usuarios de todo el mundo es la labor de SAP Global User Group Organization (GUGO), la entidad que lidera Yasmin Awad. En 2022, Awad conversaba con Joan Torres, entonces presidente de AUSAPE, acerca de las responsabilidades de esta organización, resumidas en "asegurar que los grupos de usuarios obtienen apoyo de SAP".

MÓNICA MELITO (PRESIDENTA DE ASUG ARGENTINA)

Son varias las directivas de grupos de usuarios de otros países que han aparecido en nuestras páginas. En el caso de ASUG Argentina, su presidenta en 2014, Mónica Melito, nos explicaba la experiencia de su asociación a lo largo de su historia, comentaba sus principales objetivos y reflexionaba acerca de la relación con SAP y las redes de asociaciones AUSIA y SUGEN.

CHRIS CRONE (VICEPRESIDENTA EJECUTIVA DE ASUG USA)

Desde uno de los mayores mercados de SAP a nivel mundial, la número dos del Grupo de Usuarios de SAP en Estados Unidos nos hablaba en nuestro número 45 de la evolución de una asociación que en 2016 aglutinaba a 3.500 empresas, con una propuesta diseñada para ofrecer valor a sus afiliados, sobre los pilares del "networking, la influencia en SAP y la educación".

ASTRID ZWIERS (PRESIDENTA DE VNSG USER GROUP)

En el caso de la presidenta de VNSG, apareció en el número 29, de Febrero de 2014. Astrid Zwieters compaginaba su posición de CIO en P-Direkt (el Centro de Servicios Compartidos de Recursos Humanos del Gobierno de los Países Bajos) con la Presidencia del Grupo de Usuarios de SAP neerlandés, uno de los más antiguos del mundo.



MARGARITA DEL VAL (INVESTIGADORA EN EL CENTRO DE BIOLOGÍA MOLECULAR SEVERO OCHOA)

Las páginas de la Revista AUSAPE también han acogido a mujeres de primer nivel en el ámbito de la ciencia y la tecnología. Entre las más destacadas, Margarita del Val, investigadora científica en el Centro de Biología Molecular Severo Ochoa del CSIC y la Universidad Autónoma de Madrid, que en plena pandemia explicaba en la Firma Invitada el papel de la gran plataforma científica del Consejo Superior de Investigaciones Científicas contra el Covid-19.

ESTHER MÁLAGA (CIO DE FERROVIAL)

Máxima responsable de TI de una de las compañías de infraestructuras y servicios más importantes del país, Esther Málaga conversaba en 2020 con AUSAPE acerca de temas tan relevantes como la evolución del papel del CIO o la creación de valor para el negocio a través de la tecnología. Y nos dejaba esta inspiradora frase: "En los Comités de Dirección tiene que haber sabiduría tecnológica".

ANA MARZO (SOCIA DE EQUIPO MARZO)

Abogada especialista en protección de datos, propiedad intelectual y Derecho informático, participa en la sección Rincón legal desde el número 3, de julio de 2007, en el que planteó "La securización de las redes wi-fi". A día de hoy sigue colaborando en nuestra Revista, lo que la convierte en una de las presencias más veteranas de la publicación.



LORENA ALANDÍ (GANADORA DEL PREMIO AUSAPE AL ALUMNO MÁS COLABORATIVO 2023)

Las profesionales SAP del futuro también tienen un espacio en la Revista AUSAPE. Lorena Alandí fue la ganadora del Premio AUSAPE al Alumno Más Colaborativo del 8º Máster SAP S/4HANA Finance and Controlling de la Universidad de Valencia, en 2023, y nos contaba en una entrevista posterior que, para ella, “el consultor requiere unas habilidades que exigen empatía, escucha activa y compartir conocimiento”.

ESTEFANÍA SERRANO (DELEGADA TERRITORIAL DE LA FUNDACIÓN ASTI EN MADRID)

La colaboración con otras entidades que trabajan para fomentar la participación de las mujeres en el mundo STEM es crucial para Women Tech AUSAPE. En esta línea, en el número 94 dábamos voz a la Fundación ASTI, a través de su delegada territorial en Madrid, Estefanía Serrano, quien reflexionaba en la Firma invitada en torno al trabajo de la fundación por el desarrollo y fomento de la ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas entre niñas y adolescentes a lo largo de todo el itinerario educativo, incluyendo el programa STEM Talent Girl, para avanzar hacia una mayor diversidad en las STEM.

ARANTXA MARTÍNEZ (EXVOCAL DE GRUPOS DE TRABAJO Y DELEGACIONES DE AUSAPE)

Fue la coordinadora del Grupo de Trabajo de BI-BO en Barcelona y vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones en la Junta Directiva entre 2010 y 2014. En la Revista n.º 95 protagonizaba la entrevista de la sección Women Tech AUSAPE, donde hablaba de educación y cultura, de cómo acercar el mundo científico y tecnológico a todas las mujeres y de sus recuerdos en la asociación.

ERIKA IRANZO (GANADORA DEL I PREMIO WOMEN TECH AUSAPE)

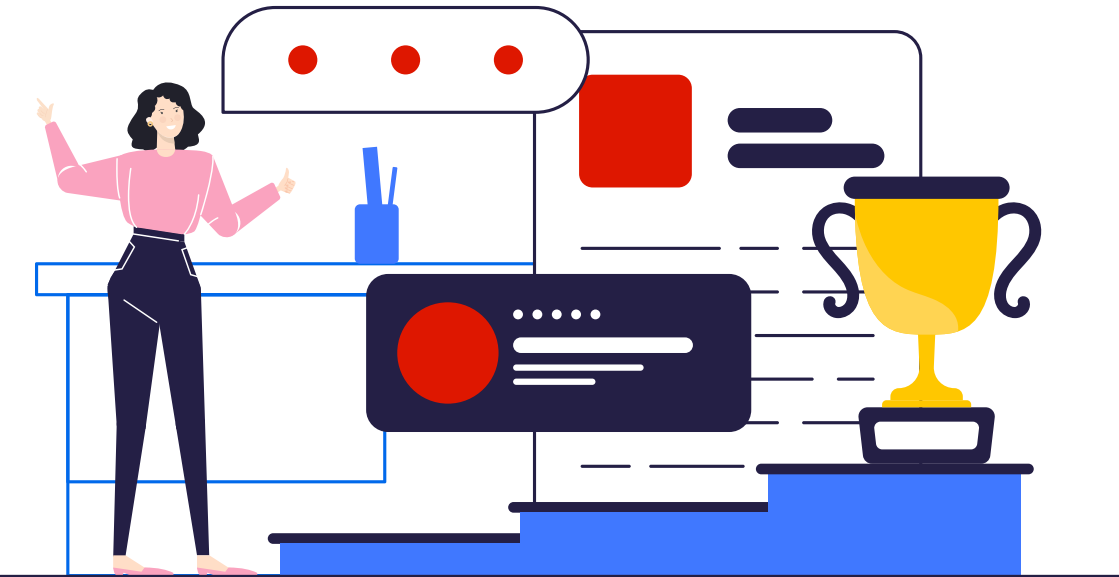
En 2025 hemos celebrado la primera edición del Premio Women Tech AUSAPE, con el que queremos visibilizar la presencia femenina en roles de liderazgo en proyectos SAP. La primera ganadora fue Erika Iranzo, subdirectora de Tecnología Corporativa y líder del equipo de Soluciones SAP Global en MAPFRE, con la que conversábamos en la Revista n.º 97 sobre el proyecto por el que resultó galardonada y qué supuso para ella participar en el certamen.

MARÍA JOSÉ LODEIROS (FINALISTA DEL I PREMIO WOMEN TECH AUSAPE)

La finalista del I Premio Women Tech AUSAPE también fue entrevistada en nuestras páginas. Fue en el número 98, donde la manager del equipo SAP BTP en Minsait hablaba de su proyecto de aplicación real de inteligencia artificial en el ecosistema SAP y afirmaba: “La diversidad en tecnología no solo es necesaria, sino transformadora”.

SARA ANTUÑANO (ACTUAL VICEPRESIDENTA DE AUSAPE)

Last but not least, Sara representa el nexo que une el pasado, el presente y el futuro de AUSAPE. A lo largo de sus 22 años de participación en la asociación, ha sido secretaria-tesorera, coordinadora de Grupos de Trabajo y actualmente ocupa los roles de vicepresidenta, responsable de Grandes Eventos y coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE. Como consecuencia, posiblemente sea la presencia más asidua en nuestras páginas, en Editoriales, entrevistas y Firmas invitadas. En la sección Women Tech AUSAPE del número 94, reconocíamos toda su trayectoria con una entrevista en la que repasaba su rol profesional y su desempeño en AUSAPE, y aseguraba que “necesitamos más mujeres que puedan mostrar sus méritos”. ■



ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:

Itinere Infraestructuras, S.A. es uno de los principales operadores del sector concesional en España, especializado en la gestión de infraestructuras viarias de alta capacidad. Actualmente, el grupo gestiona una cartera compuesta por cinco concesiones de autopistas en explotación, todas ellas situadas en el norte del país, que suman un total de 524,8 km de red viaria gestionada. La compañía se posiciona como un actor clave en el ámbito de las infraestructuras, no solo por la extensión de su red, sino también por su compromiso con la eficiencia operativa, la sostenibilidad y la transformación digital como ejes de su evolución futura.



JCM Technologies, S.A.U. fue fundada en 1983 por Joan Capdevila Mas y, en pocos años, se convirtió en líder del mercado español. En 1991 inició su proceso de internacionalización y abrió filiales comerciales en Francia y Alemania. Actualmente, JCM es una de las marcas más reconocidas de Europa y está presente en más de 40 países. ActividadDiseño, fabricación y venta de productos electrónicos innovadores, estándar y OEM para el control de puertas.

MORCHEM es una empresa familiar española especializada en la tecnología del poliuretano, aplicada a los adhesivos y recubrimientos. Fundada en 1985, Morchem investiga y desarrolla, fabrica y suministra adhesivos y recubrimientos con base de poliuretano, orientados a diversos mercados, como el de los embalajes flexibles, la laminación textil, los TPUs para tintas de impresión, las dispersiones de poliuretano y otras aplicaciones técnicas.



COLABORADOR ESPECIAL:



Pentos es un referente en consultoría tecnológica para Recursos Humanos en Europa. Con más de 25 años de experiencia y más de 1.000 proyectos realizados, somos especialistas en SAP SuccessFactors. Nuestro objetivo es ayudar a las organizaciones a transformar sus procesos de RRHH mediante tecnología, integraciones avanzadas y asesoramiento experto. Como SAP Gold Partner, ofrecemos servicios que abarcan desde la definición del roadmap y diseño funcional hasta la implementación y operación diaria, garantizando eficiencia, cumplimiento y una experiencia de empleado optimizada.

Qué es AUSAPE para los que la hacen posible: Junta Directiva

La Revista AUSAPE cumple 100 números. 100 ediciones en las que hemos dado cuenta a nuestros asociados de toda la actividad de AUSAPE junto a las novedades del ecosistema SAP. Toda esta actividad, que cada año va a más, es posible gracias al trabajo de muchas personas, a las que queremos rendir un homenaje en este número tan especial. Empezamos por los miembros de la Junta Directiva, que con su trabajo voluntario conducen la asociación por el mejor camino: el del crecimiento, el prestigio y la utilidad. Por ello, les hemos pedido a sus testimonios acerca de lo que significa AUSAPE para ellos y los aspectos que más valoran de la Vocalía que lideran o el puesto que desempeñan.

SARA ANTUÑANO, VICEPRESIDENTA Y VOCAL DE GRANDES EVENTOS, S/4 HANA PUBLIC CLOUD ADOPTION LEAD, EN EL DEPARTAMENTO DE TICS DE EROSKI



¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

Para mí, AUSAPE es casi mi segunda casa. Pertenezco a la asociación desde hace más de 23 años, los mismos que llevo trabajando en Eroski. La he visto crecer, con gente que viene y va, y otras personas nos mantenemos según van pasando los años, y se puede decir que ya somos amigos. AUSAPE significa más trabajo y dedicación, que se añaden al propio de Eroski, por lo que compatibilizarlo es siempre un reto y horas, pero merece la pena.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU PUESTO?

Al comienzo de esta Junta Directiva 2024-2025 estuve de secretaria y tesorera, y en esta segunda etapa, de vocal de Grandes Eventos. En cierto modo están muy relacionados, porque el Fórum es, de largo, el evento con mayor presupuesto de todos los que realizamos en el ejercicio.

Cada año el Fórum es un reto con mayúsculas, porque nos reinventamos y porque además, venimos de experiencias de años anteriores que dejan el pabellón muy alto. Además, es el punto de encuentro de todo nuestro ecosistema, como digo yo, en 3D, y ese aspecto es muy importante, con ese networking que se genera esos días, difícil de repetir en otros momentos del año.

El secreto es un gran trabajo en equipo, tanto con el equipo interno de AUSAPE, como con quienes nos acompañan en cada nuevo viaje. A esto se añade que mientras haces un Fórum, ya estás pensando en el del año siguiente, por lo que es un aprendizaje constante.



JORDI XOFRA, TESORERO Y COORDINADOR DE GRUPOS DE TRABAJO, IT TECHNOLOGIES DIRECTOR EN GBFOODS

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

Para mí, AUSAPE significa comunidad, es una asociación que tanto durante el año como durante el Fórum une a un pequeño grupo de profesio-

nales dentro de la sociedad, como somos las empresas que trabajamos con SAP, pero que tenemos intereses, dudas y retos comunes. Creo que es una asociación que también consigue ir más allá del “networking” o de “benchmarks” y otros conceptos a los que estamos acostumbrados, e intentar ir al unir fuerzas, unir conocimiento y construir puentes entre profesionales y, al final, personas. También creo que es una asociación que intenta ir más allá de la razón por la que nació e irse adaptando a lo que los asociados requieren, pero también a la evolución de la sociedad. El foco en Mujer y Tecnología o en fomentar la empleabilidad en SAP lo demuestra, y seguro que a futuro así lo seguirá siendo, apuntando a temas como IA o sostenibilidad que estarán en el foco del mundo de la tecnología y sociedad en general en los próximos años.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE LA VOCALÍA QUE LIDERAS?

Como siempre digo, los Grupos de Trabajo y Delegaciones territoriales son el corazón de AUSAPE. Mucha gente conoce el Fórum, por el impacto y la gran oportunidad que significa, concentrada en un par de días, pero durante todo el año hay más de 100 sesiones de los Grupos de Trabajo con más de 3.000 asistentes en total. También destacaría, aunque suene a tópico, el equipo humano: desde la Oficina, con el trabajo duro que realizan organizando todos los detalles, y en coordinación con un conjunto de coordinadores y delegados que, de forma desinteresada y adicional a su trabajo, dedican su tiempo personal a empujar estos Grupos, y como uno de nuestros retos actuales, fomentar la creación de comunidades activas que colaboren más allá de los diferentes eventos organizados.

JORDI BARTOLI, VOCAL DE COMUNICACIÓN, DIRECTOR GENERAL ADJUNTO DE DF ELECTRIC



¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

Es un punto de encuentro donde personas, empresas y organizaciones con intereses comunes comparten conocimiento, experiencia y visión.

Es una comunidad que impulsa la colaboración, el aprendizaje continuo y el apoyo mutuo. AUSAPE significa crecimiento profesional, gracias al acceso a expertos y tendencias. También significa pertenencia a un colectivo comprometido con la mejora constante, representa mucho más que una asociación profesional. Es un espacio donde sentirte acompañado, escuchado, siempre orientado a aportar valor y fortalecer el ecosistema SAP en España.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE LA VOCALÍA QUE LIDERAS?

La importancia de construir una voz clara, coherente y cercana que refuerce la identidad de la asociación y acerque su actividad a todos los asociados. Es una posición que permite dar cohesión, claridad a todo lo que la asociación hace, dar visibilidad al trabajo de los Grupos, dinamizar la participación y asegurar que la información fluya de manera efectiva y que cada mensaje este alineado con la identidad de la organización. Lo más relevante es la capacidad de conectar a los asociados con la información que necesitan, con los Grupos de Trabajo y con su ecosistema SAP.

Desde la Vocalía de Comunicación no solo tenemos como misión transmitir, también impulsamos la participación, dando sentido de comunidad y fortaleciendo la imagen de la asociación.

Lo que más valoro de liderar esta Vocalía es la posibilidad de contribuir directamente a la proyección, cohesión y dinamización de AUSAPE, asegurando que la asociación comunique con claridad, cercanía y genere impacto.



MARÍA ROSA RIBÓ, VOCAL DE MUJER Y TECNOLOGÍA & FORMACIÓN Y EMPLEO, DIRECTORA DE PROYECTOS IT EN ABACUS COOPERATIVA

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

AUSAPE es un punto de encuentro y networking con otros profesionales del sector SAP y te permite conocer grandes per-

sonas y profesionales del sector. Durante estos dos años que he estado en la Junta Directiva he conocido a muchísimas grandes personas y profesionales que te hacen crecer profesional y personalmente. Participar en la Junta ha sido fantástico. AUSAPE también significa para mí hacer asociación. Cuando las personas trabajamos altruistamente por un proyecto o idea común, con ilusión para llevar una iniciativa adelante, se genera un ambiente colaborativo fantástico. En mi caso, además me ha permitido conocer otras asociaciones relacionadas con mis Vocalías que realizan iniciativas extraordinarias, y solo puedo estar más que agradecida por todo ello.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE LA VOCALÍA QUE LIDERAS?

He tenido la suerte de liderar dos grandes Vocalías estratégicas para la asociación, con la ayuda de toda la Junta Directiva y la Oficina: Formación y Empleo, y Mujer y Tecnología. Hemos de continuar realizando todas las acciones posibles para contribuir a generar formación certificada en SAP y acercar este talento a nuestras empresas. Nuestras empresas necesitan de este talento. Hemos de continuar colaborando con SAP y con entidades públicas y privadas para potenciar esta formación y acercarla a las personas y las empresas. Asistir a eventos como los Foros de Empleo que estamos promoviendo y ver casos reales

de personas que cambian la trayectoria profesional y encuentran una nueva oportunidad y empleo dentro de nuestro ecosistema es maravilloso.

Con la Vocalía de Mujer y Tecnología hemos creado el grupo Women Tech AUSAPE para ir realizando acciones que apoyen la participación de las niñas y mujeres en la tecnología, hemos puesto en marcha los Premios Women Tech AUSAPE, hemos incluido una sección en la Revista bimensual para visibilizar a las mujeres dentro de la asociación y, muy importante también, nos hemos puesto en contacto con otras asociaciones maravillosas que ya trabajan en estos temas para ver cómo poner nuestro granito de arena. Si miramos porcentajes de mujeres trabajando o estudiando en tecnología, son muy bajos, por lo que hay que acometer acciones para que estos números crezcan. Necesitamos talento tecnológico, y cada vez más ya que no se está cubriendo toda la oferta de empleo de este ámbito, y hay que fomentar la participación de nuestros y nuestras jóvenes. Es un mundo fascinante, y a la vez una gran oportunidad para ellos y ellas. Especialmente en el caso de las niñas y mujeres, entre las que tenemos porcentajes bajos de participación en el mundo tecnológico.

GONZALO NAVAL, VOCAL DE INTERNACIONAL DE AUSAPE, HASTA NOVIEMBRE DE 2025



¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

Para mí, AUSAPE representa una comunidad colaborativa de profesionales SAP que impulsa el networking y el intercambio de conocimiento dentro del ecosistema. Es un espacio de alto valor donde puedo aprender de otros asociados, partners y de SAP, compartir experiencias y mantenerme permanentemente actualizado sobre la evolución de la tecnología y las nuevas tendencias emergentes. Desde mi Vocalía, AUSAPE me ha permitido, además, actuar como puente entre los usuarios y SAP, trasladando sus necesidades y contribuyendo a que sean escuchadas y atendidas.

Por último, el entorno colaborativo de AUSAPE facilita la captación y generación de ideas e innovaciones que enriquecen mi aportación profesional y apoyan la transformación digital de mi empresa.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE LA VOCALÍA QUE LIDERABAS?

Lo que más destaco de la Vocalía es la oportunidad de conectar AUSAPE con el ámbito internacional, colaborando con otras asociaciones de usuarios y realizando benchmarking que nos permite identificar buenas prácticas y tendencias del ecosistema SAP. Esta visión global aporta un gran valor a nuestros asociados. Otro aspecto clave es el contacto directo y continuo con SAP, que me permite detectar necesidades de formación dentro de la asociación y acompañar a las empresas en sus procesos de digitalización y transformación dentro del entorno SAP.

Además, desde la Vocalía Internacional impulsamos la identificación y organización de eventos relevantes para la comunidad, generando espacios de intercambio que ayudan a las empresas a anticipar cambios, prepararse mejor y aprovechar al máximo las capacidades de la tecnología. ■

Qué es AUSAPE para el corazón de nuestra asociación

En este apartado de Testimonios de todas las personas que hacen posible AUSAPE no podían faltar los coordinadores y delegados de nuestros Grupos de Trabajo y Delegaciones territoriales que constituyen el corazón de nuestra asociación. En estas páginas, Sara, José Domingo, Ignacio, David, Sergio, Fernando, Ricard, Jordi, Joaquin, José Luis, Óscar y Pablo nos cuentan qué significa AUSAPE para ellos, comparten con nuestros lectores sus inicios en la asociación y reflexionan sobre los valores más destacados de su Grupo de Trabajo o Delegación. Un repaso, en definitiva, a lo que supone AUSAPE, de la mano de nuestros coordinadores y delegados.

SARA ANTUÑANO, VICEPRESIDENTA Y VOCAL DE GRANDES EVENTOS, S/4 HANA PUBLIC CLOUD ADOPTION LEAD, EN EL DEPARTAMENTO DE TICS DE EROSKI



¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

El Grupo Financiero goza de estupenda salud. Siempre aplico la máxima de menos es más, condensar temas interesantes en sesiones largas, para que merezca la pena ese gasto de desplazamiento, o ese dejar de hacer las cosas del día a día, para sacar un rato de calidad y centrado. Tenemos sesiones en las que siempre hay una afluencia estupenda, ¡gracias!, y el feedback por parte de los asociados es muy bueno. A esto se une que la mayoría de los ponentes de las instituciones y partners son ya habituales, por lo que se crea un entorno de comodidad y confianza, al trasladar tanto temas como consultas. Y siempre ha habido una implicación muy activa por parte de SAP.

JOSÉ DOMINGO MOURIZ, COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO DE RECURSOS HUMANOS EN BARCELONA, RESPONSABLE DE SISTEMAS SAP DE RRHH EN LA DIPUTACIÓN DE BARCELONA

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

AUSAPE es la oportunidad, el reto. Nuestro puzzle y dispersión de tipologías de empresas (tanto del ámbito privado como público) no debería ser un freno para edificar un punto de conexión donde compartir el conocimiento y las experiencias en el siempre complejo mundo de Recursos Humanos. Es, pues, la oportunidad para abrir un espacio de colaboración en el cual se puedan compartir conocimientos, experiencias y realidades entre todo tipo de empresas. SAP, a nivel del equipo técnico, siempre ha hecho un trabajo encomiable en cuanto a dar herramientas y posibilidades a todos los clientes. En aquellas áreas donde SAP no provee la solución completa, cada partner ha dado soluciones particulares para sus clientes. En todo caso, el reto es concienciar a todos y cada uno de los asociados de pleno derecho (a los responsables de los servicios de IT) de que el compartir esos desarrollos y experiencias conlleva un beneficio superior al de los costes contraídos. Al sabido “Juntos llegaremos más lejos”, añado “y con menores costes”.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO? Es un grupo peculiar. Dos coordinadores planificando y organizando nueve reuniones online al año (excepto agosto) y cuatro de tipo presencial (dos en Madrid y dos en Barcelona), sin olvidar la del Fórum. Como me comentaba mi “socio” y amigo, Miguel Ángel Gámez Latorre, cada vez vamos a más. Y eso no significa más personas asistiendo a las reuniones, sino más personas interviniendo en las reuniones. Gente inquieta y dinámica, con dudas y preguntas de “cómo hacer para”, y precisando mejoras en las soluciones locales de SAP. Y frente a ello, cada vez más personas respondiendo y aportando en las sesiones. “La única manera de sobrevivir en un mundo tan complejo es colaborando”.



IGNACIO VICENTE, COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO DE SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABLE DE LA DELEGACIÓN INTERNACIONAL DE AUSAPE, COORDINADOR DE SOSTENIBILIDAD EN GRUPO VARMA

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

En 2018, cuando comenzamos a tener SAP en producción, Varma se afilió a AUSAPE. Aunque inicialmente no le sacábamos mucho provecho, a partir de la pandemia comenzamos a involucrarnos cada vez más, asistiendo a eventos (inicialmente en remoto), participando en sesiones con algún partner e involucrándonos finalmente en la asociación. Y aunque suena muy manido, es real: AUSAPE es un punto de encuentro donde los clientes de SAP podemos conocernos y contrastar experiencias, opiniones, realidades, etc. También con los partners, con los que en ocasiones tenemos una relación estrecha y que enriquecen la asociación, donde se les permite hablar con más libertad y debatir entre ellos e incluso con SAP.



¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

El Grupo de Trabajo de Sostenibilidad, que tengo el privilegio de coordinar, es una extensión de ese punto de encuentro. Gracias a los asociados, partners, SAP, así como otras entidades de interés, que colaboran con el grupo, estamos conociendo las múltiples realidades de cada casuística, empresa y sector. Aprendemos de las necesidades que tenemos las empresas, compartimos información sobre nueva normativa, casos de éxito, la evolución de la suite de SAP de soluciones de sostenibilidad y de las sinergias con otros Grupos de Trabajo. Hay que tener en cuenta que la sostenibilidad es algo transversal al negocio e impacta en áreas como Logística, Compras, Recursos Humanos, Finanzas, etc.

DAVID RUIZ BADÍA, COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO DE BTP, SAP ARCHITECT EN ENEL GROUP



¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

AUSAPE representa una comunidad sólida y colaborativa que es clave para compartir conocimiento, experiencias y mejores prácticas entre profesionales del ecosistema SAP en España. Para mí, es un espacio donde se fomenta la innovación y el networking, creando sinergias que aportan valor tanto a las empresas como a los usuarios. Tras más de 20 años de participación ejerciendo diversos roles, considero que AUSAPE es el punto de encuentro imprescindible para estar al día de las tendencias SAP y evolucionar junto al mercado.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

El Grupo de Trabajo de SAP Business Technology Platform (BTP) es el punto de encuentro especializado en la plataforma PaaS de SAP, donde abordamos temas estratégicos como integración, extensibilidad y desarrollo en la nube. Debido a las diferentes áreas que ofrece BTP como servicios, destacaría la diversidad de casos prácticos que compartimos, el análisis de nuevas funcionalidades y la colaboración directa con expertos, clientes y partners. Nuestro objetivo es ayudar a los asociados a aprovechar al máximo las capacidades de BTP, impulsando la transformación digital con soluciones seguras, escalables y alineadas con las necesidades del negocio, siempre desde un enfoque técnico y práctico.



SERGIO SÁNCHEZ-CARNERERO, COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO DE SOPORTE Y MANTENIMIENTO, RESPONSABLE DE TECNOLOGÍA SAP EN DSTI DE FCC

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

AUSAPE representa para mí la posibilidad de participar en un espacio de colaboración y conocimiento que impulsa la mejora continua en todos los clientes y partners del ecosistema SAP. Formar parte de la asociación permite estar conectado con profesionales que comparten experiencias y mejores prácticas, lo que fortalece mi trabajo diario.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

Mi participación en el Grupo de Trabajo de Soporte y Mantenimiento ha sido especialmente valiosa. A través de este foro, puedo contribuir con la organización de sesiones de temas de interés en las que se presentan soluciones y se aprende de los retos comunes que enfrentamos en nuestras organizaciones. La dinámica del Grupo fomenta la cooperación entre los asistentes y el intercambio de información, así como la orientación práctica de las presentaciones que se realizan. Cada sesión aporta soluciones concretas a los retos a los que tienen que enfrentarse frecuentemente nuestros asociados, lo que convierte estas reuniones en una herramienta estratégica para la mejora operativa.

FERNANDO POZUELO, COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO DE INDUSTRIA DIGITAL, IT & DIGITAL TRANSFORMATION LEADER EN SIEMENS



¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

Para mí, AUSAPE es una comunidad de profesionales IT en la que compartimos experiencias reales en torno a SAP y aprendemos unos de otros. Más que una asociación, es un punto de encuentro entre personas que buscamos impulsar la transformación digital desde la colaboración y el conocimiento compartido para el beneficio de nuestros asociados.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

En el Grupo de Industria Digital me siento especialmente orgulloso del ambiente que hemos creado: abierto, práctico y con el objetivo de ofrecer siempre contenido de calidad con foco en industria. Compartimos retos comunes, soluciones y buenas prácticas que ayudan a que cada uno, desde su empresa, pueda aportar un granito de arena a la innovación del sector industrial. Los partners son una pieza fundamental en la dinámica del grupo: aportan conocimiento, experiencia y casos de uso de clientes que enriquecen cada sesión y nos permiten aterrizar la tecnología en la realidad del día a día. Gracias a esa combinación de perspectivas entre clientes y partners, conseguimos un grupo muy práctico y orientado a resultados aplicables en distintos ámbitos de la industria.



RICARD GARCÍA, COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO DE LICENCIAMIENTO, RESPONSABLE DE SAP EN TAVIL

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

AUSAPE para mí es un nexo de unión entre clientes de SAP. Con mucho, para mí, el valor más importante es es: poder hablar de tú a tú con otra gente con tus mismos problemas y preocupaciones, poder obtener consejo desinteresado de alguien que ya ha pasado por el camino que vas a emprender tú. Aunque tampoco podemos dejar de lado la fuente de conocimiento que aportan los partners mediante las sesiones en los Grupos de Trabajo. ¡Son una excelente manera de mantenerse al día!

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

Desde el Grupo de Trabajo de Licenciamiento tenemos como objetivo hacer llegar el conocimiento a nuestros asociados en lo que respecta al complejo mundo de los contratos y licencias de software, en nuestro caso de SAP, para que puedan tomar las decisiones adecuadas, tanto desde el punto de vista estratégico como del operativo. Cómo ya hemos comentado en algunas sesiones del Grupo, ya hace tiempo que cuando se emprende un proyecto de software, además del diseño funcional, evaluación de riesgos y de recursos necesarios, también se debe tener en cuenta el impacto en el licenciamiento. Aquí ha sido vital la implicación de los partners y del propio SAP en las sesiones para mantenernos al día en una época de muchísimos cambios en este ámbito. Otro aspecto también muy importante es que intentamos dar respuesta a las preguntas e inquietudes planteadas por nuestros asociados, para que puedan orientarse tanto en las decisiones de compra de nuevos productos y licencias, como ante los conflictos y problemas que se encuentran en el día a día.

JORDI GELONCH,
COORDINADOR
DEL GRUPO DE TRABAJO
DE DATA & ANALYTICS, DATA
& ANALYTICS EXPERT &
PM EN ESTEVE



¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE
PARA TI?

Reflexionar sobre las actividades que llevo a cabo en AUSAPE es recordar los eventos que he organizado durante este tiempo, que ya está llegando a los cuatro años, y que me han permitido, a nivel personal, entrar en contacto con personas y empresas que me han ayudado a entender dónde debíamos poner el foco en el grupo.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

Heredé el grupo de un compañero como es Dídac Moya, a quien agradezco el gesto, y que ya daba una cierta velocidad al grupo. Más allá de las soluciones tecnológicas, siempre apuesto por dar un enfoque práctico a las sesiones, donde las personas sientan que lo que están viendo es una realidad cercana a ellos. Como sabéis, el área de Analytics, y la atención al dato, está cada vez más incrustado en el corazón de las empresas, y ello hace que sea doblemente exigente a la hora de escoger los contenidos, de los que, a priori, siempre esperas que sean recibidos con atención por parte de los asociados y partners. Todos los partners han dado soporte continuo al Grupo de Trabajo y hemos creado un grado de complicidad importante, que creo ha permitido dar alma y corazón al grupo. Esto se visualiza en las sesiones presenciales que muchas veces ofrecemos, donde la dinámica siempre la percibo como positiva.



JOAQUÍN BUSCARONS,
COORDINADOR DEL GRUPO
DE TRABAJO DE LIFE
SCIENCES, IT ENTERPRISE
ARCHITECT EN ESTEVE

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE
PARA TI?

Cuando hablamos de AUSAPE, para mí, como coordinador del grupo de Life Science, supone un punto de encuentro, una forma de intentar devolver al entorno lo poco o mucho que puedo haber aprendido, y ofrecer a asociados y partners un foro donde el foco se centre en las actividades de Life Science.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

Debo decir que, al principio, costó poner el foco para que los temas no se pudieran solapar con los de otros Grupos de Trabajo, ya que al ser un grupo sectorial, hace que te plantees los contenidos de otra manera, más orientado al sector, y multilateral en las soluciones. Durante estos casi seis años que llevamos, creo que hemos consolidado el Grupo de Trabajo, ofreciendo cada vez ejemplos prácticos de cómo otras empresas del sector han podido dar solución a situaciones que todos nos podemos encontrar. Me siento cómodo ofreciendo a los partners posibilidades de explicarnos soluciones novedosas o imaginativas ante retos que nos encontramos cada día. Espero que esta colaboración siga siendo útil a la gran familia que es AUSAPE, y solo puedo mostrar agradecimiento por el soporte recibido, tanto de los que ayudan a que sea una realidad, como a los que participan incansablemente en nuestros eventos.

JOSÉ LUIS CUBERO,
COORDINADOR
DEL GRUPO DE TRABAJO
DE RETAIL, GERENTE DE AMS
EN TRANSGOURMET IBÉRICA



¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE
PARA TI?

Hace muchos años que soy parte de AUSAPE, desde la parte profesional como asociado y desde hace poco tengo la gran suerte de participar desde dentro de la asociación. Como asociado, AUSAPE es una comunidad y un recurso fundamental para todas las empresas, que aporta un punto de vista de las soluciones enfocado en las necesidades reales de las organizaciones que trasciende más allá del software. Permite poder intercambiar conocimiento y, lo que para mí es más valioso, experiencias de otras compañías aplicando las soluciones. En la parte personal, para mí AUSAPE significa poder vivir una experiencia única que me permite crecer como profesional y me otorga la posibilidad de conocer y compartir experiencias con muchos usuarios especialistas en el sector.

¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU GRUPO DE TRABAJO?

El Grupo de Trabajo nació con la intención de poder crear una comunidad donde fluya el intercambio de conocimiento, generando espacios donde las empresas o usuarios puedan compartir experiencias, problemas y soluciones relacionadas con todo el ecosistema SAP en el ámbito del sector Retail. Aunque no vamos a la velocidad que me gustaría, poco a poco estamos creando esa colectividad donde nos gustaría consolidar ese espacio donde podamos ayudar a todos los asociados con problemas genéricos programando eventos de interés general, y también ayudar con problemas particulares de cada asociado y así destacar como un Grupo de Trabajo próximo.

ÓSCAR VALOR, RESPONSABLE DE LA DELEGACIÓN
DE AUSAPE EN LEVANTE, CIO-DIRECTOR DE SISTEMAS
DE INFORMACIÓN EN BLUMAQ

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE
PARA TI?

Para mí, AUSAPE es un punto de encuentro en el que se comparte conocimiento y experiencias. Esto contribuye a la colaboración y crecimiento profesional de sus asociados. Formar parte de esta asociación significa pertenecer a una red de apoyo y buenas prácticas ante los retos tecnológicos que se nos plantean en las empresas donde trabajamos, y donde SAP puede ayudar. Profesionalmente, la asociación y los asociados me han ayudado, en varias ocasiones, a tomar decisiones importantes.



¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU DELEGACIÓN?

De mi Delegación, destacaría, sobre todo, la cercanía humana y la participación de los asociados. Estoy orgulloso del grupo que hemos formado en la Delegación. Son fieles a las convocatorias de reuniones y presentaciones que organizamos en nuestra zona. Se genera un buen ambiente donde todos aportan, preguntan y comparten, lo que es enriquecedor para todos. En resumen, es una Delegación viva.

PABLO VARELA, DELEGADO DE AUSAPE EN GALICIA,
COORDINADOR DE APLICACIONES TI EN ABANCA

¿QUÉ SIGNIFICA AUSAPE PARA TI?

Consejo Asesor

Para este número 100 de la Revista AUSAPE también hemos querido contar con los testimonios de los miembros del Consejo Asesor acerca de qué significa AUSAPE para ellos y qué les aporta.



NACHO SANTILLANA,
PRESIDENTE DE HONOR
DE AUSAPE Y MIEMBRO
DEL CONSEJO ASESOR
DE AUSAPE

AUSAPE me aporta, para diferenciarlo de todo aquello que realmente son los objetivos de la asociación, un desarrollo personal, un impacto profesional y un legado. Me aporta un sentido de pertenencia a un grupo con capacidad de influir, en un entorno de colaboración y de compartir, donde las necesidades y las dudas son escuchadas y tratadas, donde las felicitaciones y los puntos de mejora se consideran. En definitiva, me aporta un reconocimiento, una reputación y, por qué no decirlo, un orgullo y una satisfacción personal que debe garantizar la viabilidad y sostenibilidad de la asociación.

Para mí, como delegado de Galicia y representante de Abanca, AUSAPE es la comunidad de conocimiento y el puente estratégico más relevante del ecosistema SAP en España. Es el foro donde la experiencia real de los usuarios cobra voz para influir en el desarrollo de la tecnología SAP y, a la vez, donde podemos acceder a las mejores prácticas del mercado. Significa networking, no solo por la oportunidad de compartir desafíos y soluciones con otras empresas punteras, sino por ser una plataforma clave para el intercambio de conocimiento que impulsa la transformación digital de nuestra entidad y de la región. En definitiva, es un catalizador de la innovación para optimizar el uso de nuestras soluciones SAP.



¿QUÉ ES LO QUE MÁS DESTACARÍAS DE TU DELEGACIÓN?

La fortaleza de nuestra Delegación reside en su capacidad para pasar de la teoría a la práctica inmediata. Destacaría la horizontalidad y la transparencia con la que abordamos retos comunes, como pueden ser la migración a SAP S/4HANA, la adopción de SAP BTP o la aplicación de la inteligencia artificial en procesos críticos. Es un motor que nos permite acelerar la toma de decisiones al contrastar experiencias de implementación y resolver dudas con la visión de clientes, partners y el propio SAP. Esta sinergia asegura que Abanca, y el resto de empresas participantes, estemos a la vanguardia tecnológica y obtengamos el máximo rendimiento de nuestra inversión en SAP, minimizando riesgos e impulsando nuestra competitividad en el sector. ■

SERGI GISTÁS, MIEMBRO
DEL CONSEJO ASESOR
DE AUSAPE

AUSAPE es para mí una comunidad de confianza que conecta a los profesionales del ecosistema SAP, fomenta el aprendizaje continuo y actúa como espacio de colaboración. Mi paso por la Junta Directiva me permitió ver su papel como punto de encuentro y voz colectiva ante SAP. Aunque ya he dejado el día a día como profesional de IT, formar parte del Consejo Asesor me mantiene vinculado al sector, me permite seguir aprendiendo y me ofrece la oportunidad de devolver a la comunidad la experiencia acumulada. En definitiva, AUSAPE significa comunidad, conocimiento y contribución. ■

La visión de nuestros colaboradores especiales preferenciales

Nuestra emblemática Revista cumple su número 100. Desde el número 1 que viera la luz allá por enero de 2007, en cada número nuestros colaboradores especiales preferenciales han estado presentes con artículos escritos por sus expertos y directivos, en los que trasladan a los asociados de AUSAPE sus propuestas y soluciones y los casos de éxito de sus clientes, contribuyendo de una forma importante a la transferencia de conocimiento para los usuarios de SAP en España.

Con motivo de este número 100, queremos reconocer su apoyo a nuestra actividad comunicativa recogiendo sus visiones acerca de lo que significa AUSAPE para ellos y cuán importante es tener ocasión de publicar en nuestras revistas sus propuestas y casos de éxito.

ENTREVISTA JOSEP BENITO, GERENTE DE GRUPO SEIDOR 2007 (REVISTA Nº 1)



SEIDOR

Quando hablamos de AUSAPE, hablamos de SEIDOR. Nuestra trayectoria está unida desde mediados de los años 90, cuando empezamos a participar activamente en un espacio que se convertiría en el principal punto de encuentro para los usuarios de SAP en España. Tres décadas después, esta relación se ha consolidado en un triángulo AUSAPE, SAP y SEIDOR que actúa como un círculo virtuoso para la evolución del ecosistema SAP.

Para SEIDOR, AUSAPE es un espacio imprescindible. Nos conecta con clientes y partners, refuerza nuestro vínculo con SAP y nos ofrece un entorno único en el que compartir conocimiento, escuchar necesidades reales y contrastar experiencias de igual a igual. AUSAPE ha sabido crear un marco donde éxitos y dificultades se comparten con transparencia porque la evolución del ecosistema solo se produce cuando aprendemos juntos.

La publicación del número 100 de la Revista AUSAPE simboliza este recorrido. Cada edición ha difundido casos de éxito, tendencias y aprendizajes que han contribuido a fortalecer a la comunidad de usuarios de SAP. Para SEIDOR, participar en sus páginas significa devolver a esa comunidad parte del conocimiento acumulado durante estos años.



Para SEIDOR, AUSAPE es un espacio imprescindible. Nos conecta con clientes y partners, refuerza nuestro vínculo con SAP y nos ofrece un entorno único en el que compartir conocimiento, escuchar necesidades reales y contrastar experiencias de igual a igual. AUSAPE ha sabido crear un marco donde éxitos y dificultades se comparten con transparencia porque la evolución del ecosistema solo se produce cuando aprendemos juntos.

Nuestra evolución ha avanzado siempre en paralelo a la de SAP, acompañando a los clientes en migraciones y conversiones a SAP S/4HANA, ampliando líneas de negocio, mejorando la gestión del dato e incorporando inteligencia artificial. Este recorrido ha consolidado nuestro liderazgo en el midmarket, con una propuesta integral basada en soluciones SAP, y ha reforzado nuestra presencia en la gran empresa y en el sector público. Todo ello forma parte de un ecosistema complementario en el que cada avance impulsa al siguiente.

Y si algo define este ecosistema, también gracias a AUSAPE, es el valor de las relaciones humanas. La fuerza de esta comunidad reside en las personas que la integran, en la confianza que generan y en su voluntad de avanzar juntas. Humanizar la tecnología es nuestro propósito en SEIDOR, porque, aunque trabajamos en el ámbito tecnológico, esto no va de tecnología, sino de personas y del impacto real en su día a día.

Por todo ello, este número 100 es mucho más que un aniversario. Es un símbolo de continuidad y de visión compartida. AUSAPE es el espacio donde convergen conocimiento, colaboración y evolución. Para SEIDOR, es un orgullo haber recorrido este camino juntos y seguir impulsándolo junto a SAP y a todos los usuarios que formamos esta comunidad.

Iván González, director de Marketing, Comunicación y Sostenibilidad en SEIDOR



INETUM

Desde 1996, Inetum es parte activa de AUSAPE, una alianza que va mucho más allá de la colaboración técnica. Formar parte de la asociación desde hace tres décadas refleja nuestro compromiso con el ecosistema SAP en España y con la transferencia de conocimiento entre partners y usuarios. AUSAPE es para nosotros un altavoz esencial que nos permite compartir experiencias, casos de éxito y aprendizajes que contribuyen al crecimiento colectivo del ecosistema SAP.

Nuestra presencia constante en sus Grupos de Trabajo, eventos, Boletines y en la Revista de la asociación nos da la oportunidad de acercar la innovación y las mejores prácticas a toda la comunidad SAP. En Inetum creemos firmemente en la importancia de transformar la experiencia adquirida en valor para otros clientes, impulsando una red de conocimiento que inspire, conecte y acelere la adopción de tecnologías SAP.

En definitiva, AUSAPE representa el espacio donde se construye el futuro del ecosistema SAP en España, y en Inetum estamos orgullosos de formar parte de él desde sus inicios.

Ignacio Artiaga, director BL SAP España en Inetum



MINSAIT

Para Minsait, AUSAPE es un punto de encuentro único que conecta a numerosas empresas que son clientes de SAP, así como a sus partners y otras entidades. Su carácter abierto y participativo facilita la comunicación, el aprendizaje y la interacción con SAP, tanto a nivel local como global, a través de las asociaciones ASUG. Desde sus inicios, nosotros hemos participado como colaborador activo, apoyando sus iniciativas en Delegaciones, Grupos de Trabajo, Sesiones Magistrales y en el Fórum anual.

En cuanto a la importancia de la Revista para nosotros, la Revista AUSAPE se ha convertido en un canal estratégico para compartir casos de éxito de clientes en los que hemos participado como partner tecnológico en su implementación. A través de artículos elaborados por nuestros expertos, damos a conocer nuestra propuesta de valor en áreas innovadoras y estratégicas, como Sostenibilidad, Inteligencia Artificial, Cloud ERP, Business Technology Platform y Business Data Cloud. En resumen, para Minsait la Revista es una oportunidad para acercar nuestra experiencia a toda la comunidad de AUSAPE, en un formato abierto que fomenta el aprendizaje colaborativo y divulgativo entre todos sus miembros.

Diego Calvo, Senior Manager en Minsait

NTT DATA

La tecnología rinde más cuando el conocimiento se comparte. Por eso, la alianza entre Grupo NTT DATA y AUSAPE es un catalizador natural para impulsar la innovación y el crecimiento del ecosistema SAP en España.

AUSAPE es el gran punto de encuentro de la comunidad: empresas, profesionales y partners que convierten retos tecnológicos y de negocio en oportunidades reales. Participar activamente en esta red refuerza nuestro compromiso con la excelencia, la colaboración y la transferencia de conocimiento.

Compartir en su Revista casos de éxito nos permite mostrar cómo ayudamos a nuestros clientes a extraer todo el potencial de SAP para ganar eficiencia, sostenibilidad y competitividad. No hablamos solo de proyectos: hablamos de experiencias contrastadas que inspiran y contribuyen a la evolución conjunta del tejido digital en España.

Israel Lorenzana, responsable de la Práctica SAP en NTT DATA Spain y Juan Carlos Encío, director general para España en NTT DATA Business Solutions ■

Una mirada a AUSAPE desde SAP y SUGEN

Una de las razones de ser de AUSAPE es hablar con una voz única, que represente a todos los usuarios en España, ante SAP. Para AUSAPE siempre ha sido fundamental trabajar codo con codo con los grupos de usuarios de otros países, a través de redes como la SAP User-Group Executive Network (SUGEN). Por ello, en este número especial han querido compartir con sus impresiones acerca lo que representa AUSAPE en el ecosistema SAP global.

YASMIN AWAD, SVP, HEAD OF SAP GLOBAL USER GROUPS ORGANIZATION (GUGO)

AUSAPE is one of SAP's most trusted partners in Spain, fostering an active and meaningful exchange between our customers and SAP. Their leadership in guiding organizations on their journey from on-premise to cloud, as well as their strong advocacy for innovative technologies like AI, is invaluable. AUSAPE is also a true champion of innovation, driving the adoption of new technologies such as AI within the Spanish SAP community. Equally impressive is AUSAPE's successful workforce placement program, which creates real impact for customers, for SAP, and for the Spanish economy. Thank you, AUSAPE, for the excellent collaboration and your unwavering commitment to our shared success.



PEDRO ARRONTES, GLOBAL HEAD OF THE SAP CUSTOMER CENTER OF EXPERTISE PROGRAM

AUSAPE representa un pilar importante en el ecosistema SAP global. La motivación de los grupos de trabajo y sus asociados de promover la innovación es una palanca clave para iniciar la transformación digital en las compañías.

En el contexto de la tecnología SAP, AUSAPE es percibida como asociación profesional, ofreciendo una plataforma de intercambio, de transferencia de conocimiento y mejores prácticas. Además, iniciativas como Women Tech y el Portal de Empleabilidad para jóvenes profesionales han creado un gran interés dentro de los grupos de usuarios globales. Así que puedo decir que AUSAPE ha creado un rol significativo en el mundo SAP internacional.



GIANMARIA PERANCI, SUGEN CHAIRMAN AND USF CHAIRMAN

AUSAPE is a key player in SUGEN, the international network of SAP User Groups worldwide : AUSAPE strongly brings the voice of the Spanish SAP ecosystem into our international activities and contribute to the open and honest dialog that we have with the highest SAP Executives. The genuine and constructive feedback coming

from SAP customers and partners in Spain about SAP solutions and services, is of very high value, as it contributes to influence SAP roadmaps, and gets very well combined with the other voices and contributions coming from the other SAP User Groups of the world. At SUGEN, we all know that we can count for sure on AUSAPE's continuous implication and commitment in paving the way for the future of SUGEN. We have a lot to do about cloud adoption, Artificial Intelligence, localization, but also how to support development of the User Groups, so to really keep representing, together, the global community of all the SAP users of all the SAP solutions.

On behalf of SUGEN, thank you, AUSAPE, for being with us and supporting SUGEN's strategy and activities.



JOSÉ VALLÉS, DIRECTOR GENERAL DE SAP ESPAÑA

En SAP creemos que la colaboración con las comunidades de usuarios es clave para intercambiar información y conocimiento, así como para generar valor de interés mutuo. AUSAPE se ha consolidado como el foro de referencia donde los usuarios de SAP en España comparten experiencias, conocimientos e ideas.

Nos sentimos orgullosos de haber acompañado su crecimiento, apoyando y valorando su labor, para que hoy sea una de las comunidades más profesionales del mercado. ¡Enhorabuena por vuestro trabajo!

JOAN TORRES, EXPRESIDENTE DE AUSAPE Y MIEMBRO DEL CLT (EQUIPO DIRECTIVO) DE SUGEN

AUSAPE permite hacer realidad toda una serie de necesidades que serían imposible sin una asociación. Es muy alto el valor añadido que aporta a sus asociados. Permitidme centrarme en dos:

- Punto de encuentro para el ecosistema SAP España que nos permite compartir experiencias, conocimiento, lecciones aprendidas, mejores prácticas, éxitos, retos, conflictos, frustraciones, etc.
- Puente de unión con otras asociaciones internacionales donde obtenemos el apoyo necesario para seguir haciendo camino.
- Pero recordemos que todo esto no sería posible sin el fantástico equipo humano que hay detrás de AUSAPE. ■



Qué es AUSAPE para los que la hacen posible: Staff de Oficina

En esta recopilación de testimonios de qué significa AUSAPE para todos los que la hacemos posible, no podían faltar los del Staff de Oficina, que a diario apoyan con su labor profesional el trabajo voluntario que realizan los miembros de la Junta Directiva, coordinadores y delegados. Ana, Lara, Brian, Belén, Carolina y María nos cuentan qué representa AUSAPE para ellos y qué les aporta en su desarrollo profesional y personal.

ANA ENCINAS, DIRECTORA GENERAL

La oportunidad de dirección en AUSAPE me llega en un momento de madurez personal y profesional. Los últimos años había regresado a Madrid (mi ciudad natal) después de haber vivido muchos años en Barcelona y algunos en Francia, en Estrasburgo. Madrid me trajo el reskilling en tecnología SAP desde la dirección financiera. Transitar por varios partners ocupando diferentes posiciones me hizo conocer bien el ecosistema de SAP en España y también la asociación.

Cuando el destino llamó a mi puerta, tenía clara la enorme oportunidad de hacer crecer a AUSAPE alcanzando toda la base instalada y a los nuevos clientes SAP; incrementar nuestra influencia internacional, en la comunidad global, y nacional, en todas las comunidades autónomas, desarrollando nuevas áreas y colaboraciones con entidades, patronales y asociaciones para hacer de AUSAPE una asociación de referencia tecnológica. Ahí estamos a día de hoy después de más de dos años, acompañada del mejor equipo y con la confianza de las Juntas Directivas (la actual y anteriores).



LARA AGUILAR, SECRETARÍA Y ATENCIÓN A LOS ASOCIADOS

AUSAPE ha sido el lugar donde empecé todo: un comienzo intenso y transformador en el que pasé de ser becaria a convertirme en responsable administrativo y financiero. En esta asociación he aprendido de cada área, desde la gestión financiera hasta el mundo tecnológico, y he crecido acompañada

de profesionales que inspiran. Gracias a AUSAPE he descubierto el ecosistema SAP desde dentro, comprendiendo su valor y creando

vínculos sólidos con las empresas y personas que lo forman. Ha sido, sin duda, una experiencia que ha marcado mi trayectoria y mi manera de entender la profesión.

BRIAN TAVERAS, TÉCNICO DE SISTEMAS

Para mí, AUSAPE es una comunidad de personas inquietas que creen en la colaboración por encima de la competencia. Es un espacio donde las empresas se conectan, comparten experiencias reales y se ayudan a tomar mejores decisiones tecnológicas. Veo AUSAPE como un punto de encuentro entre ideas, necesidades y soluciones, donde siempre surge algo útil. También es una ventana para entender qué está pasando en el entorno empresarial y tecnológico, sin quedarme fuera de juego. Es una red que abre puertas, genera contactos y crea oportunidades que uno solo difícilmente podría encontrar. En resumen, para mí AUSAPE es conexión, aprendizaje compartido y un aliado para crecer de forma más inteligente.



BELÉN ALONSO, RESPONSABLE DE GRUPOS DE TRABAJO, DELEGACIONES Y EVENTOS

AUSAPE, para mí, significa colaboración, crecimiento y comunidad. Como coordinadora de Eventos, tengo la oportunidad de crear espacios donde profesionales del mundo SAP pueden conocerse, compartir sus ideas y generar nuevas oportunidades. Formar parte de AUSAPE es ayudar

a que cada sesión sea un punto de encuentro real entre personas, empresas e ideas. Y la verdad, me siento muy orgullosa de trabajar en una organización que apuesta por la innovación sin perder de vista lo más importante: las personas.

CAROLINA ABÚNDEZ, RESPONSABLE DE REVISTA Y QUIÉN ES QUIÉN

Trabajar en AUSAPE me inspira y me permite crecer cada día. Disfruto el proceso de organizar contenidos, trabajar con tipografías, colores e imágenes, y ver cómo cada número toma forma hasta convertirse en una publicación que comunica y conecta. En general, AUSAPE me inspira, me reta y me hace sentir satisfecha con lo que hago.



MARIA CONDE, RESPONSABLE DE BOLETÍN, MAILING, CREATIVIDADES Y REDES SOCIALES

Para mí, AUSAPE es un lugar donde las personas y las ideas se unen para crear algo más grande. Es inspiración, aprendizaje y conexión. Mi contribución nace de la creatividad: transformar mensajes en experiencias visuales que emocionen y conecten. Ser parte de AUSAPE significa sumar corazón, comunicación y creatividad a una comunidad que avanza junta. ■

SAP TRAINING QUIERE UNIRSE A LA CELEBRACIÓN DEL NÚMERO 100 DE LA REVISTA AUSAPE

Cien ediciones impulsando la colaboración, el conocimiento y el empleo



POR JUAN PEDRO GARCÍA PALOMO
Director de SAP Training para Southern Europe

“¡Ah! Cómo hemos cambiado, qué lejos ha quedado aquella amistad”. (Presuntos Implicados)

Llegar al número 100 no es solo alcanzar una cifra redonda: es un símbolo de madurez, identidad y compromiso con una tecnología y con la sociedad. Para SAP Training, esta edición especial representa un recorrido compartido. Nuestros hechos definen nuestra historia y nuestro futuro crece con ella. Esta frase puede definir la relación, o mejor dicho, la simbiosis entre ambas organizaciones.

Cuando me incorporé a SAP por febrero de 2006, me sorprendió mucho que existiera una asociación de usuarios de SAP y que tuviera la importancia que tenía AUSAPE para el ecosistema SAP.

Yo venía de pasar por muchas empresas de renombre, ESRI, Xerox, Siebel, Oracle, etc., todas ellas tecnológicas, pero todas ellas sin una organización de usuarios que construyera y mejorara al fabricante a través de la relación con sus clientes y partners asociados.

Recuerdo que, en esos primeros meses, me reuní con los responsables de AUSAPE de la época y les pedí que me acompañaran a visitar a clientes, en esa época llamados clientes nuevos, actuales new names. Necesitaba que contaran cómo un fabricante puede trabajar con la asociación de usuarios por un bien común: la mejora del producto y de su ecosistema. La verdad es que no se nos dio mal del todo, pues muchos de esos no clientes se hicieron clientes. Por cierto, por esa época AUSAPE me reconoció como el mejor colaborador de SAP

con su organización, seguro que había mejores candidatos.

Ahora, cuando veo en perspectiva, desde mis 20 años en SAP, mi relación con AUSAPE, solo puedo decir tarareando el estribillo de uno de mis grupos favoritos, Presuntos Implicados: “¡Ah! Cómo hemos cambiado, qué lejos ha quedado aquella amistad”. En estos últimos años, AUSAPE y mi equipo de SAP Training han acelerado, mejorado y transformado esa relación.

La edad no solo nos da la experiencia, sino también la perspectiva de ver la evolución de una relación que nos permite identificar, y aquí aprovecho para modificar la letra de la canción (pidiendo disculpas por anticipado a los autores): “¡Ah! Cómo hemos cambiado y cómo hemos ayudado (juntos) a cambiar la vida de las personas”.

Ahora es el momento de valorar: los Foros de Empleo que se hacen en cada Forum (ya llevamos cinco), los Speed Dating con las comunidades autónomas y universidades, el Portal de Empleo, las más de 5.000 entrevistas que se han llevado a cabo, las más de 2.500 personas que han pasado por esas mesas en busca de un futuro. Todo esto solo ha sido posible por el compromiso de la dirección de AUSAPE y de las empresas y partners asociados que han dedicado su tiempo a captar talento.

Con la música como hilo conductor, termino con otro grupo un poco más antiguo (Los Panchos y uno de sus boleros); desde SAP Training solo podemos decir a AUSAPE: “Si tú me dices ven, lo dejo todo”.

Gracias por compartir este viaje con nosotros y gracias por seguir colaborando con el objetivo de crear empleo para hacer una sociedad mejor.

Vamos juntos por los próximos cien. ■





AUSAPE y NTT DATA & NTT DATA Business Solutions sellan un acuerdo de colaboración preferencial para impulsar la innovación SAP en España

NTT DATA & NTT DATA Business Solutions se incorporan como quinto colaborador preferencial de AUSAPE. El acuerdo activa una agenda conjunta de eventos, formación y divulgación de casos de éxito para acelerar la adopción de soluciones SAP. Ambas organizaciones estrechan la cooperación para fortalecer el intercambio de conocimiento y las mejores prácticas en el ecosistema SAP.

La alianza contempla la participación activa de NTT DATA & NTT DATA Business Solutions en los principales eventos de la comunidad -como el Fórum AUSAPE- y en encuentros especializados, así como la puesta en marcha de acciones de formación y divulgación técnica orientadas a aportar valor práctico a los usuarios de SAP. También incluye iniciativas de comunicación y marketing conjuntas para dar visibilidad a actividades, contenidos y casos de uso de interés para las organizaciones asociadas.

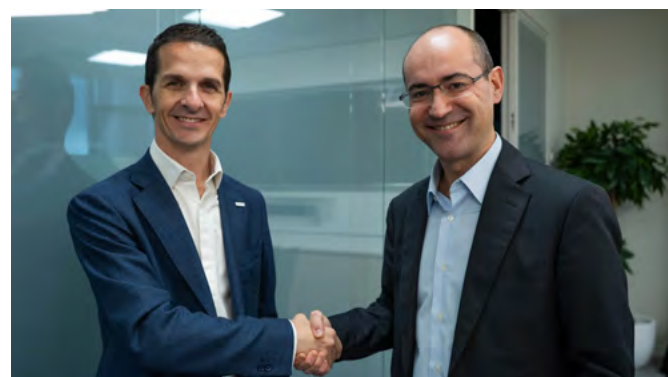
"El acuerdo con NTT DATA & NTT DATA Business Solutions como colaborador preferencial es sin duda un refuerzo muy importante para AUSAPE, un ecosistema que ya se acerca a la cifra de 700 asociados,

y que apuesta de manera decidida por el intercambio de experiencia real y el networking de valor añadido como palancas para ayudar a todos sus miembros en su camino de modernización y transformación digital." — Mario Rodríguez Manzanares, Presidente de AUSAPE.

"La tecnología rinde más cuando el conocimiento se comparte. Este acuerdo con AUSAPE nos permite llevar a la comunidad usuaria experiencias reales y replicables, acelerando la innovación y conectándola con resultados medibles de negocio" — Israel Lorenzana Malagón, Responsable de la Práctica SAP en NTT DATA Europe & Latam. "Nuestra alianza con AUSAPE reafirma nuestro compromiso con nuestros clientes y con el ecosistema SAP en España, impulsando la transformación a las soluciones SAP Cloud" — Juan Carlos Encío, Director general España en NTT DATA Business Solutions.

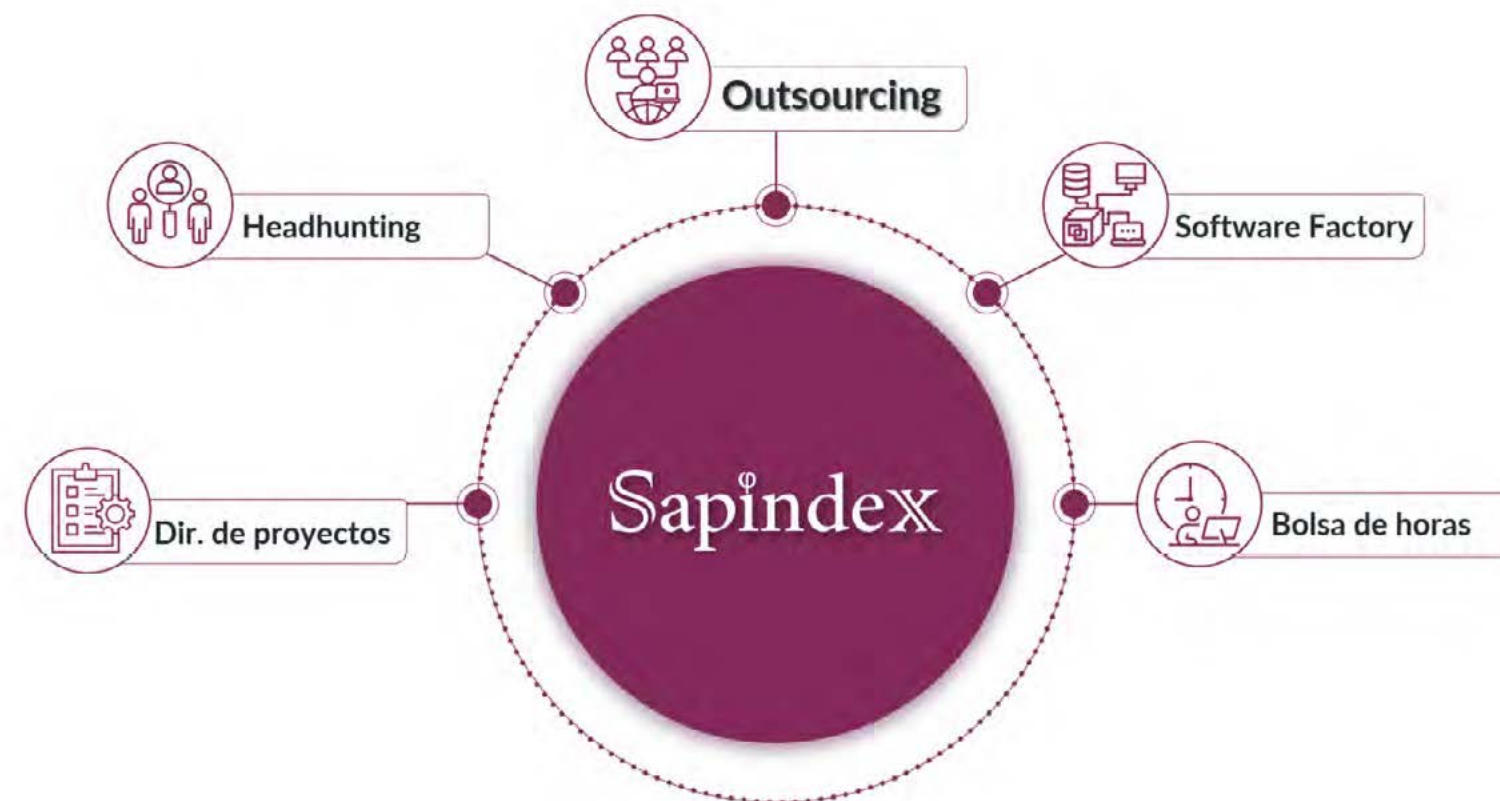
"Este acuerdo preferencial permitirá compartir con la comunidad de AUSAPE casos de éxito y lecciones aprendidas que ayuden a las empresas a ganar eficiencia y competitividad" - Ana Encinas Lorite, Directora general AUSAPE.

Con este paso, AUSAPE y NTT DATA & NTT DATA Business Solutions refuerzan su compromiso de convertir el intercambio de conocimiento en impacto tangible, acelerando la transformación digital de las organizaciones usuarias de SAP en España. ■



Sapindex

THE INDEX OF THE SAP PROFESSIONALS



Expertos en Outsourcing SAP desde hace más de 20 años

Equipos especializados en LATAM y EMEA

+48.000 expertos IT a su disposición



¡Descúbrenos en www.sapindex.es!

contacto@sapindex.es

+34 91 405 91 15

AUSAPE inspira a otros grupos de usuarios internacionales en el segundo SUGEN F2F del año

El buen hacer de AUSAPE, percibida como asociación profesional, y el crecimiento de su base de asociados, propician que AUSAPE sea invitada a compartir sus mejores prácticas con otros grupos de usuarios. Este fue el caso del segundo SUGEN F2F de este año, que tuvo lugar entre el 24 y el 26 de noviembre en la sede central de SAP en Walldorf (Alemania) y en el que participaron nuestra directora general, Ana Encinas, y nuestro expresidente, miembro del CLT (Core Leadership Team) de SUGEN y CIO de Transgourmet Ibérica, Joan Torres.

Esta representación compartió tres intensos días de debates estratégicos, logros compartidos y networking con miembros de otros 15 grupos de usuarios de SAP: la africana AFSUG, ASUG Argentina, ASUG Chile, ASUG México, la finlandesa FINUG, la italiana GUPS, la india INDUS, la japonesa JSUG, la belga SAPience, la sueca SAPSA, la australiana SAUG, la noruega SBN, la singapurense SSUG, la francófona USF y la neerlandesa VNSG.

Nuestra directora general fue invitada a tomar parte como panelista para compartir acciones estratégicas, dado que AUSAPE se consolida como uno de los grupos de usuarios con mayor crecimiento, lo cual está llamando la atención en SUGEN.

Encinas ha explicado que es el resultado de la sinergia de múltiples acciones (se detallaron todas ellas) con foco muy estratégico que se desarrollan a diario donde en todas ellas, además de dotar al ecosistema del impulso, el conocimiento y el networking, se contacta personalmente a cada uno de los clientes SAP aún no asociados que se acercan a nosotros a través de dichas múltiples acciones.

Asimismo, la colaboración con los partners implementadores también asociados - quienes a su vez son los que traen los clientes al mercado - la intensa actividad en relaciones institucionales, gubernamentales, las áreas sociales que impulsamos, un equipo fuerte de Comunicación que transcribe cada una de las acciones que realizamos, la excelente relación entre oficina y JD, un equipo fuerte y comprometido en oficina, la propia JD y el maravilloso equipo de coordinadores y delegados territoriales de la asociación - quienes son el corazón de AUSAPE - todos ellos que con tesón levantan "la persiana" cada día de AUSAPE.

Preguntada acerca del 2026, Encinas comenta que tendremos el foco en compartir casos de éxito a través de la web, fortalecer el conocimiento SAP para los usuarios asociados también a través de la web, y crear una nueva área pendiente de desarrollar "AUSAPE Club" o similar donde se buscará que los clientes SAP puedan compartir sus experiencias en un entorno más participativo, todo ello con el enfoque de configurarnos como un Centro de Competencia y Expertise que ayude a nuestras empresas

Nuestra directora general fue invitada a tomar parte como panelista para compartir acciones estratégicas, dado que AUSAPE se consolida como uno de los grupos de usuarios con mayor crecimiento, lo cual está llamando la atención en SUGEN

asociadas a ser más competitivas. En definitiva, foco en nuestros APDs y su desarrollo, mientras alcanzamos a toda la base instalada y nuevos clientes SAP.

La segunda jornada se dedicó a los Executive Exchanges, así como a temas internos de SUGEN. En los encuentros con directivos de SAP participaron Thomas Saueressig, responsable de Customer Services & Delivery, y Andre Bechtold, presidente de SAP Industries & Experiences, quienes expusieron las estrategias de Servicios y Learning del fabricante, respectivamente. Por su parte, Uma Rani, presidenta y CPO de Private Cloud ERP, dedicó su sesión al Cloud ERP Private, y David Yawalkar, director de Solution Management de RISE with SAP, condujo un Transformation Charter en el que se trasladó información de primera mano del fabricante, de gran interés para todos los usuarios de SAP.

El día 25 también fue el del anuncio de la elección de los miembros del CLT (equipo directivo) de SUGEN cuya composición queda así:



- **1. Gianmaria Perancin**, User Group: USF, Company: EDF, Role: Head of Business Integration and Data
- **2. Duke Mathebula**, User Group: AFSUG, Company: Trident Steel Africa, Role: CIO
- **3. Alejandro Bonsignore**, User Group: ASUG Argentina, Company: MercadoLibre, Role: Finance & People Systems Senior Manager
- **4. Philip Adams**, User Group: UKISUG, Company: Mercury, Role: Head of Group IT
- **5. Joan Torres**, User Group: AUSAPE, Company: Transgourmet, Role: CIO
- **6. Kari Halmela**, User Group: FINUG, Company: Ahlstrom-Munksjö, Role: Head of Shared IT Platforms
- **7. Ronald Schippers**, User Group: VNSG, Company: VNSG, Role: Managing Director

En cuanto al último día, comenzó con la intervención de Yasmin Awad, vicepresidenta senior global de GUGO (Global User Group Organization). Awad informó a los asistentes al F2F de las últimas novedades de la entidad que coordina la relación entre el fabricante y los grupos de usuarios. Además, hubo nuevos Executive Exchanges, dedicados a la estrategia de Soporte al Usuario de SAP, con Stefan Steinle (vicepresidente ejecutivo y director de Customer Support & Cloud Lifecycle Management) y la de In-

Una visita al SAP Experience Center de Walldorf, un espacio donde se pueden explorar soluciones y tecnologías innovadoras a través de demos reales, casos de uso y presentaciones, puso punto final al segundo F2F de 2025.

teligencia Artificial, de la mano de Jonathan von Rüden (del área de AI Innovation & Data de SAP). Daniel Becker, director de Global Adoption & Experience CoE, por su parte, habló de adopción y experiencia de usuario.

Una visita al SAP Experience Center de Walldorf, un espacio donde se pueden explorar soluciones y tecnologías innovadoras a través de demos reales, casos de uso y presentaciones, puso punto final al segundo F2F de 2025. Un F2F en el que también hubo posibilidad de practicar el networking y visitar los marketplaces. ■



Estuvimos en el SAP Inside Track Barcelona 2025

El 14 de noviembre acudimos al SAP Inside Track Barcelona 2025. Un evento organizado en la Sala Modernista del Espai Endesa por la SAP Community, en el que, además de una decena de ponencias, tuvo lugar la edición española del Hackathon BTP AUSIA, con participación de dos colaboradores especiales de AUSAPE: SDG Group y Brait.

El gran encuentro anual de la SAP Community supone una experiencia enriquecedora de aprendizaje e intercambio de conocimientos entre colegas, favoreciendo nuevas conexiones en un ambiente informal. David Ruiz Badía, miembro de la SAP Community y coordinador del Grupo de Trabajo de BTP de AUSAPE, lo define como “un evento diferente porque es un evento de comunidad, donde se comparten ideas, soluciones y casos de éxito en las tecnologías SAP”.

SDG Group y Brait presentaron, en sendos pitches de 30 minutos, los casos de uso que han desarrollado para usar SAP BTP de cara a optimizar procesos de negocio. Un jurado compuesto por dos miembros de AUSAPE, David Ruiz y María José Lodeiros (SAP BTP Manager en Minsait), junto a la votación del público, eligió a SDG Group como vencedor.

La firma se alzó con la victoria gracias a su solución basada en SAP BTP, que combina inteligencia artificial, modelado de datos y planificación. La clave, según explicaron a AUSAPE Florencia Borgarelli, Executive Manager, y Julio Tarancón, Specialist Lead en SDG Group, radica en que “las nuevas tecnologías tienen una aplicación real en las empresas de hoy en día”.

El finalista fue Brait, con una solución innovadora para la automatización de la facturación electrónica. Su Development Lead, Lidia Sarasua, dejó un mensaje claro y directo: “Automatiza tus facturas ya”.

Como vencedora de la final española del Hackathon BTP AUSIA, SDG Group compitió con los ganadores de las finales locales de los grupos de usuarios colombiano y chileno en la Finalísima del 20 de noviembre, en la que se impuso la Universidad de los Andes, de ASUG Chile. Con todo, la creatividad y talento de SDG Group le han permitido situarse en un meritorio Top 3.

UN AMPLIO ABANICO DE TEMÁTICAS

El Hackathon BTP AUSIA formó parte de las actividades de un SAP Inside Track Barcelona 2025 que a lo largo de toda una jornada reunió a expertos de la SAP Community para intercambiar experiencias, conocimientos y contactos en torno a un amplio abanico de temáticas relacionadas con SAP: BTP, IA, identidad en la nube...

La novena edición del SAP Inside Track Barcelona 2025 incluyó 10 sesiones dirigidas por la comunidad e impartidas por expertos de SAP y miembros de la SAP Community -la mayor parte de ellos pertenecientes a firmas asociadas a AUSAPE-, que conformaron un programa diverso y atractivo. La primera de estas sesiones estuvo conducida por Guillermo Torres, de Syntax, y dedicada a la Dynamic MCP Tool Generation que autoevoluciona la Enterprise AI. Germán Mesa, de SAP, contó cómo el programa global SAP University Alliances empodera a los alumnos para que den lo mejor de ellos.

Por su parte, Juan Carlos Vidaller y Gerard Prats (Avvale) plantearon cómo reimaginar la relación con el cliente mediante IA, SAP BTP y clustering avanzado. La inspección avanzada de plataformas a través de la herramienta Quality Inspection con Vision AI y SAP BTP fue el tema de la presentación de Edith Sarabia

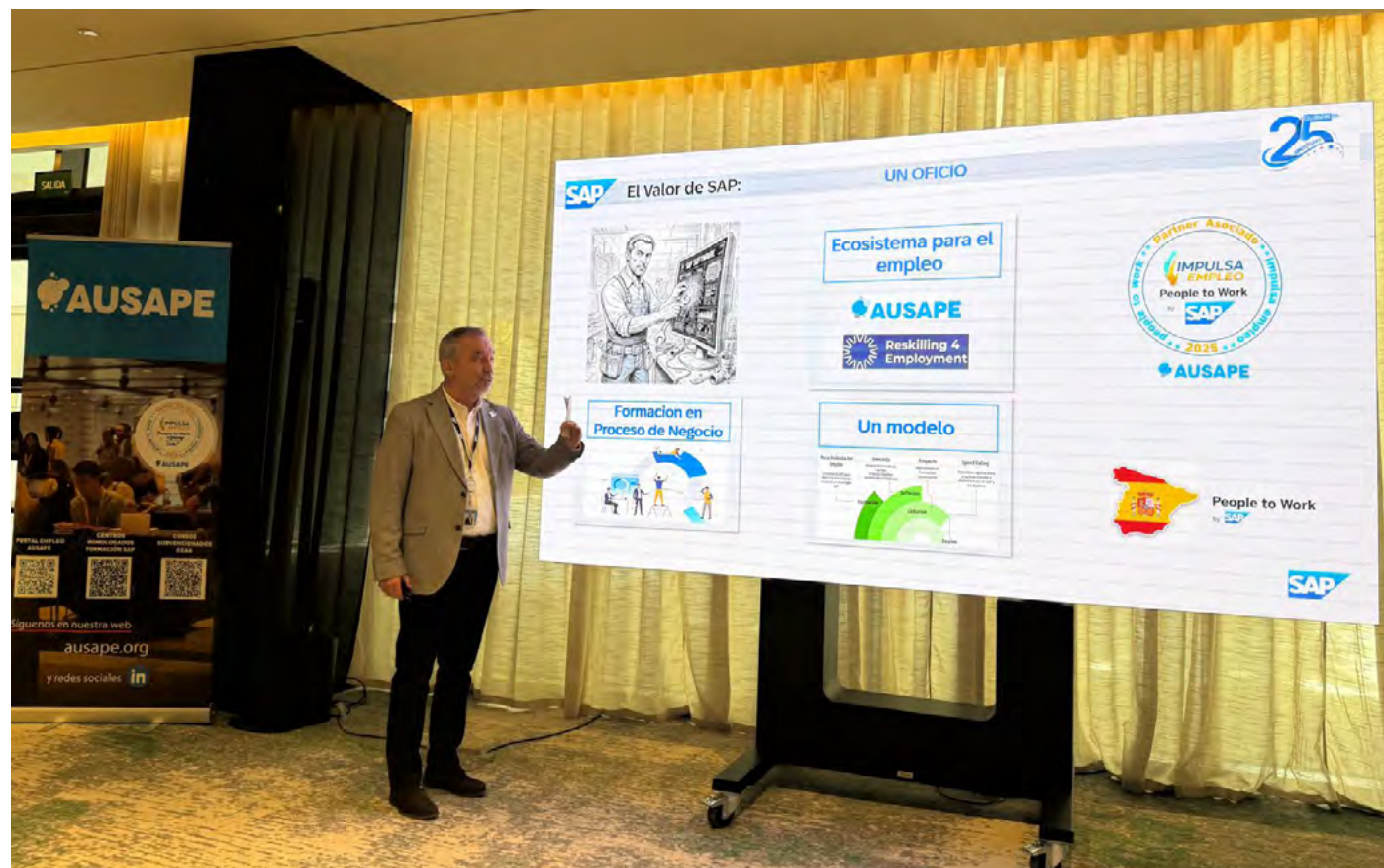


La novena edición del SAP Inside Track Barcelona 2025 incluyó 10 sesiones dirigidas por la comunidad e impartidas por expertos de SAP y miembros de la SAP Community

(Trifork), mientras que Massimo Spada (LRS) habló de “asegurar la última milla” de documentos críticos y de Automatic Printer Definitions e Integrated Labels and Pull print en SAP.

Antonio Valladares (Code-10) compartió cómo evitar la integración de catástrofes, con el diseño inteligente de procesos de SAP. Y Daniel Álamo y Rafael Valdés (SAP) dedicaron su ponencia a profundizar en la SAP Hana Cloud Database, concretamente en Vector Engine y Knowledge Graph. Por su parte, Nicolas Vázquez (Minsait) hizo una profundización técnica en los SAP Cloud Identity Services.

La presentación de Jaume Manero (T4S) versó acerca del acceso conversacional con IA a datos en SAP. Y por último, Magdalena Murtra y Sylvia Silva (Malt) mostraron los resultados del VII Barómetro SAP Malt x ACISAP 2025. ■



Participamos en la celebración de los 25 años del Programa Formación y Empleo de SAP

Un año más, AUSAPE tuvo el privilegio de participar en el encuentro anual de SAP con los centros formativos que integran su Programa Universidades. Este año, el encuentro, celebrado en la sede de SAP en Madrid el 20 de noviembre, tuvo un carácter muy especial, puesto que se conmemoraban los 25 años del Programa Formación y Empleo de SAP. El evento, organizado por SAP People to Work, contó con representantes de SAP, Experis y diversas universidades y escuelas de negocio.

Ana Encinas, directora general de AUSAPE, transmitió su apuesta personal y la de la asociación por apoyar el modelo de Formación y Empleo de SAP, llevándolo a las comunidades autónomas y las organizaciones empresariales. “El empleo es un área estratégica para AUSAPE”, afirmó Encinas, hasta el punto de que otros grupos de usuarios de SAP de nuestro entorno están fijándose en el modelo. Nuestra directora general destacó el valor estratégico de la colaboración entre SAP, los centros formativos, los partners y AUSAPE para convertir al sector tecnológico en un verdadero motor de empleo en España. Algo que es una necesidad ineludible ante el elevado índice de desempleo en nuestro país, especialmente entre los jóvenes. En este sentido, iniciativas como el Programa Formación y Em-

pleo de SAP son un grano de arena, pero que está transformando la vida de muchas personas.

Por parte del equipo de Oficina, Lara Aguilar detalló el funcionamiento de nuestro Portal de Empleabilidad, mientras que Belén Alonso explicó a los centros formativos presentes en qué consiste el nuevo roll-up que se les distribuyó al final del acto. Se trata de un elemento distintivo que acredita su condición de Centros Homologados en Formación SAP, facilitando su integración en la plataforma y el acceso a las oportunidades laborales.

Desde SAP, su COO para el Sur de Europa, Javier Miyares, valoró que en estos 25 años del programa se ha formado a más de 12.000 personas, de las que el 90% sigue trabajando en el ecosistema SAP. Miyares expresó su gratitud a los 24 centros

que forman parte del programa, a AUSAPE por su colaboración y apoyo y al equipo de Formación de SAP España. Asimismo, destacó la calidad de la formación, la sencillez de la incorporación de los nuevos profesionales y la colaboración con el ecosistema como elementos clave de un programa que se está ampliando a otros países, como Grecia o Turquía.

En esta línea, Emilie Blanckaert, Services Solution Advisor en SAP Training & Adoption EMEA, definió este programa como “la mejor vía” para trabajar juntos de cara a solventar la falta de talento SAP, cifrada en España en más de 8.500 profesionales al año.

Ana Pérez, Services Solution Advisor en SAP Training & Adoption para el Sur de Europa, por su parte dio los datos de 2025 del Programa Universidades de SAP, comparándolos con los de 2024. En 2025, ya son 24 los centros de formación que participan en el mismo, ofreciendo 60 programas formativos en los que se han formado más de 840 profesionales. También comentó la incorporación de certificaciones para grados universitarios: en Finanzas, Logística y Producción. Finanzas sigue siendo el área que acapara la mayoría de las certificaciones obtenidas por los alumnos: el 52%, por un 30% de logística y un 5% de usuario, opción esta que va al alza. La tasa de empleabilidad del programa es del 89%, con una tasa de aprobado del 100%. Es de reseñar que el 39% de los alumnos son mujeres, un porcentaje que triplica la media de mujeres en carreras STEM en España.

Para el curso 2025-2026, se están poniendo en marcha acciones como el Ecosistema para el empleo, formado por SAP, los alumnos y los partners y usuarios agrupados en AUSAPE; la Premium Community con los centros homologados; nuevos itinerarios formativos como el de Inteligencia Artificial, y la

incorporación de currículos de los alumnos a la base de datos de AUSAPE. A estas acciones se añade el importante compromiso de nuestra asociación, materializado en los Foros de Empleo, mesas redondas y publicidad en nuestros medios y redes.

Para hablar de la demanda de talento SAP en España, Lorenzo Rioja, Business Development Manager de Experis Manpower, se refirió a los datos recogidos por el estudio de Manpower Group, que observa un elevado incremento de la demanda en el ecosistema SAP. Sobre todo de usuarios: de 26.000 ofertas en 2024 se ha pasado a 31.000 en 2025, un 20% más. Actualmente, 26.550 personas trabajan como profesionales SAP -un 6% más que en 2024-, cifra a la que se suman los 47.000 usuarios de soluciones SAP. Rioja incidió en la dificultad de contratación de profesionales SAP en la región EMEA. Aunque en España la situación es de “dificultad moderada”, el periodo de contratación se alarga hasta los dos meses (59 días), con una ratio oferta-demanda de 5,60.

Para concluir, Juan Pedro García, director de Formación de SAP para el Sur de Europa, comentó el Programa SAP Impulsa Empleo, del que forman parte tanto SAP como los centros formativos y AUSAPE, conformando un ecosistema para el empleo con potencial para convertir España en un hub tecnológico. En este sentido, valoró que “AUSAPE ha sido básica en este modelo porque ha confiado en nosotros desde el primer momento”.

Para nuestra asociación, es un privilegio colaborar con el equipo de SAP Impulsa Empleo -formado por Juan Pedro García, Álvaro Estévez, Ana Pérez, Pilar Cubría, Mercedes Carrillo y Aitor Martínez- en la construcción de este modelo *made in Spain*. Seguiremos trabajando juntos por un futuro lleno de talento, formación y oportunidades para nuestros conciudadanos. ■



Los Grupos de Trabajo y Delegaciones mantuvieron su buen ritmo de reuniones en noviembre

El final del año se acerca, pero nuestros Grupos de Trabajo y Delegaciones territoriales no reducen el ritmo de actividad. El mes de noviembre ha sido escenario de reuniones presenciales y online dedicadas a facturación electrónica, mantenimiento SAP, tendencias de sostenibilidad, alternativas a IS-H, transformación digital en Recursos Humanos..., más las jornadas de las Delegaciones de Galicia, Andalucía y Levante, y los eventos de nuestros colaboradores especiales a los que AUSAPE ha sido invitada a participar.

El mes comenzó con la reunión del **Grupo de Trabajo Financiero** -que coordina Sara Antuñano, responsable de Contabilidad de Gastos e Inversiones y Proyectos en el Departamento ECOFIN de Eroski-, en Barcelona el 5 de noviembre, que concentró nada menos que 10 presentaciones de la mano de nuestros colaboradores especiales. La jornada comenzó con la ponencia de Ayesa sobre SAP ERP Cloud y la nube inteligente; Ecosio informó de todos los aspectos relevantes sobre la facturación electrónica en Europa en 2026, y Sothis explicó cómo aprovechar SAP DRC para dar respuesta al SII y la Ley Crea y Crece. A continuación, Inetum habló de la consola de factura y sus posibilidades ante la facturación electrónica establecida por la Ley Crea y Crece, mientras que Inorbis expuso el caso de la planificación y simulación económico-financiera en SAC en Familia Torres, y Convista dio las claves de la migración a la norma de intercambio de datos financieros ISO 20022 y su impacto en los procesos financieros. El manejo del cumplimiento global, eInvoicing, eReporting y declaración de IVA/VAT con la solución Invicta fue el tema de la sesión de Brait, a la que siguió la ponencia de SEIDOR acerca de cómo adaptarse a VeriFactu sobre una única sociedad con facturación por centros. SAP también estuvo presente en la reunión con dos ponencias: sobre las novedades de la localización y sobre la mejor manera de convertir la Taxonomía de Sostenibilidad de la UE en valor, esta última acompañado por Unysis.

Para orientar a aquellos usuarios de SAP que se están planteando el paso de ECC a S/4HANA, la Delegación Internacional de AUSAPE y SAP prepararon dos sesiones sobre el **Fin de Mantenimiento principal ECC y S/4**, en las oficinas de SAP en Barcelona, el 6 de noviembre, y en nuestras Oficinas de Madrid, el día 24. En estas sesiones exclusivas para usuarios de pleno derecho, los expertos de SAP explicaron las diferentes fases de mantenimiento (Mainstream, Extended y Customer-specific Maintenance), las fechas de vigencia del mantenimiento de ECC y S/4HANA, los derechos de uso y el mantenimiento en los Compatibility Packs para S/4HANA y los servicios de SAP para ayudar a los clientes a actualizar su versión: Safekeeper y Customer Evolution Kit. También hicieron un recorrido por la estrategia de conversión a SAP S/4HANA en modo conversión del sistema, los últimos cambios en la estrategia Clean Core, y el portfolio de IA de SAP, con foco en las herramientas de AI Foundation.



También hubo doblete de reuniones en Madrid y Barcelona por parte del **Grupo de Trabajo de Recursos Humanos y SuccessFactors**, que coordinan 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: en las oficinas de AUSAPE el día 12 y en la sede de SAP en la capital catalana el día 21. En las reuniones hubo un primer espacio para la firma de servicios de RRHH, nómina y people Strada, con la transformación digital de Recursos Humanos y nómina en la nube privada de SAP como tema. A este le siguió una comparativa entre SAP HCM y SAP SuccessFactors, basada en los plazos de disponibilidad, modelos de licenciamiento, funcionalidades y enfoques en cada opción, de la mano del instructor y consultor SAP Antonio de Ancos. Por parte de SAP, expusieron las novedades en la release de SAP SuccessFactors en la segunda mitad de 2025, que estarán muy centradas en la inteligencia artificial embebida y la integración de Joule y Microsoft Copilot. La última parte de las reuniones consistió en un repaso a los últimos cambios legales comunicados por la Agencia Tributaria, en la identificación de los rendimientos íntegros del trabajo superiores a 60.000 euros (modelo 345) y el nuevo campo Tipos de prestación en el modelo 190.

El 13 de noviembre tuvo lugar el webinar del **Grupo de Trabajo de Sostenibilidad**, en el que Forética abordó las cinco principales

tendencias que marcarán la agenda de la sostenibilidad durante los próximos años: encrucijada regulatoria, complejidad del reporte, un consumidor más consciente, regulación, adaptación forzosa a los cambios climáticos y la transición energética. Ignacio Vicente, coordinador del grupo e IT Manager & coordinador de Sostenibilidad en Grupo Varma, presentó la sesión, en la que SAP también dio su visión sobre la tecnología como aliada de la sostenibilidad empresarial, materializada en una docena de soluciones de SAP Sustainability. Estas integran IA y se enfocan en cuatro áreas: gestión de sostenibilidad, contabilidad de carbono, cadena de suministro sostenible y cumplimiento normativo.

El **Grupo de Trabajo de Sanidad**, por su parte, retomó su actividad el 13 de noviembre con un webinar dedicado a las alternativas del software de gestión hospitalaria IS-H e i.s.h.med, así como a los aspectos específicos de la migración a SAP S/4HANA en el sector de la sanidad. Jochen Grüning, coordinador del grupo y director de Sistemas y Transformación Digital en Hospiten, condujo el webinar, que recogió opciones como la de T-Systems, una solución continuista de IS-H que no contempla i.s.h.med y que se empezará a poner en marcha en el primer trimestre de 2026, o la propuesta de Common, que distribuye la solución de Sanidad de GSH, así como ECH Easy Healthcare.

En cuanto a la actividad de las Delegaciones de AUSAPE este mes, comenzó con la reunión de la **Delegación de Galicia**, el día 6 en Santiago de Compostela. El delegado territorial, Pablo Varela, coordinador de SAP & SuccessFactors en Abanca, abrió la jornada, que constó de seis presentaciones. Sothis dio una visión general de SAP Analytics Cloud (SAC) y su nueva ubicación dentro de SAP Business Data Cloud (BDC), Minsait exploró las diferentes rutas de migración de la nómina en el ecosistema SAP y Antonio de Ancos dio una serie de conceptos básicos acerca de la gestión, control y monitorización del proceso de nómina. A continuación, SEIDOR habló del nuevo modelo de licenciamiento en SAP-Cloud ERP Private, Cloud ERP, RISE with SAP, GROW with SAP- e Inetum presentó dos ponencias, acerca de la incorporación de la IA por SAP en sus procesos de negocio y de cómo afrontar los retos en el sector industrial con la plataforma SAP Digital Manufacturing y la solución SAP Production Engineering and Operations.

Los **SAP Delegation Days** regresaron a **Andalucía** con la jornada celebrada en Sevilla el 12 de noviembre, presentada por el delegado territorial de AUSAPE, Sergio Rubio, CIO-Director de IT en Bidafarma. Por parte de SAP, explicaron qué funcionalidades de inteligencia artificial embebidas en SAP están ya disponibles y repasaron las herramientas que el fabricante pone a disposición de sus clientes para ayudarles a migrar a SAP S/4HANA. En cuanto a los colaboradores especiales de AUSAPE que participaron, Inetum planteó cómo pueden aprovechar la IA de SAP los usuarios que todavía están en SAP EEC o SAP S/4 HANA On Premise; SEIDOR se centró en el impulso al engagement inteligente con SAP CX gracias al poder de la personalización, y para concluir, Imagine Right dio una visión práctica con DocuCenter de la factura electrónica en SAP.

Una semana después, el día 19, tuvo lugar el **SAP Delegation Day Levante**, celebrado en Valencia con la bienvenida a cargo de nuestro delegado en Levante, Óscar Valor, director TIC en Blumaq. Los expertos de SAP presentaron en primer lugar las novedades de SAP Business Data Cloud (BDC), a las que siguieron las funciones de IA embebida en SAP que ya están disponibles. También se hizo una recopilación de las diferentes herramientas que SAP ofrece a sus clientes para ayudarles en sus proyectos de migración, complementada con un resumen de la estrategia de mantenimiento de SAP para ECC y S/4HANA, incluyendo las fases de mantenimiento, fechas de vigencia, Compatibility Packs y los servicios Safekeeper y Customer Evolution Kit. Por último, se comentaron las novedades en SAP Concur.



EVENTOS DE NUESTROS COLABORADORES ESPECIALES CON PARTICIPACIÓN DE AUSAPE

Dentro de la colaboración que AUSAPE mantiene con sus colaboradores especiales, en noviembre hemos tomado parte en tres eventos organizados por estos, en los que se abordaron temas de interés para el conjunto de nuestros asociados y a los que fuimos invitados a participar. En nuestras intervenciones, explicamos a los asistentes los objetivos y actividades de la asociación, que incluyen formación, empleabilidad y los Grupos de Trabajo y Delegaciones que constituyen el corazón de la asociación. Además, aprovechamos para animar a los asistentes a consultar el calendario de sesiones de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE y participar en las temáticas que más les interesen y, en el caso de que no sean asociados, a unirse a nosotros y disfrutar de todas las ventajas que ofrece AUSAPE.

De esta manera, el 13 de noviembre, **AmyPro**, en colaboración con AUSAPE, organizó un evento presencial en las oficinas de la asociación en Madrid, enfocado en la migración de datos a SAP S/4HANA y la gestión documental inteligente. En primer lugar, se trasladó la estrategia de migración y archivado de datos y el decomisionado en el camino a SAP S/4HANA, para la cual AmyPro ofrece una suite de soluciones. También se abordó la reingeniería de FUEs para optimizar los usuarios necesarios y, por ende, el licenciamiento SAP. El segundo bloque de la reunión estuvo dedicado a la gestión documental y la inteligencia artificial con la plataforma ECM de gestión documental Doxis ICA.

El 19 de noviembre se celebró en Bilbao un evento de **Minsait** junto a SAP y Databricks, con la colaboración de Sara Antuñano, vicepresidenta y coordinadora del Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE. El tema central fue el dato y las diferentes estrategias según la situación de cada empresa en el uso de soluciones SAP. En primer lugar, se abordó cómo SAP Business Data Cloud permite conectar y activar los datos de las aplicaciones empresariales. Además, se plantearon varios escenarios reales en los que se combinan SAP y Databricks: cómo sacar el máximo potencial a BW, la planificación y consolidación con BPC, la integración de SAP y Databricks, y el uso de datos en el contexto de las Apps inteligentes (SAP Cloud ERP, SuccessFactors, Ariba...).

Previamente, el 4 de noviembre, **Yooz** había organizado un webinar en colaboración con AUSAPE para explicar cómo Yooz se integra con SAP para optimizar, controlar y escalar las finanzas de la empresa. Yooz puede extraer toda la información necesaria de SAP para crear un flujo de comunicación directa y bidireccional entre SAP ECC o SAP S/4HANA y las facturas, además de generar los ficheros necesarios para conciliar la factura y hacer un seguimiento del ciclo de vida de las mimas. De este modo, permite la automatización del ciclo completo de cuentas a pagar: solicitud de compra, orden de compra, seguimiento y recepción, factura, validación, pago, informes y auditoría, como se pudo ver en un vídeo demostrativo. ■

#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!





La tokenización y el blockchain fueron protagonistas de las Sesiones Magistrales de AUSAPE en Barcelona y Madrid

La tokenización es una de las tendencias tecnológicas emergentes que apuntan a transformar la economía global. Con interesantes ventajas comparativas en términos de trazabilidad y transparencia en las transacciones, interoperabilidad, seguridad de la información y ampliación de las oportunidades de inversión, la tokenización está cada vez más presente en el mercado financiero, pero también gana terreno en otros como el inmobiliario o el de la creación artística y cultural.

Fiel a su vocación de “estar a la vanguardia de las tendencias en tecnología” y abordar fenómenos novedosos y su impacto a medio plazo en las empresas, en palabras de la directora general de AUSAPE, Ana Encinas, la asociación celebró dos Sesiones Magistrales sobre Tokenización en Barcelona y Madrid, los pasados 22 y 29 de octubre. Fueron dos sesiones que aterrizaron el leitmotiv de la asociación, resumido por Ana Encinas en “la transferencia de conocimiento en lo que nos une: el uso de la tecnología, estar atentos a las nuevas tecnologías y seguir creciendo como Comunidad que comparte, aprende y cuyos miembros colaboran y se reúnen presencialmente para seguir fortaleciendo relaciones y atraer a nuevos asociados”.

En las Sesiones Magistrales participaron Edwin Mata, CEO y cofundador, y Rodrigo Palacios, jefe de Ventas y Desarrollo de Negocio de la plataforma de tokenización y gestión de activos Brickken; Marta Vallés, cofundadora y directora de Desarrollo de Negocio de la plataforma de desarrollo de aplicaciones basadas en blockchain Vottun, y representantes de los colaboradores especiales de la asociación: SEIDOR, Inetum, Minsait y Sothis.

En la sesión de Madrid, Palacios explicó las diferencias entre criptomonedas, *utility tokens* -activos que confieren derechos de uso pero sin beneficio económico-, *security tokens* y RWAs -activos digitales que confieren beneficios económicos-, NFTs y *stablecoins* -una especie de *gemelo digital* de divisas como euros o dólares que se mueven en blockchain-. Al estar vinculadas a divisas estables, las *stablecoins* crean un puente para salir de la volatilidad de los criptoactivos al mundo real. Esto explica en buena parte su creciente popularidad y el hecho de que bancos y empresas ya las estén emitiendo. Sobre las ventajas de hacer negocios en blockchain, el jefe de Ventas y Desarrollo de Negocio de Bric-

ken destacó la auditabilidad, la escalabilidad -g y la estabilidad que aportan las *stablecoins* y los activos colaterales. Hay que añadir que este tipo de activos digitales resultan muy útiles en países con monedas muy volátiles, donde ya son bastante populares.

Edwin Mata afirmó durante su intervención en la sesión de Barcelona que la tokenización convertiría todos los activos financieros del mercado privado en activos accesibles al público 24/7, lo que generaría un mercado muchísimo más rápido y eficiente. Mata definió la tokenización como la representación digital de un activo -bonos, acciones, inmuebles- que se incorpora a un megaregistro contable accesible en todo momento y desde cualquier lugar de forma descentralizada, que es blockchain. Para el CEO y cofundador de Brickken, la tokenización abre tres nuevos paradigmas: *utilities*, *stablecoins* y *securities*. Mata aseguró que con blockchain tendremos la propiedad real de los activos, y no una “ilusión de propiedad” como tenemos actualmente. Esto conducirá a unas finanzas descentralizadas en las que cada ciudadano se podrá convertir en “su propia entidad bancaria”, al tiempo que la capitalización de las empresas se vuelve transnacional. Y concluyó asegurando que en unos pocos años “los mercados de capital y financieros correrán sobre blockchain”.

EL IMPACTO DEL BLOCKCHAIN

En las Sesiones Magistrales sobre Tokenización organizadas por AUSAPE intervino también Marta Vallés, cofundadora y directora de Desarrollo de Negocio de la plataforma de desarrollo de aplicaciones basadas en blockchain Vottun, que fue entrevistada por el periodista, editor y escritor David Escamilla. Vallés destacó que el blockchain y la tokenización aportan libertad, descentralización y seguridad, y empoderan al usuario, puesto que este tiene los activos en su poder, almacenados en su su wallet. Tam-



bién valoró que las regulaciones en este ámbito han facilitado que los bancos y las compañías se atrevan a usar esta tecnología para tokenizar su empresa, utilizar *stablecoins*, poseer wallets con sus criptoactivos o efectuar pagos

Aunque las grandes criptomonedas como Bitcoin o Ethereum se han estabilizado con la entrada de grandes inversores institucionales, la cofundadora de Vottun apostó por las *stablecoins* como el futuro estándar de los activos digitales, que serán emitidas por bancos y grandes empresas y que “cambiarán el paradigma económico a nivel global”. Vallés confió en que la tokenización y el blockchain sean un estándar en cinco o diez años como mucho. Como principales amenazas en este nuevo paradigma, mencionó la ciberseguridad y la custodia de los activos. Sin embargo, el blockchain puede ser muy útil en la prevención del blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo, gracias a la trazabilidad de movimientos y a que cuenta con un compliance muy estricto.

UNA MIRADA A LA IA DESDE LOS COLABORADORES ESPECIALES PREFERENCIALES DE AUSAPE

De forma complementaria a las intervenciones sobre blockchain y tokenización, en estas Sesiones Magistrales también hubo un espacio para que los colaboradores especiales preferenciales de AUSAPE aportaran su visión y su experiencia en la implantación de la inteligencia artificial en sus compañías, en sendas rondas de intervenciones moderadas por Nacho Santillana, presidente de Honor y miembro del Consejo Asesor de la asociación. En el caso de Barcelona, participaron Jorge Llop, responsable de IA e Innovación en el Centro de Excelencia de SEIDOR; Susana Prado, directora de Inetum para Cataluña; María José Lodeiros, SAP BTP Manager en Minsait, y Jorge Reverte, gerente de Estrategia Digital y delegado territorial en Madrid de Sothis. Por su parte, la ronda de Madrid contó de nuevo con Jorge Reverte, acompañado de Ángel Llosa, responsable de Inteligencia Artificial de SEIDOR; Nuria Sánchez-Almodóvar, IA Practice Leader para Iberia y Latinoamérica en Inetum, y César García, director de Soluciones Extendidas de Minsait.

Hablando del impacto que tiene la IA en los departamentos de IT e Innovación de sus compañías, Ángel Llosa definió los agentes de IA como “el punto de inflexión” en la estrategia de IA de SEIDOR, cubriendo todo el ciclo de vida de los proyectos, desde la parte comercial hasta la toma de decisiones, venta, prototipado, desarrollo de aplicaciones, testing... Susana Prado explicó que en Inetum han comenzado a transversalizar la IA y a formar a todos los empleados para que sepan cómo y para qué usarla. En el caso de Indra y Minsait, la inteligencia artificial es una pieza clave en el plan de transformación de la empresa, como demuestra la creación de la nueva división IndraMind, que se dedicará a la aplicación de la IA en el ámbito de la defensa y la seguridad, aseguró César García. Por su parte, Jorge Reverte defendió aplicar

una “mentalidad de abundancia”, es decir, hacer mucho más de lo que hacíamos aprovechando las capacidades de esta tecnología.

Refiriéndose al papel de la inteligencia artificial en los procesos de Recursos Humanos, Nuria Sánchez-Almodóvar destacó que en Inetum fueron pioneros en construir un programa formativo en IA para sus empleados, que ya ha capacitado a un 80% de la plantilla. La firma también la está usando para automatizar la parte administrativa, para anonimizar los currículos y evitar los sesgos de género, y en la fidelización, mejorando la experiencia de empleado. En Minsait, María José Lodeiros contó que emplean una solución propia para etiquetar currículos, además de aprovechar las soluciones de IA de SAP para SuccessFactors. Sothis, por su parte, la usa para la generación de resúmenes de currículos y el filtrado, en el *scouting* y en la gestión del conocimiento corporativo, siempre conservando el papel central de las personas en la toma de decisiones. En cuanto a SEIDOR, Jorge Llop apuntó que están centrando el empleo de esta tecnología en automatizar procesos administrativos u ofrecer asistencia 24/7 a los empleados.

El uso de inteligencia artificial en marketing y comunicación interna y externa supone el mayor beneficio dentro de la empresa, según Reverte, gracias al apoyo que da a la generación de contenidos, transformación de textos e imágenes, análisis de rendimiento de campañas, personalización de comunicaciones internas... “La IA nos permite hacer muchas cosas que nos hubiera gustado hacer pero para las que no teníamos tiempo”, valoró. Para Llosa, la inteligencia artificial es “un multiplicador” para los equipos de marketing: creación de campañas, diseño de bocetos, generación de documentos... En Inetum, están vinculando mucho las campañas de marketing a las ventas, aprovechando la visión 360º del cliente que da la IA, según Prado. Y para el director de Soluciones Extendidas de Minsait, la IA es “imprescindible” en la generación de contenidos, pero también en la generación de campañas segmentadas e hiperpersonalizadas.

Jordi Xofra, coordinador de los Grupos de Trabajo y Delegaciones de AUSAPE e IT Technologies Director en GB Foods, cerró la jornada de Barcelona señalando que para la asociación, “es importante hacer varias sesiones al año como esta para complementar esa parte de SAP y abrir nuevos caminos”. La Sesión Magistral de Madrid fue clausurada por el presidente de AUSAPE, Mario Rodríguez Manzanares, CIO y Head of IT de Siemens España, quien expresó su agradecimiento a los ponentes por sus inspiradoras intervenciones, al staff de AUSAPE por el éxito del evento y a todos los asistentes. Rodríguez Manzanares recaló el valor de estos ciclos de sesiones magistrales y destacó en su intervención en la clausura del evento la importancia para España como país de no quedarnos atrás en tecnologías emergentes, como la tokenización, donde tenemos gran potencial de crecimiento y una oportunidad para posicionarnos como un hub tecnológico de referencia internacional. ■

SESIONES MAGISTRALES





WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A SUSANA MORENO, EXJEFA DEL DEPARTAMENTO DE DIVERSIDAD, EQUIDAD E INCLUSIÓN DE ILUNION Y EXPRESIDENTA DE AUSAPE

“Mi paso por AUSAPE ha sido una experiencia de vida, profesional y personal”

La historia de AUSAPE, que se refleja en esta Revista N100, es también la historia de todos aquellos hombres y mujeres que han hecho posible que la asociación siga adelante año tras año, hasta este momento actual de fortaleza y crecimiento. A la hora de hablar de la historia viva de AUSAPE e inspirar a aquellas mujeres que hoy se plantean asumir roles directivos en la asociación, tiene un lugar muy especial Susana Moreno Marín, que ocupó la Presidencia en dos etapas: 2001-2002 y 2010-2013, y que dio un importante impulso al Fórum AUSAPE, al compromiso social de la asociación y a la propia Revista que ahora cumple 100 números.

SUSANA, FUISTE PRESIDENTA DE AUSAPE EN DOS JUNTAS DIRECTIVAS. ¿QUÉ TE ANIMÓ EN SU DÍA A DAR EL PASO DE ASUMIR ROLES DIRECTIVOS EN LA ASOCIACIÓN?

Mi trayectoria en AUSAPE comenzó en el año 2000 y llegué a la Junta Directiva por casualidad. En 1998, en aquel entonces CEO-SA (hoy Ilunion) pusimos en marcha los módulos de SAP de PA y PD. Yo fui la jefa funcional de proyecto y mi compañero, el director de Sistemas Miguel Ángel Moreno, el responsable de Sistemas. Fue un proyecto innovador pues éramos de las primeras empresas en España que empezaron a utilizar estos módulos de SAP, de los que había escaso conocimiento y muchísimas dificultades. Mi compañero Miguel Ángel estimó, con buen criterio, que íbamos a necesitar compañeros de viaje y nos asociamos a AUSAPE. En poco tiempo ocupó el puesto de tesorero, bajo la presidencia de Adolfo Marqués, de Iberdrola.

Entonces, el destino jugó sus cartas y mi compañero decidió cambiar de empresa. En la mía, el consejero delegado consideró que yo debía sustituirlo en representación de la corporación CEO-SA y así se hizo. Así pues, el que “me animó” a asumir roles directivos en AUSAPE fue mi jefe. Comencé de tesorera en una asociación fundamentalmente técnica en la que no entendía nada o casi nada de lo que decían y mucho menos de lo que se hacía. Además, acababa de asumir nuevas responsabilidades en mi empresa y acababa de ser madre. Esta fue mi primera prueba de fuego, ¡no me aburrí!

Al año siguiente, ya me había enterado y ocupé el puesto de presidenta durante 2001 y 2002. En aquella época los Estatutos de la asociación limitaban el cargo a dos años consecutivos. Después, ya no como presidenta, sino como vocal, seguí formando parte de la Junta Directiva bajo la presidencia de David Bautista (de HUNOSA), magnífico presidente y buen amigo. Posteriormente, hubo un paréntesis en el que dejé AUSAPE para volver en 2010, de nuevo como presidenta casi cuatro años más. Como ves, empecé por casualidad pero seguí adelante con total convencimiento, de lo que me alegro muchísimo.

BAJO TU MANDATO, EL FÓRUM AUSAPE ENTRÓ EN UNA NUEVA ETAPA, PASANDO DE SER FÓRUM DE GRUPOS DE TRABAJO A UN EVENTO MÁS ABIERTO A TODO EL ECOSISTEMA. ¿QUÉ SUPUSO ESTE CAMBIO PARA NUESTRO GRAN EVENTO ANUAL Y, EN CONJUNTO, PARA LA COMUNIDAD AUSAPE?

Al no ser mi perfil un perfil técnico experto en SAP, podía centrarme en tener una visión global y estratégica de la asociación con una mirada a medio y largo plazo y no solo en el día a día de los problemas técnicos, que eran muchos. ¡A ello me puse! Tras el año como tesorera, viendo las cifras y lo que se hacía me di cuenta de que teníamos que crecer, y crecer mucho. La forma de hacerlo era, y sigue siéndolo, a través de la captación de más empresas asociadas y, por supuesto, más partners.

Pero para que las empresas se asocien necesitas que sepan que existes y cuál es el servicio que ofreces. Teníamos muy claro que AUSAPE ofrecía grandes ventajas para las empresas, ten en cuenta que por esos años casi todos estábamos empezando y necesitábamos mucho hablar, preguntar, contrastar, y desahogarnos también. Para que nos conocieran desarrollamos una estrategia con cuatro puntos básicos: desarrollar una identidad corporativa (actualizando la imagen de AUSAPE, la comunicación y la web), desarrollar un catálogo de servicios de la asociación, estar cerca de todas las empresas (y para ello se abrieron las Delegaciones de Valencia, Barcelona y Bilbao) y, por supuesto, dar un fuerte empujón a la reunión anual, que hasta entonces era totalmente técnica de los Grupos de Trabajo y se llamaba Jornadas AUSAPE. La primera vez que se hizo un Fórum fuera del espacio de una sala de hotel fue en el Palacio de Congresos de la Castellana, en Madrid. Ese Fórum tuvo por vez primera un espacio para los partners como expositores y centro de encuentro, y se plantearon temas globales del entorno SAP, más allá de los propios módulos.

Otro punto importante fue que ganamos una interlocución respetada por la alta dirección de SAP. Fue en esos años cuando SAP comenzó a intervenir desde la cúpula directiva en los Fórum AUSAPE. Hablo de memoria y me pueden bailar algunas cifras,



pero creo que lo conseguimos. AUSAPE nació en 1994 con unas 16 empresas asociadas. En 2002 ya eran más de 100 y en 2014, más de 500.

DURANTE TU ETAPA AL FRENTE DE LA ASOCIACIÓN, LA REVISTA RECIBIÓ UN IMPULSO IMPORTANTE. ¿QUE IMPRESIÓN TE PRODUCE VER NUESTRA PUBLICACIÓN A DÍA DE HOY, CUANDO CUMPLIMOS 100 NÚMEROS? S?

Ahora estamos totalmente acostumbrados a tener toda la información en línea, a las redes sociales, a espacios colaborativos, etc. Hace no tantos años, esto no existía; la comunicación se realizaba de dos maneras: a través de la Revista en formato papel y poco después en formato online, ya disponible en la web y, sobre todo, hablando, hablando, reuniéndonos personalmente en los Grupos de Trabajo, con SAP, con los asociados, con los partners, visitando empresas y conociendo a la gente “analógicamente”.

La Revista suponía un espaldarazo importantísimo para contar a nuestros asociados existentes, y futuros, qué hacíamos en AUSAPE, cuál era la variedad y profundidad de los servicios que ofrecía y como podía e iba a estar a su lado. Nos costó muchísimo llegar a un formato de Revista que resultase atractivo, en el que empresas y partners se vieran reflejados y contaran sus éxitos, y menos éxitos a veces. Esto es difícil, había que alimentar la Revista pues el tiempo pasa rápido y siempre es necesario tener información actualizada. Estoy muy satisfecha del paso dado y recuerdo con gran satisfacción algunos números muy especiales ¡y que sigo conservando en formato papel! Por ejemplo, el número 19, “SAP en femenino”, en el que por vez primera se puso cara y voz a las mujeres que lideraban el ecosistema SAP; el número 21, que conmemoraba la mayoría de edad de la asociación, en su

18 cumpleaños. El número 22, con uno de los Fórum más espectaculares de AUSAPE celebrado en Port Aventura, el VIII Fórum. Quisiera destacar también el número 9, “AUSAPE sin fronteras”, en el que dimos un paso hacia la internacionalización. .

¿CÓMO VALORAS LA EVOLUCIÓN DE AUSAPE DESDE TU ÉPOCA COMO DIRECTIVA HASTA NUESTROS DÍAS?

Déjame decir que ¡espectacular! Doy la enhorabuena a la dirección y al staff de Oficina actual y a todas las personas que han participado desde aquel lejano 1994 en la Junta Directiva, Grupos de Trabajo, asistencia a eventos y Fórum, participación en la Revista, etc. Especialmente a todas las personas que han llevado la Presidencia, a quienes admiro y de quienes he aprendido muchísimo. Aquí tengo que hacer especial mención a dos personas a quienes la mayoría de los “antiguos” conocerán sin duda. Me refiero a Roberto Calvo y a Mercedes Aparicio. Excelentes profesionales y personas que han sido los auténticos pilares y la malla de conexión de AUSAPE. Como vivimos en la velocidad y muchas veces en el sin sentido, enseguida nos olvidamos del pasado, pero quiero hacer este pequeño homenaje a ambos. Roberto, ya fallecido, que fue un motor fueraborda para AUSAPE con todo en su cabeza, y Mercedes, una persona siempre discreta, siempre inteligente y siempre sosteniendo la asociación con todos los cambios, las Juntas Directivas, los partners y su paciencia infinita. La evolución en estos últimos años ha sido portentosa y estoy segura de que seguirá así.

¿CONTINUAS VINCULADA DE ALGUNA MANERA A LA ASOCIACIÓN?

Claro que sí, desde la distancia sigo a AUSAPE y me alegro enormemente de todos sus éxitos. Sé que su actual presidente, Mario Rodríguez, es un luchador convencido y, lo más importante, ilusionado. AUSAPE engancha. Estoy siempre dispuesta a participar y a escuchar y aprender de todas las personas que estáis y manteneis viva AUSAPE.

Y YA DESDE UN PUNTO DE VISTA MÁS PERSONAL, ¿QUÉ SIGNIFICÓ PARA TI PARTICIPAR EN AUSAPE?

Mi paso por AUSAPE ha sido una experiencia de vida, profesional y personal. He aprendido mucho, pero lo que más me ha aportado es la gente con la que he compartido tantos momentos, algunos muy difíciles y con miedo al fracaso, pues dábamos primeros pasos, pero con el apoyo del equipo hemos salido siempre adelante. Lo más importante para mí es la amistad mantenida desde hace tantos años con Roberto Calvo, Mercedes Aparicio, Victoria Cuevas, David Bautista, Antolín Calvete, Marcell Castells, David Ruiz, Ana Aranda, Óscar Valor, Kim Navarro..., el apoyo jurídico de Ana Marzo y Gonzalo y muchísimas más personas que no podría enumerar aquí. También he aprendido muchísimo de José María Sabadell, Rosa Pardo, Victoria Golobart, José Velázquez, Joao da Silva... No quiero dejar de señalar algo, que por mi trayectoria profesional es de gran importancia: haber dado inicio en AUSAPE a una línea de labor social, destinando aportaciones a diversas organizaciones sin ánimo de lucro.

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

No lo dudes, ¡hazlo! La posibilidad de experiencia y aprendizaje que hay en AUSAPE muchas veces no se da en las empresas en las que estamos trabajando en el día a día. No se trata solo de aprender técnicamente, sino de aprender de otros proyectos, otras formas de actuar y, sobre todo, compartir con personas, conocer y apoyar a compañeros con la experiencia adquirida y, si no la tienes, aprender de ellos. ■

MARTA VALLÉS, COFUNDADORA Y DIRECTORA DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE VOTTUN

“Blockchain representa una nueva capa de confianza sobre la economía digital”

En las Sesiones Magistrales sobre Tokenización celebradas en Barcelona y Madrid, los días 22 y 29 de octubre, tuvimos el privilegio de contar con una de las referentes del ecosistema del blockchain y el Web3 en nuestro país, Marta Vallés. Reconocida por Forbes como una de las 10 mujeres españolas que están liderando la transformación digital del sector financiero, Vallés conversó con el periodista, editor y escritor David Escamilla acerca de todo lo que pueden aportar el blockchain y la tokenización a la sociedad y la economía. En estas páginas, profundizamos con ella en aspectos como la conexión de la tecnología con la economía real, al tiempo que conocemos mejor a esta mujer multifacética: emprendedora, abogada y miembro de la asociación internacional de mujeres WA4STEAM.

MARTA, ERES COFUNDADORA Y DIRECTORA DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE VOTTUN, UNA PLATAFORMA DE DESARROLLO DE APLICACIONES BASADAS EN BLOCKCHAIN. ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES FUNCIONES DE TU PUESTO?

Mi rol se centra en identificar y desarrollar nuevas oportunidades de negocio, impulsando alianzas estratégicas con corporaciones, gobiernos y partners tecnológicos. Desde Vottun ayudamos a las organizaciones a integrar blockchain de forma práctica, aportando eficiencia, trazabilidad y confianza a sus procesos. Llevamos más de siete años desarrollando proyectos aplicando blockchain, con experiencia en empresas como Nestlé, PWC, Bimbo, Naturgy, Aenor, Grupo Planeta... y eso nos permite tener una gran experiencia para poder conectar la innovación con la realidad empresarial en una tecnología aún muy nueva para las organizaciones.

INICIALMENTE TE FORMASTE COMO ABOGADA. ¿CÓMO HA SIDO TU TRAYECTORIA PROFESIONAL HASTA LLEGAR A TU ACTUAL POSICIÓN EN UNA STARTUP TECNOLÓGICA?

Ejercí de abogada especializada en negocios internacionales durante 10 años, pero sentía que mi camino era otro, quería estar al otro lado de la mesa, al de mis clientes. Y decidí reorientar mi carrera hacia lo que más me gustaba, emprender. Primero creé una consultora para apoyar a empresas a la hora de internacionalizarse en negocios digitales. Y luego fundamos Vottun, una startup, donde podía combinar mi pasión: emprender, la innovación y la tecnología. Aquí mi formación jurídica me ha aportado una base esencial para emprender y poder liderar una empresa.

¿QUÉ TE ANIMÓ A DAR EL PASO DE ADENTRARTE EN EL MUNDO DEL NEGOCIO PRIMERO, Y DE LA TECNOLOGÍA DESPUÉS?

Primeramente, la pasión por emprender y el reto que ello supone. Quería crear algo propio. Luego, porque quería emprender adentrándome en el mundo digital, quería formar parte del cambio y la revolución que la tecnología supone en nuestras vidas y yo, de alguna manera, podía formar parte de ello.

EN VOTTUN DESARROLLÁIS SOLUCIONES INNOVADORAS EN EL CAMPO DEL BLOCKCHAIN. ¿REALMENTE EL BLOCKCHAIN Y LOS ACTIVOS DIGITALES PUEDEN CAMBIAR DE ARRIBA A ABAJO LA ECONOMÍA?

En Vottun trabajamos precisamente en conectar esa tecnología con la economía real: credenciales verificables, pagos tokenizados, interoperabilidad y tokenización de activos, con un enfoque empresarial y regulatorio sólido

Absolutamente. Blockchain representa una nueva capa de confianza sobre la economía digital. Permite certificar, automatizar y tokenizar procesos de forma segura y transparente. Estamos viendo cómo sectores como la energía, la educación, la trazabilidad alimentaria o las finanzas se transforman gracias a la descentralización. En Vottun trabajamos precisamente en conectar esa tecnología con la economía real: credenciales verificables, pagos tokenizados, interoperabilidad y tokenización de activos, con un enfoque empresarial y regulatorio sólido.

EN 2022 FUISTE INCLUIDA EN EL TOP 10 DE FORBES DE MUJERES QUE ESTÁN LIDERANDO LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL. ¿QUÉ PAPEL TIENEN QUE JUGAR LAS MUJERES EN ESTA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA?

Un papel absolutamente protagonista. La innovación necesita diversidad de perspectivas para ser sostenible. Las mujeres aportamos visión sistémica, empatía y liderazgo colaborativo, tres cualidades clave para que la tecnología sirva a las personas. Las mujeres somos clave en el diseño de los modelos digitales que definirán la economía del futuro, estamos desempeñando un papel cada vez más relevante, aunque aún queda camino por recorrer.

DESDE TU EXPERIENCIA, ¿QUÉ LE DIRÍAS A UNA MUJER QUE ASPIRA A ASUMIR ROLES DIRECTIVOS O FUNDAR SU PROPIA EMPRESA?

Le diría que confíe en su capacidad, se rodee de talento complementario y no tema asumir riesgos. Que se atreva, ¡que emprender y dirigir no es solo para hombres! Emprender o liderar en tecnología es un camino lleno de retos pero muy enriquecedor a cualquier nivel y, hoy en día, completamente compatible con la conciliación familiar.

¿QUÉ IMPORTANCIA LE DAS A ASOCIACIONES COMO AUSAPE EN EL IMPULSO DEL TALENTO FEMENINO, DE CARA A REDUCIR EL GAP QUE EXISTE ACTUALMENTE EN EL MUNDO STEM?

Asociaciones como AUSAPE son fundamentales porque generan espacios de visibilidad, formación y networking donde el talento femenino puede desarrollarse y conectar con oportunidades reales. Reducir el gap STEM no es solo una cuestión social, sino una ventaja competitiva, y la diversidad es clave para el futuro digital. ■



29

ENERO

09:00h - 14:45h

Oficinas AUSAPE

López de Hoyos, 155

3º Oficinas 2 y 3

Madrid

AUSAPE

ASAMBLEA GENERAL 2026

VALENTÍN SANTANA, PRIMER DELEGADO TERRITORIAL DE AUSAPE EN CANARIAS Y ACTUAL SAP BUSINESS MANAGER DE SOFTWAREONE ESPAÑA

“Mi objetivo personal fue acercar el conocimiento y la estrategia de SAP a mi tierra”

Los que formamos parte de AUSAPE tenemos muy presente que los Grupos de Trabajo y Delegaciones territoriales, con sus coordinadores y delegados al frente, son el corazón de la asociación. Su trabajo voluntario es el soporte de la actividad del día a día en la asociación, acercando conocimientos, experiencias y novedades a los usuarios de SAP de todos los sectores económicos y regiones. En un número especial de repaso a la historia reciente de la asociación, queremos reconocer el trabajo de uno de los delegados más veteranos: Valentín Santana, que durante 20 años ha estado al frente de la Delegación de AUSAPE en Canarias, desde su creación en 2005 hasta hace unos meses. A través de sus palabras, recorreremos el camino desde la idea inicial hasta las primeras reuniones, vivimos las dificultades y satisfacciones que conlleva y, por último, contemplamos el estado actual de una Delegación que mira al futuro con el apoyo a la creación y desarrollo de empleo e inversión en Canarias como nuevo desafío, sin perder de vista las motivaciones con las que nació.

FUISTE EL IMPULSOR DE LA DELEGACIÓN DE AUSAPE EN CANARIAS EN 2005. ¿CÓMO SURGIÓ LA IDEA DE FUNDAR LA DELEGACIÓN?

Ya conocía AUSAPE y la actividad que realizaba en el ecosistema SAP desde que trabajaba como consultor de basis en Realtech España, en Madrid, en el año 2001. Había participado en algún evento durante mi época de consultor y participé también en alguna sesión de trabajo con asociados de AUSAPE, que por aquella época estaba dando casi sus primeros pasos, con pocos asociados, pero con el claro objetivo de apoyar y ayudar a las empresas que tenían el ERP de SAP a afrontar la complicada tarea de moverse en este mundo tan complejo. En aquellos momentos era muy complicado el mundo SAP, no había tantos partners como actualmente, la formación y el conocimiento eran escasos, unido a la compleja tarea de encontrar personas con los conocimientos adecuados que pudieran cubrir las necesidades de los clientes con landscapes cada vez más grandes y diversos. Asistía también como partner en aquella época a las primeras sesiones del Grupo de Trabajo de Sanidad, que por aquel entonces se estaba empezando a asentar y que, casualmente, contaba con unos cuantos clientes del sector sanitario radicados en Canarias, como Hospital Perpetuo Socorro y Hospiten. Comprendí en aquellas sesiones que era crucial acercar AUSAPE a mi tierra, a Canarias, ya que si el ecosistema SAP era complejo para cualquier cliente en la Península, mucho peor lo tenían los clientes de Canarias, porque se añadía la lejanía y los altos costes de los desplazamientos, lo que suponía una dificultad enorme para recibir servicios de consultoría, formación y conocimiento de la actualidad del mundo SAP.

Una vez ya ubicado profesionalmente de vuelta en Canarias, me propuse como objetivo personal acercar la Asociación de Usuarios de SAP en España a las islas, a mi tierra, en un momento en que además AUSAPE comenzaba a contar con Delegaciones territoriales. Pero el primer paso era contar con el apoyo de los clientes que tenían SAP en Canarias y que tenían que implicarse en la tarea de, como

clientes, reclamar la implantación de una Delegación territorial para las islas y, sobre todo, asociarse, participar y ayudar a construirla.

¿CÓMO TRANSCURRIÓ EL PROCESO DE CREACIÓN?

Trabajando en un partner, poco podía hacer más allá de conocer bien a las personas que trabajaban en los departamentos de informática de cada uno de los clientes SAP de las islas, así que intentaba montar sesiones y formación con el apoyo de AUSAPE. Hasta que cambié de empresa y comencé a trabajar en un cliente que llevaba poco tiempo con el sistema SAP en producción. Lo primero que hicimos, con el apoyo de la empresa donde trabajaba como responsable del área de Sistemas, fue llamar por teléfono, una por una, a todas las empresas que tenían SAP en aquel momento en Canarias. Les explicaba lo que ellos ya conocían perfectamente: las dificultades a que nos enfrentábamos en el ecosistema SAP y la necesidad de unirnos, apoyarnos unos a otros y compartir experiencias y también oportunidades. Les convocamos a todos a una reunión en un restaurante de Santa Cruz de Tenerife para, en primer lugar, conocernos todos y también poner en común esas dificultades de las que hablábamos. Fue una sorpresa el éxito que tuvo aquella convocatoria, acudiendo empresas de varias islas, lo que no esperábamos para nada, debido a la necesidad de desplazamiento. Sin embargo así fue, y nos reunimos casi 30 personas con el mismo problema: nuestros sistemas SAP en Canarias. Tengo muy buenos recuerdos de aquel almuerzo, del que como conclusión obtuvimos, por un lado, el apoyo unánime a iniciar el primer contacto con AUSAPE, y por otro, que todos delegaban en mí la responsabilidad de iniciar, liderar y gestionar aquellos primeros pasos.

Y el primer paso fue contactar con el presidente de la asociación en aquel momento, David Bautista, a través de Mercedes Aparicio, secretaria de AUSAPE por aquel entonces. La propuesta también fue muy bien recibida por el presidente, y acordamos que la siguiente



reunión de la Junta Directiva se realizara en Tenerife y que se tratara como uno de los puntos del orden del día de la reunión la conveniencia de crear la Delegación de AUSAPE en Canarias. Recuerdo que yo estaba fuera de la sala, esperando durante unas horas a que salieran los miembros de la Junta, inquieto y deseoso de conocer el resultado de la deliberación. Finalmente acordaron dar vía libre a la creación de la Delegación y también que fuera yo el delegado, ya que contaba con el apoyo unánime de los clientes que tenían SAP en las islas. El siguiente paso fue la primera reunión de la Delegación de AUSAPE en Canarias. Allí se explicó el acuerdo de creación de la Delegación de la Junta Directiva, se ratificó mi elección como delegado y se reservaron 10 minutos para que cada cliente explicara su landscape, sus proyectos y objetivos futuros. Así todos nos conocíamos a todos y podíamos compartir experiencias e iniciar colaboraciones. Aquella primera reunión fue un éxito.

¿CUÁL FUE TU MOTIVACIÓN PARA PONERLA EN MARCHA?

Como he explicado antes, las carencias que existían por parte de los clientes en el mundo SAP se multiplicaban en las empresas de Canarias. Como objetivo personal me propuse acercar de manera efectiva la formación, los servicios, el conocimiento y la estrategia de SAP a los clientes de las islas, compartiendo objetivos, propiciando sinergias e incluso compartiendo los costes de traer a personas que dieran cursos o que simplemente nos contaran qué pasos había que seguir para definir la estrategia y la evolución de los sistemas. También era importante involucrar a SAP en el apoyo a las empresas de Canarias y que nos explicaran, al menos una vez al año, de manera presencial, cuál era la estrategia que seguía la compañía. En esta tarea de involucrar a SAP en Canarias me ayudó mucho un gran amigo mío, canario también, que lamentablemente ya no está entre nosotros, Paco Jurado, al que seguro muchos de los lectores recuerdan con cariño.

¿CÓMO HA SIDO LA EVOLUCIÓN DE LA DELEGACIÓN DESDE ENTONCES?

He de decir que no ha sido nada fácil. Han pasado 20 años pero la lucha ha sido constante. A nadie se le esconde que Canarias tiene un problema añadido a la distancia con el resto del territorio nacional, que es la dispersión de las islas y la doble insularidad. Cada vez que lanzábamos una convocatoria de reunión o de evento, o cualquier iniciativa desde

la Delegación, había un factor a tener en cuenta: los traslados de los representantes de los asociados de pleno derecho. Siempre he intentado alternar las convocatorias entre Tenerife y Gran Canaria para que no siempre se tuvieran que desplazar los mismos. No tengo más que agradecerimiento para todas las personas que forman o han formado parte de la Delegación y sus respectivas empresas, por el apoyo y el impulso que han dado a la Delegación de la asociación en Canarias, que ha cumplido ya 20 años de andadura.

Hemos tenido un poco de todo, pero gracias a los miembros de la Delegación, en mayor o menor medida siempre hemos cosechado éxitos y siempre me he sentido apoyado por los representantes de las empresas asociadas. Sin lugar a dudas, ellos son el auténtico valor de AUSAPE Canarias y quienes han conseguido que la Delegación evolucionara, con largas listas de inscritos en cada una de las convocatorias que lanzábamos, obteniendo el mejor de los resultados posibles y manteniendo el objetivo inicial y persistente en estos 20 años: atraer el ecosistema SAP también a Canarias. He de añadir que, por mi parte, considero el objetivo inicial cumplido, con una evolución de la Delegación que no esperábamos en aquella reunión hace 20 años.

¿QUÉ HITOS DESTACARÍAS DE ESTOS 20 AÑOS DE ANDADURA?

Como puedes imaginar, han ocurrido muchas cosas en estos 20 años. Reuniones de temática que despertaban poco interés y otras que sobrepasaban el aforo de las salas. Destacaría algunas reuniones en las que participaron como ponentes consejeros del Gobierno de Canarias, dirigentes de la Agencia Tributaria Canaria o representantes del Ministerio de Hacienda.

Sin embargo, destacaría algo que me había tomado también como objetivo personal durante años, y que he podido culminar antes de tener que dejar de ser delegado de AUSAPE por un cambio en mi vida profesional, que me ha llevado a SoftwareONE España como SAP Business Manager. Desde hace años me había planteado impulsar el desarrollo de talento tecnológico en mi tierra en el ámbito de SAP, y creo que he conseguido sembrar el terreno para que quien me suceda pueda desarrollarlo. En este año 2025, y apoyados por el programa SAP People to Work, hemos conseguido involucrar al Gobierno de Canarias para impulsar y apoyar de manera directa un programa de formación de personas y desarrollo de talento en tecnología SAP, tanto en el ámbito universitario como de la Formación Profesional. Lo que, más pronto que tarde, redundará en el crecimiento de la inversión de empresas, tanto clientes como de consultoría y servicios del ecosistema SAP, en las islas, creando empleo y riqueza en mi tierra. Nada me gustaría más que ver cómo todo el esfuerzo de 20 años queda plasmado en la creación y desarrollo de empleo e inversión en Canarias, para que el talento que tenemos en las islas no tenga que emigrar a Europa, como fue mi caso, tras acabar mis estudios de Ingeniería de Telecomunicaciones.

¿QUÉ CONSEJO LE DARÍAS A UNA PERSONA QUE SE ESTÁ PLANTEANDO DAR EL PASO DE POSTULARSE PARA SER DELEGADO TERRITORIAL DE AUSAPE EN CANARIAS?

Creo que es una gran oportunidad de trabajar por las islas, por los clientes de SAP y también, cómo no, por los partners del entrono SAP. A priori, podría parecer que consume mucho esfuerzo, tiempo y que requiere de mucho trabajo, y en efecto es así, pero por otro lado es muy gratificante. Además, con el paso del tiempo he visto cómo los recursos de la oficina de AUSAPE se han profesionalizado muchísimo, y eso tiene una influencia directa en el apoyo que reciben tanto los coordinadores de los Grupos de Trabajo como los delegados territoriales de AUSAPE. Proporcionan una ayuda excepcional y, como digo, muy profesional, que hace que gran parte del trabajo duro que supone cualquier iniciativa dentro de la Delegación lo apoyen y casi lo realicen las personas que integran la oficina. Por lo tanto, la persona que asuma la responsabilidad de la Delegación de Canarias puede estar tranquila, ya que tendrá todo el apoyo de una importante red de profesionales que trabajan día a día desde la oficina de AUSAPE para que la labor de los Coordinadores y Delegados sea más la de liderar las iniciativas. ■

GRUPO SM CON INETUM Rise2S4, Transformation journeys que marcan la diferencia



Durante la conferencia anual de ASUG México 2025, el pasado 11 de septiembre, Inetum presentó en su keynote uno de los proyectos más emblemáticos de los últimos años: la transformación digital de Grupo SM a través de su migración desde SAP ECC a Rise-SAP S/4HANA, con la metodología Rise2S4.

POR **MARINA JIMÉNEZ GAMERO**
SAP Demand Generation Manager

Una ponencia protagonizada por Rocío Juárez, Directora Regional de Tecnología de Gestión en Grupo SM, y David Bayón, Global SAP Go-to-Market Director en Inetum, quienes compartieron en formato entrevista los retos, el enfoque, los beneficios y las lecciones aprendidas de un proyecto que, más allá de lo tecnológico, supone un avance estratégico para una de las compañías con mayor impacto en el ámbito educativo en España e Iberoamérica.

Grupo SM, presente en diez países y con un fuerte compromiso con la educación, afrontaba un punto de inflexión: un sistema SAP implantado hacía más de 20 años, una infraestructura ya amortizada y la necesidad de responder a nuevas demandas del negocio. “Teníamos que evolucionar a Rise-SAP S/4HANA no solo por una cuestión de no quedarnos sin soporte, sino porque era el momento de simplificar, mejorar y homogeneizar nuestros procesos”, explicaba Rocío Juárez.

UN PROYECTO CON VISIÓN ESTRATÉGICA Y ENFOQUE BLUEFIELD

El proyecto, aprobado en un contexto de redefinición estratégica de la compañía, se sustentó en un business case claro, cuya prioridad era ganar eficiencia gracias a la optimización y estandarización de procesos, además de otros beneficios financieros.

Para lograrlo, Grupo SM apostó por un enfoque bluefield, que combinaba la reutilización de desarrollos críticos –como los ligados a fiscalidad y la facturación– con la adopción de mejores prácticas del estándar de SAP.

El reto era mayúsculo: Una ventana de tiempo reducida para poder hacer el go-live, debido a los diferentes calendarios escolares, la necesidad de dar continuidad a las operaciones comerciales y la coordinación de más de cincuenta sociedades financieras en diferentes países.

El proyecto arrancó en abril de 2025 y se completó en nueve meses, un logro que supuso un esfuerzo enorme para los equipos

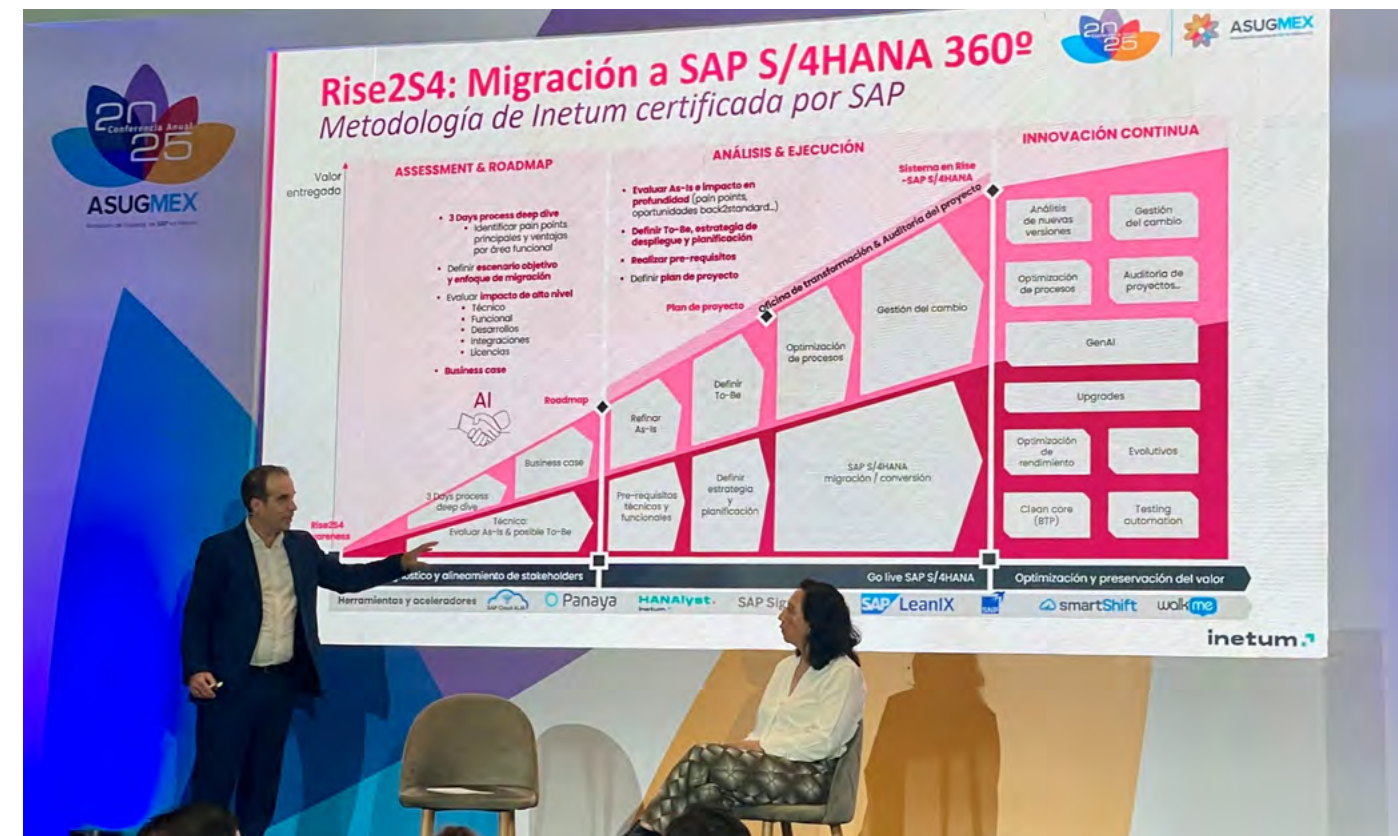
El proyecto arrancó en abril de 2025 y se completó en nueve meses, un logro que supuso un esfuerzo enorme para los equipos. “Entre las principales lecciones aprendidas destacaría realizar la correcta asignación de los usuarios clave y de su dedicación, controlar el impacto del proyecto tanto en el negocio como en otros proyectos en paralelo y prestar mucha atención a la planificación y ejecución de las pruebas”, recordaba Juárez.

BENEFICIOS TANGIBLES Y EL VALOR DE LA COLABORACIÓN

Los beneficios no tardaron en hacerse visibles. A nivel tecnológico, el salto a Rise-SAP S/4HANA permitió simplificar la administración, reforzar la seguridad y preparar el sistema para el futuro, con capacidades que abren la puerta a la Business AI de SAP.

En el plano funcional, la compañía reflexionó sobre cómo trabajar de manera más eficiente y optimizar sus procesos de negocio. Adicionalmente, gracias a este proyecto se establecieron nuevos lazos de colaboración internacional entre los empleados de los diferentes países que participaron en el mismo.

Para Inetum, este caso de éxito refleja el valor de su metodología Rise2S4, certificada por SAP, que cubre el antes, el durante y el después de la migración, garantizando un enfoque integral que combina innovación continua, eficiencia y seguridad en el proceso. “Nuestro papel ha sido acompañar a Grupo SM con una comunicación abierta, aprovechando el conocimiento de su negocio y un enfoque end to end, desde el diagnóstico inicial hasta el go-live”, destacó David Bayón.



Hoy, Grupo SM no solo cuenta con una plataforma tecnológica renovada y segura, sino que también ha fortalecido su capacidad de responder al futuro de la educación digital

Hoy, Grupo SM no solo cuenta con una plataforma tecnológica renovada y segura, sino que también ha fortalecido su capacidad de responder al futuro de la educación digital. Una transformación que, en palabras de Rocío Juárez, “ha merecido la pena porque nos ha hecho más eficientes y nos ha preparado para lo que viene”.

Inetum, con presencia en 19 países y un equipo de más de 28.000 profesionales, continúa impulsando proyectos de alto impacto como este, donde la tecnología y la estrategia se alinean para marcar la diferencia. ■





¿Por qué migrar a SAP S/4HANA ya no es opcional? Calcula el impacto real de tu transición... ¡en menos de 5 minutos!

Migrar de SAP ECC a SAP S/4HANA ya no es una simple actualización técnica: es una decisión estratégica que marcará si tu empresa sigue el ritmo de la economía digital o se queda atrás.

En Sothis lo tenemos claro: S/4HANA no es una evolución, sino una **transformación radical** en cómo las organizaciones gestionan sus operaciones, sus datos y, sobre todo, sus decisiones.

Y como toda decisión estratégica, debe basarse en datos concretos. Por eso hemos creado una **calculadora online** que convierte estimaciones en cifras: ahorro potencial, retorno de inversión y beneficios operativos reales.

Accede aquí a nuestra calculadora de migración segura:
www.sothis.tech/migracion-segura-a-sap-s-4hana/

PERO ANTES. ¿POR QUÉ S/4HANA ES UN GAME CHANGER?
6 razones por las que SAP S/4HANA cambia las reglas del juego:

- ▶ **1. Velocidad en tiempo real**
La base de datos in-memory HANA procesa en RAM hasta 100 veces más rápido que ECC. Informes críticos en segundos y cierres financieros en horas. El tiempo es dinero, literalmente.
- ▶ **2. Un solo punto de verdad**
El Universal Journal elimina la duplicación de datos entre FI y CO. Más transparencia, menos errores y una contabilidad más ágil.
- ▶ **3. Inteligencia predictiva integrada**
IA y machine learning incorporados de serie para detectar anomalías, anticipar demanda o riesgos y mejorar la planificación operativa.
- ▶ **4. Experiencia de usuario moderna**
SAP Fiori sustituye SAP GUI con una interfaz intuitiva, móvil y centrada en el usuario. ¿El resultado? Hasta un 15% más de productividad.
- ▶ **5. Flexibilidad total de despliegue**
¿Cloud, on-premise o híbrido? Tú decides. S/4HANA se adapta a tu estrategia tecnológica y a los requisitos de compliance de tu sector.



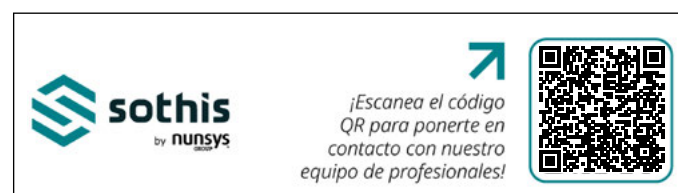
▶ 6. Tic-tac... el soporte ECC termina en 2027

Cada año que pasa implica más costes de mantenimiento, más riesgos de seguridad y menos talento disponible. Cuanto antes migres, mejor.

¿QUÉ IMPACTO REAL TIENE PARA TU EMPRESA?

Cada compañía parte de una situación distinta. Por eso, en Sothis hemos diseñado una herramienta para ayudarte a tomar una decisión con números en la mano.

¿Quieres ayuda para interpretar los resultados o definir tu hoja de ruta? Hablemos. Estamos aquí para acompañarte. ■



KELVIN OREKA MES SOLUTION FOR PRODUCTIVE ENVIRONMENTS



Monitorización, control y gestión de entornos productivos

Sistema MES (Manufacturing Execution System), diseñado para controlar todas y cada una de las áreas clave de una planta industrial, integrado directamente con SAP.

orekait.com



KELVIN: El Sistema MES para digitalizar la producción conectada con SAP

En un contexto industrial cada vez más exigente, con plazos de entrega ajustados, altos estándares de calidad, trazabilidad, digitalización y optimización de costes, contar con herramientas que conecten la planta productiva con los sistemas de gestión ya no es una opción, sino una necesidad. KELVIN, el Sistema MES (Manufacturing Execution System) de Oreka IT, aparece como la solución ideal para empresas, tanto pymes como grandes corporaciones, que tengan SAP (ya sea SAP R/3, SAP S/4HANA o SAP Business One) o estén planteándose adoptar SAP, y quieran cerrar la brecha entre planta y ERP.

POR **JESÚS GUERRERO**

Responsable del área Data Hunting en Oreka IT

¿QUÉ ES KELVIN?

KELVIN es un Sistema MES, es decir, un software cuyo cometido es monitorizar, controlar y gestionar los procesos de producción en planta, recogiendo datos en tiempo real, y vinculándolos con el ERP de la empresa. Su rol es intermedio entre los sistemas operativos de la planta y los sistemas de planificación, gestión financiera, calidad, mantenimiento, etc.

CARACTERÍSTICAS CLAVE DE KELVIN

- Software as a Service (SaaS): se ofrece en modalidad cloud, lo que implica menor coste inicial de infraestructura y disponibilidad desde diferentes ubicaciones.
- Arquitectura Cloud hospedada en CPD dedicado: garantiza seguridad, estabilidad, escalabilidad.
- Integración con cualquier ERP, con especial atención a SAP (R/3, S/4HANA, Business One): “SAP Ready”.
- Conexión en tiempo real con planta (máquinas, sensores, redes industriales) y con el ERP.
- Capacidad de ampliar sus funcionalidades mediante IoT (Internet de las Cosas), Inteligencia Artificial, Edge Computing.
- Funcionalidades adaptables y desarrolladas a medida para los procesos propios de cada empresa.
- Interfaz moderna, flexible y amigable, personalizable según las preferencias del cliente.

¿QUÉ PUEDES HACER CON KELVIN?

Aquí algunos de los usos prácticos que KELVIN aporta a una planta de producción:

Recogida de datos en planta en tiempo real

Sensores, maquinaria, redes de planta, dispositivos IoT: detectar tiempos de máquina, paros, consumos, calidad, y enviar esos datos inmediatamente al sistema para análisis.

Control de la producción

Saber qué está pasando producción por producción, turno por turno: qué órdenes están activas, su estado, si hay retrasos, cuellos de botella, etc.

Gestión de calidad y trazabilidad

Control de lotes, registro de incidencias, origen de materiales, seguimiento hasta el producto final. Fundamental en sectores regulados (alimentación, farmacéutica, químico).

Información estratégica para la toma de decisiones

Al tener los datos en real time y enlazados con ERP, se puede cruzar con costes, ventas, logística, planificación, mantenimiento, lo que permite anticiparse, optimizar y reducir desperdicios, tiempos muertos y costes ocultos.

Eliminación de “islas de conocimiento”

Muchas plantas tienen información repartida: máquinas que no comunican, registros manuales, etc. KELVIN permite centralizar, automatizar y homogeneizar esa información, para que todas las áreas implicadas (producción, calidad, mantenimiento, compras, finanzas) trabajen con los mismos datos.

Escalabilidad y adaptación

A medida que la empresa crece, cambia productos, se expande en variedad o volumen, se puede añadir sensores, nuevas máquinas, nuevas funciones de IA, adaptar la interfaz, etc.

¿PARA QUIÉN ESTÁ PENSADO KELVIN?

KELVIN es útil en muchos sectores y para distintos tamaños de empresa. Aquí algunos perfiles:

- Empresas industriales, de cualquier tamaño, con procesos de producción continuos o por lotes, donde la eficiencia, calidad, trazabilidad y tiempos sean críticos (alimentación, química, farmacéutica, automoción, máquina-herramienta, etc.).
- Plantas que ya usan SAP y necesitan conectar planta-ERP para cerrar el ciclo de gestión, visibilidad, toma de decisiones.
- Empresas medianas que quieren digitalizar sus operaciones productivas sin invertir enormes cantidades en infraestructura, pues el modelo SaaS ayuda a reducir la barrera de entrada.
- Grandes empresas con plantas múltiples, líneas complejas, muchos puntos de recogida de datos que requieren una solución flexible, escalable y segura.

¿CÓMO ES EL PROCESO DE IMPLEMENTACIÓN?

Implementar un MES puede parecer complejo, pero KELVIN y Oreka IT lo plantean de forma modular, adaptada y con buenas prácticas para minimizar riesgos:

Análisis inicial de planta

Se estudian los procesos existentes, las máquinas, las formas de recogida de datos actuales, los puntos débiles. Se identifican KPIs clave que se desean monitorizar.

Definición de la integración con ERP

Si ya hay SAP, se determina cómo será la conexión, qué datos se van a transferir, en qué momentos, con qué formatos; si hay otros sistemas involucrados, se integran también.

Despliegue de sensores, recogida en planta

Instalación de hardware (si hace falta), configuración de los canales de datos, conexión real-time.

Adaptación funcional

Configurar o desarrollar funciones específicas para la planta (controles de calidad, trazabilidad, alarmas, dashboards, informes personalizados).

Pruebas y puesta en marcha piloto

En una línea, turno o lote concreto, para validar flujo de datos, integración, ajustes.

Formación y cambio organizacional

Importante: el factor humano. Los operarios, técnicos, responsables de planta y gestión deben entender el sistema, su uso, y verse motivados para adoptarlo.

Escalado y mejoras continuas

Una vez funcionando, monitorizar KPI's, ajustar, agregar funcionalidades (IA, Edge, nuevos sensores), expandir a más líneas o plantas.

RETOS QUE AYUDA A SUPERAR KELVIN

Muchas empresas tienen problemas recurrentes que KELVIN puede resolver:

- Desconexión entre planta y sistema de gestión: falta de visibilidad real en producción, paros no detectados, datos manuales poco fiables.
- Retrasos, cuellos de botella invisibles: sin datos en tiempo real, difícil detectar qué está retrasando qué.
- Desperdicios y fallos de calidad frecuentes: producto defectuoso, reprocesos, falta de trazabilidad y consignas para garantizar estándares.
- Costes ocultos elevados: paros no planificados, mantenimientos reactivos, tiempos muertos, consumos energéticos sin controlar.

- Dificultad para tomar decisiones estratégicas: sin datos que conecten producción, compras, logística, finanzas, ventas; planificar es más reactivo que proactivo.

POR QUÉ ESPECIALMENTE INTERESANTE CON SAP

Integrar un MES con SAP reporta beneficios adicionales:

- SAP centraliza finanzas, compras, ventas, almacén, logística, mantenimiento, calidad. Al dotar a SAP de los datos de planta, se obtiene una visión unificada de toda la operación.
- SAP S/4HANA, por ejemplo, permite aprovechar analítica avanzada, dashboards, reporting financiero, etc. Si estos datos vienen enriquecidos con datos de planta, se logra una ventaja competitiva.
 - † Para empresas que ya usan SAP, la curva de aprendizaje técnica es menor, los costes de integración reducen, ya que KELVIN está preparado (“SAP Ready”) para conectarse con SAP R/3, S/4HANA, Business One.

CASOS DE USO / EJEMPLOS HIPOTÉTICOS

Para ilustrar cómo KELVIN puede transformar una planta, aquí algunos ejemplos prácticos:

- Industria alimentaria: controlar lotes de ingredientes, temperatura de cocción, tiempos de proceso, trazabilidad hasta consumidor final; si hay desviaciones, generar alertas automáticas, registrar acciones correctivas.
- Automoción / máquina herramienta: monitorizar tiempos de máquina, paros inesperados, mantenimiento preventivo, ciclo de producción por pieza, seguimiento del rendimiento de los operarios.
- Farmacéutica / química: seguimiento detallado de procesos críticos, cumplimiento de normativas, trazabilidad estricta, registros automáticos, control de lotes, auditorías.

CONCLUSIÓN

En resumen, KELVIN de Oreka IT es una propuesta potente para empresas que buscan no solo digitalizar su producción, sino integrarla plenamente con su ERP, especialmente si ya usan SAP o desean adoptarlo. Ofrece ventajas claras en eficiencia, calidad, trazabilidad, toma de decisiones, reducción de costes ocultos y preparación para los retos de la Industria 4.0.

Si tu empresa está en un momento de crecimiento, con líneas de producción que podrían mejorar su rendimiento, con necesidad de reducir desperdicios, mejorar la visibilidad de lo que ocurre en planta, cumplir estándares de calidad y normativas, KELVIN es una herramienta que aporta valor tangible. ■





Controlar los indicadores de sostenibilidad en el sector de la energía y de la gestión del agua es clave: así puede ayudarte SAP

Sin indicadores precisos, las empresas del sector energético y del agua no pueden mejorar lo que no miden. SAP ofrece una respuesta clara y eficaz para gestionar esta complejidad.

Hablar de sostenibilidad ya no es una declaración de intenciones, ni una estrategia de marketing. Para las empresas del sector energético y de la gestión del agua, es una exigencia operativa, legal y reputacional. El entorno actual —más exigente, más regulado y con clientes más conscientes— obliga a demostrar con datos que las cosas se están haciendo bien. Y aquí es donde los indicadores de sostenibilidad se vuelven clave.

¿Cómo podemos saber si realmente reducimos emisiones, optimizamos el consumo de agua o mejoramos la diversidad en nuestras plantillas? ¿Cómo se toman decisiones estratégicas si no se cuenta con una visión clara y transversal del impacto ambiental, social y de gobernanza (ESG)? La respuesta está en los datos. Pero no en cualquier dato: en datos integrados, fiables y en tiempo real.

Los desafíos no son menores. Muchas organizaciones siguen trabajando con información dispersa en hojas de cálculo, sistemas no conectados o incluso papel. Esto no solo retrasa la toma de decisiones, sino que complica el cumplimiento normativo y la elaboración de informes para reguladores e inversores. A esto se suma la dificultad de adaptarse a marcos legales cada vez más cambiantes y regionalizados.

La buena noticia es que la tecnología ya permite gestionar esta complejidad de forma inteligente y automatizada. SAP Sustainability Control Tower (SCT) es una solución diseñada para ayudar a las organizaciones a consolidar todos sus datos ESG en un único punto de control. Una “torre de mando” que centraliza información procedente tanto de sistemas SAP como de fuentes externas.

Entre sus funcionalidades destaca la capacidad de:

- Visualizar el rendimiento en sostenibilidad mediante paneles gráficos en tiempo real.
- Generar informes automatizados y ajustados a las normativas vigentes.
- Fijar objetivos y hacer seguimiento de los mismos, todo desde un entorno configurable y escalable.
- Simular escenarios futuros con ayuda de inteligencia artificial para anticiparse a riesgos y tomar mejores decisiones.

El impacto es tangible: ahorro de tiempo, reducción de costes operativos, cumplimiento regulatorio ágil y, lo más importante, decisiones estratégicas basadas en datos objetivos. Algunas de las principales compañías energéticas y de tratamiento de agua ya han dado este paso, mejorando su eficiencia y reforzando su posición ante inversores y clientes.

En definitiva, controlar los indicadores de sostenibilidad no es solo una cuestión de imagen. Es una cuestión de futuro. Y en ese camino, contar con soluciones como SAP Sustainability Control Tower puede marcar la diferencia entre liderar la transformación o quedarse atrás.

¿Estás preparado para empezar?

AtoS



AtoS



Gestión de la sostenibilidad: más que una tendencia, una necesidad

¿Quieres más información?
Descubrenos aquí:



SAP Emarsys: la inteligencia detrás del marketing omnicanal



POR **RAMÓN MÍNGUEZ**
Responsable de Soluciones SAP CX

Vivimos en un entorno en constante cambio, donde la personalización ha pasado de ser un valor añadido a convertirse en una necesidad. Para responder a este reto, es clave contar con una plataforma de marketing automatizado y omnicanal capaz de conectar datos y emociones, impulsar experiencias personalizadas y reforzar la fidelización en tiempo real. En este contexto, **SAP Emarsys Customer Engagement** se posiciona como la solución ideal, ya que permite interactuar con los clientes a través de múltiples canales: email, SMS, redes sociales, web, app móvil e incluso tienda física.

Su objetivo es claro: **unir datos, audiencias y contenidos para generar comunicaciones relevantes, consistentes y medibles a lo largo de todo el ciclo de vida del cliente.**

El primer paso para lograrlo es comprender a los destinatarios de cada acción comercial. SAP Emarsys facilita este proceso integrando datos procedentes de CRM, ecommerce, redes sociales y otras fuentes, consolidándolos en perfiles unificados. A partir de ellos se crean segmentos dinámicos basados en comportamientos, preferencias o historial de compras, garantizando que cada campaña llegue al cliente adecuado en el momento oportuno.

La plataforma permite además **diseñar y ejecutar campañas automatizadas**, seleccionando de forma inteligente el mejor canal y momento para cada usuario mediante reglas avanzadas y personalización contextual. Gracias a su motor de inteligencia artificial y machine learning, ofrece recomendaciones en tiempo real —productos, contenidos o promociones— ajustadas al comportamiento individual, lo que incrementa la conversión y la fidelidad.

A esto se suma un conjunto de **paneles analíticos avanzados** que miden el impacto de cada campaña en indicadores clave del negocio, permitiendo a los equipos de marketing tomar decisiones basadas en datos y no en intuiciones.

Atos está implantando SAP Emarsys en **Canal de Isabel II**, un proyecto que refuerza su compromiso con la transformación digital y la mejora de la experiencia del cliente en el sector utilities. La plataforma se convierte así en un pilar estratégico para comprender a los usuarios a partir de datos como patrones de consumo de agua, ubicación geográfica o cambios en los hábitos de uso. Con esta información, Canal de Isabel II puede lanzar comunicaciones realmente útiles y personalizadas, plenamente integradas en el recorrido digital del cliente.

Este enfoque permite ofrecer una comunicación proactiva y relevante en la oficina virtual: contenidos adaptados sobre trámites, avisos de incidencias, consejos de consumo eficiente o alertas personalizadas. Todo ello contribuye a una relación más fluida, transparente y cercana.

En definitiva, **SAP Emarsys aporta a Canal de Isabel II la capacidad de escuchar, comprender y acompañar a sus clientes**, ofreciendo experiencias relevantes y herramientas que simplifican y mejoran su día a día con el servicio. ■

Atos



DXC
TECHNOLOGY

Brindando un servicio de excelencia a nuestros clientes SAP

Acelere la transformación digital con DXC4RISE, que contempla una solución completa de transformación de procesos de negocio y de plataforma, contando con herramientas líderes y la dilatada experiencia en S/4HANA para evaluar, diseñar, implementar, optimizar y respaldar el viaje hacia una empresa impulsada por el valor y preparada para el futuro.



Para más información
SAP.presales.Iberia@dxccom

DXC Technology acompaña a la Junta de Castilla y León en la hiperautomatización inteligente de la contratación pública

La Junta de Castilla y León ha acometido la hiperautomatización inteligente en la gestión de la contratación pública. Un extenso programa de digitalización, de 15 años de duración, que ha desembocado en una solución de hiperautomatización inteligente, desplegada a lo largo de la organización, basada en SAP, y que permite aumentar considerablemente la optimización y la eficiencia en sus procesos de contratación. DXC Technology ha acompañado a la Junta de Castilla y León en todo este programa.

POR **JORGE MARTINEZ FERNANDEZ**

Jefe de Servicio de Racionalización de la Contratación y Secretario de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa de la Junta de Castilla y León.

La implantación de la **digitalización en una organización** no consiste simplemente en la adquisición de tecnologías avanzadas. Tampoco existen fórmulas matemáticas que permitan a un ingeniero diseñar, “en planos”, los contrapesos adecuados frente a la resistencia al cambio que, inevitablemente, manifestarán los futuros usuarios de un sistema.

Se trata, más bien, de un **proceso sostenido en el tiempo**, cuyo desarrollo se aleja del patrón clásico de la producción industrial ya que el componente humano demanda **soluciones complejas y a la vez flexibles**, que garanticen una adaptación constante.

En este contexto, resumir las experiencias acumuladas durante los últimos quince años y materializadas en la **Plataforma Duero de contratación electrónica** resulta una tarea casi imposible. No sólo por las limitaciones de espacio, sino porque los hechos, cuando se traducen en palabras, sufren una inevitable transformación. Aún y así, intentaremos construir un relato que, con fines meramente ilustrativos, permita mostrar el proceso de transformación vivido.

1. LOS INICIOS DEL PROYECTO: LA DIGITALIZACIÓN DE LOS PROCESOS CONTRACTUALES Y EL DESAFÍO DE LA INTEGRIDAD DIGITAL DEL EXPEDIENTE

En 2009 firmamos el contrato con **DXC Technology** para el desarrollo de una solución de contratación electrónica y en 2010 **implantamos un Registro de Contratos**, una funcionalidad limitada pero concebida como piedra de toque del nuevo sistema. Entre 2010 y 2013 **se desarrolló la solución completa**, que implantamos en nuestra propia Consejería como experiencia piloto. Entre 2014 y 2017, **abordamos el despliegue** de la solución al conjunto de órganos, organismos y entidades del sector público de Castilla y León.

Este fue, sin duda, un momento crítico. No sólo por la complejidad de adaptar una misma solución a las singularidades de cada organización, sino también porque implicaba evolucionar un sistema aún inmaduro, **gestionar la resistencia al cambio y mantener la continuidad operativa del sistema.**

Superada esa etapa, nos fijamos un nuevo desafío: **alcanzar la integridad digital del expediente.**

A nuestro juicio, una organización solo **dispone de un auténtico sistema de contratación digital cuando es capaz de gestionar todos los procesos contractuales y conformar el expediente electrónico**, incorporando los datos y documentos generados tanto por los licitadores y contratistas como por las autoridades y funcionarios que intervienen en las distintas fases procedimentales, independientemente de la aplicación en que se hayan creado originalmente esos datos o documentos.

Este criterio nos llevó a desarrollar un sistema que garantizara la **plena interoperabilidad** entre el **tramitador de expedientes** y el resto de herramientas de administración electrónica y contratación pública.

Dicha interoperabilidad debía cubrir tanto los sistemas **internos (back office)** como los sistemas externos (**front office**). En este proceso resultó especialmente relevante el uso de herramientas tecnológicas que dotaran al sistema de flexibilidad y garantizaran la integridad del expediente, entre las que destacan:

- **El motor de reglas (BRF+ Business Rules Framework) de SAP**, que permite definir, mediante “reglas de negocio”, los flujos de acciones pertinentes y flexibles dado que el software establece el iter procedimental concreto.
- **El sistema de gestión de expedientes (SAP RMS)**, que facilita la organización del expediente digital de manera intuitiva y flexible, lo que garantiza transparencia, control, trazabilidad y reversibilidad.
- **Las tablas de decisión**, que determinan el responsable de cada acción conforme a la norma atributiva de competencia (origenaria, desconcentrada o delegada), aportando eficiencia al garantizar el impulso automatizado del procedimiento.

2. EL SIGUIENTE NIVEL: LA AUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE DE PROCESOS

Superado el desafío de la integridad digital, nos propusimos dar un **salto tecnológico y de eficiencia: abordar la automatización inteligente** de las actuaciones administrativas.

¿Por qué automatizar?. La automatización de procesos conlleva valiosos beneficios que van desde la eliminación de errores operativos, garantizar la certeza del dato, reducción de demoras en trámites repetitivos, simplificación de la interoperabilidad y la optimización de tareas ordinarias.



Abordamos así la **Automatización Inteligente como un proyecto sistemático e integral**, aplicable a toda la tramitación contractual y sujeto a un **Plan de Automatización**, estructurado desde tres perspectivas complementarias: conceptual, legal y técnica.

- **2.1. Perspectiva conceptual:** La automatización de actuaciones contractuales se vertebra a través de unos **principios básicos** como son la compatibilidad entre actuaciones tradicionales y automatizadas, el carácter potestativo del gestor del expediente, la reversibilidad manual, el control de trazabilidad y aviso constante al usuario y la progresividad en la automatización.
- **2.2. Perspectiva legal:** La Junta de Castilla y León ha dado **cobertura jurídica a todo el proceso de automatización** mediante la aprobación de “Directrices Vinculantes sobre la autorización de actuaciones administrativas automatizadas en materia de contratación pública” con garantía de transparencia y seguridad jurídica.
- **2.3. Perspectiva técnica.** Donde distinguimos entre **automatización de actuaciones** desarrolladas en el propio tramitador de expedientes y la **automatización del intercambio de datos y documentos** con las aplicaciones con las que interopera.

La arquitectura del tramitador se construyó sobre herramientas flexibles, como son la **Integración sistémica mediante servicios web (B2B) y la Tecnologías de robotización (SAP BPA)**.

Nuestra opción siempre ha sido **priorizar la integración B2B** y recurrir a la robotización para sustituir tareas rutinarias que no pueden cubrirse mediante integración sistémica.

3. EN BUSCA DE LA EXCELENCIA: LA HIPERAUTOMATIZACIÓN INTELIGENTE

La **hiperautomatización inteligente** representa, de momento, el último estadio en el proceso de transformación digital, orientado a la **excelencia en la gestión** de los procesos contractuales públicos.

Con este concepto pretendemos describir la ejecución sincronizada de diferentes herramientas tecnológicas —incluida la automatización robótica— para gestionar el procedimiento contractual, incluso la **resolución de adjudicación, con una intervención mínima de empleados públicos.**

El objetivo es lograr procesos excelentes combinando **seguridad jurídica y tecnologías avanzadas** de gestión de la información.

Esta hiperautomatización inteligente es ya una **realidad en Castilla y León, aplicada a los sistemas de racionalización técnica de la contratación** para la adquisición masiva de bienes y servicios (suministro de energía eléctrica, servicios postales o gas natural canalizado).

Asimismo, se ha extendido a los **contratos menores**, reduciendo al mínimo la intervención humana y generando un **impacto directo en la reducción de plazos y en la transparencia** de la gestión.

4. DATOS Y LECCIONES APRENDIDAS

- **4.1. Datos.** En los primeros nueve meses de **2025** (del 1 de enero al 15 de septiembre) se han tramitado 121 contratos basados en sistemas de racionalización técnica de la contratación y 9.865 contratos menores de los que el 70,4 % han sido tramitados digitalmente de forma hiperautomatizada.
- **4.2. Lecciones aprendidas.** Desde el punto de vista **tecnológico**, en la robotización de tareas repetitivas mediante SAP BPA y según nuestra experiencia, podemos decir que es esencial conocer la **disponibilidad y rendimiento técnico** de las aplicaciones con las que interactúa BPA, que es más eficiente utilizar para la ejecución de un proceso, **más bots con menos tareas**, que menos bots con más tareas y que es necesario contar con un **Partner solvente en SAP BTP- BPA. En nuestro caso, DXC Technology**, que nos ha acompañado también en esta fase del programa.

Desde el punto de vista de los recursos humanos, decir que sorprendentemente la automatización requiere menos gestión del cambio que la digitalización, ya que el usuario percibe que realiza menos tareas y de forma más eficiente y que en nuestro caso, ha sido recibido con una mentalidad más abierta por los empleados públicos que por las autoridades administrativas.

CONCLUSIÓN

El proceso de transformación digital de la contratación pública en Castilla y León ha sido, a lo largo de más de quince años, una experiencia de aprendizaje continuo, evolución tecnológica y adaptación organizativa.

Desde los primeros desarrollos hasta la automatización inteligente, cada etapa ha implicado superar resistencias, integrar sistemas, redefinir procesos y consolidar una cultura digital en la gestión pública.

La Plataforma Duero no es solo un sistema tecnológico: es el resultado de un proceso vivo, sostenido en el tiempo, que refleja la madurez institucional e innovación tecnológica con la hiperautomatización inteligente de una parte significativa de sus procesos contractuales.

Es importante contar con un Partner de confianza que se implique en el programa de transformación, especializado tanto a nivel técnico, de procesos de negocio como de gestión de este tipo de programas. En nuestro caso confiamos en DXC Technology, que nos ha acompañado desde el inicio del programa, hace ya más de 15 años. ■



Carve out en 60 días - SLO de alta velocidad

POR **ÁLVARO DURÁN GONZÁLEZ**
Manager SLT-Logistic

En los últimos años, la necesidad de extracciones selectivas de datos en entornos S/4HANA-S/4HANA y ECC-ECC ha experimentado un crecimiento notable. Cada vez más, las empresas requieren de enfoques ágiles y flexibles para la realización de estos proyectos SLO.

BASES PARA EL CAMBIO EN LAS EMPRESAS

El mundo es dinámico, y, como pieza importante de ese dinamismo, las necesidades de los clientes. Los productos o servicios ofrecidos se han de adaptar a los nuevos requisitos de los clientes. Esto provoca que, en ciertos momentos, las empresas deban enfrentarse a proyectos de escisión parcial en función de su estrategia de crecimiento.

Estos proyectos, en muchas ocasiones, están limitados en tiempo y recursos, y requieren de una respuesta rápida, ágil y dinámica para ser llevados a cabo.

ENFOQUE MÍNIMAMENTE INVASIVO

En cbs creemos que el impacto en el negocio debe ser mínimo, por ello, el enfoque adoptado cobra una relevancia fundamental. A diferencia del enfoque clásico, que suele provocar una caída considerable en el rendimiento antes de su recuperación gradual, nuestro enfoque garantiza la continuidad operativa y evita interrupciones. Esto se logra a través de acciones como:

- ▶ Transferencia de documentos abiertos en cualquier estado, sin necesidad de cerrarlos o cancelarlos.
- ▶ Transferencia de histórico relevante para el negocio
- ▶ Utilización de los mismos números como soporte para una comunicación fluida con los *business partners*
- ▶ Reducción del esfuerzo de *cutover*
- ▶ Disminución de actividades programadas de *cutover*
- ▶ Reducción del esfuerzo de formación de los usuarios involucrados

A diferencia del enfoque clásico, que suele provocar una caída considerable en el rendimiento antes de su recuperación gradual, nuestro enfoque garantiza la continuidad operativa y evita interrupciones

RETO 60 DÍAS

Desde cbs nos propusimos cumplir con la capacidad de respuesta esperada incorporando a nuestra cartera el "Carve Out en 60 días". Tras varios meses de investigación y desarrollo, 2025 es el año donde este alcance de proyecto ha madurado y se ha posicionado como una solución única a la par de óptima para las necesidades de las empresas.

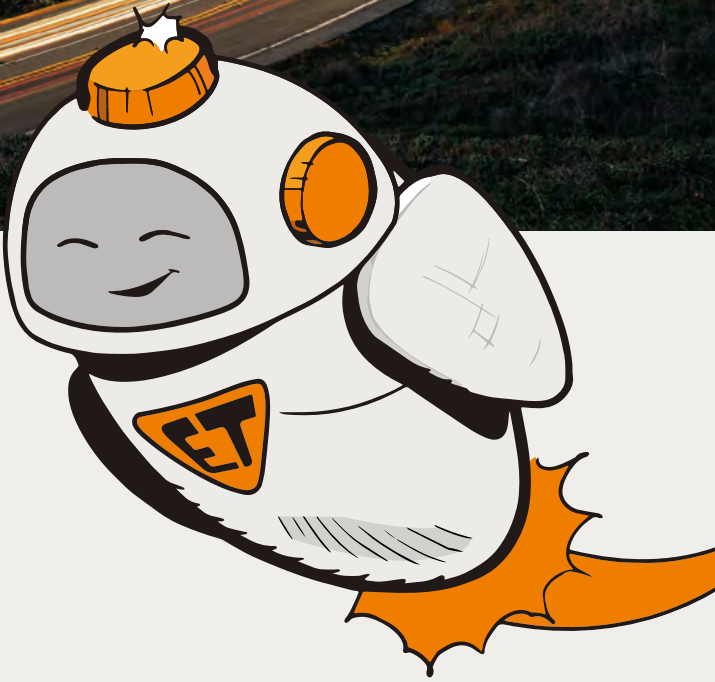
Durante los trimestres 2, 3, y 4 de este año, 10+ proyectos han arrancado siguiendo este enfoque. Gracias a la metodología ágil y flexible, en cbs nos hemos podido adaptar a los diferentes requerimientos minimizando riesgos y tiempos muertos; maximizando la utilización y la eficiencia de los equipos de trabajo. Dicha adaptabilidad, no solo nos ha permitido adecuarnos a diferentes enfoques de proyecto, sino también a necesidades de calendario de empresas que demandan ejecutar estas transformaciones en épocas específicas para no interrumpir las operaciones de negocio.

Gracias a la calidad, flexibilidad y metodología, cbs se ha posicionado como socio estratégico de referencia para migraciones S/4 a S/4 y ECC a ECC. ■



S/4HANA SELECTIVE DATA TRANSITION

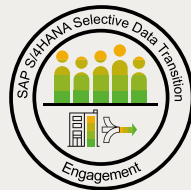
cbs



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

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

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



DP Enterprise Solutions y la Inteligencia Artificial: un nuevo enfoque para extender SAP sin perder el control del sistema

Un framework práctico y seguro para incorporar IA en SAP ERP y S/4HANA, aumentando el valor del ERP y facilitando la evolución de los procesos corporativos.

POR **DAVID PERERA MARTÍN**
Director General

La Inteligencia Artificial se ha convertido en un elemento estratégico para las organizaciones que buscan modernizar sus procesos y mejorar su eficiencia operativa. Las capacidades actuales de comprensión del lenguaje, análisis contextual y automatización inteligente permiten extender el valor del ERP sin necesidad de modificar el núcleo del sistema. En este contexto, SAP —en todas sus ediciones, desde SAP ERP hasta SAP S/4HANA Cloud Public y Private— ofrece una base sólida para integrar tecnologías avanzadas de IA de manera segura, estandarizada y escalable.

Desde DP Enterprise Solutions (DPES) hemos desarrollado un framework propio que permite combinar la solidez del ecosistema SAP con la flexibilidad de modelos de IA de mercado, incluyendo LLMs, sin afectar la filosofía de clean core. Este enfoque facilita la evolución funcional del ERP, habilitando nuevas capacidades sin complejidad adicional para el usuario ni desarrollos invasivos.

UN ECOSISTEMA SAP PREPARADO PARA INTEGRAR IA

La arquitectura de SAP ofrece múltiples mecanismos que permiten enriquecer los procesos empresariales con inteligencia avanzada:

- ▶ **APIs estándar** para extraer e integrar información.
- ▶ **CDS Views** para exponer datos de manera estructurada.
- ▶ **Eventos y servicios de integración** para automatizar flujos.
- ▶ **Herramientas de extensión** que permiten añadir lógica sin tocar el core.

Estos elementos hacen posible conectar SAP con modelos de IA externos que interpretan información, generan conocimiento y recomiendan acciones.

EL FRAMEWORK DE DPES PARA POTENCIAR SAP CON IA

El framework de DPES está diseñado para permitir que las empresas adopten Inteligencia Artificial de forma progresiva y con garantías. Se basa en tres pilares fundamentales:

1. Gobierno del dato y de los procesos

Garantizamos que los datos procedentes de SAP —independientemente de la versión o edición— se gestionen con calidad, trazabilidad e integridad. Esto permite que los modelos de IA se alimenten de información fiable y produzcan resultados consistentes.

2. Automatización inteligente

Integramos agentes o servicios externos que interactúan con SAP para realizar tareas repetitivas, validar información, clasificar documentos o asistir a los usuarios en el día a día. Esta automatización se implementa sin alterar el ERP y sin generar dependencias en el core.



3. IA aplicada al negocio

Aprovechamos modelos avanzados, incluidos LLMs de mercado, para interpretar textos, analizar contexto empresarial, mejorar la toma de decisiones y proporcionar soporte inteligente en áreas como finanzas, compras, logística o recursos humanos.

CASOS DE USO QUE YA ESTÁN TRANSFORMANDO ORGANIZACIONES

Gracias a este enfoque, las empresas están adoptando capacidades como:

- ▶ **Automatización documental**, con extracción inteligente en facturas, pedidos o contratos.
- ▶ **Asistentes conversacionales internos** para guiar a usuarios SAP en procesos o consultas operativas.
- ▶ **Optimización de decisiones** en compras, planificación y operaciones.
- ▶ **Atención inteligente a proveedores y clientes**, conectada con procesos del ERP.

Cada caso se implementa manteniendo el estándar de SAP y respetando los requisitos de seguridad corporativa.

CONCLUSIÓN: UN CAMINO SEGURO Y REALISTA PARA POTENCIAR SAP

Integrar Inteligencia Artificial en SAP ya no es un desafío tecnológico, sino una oportunidad para modernizar procesos, mejorar la experiencia del usuario y evolucionar la operación empresarial. El enfoque de DPES permite incorporar estas capacidades de manera segura, rápida y alineada con la estrategia de cada organización.

Si su empresa desea explorar oportunidades para integrar Inteligencia Artificial en SAP, contáctenos en partnersap@dpes.es y estaremos encantados de acompañarle en los próximos pasos.

DP Enterprise Solutions – Expertos en transformación digital y ecosistemas SAP. ■



Más de 20 años de experiencia en múltiples proyectos en diversos sectores a nivel nacional e internacional

Soluciones **SAP**



MIGRACIÓN A S/4HANA

Solicita tu assessment gratuito

PROYECTOS ROLLOUT

Disponemos centros de Delivery en España y LATAM

SOPORTE AMS EN TODAS LAS VERSIONES SAP

Soporte inteligente que combina AMS tradicional con Inteligencia Artificial y Automatización

PROYECTOS IA Y PORTALES CORPORATIVOS

Integrados con SAP

partnersap@dpes.es
www.dpes.es



Esríbenos

Sistemas SAP: ¿cómo gestionar sus vulnerabilidades?

Para cualquier empresa que integre entornos críticos como SAP, la seguridad constituye una preocupación fundamental. Para responder eficazmente a este desafío, oXya y su socio Cyberwatch han codesarrollado una solución que permite garantizar de forma continua la seguridad de sus sistemas SAP. Hacemos un repaso de la gestión de vulnerabilidades con Matthieu Petitprez, Chief Technology Officer de oXya, y Maxime Alay-Eddine, Director General de Cyberwatch.

VULNERABILIDADES DE LOS SISTEMAS SAP: ¿CUALES SON LOS DESAFÍOS?

Todos los sistemas informáticos están expuestos a vulnerabilidades. Estas debilidades pueden ser explotadas por un atacante con el objetivo de alterar el funcionamiento de sus sistemas y comprometer la integridad de los datos. Cuando se trata de sistemas críticos como SAP, estas vulnerabilidades suponen un riesgo considerable para las organizaciones: una ciberataque exitoso puede tener consecuencias devastadoras.

Una mala gestión de las brechas de seguridad en su sistema SAP aumenta el riesgo de acceso no autorizado y de piratería de sus datos, que pueden ser leídos, modificados o incluso eliminados sin que usted lo sepa. Las ciberamenazas no se dirigen siempre directamente a los datos SAP; los atacantes pueden preferir comprometer el acceso al sistema operativo mediante el usuario SAP SIDadm, con el objetivo de ejecutar código malicioso o eliminar datos. Según Matthieu Petitprez, CTO de oXya, «hay que tener siempre presente que, a medida que los hackers explotan vulnerabilidades, van adquiriendo derechos cada vez más elevados sobre el sistema, amplificando el impacto de la ciberataque el día D».

Por ello, disponer de una visión global y continua de las vulnerabilidades de su entorno SAP es imprescindible para gestionarlas de manera eficaz y pertinente.

GESTIÓN DE LAS VULNERABILIDADES SAP: ¿POR DÓNDE EMPEZAR?

«Asegurar su sistema SAP implica tener en cuenta los riesgos asociados al entorno compuesto del ERP, que integra diferentes capas: infraestructura, sistema operativo, bases de datos, kernel y packages. Cada una de estas capas contiene software y código que pueden presentar vulnerabilidades», explica Matthieu Petitprez.

Para asegurar todo su sistema SAP, es necesario recopilar información de cada proveedor involucrado en esas capas con el fin de conocer las vulnerabilidades y anticiparse a ellas.

«Una vez obtenida toda esta información, todavía es necesario contextualizarla y priorizarla, lo cual supone un trabajo extremadamente largo y complejo para los equipos de TI», señala Maxime Alay-Eddine, Director General de Cyberwatch. Después de ser detectadas, identificadas y priorizadas, las vulnerabilidades deben ser corregidas.

¿Cómo informarse y qué acciones emprender?

SAP publica en tiempo real notas de seguridad referentes a vulnerabilidades críticas. Sin embargo, estas solo cubren las vulnerabilidades SAP, y no las posibles brechas de otros componentes del ecosistema. Además, SAP pone a disposición el SAP Patch Day Blog, que resume las vulnerabilidades críticas y menos críticas el segundo martes de cada mes.

«Atención: al no existir normas comunes para describir vulnerabilidades, cada proveedor presenta su información como desea, lo que compli-

ca aún más el trabajo de los equipos de TI. Las notas de seguridad SAP, por ejemplo, son especialmente detalladas y remiten a numerosas notas adicionales», destaca Matthieu Petitprez.

Una vez realizado el inventario de las CVE (Common Vulnerabilities and Exposures), es necesario llevar a cabo un análisis de aplicabilidad y un análisis de impacto, y finalmente aplicar la nota de seguridad. También hay que recordar que los entornos de prueba, aunque no contengan datos reales, pueden presentar vulnerabilidades y permitir el acceso al sistema operativo, por lo que también deben estar asegurados.

Un seguimiento complejo de las vulnerabilidades SAP

El seguimiento de vulnerabilidades mediante el SAP Patch Day Blog, el portal me.sap.com o Solution Manager puede resultar complicado. Estas herramientas no siempre ofrecen un filtrado adecuado según la configuración real de su sistema, lo que dificulta aún más el proceso.

UNA GESTIÓN SIMPLIFICADA GRACIAS A LAS SOLUCIONES DE OXYA

La gestión de vulnerabilidades SAP puede automatizarse para asegurar los sistemas de manera continua, asignando a cada vulnerabilidad una puntuación de criticidad (CVSS) y de explotabilidad, y verificando su presencia en los catálogos regulatorios.

Una solución integrada en los servicios de oXya

Gracias a un módulo SAP codesarrollado con Cyberwatch, oXya realiza una monitorización continua de las nuevas alertas SAP y automatiza el tratamiento de vulnerabilidades teniendo en cuenta el entorno específico de cada empresa.

El módulo consulta cada hora los boletines publicados por SAP en me.sap.com y los resume extrayendo la información relevante (CVE afectada, componente impactado, SP de corrección).

La solución oXya/Cyberwatch relaciona esta información con la configuración real de sus sistemas para determinar si las vulnerabilidades publicadas tienen o no impacto sobre su organización. Tras considerar el contexto técnico y el nivel de explotabilidad, oXya es capaz, en el marco de sus servicios gestionados, de priorizar las vulnerabilidades según su criticidad y su impacto en el negocio.

Una aplicación accesible a todos los clientes SAP

Si su organización no es cliente de oXya, puede utilizar igualmente la solución de gestión de vulnerabilidades desarrollada conjuntamente por oXya y Cyberwatch en su versión «aplicación».

De esta forma, sus equipos pueden verificar en cualquier momento la cobertura de las vulnerabilidades mediante distintos paneles de control que muestran el detalle de las vulnerabilidades, las tecnologías desplegadas y sus versiones (SP) por instancia, los parches a aplicar y las notas de seguridad correspondientes. ■

oXya

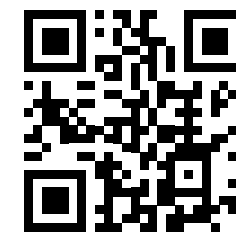
Consultoría técnica SAP – Servicios gestionados S/4HANA – RISE with SAP – BTP

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

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

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

¿Quieres más información?
Descúbrenos aquí:



oxya.com



De SAP CPI o PI/PO a SAP Integration Suite de la mano de NTT DATA



Una de las formas más visibles del paso del tiempo en las empresas es su tecnología: las herramientas que fueron las más avanzadas en su momento se convierten en obsoletas pasados unos años. Aunque sigan funcionando como el primer día, lo más probable es que hayan surgido soluciones mejores que aprovechen los últimos avances tecnológicos. La revisión y actualización periódica de su base tecnológica es necesaria para las empresas que busquen seguir manteniéndose a flote en un mercado inestable y que cambia con mucha rapidez. Una parte importante de esto es no aferrarse a las soluciones que funcionaron en su momento si aparece en el horizonte algo mejor.

POR **SATURNINO CHECA ZABALLOS**
SAP BTP Architect en NTT DATA

Los clientes de SAP que usan herramientas locales como SAP Process Integration (PI) o SAP Process Orchestration (PO) o a medio camino entre local y nube como SAP Cloud Platform Integration (CPI Neo) se encuentran en ese momento de tener que tomar una decisión. Esas soluciones, que sirvieron (y todavía sirven) para optimizar e integrar procesos, sistemas y aplicaciones, tienen ya un sucesor más adecuado a los tiempos que vivimos: SAP Integration Suite redefine la conectividad de las empresas, además de contribuir al objetivo de modernizar la estructura TI de las empresas.

Migrar a SAP Integration Suite es, además, algo que los usuarios de SAP CPI o SAP PI/PO que quieran continuar en el universo SAP tendrán que hacer tarde o temprano: el soporte para las plataformas acabará a finales de 2027 para PI/PO (finales de 2030 con man-

tenimiento extendido) y finales de 2028 para CPI. Si bien será posible alargar la asistencia técnica, será para una herramienta que vive ya sus últimos días y no se actualiza. Es decir, lo mejor es migrar cuanto antes, algo a lo que podemos ayudar desde NTT DATA.

Este tipo de migraciones tienden a ser acogidas por parte de los usuarios afectados con cierta desconfianza y reticencias: si lo que estaban usando funcionaba bien, ¿por qué los obligan, en cierto modo, a cambiarlo? Esta es la razón que hace que muchas empresas agoten el plazo y lleven a cabo la migración en el último momento, sin tiempo para una buena planificación. En el caso particular de SAP Integration Suite, sin embargo, como ocurre con muchas otras actualizaciones y nuevas plataformas, no habría que ponerse ese freno. Desde NTT DATA recomendaríamos el cambio incluso si CPI y PI/PO no tuviesen fecha de caducidad.

La razón es muy sencilla: SAP Integration Suite supone un gran avance con respecto a las soluciones anteriores y coloca a las empresas que lo adoptan en un lugar aventajado. La lista de beneficios es larga, empezando por su característica principal: al ser una herramienta totalmente nativa de la nube, se adapta mucho mejor

al momento tecnológico actual y puede ejecutarse en cualquiera de los grandes hyperscalers compatibles con SAP Business Technology Platform. Además, su enfoque da prioridad a las API, permitiendo su desarrollo, publicación, protección y supervisión desde un único lugar. Además, es compatible con arquitecturas basadas en eventos (y no solo el intercambio periódico de datos de las integraciones anteriores); facilita una colaboración B2B segura y eficaz, y reduce el tiempo de desarrollo gracias al contenido previamente configurado disponible en SAP Business Accelerator Hub.

Adoptar como estrategia la integración es un factor clave en el contexto empresarial actual, ya que esa conectividad entre datos, aplicaciones y experiencias entre sistemas aumenta la agilidad, la flexibilidad, la seguridad y la eficiencia operativa.

LOS PASOS DE LA MIGRACIÓN

Ninguna migración a gran escala es un proceso fácil y el caso de SAP Integration Suite no es ninguna excepción. Sin embargo, si se hace con tiempo y de la mano de un partner experto como NTT DATA, no solo se llega antes al otro lado del túnel, sino que, además, lo que espera de ese otro lado tiene más posibilidades no solo de cumplir nuestras expectativas, sino de superarlas.

En todas las migraciones a SAP Integration Suite, ya sea desde CPI o desde PI/PO, la estrategia de NTT DATA sigue una ruta similar (adaptada siempre a la situación del cliente). El primer paso es un análisis del estado actual de integración, a través de herramientas como Migration Assessment (incluido en Integration Suite), que ayuda a calcular el esfuerzo técnico necesario e identificar las integraciones que se pueden migrar. Además, en NTT DATA aplicamos la metodología ISA-M (Integration Solution Advisory Methodology) de SAP.

Con la información obtenida tras la evaluación, ya se puede iniciar el siguiente paso: planificar la migración teniendo en cuenta vuestro contexto, un plan detallado que ayudará a minimizar errores e interrupciones innecesarias. Con esa hoja de ruta en mano,

Migrar a SAP Integration Suite es una tarea compleja, pero acompañado de un partner experto en SAP como NTT DATA todo será mucho más fácil

se pasa a la siguiente fase: la de preparación del sistema. Aquí se establecen los cimientos de la migración y se elabora documentación con la arquitectura propuesta y las buenas prácticas. Por último, antes de pasar a la migración propiamente dicha, se llevan a cabo una serie de pruebas e implementaciones piloto para comprobar que los modelos funcionan como se esperaba.

Tras todo este trabajo previo, llega la hora de la migración, fase en la que los sistemas de origen y las aplicaciones cliente se actualizan para conectarse con los nuevos puntos de enlace, se comprueban certificados y configuraciones para que estén alineados con la nueva arquitectura y se implementan las interfaces u objetos rediseñados que no son compatibles con Migration Tooling. Con la migración ya hecha, solo queda lanzarla: poner en marcha las nuevas integraciones y empezar a supervisar su estado y rendimiento.

Migrar a SAP Integration Suite es una tarea compleja, pero acompañado de un partner experto en SAP como NTT DATA todo será mucho más fácil. Te acompañaremos en todas las fases del proceso, incluido el mantenimiento tras la puesta en marcha. Tenemos experiencia tanto con empresas que operan a nivel mundial como regional, en migraciones con sistemas heredados o empezando de cero. En NTT DATA te ayudamos a dar el paso y acelerar tu transformación digital. ■



Debate sobre la transformación digital en Recursos Humanos



HR Path impulsa el debate sobre la transformación digital en Recursos Humanos

El pasado 23 de octubre, HR Path celebró la tercera edición de su **Desayuno con Clientes**, un encuentro que se ha consolidado como espacio de referencia para directivos y profesionales de Recursos Humanos y Tecnología. La cita reunió a líderes de compañías como **ICO, MASORANGE, Scania, Obramat, ISDIN y SAP**, quienes compartieron experiencias reales en mesas redondas que ilustraron cómo la innovación está redefiniendo la gestión del talento.

Más allá del networking, las ponencias ofrecieron una mirada estratégica sobre los desafíos que marcan la agenda actual de los departamentos de RR.HH.: **la evolución de la gestión de nómina, el impacto de la inteligencia artificial en los procesos de personas y el camino hacia la digitalización integral**. Temas que, lejos de ser tendencias pasajeras, se han convertido en pilares de la competitividad empresarial.

El encuentro no solo sirvió para compartir experiencias, sino también para explorar los caminos hacia la innovación en RR.HH., con las siguientes ponencias:

LA NUEVA GESTIÓN DE LA NÓMINA: EXTERNALIZAR PARA GANAR AGILIDAD Y FOCO EN EL TALENTO.

En esta mesa redonda abordamos las diferentes estrategias que están llevando a cabo las compañías en la **externalización de procesos de nómina, administración de personal y BPO**. Para ello contamos con la participación de **José Ramón García**, responsable de Adm. de Personal y Compensación en Obramat; Sergio Gómez, director de People&Culture en Scania; e Isidoro Gómez, director de Personas y BPO en HR Path. Juntos analizaron los distintos modelos de externalización que aplican las organizaciones, destacando algunas ideas clave: tener en cuenta el grado de madurez y las necesidades de cada

compañía para **definir el alcance de externalización más adecuado**, considerando su estructura, organización interna, procesos actuales y las oportunidades de mejora.

El debate se centró en la transformación y evolución que están experimentando los modelos de BPO. Ya no se trata únicamente de la automatización de procesos, sino de un enfoque global hacia la **experiencia del cliente** y la **gestión del talento interno**. Hoy en día no hablamos solo de SLA, sino también de acompañar al cliente en su estrategia, mejorar la experiencia del empleado mediante modelos automatizados con RPA o soluciones de autoservicio, que aportan datos fiables e inmediatos y resultan fundamentales para las organizaciones.

En resumen, para evolucionar hacia un modelo óptimo de BPO es necesario adaptarse al nivel de madurez de cada organización y cliente, comprender sus necesidades de externalización en función de su cultura y estructura interna, y **construir relaciones basadas en la confianza, los resultados y una visión compartida**.

EL CAMINO HACIA LA DIGITALIZACIÓN Y LA IA EN ISDIN

En esta conversación entre **Elisabet Casas**, People Digital Transformation Manager en ISDIN y **Sandra Morera**, directora Comercial de HR Path, descubrimos cómo la compañía ha hecho de la innovación tecnológica un motor para transformar su gestión de personas.

Elisabet explica que la **internacionalización de ISDIN** fue el punto de partida para digitalizar procesos y ganar eficiencia. Desde entonces, la empresa ha apostado por construir una **estrategia digital alineada con sus objetivos corporativos**, con SAP SuccessFactors como eje y desarrollos en la nube que permiten automatizar tareas y potenciar la experiencia de empleado.

Proyectos como **MyISDIN**, la intranet que actúa como “comunidad de empleados”, o la **implantación de la IA** a través de un equipo dedicado y una red de AI Ambassadors, reflejan una cultura donde la tecnología y las personas avanzan de la mano.

Para Elisabet, la verdadera disrupción ocurre cuando la tecnología **libera tiempo para centrarse en lo esencial: las personas**. El siguiente paso en ISDIN es claro: seguir explorando el potencial de la **inteligencia artificial y JOULE**, no como espectadores, sino como protagonistas del cambio.

DE SAP HCM ON-PREMISE A LA NUBE: DOS CAMINOS HACIA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE RRHH.

En esta mesa redonda se expusieron dos enfoques muy diferentes de la **migración de su nómina a la nube**, llevado a cabo por **ICO y MASORANGE**, ambos, proyectos de implantación de HR Path.

De un lado, ICO, con una nómina muy consolidada, con alrededor de 20 años de antigüedad. **Sergio Aguilar**, jefe del Área de Soluciones Digitales

de ICO, nos explicó cómo ICO buscaba **empoderar a sus colaboradores mediante una experiencia de usuario renovada**, basada en Employee Central y numerosos autoservicios a medida en SAP BTP. Y además, **mantener la robustez y fiabilidad de su motor de nómina**, que únicamente necesitaba ligeras adaptaciones para su viaje a Employee Central Payroll. Y para sorpresa de todos los presentes, ICO ha sido capaz de **realizar cálculos retroactivos en el nuevo sistema** anteriores a la fecha de Go Live.

Por otro lado, MASORANGE, con dos realidades muy diferentes en los sistemas procedentes de **Orange (un "consolidado" SAP HCM) y Grupo MASMOVIL (un "reciente" SuccessFactors)**, pero con un objetivo común: **reingeniería y homogeneización de sus procesos de RRHH**, conformando un nuevo sistema SAP SuccessFactors a partir de las mejores prácticas de ambas compañías. **Miguel Angel**,

Oscar y Estefanía nos detallaron los principales retos encontrados en el proyecto, y como el expertise y proactividad del equipo de **HR Path les ha ayudado a llevar adelante este ambicioso proyecto sin impacto para sus 7.000 colaboradores**.

SKILLS COMO LENGUAJE UNIVERSAL DEL TALENTO: DEL DESARROLLO PERSONAL AL ÉXITO ORGANIZACIONAL

En esta sesión **Josep Martín** del equipo de Solution Advisory de SAP nos compartió la visión y estrategia referente a la gestión de Skills para mostrar como las organizaciones se pueden preparar para el futuro de su organización y la gestión de Skills.

Por un lado, vimos las **tendencias de RRHH y la clara tendencia de muchas empresas en definir una estrategia basada en Skills**, todo esto acompañado de la inteligencia artificial como palanca del cambio en esta transformación.

También conocimos los modelos de gestión de Skills basado en la tipología, sector y madurez de cada una de las organizaciones, pasando desde una gestión de Skills asociada a puestos, hasta una gestión ágil y flexible de Skills, asociadas a un modelo de gestión por proyectos e iniciativas temporales donde se requiere agilidad y flexibilidad.

Finalmente, vimos una demostración de SAP SuccessFactors para comprobar de primera mano cómo la solución ayuda a sus clientes a realizar la gestión de Skills, desde su arquitectura flexible, conociendo como podemos incorporar **inteligencia artificial para procesos de contratación** basada en las Skills extraídas del CV, y finalizando con planes de carrera personalizados con inteligencia artificial basados en competencias y Skills del empleado y con sugerencias de mejora para los GAPS identificados.

La jornada concluyó con un cóctel y un impro show temático, que aportó un cierre creativo y distendido a un evento donde la reflexión sobre el futuro de la función de personas se combinó con la oportunidad de **generar vínculos profesionales duraderos**.

La tercera edición del Desayuno con Clientes de HR Path dejó claro que el **futuro de los Recursos Humanos pasa por la digitalización, la inteligencia artificial y la innovación constante**. Si tu organización busca dar el salto hacia la transformación digital en Recursos Humanos, **HR Path está listo para ser tu aliado estratégico en cada etapa del camino.** ■





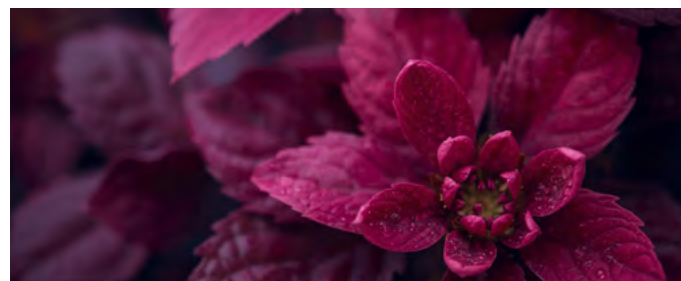
La cadena de suministro que lidera el juego del nuevo mercado

Las cadenas de suministro viven un momento decisivo. Los márgenes se estrechan, el cliente exige inmediatez y la regulación acelera. Para sobrevivir, y destacar, ya no basta con optimizar: toca repensar. La modernización con tecnología SAP, datos en tiempo real y un modelo operativo digital se ha convertido en el punto clave que separa a quienes reaccionan... de quienes lideran.

POR **JUAN IGNACIO NAVARRO CASTELLANOS**
Experto en SAP Digital Supply Chain

La cadena de suministro está viviendo su mayor revolución en décadas. Ya no es un engranaje operativo: es el motor que puede impulsar, o frenar, la competitividad de una empresa. Y esto no es teoría ni discurso de consultoría. Las disrupciones de los últimos años, crisis logísticas globales, falta de materias primas, cuellos de botella en puertos, inflación, tensiones geopolíticas o cambios bruscos en la demanda, han dejado una evidencia irrefutable: quien no ve, llega tarde; quien no anticipa, pierde. Las empresas que han sobrevivido mejor no eran las más grandes, sino las más capaces de reaccionar.

En plena transformación del mercado, muchas compañías sienten la misma inquietud: “¿Estoy preparado para lo que viene?”. Es una pregunta incómoda, pero necesaria. Porque las reglas del juego han cambiado para siempre. El cliente quiere inmediatez y cero fricciones. La regulación aprieta en sostenibilidad, trazabilidad y control. Los costes energéticos y logísticos suben sin aviso. La sostenibilidad pasa de ser un compromiso para convertirse en una obligación operativa. Y la volatilidad, lejos de remitir, se instala como el contexto por defecto.



La buena noticia es que existe una forma de avanzar sin ir a ciegas, sin depender de intuiciones ni de excels desconectados. Y empieza por un cambio de mentalidad: entender que la cadena de suministro no se optimiza, se reinventa.

En Minsait, compañía de Indra Group, ayudamos a las empresas a modernizar su cadena de suministro con tecnología SAP para ganar lo que hoy más vale: agilidad, visibilidad y capacidad de decidir con datos reales. Esa es la esencia de la modernización con SAP: convertir un modelo reactivo en un modelo predictivo, conectado y resiliente.

Pero la modernización no empieza instalando software. Empieza con una pregunta valiente: ¿cómo debería funcionar mi cadena de suministro si la diseñara hoy, desde cero?

Esa mirada permite identificar cuellos de botella, procesos duplicados, áreas opacas y decisiones que dependen de llamadas, correos o intuición. A partir de ahí, trabajamos con una hoja de ruta clara: priorizar, alinear equipos y activar cambios que generen impacto rápido y sostenible. Sin grandes interrupciones, sin transformaciones eternas, sin promesas vacías.

Uno de los puntos críticos es la planificación. La volatilidad ya no es una excepción, es el contexto permanente. Con SAP IBP, las empresas pueden prever comportamientos, simular escenarios, anticipar roturas, ajustar capacidades o evaluar el impacto de cada decisión. Cuando la previsión mejora, todo lo demás encaja: producción, compras, distribución. IBP convierte la planificación en una conversación continua y colaborativa, no en un ejercicio mensual desconectado de la realidad.

Otro gran frente es la innovación de producto. Hoy un lanzamiento no puede permitirse retrasos ni errores de coordinación. Con SAP PLM, las áreas de diseño, ingeniería, marketing y operaciones trabajan sobre la misma información, reduciendo pasos, documentación dispersa y sorpresas de última hora. El resultado es un time-to-market más corto, menos costes y productos más coherentes con lo que el mercado realmente demanda.

Compras también se ha consolidado como un área estratégica. La relación con proveedores, los riesgos de suministro, los criterios ESG y la transparencia dependen de una gestión madura. SAP Ariba permite tomar decisiones con datos, automatizar procesos y construir cadenas más fiables y sostenibles. Un proveedor no es solo un coste: es un socio clave para evitar paradas y garantizar continuidad.

En producción, la integración es la clave del éxito. Con SAP PP, PPDS y soluciones MES, planta y planificación dejan de ser mundos desconectados. Las decisiones se vuelven más rápidas, las incidencias bajan y los recursos se aprovechan mejor. La fábrica se vuelve más inteligente, pero también más sencilla de operar gracias a interfaces intuitivas y flujos guiados.

Lo mismo ocurre en el almacén. La presión por la eficiencia, la trazabilidad y la reducción de errores hace que soluciones como SAP EWM, combinadas con IoT, AGVs, picking por voz o reconocimiento de imágenes, conviertan el almacén en un entorno ágil donde

cada movimiento suma y nada se pierde de vista. Pasar de inventarios teóricos a inventarios precisos marca la diferencia.

El transporte se ha transformado en un puzzle complejo: más pedidos, entregas más pequeñas, rutas más dinámicas y clientes que exigen visibilidad minuto a minuto. SAP TM permite orquestar todo ese caos: planificar cargas, optimizar rutas, automatizar accesos y conectar a todos los actores del ecosistema logístico. El resultado son entregas más fiables, menos costes y menos incidencias.

En ventas y experiencia de cliente, la omnicanalidad ya no es un objetivo; Es la norma. Con SAP CX y Vistex, las empresas pueden ajustar precios en tiempo real, personalizar experiencias y entender qué mueve realmente al consumidor. La frontera entre logística y experiencia de cliente desaparece: hoy la entrega es parte del producto.

Y cuando llega el momento crítico, la entrega, herramientas como aATP o la integración en tiempo real con transportistas permiten cumplir la promesa incluso cuando la realidad se complica. Cancelaciones, retrasos o incidencias no desaparecen, pero dejan de ser sorpresas.

La clave transversal está en cuatro palabras: calidad, sostenibilidad, seguridad y gestión eficiente de activos. Son los cimientos de una cadena moderna. Los datos y la anticipación permiten prevenir problemas antes de que escalen, reducir emisiones, proteger la infraestructura y maximizar el ciclo de vida de los equipos. No es un añadido: es parte del corazón del modelo operativo.

¿FUNCIONA TODO ESTO EN LA PRÁCTICA?

La respuesta es clara: Sí. Empresas líder ya están aprovechando estas capacidades para gestionar operaciones globales con mayor precisión, resiliencia y fiabilidad. Su experiencia demuestra que la modernización no es un lujo tecnológico: es una inversión que devuelve resultados reales, medibles y sostenibles.

Modernizar la cadena de suministro no va solo de tecnología. Va de construir un modelo preparado para el futuro, capaz de crecer en lugar de sobrevivir.

Desde Minsait, queremos acompañar a las organizaciones a dar ese salto, a definir hacia dónde avanzar y a desplegar soluciones SAP que conviertan la complejidad en una ventaja competitiva real.

Porque la pregunta ya no es “¿tengo que transformarme?”. La verdadera pregunta es: ¿cuánto más puedo crecer si lo hago? ■



A 2 años del deadline: panorama de la migración a S/4HANA

Con el tiempo que pasa volando parece que fue ayer cuando empezábamos a hablar de S/4HANA pero la realidad dice que nos encontramos con un ERP ya maduro que ha sido ya adoptado por un gran número de clientes.

POR **SONCOLES COTELO**
Solution Advisory Manager

Y **DAVID OCHOA**
Consulting Manager Global Customer Engagement & Services

Este sistema pivota sobre cinco grandes capacidades: la agilidad, la experiencia de usuario, la analítica, la automatización y la inteligencia artificial que ha venido para quedarse.

La agilidad la proporciona la nueva estructura de datos, el Diario Universal, que garantiza que la información nace reconciliada y que optimiza el uso de la base de datos para asegurar que la grabación y acceso a los mismos es eficiente.

La experiencia de usuario mejora gracias al interfase de Fiori, basado en roles, accesible desde multitud de dispositivos y con capacidades de colaboración. Con la versión 2023 aparece la integración con MS Teams, así como el SAP Collaboration Manager, totalmente integrado, que permite chatear dentro del sistema. Esto mejora la eficiencia en los procesos en los que se necesita colaborar en función de los datos. Se incorpora también la integración con Google

Workspace, permitiendo la carga y descarga de datos con Google Sheets (por ej. Para la automatización del proceso de carga masiva de asientos contables o Tipos de Cambio).

S/4HANA incluye una analítica embebida con cuadros de mando navegables que muestran indicadores calculados en tiempo real y multitud de informes de fácil consumo para el usuario final.

La automatización entendida como mejoras de los procesos, utilidades de aprendizaje, procesos de autorizaciones (workflows) sencillos, monitores preconfigurados y manejo de situaciones.

Y ahora ya con la inteligencia artificial, donde además de numerosos casos embebidos en el sistema tenemos a nuestro asistente digital, Joule, con quien podemos hablar en lenguaje natural y que empezó con un patrón informativo, de navegación y transaccional. Pero Joule continúa evolucionando, incorporando a los agentes, que son su equipo de trabajo especializado por áreas, y que tienen como objetivo ayudar al usuario final y agilizar sus tareas diarias. Joule se basa en los datos de negocio de la empresa y con sus agentes de IA colaborativos mejoran los procesos dentro de la empresa, acelerando la toma de decisiones.

A estas palancas hay que añadir las mejoras funcionales que se van entregando en cada versión en todas las áreas funcionales del core.

Y la gran pregunta: ¿cómo consigo todas estas mejoras para mi organización?

La respuesta trasciende la elección entre un enfoque *greenfield* (empezar de cero) o *brownfield* (convertir el sistema existente). La migración a S/4HANA no es un proyecto de IT, es una **reinención del negocio catalizada por la tecnología**. El primer paso es, por tanto, cambiar la perspectiva: no se trata de qué versión de ERP instalar, sino de qué compañía queremos ser en los próximos diez años.

La clave reside en trazar una hoja de ruta personalizada que alinee la tecnología con los objetivos estratégicos. Hoy, las opciones son más flexibles y se adaptan a la realidad de cada empresa:

- **1. Conversión del Sistema (Enfoque Brownfield):** Ideal para organizaciones que desean una transición rápida, conservando gran parte de sus procesos e histórico de datos. Es el camino de menor disrupción para capitalizar la potencia de la base de datos HANA y modernizar la plataforma, sentando las bases para futuras innovaciones.
- **2. Nueva Implementación (Enfoque Greenfield):** Una oportunidad de oro para rediseñar procesos desde cero, eliminar la complejidad acumulada y adoptar las mejores prácticas de la industria. Es la vía para aquellas empresas que buscan una transformación radical y desean liberarse de una personalización excesiva que lastra su agilidad.
- **3. Transformación Selectiva de Datos (Enfoque Híbrido):** Combina lo mejor de ambos mundos. Permite migrar el histórico de datos relevante mientras se rediseñan áreas críticas del negocio. Ofrece un equilibrio pragmático entre la innovación y la continuidad, siendo una opción cada vez más popular.

Independientemente del camino, el éxito depende de la metodología. Aquí es donde propuestas como **RISE with SAP** aportan un valor diferencial, articulando la migración no como un producto aislado, sino como una **transformación de negocio como servicio**. Esta visión integral simplifica la contratación y la gestión, unificando en un

solo marco la infraestructura cloud, las herramientas de migración, el software S/4HANA Cloud y, fundamentalmente, el análisis de procesos de negocio.

La metodología que acompaña a estas iniciativas es crucial. Comienza con una fase de **descubrimiento y análisis** donde, utilizando herramientas de inteligencia de procesos, se obtiene una radiografía exacta de cómo opera la empresa. Esto permite identificar ineficiencias, cuellos de botella y, sobre todo, las áreas con mayor potencial de mejora que justificarán la inversión.

A partir de ahí, el viaje se enfoca en un principio estratégico: el **“núcleo limpio” (Clean Core)**. La filosofía es mantener el ERP estándar en la medida de lo posible y trasladar las personalizaciones y desarrollos a la plataforma de tecnología de negocio en la nube (SAP BTP). ¿La ventaja? Un sistema central ágil, siempre actualizado, que puede incorporar **innovaciones** como la **inteligencia artificial o el machine learning** de forma nativa y sin los sobrecostes y riesgos de los sistemas hiper-personalizados del pasado. Las extensiones y aplicaciones diferenciales se construyen fuera del núcleo, garantizando flexibilidad y velocidad para responder a las demandas del mercado.

Esta transformación también es un proyecto humano. La **gestión del cambio** es, quizás, el factor más crítico. No se trata solo de formar a los usuarios en nuevas pantallas, sino de involucrarlos en el rediseño de sus propias funciones, fomentando una cultura de mejora continua y de toma de decisiones basada en datos en tiempo real.

En resumen:

Las mejoras que ofrece S/4HANA ya están disponibles. La pregunta no es si el sistema está preparado, sino si **tu organización lo está para aprovechar todo su potencial**. El momento de actuar es ahora, y hacerlo con una estrategia clara, apoyada en tecnología, datos y personas.

¿Estás listo para dar el siguiente paso? ■

¿Por qué cada vez más empresas apuestan por una conversión Greenfield a SAP S/4HANA?



Las estrategias Greenfield permiten modernizar completamente los sistemas de gestión y aprovechar todas las capacidades nativas de SAP S/4HANA. Frente a la migración técnica o Brownfield, el enfoque Greenfield es ideal para empresas que buscan una transformación profunda, con procesos optimizados y una arquitectura limpia. Apostar por Greenfield requiere planificación, visión de futuro y el acompañamiento de un partner experto que conozca tanto la tecnología como el negocio

La llegada de **SAP S/4HANA** ha marcado un **punto de inflexión en la evolución de los sistemas ERP**. Para muchas organizaciones, especialmente aquellas con una fuerte orientación industrial o de gran complejidad operativa, el cambio va más allá de una actualización técnica, ya que representa una oportunidad para repensar su modelo de gestión, ganar agilidad operativa y sentar las bases de un crecimiento más sostenible.

En este contexto, la **conversión Greenfield** se ha consolidado como una de las opciones más estratégicas para acometer esta transición. Cada vez más compañías, tanto en Estados Unidos y en otros mercados altamente competitivos, apuestan por este enfoque para transformar su manera de operar y maximizar el valor de su inversión en SAP S/4HANA.

¿QUÉ IMPLICA UNA CONVERSIÓN GREENFIELD?

Con la **conversión Greenfield se construye un nuevo sistema SAP S/4HANA desde cero**, sin arrastrar las personalizaciones, estructuras o procesos del sistema anterior. A diferencia de una migración técnica (Brownfield), este enfoque supera la mera réplica de lo que ya existe, repensándolo. Se trata de un paso para rediseñar los procesos, adoptar las buenas prácticas estándar que SAP ha consolidado tras décadas de experiencia y aprovechar al máximo las capacidades nativas del nuevo sistema.

Si bien puede parecer un camino más exigente en cuanto a tiempo y recursos, sus beneficios a medio y largo plazo superan con creces la inversión inicial. La empresa gana en eficiencia, pero, sobre todo, adquiere una plataforma sólida sobre la que construir innovación continua.

OPORTUNIDAD PARA REPENSAR LA EMPRESA

Las **organizaciones** que optan por una conversión Greenfield lo hacen, principalmente, porque quieren **evolucionar su forma de operar**, dejando atrás procesos ineficientes, estructuras obsoletas o desarrollos que han perdido sentido con el tiempo. Se trata de una oportunidad para integrar mejor las áreas de negocio, facilitar la analítica, simplificar operaciones, reducir costes y adaptarse con agilidad a los cambios del mercado o del marco regulatorio.

Muchas empresas que han crecido por adquisiciones o que operan con múltiples sistemas desconectados encuentran en Greenfield la vía para construir una plataforma común. También aquellas que afrontan una sucesión generacional, la entrada de nuevos inversores o el salto internacional valoran esta opción como una forma de profesionalizar su gestión y ganar fiabilidad en los datos.

VENTAJAS DE COMENZAR DESDE CERO

Uno de los **beneficios clave de Greenfield es la simplificación de procesos**. Al adoptar las mejores prácticas de SAP, las compañías eliminan capas de complejidad innecesaria, mejoran la experiencia del usuario y reducen significativamente los tiempos de formación del personal. Se trata de un rediseño profundo que no se limita a traducir lo anterior al nuevo sistema, sino a diseñar desde una lógica más eficiente, conectada y escalable.

Además, Greenfield permite **eliminar la deuda técnica acumulada durante años**. Muchas implantaciones tradicionales han ido sumando desarrollos que hoy resultan un lastre para la evolución del sistema. Empezar desde cero implica dejar atrás esa herencia, ganar en rendimiento, reducir los costes de mantenimiento y abrir la puerta a futuras integraciones de forma más ágil y segura.

Otro aspecto diferencial es la alineación estratégica. Con Greenfield, las empresas implementan tecnología y alinean su sistema de gestión con sus objetivos de negocio. Es una oportunidad para revisar flujos de trabajo, redefinir indicadores, estandarizar procesos globales y, en definitiva, construir una plataforma digital al servicio de la competitividad.

UNA BASE PREPARADA PARA INNOVAR

SAP S/4HANA es más que un ERP potente. Se trata de una plataforma abierta para la innovación. Y una conversión Greenfield permite aprovechar todo su potencial. Con una arquitectura limpia, es más sencillo integrar tecnologías como inteligencia artificial, automatización robótica, analítica avanzada, IoT o soluciones específicas en la nube.

Esto se traduce en mayor agilidad para lanzar nuevos productos, escalar operaciones, adaptarse a cambios regulatorios o explorar nuevos modelos de negocio. Las empresas que ya han realizado este salto destacan especialmente la capacidad de reacción que ganan gracias a un sistema más flexible y conectado.

Además, la estandarización que permite el enfoque **Greenfield facilita la colaboración entre sedes y regiones**, mejora la gobernanza de los datos y habilita una analítica comparativa más eficaz entre unidades de negocio. Esto es clave para compañías con presencia internacional o estructuras complejas.

¿EN QUÉ CASOS TIENE MÁS SENTIDO?

Greenfield es especialmente recomendable para **empresas con sistemas muy personalizados que dificultan las actualizaciones**, organizaciones que desean transformar sus procesos en profundidad o grupos empresariales que buscan consolidar distintas filiales en una única plataforma global.

También es **ideal para compañías que han experimentado una rápida expansión o que prevén un crecimiento significativo**, y necesitan contar con una arquitectura tecnológica preparada para acompañar esa evolución sin generar cuellos de botella.

Es igualmente adecuado para aquellas organizaciones que desean aprovechar la transición a SAP S/4HANA como una oportu-

nidad para abordar la transformación digital de forma más amplia, revisando procesos, gobernanza, estructuras y capacidades analíticas de forma coordinada.

EL PAPEL CLAVE DEL PARTNER

Una conversión Greenfield requiere más que una implantación tecnológica. Es un **proceso de transformación empresarial** que necesita ser planificado, dirigido y ejecutado con solvencia. La implicación de las áreas de negocio, una visión clara del objetivo futuro y un partner con experiencia en proyectos similares son factores decisivos.

Consultoras como **SEIDOR** acompañan a las empresas en todo el ciclo de vida del proyecto: desde la definición de la hoja de ruta y el diseño funcional, hasta la implementación técnica, la gestión del cambio y el soporte continuo. Su enfoque combina conocimiento sectorial, experiencia tecnológica y capacidad de alineación con los objetivos estratégicos del negocio.

Estas consultoras garantizan la correcta implantación de la solución y, además, acompañan e intervienen en el diseño de un modelo de gobernanza del cambio, a implicar a los usuarios clave desde las primeras fases y a establecer mecanismos de seguimiento del impacto desde el día uno. Su papel es clave para asegurar que la conversión Greenfield represente una nueva etapa empresarial.

APUESTA ESTRATÉGICA PARA LIDERAR EL FUTURO

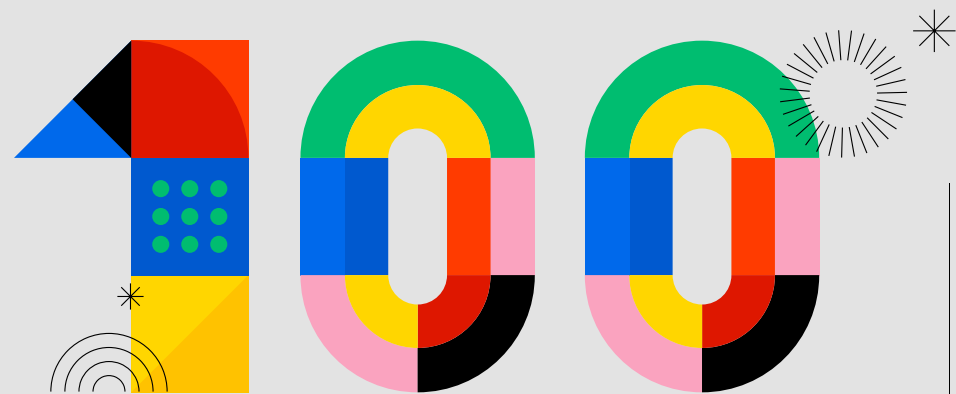
Passar a SAP S/4HANA mediante una conversión Greenfield es una decisión ambiciosa. Pero también es, cada vez más, la opción elegida por las empresas que quieren crecer con orden, innovar con agilidad y competir en mercados cada vez más exigentes.

En un contexto de transformación acelerada, donde los márgenes son cada vez más ajustados y los ciclos de innovación más cortos, contar con una plataforma robusta, estandarizada y escalable es una ventaja competitiva real.

Las empresas que hoy apuestan por Greenfield modernizan su tecnología, pero sobre todo están construyendo los cimientos de una **organización más ágil, resiliente y preparada para liderar el futuro**. ■



Nuestro Especial Legal



POR ANA MARZO PORTERA
Marzo & Abogados

Con este artículo, desde el Rincón Legal, nos sumamos a la celebración del especial 100 de la Revista AUSAPE y felicitamos a todas las personas que desde su inicio han hecho posible, con cada artículo, cada texto y cada palabra, que la revista cumpla cien números. Nuestra enhorabuena a los colaboradores, articulistas, editores y a todos los equipos de diseño, maquetación y corrección que han hecho posible este número y los noventa y nueve anteriores.

Desde el primer número en el año 2007, a través de la Revista AUSAPE, la Asociación ha contribuido a mantener en el ecosistema SAP un referente informativo, que no solo ha fortalecido la imagen de AUSAPE sino que además ha liderado la comunicación del mundo SAP en el sector, adaptándose a la digitalización de los tiempos y creando una marca indiscutible para la Asociación.

La revista, no es sino fruto de un esfuerzo colectivo que nació mucho antes, cuando los recursos de la Asociación solo daban para un boletín.

Remontándome a los primeros tiempos, todavía recuerdo con nostalgia y afecto, cuando celebramos la primera Asamblea General para constituir la Asociación y en octubre de 1994 llevamos a cabo la inscripción de la Asociación que tanto ha crecido hasta nuestros días. Trabajando “codo con codo” con los primeros asociados que se aventuraron con la idea de lograr ese objetivo común de asociarse y particularmente con la primera junta directiva que dirigió la Asociación y su primer presidente, José Luis González Santander (Iberdrola) y vicepresidente, Jesús

Una suma de muchos esfuerzos, después de cien números, que demuestra que AUSAPE es una asociación fuerte y viva

Álvarez Mier (Hidroeléctrica del Cantábrico). Tiempo más tarde, y ya con la incorporación de la inestimable Mercedes Aparicio, la Asociación sacó adelante su “boletín informativo” que constituyó la primera fuerza de comunicación de la Asociación.

Y hasta aquí hemos llegado. Los siguientes equipos directivos de la Asociación dieron un paso adelante e hicieron una apuesta segura en el mundo de la comunicación SAP y, del boletín a la revista, que desde su nacimiento en 2007 ha ido incorporando cambios en su diseño, contenido y secciones, pero manteniendo lo esencial, que es dar voz a los Asociados a través de entrevistas y artículos a las empresas asociadas a AUSAPE para dar a conocer sus experiencias, sus necesidades y sus retos.

Una suma de muchos esfuerzos, después de cien números, que demuestra que AUSAPE es una asociación fuerte y viva, impulsora siempre de la transformación y del cambio, donde la revista ha ocupado un lugar de referencia indiscutible.

Desde el Rincón Legal con orgullo y constancia hemos ofrecido un análisis

profesional y riguroso de cuestiones legales específicas de interés para los Asociados, particularmente analizando en cada artículo leyes, resoluciones administrativas, sentencias y criterios de las autoridades y órganos de control en un marco regulatorio con abundancia excesiva de normas de carácter complejo y difícil armonía, prácticamente de imposible cumplimiento, pero de un gran carácter recaudatorio y sancionador.

Quizás por esa “abundancia excesiva de normas complejas y de difícil armonía”, en noviembre de este año, la Comisión Europea, a través de la propuesta de Directiva Ómnibus, ha reconocido que es fundamental garantizar que algunas normas reduzcan las cargas administrativas, especialmente para las pequeñas y medianas empresas y también que también aumente la claridad jurídica y se impulse la competitividad de las empresas europeas.

No sé si llega tarde a esta conclusión, pero más vale tarde que nunca, y con la propuesta de Directiva Ómnibus la Comisión Europea introduce un paquete de medidas que, entre otras medidas, propone cambios en la normativa de protección de datos y en las normas de ciberseguridad.

Así, se propone el uso del “punto de entrada único” para una serie de obligaciones de notificación de incidentes estrechamente interrelacionadas y establecidas en la Directiva NIS2, el RGPD, el Reglamento DORA, el Reglamento eIDAS) y la Directiva CER integrando otras obligaciones de notificación sectoriales, como las establecidas en el marco del código de red sobre aspectos de ciberseguridad de los flujos eléctricos transfronterizos y los instrumentos pertinentes para el sector de la aviación mediante modificaciones de los respectivos actos delegados y de ejecución que establecen las obligaciones de notificación en dichos marcos.

La propuesta de Directiva indica también que, urge una solución regulatoria ante la saturación de consentimiento y la proliferación de banners de cookies y por estas razones, se propone simplificar de inmediato la interacción de las reglas aplicables por la Directiva sobre privacidad y comunicaciones electrónicas (Directiva ePrivacy) revisada por última vez en 2009 y el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)

cuando se trata de datos personales en el contexto de las comunicaciones electrónicas.

Además de estos cambios, la propuesta aprovecha la oportunidad para derogar el Reglamento relativo a la promoción de la equidad y la transparencia para los usuarios empresariales de servicios de intermediación en línea (el Reglamento de plataformas a empresas o «Reglamento P2B»), en vigor desde el 12 de julio de 2020 y desde entonces, otras normas de la UE que han regulado los servicios de intermediación en línea y las plataformas digitales. Entre ellas, la Ley de Mercados Digitales y la Ley de Servicios Digitales.

Como dice la propuesta, en general, la simplificación del marco regulatorio para las plataformas digitales reducirá los costes de cumplimiento derivados de la complejidad y la superposición de normas, tal y como solicitan las partes interesadas, beneficiándose todos de una mayor claridad en las disposiciones legales.

Algunas asociaciones civiles defienden que, contrariamente al comunicado de pren-

Europa apuesta así por una “pretendida y defendida a voces” simplificación de cargas legales para las pequeñas y medianas empresas europeas

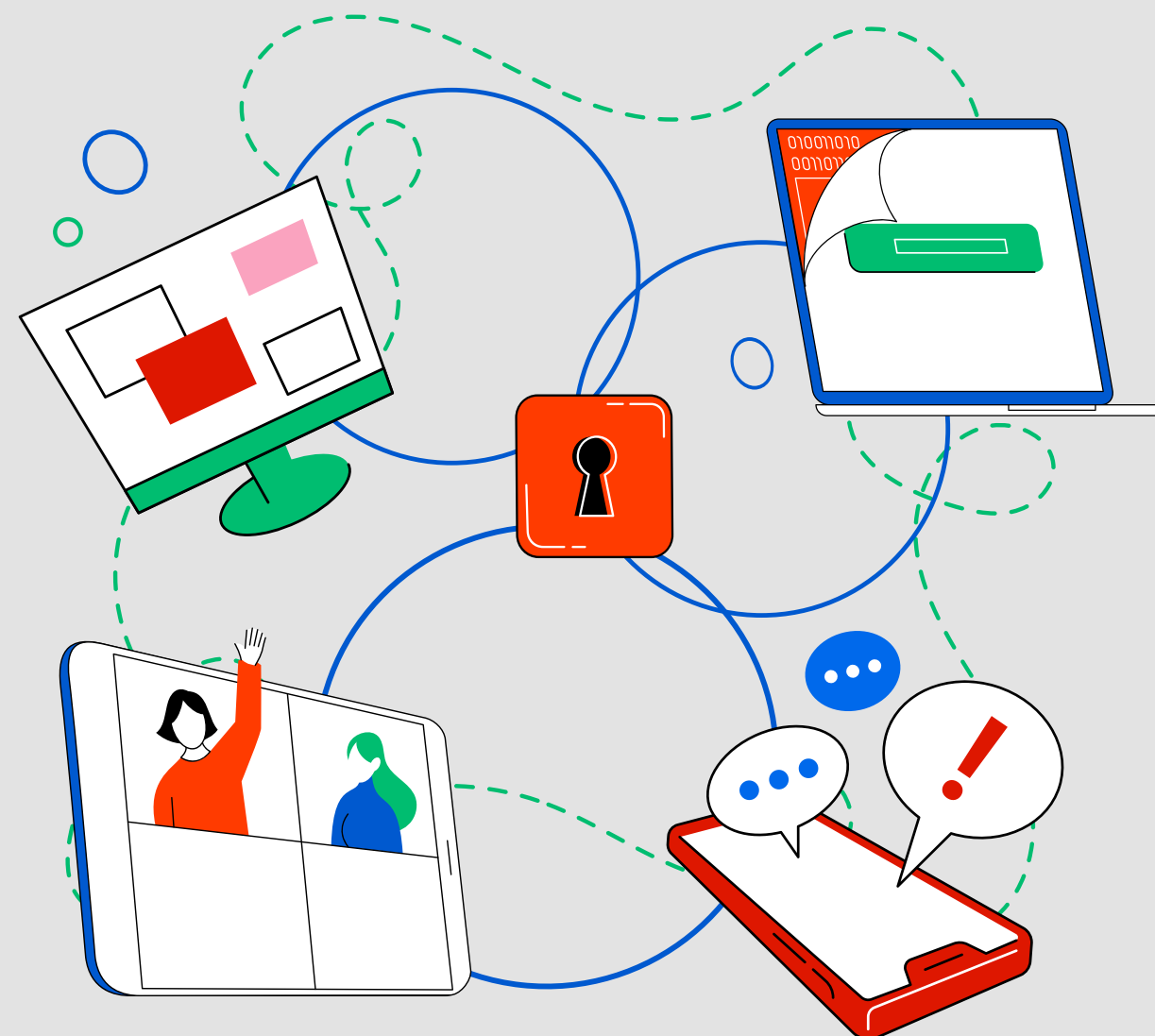
sa oficial de la Comisión Europea, estos cambios ponen en riesgo y rebajan el nivel de protección de los datos personales y reducen masivamente la protección de los ciudadanos europeos, sin garantizar el objetivo de beneficiar a las pequeñas y medianas empresas europeas, sobre todo porque ello no va acompañado de la reducción de la cuantía de las sanciones o del régimen económico sancionador.

Cierto o no, la realidad es que, pese a la simplificación de algunas obligaciones con-

templadas en las normas legales citadas, vivimos un momento de verdadera inflación legislativa, con interposición de normas con el mismo objetivo, pero diferentes por sectores de actividad y cada vez más recaudatorias. En su aplicación las autoridades de control apuestan por las multas, efectivas y disuasorias, como mandan las leyes, y más que normas de protección de los derechos de las personas, parecen normas de regulación de los mercados y la competencia digital.

Europa apuesta así por una “pretendida y defendida a voces” simplificación de cargas legales para las pequeñas y medianas empresas europeas, pero lejos de ser un alivio, son una nueva carga para trabajar bajo los nuevos modelos y marcos legales, desprotegiendo más a los ciudadanos.

Esto me lleva a concluir, y ya volviendo al inicio, que a este Rincón Legal le queda mucho por contar y compartir en AUSAPE y según legisla Europa, apostamos por otros cien números más. ¡Enhorabuena AUSAPE y a por los siguientes 100! ■





APD y AUSAPE: una alianza para impulsar el futuro directivo y la transformación digital en el 70 aniversario de APD

POR **JUAN GARCÍA YANES**
RESPONSABLE
DE PARTNERS
ESTRATÉGICOS EN
ASOCIACIÓN PARA
EL PROGRESO DE LA
DIRECCIÓN (APD)

Cuando en AUSAPE habláis de APD, inmediatamente pensáis en Asociados de Pleno Derecho. Pero estas siglas también son el nombre con el que se conoce a una de las instituciones más influyentes en el desarrollo directivo en España: la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), que celebra en 2026 sus 70 años de historia. Desde su creación, APD ha acompañado a miles de empresas en su transformación, aportando conocimiento, visión estratégica y una red única de líderes comprometidos con la competitividad y el progreso empresarial. Lejos de detenerse ante los desafíos del presente, nuestra organización abre una nueva etapa fortaleciendo alianzas clave que refuerzan su papel como catalizador del cambio. En este contexto, la colaboración con AUSAPE se presenta como un hito decisivo para conectar la tradición de liderazgo directivo con la innovación tecnológica que define el futuro inmediato de las organizaciones.

Como he comentado, para APD como asociación, es estratégico colaborar con AUSAPE, uno de los referentes nacionales en soluciones tecnológicas empresariales, transformación digital y gestión avanzada del dato. Su comunidad reúne a las principales organizaciones que lideran la adopción de tecnologías SAP, inteligencia artificial, automatización y entornos cloud.

La alianza entre APD y AUSAPE nace de una visión compartida: impulsar un nuevo modelo de dirección donde la tecnología no sea solo una herramienta operativa, sino un activo estratégico que permite a los directivos anticiparse a los cambios, tomar decisiones basadas en datos y generar valor sostenible a largo plazo.

Ambas entidades están uniendo su experiencia para ofrecer a los líderes empresariales herramientas, conocimiento y espacios de colaboración que faciliten

La alianza con AUSAPE representa ese puente entre tradición y futuro, entre la experiencia y la innovación, entre la gestión estratégica y la tecnología que impulsará el liderazgo empresarial de las próximas décadas

su adaptación a un entorno marcado por la disrupción digital, la sostenibilidad y la globalización.

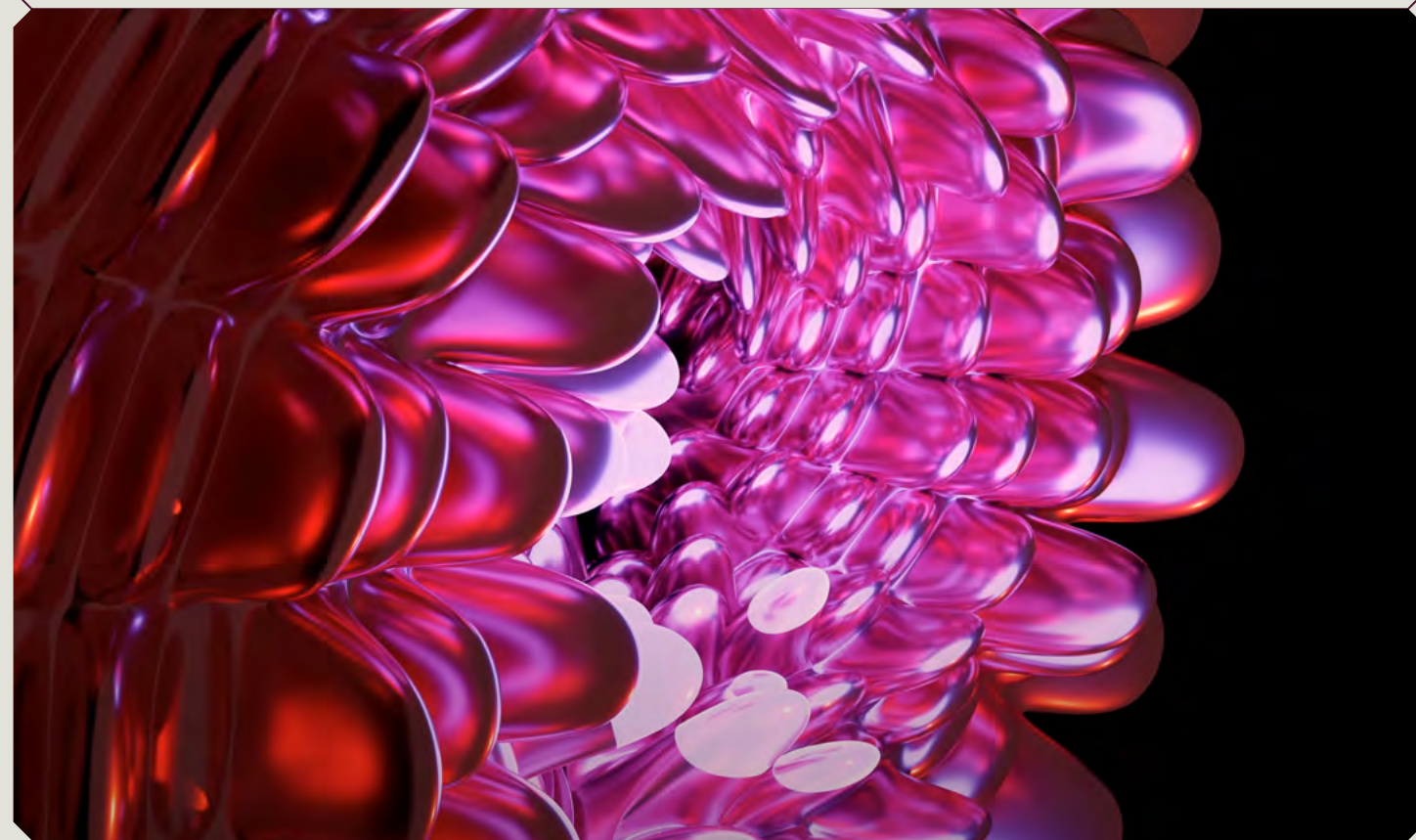
Esta colaboración estratégica refuerza el compromiso de ambas instituciones con el progreso de la empresa española, acompañando a los directivos en la transición hacia modelos de gestión más ágiles, sostenibles y digitalizados.

En su 70 aniversario, APD no solo celebra un legado, sino que mira al futuro con la misma vocación con la que nació: ayudar a los líderes a transformar sus organizaciones y construir un tejido empresarial más fuerte, competitivo y preparado para los retos globales. La alianza con AUSAPE representa, precisamente, ese puente entre tradición y futuro, entre la experiencia y la innovación, entre la gestión estratégica y la tecnología que impulsará el liderazgo empresarial de las próximas décadas.

Felices de establecer estas sinergias, convencidos de haber vivido un pasado fantástico, pero divisando un futuro prometedor. ■

MINSAIT

Lideramos el camino hacia
un futuro más
sostenible y eficiente



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

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

Nos adaptamos a tus necesidades, garantizando resultados excepcionales.

Tech for Impact.

minsait.com

SEIDOR

Humanizando la Tecnología

seidor.com

#HumanizandoLaTecnología

Síguenos en:

