



EN ESTE NÚMERO ESPECIAL ASAMBLEA 2026

Renovamos nuestra Junta Directiva en la XXXII Asamblea AUSAPE

AUSAPE aprueba la gestión de 2025, el presupuesto y el plan de actividades 2026

SAP España marca la hoja de ruta para 2026

LET'S
MAKE
TECH
RIGHT
AGAIN!!!

No theory. Real business impact.
Powered by SAP Business AI.

Somos una referencia
en consultoría SAP.

27.000 Empleados 2.700 Consultores SAP 2.400 M€ ingresos 19 Países

inetum.

SAP EMEA Partner
Excellence Awards



RISE
WITH
SAP

Driving Business
Innovation
Together

GROW
WITH
SAP

Partner



Patrocinador Gold SAP Sapphire 2026 | Patrocinador especial AUSAPE Forum 2026

EDITORIAL

Cerramos un 2025 de impulso y encaramos con gran ilusión un 2026 de evolución



POR **MARIO RODRÍGUEZ
MANZANARES**

Junta Directiva de AUSAPE.
CIO Siemens España

Estimado/a asociado/a,

Tienes en tus manos el primer número de la revista AUSAPE de este año, que como es habitual recoge un amplio reportaje sobre nuestra Asamblea General, celebrada el pasado 29 de enero. Para mí, es una enorme satisfacción poder compartir en este editorial las conclusiones de una Asamblea que se resume en dos ideas claras: **un 2025 de crecimiento e impulso a las líneas estratégicas de la asociación**, y **un 2026 que avanza con paso firme hacia la modernización y el refuerzo del ecosistema SAP en España**. Si miramos a 2025, encontramos un año marcado por el crecimiento sostenido y por la madurez de nuestras iniciativas. Hemos alcanzado **677 asociados**, una cifra récord que confirma la relevancia de AUSAPE como punto de encuentro del ecosistema. La actividad de Formación y Empleo dentro del ecosistema SAP ha sido especialmente destacada: **6.840 personas formadas** y **4.104 inserciones laborales** a través del programa Impulsa Empleo SAP-AUSAPE. También hemos reforzado nuestra presencia y relevancia a nivel Internacional, siendo vistos cada vez más como referente. Y hemos consolidado la iniciativa de **Women Tech AUSAPE**, que además celebró la primera edición de sus premios. Para este nuevo año, el plan de actividades aprobado en la Asamblea marca una hoja de ruta clara: **foco en servicios y actividades de valor para el asociado**. Seguiremos impulsando las líneas estratégicas de Empleabilidad, Mujer y Tecnología, Innovación e Internacional. Para ello continuaremos evolucionando la versatilidad del equipo de oficina y avanzaremos en la gestión por KPIs, a la vez que consolidaremos la nueva Web y la App Fórum. Seguiremos impulsando los grupos de trabajo y delegaciones, como el corazón y motor de la asociación que son, especialmente en áreas clave como **S/4HANA, IA y nuevas capacidades tecnológicas**. Además, lanzaremos el programa piloto del **AUSAPE TechXChange**, una

iniciativa pensada para desarrolladores que enriquecerá aún más nuestra comunidad técnica.

Tampoco faltarán nuestros grandes eventos. Tras el Fórum de Málaga, ya estamos trabajando en el **XXI Fórum AUSAPE**, que tendrá lugar los días **3 y 4 de junio en Santiago de Compostela**. Hemos podido seleccionar la sede del evento con más de un año de antelación y estamos convencidos de que será un encuentro que volverá a combinar networking, conocimiento y la energía de un ecosistema en plena transformación.

El análisis presentado por Penteo durante la Asamblea confirma que el ERP de SAP sigue siendo un pilar imprescindible para las organizaciones, y que la migración a **S/4HANA** continúa siendo un reto ineludible para la mayoría de empresas. A ello se suma la irrupción de la **IA**, que empieza a ocupar un espacio cada vez más relevante en los presupuestos de IT y que exigirá gobernanza, buenas prácticas y una visión sostenible. Desde AUSAPE seguiremos acompañando a nuestros asociados en estos desafíos, promoviendo espacios de intercambio de experiencia, organizando sesiones magistrales sobre temáticas innovadoras y continuando la colaboración con SAP y con las comunidades autónomas para impulsar la empleabilidad y el talento.

Como cada año, la Asamblea también nos recordó la importancia de la dimensión humana de nuestra asociación. En esta ocasión, con el donativo solidario a **DalecandELA**, una organización que inspira por su labor para sensibilizar sobre los estragos que genera la enfermedad de la ELA en quienes la padecen, al tiempo que inspira con su mensaje de optimismo, superación y esperanza. Este gesto refleja el espíritu colaborativo que nos define y que, como siempre digo, es nuestra mayor fortaleza.

No quiero cerrar este editorial sin agradecer el trabajo incansable del equipo de Oficina, la dedicación de los coordinadores y delegados, la implicación de cada Junta Directiva y, por supuesto, la confianza de todos vosotros, los asociados, que hacéis posible que AUSAPE siga creciendo año tras año.

Encaramos con gran ilusión un 2026 lleno de retos, pero también de oportunidades. Estoy convencido de que, trabajando juntos, seguiremos fortaleciendo este ecosistema SAP maduro, dinámico y en constante evolución.

Seguiremos creciendo juntos en este 2026.

Un fuerte abrazo.

CONSEJO EDITORIAL

Mario Rodríguez
Sara Antuñaño
Jordi Xofra
Jordi Bartoli
Asier Setién
Unai Pinadero
Luis Otero

COLABORADORAS

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

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.

AUSAPE

01

AUSAPE, febrero de 2026

AUSAPE

32ª Asamblea General de AUSAPE

Pag 03

Entrevista

Pag 30

Blanca Alcanda, primera presidenta de AUSAPE (1999)



Pag 32

José Domingo García-Caro, Partner Development Manager, Microsoft



Pag 34

Ignacio Artiaga



Y también en este número...

Iciar Marzo Portera

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

Pag 36

Roger Navarra, director Transformation & Conversion Factory



Caso de Éxito

Pag 38

En profundidad

Pag 42

Rincón Legal

Pag 50

Doce meses para adaptar los servicios de atención a la clientela

Firma invitada

Pag 52

Impulsar el talento y la formación SAP con visión empresarial: el papel de Cecot y AUSAPEla competitividad



04 AUSAPE aprueba la gestión de 2025, el presupuesto y el plan 2026 y renueva su Junta en la XXXII Asamblea

06 AUSAPE aprueba su Plan de Actividades y un presupuesto neutro para 2026

07 SAP España marca la hoja de ruta para 2026: IA práctica, más cloud y un portfolio de servicios modernizado

08 Encuesta Penteo 2026: la adopción de S/4HANA se realiza al alza mientras el ERP sigue siendo más operativo que estratégico

10 Por qué Taiwán no será la chispa que encienda la III Guerra Mundial

12 AUSAPE entrega un donativo de 5.000 € a DalecandELA en su Asamblea del 29 de enero de 2026

14 AUSAPE renueva liderazgo para 2026 y 2027: experiencia y pluralidad en la nueva Junta Directiva

16 “Taiwán, China y EE. UU son negociadores inteligentes que saben que lo mejor es llegar a un acuerdo”

- Informes de actividad y gestión
- Plan de actividades 2026
- Ponencia SAP Anna Oró
- Informe de Penteo
- Conferencia de Agustín Argelich
- Donativo Solidario
- Nueva Junta Directiva
- Entrevista a Agustín Argelich
- Fotogalería



AUSAPE aprueba la gestión de 2025, el presupuesto y el plan 2026 y renueva su Junta en la XXXII Asamblea

En la sesión del 29 de enero, articulada con 63 asociados presentes y un récord de 677 socios, la asociación confirma su crecimiento y sus prioridades -Mujer y Tecnología, empleabilidad e internacionalización- y cierra 2025 con un resultado operativo positivo.

Gonzalo M. Flechoso, abogado de la asociación, abrió la asamblea, a la que asistieron 63 asociados de pleno derecho. Mario Rodríguez Manzanares, presidente de la asamblea como presidente de la Junta saliente, dio la bienvenida a los asistentes.

Rodríguez hizo retrospectiva del 2025, año al que definió como “un nuevo año de crecimiento para AUSAPE”, con un récord de 677 asociados y continuidad en la línea de crecimiento de los últimos años. Incidió en 3 temas: la continuidad del impulso a Mujer y Tecnología, la colaboración con SAP y otros actores del ecosistema para promover la empleabilidad, y cómo AUSAPE va ganando relevancia en el mundo de las asociaciones internacionales, convirtiéndose en un referente, gracias a sus indicadores de crecimiento. Además, el presidente de la asamblea agradeció la colaboración de todos los que hacen AUSAPE: miembros de la Junta Directiva, coordinadores, delegados, un destacado reconocimiento al equipo de Oficina y a su directora, Consejo Asesor, personas de SAP... “La colaboración es la seña de identidad que nos define”, resumió.

En este contexto, se revisó en primer lugar el Informe de Gestión, Actividades

y Resultados de 2025. Hablamos de un conjunto de actividades que han seguido la línea marcada por el Plan Estratégico 2023-2027, con el que se busca que AUSAPE se consolide como la asociación tecnológica de referencia en España (no sólo de SAP, que ya lo somos), al tiempo que se posiciona en el resto de las asociaciones internacionales, por excelencia SUGEN (en el ámbito internacional). Otro eje vertebrador de las actividades de AUSAPE ha sido la búsqueda de la sostenibilidad de la asociación en el tiempo, con el objetivo de la aportación de valor en el ecosistema como principal objetivo. Rodríguez destacó la actividad de los Grupos de Trabajo y Delegaciones como “el corazón de la asociación”, así como el Fórum anual, las sesiones magistrales... el hilo conductor de esas actividades es el intercambio de conocimiento y experiencias. Como líneas estratégicas, citó la formación, el empleo, mujer y tecnología, internacionalización, innovación y relación con otras entidades, asociaciones, patronales etc.. También destacó las mejoras en la Web 2.0 y la App del Fórum.

En cuanto a la evolución de los asociados, se ha producido un crecimiento importante, del 4,3%, lo que se ha traducido en que AUSAPE ha llegado a los 677 aso-

ciados (526 asociados de pleno derecho y 151 colaboradores especiales). En los últimos dos años, el crecimiento ha sido del 10%, un dato que contrasta con otras asociaciones de nuestro entorno, que van decreciendo. Este crecimiento no viene solo, sino que “es resultado del trabajo y del énfasis en este objetivo” con unas palabras de reconocimiento a su directora general, Ana Encinas, recordó Rodríguez. Por regiones, la mayor concentración de asociados se registra en Madrid (227) y Cataluña (187), seguidas de la Comunidad Valenciana y el País Vasco. En este punto, el presidente de la asamblea recordó la importancia de las Delegaciones territoriales.

En cuanto a la Encuesta de satisfacción, el representante de Siemens destacó la “fidelidad” hacia AUSAPE de los asociados: el 67,8% lleva más de 5 años en la asociación. Los aspectos más valorados son los Grupos de Trabajo (con un 4,47 sobre 5 de nota media), Fórum (4,10) y Delegaciones territoriales (4). Casi el 100% (98,3%) recomendaría AUSAPE a otros usuarios de SAP. En conjunto, la nota media de AUSAPE como asociación es de 4,51 sobre 5. Para cerca del 95%, la visión de AUSAPE ha mejorado o ha seguido igual en el último año.

En este marco, Jordi Xofra, tesorero y vocal de Grupos de Trabajo y Delegaciones, hizo un repaso a la actividad de los Grupos de Trabajo y Delegaciones territoriales. “Hay una muy buena salud de la asociación en este ámbito”, tanto en asistentes como en valoración, remarcó. Resumió esta tendencia en una palabra y habló de “consolidación”. Xofra agradeció el trabajo de los coordinadores y delegados y el equipo de Oficina en este trabajo diario del “corazón de la asociación”, y puso en valor que cada dos días laborales hay un evento. El representante de AG Connectivity Hub (Agrolimen) destacó, así mismo, en términos cuantitativos, el récord de asistentes totales a las 124 sesiones (6.808 concurrentes), con lo que sube

un 17% respecto a 2024 y supera las cifras de 2020, el año de la pandemia. El hecho es que hay una media de más de 50 asistentes a cada sesión. Una de las claves del incremento de asistentes es la parte de Internacional, que ha impulsado la colaboración con SAP, con lo que ha conseguido eventos de interés para los asociados. En términos cualitativos, destacó que “queremos ir más allá del core puro de SAP”, aportando valor a los asociados “como se ve en las Sesiones Magistrales de Tokenización”.

Sara Antuñano, como vicepresidenta y responsable de Grandes Eventos de AUSAPE, elaboró una valoración positiva del XX Fórum AUSAPE en Málaga (Marbella). Sobre todo, agradeció la ejecución del Fórum por parte del equipo de oficina, a pesar de las numerosas dificultades en la localización y en las deficiencias del Palacio de Congresos que nos venía dado, y avanzó que “estamos buscando los noes de este año para que sean los síes del Fórum 2026”, lo cual ha quedado resuelto con la búsqueda del lugar y proveedores idóneos con un año de antelación por parte de oficina (hito histórico). También destacó la nueva App del Fórum. En números, el Fórum registró 1.445 asistentes, 401 empresas, 83 patrocinadores, 78 stands, 180 sesiones paralelas, 1.118 descargas de la App y 237 participantes en el Foro Empleo. También valoró la combinación de networking, ocio e intercambio de conocimiento en sesiones plenarias y paralelas. Y avanzó que el Fórum AUSAPE 2026 tendrá lugar en Santiago de Compostela los días 3 y 4 de junio de 2026, que ya fue reservado con antelación por AUSAPE en el 2025 mientras se procedía a la ejecución del fórum de ese año. Por primera vez convivía el fórum actual con el del siguiente año, lo cual es imprescindible con nuestro tamaño actual (crecimiento del número de stands y salas paralelas).

En lo referente a los acuerdos firmados con otras entidades, remarcó los firmados con el Ayuntamiento de Madrid y la patronal catalana Cecot en el ámbito de la empleabilidad (gracias a contactos institucionales de nuestra directora general se concentran dos hitos: Formación SAP en Catalunya, y acceso a patronales de empressarios), y con Technovation Girls en mujer y tecnología. También comentó los acuerdos de colaboración especial preferencial con cuatro partners: SEIDOR, Inetum, Minsait y NTT DATA, así como los anteriores con Avvale y Sothis.

En Formación y Empleo, Mario Rodríguez dijo que “es una de las líneas estratégicas en las que estamos poniendo mucho foco”, para ayudar a que las empresas puedan encontrar los perfiles que necesitan y, por otra parte, colaborando con SAP y las comunidades autónomas para posibilitar a muchas personas encontrar una nueva andadura profesional, mientras contribuimos al crecimiento del ecosistema de SAP en España

En Mujer y Tecnología, Sara Antuñano valoró la eclosión que ha vivido bajo la Vocalía liderada por María Rosa Ribó

y la captación de asociados. Este cambio sucede gracias a los acuerdos de colaboración con otros actores: SAP, centros formativos homologados, comunidades autónomas, ayuntamientos, patronales (capítulo en el que mencionó de manera específica a nuestra directora general Ana Encinas por su capacidad para forjar acuerdos)... Al tiempo, repasó los diferentes eventos de este tipo que se celebraron en 2025: el Foro de Empleo AUSAPE-SAP en el Planet25 de Madrid donde 300 candidatos certificados en SAP se entrevistaron con 15 empresas; los Speed Datings de Andalucía, Bilbao y Madrid; el Foro de Empleo del Fórum, con 237 estudiantes que se entrevistaron con 13 empresas; las Jornadas Empresariales sobre Empleo y Formación SAP en Cataluña y Canarias. “Muchas actividades que se traducen en un impacto real para el ecosistema SAP y las personas”. A esto se suma el Portal de Empleo, donde más de 700 estudiantes certificados pueden poner su currículum a disposición de las 103 empresas asociadas a AUSAPE que buscan talento.

En Mujer y Tecnología, Sara Antuñano valoró la eclosión que ha vivido bajo la Vocalía liderada por María Rosa Ribó. Con el lema “inspirar y colaborar para avanzar”, la iniciativa Women Tech AUSAPE colabora con otras asociaciones para impulsar la presencia femenina en el mundo STEM (profesiones científicas, tecnológicas, de ingeniería y matemáticas que impulsan la innovación y el desarrollo tecnológico). Aquí mencionó el convenio con Technovation Girls. Entre las acciones de 2025, destaca el I Premio Women Tech AUSAPE que reconoce el trabajo realizado por mujeres profesionales tecnológicas en proyectos de sus compañías. También se han realizado sesiones presenciales Women Tech y reuniones de trabajo telemáticas una vez al mes y AUSAPE ha estado en eventos de otras asociaciones que trabajan en este ámbito.

En el plano Internacional, el presidente de la asamblea puso el foco en la intensa participación de AUSAPE en las actividades de las redes internacionales de grupos de usuario: SUGEN (global) y AUSIA (latinoamericana). Dentro de esta actividad, miembros de AUSAPE (Junta, coordinadores, delegados y Oficina) han acudido a los eventos SIG Leads y F2F de SUGEN. Unos even-

tos donde, además, AUSAPE ha despertado mucho interés por su capacidad para sumar nuevos asociados e incentivar la cooperación entre sus miembros, tanto es así que nuestra directora general Ana Encinas ha sido invitada a compartir sus acciones de promoción de la empleabilidad, la estrategia de gestión de la asociación mediante KPIs (Indicadores Clave de Rendimiento; métricas cuantificables que miden el éxito de un objetivo o proceso) y las estrategias de captación y fidelización de asociados. Además, AUSAPE está presente con Joan Torres en el CLT (Core Leadership Team) de SUGEN, lo que permite trasladar la postura de nuestra asociación de manera muy directa.

En Comunicación, Jordi Xofra señaló que se ha conseguido avanzar en la línea de tener más impacto y visibilidad en prensa más allá de los medios tecnológicos, gracias al impacto social a través de la vocalía de Empleo principalmente, apareciendo en medios como Expansión, El Confidencial o Capital Radio y las agencias EFE y Europa Press. En conjunto, destacan las más de 200 apariciones en medios durante 2025. También mencionó las buenas cifras en LinkedIn, tanto en seguidores (13.703) como en reacciones (11.882); el mailing (1.722.600 envíos y ratio de apertura del 32%); los AUSAPE Talks, que han crecido en publicaciones y escuchas; la guía Quién es Quién, y por último la Revista, con el Número 100 como hito destacado.

Finalmente, Rodríguez comentó el estado de la relación con SAP. Una relación que definió como basada en la colaboración y el respeto y en trasladar las inquietudes del ecosistema ante la migración a SAP S/4HANA de cara a 2027. También destacó la “excelente colaboración” en la empleabilidad con SAP y el acuerdo marco que se renovará en 2026. En cuanto a acciones, mencionó los SAP Delegation Days y el suministro de información directamente desde Walldorf.

A continuación, Jordi Xofra compartió el Informe Económico 2025. Al hacerlo, recordó que la función que cumplen las cuentas es la de poder seguir financiando toda la actividad de la asociación. Destacó que en 2025 se ha tenido un resultado operativo positivo gracias este ejercicio al equilibrio presupuestario del fórum y a la no utilización de las partidas de contingencias. A escala de tesorería, valoró la sostenibilidad financiera de la asociación para asegurar su continuidad a futuro.

- Aprobado el Informe de Gestión 2025, por 53 votos a favor, 0 en contra y 5 abstenciones.
- Aprobado el Informe Económico 2025, por 48 votos a favor, 0 en contra y 10 abstenciones. ■

AUSAPE aprueba su Plan de Actividades y un presupuesto neutro para 2026

Entre los principales hitos de la asociación para este 2026, están el Fórum 2026 en Santiago (3-4 de junio), el lanzamiento del AUSAPE TechXChange (réplica de la DSAG TechXChange) para desarrolladores, el club del APD, formación SAP para el equipo de oficina – prueba piloto liderado por AUSAPE para replicar en el resto de grupos de usuarios internacionales y la ampliación a 3 premios de AUSAPE Women Tech, junto con la reforma del Reglamento del Consejo Asesor, ratificados por amplia mayoría.

La Asamblea General AUSAPE 2026 continuó con la presentación del Plan de Actividades y el Presupuesto para este año. Mario Rodríguez, presidente de la Asamblea, comenzó explicando que, en Personal y Sistemas de Gestión, la idea es seguir la estrategia de profesionalización del equipo de oficina liderado por la directora general Ana Encinas, continuar con una gestión apoyada en KPIs, potenciar las nuevas capacidades desplegadas de la Web 2.0 y la consolidación de la App Fórum, que tendrá nuevos despliegues en 2026.

En Grupos de Trabajo y Delegaciones, se mantendrá una línea de continuidad, además de buscar foros de intercambios de experiencias reales de migración a SAP S/4HANA para los asociados de pleno derecho, al tiempo que se potencian las comunidades con nuevas ideas e impulsan las capacidades de la Web 2.0.

En Eventos, destacó el Fórum AUSAPE 2026 que se celebrará en Santiago de



Compostela el 3 y 4 de junio; la continuidad de las Sesiones Magistrales y el lanzamiento del nuevo evento AUSAPE TechXChange, un acto centrado en un perfil desarrollador que tendrá hands-on (talleres prácticos para trabajar con herramientas SAP) para unos 100 desarrolladores SAP, sesiones comunes y tres tracks (itinerarios paralelos por tema en paralelo): Data, IA y Desarrollo e Integración.

En Formación y Empleo, se seguirán celebrando Foros de Empleo AUSAPE-SAP, se seguirán desarrollando Speed Datings, se continuará visibilizando el Portal de Empleo, y se ampliará la red de colaboraciones con centros formativos homologados, Gobiernos autonómicos y patronales empresariales.

El Plan de Captación y Fidelización de Asociados, por su parte, continuará con las campañas de captación de asociados iniciadas en 2024 que tan buenos resultados están dando, seguirá fortaleciendo la relación con los colaboradores especiales para llegar así a sus clientes de SAP no asociados, se potenciarán los contenidos de interés para los usuarios de SAP de cara a fidelizar y atraer a toda la base instalada de SAP en España, así como a los nuevos clientes de SAP (net new names).

En Comunicación, se buscará incrementar el impacto en medios más generales, manteniendo la presencia en medios tecnológicos y continuará el programa AUSAPE Talks, podcast a través del que se profundiza en el perfil profesional y personal de nuestros asociados y colaboradores. Asimismo, se promoverá, a través de la relación con patronales empresariales (Cecot, APD...), el objetivo de dar a conocer AUSAPE a sus empresas asociadas.

A escala internacional, se va a continuar la intensa colaboración con SUGEN, se seguirá acudiendo a los eventos anuales de nuestras asociaciones homólogas UKI-SUG y la USF, y continuaremos con las líneas de colaboración abiertas con la asociación alemana DSAG. También vamos a participar en un programa piloto de formación en SAP

para los equipos de Oficina de los Grupos de Usuarios, impulsado por AUSAPE.

En Mujer y tecnología, habrá una nueva edición de los Premios Women Tech y se seguirá uniendo fuerzas con otras organizaciones activas en el impulso de la presencia de mujeres en posiciones de perfil tecnológico. Además, se celebrarán nuevamente dos eventos de la Vocalía en distintas ciudades, donde se reunirán estudiantes de programas SAP, asociaciones y asociados a AUSAPE de la zona.

En el apartado de colaboración con SAP, se continuará colaborando en base a los acuerdos existentes, participando en eventos conjuntos como los Delegation Days, y se intensificará la colaboración para alcanzar a toda la base instalada de SAP en España, al tiempo que continuaremos defendiendo los intereses de nuestros asociados.

Todas estas actividades se apoyarán en un Presupuesto, presentado por Jordi Xofra, que “será un presupuesto neutro”, donde se mantienen los ingresos y se incrementan ligeramente los gastos con el refuerzo de Formación y Empleo y Women Tech, de tal manera que se dota de presupuesto a nuevas iniciativas como el citado AUSAPE TechXChange o el Club del APD.

A continuación, se votó la propuesta de modificación del reglamento de Consejo Asesor de AUSAPE, principalmente con la posibilidad de incorporar a un experto como asesor independiente no vinculado anteriormente a AUSAPE, siendo potestad de cada JD la renovación/ratificación de los miembros del Consejo Asesor.

- Aprobado el Presupuesto para 2026, por 49 votos a favor, 1 voto en contra y 8 abstenciones.
- Aprobado el Plan de Actividades para 2026, por 51 votos a favor, 1 en contra y 6 abstenciones.
- Aprobado el Reglamento del Consejo Asesor, por 46 votos a favor, 1 en contra y 11 abstenciones. ■

SAP España marca la hoja de ruta para 2026: IA práctica, más cloud y un porfolio de servicios modernizado

Anna Oró, COO de SAP España, destaca el crecimiento de GROW y resalta que habrá más migraciones al cloud; además, anticipa un mayor uso IA aplicada para obtener retorno (mediante Joule, BDC, Toolchain); y un porfolio de servicios en tres niveles: Fundacional, Advanced y Max.



La segunda parte de la Asamblea correspondió a contenidos de interés, por su faceta pedagógica, de conocimiento del entorno SAP y de la geopolítica internacional, para los participantes. En primer lugar, intervino Anna Oró, COO (Directora de Operaciones) de SAP España, quien compartió la estrategia y las prioridades de SAP para este año. Los resultados de SAP en el último trimestre de 2025 están en la línea de lo esperado, a pesar de un entorno macroeconómico y geopolítico cada vez más complejo.

El año 2025 se ha caracterizado por el incremento de las migraciones al cloud, incluyendo las entidades del sector público. El caso es que se ha registrado el crecimiento de la solución GROW, tanto para pequeños clientes como para clientes grandes que buscaban una solución más sencilla para hacer una implantación greenfield. Oró destacó que “hemos trabajado mucho

con el ecosistema” en temas de adopción, consumo, gobernanza, casos de IA, y destacó la colaboración con AUSAPE en el impulso del empleo.

La estrategia de SAP para este 2026 se basa en el principio “Ayudar al mundo a funcionar mejor y mejorar la vida de las personas”. Con compromisos de transformación, de optimización de resultados y de innovación sostenible.

La COO de SAP avanzó que este año discurrirá “sin sorpresas”, al tiempo que remarca que “seguiremos hablando mucho de la inteligencia artificial”. En este ámbito, estamos ya en el momento de pasar del hype (expectación exagerada sobre sus capacidades) y la experimentación a una forma de implementar la IA que permita el retorno de la inversión. SAP quieren hacer de las aplicaciones, los datos y la IA “un círculo virtuoso” que posibilite a las empresas obtener los mejores resultados y cumplir los mejores objetivos, con la SAP Business

Suite. Aquí entran en juego 4 elementos principales: el copiloto Joule que será la nueva interfaz de usuario de SAP; la plataforma SAP BDC (Business Data Cloud); así como la inclusión de soluciones específicas para la industria, y la Toolchain impulsada por IA.

La COO de SAP, Anna Oró, puso en valor también “la buena sintonía que en SAP mantenemos con AUSAPE; el entendimiento funciona porque compartimos objetivos: impulsar la empleabilidad y acercar la innovación a quienes más lo necesitan”. Al tiempo la representante de SAP incidió en que “proyectos como Impulsa Empleo han sido el eje práctico de esa colaboración: combinan formación en habilidades digitales, acceso a soluciones tecnológicas y vínculos con el mercado laboral para transformar la capacitación en oportunidades reales”. Hablamos pues de un acuerdo que genera trayectorias profesionales tangibles y fortalece el tejido empresarial español. ■



Encuesta Penteo 2026: la adopción de S/4HANA se realiza al alza mientras el ERP sigue siendo más operativo que estratégico

De acuerdo al criterio de los usuarios de SAP de AUSAPE, el 74% considera el ERP imprescindible para la operativa (solo un 20% de ellos lo ve estratégico); al tiempo, crecen las migraciones a S/4HANA -especialmente hacia Private Cloud-, el CAPEX en TI sube un 14% y la IA, ya en fase de impacto, exige gobernanza y control de costes.

Como es habitual en las Asambleas de AUSAPE, pudimos conocer los resultados de la Encuesta Penteo para disponer de una visión más panorámica y detallada de cuál es el estado del ecosistema SAP en España para 2026. Ana Encinas, directora general de AUSAPE fue la encargada de presentar a Penteo a quien definió como nuestro “Gartner” español. Encinas agradeció el análisis que han hecho de la encuesta que hemos lanzado desde AUSAPE, de forma altruista, a fin de conocer los planes de migración de nues-

tros asociados a corto y medio plazo. Destacó asimismo que este año se han recibido más respuestas que año anterior y animó a los asociados a responder estas encuestas para conocer la situación real del mercado. El encargado de desmenuzar las claves principales de la muestra fue José Luis Pérez, director de Análisis de Penteo, quien compartió el informe anual *Perspectivas de adopción tecnológica en la empresa española y estrategia de evolución SAP*, realizado entre empresas asociadas a AUSAPE.

Se aprecia que el 74% de las empresas tiene una visión del ERP como “necesario

para la operativa diaria”. Se trata de una alta percepción de la utilidad de esa herramienta que contrasta con el 20% que lo ven como “estratégico para la transformación del negocio”. En ese sentido, resulta relevante señalar con respecto al año pasado se ha reforzado las empresas que le otorgan un carácter “operativo” al ERP (en 2025 esta opinión era compartida por el 46% de empresas usuarias).

En cuanto a los módulos SAP más instalados son Financiero (96%), Contabilidad (84%), Material Management (84%) y Ventas y Distribución (75%). Entretanto, las soluciones adyacentes se consolidan por especialización funcional; una dirección en la que sobresale las de Recursos Humanos (SuccessFactors, usada por el 47% de los encuestados), así como BW (45%) y analítica SAP Analytics Cloud (41%).

En cuanto al alojamiento de SAP en la nube, los hyperscalers más populares son Azure (opción preferida por el 60%) y Google Cloud (31%), que crecen en torno a un 8%, mientras que AWS bajó un 13% respecto al año anterior y se queda con un 7% del mercado. La elección del proveedor cloud responde cada vez más a criterios de ecosistema, alineamiento estratégico y capacidad de acompañamiento.

A la hora de acometer las migraciones a SAP S/4HANA, hay un conocimiento bastante parcial de qué funcionalidades de la herramienta se pueden usar sin licencia adicional, por lo que “hay trabajo para

A la hora de acometer las migraciones a SAP S/4HANA, hay un conocimiento bastante parcial de qué funcionalidades de la herramienta se pueden usar sin licencia adicional, por lo que “hay trabajo para aclarar y anticipar costes” antes de asumir funcionalidades extras

aclarar y anticipar costes” antes de asumir funcionalidades extras. El porcentaje de reconocimiento de licencias antiguas en la transición a licencias SaaS es de un 50% en promedio.

Lo cierto es que migrar a SAP S/4HANA está suponiendo un incremento de gasto sustancial (un 50% de media) para la mayoría de los usuarios. Sobre la SAP BTP, los módulos con los que más se trabaja son integración y desarrollo, con la analítica, automatización e IA muy alejados de estos dos.

En este contexto, el 70% de los encuestados tiene previsto hacer alguna evolución en SAP, generalmente con un objetivo claro: disminuir el *legacy* y estar actualizados. El proyecto de evolución de SAP hacia S/4 se ubica por el 63% de los encuestados en un ámbito presupuestario de renovación tecnológica y solo el 41% en la transformación digital de la empresa, con un 10% asociado en la reducción de desarrollos a medida. Se observa un buen avance en los pasos previos para preparar el proyecto de migración.

Entre los que todavía no han migrado, la opción preferida es pasar a SAP S/4HANA Private Cloud (el 70% la ven como segura o probable), seguida por S/4HANA On Premise, planteada por poco más del 50%.

En cuanto a la fecha real para plantear la adopción, un porcentaje significativo de los interpellados apuntan que la realizarán en el primer semestre de este 2026 (un 35%), seguido por el primer semestre

de 2027 (un 21%), pero hay un 20% que aún no se lo ha planteado. “Todo parece indicar que 2026 va a ser un buen año para las migraciones a S/4”, manifestó el director de Penteo. En los proyectos de migración, la planificación es conservadora y el rasgo presupuestario es amplio, “reflejo de la incertidumbre y de la falta de referencias claras en el mercado”. Los plazos van de los 12 meses a los más de 18 meses, y los presupuestos oscilan entre menos de 1 millón de euros y más de 1 millón y medio de euros.

En cuanto a la oferta cloud de SAP, en el caso del programa RISE, el conocimiento promedio de los usuarios de estas opciones es bastante amplio. Dato que contrasta con el hecho de que un 80% reconoce no tener un conocimiento amplio de GROW. En ese marco, la valoración de la oferta SAP RISE que hacen los usuarios ha empeorado respecto a 2025 en aspectos como la claridad de la propuesta de valor, precios y costes, procedimientos y adopción. Solo aumenta la valoración de la seguridad de la plataforma. La valoración de GROW también es bastante baja.

Respecto a las prioridades de inversión y gasto en TI (Tecnologías de la Información) para 2026, las principales prioridades son el incremento de la productividad y la eficiencia, citada por el 72%; el crecimiento de ingresos (54%) y garantizar la continuidad del negocio (46%).

La previsión para este año es de un crecimiento del 14% del CAPEX y del 7,5% del OPEX respecto al año pasado. En CAPEX crecen especialmente IA, ciberseguridad; data & analytics y big data; cloud y ERP de Producción y Logística. En OPEX crecen seguridad, licenciamiento SaaS e infraestructuras de datos.

Lo cierto es que en cuanto a sentimiento del contexto general (medido en el Q4 de 2025), la percepción de los CIOs sobre su propia compañía es positiva para el 82%, y un 56% tiene una buena percepción de su sector, pero estas buenas perspectivas bajan al hablar de la economía nacional y la global.

En cuanto al panorama actualizado de la IA, “hemos pasado del hype al impacto”, comentó Pérez. La cuestión es que la IA está suponiendo un 10% y un 14% del CAPEX, y el crecimiento para el año que viene se prevé del 27% en CAPEX y el 29% en OPEX.

Pero en general hay cierta sorpresa con los costes actuales y futuros generados por la IA. “Hay que poner orden y gobierno en la IA (FinOps, consumos, tokens)”, mani-

Respecto a los casos de uso de la inteligencia artificial, se está trabajando sobre todo en comercial y relación con clientes (por parte de un 31% de las empresas), finanzas y administración (un 29%), soporte y posventa, y marketing (ambas con un 24%)

festó Pérez. Además, las expectativas sobre el impacto y el beneficio real de la IA son un poco frías. Tanto es así que el 80% tiene expectativas bajas o nulas en cuanto a la contribución de la IA a la competitividad actual y a corto plazo de la empresa.

Respecto a los casos de uso de la inteligencia artificial, se está trabajando sobre todo en comercial y relación con clientes (por parte de un 31% de las empresas), finanzas y administración (un 29%), soporte y posventa, y marketing (ambas con un 24%).

En síntesis, lo más esencial de la encuesta Penteo desvelado en la Asamblea de este año revela que:

- El ERP funciona más como “pilar necesario” que como palanca estratégica
- La evolución a SAP S/4HANA se aborda mayoritariamente como proyecto técnico inevitable, no como transformación real del negocio
- Sustituir SAP por otro ERP es poco probable. El destino principal de S/4HANA se orienta al Private Cloud
- En 2026 crece el presupuesto en IT (un 13,8% en CAPEX y un 7,5% en OPEX)
- La IA ya se consolida como una partida relevante
- Urge la gobernanza y FinOps de la IA para sostener su despliegue y funcionamiento
- La IA tiene un impacto aún incierto pese al aumento de los casos en producción. ■

Por qué Taiwán no será la chispa que encienda la III Guerra Mundial

Agustín Argelich, experto en la realidad china y taiwanesa, desgrana las claves históricas, geopolíticas y tecnológicas que explican la interdependencia entre China, Taiwán y Occidente y que sitúan el nuevo centro de poder global en Asia

La Asamblea continuó con la ponencia magistral “La III Guerra Mundial no empezará en Taiwán”, elaborada y transmitida en primera persona por el ingeniero de Telecomunicaciones y director de Argelich Networks, Agustín Argelich Casals. Nacho Santillana, miembro del Consejo Asesor de AUSAPE, conjuntamente con Sergi Gistàs, introdujo a Argelich.

Para dimensionar las claves geoestratégicas de Taiwán, resultó de gran utilidad el contexto que Argelich aportó sobre la realidad de esta isla, caracterizada por su posición geográfica. Hablamos de un territorio insular que está separado de China continental por el estrecho de Formosa. Además, la isla se define por su alta actividad sísmica, la concentración de la población en una estrecha franja costera y su carencia de recursos naturales.



Hay un factor que resulta de gran utilidad para comprender el entramado de relaciones económicas y lazos diplomáticos y de colaboración que articula Taiwán con otras naciones. Se trata de su estrecha relación con Japón. Y es que resulta significativo que, debido a sus años de pertenencia al país nipón, Taiwán mantenga excelentes relaciones con Japón. Pero su hecho histórico más significativo se produce en 1949 cuando el general nacionalista Chang Kai-shek y la élite de China tras el triunfo de los comunistas de Mao Tsé-tung en la guerra civil china, cuando 2 millones de personas abandonan la China continental y se refugian en Taiwán. El nombre oficial de Taiwán es República Popular China. La República de China se fundó por su primer presidente Sun Yat-sen en el año 1912, tras el colapso del sistema imperial chino.

Hablamos de un elemento histórico que tiene su resonancia en la realidad actual taiwanesa. Hasta el punto de que se da la paradoja que el tradicional partido nacionalista chino Kuomintang tiene mejores relaciones con el Partido Comunista Chino (PCCh) que el partido de centro-izquierda taiwanés, que es el que actualmente ostenta la presidencia del gobierno en Taiwán. En este punto del relato, resulta esencial remarcar que el 50% de las relaciones comerciales de Taiwán son con la República de China. Además, en la actualidad existe una absoluta mayoría en el Parlamento taiwanés que son prochinos. Y el 60% de la población vota a candidatos favorables a reconducir las relaciones con China, aunque el actual presidente Lai-Chang-te mantiene

una postura contraria. Además, los taiwaneses tienen derecho a tener un DNI chino.

El último presidente taiwanés del Kuomintang, Ma Ying-jeo diseñó la estrategia de las “tres negaciones”: ni unificación, ni independencia ni uso de la fuerza. Y así es como funciona en estos momentos la relación entre la China continental y Taiwán.

En ese marco, Taiwán ha desarrollado la Taiwan Relations Act, que establece una cooperación muy estrecha con Estados Unidos, pese a que EE. UU no reconoce a Taiwán como Estado. Y es que, aunque no apoyen la independencia de Taiwán, le conceden apoyo comercial y militar y acaban de firmar un convenio por el que los taiwaneses invertirán 250.000 millones de dólares en EE. UU para desarrollar la industria de semiconductores.

Argelich también dedicó un espacio relevante de su ponencia a exponer las claves más importantes de la realidad política y económica de la República Popular China, cuyo desarrollo se basa en el principio “Follow our Party, Start your Business (Sigue nuestro partido, comienza tu negocio)”. Nos referimos a un país de 1.400 millones de personas lastreado por “un problema de envejecimiento demográfico”. Son muy nacionalistas y hay un lento regreso a los valores del confucianismo (armonía social a través del orden, el respeto y la virtud personal) y el taoísmo (fluir con la naturaleza, la sencillez y el camino (Tao) como guía de vida). Deng Xiaoping (líder supremo de China de 1978 a 1989) cambia en los años 80 el modelo económico inspirándose en las economías asiáticas más exitosas (Taiwán, Singapur y Corea del Sur).

AUSAPE

La gran fuerza de Taiwán reside en la Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, que fabrica el 95% de los chips más avanzados y va a empezar a fabricar chips de 2 nm



En cualquier caso, ambos países tienen un grave problema, la crisis demográfica: se prevé que a finales de siglo haya 700 millones de chinos menos. Lo cierto es que la República Popular China se caracteriza por su complejidad y variedad de idiomas, etnias, culturas.

La gran fuerza de Taiwán reside en la Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, que fabrica el 95% de los chips más avanzados y va a empezar a fabricar chips de 2 nm. Esta compañía tiene dos fábricas en China, otras dos en Japón, otra en Alemania y está construyendo otra en Arizona (EE. UU), cuya construcción está dando muchos problemas. Para dimensionar el porqué la República Popular China avanza con toda celeridad resulta muy esclarecedora la reflexión de Dan Wang, analista y escritor tecnológico canadiense especializado en China “China va a velocidad de vértigo porque es un Estado ingenieril; construye a gran escala y a una velocidad vertiginosa, en contraste con la sociedad jurídica de Estados Unidos, que bloquea todo lo que puede, tanto lo bueno como lo malo”.

La única empresa europea a la altura de Taiwan Semiconductor Manufacturing Company es la de litografía para la industria de los semiconductores ASML. Pero Taiwán no solo es muy bueno en tecnología electrónica; también hicieron una gestión modélica de la crisis del Covid-19, recuperaron la circulación ferroviaria en 24 horas tras el gran terremoto de 2024...

El think tank Intelligent Community Forum, al que pertenece Argelich, mide 6 factores como clave del éxito de una co-

munidad y de un país: infraestructuras, educación, innovación, equidad, sostenibilidad y el más importante: paz. Por eso procede un cambio de paradigma en el liderazgo hacia las personas que generan colaboración y concordia. Esa convicción en el poder de la cooperación y los acuerdos es otro de los ejes que fundamentan la tesis de este experto en la realidad china de que no habrá una agresión entre la República Popular de China y la República China.

El ponente sintetizó la esencia de su exposición con la reflexión de que “después de 500 años, el poder vuelve a Asia” y el centro del mundo está ahora en el estrecho de Malaca. También se formuló una pregunta de calado: ¿cómo puede tener tanto éxito una sociedad que tiene todo en contra como Taiwán? En su opinión, la respuesta está en la manera en cómo usan su inteligencia y, a partir de ahí, cómo son capaces de superar todas las limitaciones que afrontan. “Es una sociedad que, en vez de envidiarla, lo que tenemos que hacer es emularla”, concluyó.

En último término, Argelich enumeró las siete razones por las que, a su juicio, la III Guerra Mundial no empezará en Taiwán:

- ▶ 1. La interdependencia económica entre China, Taiwán y Occidente.
- ▶ 2. Existe una doctrina política china-taiwanesa de contención mutua y una buena relación entre el Kuomintang y el PCCh (Partido Comunista de la República Popular China).
- ▶ 3. Occidente interpreta el conflicto con categorías mentales occidentales,

o orientales, lo que sobredimensiona el riesgo militar.

- ▶ 4. China y Taiwán no son economías separadas, sino un mismo ecosistema productivo.
- ▶ 5. China piensa en estabilidad a largo plazo, no en victorias tácticas.
- ▶ 6. El crecimiento económico sigue siendo la fuente principal de legitimidad del PCCh.
- ▶ 7. China se inspira en Taiwán y Singapur, por lo que sería absurdo que dañara a uno de sus modelos de referencia.

Nota final: el autor de la conferencia, Agustín Argelich, nos informa de que la versión digital y en audiolibro de su libro Analizar, Actuar y Avanzar está disponible de forma gratuita para todos los socios y colaboradores de AUSAPE. Adjuntamos los links:

Versión en Español:

Google books: tinyurl.com/45zdf8b4

Amazon: amazon.to/2UuSkGp

Audiolibro: tinyurl.com/mpnetf59

English version:

Google tinyurl.com/ypyu6x8y

Amazon: a.co/d/eMwOtGl

AudioBook: tinyurl.com/2t492pk4

El autor espera que en el libro se encuentren ideas inspiradoras y motivadoras para la vida personal y profesional, igual que las más de 185 K personas que ya lo han descargado. ■

AUSAPE

AUSAPE entrega un donativo de 5.000 € a DalecandELA en su Asamblea del 29 de enero de 2026

Nuestra asociación desplegó un gesto solidario que impulsa la visibilidad y la investigación contra la ELA; al recibir la aportación, la asociación DalecandELA compartió su mensaje de esperanza.



La Asamblea anual de AUSAPE, celebrada el pasado 29 de enero de 2026, fue el escenario de la tradicional entrega del donativo solidario de la asociación de la mano de Sara Antuñano, vicepresidenta y vocal de eventos de la Junta Directiva AUSAPE y S/4HANA Public Cloud Adopt Lead de Eroski. En esta edición, el aporte de 5.000 euros se hizo efectivo a favor de DalecandELA, una entidad sin ánimo de lucro dedicada a impulsar la investigación sobre la Esclerosis Lateral Amiotrófica (ELA) y a acompañar a las personas afectadas desde una óptica positiva y esperanzadora.

Teresa Lafita, representante de DalecandELA, fue la encargada de recoger el cheque y explicar ante los asistentes el origen y los objetivos de la asociación. Narró cómo, tras el diagnóstico de la enfermedad a su padre, Jaime Lafita, un pequeño grupo de personas decidió convertir el dolor en acción y fundar una organización que busca tanto recaudar fondos para investigación como ofrecer apoyo directo y visibilidad a quienes conviven con la enfermedad. "De momento, la financiación privada es lo único que tenemos para luchar contra la ELA en estos dos frentes", recordó Lafita, al tiempo que subrayaba la necesidad urgente de obtener recursos estables para avanzar en tratamientos y mejorar la calidad de vida de los pacientes (hay

una ley aprobada en el Congreso al respecto, pero todavía no está operativa).

DalecandELA trabaja sobre tres pilares claros: dar visibilidad a la ELA, recaudar fondos para investigación y apoyo a las personas afectadas, y transmitir valores positivos: amistad, solidaridad y alegría de vivir, que acompañen a las familias en el día a día. La asociación también destaca por su labor de sensibilización a través de voluntarios, empresas colaboradoras e instituciones que contribuyen a amplificar su mensaje.

El acto celebrado en la Asamblea de AUSAPE no solo significó la entrega económica, sino también un reconocimiento público a la labor de quienes, como Jaime Lafita Bernar -presidente y motor de DalecandELA- y su junta directiva, han convertido la adversidad en impulso social. Jaime, que vive con ELA desde 2016, se ha convertido en referente por su energía luchadora -ha completado varios retos, muchos de índole deportiva, que representan una fuente de inspiración para quien sigue sus pasos- y optimista para visibilizar la enfermedad y recaudar fondos.

La aportación de AUSAPE -suma destinada tanto a apoyar proyectos de investigación como a ayudas directas para personas afectadas- llega en un momento crucial para organizaciones pequeñas que dependen en gran medida de la iniciativa privada y del

Teresa Lafita, representante de DalecandELA, fue la encargada de recoger el cheque y explicar ante los asistentes el origen y los objetivos de la asociación

esfuerzo comunitario. Desde DalecandELA se hizo un llamamiento a seguir apoyando estas iniciativas y a continuar trabajando conjuntamente para que la investigación y la atención a las familias no se detengan, pues como subrayó Teresa Lafita, "la enfermedad no distingue entre clases sociales", de manera que puede afectar a quien esté en una posición desahogada económica o al quien de condición más humilde en cuanto a recursos económicos.

Para ampliar información sobre la asociación, se puede consultar su web: dalecandela.org. La entrega del donativo en la Asamblea de AUSAPE se cerró entre aplausos y mensajes de ánimo, reafirmando que la solidaridad asociativa sigue siendo una palanca imprescindible en la lucha contra la ELA. ■



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

¿Quieres más información?
Descubrenos aquí:



AUSAPE renueva liderazgo para 2026 y 2027: experiencia y pluralidad en la nueva Junta Directiva

Siete profesionales del ecosistema SAP asumirán la responsabilidad de conducir la asociación en un momento clave de transformación tecnológica.

La Asamblea General de AUSAPE ha elegido la composición de la Junta Directiva para el periodo 2026-2027. La nueva dirección combina perfiles senior del sector privado y la administración pública, y se presenta con un mandato marcado por la renovación, la transferencia de conocimiento y la adaptación a los retos de S/4HANA, la nube y la inteligencia artificial. Resulta fundamental señalar que se han presentado 7 candidatos. Por lo tanto, los 7 han sido elegidos.

CONTEXTO Y MANDATO

Un asociado de pleno derecho o asociado pyme no podrá ser miembro de la Junta Directiva más de dos (2) periodos consecutivos, con independencia de la duración de su pertenencia a la Junta Directiva como miembro de cada periodo. No existiendo limitación para ser miembro de la Junta Directiva en periodos no consecutivos. La duración de cada periodo será de dos años. La Junta directiva estará compuesta por 7 miembros, con un máximo de dos asociados pyme.

PERFILES QUE INTEGRAN DE LA NUEVA JUNTA DIRECTIVA DE AUSAPE



Jordi Xofra

AG CONNECTIVITY HUB (AGROLIMEN)
STRUCTURAL TRANSFORMATION DIRECTOR

Con una base sólida en consultoría SAP y proyectos de Business Intelligence, Jordi Xofra combina conocimiento técnico con experiencia en transformación de operaciones en el sector consumo. Su perfil da respuesta a los retos de implantación organizativa y el diseño de modelos operativos que conecten IT, finanzas y cadena de suministro. Aporta también habilidad para traducir necesidades de negocio en soluciones tecnológicas escalables.

De este conjunto de profesionales, hay 4 que repiten de la JD anterior

Jordi Bartoli

DF ELECTRIC S.A.
DIRECTOR GENERAL ADJUNTO

Con formación técnica y sólida experiencia en innovación aplicada al sector energético, Jordi Bartoli ofrece una mirada orientada a la resiliencia operativa y la integración tecnológica en entornos críticos. Su bagaje combina gestión de operaciones, digitalización y desarrollo de negocio, aspectos clave para impulsar iniciativas que acerquen a las empresas energéticas a las mejores prácticas SAP de modernización.



Asier Setién

EJIE (GOBIERNO VASCO)
SUBDIRECCIÓN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Responsable de transformación digital con extensa experiencia en el sector público, Asier Setién aporta la perspectiva de entidades que gestionan proyectos a gran escala y con impacto en la ciudadanía. Su trayectoria en implantaciones ERP y procesos económico-financieros en la administración dota a la Junta de criterios sobre interoperabilidad pública, cumplimiento normativo y buenas prácticas de gestión compartida.

Unai Pinadero

ENAGÁS
GESTOR DE PROYECTOS SAP



Especialista en gestión de proyectos y arquitectura SAP, Unai Pinadero proviene de una trayectoria orientada a la ejecución, la formación y la creación de comunidades de práctica. Su interés por el aprendizaje continuo y la docencia profundiza en la apuesta de AUSAPE por la capacitación, la transferencia de conocimiento y el fomento de talento dentro del ecosistema.

La vigencia estatutaria marca mandatos bien delimitados de dos años, con mecanismos destinados a fomentar la renovación de puestos y a evitar la perpetuación de cargos



Luis Otero

ENGIE ESPAÑA
HEAD OF DIGITAL TRANSFORMATION & IT CORPORATE SERVICES

Líder de transformación digital con foco en servicios IT, Luis Álvarez combina experiencia en proyectos internacionales y en la adopción de tecnologías emergentes. Sus propuestas suelen incidir en la cultura organizativa, la gobernanza de datos y la integración de soluciones basadas en S/4HANA y en herramientas de analítica avanzada.

Sara Antuñano

EROSKI
S/4HANA PUBLIC CLOUD ADOPT LEAD



Ingeniera Informática con una carrera de más de veinticinco años en la intersección entre tecnología y gestión económico-financiera, Sara Antuñano aporta a la Junta una visión práctica de la adopción de S/4HANA en entornos de retail. Su trayectoria se caracteriza por liderar proyectos de transformación a gran escala, en los que ha priorizado la gobernanza de datos y la sostenibilidad operativa. En AUSAPE ha desempeñado roles de coordinación en grupos estratégicos que le han permitido combinar experiencia técnica y capacidad de liderazgo institucional.



Mario Rodríguez

SIEMENS, S.A.
CIO/HEAD OF IT

Como CIO de Siemens España, Mario Rodríguez representa la voz de las grandes corporaciones industriales que abordan una transformación tecnológica multidimensional. Su experiencia internacional y su paso por la gestión de centros de servicios SAP le confieren un enfoque estratégico sobre la integración de plataformas, la innovación y la adopción de modelos híbridos en la nube. En la Junta, contribuirá con su saber hacer y experiencia en ámbitos de interoperabilidad y planes de modernización.

De este conjunto de profesionales, hay 4 que repiten de la JD anterior. Esta circunstancia se traduce en que, de acuerdo con lo que marcan los Estatutos, no podrán volver a presentarse en 2028-2029. Estas empresas y profesionales son: AG Connectivity Hub (Agrolimen) - Structural Transformation Director - Jordi Xofra; DF ELECTRIC S.A. - Director General Adjunto - Jordi Bartoli -; EROSKI - S/4HANA Public Cloud Adopt Lead - Sara Antuñano -; y SIEMENS, S.A.-CIO/Head of IT- Mario Rodríguez -. ■

“Taiwán, China y EE. UU son negociadores inteligentes que saben que lo mejor es llegar a un acuerdo”



Agustín Argelich, experto en geopolítica y tecnología, analiza por qué la interdependencia económica y la filosofía oriental son los mejores seguros contra un conflicto global en el Estrecho de Formosa.

Agustín Argelich Casals, ingeniero de Telecomunicaciones, director de Argelich Networks y miembro del prestigioso think tank Intelligent Community Forum (ICF), se ha convertido en una de las voces más lúcidas para entender el complejo tablero de Asia Oriental. Tras su reciente ponencia magistral titulada “La III Guerra Mundial no empezará en Taiwán” para la Asamblea de AUSAPE, Argelich desgrana en esta entrevista las claves de una isla que, a pesar de su pequeño tamaño y carencia de recursos naturales, se ha convertido en el corazón tecnológico del mundo. Con una mirada que combina el rigor de la ingeniería con el análisis geopolítico, nos explica por qué la paz en el Estrecho de Formosa no depende de la fuerza militar, sino de una red invisible de intereses comerciales, valores filosóficos y una pragmática interdependencia que Occidente a menudo no termina de comprender.

USTED ES INGENIERO DE TELECOMUNICACIONES Y MIEMBRO DEL THINK TANK ICF. ¿QUÉ APORTA LA PERSPECTIVA TECNOLÓGICA A UN FORO DONDE SE PROMUEVE EL DESARROLLO ECONÓMICO Y COMUNITARIO?

Para el ICF, la red de comunicaciones es absolutamente imprescindible; es el sistema nervioso de nuestra sociedad. La tecnología no es un fin en sí misma, sino el medio que nos permite captar datos, llevarlos a nuestro “cerebro” (el centro de datos antropomórfico) y procesarlos para que la sociedad sea próspera.

En España hemos hecho cosas muy bien en este sentido, como es el despliegue de la fibra óptica. Tanto es así que tenemos una de las mejores redes de telecomunicaciones a escala mundial, tanto en lo referido al 5G como a la fibra óptica, que está llegando al último rincón de la geografía. Debemos entender que la infraestructura es la base sobre la que se construye todo lo demás. Sin este sistema nervioso, no hay desarrollo económico posible hoy en día. La perspectiva tecnológica aporta orden y eficiencia a la pirámide del desarrollo comunitario: permite que las personas tengan acceso a servicios, educación y oportunidades, independientemente de su ubicación geográfica.

AUSAPE FORMA PARTE DE REDES INTERNACIONALES DE GRUPOS DE USUARIOS DE SAP, COMO SUGEN Y AUSIA. EN EL CONTEXTO ACTUAL DE UNILATERALISMO Y CONFLICTOS, ¿SIGUE TENIENDO SENTIDO LA COOPERACIÓN TRANSNACIONAL ENTRE EMPRESAS PRIVADAS Y ASOCIACIONES DE DISTINTOS PAÍSES?

No sólo tiene sentido, sino que diría que ahora tiene más sentido que nunca. Mientras el ruido político va por un camino de aranceles y choques, la realidad de las empresas y la sociedad es poliédrica y requiere más cooperación internacional, no menos. Para afrontar problemas y retos cada vez más complicados, no hay nada mejor que tener la visión de esta realidad versátil. Todos tenemos unas “orejeras” de nuestra cultura, ideología y conocimientos...si somos capaces de articular, entre un conjunto de personas diversas, esa cultura renacentista, propia de Leonardo Da Vinci, nos va a permitir mejorar y avanzar.

Me gusta citar al pensador estadounidense Stephen Covey y su obra “Siete hábitos de las personas altamente eficientes”. La conclusión final es que el éxito real llega cuando uno alcanza la interdependencia: la capacidad de colaborar con otros para obtener resultados superiores a los que lograríamos solos. El gran reto actual es generar líderes capaces de crear acuerdos y concordia en lugar de conflictos. La cooperación entre empresas privadas actúa como un puente que las estrategias políticas de negociación no deberían dinamitar.

TAIWÁN LIDERÓ LA FABRICACIÓN DE ELECTRÓNICA DE CONSUMO Y HOY ES LA POTENCIA MUNDIAL EN CHIPS. ¿CÓMO ENCARA LA ISLA ESTA NUEVA OLA MARCADA POR EL SOFTWARE, LAS SOLUCIONES Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LUGAR DEL HARDWARE PURO?

Taiwán es muy consciente de su reputación (así me lo hicieron saber en su

Tu visión SAP sin límites.

En SMX trabajamos SAP desde la práctica y la cercanía al negocio. Acompañamos a las organizaciones en la estabilización, evolución y mejora continua de su ecosistema SAP, combinando conocimiento funcional, capacidad técnica y una visión orientada a resultados.

El impulso para llegar exactamente a donde *tú decidas*.

Especialización al servicio de tu éxito:

- SAP SuccessFactors.
- Servicios AMS y soporte funcional técnico.
- Servicios gestionados de talento global SAP.
- Automatización e Inteligencia Artificial aplicada a procesos SAP.



Tu siguiente paso en SAP

momento integrantes de su gobierno). Saben de su prestigio como fabricante confiable de componentes electrónicos de alta calidad. Sin embargo, su gran reto estratégico desde hace años es pasar de vender componentes a vender soluciones completas. He tenido la oportunidad de apreciar esta dinámica de primera mano, durante varios años, en el Smart City Congress de Taiwán: están integrando tecnología para gestionar emergencias y crisis, como vimos con su gestión modélica del COVID-19.

Pero no se limitan a la electrónica. Son punteros en bioingeniería y soluciones agrícolas para compensar su falta de tierras de cultivo. Por ejemplo, en el condado de Yunlin, dotado con un componente agrario importante, vi cómo utilizan enzimas de los troncos de las piñas para tratar a personas que han resultado quemadas en la guerra de Ucrania. Se trata de un producto de bioingeniería excepcional. Hablamos de una sociedad que, ante la escasez, ha agudizado el ingenio de manera formidable. No solo fabrican el 95% de los chips más avanzados del mundo a través de TSMC (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited; multinacional tecnológica taiwanesa de fabricación y diseño de semiconductores por contrato, considerada la compañía de semiconductores más valiosa del mundo), también están creando un ecosistema de soluciones integrales en ámbitos como la medicina y la agricultura.

PESE AL CONFLICTO HISTÓRICO Y LAS DIFERENCIAS IDEOLÓGICAS CON LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, TAIWÁN NO DEJA DE COMPARTIR TODA UNA TRADICIÓN FILOSÓFICA (CONFUCIANISMO, TAOÍSMO) CON LA CHINA CONTINENTAL. UNA FILOSOFÍA QUE DISTA BASTANTE DEL ESTILO DE GOBIERNO DE DONALD TRUMP, SUSTENTADO EN LA CONFRONTACIÓN Y LOS ARANCELES. ¿QUÉ PAPEL CREE QUE PUEDE JUGAR ESTA FILOSOFÍA EN LA RELACIÓN DE TAIWÁN CON LOS DOS GRANDES PODERES DE NUESTRO TIEMPO: REPÚBLICA POPULAR CHINA Y ESTADOS UNIDOS?

Es un factor fundamental que Occidente suele ignorar al usar sus propias categorías mentales. La filosofía oriental busca la armonía social a través del respeto, la paz social, el orden y el respeto por las personas mayores que son absolutamente coincidentes en China y Taiwán. Esta dinámica dista mucho del estilo de negociación directa o de choque que vemos, por ejemplo, en figuras como Donald Trump.

Aunque haya un choque de estilos -el respeto y protocolo chino frente a la descarada diplomacia de Trump-, al final las tres partes (Taiwán, China y EE. UU.) son negociadores inteligentes que saben que lo mejor es llegar a un acuerdo. Los chinos



valoran la estabilidad a largo plazo por encima de victorias tácticas inmediatas. Aprecian a Taiwán y Singapur como modelos de referencia, y sería absurdo que dañaran uno de sus propios espejos de éxito. La filosofía les dicta que los puentes, también con Occidente, enriquecen más que los muros. En ese sentido, creo que estamos en un proceso de reequilibrios, que son necesarios, que es verdad que Trump presenta de manera poco diplomática, pero la realidad es que Occidente tiene que tener mayor capacidad industrial de la que tiene. Dicho de otra manera: nos vendría muy bien que asumiéramos el reto de que también podemos vender cosas a los chinos.

POR ÚLTIMO, ¿QUÉ PROBABILIDAD VE A UNA REUNIFICACIÓN ENTRE CHINA Y TAIWÁN PARA EL AÑO 2049, SIGUIENDO EL MODELO DE "UN PAÍS, DOS SISTEMAS" QUE SE APLICÓ CON HONG KONG?

Es difícil hacer profecías, pero hoy en día la mayoría social en Taiwán apuesta por mantener el statu quo. Se sigue la estrategia de las "tres negaciones" del ex-presidente del país, Ma Ying-jeou: ni unificación, ni independencia, ni uso de la fuerza. Es una ambigüedad calculada que funciona.

A los dirigentes chinos no les gustó el desmembramiento de la URSS y su prioridad absoluta es mantener la unidad del país para evitar otros "cinco mil años de guerras civiles". Aunque Xi Jinping ha mostrado un estilo más autoritario y rígido con Hong Kong -lo que asustó a muchos taiwaneses-, la realidad es que la interdependencia económica es extraordinaria: el 50% de las ex-

"La filosofía oriental busca la armonía social a través del respeto, la paz social, el orden y el respeto por las personas mayores que son absolutamente coincidentes en China y Taiwán"

portaciones de Taiwán van al continente. Mi teoría es que no llegarán al enfrentamiento armado. Hay vuelos diarios, intercambios culturales y una colaboración económica tan estrecha que una guerra sería un suicidio para ambas partes. En definitiva, los chinos creen en los procesos, en la evolución y los ciclos largos. O lo que es lo mismo: el centro del mundo ha vuelto a Asia, y su prioridad es seguir creciendo, no destruirse. En ese escenario, Europa tiene que despertar: hay que cambiar el tópico de que América inventa, China fabrica y Europa regula. Creo que debemos fomentar más la emprendeduría y la responsabilidad personal de la gente. El caso es que siempre es mejor el autocontrol personal que no poner un policía detrás de cada persona. Lo que necesitamos pues es fomentar la responsabilidad y el desarrollo personal. ■

CAMINO TECNOLÓGICO

Walking to the Cloud

FÓRUM AUSAPE 2026

03, 04
JUNIO

Palacio de Congreso y
Exposiciones de Galicia

Rúa de Miguel Ferro Caaveiro, s/n,
Santiago de Compostela, A Coruña

32ª ASAMBLEA GENERAL



32ª ASAMBLEA GENERAL

32ª ASAMBLEA GENERAL





AUSAPE inicia enero 2026 con webinars y jornadas: actualización legal en RR.HH., estrategia SAP para sanidad y digitalización de inventarios con SAP SAM

El Grupo de Trabajo de Recursos Humanos de AUSAPE inauguró la actividad de la asociación el 14 de enero, con un webinar dedicado a las últimas novedades en esta área. Los coordinadores del Grupo en Madrid, Miguel Ángel Gámez, responsable de Administración HR y Beneficios Sociales en MasOrange, y Barcelona, José Domingo Mouriz, responsable de Sistemas SAP de RRHH en la Diputación de Barcelona, presentaron la reunión, a la que asistieron más de 70 personas y que estuvo conducida por Gema Moraleda, Product Manager de SAP, y su equipo.

En primer lugar, Moraleda repasó los últimos cambios legales en los Boletines RED 12/2025 y 13/2026 y 1/2026 de la Seguridad Social: los topes máximo y mínimo de de las bases de cotización, el incremento del 0,90% debido al Mecanismo de Equidad Intergeneracional (MEI), la actualización de los porcentajes correspondientes a la cotización adicional de solidaridad, las novedades relativas a los contratos de duración determinada para sustituir a trabajadoras víctimas de violencia de género o sexuales, la actualización de la tarifa de primas por el nuevo CNAE 2025 y el coeficiente reductor de la edad de jubilación de los agentes forestales.

En cuanto a la Agencia Tributaria, se ha modificado el algoritmo del IRPF en la parte del cálculo de impuestos y hay cambios en los Modelos 190 (declaración informativa de retenciones e ingresos a cuenta) y en las tablas de impuestos de las Haciendas Forales de Álava, Guipúzcoa y Vizcaya, mientras que la de Navarra está en proceso. Moraleda comentó las notas que ha liberado el fabricante para dar respuesta a todos estos cambios. La sesión concluyó con un amplio turno de preguntas, en el que se abordaron incidencias funcionales y técnicas, buenas prácticas compartidas por clientes y próximos temas a priorizar, contando con la participación del equipo de soporte de SAP.

La jornada del GT Sanidad de AUSAPE del 21-1-26, primera en formato presencial en bastante tiempo de este grupo, orbitó

en torno a la pregunta: “Después del abandono de la solución vertical, ¿qué podrá aportar SAP al sector que representa nuestro grupo de trabajo?” Jochen Grüning, Director de Sistemas y Transformación Digital en HOSPITEN y coordinador general del GT de Sanidad, abrió el acto estableciendo las coordenadas de los retos y necesidades del ámbito sanitario en clave AUSAPE.

Nuestra directora general, Ana Encinas, presente en el evento, puso en valor “la importancia de que los asociados de pleno derecho (clientes SAP) se aglutinen a través de los GT (Grupos de Trabajo) y las DT (Delegaciones Territoriales) para abordar los retos que se plantean en cada sector. En el caso concreto del sector de la salud, quisiera destacar lo valiosas que resultan las opiniones expresadas, los consejos, las lecciones aprendidas de los integrantes de este ámbito sanitario. Ese valor referencial es aplicable también a los planes de desarrollo que están articulando los hospitales y clínicas, así como la cronología que van desarrollando y con quién, lo que ayuda a todos los demás componentes del ecosistema AUSAPE. En ese sentido, quiero comentar que ya se está trabajando en una próxima sesión del GT de Sanidad para que los partners que han desarrollado propuestas de soluciones verticales integradas con SAP puedan compartirlas con los asistentes, en una generación de valor de ida y vuelta”.

En el primer tramo del GT de Sanidad, Michael Byczkowski, Head Global de la industria de sanidad en SAP, explicó la estrategia de SAP para la industria, basada en una plataforma “integrada, modular y basada en la nube” para conectar datos, herramientas y soluciones, con el apoyo de los partners. Byczkowski señaló que el objetivo es “ayudar a las personas a manejar sus vidas e incrementar la calidad de sus existencias” y apoyar a las organizaciones a ofrecer servicios que aporten más calidad de vida en el cuidado activo de la salud. El Responsable del Sector Sanitario en SAP, se despidió instando a sus interlocutores españoles a “decidir a dónde queréis ir. En ese sentido, es fundamental encontrar

los partners más adecuados de vuestro mercado local para adoptar la solución que mejor se adapte a vuestras necesidades”.

Por su parte, Dimas Tejero, Asesor en SAP, detalló el horizonte de desarrollo del sector: “Estamos virando hacia una industria basada en la inteligencia artificial. Cada día tenemos más casos de uso a disposición de nuestros clientes” Además, Tejero puntualizó que, en el sector de la salud, el uso de la IA está poniendo el énfasis en el “tratamiento de pacientes y la eficiencia operacional”.

En la mesa redonda, moderada por Luis Ramos Trujillo, socio de Technology & Transformation en Deloitte España, se llegó al consenso de que SAP seguirá siendo el core (finanzas, compras, recursos y analítica avanzada con HANA/Cloud) y que la capa clínica deberá integrarse vía partners locales.

Por su parte, Rubén Fernández (Seidor) advirtió que “SAP sigue siendo actor principal, pese a la decisión de SAP de cambiarlo todo en el sector de sanidad” y que el éxito dependerá de la calidad de la integración. Mientras que Joaquín Moya (T-Systems) recordó la urgencia de planificar la migración -con horizonte 2027-y la necesidad de desarrollos locales adaptados a la realidad española. Mientras que Álvaro Íñiguez, de Globant, apuntó la importancia de ejecutar la transformación “por oleadas”: de manera que se pruebe el piloto en un hospital, se valide y después se desarrolle el posterior escalado al resto de centros sanitarios. El propio Íñiguez apuntó que “en esta sanidad pesa mucho la soberanía del dato y la continuidad asistencial”, definiéndolo como criterio no negociable para cualquier estrategia de migración.

En el acto se destacó, así mismo, la importancia de elegir partners locales con experiencia SAP para complementar la plataforma con capas clínicas especializadas. En esa línea, los ponentes coincidieron en que las opciones híbridas -cloud + desarrollos locales- permiten mitigar riesgos de soberanía y garantizar continuidad asistencial. El mensaje a hospitales y centros privados fue nítido: decidir pronto, seleccionar socios locales fiables y ejecutar por fases para minimizar riesgo. El objetivo, en definitiva, es conectar plataforma, partners y casos de IA, para así desarrollar una hoja de ruta que posibilite la transición a la “next-gen” healthcare sin perder décadas de know-how del ecosistema SAP.

Jochen Grüning, coordinador general del GT de Sanidad, hizo un balance positivo de cómo se desarrolló la sesión: “el objetivo de la jornada era profundizar en las claves que favorezcan una estrategia adecuada para acertar con la elección de los partners asociados a SAP. Lo cierto es que se quería conocer propuestas y matices importantes de estos partners, que están trabajando

en proyectos que posibiliten el crecimiento sostenido en el reto de dar un servicio de calidad, eficiente y seguro, en la gestión de datos en el ámbito sanitario. Algo que se ha cumplido claramente durante el desarrollo de esta jornada”.

El webinar formativo “Movilidad y Precisión en Inventario con SAP SAM – Inventory Clerk” (22/01/2026), organizado por AUSAPE y AVVALE, ofreció una sesión práctica centrada en cómo digitalizar y agilizar la operativa de almacén. El acto puso el foco en las posibilidades que brinda SAP Service & Asset Manager (Inventory Clerk) desde la perspectiva del responsable de inventario. Se partió de los problemas habituales del almacén tradicional -falta de visibilidad en tiempo real, entradas manuales propensas a errores y etiquetado insuficiente- y se mostró cómo la herramienta aborda esas carencias mediante flujos operativos optimizados y una demo en vivo. La jornada siguió la agenda prevista (explicación de la solución, descripción de los “pains” de almacén, capacidades clave, flujo operativo y demo), lo que permitió conjugar la exposición teórica con ejemplos prácticos de uso diario.

El webinar corrió a cargo de Lucía de Lucas Montalvo, Functional Consultant SAP PM de AVVALE, que explicó las funcionalidades del sistema con un tono ágil y certero. Previamente, nuestra compañera Fabiana García, responsable de Grupos de Trabajo, Delegaciones y Eventos de AUSAPE, explicó las fortalezas de nuestra asociación y las ventajas de integrarse en ella.

En la parte funcional y de demostración se detallaron capacidades clave como trabajo online/offline, escaneo de códigos (barras/QR), descarga de documentos y roles multiusuario (Inventory Clerk, técnico, responsable de almacén), además de las operaciones habituales -entradas y salidas, trasposos entre centros, creación de inventarios físicos y generación de solicitudes de pedido desde la app-. La demo mostró procesos concretos (recepción desde pedido con impresión de etiquetas, anexos, firma y posibilidad de modificar cantidades; y recuento físico desde el móvil con guardado y sincronización al restablecer conexión), y se subrayó la integración y sincronización automática con SAP (que prima compatibilidad con S/4 y R/3).

Entre los beneficios prácticos, se resaltaron la mayor trazabilidad (quién, cómo y cuándo realiza cada operación), la reducción de errores y de tareas administrativas, alertas por niveles mínimos de stock y la flexibilidad de despliegue (multiusuario y multiplataforma: Android/iOS/tablets/dispositivos industriales). Por último, se invitó a los asistentes a contactar a los ponentes para establecer pruebas piloto y a asociarse a AUSAPE para acceder a más recursos. ■





Validated
Partner



Transformamos negocios para el éxito

Súmate a la (R)evolución

Escanea el QR y descubre
todo sobre NTT DATA



ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



Bajo la marca global Master Builders Solutions, ofrecemos soluciones químicas avanzadas para la construcción, el mantenimiento, la reparación y la renovación de estructuras. La marca se basa en más de 100 años de experiencia en la industria de la construcción. Tenemos fábricas de producción y oficinas en más de 60 países

Con más de 30 años de experiencia, en ZIV desarrollamos tecnología para hacer las redes eléctricas más inteligentes, seguras y eficientes. Nuestra historia es la de una evolución constante, impulsada por la innovación y un firme compromiso con la transición energética.

Diseñamos soluciones digitales avanzadas en protección, control, comunicaciones y medida, ayudando a operadores de redes eléctricas, integradores y desarrolladores de renovables a optimizar sus infraestructuras. Nuestra presencia global y el respaldo de nuestro socio único Alfanar, una multinacional líder en el sector eléctrico, nos permiten seguir creciendo en un mercado dinámico y en expansión.



COLABORADORES ESPECIALES:

Cecot es una organización empresarial multisectorial de Cataluña que està integrada por una gran diversidad de gremios y asociaciones empresariales. Trabaja para defender, representar y ayudar a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, así como a los trabajadores autónomos y profesionales.



HOPPERS ACADEMY nace con el apoyo del Grupo ASPASIA (líder en formación en España y Latinoamérica) para ofrecer una formación de primer nivel en las principales soluciones tecnológicas de mercado (SAP, SALESFORCE). El objetivo de HOPPERS es conectar de manera muy estrecha las necesidades reales y concretas de las empresas con el talento que quiere dar un salto en su carrera profesional. Adicionalmente, en todos los programas de formación se apostará por incluir las grandes transformaciones del sector tecnológico como IA Generativa y Data

Somos una empresa de investigación y desarrollo de Aplicaciones de fácil implementación y gran experiencia de usuario para optimizar y facilitar los procesos de la cadena de suministro para SAP ECC y SAP S/4 Hana con el uso de tecnologías confiables y agilizadoras.



En MOA ayudamos a empresas y profesionales a potenciar sus capacidades en tecnologías SAP mediante formación práctica y programas de especialización. Nuestra metodología combina teoría y práctica para que el aprendizaje tenga un impacto real, facilitando la transformación digital y el desarrollo del talento dentro de las organizaciones.

Asóciate a AUSAPE

Visita nuestra web: www.ausape.org

¿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.



WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A BLANCA ALCANDA, PRIMERA PRESIDENTA DE AUSAPE (1999)

“Liderar en el cambio de siglo supone rigor, negociación y criterio en un momento crítico”

La historia de AUSAPE es también la historia en femenino de la asociación, que queremos reflejar en estas páginas con un doble objetivo: servir de reconocimiento a las mujeres que han puesto su tiempo y su talento al servicio de AUSAPE, e inspirar a aquellas que hoy en día forman parte de nuestra comunidad y se plantean asumir roles directivos dentro de la asociación. En esta ocasión, conversamos con la primera mujer que presidió AUSAPE, Blanca Alcanda, responsable de sistemas de TI en Onda Cero en aquel lejano 1999, y que posteriormente ha dado un giro a su carrera profesional tras más de dos décadas dedicada a la tecnología y la gestión.

¿CUÁL ES TU ACTIVIDAD PROFESIONAL ACTUAL?

Actualmente dirijo la Clínica de Psicología Alcanda, donde ejerzo como psicóloga clínica y forense. Este ejercicio profesional es el resultado de un giro que realicé en 2014, tras más de dos décadas en el ámbito de la tecnología y la gestión.

Entre 1991 y 2013 desarrollé mi carrera en el sector IT, ocupando distintos puestos de responsabilidad: directora de Informática de una empresa de servicios, directora de Sistemas de Onda Cero Radio, directora general de una empresa tecnológica del Grupo ONCE, consejera en distintas sociedades del grupo y presidenta de consorcios internacionales de investigación. Nunca he vivido mi trayectoria como compartimentos estancos. Los contextos cambian, pero las competencias, la responsabilidad y la forma de tomar decisiones permanecen.

TODAVÍA EXISTE LA PERCEPCIÓN DE QUE LOS PUESTOS DE RESPONSABILIDAD EN TECNOLOGÍA SON MAYORITARIAMENTE MASCULINOS. ¿A QUÉ LO ATRIBUYES?

Esa percepción responde a inercias culturales muy arraigadas. Durante muchos años, estos roles han estado ocupados mayoritariamente por hombres y eso ha construido una imagen implícita de quién “encaja” en ellos. En mi experiencia, en más de una ocasión se asumió que yo ocupaba un rol más administrativo que directivo. Nunca lo viví desde la confrontación, sino como una oportunidad para desmontar esa expectativa ejerciendo el liderazgo con naturalidad, rigor y resultados. Nombrar responsabilidades y decisiones no es ambición; es contexto profesional.

FUISTE LA PRIMERA PRESIDENTA DE AUSAPE SOLO CINCO AÑOS DESPUÉS DE SU FUNDACIÓN. ¿QUÉ TE LLEVÓ A ASUMIR ESE ROL?

Me llevó el proyecto y el momento. AUSAPE era una asociación joven, con mucho potencial, pero también con retos importan-



AUSAPE



tes por delante. Creía que podía aportar y que el contexto exigía dar un paso al frente. Nunca asumí la presidencia desde la idea de “estar preparada del todo”. Con el tiempo he comprobado que ese es un sesgo frecuente, especialmente en mujeres: esperar a sentirse completamente preparadas antes de asumir el liderazgo. La experiencia me ha confirmado que el liderazgo no se ejerce cuando una se siente lista, sino cuando decide responsabilizarse y aprender en el camino.

TU PRESIDENCIA COINCIDIÓ CON EL CAMBIO DE SIGLO Y CON LO QUE SE CONOCIÓ COMO EL “EFECTO 2000”. ¿CUÁLES FUERON LOS PRINCIPALES RETOS DE AQUELLA ETAPA?

Fue un momento de enorme presión. Coincidió con el cambio de siglo, cuando se temían fallos sistémicos en los sistemas informáticos de las empresas, lo que se conoció como el efecto 2000. No era una preocupación teórica: había inversiones muy elevadas en juego y una exigencia máxima de garantías hacia proveedores como SAP. Además, AUSAPE estaba todavía en fase de consolidación como asociación.

El principal reto fue ejercer una interlocución firme y técnica sin caer en la confrontación. En ese contexto, elevar el tono no aportaba soluciones. Funcionaba mejor bajar el ruido, ordenar

"Funcionaba mejor bajar el ruido, ordenar la conversación y mantener la negociación con rigor, pruebas exhaustivas y visión a medio plazo. Ese enfoque fue clave para reforzar la credibilidad de AUSAPE como interlocutor"

AUSAPE

"La experiencia me confirmó que liderar no es imponer, sino sostener responsabilidades complejas con criterio, especialmente cuando el contexto exige bajar el ruido, escuchar de verdad, negociar y mantener una visión a medio plazo"

la conversación y mantener la negociación con rigor, pruebas exhaustivas y visión a medio plazo. Ese enfoque fue clave para reforzar la credibilidad de AUSAPE como interlocutor.

¿QUÉ TE APORTÓ LA EXPERIENCIA ASOCIATIVA EN AUSAPE?

Me aportó una visión mucho más amplia del ecosistema tecnológico y del valor del trabajo colectivo. Compartir conocimiento, contrastar posiciones y representar intereses comunes exige escucha, responsabilidad y una mirada que vaya más allá de lo individual. El trabajo asociativo no siempre es visible en el día a día, pero deja una huella profunda en la forma de entender el liderazgo.

¿QUÉ PAPEL PUEDEN TENER INICIATIVAS COMO WOMEN TECH AUSAPE EN EL SECTOR TECNOLÓGICO?

Pueden ser útiles si ayudan a visibilizar trayectorias reales, elecciones profesionales y el impacto del trabajo realizado. La visibilidad es más transformadora cuando pone el foco en los logros y no únicamente en las dificultades. El objetivo final debería ser que estos espacios dejen de ser necesarios porque la presencia de mujeres en puestos de responsabilidad forme parte de la normalidad.

¿QUÉ CONSEJO DARÍAS A QUIEN SE PLANTEA ASUMIR UN ROL DE RESPONSABILIDAD EN UNA ASOCIACIÓN PROFESIONAL?

Que no espere a sentirse completamente preparada o preparado. Ese momento rara vez llega. El llamado “sesgo de la impostora o impostor” hace que muchas personas, y especialmente mujeres, duden de su legitimidad incluso contando con experiencia suficiente. Mi consejo es: atreverse, ocupar el lugar y asumir la responsabilidad. La competencia se construye ejerciendo, no esperando. El liderazgo no es ausencia de dudas, es capacidad para hacerse cargo y aprender mientras se avanza.

TRAS TU TRAYECTORIA EN IT DISTE UN GIRO HACIA LA PSICOLOGÍA. ¿QUÉ APRENDIZAJES DE AQUELLA ETAPA SIGUES APLICANDO HOY?

La tecnología me enseñó a tomar decisiones en contextos exigentes, a gestionar la presión y a comprender el funcionamiento real de las organizaciones. Hoy esos aprendizajes son muy valiosos en mi práctica clínica y forense, donde el factor humano y la toma de decisiones siguen siendo centrales. No vivo mi trayectoria como etapas inconexas, sino como un recorrido coherente en torno a la gestión de la complejidad.

La experiencia me confirmó que liderar no es imponer, sino sostener responsabilidades complejas con criterio, especialmente cuando el contexto exige bajar el ruido, escuchar de verdad, negociar y mantener una visión a medio plazo. ■

JOSÉ DOMINGO GARCÍA-CARO, PARTNER DEVELOPMENT MANAGER, MICROSOFT

“Azure conecta SAP, empresas y personas: Microsoft impulsa un ecosistema colaborativo para co-innovar”

José Domingo García-Caro (Partner Development Manager, Microsoft) explica en esta entrevista cómo su trabajo en Microsoft actúa como catalizador de la colaboración entre SAP, empresas y personas -justo el objetivo que impulsa AUSAPE- al facilitar escenarios de co-innovación, gobernanza conjunta y despliegues híbridos que conectan capacidades de negocio y tecnología. Su aportación es especialmente valiosa para AUSAPE porque traduce retos críticos (migraciones, soberanía de datos, continuidad) en oportunidades de colaboración entre partners, proveedores y clientes españoles, lo que refuerza un ecosistema SAP-Microsoft alineado con las necesidades de soberanía y disponibilidad local región Spain Central ubicada en Madrid y próximamente una región adicional ubicada en Aragón que benefician al ecosistema español promovido por AUSAPE.

Como responsable de impulsar la propuesta de SAP sobre Azure, García-Caro aporta una visión práctica derivada de la “triple relación” de Microsoft con SAP -partner estratégico, proveedor cloud y usuario de sus soluciones-, lo que le da una perspectiva holística y de comprobación en producción que beneficia directamente a clientes y socios.

¿QUÉ VALOR FUNCIONAL CREES QUE APORTA A UNA COMPAÑÍA EVOLUCIONAR AL CLOUD?

La evolución al cloud representa un cambio estructural que va mucho más allá de mover cargas de trabajo desde un centro de datos tradicional. Para una compañía que utiliza SAP como columna vertebral de sus procesos críticos, dar este paso significa habilitar un modelo operativo que combina resiliencia, escalabilidad y una capacidad real de transformar procesos con un impacto directo en el negocio.

Cuando migramos SAP al cloud —y específicamente a Azure— habilitamos un entorno donde la tecnología deja de ser un freno y se convierte en un acelerador. La nube permite escalar recursos según la demanda, adoptar nuevos servicios de inteligencia artificial y analítica avanzada, y habilitar una integración más natural entre SAP y otras plataformas que forman parte del día a día de los empleados, desde Microsoft 365 hasta los modelos de IA generativa (con valor añadido diferencial como la integración directa de Copilot con Joule).

El verdadero valor funcional surge precisamente de ese ecosistema integrado: procesos más ágiles, mejores experiencias para los usuarios de negocio, automatización de tareas operativas y la capacidad de innovar de forma continua sin interrupciones ni ciclos de actualización lentos. Es un modelo donde TI y negocio trabajan desde una plataforma común, con un lenguaje común, y con una visión compartida del impacto que puede tener la digitalización en cada área funcional.

MICROSOFT TIENE UNA TRIPLE RELACIÓN CON SAP: VUESTRO PARTNERSHIP, SER PROVEEDOR DE SOLUCIONES A SAP Y, A LA VEZ, SER USUARIO DE SUS SOLUCIONES. ¿QUÉ PLUS OS DA ESE TRIPLE CARÁCTER?



Nuestra relación con SAP es absolutamente singular en el mercado y se ha construido de forma intencional durante décadas. Ser partner estratégico, proveedor tecnológico y usuario de SAP nos otorga una visión holística que pocos actores pueden ofrecer.

Como partner, colaboramos con SAP en la evolución del producto, generando conjuntamente arquitecturas, certificaciones y escenarios de referencia que acaban beneficiando a toda la comunidad

AUSAPE

de clientes y partners. Como proveedor cloud, aseguramos que SAP funcione de forma óptima en Azure, aprovechando capacidades nativas como la seguridad integrada, la escalabilidad global o la automatización operativa. Y como cliente, gestionamos la propia operación de Microsoft sobre SAP, lo que nos permite validar en primera persona los retos, buenas prácticas y oportunidades de optimización que luego compartimos con el mercado.

Este triple rol se traduce en confianza y profundidad técnica. No proponemos un camino que solo conocemos desde la teoría: lo vivimos cada día como cualquier otra gran empresa que depende de SAP para sus procesos más sensibles. Y al combinar esa experiencia con nuestras capacidades tecnológicas, ofrecemos una propuesta diferencial en términos de rendimiento, eficiencia operativa y visión estratégica.

Además, todo esto lo aprovecha nuestro amplio ecosistema de partners en el ámbito de SAP para poder desarrollar iniciativas con sus clientes.

¿CÓMO RESUMIRÍAS LAS VENTAJAS DE VUESTRA PROPUESTA PARA DESPLEGAR SAP EN LA NUBE?

La propuesta de SAP en Azure destaca especialmente por su capacidad de unir estabilidad operativa con innovación aplicada al negocio. Azure es una plataforma certificada para todos los escenarios SAP, desde sistemas clásicos ECC hasta RISE with SAP y despliegues de SAP S/4HANA a gran escala. Eso garantiza que los clientes pueden confiar en que su core empresarial funcionará con garantías, incluso en entornos con exigencias extremas.

Pero lo realmente diferencial no es solo ejecutar SAP en Azure, sino qué ocurre alrededor: integrar SAP con servicios nativos de análisis, automatización e inteligencia que multiplican su valor. Por ejemplo, conectar datos de SAP a Microsoft Fabric para habilitar modelos avanzados de planificación, aplicar Copilot Studio para crear asistentes que mejoran la productividad en procesos financieros o logísticos, o usar Power Platform para extender SAP sin incrementar la complejidad del core. Más lo ya comentado de integrar Joule con Copilot para facilitar la interacción vía lenguaje natural con los datos, lo que facilita la toma de decisiones y la ejecución de actividades (independiente de donde ocurra).

Junto a ello, Azure ofrece la escalabilidad necesaria para responder a picos de demanda, capacidades avanzadas de seguridad y control, y una cobertura global que permite operar SAP con la misma estabilidad en cualquier región del mundo. Para clientes y partners, este es un entorno ideal para modernizar procesos, simplificar la operación y, sobre todo, innovar sin comprometer la estabilidad del sistema.

Además, siempre con foco en el gobierno y aseguramiento de las operaciones, como por ejemplo con el valor que da el gestionar de manera centralizada las identidades y permisos con Entra ID o monitorizar el uso de SAP con Sentinel. Independientemente de que SAP RISE sea un “servicio gestionado”, ofrecemos a nuestros clientes palancas para tener el mayor control posible de lo que ocurre dentro de SAP y cómo se gestionan los datos.

Todo esto nos ha permitido ser un líder claro en el mercado y ser una opción con las mejores garantías.

DISPONÉIS DE UNA REGIÓN EN ESPAÑA, SPAIN CENTRAL, Y EL AÑO QUE VIENE EMPEZARÉIS A CONSTRUIR UNA SEGUNDA EN ARAGÓN. ¿CUÁLES SERÁN LOS BENEFICIOS DE TENER DOS REGIONES EN ESPAÑA?

La construcción de dos regiones de Azure en España supone un hito estratégico para el país y una excelente noticia para los clientes que operan SAP o cualquier sistema crítico. Disponer de dos regiones permite desplegar arquitecturas de alta disponibilidad completamente dentro del territorio nacional, con replicación geográfica nativa, menor latencia y mejores opciones de recuperación ante desastres.

Para sistemas SAP, esto es especialmente relevante. Muchas empresas requieren entornos altamente disponibles, con tiempos de res-

AUSAPE

puesta muy ajustados y con garantías estrictas de continuidad de negocio. Poder ofrecer diferentes modelos de despliegue dentro de España reduce riesgos, mejora la experiencia de usuario y facilita cumplir requisitos regulatorios sin necesidad de soluciones complejas o costosas.

Además, estas regiones impulsan un ecosistema local de partners, generan nuevas capacidades para acelerar la innovación en sectores como banca, retail, industria o administración pública, y sitúan a España en el mapa de países con infraestructura cloud de primer nivel.

A destacar los acuerdos a los que hemos llegado con la Comunidad Económica Europea para impulsar la soberanía digital y la competitividad europea, garantizar la resiliencia digital de Europa incluso en escenarios de inestabilidad geopolítica y reforzar la privacidad, seguridad y cumplimiento normativo.

RELACIONADO CON LA ANTERIOR, HAY UNA INQUIETUD CRECIENTE POR LA SOBERANÍA DE LOS DATOS EN LAS EMPRESAS EUROPEAS. ¿QUÉ GARANTÍAS OFRECÉIS A LAS COMPAÑÍAS EN ESTE SENTIDO?

La soberanía del dato es uno de los temas más sensibles para cualquier organización europea, particularmente aquellas que operan SAP en sectores regulados. En Azure, los clientes tienen control absoluto sobre la ubicación de sus datos, quién accede a ellos y cómo se protegen. Esto se traduce en una garantía sólida: los datos pueden residir íntegramente en España y nunca salir del territorio sin que el cliente lo decida.

Además, Azure combina cifrado por defecto, claves gestionadas por el cliente, modelos Zero Trust y certificaciones de cumplimiento que cumplen o superan las exigencias regulatorias europeas. Microsoft participa activamente en iniciativas de cloud de confianza y colabora con entidades reguladoras europeas para asegurar que las soluciones cumplen las normativas de protección de datos, privacidad y auditoría.

Para SAP, esto es especialmente crítico: hablamos de datos financieros, fiscales, de empleados y de operaciones sensibles. Y precisamente ahí Azure aporta un marco sólido y transparente, que permite a las empresas operar con plena seguridad jurídica y técnica, mientras aprovechan toda la potencia del cloud.

El marco comentado anteriormente de los acuerdos con la Comunidad Económica Europea son un claro ejemplo del compromiso de Microsoft en este ámbito.

¿PODRÍAS COMENTARNOS LOS PROGRAMAS QUE TENÉIS EN MICROSOFT PARA AYUDAR A LOS CLIENTES A MOVERSE A LA NUBE?

En Microsoft contamos con un conjunto integral de programas diseñados para acompañar a los clientes en cada fase de su viaje al cloud colaborando de manera activa con nuestros partners. Desde la evaluación inicial hasta la modernización avanzada, ofrecemos recursos técnicos, financiación e integración con partners especializados en SAP.

El objetivo es proporcionar experiencia técnica, soporte directo de arquitectos especializados y ayudas económicas que reducen la barrera de entrada para migrar SAP a Azure. Además, hay incentivos especiales dentro de los acuerdos que ya tienen establecidos los clientes con Microsoft.

Para entornos más complejos, complementamos este acompañamiento con equipos de ingenieros de Microsoft que trabajan de manera conjunta con ingenieros de SAP para ayudar a definir arquitecturas óptimas y a aplicar buenas prácticas probadas en cientos de proyectos (con foco en un despliegue óptimo de SAP dentro de la plataforma de Microsoft).

A esta dinámica, se suma una colaboración estrecha con el ecosistema de partners de SAP en España, con los que desarrollamos aceleradores sectoriales, metodologías de migración específicas y soluciones que combinan SAP, Azure y los servicios de inteligencia y automatización de Microsoft.

En definitiva, no acompañamos solo una migración tecnológica: habilitamos una evolución del modelo operativo que abre la puerta a nuevas capacidades de eficiencia, experiencia de usuario e innovación continua. ■

33

IGNACIO ARTIAGA

“Ser un socio europeo fuerte es hoy un factor decisivo para muchos clientes”

POR MARINA JIMÉNEZ GAMERO

SAP Demand Generation Manager en Inetum

Las tensiones geopolíticas, las disrupciones en las cadenas de suministro y un entorno económico cada vez más imprevisible están redefiniendo la forma en que las empresas ejecutan su trabajo. En este contexto, la tecnología se ha convertido en una palanca estratégica para garantizar resiliencia, agilidad y competitividad.

Inetum, recientemente reconocida con el distintivo “excellent” en SAP Consulting & Systems Integration en Europa por el estudio PAC RADAR, refuerza su posición como uno de los grandes líderes europeos en servicios SAP.

Hablamos con Ignacio Artiaga, director de la Práctica SAP de Inetum en España, sobre cómo el nuevo escenario global está impactando en las empresas, el valor de una marca europea fuerte y el papel de Inetum como socio tecnológico clave.

IGNACIO, EL CONTEXTO INTERNACIONAL ESTÁ SIENDO ESPECIALMENTE COMPLEJO ¿CÓMO ESTÁ AFECTANDO ESTA SITUACIÓN GEOPOLÍTICA A LAS EMPRESAS EUROPEAS?

Estamos viviendo una etapa de enorme volatilidad. Las tensiones comerciales, los cambios regulatorios, los conflictos geopolíticos y las decisiones políticas como las adoptadas recientemente en Estados Unidos, por ejemplo, con nuevas políticas proteccionistas, están generando un impacto directo en las cadenas de suministro y en los costes operativos de muchas empresas; lo que las obliga a enfrentarse a cambios constantes en precios, disponibilidad de proveedores, rutas logísticas... Y eso obliga a tomar decisiones en plazos muy cortos.

La planificación tradicional ya no es suficiente. Ahora es imprescindible contar con información fiable, al instante y capacidad de reacción inmediata.

¿HASTA QUÉ PUNTO LA TECNOLOGÍA SE VUELVE CRÍTICA EN ESTE ESCENARIO?

Es absolutamente determinante. La tecnología ya no es un soporte del negocio, es parte central de la estrategia.

Las compañías necesitan plataformas que les permitan anticipar escenarios, analizar riesgos y reaccionar rápidamente. Hablamos de visibilidad completa de la cadena de suministro, simulación de impactos, control financiero, automatización de procesos clave...

Y ante este escenario, soluciones como SAP Cloud ERP, combinadas con analítica avanzada e inteligencia artificial, permiten precisamente eso: pasar de una gestión reactiva a una gestión predictiva.



EN ESTE CONTEXTO, ¿QUÉ APORTA INETUM COMO SOCIO TECNOLÓGICO?

Inetum combina dos elementos clave: capacidad europea y proximidad local.

Somos un grupo europeo fuerte, con presencia en más de 19 países, y al mismo tiempo muy cercanos al cliente. Eso nos permite entender tanto los retos globales como las particularidades regulatorias, sectoriales y culturales de cada mercado.

Además, contamos con una de las prácticas SAP más potentes de Europa, lo que nos sitúa en una posición privilegiada para acompañar a las empresas en procesos de transformación complejos.

HABLEMOS DE EUROPA. ¿QUÉ VALOR TIENE HOY QUE SAP Y SUS PRINCIPALES SOCIOS SEAN EUROPEOS?

Tiene un valor estratégico enorme.

SAP es el único gran fabricante de software empresarial de origen europeo. En un momento en el que conceptos como soberanía digital, protección de datos o estabilidad regulatoria cobran cada vez más peso, esto marca una diferencia clara.

Inetum comparte esa visión. Somos una compañía europea, con una fuerte implantación local y un profundo conocimiento del entorno normativo europeo. Para muchos clientes, hoy eso es un factor decisivo a la hora de elegir socio tecnológico.

¿QUÉ REPRESENTA HOY LA MARCA INETUM EN ESTE ENTORNO TAN INCIERTO?

La marca se ha convertido en un activo clave. Inetum representa confianza, solvencia y continuidad. En un contexto de tanta incertidumbre, los clientes buscan socios estables, con capacidad de acompañarles a largo plazo y con una visión clara de hacia dónde evoluciona la tecnología.

Ese valor intangible —la confianza que genera la marca— es hoy tan importante como la capacidad técnica.

RECIENTEMENTE INETUM HA SIDO RECONOCIDA CON EL DISTINTIVO “EXCELLENT” EN EL PAC RADAR. ¿QUÉ SIGNIFICA ESTE HITO?

Es un reconocimiento muy relevante a nivel europeo. El estudio PAC RADAR nos sitúa como uno de los grandes líderes en servicios SAP en áreas clave como: Consulting & Systems Integration, Application Management, SAP S/4HANA-related Services, SAP Business AI & Joule y SAP Public Cloud Hosting.

Recibir el distintivo “excellent” confirma que no solo tenemos escala, sino también excelencia, innovación y una propuesta de valor sólida y consistente en toda Europa.

¿QUÉ DEBERÍAN TENER EN CUENTA HOY LAS EMPRESAS A LA HORA DE DECIDIR SUS INVERSIONES TECNOLÓGICAS?

Que no se trata solo de tecnología, sino de visión de futuro.

Estas decisiones van a marcar el rumbo de los próximos diez o quince años. Las empresas deben apostar por plataformas

"Inetum comparte esa visión. Somos una compañía europea, con una fuerte implantación local y un profundo conocimiento del entorno normativo europeo"

que sean escalables, seguras y preparadas para crecer. Y, sobre todo, deben elegir socios que entiendan su sector, su contexto y sus retos.

En un entorno tan volátil, la diferencia no la marca quién implanta más rápido, sino quién acompaña mejor.

PARA TERMINAR, ¿QUÉ PAPEL QUIERE JUGAR INETUM EN ESTE NUEVO ESCENARIO?

Queremos ser el socio europeo de referencia en los procesos de transformación más críticos.

Acompañar a las empresas en momentos de cambio profundo, ayudarles a ganar resiliencia, mejorar su capacidad de decisión y convertir la incertidumbre en una oportunidad de crecimiento.

Porque hoy, más que nunca, la rapidez y la calidad en la toma de decisiones son la verdadera ventaja competitiva. ■



ROGER NAVARRA, DIRECTOR TRANSFORMATION & CONVERSION FACTORY

“SAP Cloud ERP ya no es una opción, es una decisión estratégica de negocio”

SE HABLA MUCHO DE LA TRANSICIÓN A SAP CLOUD ERP. ¿POR QUÉ ESTE ES EL MOMENTO ADECUADO PARA QUE LAS EMPRESAS REVISEN SU MODELO DE ERP?

La relevancia del momento actual no viene solo marcada por la evolución tecnológica, sino por un cambio estructural en la forma de competir. Las empresas operan en entornos mucho más volátiles, con ciclos de negocio cada vez más cortos, presión constante sobre los costes y una necesidad creciente de escalar o adaptarse con rapidez. Durante años, el ERP se concibió como un sistema estable y prácticamente inmutable, pero ese paradigma ha cambiado: hoy debe ser dinámico, actualizable y alineado con la estrategia, no un freno para la innovación. SAP Cloud ERP Public permite incorporar mejoras continuas, analítica avanzada, automatización o capacidades de inteligencia artificial sin recurrir a proyectos disruptivos constantes, y por eso no estamos ante una moda, sino ante un momento en el que no revisar el modelo de ERP supone asumir un riesgo real frente a competidores más ágiles.

EN LA TRANSICIÓN A SAP CLOUD ERP, ¿EL RETO ES TECNOLÓGICO O DE NEGOCIO?

Hoy la tecnología ha dejado de ser el principal obstáculo, ya que soluciones como SAP Cloud ERP son maduras, seguras y ampliamente contrastadas en organizaciones de distintos tamaños y sectores. La verdadera complejidad reside en las decisiones de negocio que implica la migración a la nube, porque obliga a cuestionar procesos que se han dado por válidos durante años, a distinguir entre personalizaciones necesarias y otras mantenidas por inercia, y a decidir hasta qué punto se está dispuesto a adoptar estándares para ganar agilidad. Los proyectos de SAP Cloud ERP Public no fallan por limitaciones técnicas, sino cuando se intenta replicar el pasado en lugar de diseñar un modelo operativo preparado para el futuro.

EL FIN DE SOPORTE DE SAP ECC EN 2027: ¿URGENCIA O PALANCA DE TRANSFORMACIÓN?

Es lógico que el horizonte de 2027 se perciba inicialmente como una amenaza porque introduce urgencia, pero analizado con perspectiva representa una oportunidad estratégica única. Es el momento adecuado para revisar y simplificar procesos acumulados

"Es lógico que el horizonte de 2027 se perciba inicialmente como una amenaza porque introduce urgencia, pero analizado con perspectiva representa una oportunidad estratégica única"

"Dentro del ecosistema S/4HANA existen distintos caminos hacia la nube, pero SAP Cloud ERP en nube pública se diferencia claramente por su filosofía: es un modelo estándar, concebido desde el inicio para el cloud y orientado a obtener resultados en plazos más cortos"

durante años, eliminar desarrollos que ya no aportan valor, reducir costes operativos y técnicos y preparar a la organización para un crecimiento más escalable y sostenible. Las empresas que esperan al último momento vivirán esta transición como un problema; las que la abordan con antelación la están utilizando como un auténtico catalizador de transformación.

¿QUÉ DISTINGUE REALMENTE A SAP CLOUD ERP PUBLIC FRENTE A OTROS ENFOQUES DE S/4HANA EN LA NUBE?

Dentro del ecosistema S/4HANA existen distintos caminos hacia la nube, pero SAP Cloud ERP en nube pública se diferencia claramente por su filosofía: es un modelo estándar, concebido desde el inicio para el cloud y orientado a obtener resultados en plazos más cortos. No busca replicar entornos altamente personalizados, sino ofrecer procesos preconfigurados basados en mejores prácticas, con tiempos de implantación más reducidos, costes predecibles y actualizaciones continuas sin fricción. Es un enfoque especialmente adecuado para organizaciones que priorizan agilidad, escalabilidad y rapidez de adopción frente a modelos más complejos y costosos de mantener a largo plazo.

¿QUÉ TIPO DE EMPRESAS ENCAJAN MEJOR CON SAP CLOUD ERP PUBLIC?

Desde la experiencia de SEIDOR, SAP Cloud ERP Public encaja especialmente bien con empresas medianas en fases de crecimiento acelerado, organizaciones con planes de expansión internacional o compañías que evolucionan desde SAP Business One y necesitan dar un salto a un ERP más robusto. También resulta muy atractivo para negocios que quieren disponer de una plataforma potente sin cargar con herencias técnicas del pasado. En general, son empresas con mentalidad de crecimiento que entienden que estandarizar procesos no limita la estrategia, sino que libera recursos para centrarse en aquello que realmente aporta valor al negocio.



"Desde la experiencia de SEIDOR, SAP Cloud ERP Public encaja especialmente bien con empresas medianas en fases de crecimiento acelerado, organizaciones con planes de expansión internacional o compañías que evolucionan desde SAP Business One y necesitan dar un salto a un ERP más robusto."

¿QUÉ APORTA UN PARTNER COMO SEIDOR QUE CUBRE DESDE ECC HASTA SAP BUSINESS ONE Y PROYECTOS DESDE CERO?

Contar con un partner que tiene experiencia tanto en migraciones desde ECC como en evoluciones desde SAP Business One o implantaciones desde cero aporta una ventaja clave: criterio independiente. Un partner con esta visión global no fuerza una solución concreta, sino que analiza el punto de partida real de cada organización, entiende las limitaciones y oportunidades de cada escenario y recomienda el camino más coherente a medio y largo plazo, reduciendo riesgos y asegurando que la decisión tecnológica acompañe a la estrategia de negocio, y no al revés.

¿CÓMO SE ACELERA EL TIME-TO-VALUE SIN ASUMIR MÁS RIESGO EN UN PROYECTO SAP CLOUD ERP?

La rapidez no se logra haciendo más cosas en menos tiempo, sino haciendo menos cosas, pero mejor decididas. Los proyectos de SAP Cloud ERP que funcionan comparten un alcance claro y realista, un uso intensivo de las mejores prácticas estándar, metodologías contrastadas y un foco claro en generar valor desde las primeras fases. SAP Cloud ERP permite evolucionar de forma continua, por lo que acelerar el go-live no incrementa el riesgo siempre que exista una hoja de ruta clara para la evolución posterior a la implantación.

PARA CERRAR, ¿QUÉ PREGUNTA CLAVE DEBERÍA HACERSE HOY UNA EMPRESA ANTES DE DECIDIR SU FUTURO ERP?

Antes de elegir una solución o un modelo de despliegue, la pregunta clave no es tecnológica, sino estratégica: qué tipo de empresa queremos ser en los próximos cinco o diez años y qué ERP necesitamos para hacerlo posible. La nube no es el destino final, sino el medio para construir organizaciones más ágiles, resilientes y preparadas para un cambio continuo, y las empresas que entienden esto toman mejores decisiones hoy y también mañana. ■

¿QUÉ ERRORES SE REPITEN CUANDO LA MODERNIZACIÓN DEL ERP SE ABORDA SIN UNA VISIÓN CLARA DE FUTURO?

Uno de los errores más frecuentes es plantear la modernización del ERP como un proyecto puramente tecnológico, lo que suele llevar a migrar procesos ineficientes tal como están, mantener personalizaciones innecesarias, no definir un modelo operativo objetivo o subestimar el impacto del cambio en las personas y en la organización. El ERP es, en última instancia, un reflejo del modelo de negocio, y si no existe una visión clara de cómo se quiere operar y crecer, el resultado será un sistema tecnológicamente moderno que reproduce los mismos problemas estructurales del pasado.

Altim y Pan Milagros, tradición y tecnología unidas hacia la digitalización

Pan Milagros es una compañía líder en el sector de la elaboración de panes con el máximo compromiso de calidad para sus consumidores: innovación constante, respeto por el producto y una exigencia máxima en cada proceso. Esa misma exigencia y pasión por lo que hacen fue la que nos trasladaron cuando tomaron una decisión estratégica clave: dar el salto de SAP ECC a SAP S/4HANA. No buscaban solo una migración, buscaban la excelencia operativa de sus procesos en todas las áreas de la empresa.

EL RETO

Después de años trabajando con SAP ECC, Pan Milagros buscaba dar el salto a una solución actualizada y escalable que evolucionara con el negocio y las nuevas necesidades del mercado.

En Pan Milagros, tenían claro cuáles eran sus necesidades. Debido a su rápida expansión y crecimiento, el software que usaban no les permitía visualizar en tiempo real los procesos de su negocio. Esto impedía tener datos fiables sobre su actividad diaria. Por ello, necesitaban dar el salto con S/4HANA, una plataforma tecnológica que les ayudaría a controlar y mejorar sus procesos de forma eficiente y de manera sostenible.

Desde Altim entendimos que el reto no estaba únicamente en la tecnología, sino en cómo acompañar a una organización en un momento decisivo de su evolución. Por eso el proyecto se planteó como una transformación ordenada, segura y orientada al negocio. Sin interrupciones ni sobresaltos.

La conversión a SAP Cloud ERP sobre la base de datos HANA se apoyó en un análisis exhaustivo mediante herramientas como Readiness Check, Process Discovery y ATC. Este trabajo previo permitió anticipar escenarios, validar la viabilidad real del proyecto y definir una hoja de ruta sólida, alineada con los objetivos de Pan Milagros.

Uno de los puntos críticos fue la revisión y adaptación del código ABAP personalizado. Desde Altim, abordamos este proceso con una visión clara: aprovechar el cambio para simplificar, optimizar y preparar el sistema para el futuro de la compañía. No se trataba de “renovar y actualizarse por obligación”, sino de construir una base tecnológica preparada para crecer y aprovechar todos los beneficios que nos proporcionan los avances tecnológicos.

Además, la implementación de SAP Fiori marcó un antes y un después en la experiencia de usuario. La tecnología dejó de ser

En Pan Milagros, tenían claro cuáles eran sus necesidades. Debido a su rápida expansión y crecimiento, el software que usaban no les permitía visualizar en tiempo real los procesos de su negocio

una barrera para convertirse en una herramienta accesible, intuitiva y alineada con la realidad de los equipos. A esto se sumó la activación de apps recomendadas y analíticas que aportan valor real al día a día del negocio.

IMPACTO INMEDIATO.

Mayor velocidad en el procesamiento de datos, automatización de procesos, reducción de costes operativos y una mejora notable en la calidad del reporting. La gestión financiera, el control de inventarios y la cadena de suministro ganaron en visibilidad, precisión y agilidad. Pero, sobre todo, Pan Milagros ganó confianza en su sistema.

Como destaca Enrique García, CEO de Pan Milagros, “*gracias a la colaboración con Altim, hemos llevado a cabo esta transformación de forma fluida, cumpliendo plazos y con un impacto mínimo en el negocio*”. Un reconocimiento que resume la esencia del proyecto.

Este caso de éxito refleja la forma de trabajar de Altim: cercanía, rigor y compromiso. Además de ser una consultora tecnológica, somos un socio que entiende el negocio, acompaña a las personas y convierte la tecnología en una ventaja competitiva real

NUESTRA METODOLOGÍA

Este caso de éxito refleja la forma de trabajar de Altim: cercanía, rigor y compromiso. Además de ser una consultora tecnológica, somos un socio que entiende el negocio, acompaña a las personas y convierte la tecnología en una ventaja competitiva real.

Desde hace más de 25 años, en Altim trabajamos junto a empresas de todos los sectores con un mismo objetivo: transformar la tecnología en una ventaja competitiva real y acompañarlas en su evolución hacia un futuro digital sólido y sostenible.

Pan Milagros ya está preparada para el futuro. Y en Altim, estamos orgullosos de haber sido parte de este proyecto donde queda de manifiesto que tecnología y tradición pueden crecer juntos. ■

91 710 48 40
www.altim.es

altim®





Adam Foods impulsa un packaging más sostenible gracias a la gestión inteligente del dato con Indra Group

La sostenibilidad se ha convertido en un eje estratégico para Adam Foods, que integra criterios ambientales en sus productos y envases. La llegada del impuesto al plástico en España en 2023 impulsó a la compañía a digitalizar su gestión de packaging. Con el apoyo de Indra Group y SAP Responsible Design and Production, logró disponer de un dato único y fiable, automatizar procesos y cumplimiento regulatorio actual y futuro, consiguiendo amortizar la inversión en el primer año.

Durante más de un siglo, Adam Foods ha construido su identidad alrededor de la calidad de sus productos. Galletas, caldos, patés, bollería, miel o pan forman parte del día a día de millones de consumidores, pero detrás de cada uno de estos alimentos hay una convicción clara: la sostenibilidad no es una tendencia, es una responsabilidad. Y en ese compromiso, el packaging ocupa un lugar cada vez más relevante, tanto por su impacto medioambiental como por su creciente peso regulatorio y reputacional.

EL RETO DEL IMPUESTO AL PLÁSTICO (2023)

La industria alimentaria se enfrenta hoy a un entorno normativo cada vez más exigente, especialmente en lo relativo a los envases. La llegada del impuesto al plástico en España en 2023 fue el detonante para Adam Foods. No solo introducía una nueva obligación fiscal, sino que obligaba a revisar en profundidad cómo se gestionaba la información de packaging dentro de la organización. Cumplir la norma era imprescindible, pero hacerlo sin una visión de futuro no era una opción en una compañía con presencia internacional y una clara vocación de crecimiento sostenible.

El punto de partida no era sencillo. Los datos de materiales y envases estaban repartidos entre distintos sistemas, áreas y proveedores,

lo que dificultaba tener una visión única y coherente. Esta dispersión obligaba a realizar cálculos manuales para determinar tasas, generar formularios fiscales y realizar seguimientos documentales. Cada cambio regulatorio implicaba revisar procesos, cruzar información y dedicar muchos recursos a tareas de bajo valor añadido, con el consiguiente riesgo operativo y una limitada capacidad de anticipación.

INDRA GROUP, ALIADO ESTRATÉGICO

Ante este escenario, Adam Foods decidió dar un paso más allá del mero cumplimiento normativo y apoyarse en la experiencia de Indra Group para transformar la gestión del dato en una auténtica palanca estratégica. El reto no consistía únicamente en cumplir con el impuesto al plástico, sino en construir un modelo de gestión del packaging que permitiera responder con agilidad a futuras regulaciones, mejorar la toma de decisiones y avanzar hacia principios de economía circular. La compañía aportó no solo conocimiento tecnológico, sino experiencia en proyectos globales de transformación sostenible, asegurando que cada decisión de packaging se apoyara en datos confiables y estratégicos.

UNA ÚNICA FUENTE DE DATOS CON SAP

La implantación de SAP Responsible Design and Production, liderada por Indra Group, permitió crear una única fuente de datos de envases integrada con el entorno SAP ERP de la compañía. Este enfoque facilitó la recopilación, normalización y consolidación de la información a lo largo de toda la cadena de suministro, incluyendo datos procedentes de proveedores y operaciones logísticas. Por primera vez, Adam Foods pudo analizar de forma transversal los materiales utilizados, entender su impacto regulatorio y ambiental y disponer de una base sólida para evolucionar su estrategia de packaging, tanto a nivel local como internacional.

La automatización del cálculo del impuesto al plástico y de las obligaciones de Extended Producer Responsibility (EPR) supuso

un cambio significativo en la operativa diaria. La generación interna de los formularios fiscales exigidos por la normativa española permitió reducir la dependencia de procesos manuales, ganar agilidad y minimizar el riesgo de error. Al mismo tiempo, la mejora en la trazabilidad de documentos logísticos y facturas aportó un mayor control y transparencia en los flujos de información. Esta transparencia también facilita auditorías internas y externas, un aspecto cada vez más valorado por clientes y reguladores.

La diferencia se notó desde el primer momento, no solo en términos de cumplimiento, sino también de conocimiento. Disponer de datos fiables y consolidados abrió la puerta a un análisis más profundo del impacto de cada decisión de packaging. Esto permitió identificar oportunidades de mejora, evaluar alternativas de materiales más sostenibles y entender mejor las implicaciones económicas y regulatorias de cada cambio. Gracias a esta visibilidad, Adam Foods estima recuperar el 100 % de la inversión en el primer año, un resultado que demuestra que la correcta gestión del dato puede generar valor tangible para el negocio y reforzar la sostenibilidad corporativa.

PREPARADOS PARA EL FUTURO

El proyecto también ha sentado las bases para mirar más allá del corto plazo. Con una estructura de datos sólida, escalable y alineada con su ecosistema SAP, Adam Foods está preparada para anticiparse a nuevas normativas europeas. En una segunda fase, la compañía prevé desplegar la solución en Portugal, Hungría, Rumanía

El proyecto también ha sentado las bases para mirar más allá del corto plazo. Con una estructura de datos sólida, escalable y alineada con su ecosistema SAP, Adam Foods está preparada para anticiparse a nuevas normativas europeas



A través de la digitalización del dato y el acompañamiento de Indra Group, Adam Foods demuestra que la sostenibilidad y el cumplimiento normativo no tienen por qué ser un freno para la innovación

y Polonia, ampliando su capacidad de reporting y reforzando la coherencia de su estrategia a nivel internacional. La compañía también estudia integrar nuevas métricas de sostenibilidad, como la huella de carbono de los envases y la circularidad de los materiales, para tomar decisiones aún más responsables.

TECNOLOGÍA Y SOSTENIBILIDAD: UN BINOMIO QUE IMPULSA LIDERAZGO

Este enfoque encaja plenamente con la estrategia de sostenibilidad de Adam Foods, conocida como Gotitas, basada en la idea de que pequeñas acciones, sostenidas en el tiempo, generan un gran impacto colectivo. La incorporación progresiva de datos de sostenibilidad de proveedores, el uso avanzado de analítica y la formación de los equipos permitirán seguir evolucionando hacia modelos de packaging más circulares, responsables y transparentes. Incluso los ajustes más pequeños en los materiales o procesos productivos pueden tener un efecto global significativo si se aplican de manera sistemática y con información de calidad.

A través de la digitalización del dato y el acompañamiento de Indra Group, Adam Foods demuestra que la sostenibilidad y el cumplimiento normativo no tienen por qué ser un freno para la innovación. Al contrario, pueden convertirse en una oportunidad para mejorar procesos, reforzar la toma de decisiones y avanzar con una visión de futuro en la que tecnología, negocio y compromiso ambiental avanzan de la mano. La combinación de datos precisos, análisis avanzado y estrategia de negocio permite a Adam Foods no solo cumplir con la normativa, sino liderar el camino hacia un sector más responsable, innovador y preparado para los desafíos que vienen. ■

La industria alimentaria se enfrenta hoy a un entorno normativo cada vez más exigente, especialmente en lo relativo a los envases

Orientando la nueva realidad del output en la nube con LRS Output Management y SAP

Las colas basadas en el spool de SAP son algo familiar para los consultores veteranos de SAP Basis. Este núcleo centralizado ha ayudado a gestionar la salida durante décadas. Para aquellos que están familiarizados con la gestión de salidas de terceros en SAP, el uso de la interfaz SAP BC-XOM aumenta tanto la fiabilidad como la confianza de los usuarios en los procesos basados en papel. Sin embargo, esta zona de confort está desapareciendo a medida que las organizaciones migran a SAP Cloud ERP, SAP Business Technology Platform (BTP) y Digital Manufacturing (DM).

POR RADHIKA OJHA
Directora de contenido de SAPinsider

Esto se debe a que el paso a la nube supone una reestructuración fundamental de la forma en que los documentos pasan de un proceso digital a una impresora física. Por lo tanto, si el equipo de una organización sigue intentando usar el sistema basado en las colas del spool de SAP en estos nuevos entornos, está buscando un fantasma.

EL GIRO TÉCNICO HACIA S4HC-ES-PRINT-OMS

A diferencia de las aplicaciones clásicas locales, las pilas en la nube modernas de SAP, como SAP BTP, SAP DM y SAP SuccessFactors Employee Central Payroll (ECP), no utilizan la infraestructura tradicional de spooling de SAP para la impresión. En consecuencia, las interfaces

de método de acceso estándar quedan descartadas. Los procesos basados en la nube simplemente no tienen línea de visión de red con los dispositivos de impresión en una red privada corporativa.

En su lugar, estas aplicaciones se basan en pilas Java de SAP y una nueva interfaz llamada S4HC-ES-PRINT-OMS. Esto requiere un manejo sofisticado de los escenarios de comunicación 0466 y 0467. Es aquí donde el sueño de priorizar la nube del equipo de TI a menudo se topa con un obstáculo. Sin una forma de conectar estos nuevos escenarios con el parque de impresoras existente, una organización corre el riesgo de sufrir un agujero negro con la impresión, en la que un documento no tiene forma de llegar a una impresora.

LRS Output Management cubre esta carencia al admitir de forma nativa los escenarios 0466 y 0467. Mediante el uso de un complemento desarrollado por LRS y las API de SAP, el sistema puede recuperar los datos de impresión directamente del servicio SAP BTP-PRINT, lo que garantiza que, incluso si cambia la arquitectura subyacente, la experiencia del usuario siga siendo fluida.



CASOS DE USO PARA FABRICACIÓN Y NÓMINAS

El elemento humano de este cambio técnico es más visible en dos áreas críticas: la planta de producción y la oficina de nóminas.

- **1. SAP Digital Manufacturing (DM):** Dado que SAP DM sustituye al módulo SAP Manufacturing Execution (ME), la velocidad de producción está directamente relacionada con la velocidad de documentación. Si una aplicación de fabricación basada en SAP BTP no puede generar una etiqueta o un documento de transporte debido a un error de enlace de la pila de Java, la cadena de montaje se detiene. Las soluciones de LRS Output Management actúan como un enlace fiable, garantizando el tiempo de actividad de la fabricación.
- **2. Nóminas centrales de empleados (ECP) de SAP SuccessFactors:** Las nóminas son quizás la función más sensible y con mayor volumen de documentos de cualquier empresa. ECP de SAP es una combinación de componentes ABAP y no ABAP. Mientras que la impresión desde los servicios “in situ” es sencilla, la parte basada en la nube a menudo deja a los servicios de asistencia técnica desbordados de solicitudes. Al actuar como impresora de destino unificada para todo ECP de SAP, LRS Output Management garantiza que, ya sea un cheque o un informe, la entrega esté asegurada y auditada.

Por último, en la era de la nube, los equipos de SAP más exitosos son aquellos que se dan cuenta de que la última milla es tan importante como la primera, y con los procesos basados en papel, la última milla a menudo se ignora hasta que falla la puesta en marcha.

QUÉ SIGNIFICA ESTO PARA SAPINSIDERS

Para SAPinsiders, la implicación empresarial de este cambio es una cuestión de continuidad operativa. Migrar a SAP Cloud ERP o SAP BTP sin una estrategia de salidas específica es como construir una línea ferroviaria de alta velocidad sin estaciones. Una organización puede alcanzar la velocidad, pero no hay forma de que los datos lleguen a su destino final. Por lo tanto, al trasladar las operaciones de impresión a la nube, SAPinsiders deben:

A diferencia de las aplicaciones clásicas locales, las pilas en la nube modernas de SAP, como SAP BTP, SAP DM y SAP SuccessFactors Employee Central Payroll (ECP), no utilizan la infraestructura tradicional de spooling de SAP para la impresión

- **Hacer un inventario de los procesos basados en papel.** Identifique qué partes del panorama de la organización (SAP DM, SAP ECP, SAP BTP) se han alejado de la impresión tradicional “in situ”. Estas son las áreas de mayor riesgo de fallo en la salida.
- **Validar la compatibilidad de la interfaz.** Asegúrese de que el socio de gestión de salidas del equipo de TI no solo esté preparado para la nube en teoría, sino que, al igual que LRS Output Management, sea compatible específicamente con la interfaz S4HC-ES-PRINT-OMS y los escenarios de comunicación 0466/0467.
- **Simplificar el servicio de asistencia técnica.** Las organizaciones deben consolidar su salida “in situ” y basada en la nube en una única capa de gestión. Solo cuando se complete este paso, el personal de soporte podrá resolver los problemas de un trabajo de impresión de nóminas y una etiqueta de almacén desde la misma pantalla ■

La trampa de la estabilidad: ¿Por qué el verdadero reto SAP empieza el día después del Go-Live?

Una reflexión sobre la deuda de valor en el mercado español y el imperativo del acompañamiento estratégico.

POR **LUIS ZAMBRANO**

SMX Services & Consulting, Inc.
SAP Solution Architect | Digital Transformation |
S/4HANA & SuccessFactors

En los foros de AUSAPE y en las conversaciones estratégicas del sector, se repite una constante: la fatiga del proyecto. Tras meses de implantación o de una compleja migración a S/4HANA, el momento del Go-Live se celebra como una llegada a meta. El equipo respira, el foco estratégico se desplaza hacia otras prioridades y el objetivo pasa a ser, peligrosamente, "que no se rompa nada".

Sin embargo, la realidad operativa nos obliga a ser honestos con una verdad incómoda: el día después del arranque es cuando comienza a generarse la verdadera deuda de valor.

El mercado tiene una particularidad histórica bien conocida por todos: una altísima personalización. Durante décadas, hemos tendido a adaptar la herramienta al proceso, llenando nuestros sistemas de desarrollo a medida (las famosas "Z"). Hoy, en un entorno de Clean Core y de nube pública, esa estrategia ya no es sostenible. El verdadero reto para el usuario SAP en España no es la implantación, sino gobernar un sistema vivo que avanza tecnológicamente más rápido que nuestra capacidad interna de absorción.

LA EROSIÓN SILENCIOSA DEL ESTÁNDAR

Si tras el arranque nos limitamos a un mantenimiento reactivo —basado puramente en tickets, SLAs y la resolución de incidencias—, estamos financiando, sin saberlo, la obsolescencia de la plataforma.

Es lo que llamamos "erosión funcional". El usuario de negocio, ante un sistema que no evoluciona a su ritmo, encuentra atajos fuera de SAP (como Excel o Shadow IT). El resultado es un ERP técnicamente robusto, pero que pierde relevancia operativa. En este escenario, el rol del CIO tiene la oportunidad de evolucionar de "guardián de la estabilidad" a "arquitecto de la evolución continua", y aquí es donde la soledad del departamento de TI se convierte en un riesgo.

EL ACOMPAÑAMIENTO COMO GOBIERNO, NO COMO SOPORTE

Aquí es donde nuestra experiencia observando la evolución de la comunidad SAP nos ha enseñado una lección vital: las organizaciones que logran mantener el valor de su inversión a largo plazo son aquellas que no caminan solas.



Pero no hablamos de contratar una bolsa de horas para corregir errores. Hablamos de elevar el concepto de acompañamiento. En un contexto de escasez de talento senior y alta rotación en los equipos internos, el acompañamiento externo deja de ser un "servicio auxiliar" para convertirse en una pieza clave del gobierno del sistema.

Hemos visto cómo la diferencia entre un sistema SAP estancado y uno innovador radica en tener un interlocutor experto que aporte cuatro visiones críticas:

- **1. Visión de Arquitecto (Clean Core):** Alguien con la autoridad técnica para desaconsejar un desarrollo a medida innecesario y proponer el estándar, frenando la deuda técnica antes de que nazca.
- **2. Visión de Negocio (Adopción):** Entender que el éxito no radica en que el sistema compile, sino en que el usuario lo utilice de forma eficiente. El acompañamiento real monitoriza la experiencia del usuario, no solo la disponibilidad del servidor.
- **3. Visión de Calidad (Quality Assurance):** La urgencia operativa suele ser enemiga de la excelencia técnica. Un acompañamiento maduro actúa como un garante de calidad colaborativo, asegurando que lo que sube a producción cumpla con los estándares de rendimiento, seguridad y mantenibilidad. Es la diferencia entre "que funcione hoy" y "que sea sostenible mañana".
- **4. Visión de Futuro (Vigilancia Tecnológica):** Las actualizaciones de SAP introducen innovaciones que a menudo se ignoran por falta de tiempo o desconocimiento. Un acompañamiento de valor actúa como un radar, filtrando qué novedades aportan ventajas competitivas reales al negocio.

DE LA TRANSACCIÓN A LA SIMBIOSIS

El modelo tradicional de "cliente pide, proveedor ejecuta" está agotado. La complejidad actual exige una simbiosis en la que el conocimiento del negocio (del cliente) se funde con el conocimiento profundo de la herramienta (el acompañamiento experto).

Para la comunidad de usuarios en España, el desafío es claro: debemos dejar de ver el mantenimiento como un centro de coste necesario y empezar a gestionarlo como una ingeniería de valor continua.

CONCLUSIÓN

La implantación es solo una foto fija; el ciclo de vida es la película completa. Las compañías que liderarán el mercado en los próximos años no serán las que hicieron el mejor Go-Live, sino las que han entendido que un acompañamiento experto, cercano y proactivo es el mejor antídoto contra la obsolescencia. No se trata de gastar más en soporte, se trata de invertir en inteligencia colectiva para que SAP siga siendo, muchos años después, el motor que la compañía necesita. ■

Gestión inteligente de Facturas con SAP BTP y Atos

POR **JOSÉ MANUEL VOCES**

SAP Senior Architect

EFICIENCIA REAL: TRANSFORMANDO PROCESOS EN ATOS CON EL ECOSISTEMA SAP

En el entorno actual, las organizaciones no solo buscan mejorar, sino sobrevivir a una complejidad operativa que crece sin pausa. El reto no es solo adoptar tecnología, sino integrarla para liberar el potencial estratégico de las personas. En **Atos**, entendemos que SAP debe ser una palanca que permita a las empresas dejar de mirar hacia sus procesos manuales para centrarse en lo que realmente importa: el mercado y el cliente.

SUPERANDO LA BARRERA DE LA OPERATIVIDAD

Nuestra experiencia nos dice que uno de los mayores frenos para la innovación es la carga de tareas repetitivas. Por ello, nuestros desarrollos en SAP no son simples implementaciones técnicas; son diseños para transformar flujos de trabajo. La adopción de **SAP Build** y **SAP Build Process Automation** ha marcado un punto de inflexión. No hablamos de programar robots aislados, sino de crear un ecosistema donde la agilidad sea la norma y no la excepción.

Los resultados son tangibles. Al automatizar procesos críticos, eliminamos cuellos de botella y reducimos drásticamente el error humano. Esto se traduce en una mejora de la calidad del servicio y en tiempos de respuesta que permiten competir en un mercado que ya no perdona la lentitud.

CASO PRÁCTICO: GESTIÓN INTELIGENTE DE FACTURAS

Un ejemplo claro es la **automatización del procesamiento de facturas**. Tradicionalmente, este departamento sufre una alta carga burocrática: entrada manual de datos y validaciones interminables. Mediante **SAP Build Process Automation**, hemos transformado esta realidad usando IA y reconocimiento óptico para que el sistema "lea" y entienda los documentos de forma autónoma.

El sistema extrae nombres de proveedores, importes y fechas, validándolos contra el ERP en tiempo real. Lo valioso no es solo la velocidad, sino la **integridad del proceso**. Si hay una discrepancia, el sistema la detecta y la encamina a un flujo de aprobación específico. Así, el equipo contable deja de "picar datos" para convertirse en una unidad de análisis y control financiero.

Extrapolando el proceso de facturas a otros procesos que manualmente requieren lectura de ficheros llegados por email, podemos automatizar procesos en cualquier área, como CVs, avisos de entrega, pedidos de venta, contratos...

IA CON PROPÓSITO: EL ASISTENTE ESTRATÉGICO

La automatización es solo el inicio. El salto cualitativo llega con la **Inteligencia Artificial** actuando como un asistente inteligente en el núcleo del negocio. En Atos, incorporamos estas capacidades para que dejen de ser conceptos abstractos y se conviertan en herramientas de consulta diaria con visibilidad en tiempo real.

Hablamos de una IA que no solo ejecuta, sino que informa y predice. Ayudamos a los directivos a anticipar tendencias o detectar problemas en la cadena de suministro antes de que ocurran. Este enfoque empodera a las empresas para liderar sus sectores, demostrando que el futuro es más brillante cuando la tecnología trabaja para el humano. ■





Por qué tu estrategia de SAP no es sostenible sin Clean Core

La extensibilidad en ABAP basada en Clean Core es mucho más que una recomendación técnica: es una estrategia de futuro que permite a las organizaciones evolucionar, innovar y diferenciarse en un entorno cambiante, sin sacrificar la estabilidad ni la capacidad de actualización de sus sistemas SAP. Adoptar estos principios y modelos es clave para construir una plataforma sólida, flexible y preparada para los retos del mañana.

POR JULIO DE MIGUEL
director desarrollo de negocio SAP en IDOM

EXTENSIBILIDAD EN ABAP BASADA EN CLEAN CORE: DEFINICIÓN Y PRINCIPIOS

La transformación digital y la evolución constante de los modelos de negocio han convertido la agilidad y la capacidad de adaptación en factores clave para la competitividad empresarial. La complejidad de los procesos y la velocidad de las disrupciones exigen sistemas ágiles, capaces de evolucionar sin generar una deuda técnica insostenible. En este contexto, SAP ha redefinido el concepto de extensibilidad en ABAP, alineándolo con los principios de Clean Core, para garantizar sistemas ERP resilientes, innovadores y preparados para el futuro.

El Clean Core es una estrategia holística que busca mantener el núcleo del sistema SAP lo más estándar posible, permitiendo que las extensiones y personalizaciones se realicen de forma desacoplada y controlada, facilitando la adopción de nuevas capacidades, la automatización de procesos y la mejora continua, sin comprometer la estabilidad ni la capacidad de actualización del sistema.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL CLEAN CORE Y MODELOS DE TRABAJO

SAP define cinco principios rectores para el Clean Core, que aseguran que los sistemas críticos permanezcan ágiles, eficientes y listos para adoptar innovaciones:

- **Desacoplar las extensiones del núcleo estándar:** Las personalizaciones deben realizarse fuera del core, utilizando APIs y puntos de extensión liberados por SAP.
- **Mantener la competitividad reduciendo la complejidad:** Se priorizan las extensiones que aportan valor diferencial, evitando modificaciones innecesarias al estándar.
- **Fiabilidad y flexibilidad del landscape:** El entorno debe ser capaz de adaptarse y escalar según las necesidades del negocio.
- **Control de datos según los estándares más recientes:** La gestión de datos debe alinearse con las mejores prácticas y regulaciones vigentes.
- **Operaciones eficientes y efectivas:** La administración y el monitoreo del sistema deben facilitar la mejora continua y la reducción de riesgos.

De la misma forma, la extensibilidad en ABAP puede abordarse de dos formas principales:

- **On-stack extensibility:** Adaptaciones realizadas dentro del propio sistema SAP Cloud ERP, como la extensión de aplicaciones estándar, la creación de campos personalizados o la automatización de procesos mediante ABAP Cloud.
- **Side-by-side extensibility:** Desarrollo de aplicaciones y procesos en SAP BTP, desacoplados del core, utilizando tecnologías como CAP, SAPUI5 y herramientas low-code/pro-code. Esta opción es ideal para escenarios que requieren integración con múltiples sistemas, alta escalabilidad o acceso externo.

La elección entre ambas depende de factores como la integración con procesos críticos, la necesidad de acceso rápido a datos, la consistencia transaccional y los requisitos de escalabilidad y autonomía.

SAP ha evolucionado el modelo tradicional de Clean Core para nuestros desarrollos ABAP, desde los tres niveles hacia un concepto de cuatro niveles, que aporta mayor claridad y estructura a la toma de decisiones sobre extensibilidad:

- **Nivel A/B (Clean Core):** Extensiones realizadas mediante SAP Business Technology Platform (BTP) y ABAP Cloud, utilizando APIs y puntos de extensión liberados. Son upgrade-safe y escalables.
- **Nivel C (Conditional Clean Core):** Uso de objetos internos de SAP solo cuando no es posible aplicar los niveles A/B, aplicando un registro de cambios para controlar el impacto.
- **Nivel D (Not Clean Core):** Modificaciones directas al estándar o uso de objetos no recomendados, que generan deuda técnica y riesgos de actualización. Deben evitarse en la medida de lo posible.

GOBERNANZA Y MEDICIÓN DE LA EXTENSIBILIDAD

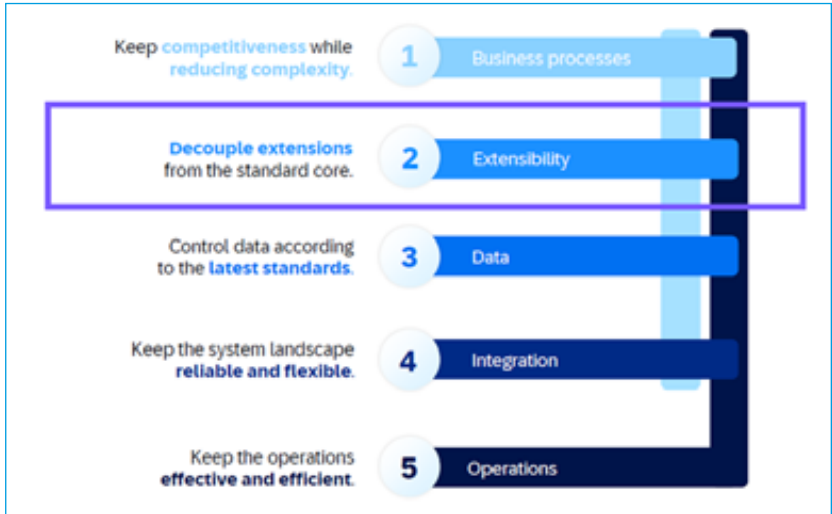
Las principales recomendaciones que debemos tener en cuenta y dirigir nuestro equipo ABAP hacia ellas serían las siguientes:

- **Establecer una gobernanza clara:** Definir directrices para extensiones limpias y asegurar el compromiso de todos los equipos.
- **Formar y empoderar a los desarrolladores:** Capacitar en los principios de Clean Core y en las nuevas capacidades de ABAP Cloud y SAP BTP.
- **Priorizar el valor de negocio:** Focalizar los esfuerzos de remediación en el código y las personalizaciones que aportan mayor impacto.
- **Monitorizar y mejorar continuamente:** Incorporar la medición y mejora del Clean Core en los ciclos regulares de desarrollo.
- **Adoptar el principio “boy scout”:** Promover la limpieza incremental del código en cada cambio realizado.

Lograr y mantener un Clean Core requiere una gobernanza continua, que abarque desde la definición de las necesidades funcionales hasta la arquitectura, implementación y despliegue de las extensiones.

SAP ha desarrollado un marco de medición integral, denominado **Clean Core Measurement Framework**, que permite a las organizaciones avanzar hacia Clean Core mediante la evaluación de la gobernanza, la madurez y el seguimiento continuo de KPIs específicos:

- Modificaciones al estándar
- Porcentaje de código en cada nivel de Clean Core (A, B, C y D)
- Porcentaje de código personalizado no utilizado
- Score de deuda técnica
- Impacto en procesos y operaciones



QUALITY GATES: ASEGURANDO LA CALIDAD Y EL CUMPLIMIENTO

Los quality gates (Q-gates) son puntos de control establecidos a lo largo del ciclo de vida de las extensiones y personalizaciones, cuyo objetivo es garantizar que cada desarrollo cumple con los principios de Clean Core antes de avanzar a la siguiente fase. Los Q-gates típicos incluyen:

- **Revisión de arquitectura:** Validación de que la solución propuesta utiliza los niveles A/B del modelo Clean Core siempre que sea posible, priorizando el uso de APIs liberadas y extensiones desacopladas.
- **Evaluación de impacto:** Análisis del efecto potencial sobre el estándar, la capacidad de actualización y la deuda técnica.
- **Pruebas de calidad:** Uso de herramientas como ABAP Test Cockpit para identificar problemas de calidad, seguridad y cumplimiento.
- **Aprobación de despliegue:** Solo las extensiones que superan todos los quality gates pueden ser desplegadas en entornos productivos.

Estos quality gates están integrados en la metodología RISE with SAP y pueden ser monitorizados y gestionados a través de herramientas como SAP Cloud ALM. Esta plataforma permite la gestión integral del ciclo de vida de las aplicaciones y extensiones. Su papel en la estrategia Clean Core es fundamental, ya que proporciona los dashboards centralizados para la visualización de KPIs, así como la gestión continua de los Q-gates de cada uno de nuestros proyectos.

EN RESUMEN

Mantener un sistema de gobernanza de nuestros sistemas SAP CLOUD ERP que permita mantener el núcleo lo más aislado y estándar posible permitirá que podamos beneficiarnos de manera continua de todas las mejoras que SAP publica, reduciendo nuestros costes de implantación y esfuerzos de actualización mediante la implantación y medición de la filosofía Clean Core y mediante el uso de SAP CLOUD ALM y herramientas como ATC para su control y medición. ■



Comienza tu viaje hacia la transformación digital

IDOM

UNA MIRADA AL ENCUENTRO BUSINESS DATA CLOUD CELEBRADO EN BARCELONA

Cuando el dato deja de ser promesa y se convierte en estrategia

En un contexto en el que las organizaciones ya han asumido que el dato es un activo estratégico, el verdadero reto no está en acumular información, sino en transformarla en valor de negocio de forma sostenible, gobernada y escalable. La conversación ha evolucionado: ya no se trata solo de modernizar la analítica, sino de definir una arquitectura de datos capaz de combinar innovación, control y contexto, habilitando decisiones más inteligentes en tiempo real.

POR **LUCÍA IGARTUA**
Head Of Enterprise Performance Management & Analytics

Y POR **ZULAY PÉREZ**
Senior Manager de Analytics & Strategy Data

Bajo esta premisa se celebró en Barcelona el encuentro **Explorando el futuro de la analítica: experiencia real con SAP Business Data Cloud**, una jornada que reunió a responsables de dato, analítica y tecnología con un objetivo claro: aterrizar cómo las nuevas plataformas de datos están redefiniendo la estrategia analítica de las organizaciones, más allá del discurso teórico y desde la experiencia práctica.

El evento, organizado por **NTT DATA**, contó con la **colaboración estratégica de SAP y Databricks**, lo que permitió reunir una visión completa y complementaria sobre la evolución del dato empresarial. El encuentro tuvo lugar en las oficinas de NTT DATA en Barcelona, un espacio moderno que creó el ambiente perfecto para inspirar conversaciones de alto impacto y un intercambio de ideas alineado con el carácter estratégico de los temas abordados.

Durante la jornada, el equipo de **NTT DATA**, compuesto por especialistas en procesos, analítica y tecnología, compartió experiencias, casos reales y enfoques innovadores para acompañar a las organizaciones en la adopción de este nuevo modelo de analítica y gestión del dato. En este contexto, participaron perfiles como **Zulay Pérez, Lucía Igartua y Pablo Sáez** desde la visión estratégica de SAP Analytics y Data Management, junto a expertos en analítica y delivery como **Narcís Puig, Joaquín Prieto, Laura Fernández, Javier Barneo, Luis González y Sergio Durá**, aportando una perspectiva directamente ligada a la realidad de los proyectos.

La celebración del encuentro en Barcelona se produce tras la **gran acogida de la primera edición celebrada en Madrid**, lo que ha permitido consolidar un formato orientado a la experiencia real y al debate cualificado, y confirmar el interés del mercado por un enfoque pragmático hacia la modernización del dato.

Más que una presentación de capacidades, el encuentro se planteó como un espacio de reflexión práctica sobre la evolución del modelo de datos en el ecosistema SAP y su integración con plataformas abiertas de analítica avanzada. Una conversación necesaria en un contexto empresarial marcado por la presión para tomar decisiones más rápidas, más informadas y cada vez más apoyadas en inteligencia artificial.



DEL BI TRADICIONAL A UN NUEVO MODELO DE DATO EMPRESARIAL

Uno de los grandes ejes de la jornada fue la evolución histórica del modelo analítico en SAP. Durante años, soluciones como SAP BW han demostrado ser robustas y fiables, pero también han evidenciado limitaciones a la hora de integrarse con entornos externos, escalar hacia nuevos casos de uso o incorporar de forma nativa capacidades avanzadas de IA.

La sesión permitió contextualizar este recorrido sin discursos rupturistas. La transición hacia SAP Business Data Cloud se presentó como un proceso progresivo, compatible con entornos existentes y pensado para acompañar a las organizaciones en distintos niveles de madurez. No se trataba de sustituir, sino de orquestar: integrar datos SAP y no SAP, preservar la semántica de negocio y habilitar una analítica más flexible, gobernada y preparada para el futuro.

EL VALOR DE LO REAL: APRENDER DESDE LA EXPERIENCIA

Uno de los aspectos más diferenciales del encuentro fue su enfoque práctico. Lejos de los entornos de demostración preconfigurados, la jornada se apoyó en un entorno real, levantado desde cero, replicando las condiciones de un modelo real. Esta aproximación permitió abordar no solo las capacidades de la plataforma, sino también sus límites, dependencias y decisiones críticas.

Durante la demo en vivo se mostró cómo construir data products, integrar entornos externos y activar aplicaciones analíticas inteligentes, poniendo el foco en el recorrido completo del dato: desde su origen hasta su consumo por parte del negocio. Una demostración que ayudó a aterrizar conceptos que, en muchos foros, siguen moviéndose en un plano excesivamente conceptual.



UN ECOSISTEMA QUE EXIGE COLABORACIÓN

El encuentro dejó claro que el nuevo escenario del dato no se construye desde soluciones aisladas. La integración nativa entre SAP Business Data Cloud y plataformas como Databricks fue uno de los puntos centrales de la conversación, no tanto desde la óptica tecnológica, sino desde su impacto organizativo.

La posibilidad de combinar datos transaccionales con capacidades avanzadas de analítica e inteligencia artificial abre la puerta a nuevos casos de uso, pero también plantea preguntas relevantes sobre gobierno del dato, roles, responsabilidades y modelos operativos. Precisamente estas preguntas —qué migrar, qué mantener, dónde



modelar, cómo gobernar la IA— marcaron buena parte del debate y reflejaron el alto grado de madurez de los asistentes.

UN PÚBLICO EXPERTO. UN DEBATE DE ALTO NIVEL

La jornada contó con la participación de alrededor de 50 profesionales, todos ellos con responsabilidades directas en ámbitos como gobierno del dato, arquitectura, analítica, BI, procesos y tecnología. Un perfil claramente orientado a la toma de decisiones, que enriqueció el encuentro con preguntas concretas y reflexiones basadas en experiencias reales.

Este tipo de audiencia convirtió el evento en algo más que una sesión informativa: fue un foro de contraste, donde distintas realidades organizativas compartieron inquietudes comunes sobre la evolución del modelo de datos y el papel que debe jugar la analítica en la estrategia empresarial.

MIRANDO HACIA ADELANTE: DEL DATO A LA DECISIÓN

Como conclusión, el encuentro dejó una idea clara: el reto ya no es acumular datos, sino convertirlos en activos reutilizables, gobernados y orientados a la decisión. SAP Business Data Cloud se presentó como una pieza clave en este camino, no como una solución cerrada, sino como una plataforma capaz de convivir con otros entornos y de evolucionar al ritmo que exige el negocio.

Más allá de la tecnología, la jornada puso el acento en algo fundamental: la necesidad de abordar la transformación del dato con visión estratégica, realismo y foco en el usuario de negocio. Un mensaje especialmente relevante en un momento en el que la analítica y la inteligencia artificial han dejado de ser promesas de futuro para convertirse en palancas concretas de competitividad. ■



Doce meses para adaptar los servicios de atención a la clientela

POR **ICIAR MARZO PORTERA**
Abogada y Mediadora

El pasado 28 de diciembre entró en vigor la Ley 10/2025, de 26 de diciembre, por la que se regulan los servicios de atención a la clientela (Ley 10/2025) y, por tanto, desde ese día, todas las entidades jurídicas incluidas dentro del ámbito de aplicación de dicha Norma tienen un plazo de doce meses para adaptar sus servicios de atención a la clientela.

No es la primera Ley que protege los derechos de las personas consumidoras y usuarias ya que, hasta ahora, tales derechos vienen regulados tanto en la Ley General para la Defensa de los Consumidores y usuarios como en otras normas sectoriales aplicables, por ejemplo, a los servicios financieros y de telecomunicaciones. Por ello, y respecto a estas normas ya existentes, lo establecido en la Ley 10/2025 tendrá carácter subsidiario.

El objeto principal de esta nueva Norma es regular los servicios de atención a la clientela estableciendo unos niveles mínimos para mejorar la calidad, transparencia y eficacia del funcionamiento de dichos

servicios y con ello, reforzar la protección de los derechos de las personas consumidoras y usuarias, con especial atención a las personas vulnerables, las personas con discapacidad y las personas de edad avanzada (65 años o más).

En cuanto a quienes deben cumplir la Ley 10/2025, quedan obligadas las empresas establecidas en España o en otro Estado que presten “servicios de carácter básico de interés general”, consistentes en el suministro y distribución de agua, gas y electricidad; servicios financieros; de transporte de pasajeros; postales; y comunicaciones electrónicas, incluidos los servicios telefónicos; las empresas prestadoras de servicios públicos en los sectores citados cuando medie una relación de consumo con su clientela; las cooperativas y entidades sin ánimo de lucro que presten los referidos servicios y tengan menos de 250 personas trabajadoras; y las empresas que vendan bienes o presten cualesquiera servicios distintos a los descritos, destinados a personas consumidoras y usuarias y siempre que tengan

al menos 250 personas trabajadoras, o un volumen de negocios anual que haya excedido de 50 millones de euros, o un balance de negocios anual superior a 43 millones de euros.

La Norma emplea los términos de “clientela” y “clientes” para referirse a las personas consumidoras y usuarias (las personas consumidoras) que hayan comprado un bien; a las que se haya dirigido una oferta comercial personalizada o tengan un contrato de servicios, gratuito o no, con una empresa; estén dadas de alta en la prestación de servicios sin su consentimiento; siguen recibiendo facturas de un servicio para el que han solicitado la baja o que no han contratado, o a las que se exija, directa o indirectamente, un pago por dichos servicios; y hayan adquirido un producto todavía cubierto por el plazo de garantía.

Otra cuestión destacable de la Ley es que se aplica independientemente del canal de comunicación, de que el servicio de atención a la clientela se preste por la propia empresa o por un tercero y de la ubicación geográfica del punto de comunicación con las personas consumidoras y usuarias.

Dentro del capítulo referido a las obligaciones legales de las empresas sujetas a su cumplimiento se establecen, entre otras, las siguientes:

- Disponer de un servicio de atención a la clientela para resolver consultas, quejas, reclamaciones o incidencias que cumpla con todos los requisitos legales y sea gratuito, eficaz, inclusivo, no discriminatorio, evaluable y universalmente.
- Diferenciar el servicio de atención a la clientela de otras actividades de la

empresa, quedando prohibido aprovechar una queja, reclamación o incidencia para realizar ofertas comerciales de la empresa, salvo mejora directa del servicio.

- Cuando el servicio de atención a la clientela se preste por teléfono, habrá que distinguir el código numérico de este servicio del código utilizado para llamadas comerciales.
- Facilitar, de forma clara y comprensible, toda la información exigida legalmente sobre el servicio de atención a la clientela incluyendo, entre otros extremos, los canales de comunicación habilitados por la empresa en el contrato, en las facturas o en la página de inicio del sitio web; el mecanismo para presentar consultas, quejas, reclamaciones e incidencias y su contenido y el medio de seguimiento del estado de tramitación del procedimiento de estas; el plazo para resolver cualquier consulta, queja, reclamación o incidencia; los sistemas de resolución extrajudicial de conflictos y la forma de acceso a ellos; y el horario del servicio que deberá ajustarse al horario comercial de la empresa, salvo los servicios básicos de interés general que se presten de forma continuada, en cuyo caso, el servicio de atención a la clientela será de 24 horas al día, durante todo el año.

Hablando de los canales de comunicación, caben tanto el presencial (establecimientos abiertos al público, visitas de agente comercial) como a distancia (correo ordinario, atención telefónica, correo electrónico, formulario web u otras formas de comunicación electrónica).

Por otra parte, respecto a los niveles mínimos de calidad fijados como obligatorios para las empresas sujetas a la Ley 10/2025, se destacan los más significativos:

- En relación con las consultas, quejas, reclamaciones o incidencias presentadas, deben asignarse claves identificativas para posibilitar el seguimiento de su tramitación; y entregar justificante, en soporte duradero, para tener constancia del contenido, la fecha y la hora de recepción de aquellas.
- Sobre la atención personalizada, se prohíben los contestadores automáticos como medio exclusivo de atención a la

clientela; además, y siempre que el cliente lo solicite, se le deberá prestar dicha atención a través de una persona física operadora que conteste en tiempo real (el 95% de estas solicitudes deben atenderse en menos de 3 minutos); cuando la empresa preste servicios en comunidades autónomas con lenguas distintas del castellano, se debe atender en el idioma oficial solicitado por el cliente; y queda prohibido cortar una comunicación con el cliente por tiempo de espera elevado.

- En cuanto a la atención telefónica, esta no puede suponer un coste adicional para la persona consumidora; se prohíbe derivar un teléfono gratuito a número de tarificación especial; las personas con discapacidad auditiva podrán solicitar que se les proporcionen sistemas alternativos accesibles (mensajería escrita instantánea, video interpretación en lengua de signos u otros); y las personas de edad avanzada o con discapacidad recibirán atención prioritaria.

Imprescindible resaltar también la obligación de las empresas de implantar y documentar, de forma anual o bienal según la empresa, un sistema de evaluación del nivel de calidad del servicio de atención a la clientela que incluya los parámetros legales y esté documentado mediante soportes que garanticen su integridad y permitan, tanto su inspección por la Autoridad competente como su auditoría por una entidad externa.

Finalmente, también es importante referirse a las siguientes cuestiones, por las implicaciones que esta nueva norma de atención a la clientela conlleva en relación con el tratamiento de los datos personales de acuerdo con lo regulado en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y demás legislación aplicable en esta materia, ya que su incumplimiento puede acarrear infracciones y la imposición de cuantiosas multas.

La primera, a la necesidad de la empresa de identificar, mediante sus datos, a la persona consumidora o usuaria a quién se realice una oferta comercial personalizada, así como en el caso de la atención personalizada, el deber de identificar a la persona operadora, antes de iniciar la conversación con el cliente.

La segunda, a la obligación del cliente, antes de iniciar la comunicación, de facilitar los datos necesarios para que la empresa pueda entregarle un justificante de la consulta, queja, reclamación o incidencia presentada y al deber de mantener sus datos de contacto actualizados.

La tercera, a la necesidad de obtener el consentimiento del cliente, antes de grabar cualquier llamada telefónica, videollamada o mensajería instantánea, cuando se utilicen estos medios para presentar la consulta, queja, reclamación o incidencia, junto con el deber de la empresa de conservar copia de dicha grabación o de su transcripción.

Y, por último, a la obligación de la empresa de suscribir con el proveedor prestador del servicio de atención a la clientela un contrato de encargo de tratamiento, cuando este servicio sea gestionado por un tercero, así como, antes del inicio de la prestación del servicio, verificar que dicho tercero dispone de las medidas que acrediten el cumplimiento de sus obligaciones derivadas del RGPD.

Por todo ello, para cumplir con la normativa sobre protección de datos así como con la obligación que la Ley 10/2025 impone a las empresas de asumir la carga de la prueba del cumplimiento de sus obligaciones, se recomienda a las empresas que planifiquen el tratamiento de datos personales de su clientela incluyendo la información necesaria de acuerdo con el principio de privacidad desde el diseño y por defecto; pongan en conocimiento de sus clientes los aspectos relacionados con el tratamiento de sus datos personales conforme al principio de transparencia; revisen las bases jurídicas que legitiman dicho tratamiento de acuerdo con el principio de licitud; adopten todas las medidas razonables para suprimir o rectificar los datos personales que sean inexactos manteniendo en todo momento tales datos actualizados; y, garanticen que los datos personales no se conservarán más tiempo del necesario a tenor del principio del plazo de conservación.

Además, y siguiendo el mandato del RGPD, las empresas deben implementar las oportunas políticas de protección de datos con el fin de garantizar y poder demostrar, no sólo que el tratamiento es conforme con la citada Norma, si no que disponen de pruebas que acrediten el cumplimiento de la Ley 10/2025. ■



Impulsar el talento y la formación SAP con visión empresarial: el papel de Cecot y AUSAPE

POR **ORIOAL ALBA**
SECRETARIO GENERAL
CECOT

Cuando se piensa en Cecot, a menudo se nos identifica como una patronal. Y lo somos. Pero Cecot es mucho más que eso. Somos una comunidad empresarial viva, principalmente de base industrial, formada por miles de pymes y profesionales. Estamos en contacto permanente con las empresas, escuchando sus retos, entendiendo su día a día y ofreciendo soluciones reales. Acompañamos su crecimiento a través del asesoramiento, la innovación y una sólida trayectoria en formación y capacitación profesional.

Desde esta proximidad, en Cecot entendemos que la formación es una palanca estratégica para la competitividad empresarial. No una formación genérica, sino una capacitación alineada con las necesidades reales de las empresas, conectada con su día a día y orientada a aportar valor inmediato. Por eso, como organización empresarial con más de 150 años de historia y una amplia trayectoria en formación y asesoramiento, hemos decidido dar un paso adelante y convertirnos en punto de formación SAP.

SAP se ha consolidado como un pilar estratégico en la transformación digital de las empresas. Es una tecnología clave para la eficiencia, la escalabilidad y la viabilidad de muchas organizaciones, especialmente en un contexto marcado por la digitalización de procesos y la adopción del modelo cloud. Desde Cecot somos muy conscientes de que el talento SAP es hoy altamente demandado y que existe una brecha

clara entre las necesidades del mercado y la oferta de profesionales cualificados.

Por este motivo, desde Cecot impulsamos la formación SAP, con un enfoque claramente empresarial y orientado a cubrir las necesidades reales del mercado laboral. De la mano de AUSAPE y SAP España, ponemos en marcha un nuevo punto de formación que ofrece programas oficiales SAP con una orientación práctica, conectada con la realidad de las empresas y enfocada tanto a la certificación como a la mejora del perfil profesional.

Nuestra proximidad al tejido empresarial nos permite diseñar una oferta formativa diferenciada, pensada para dar respuesta a realidades diversas: empresas que necesitan incorporar o actualizar talento en SAP, personas que ya trabajan en organizaciones del ecosistema SAP y requieren especialización, y profesionales sin conocimiento previo que desean reinventarse y acceder a nuevas oportunidades laborales. Una formación alineada con las

competencias y los perfiles que hoy demandan las empresas, concebida no solo para transmitir conocimiento, sino para generar oportunidades reales de empleabilidad y crecimiento profesional.

Compartimos la convicción de que el talento y la tecnología son los verdaderos motores del cambio. Desde Cecot agradecemos la confianza de AUSAPE y nos ponemos a disposición de todos sus asociados para acompañarlos, desde la formación, en los retos reales que hoy afrontan sus empresas. ■

En Cecot entendemos que la formación es una palanca estratégica para la competitividad empresarial

INDRA
GROUP

Lideramos el camino hacia un futuro más sostenible y eficiente

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

Tech for the Future

indragroup.com

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

Nos adaptamos a tus necesidades, garantizando resultados excepcionales.

SEIDOR

Humanizando la Tecnología

seidor.com

#HumanizandoLaTecnología

Síguenos en:

