

# AUSAPE



Nº 102 - abril 2026

## EN ESTE NÚMERO

---

en portada:  
Oficina AUSAPE

---

Reunión Informativa Presencial Madrid Fórum

AUSAPE Presente en SIG LEADS 2026

Presentes en el evento SAP Concur 2026

LET'S  
MAKE  
TECH  
RIGHT  
RIGHT  
NOW!!!

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

Somos una referencia  
en consultoría SAP.

26.000 Empleados  
2.700 Consultores SAP  
2.200 M€ ingresos  
19 Países

SAP EMEA Partner  
Excellence Awards

CLOUD  
DELIVERY  
EXCELLENCE  
2025

BEST  
HUMAN CAPITAL  
MANAGEMENT  
PARTNER  
2025

inetum.

top EMPLOYER Europe 2026  
top EMPLOYER España 2026

PIC  
RAVAR  
Excellence  
Partner

RISE WITH SAP  
Driving Business  
Innovation  
Together

GROW WITH SAP  
Partner

SAP Gold Partner

Patrocinador Gold SAP Sapphire 2026 | Patrocinador especial AUSAPE Forum 2026

EDITORIAL

## Cercanía, transparencia y escucha activa



POR SARA ANTUÑANO

Presidenta y Vocal Mujer y Tecnología  
S/4 HANA Public Adoption Lead  
EROSKI

Estimado/a asociado/a,

A lo largo de estos 24 años en AUSAPE, he escrito editoriales y artículos en la revista, pero este me hace especial ilusión. Son muchas ocasiones en las que hay que valorar el trabajo en equipo, y a los que nos precedieron; y esta es una de ellas. La asociación tiene una gran salud, y eso es gracias a quienes han estado anteriormente, y a quienes están en la actualidad.

Asumo la presidencia con muchas ganas y sentido de la responsabilidad junto con esta nueva Junta Directiva, compuesta por: Asier Setién García (Gobierno Vasco), Unai Pinadero ( ENAGÁS ), Mario Rodríguez Manzanares ( SIEMENS, S.A.), Jordi Xofra Redondo, ( AG Connectivity Hub Agrolimen), Jordi Bartolí ( DF ELECTRIC S.A. ) y Luis Otero Álvarez( ENGIE España ). Tenemos 2 años por delante para seguir creciendo y transformando.

AUSAPE para los que llevamos ya muchos años, no es solo una asociación, es un punto de encuentro en el que compartimos conocimiento, inquietudes, y una visión común sobre el papel de SAP en nuestra empresas. Nuestra asociación tiene el papel de asegurar que nadie se quede fuera en este camino. La formación tiene un papel muy importante en este sentido, junto con las instituciones y SAP.

Hoy somos 677 empresas asociadas, entre asociados de pleno derecho y partners, una cifra que demuestra nuestra madurez. Abarcamos múltiples sectores, por lo que cada empresa aporta su visión, lo que convierte a AUSAPE en una asociación viva, con crecimientos netos anuales en número de asociados.

Cada Grupo de Trabajo y Delegación tiene su función, con sus coordinadores y delegados a la cabeza. Y como coordinadora de Financiero desde hace más de 14 años, puedo decir con convicción, que es el alma de la asociación. Cada reunión, contribuye a generar un espacio, que no solo resuelve dudas técnicas, o estratégicas, sino que también nos conecta... nuestro networking, esos cafés y charlas cercanas.



Avanzamos! y un ejemplo claro es TechXChange, un espacio nuevo en 2026, que queremos que se consolide como referente para compartir conocimiento técnico de alto nivel. TechXChange es un punto de vista más cercano a la tecnología, comandado por David Ruiz

Quiero destacar también Women Tech AUSAPE, una iniciativa que nos toca a muchas de cerca y que ha tenido su crecimiento en 24-25 además de su consolidación en los años que vendrán. Su objetivo es claro: dar visibilidad al talento femenino de la asociación, y mostrar las asociaciones que ya existen en el entorno, para crear redes reales de apoyo. Mi compromiso es seguir ampliando su alcance y su impacto junto a María Rosa Ribó y con el apoyo de la oficina. En esta misma línea de impulso al liderazgo femenino, me alegra mucho anunciar la incorporación de 2 nuevas delegadas, ambas mujeres, que aportarán su mirada.

Uno de los eventos que mejor reflejan la fuerza y la cohesión de esta comunidad es nuestro FORUM anual, que este año celebraremos en Santiago de Compostela 3 y 4 de junio. El FORUM se ha convertido en punto de encuentro imprescindible para asociados, partners y SAP, y cada edición es un reto. Este año el FORUM vuelve al norte, nuevo emplazamiento y nuevas ilusiones... y nuevo presentador@. tarea que realizaba desde 2019. Estoy convencida de que nos llevaremos una enorme mochila de recuerdos, de una edición especialmente memorable. Contamos con vosotros!

Arranco esta etapa con ganas y humildad, con la convicción del talento que tenemos dentro de AUSAPE, en nuestra oficina con Ana Encinas a la cabeza. Sé que los retos serán muchos, pero también sé que contamos con los mimbres necesarios para afrontarlos.

2 años importantes para las empresas como EROSKI, de cambio profundo con las migraciones, o no, a S/4 HANA, la irrupción de la IA, en un contexto geopolítico general, complejo, que parece lejano, pero que toca de cerca a nuestras empresas, y sus presupuestos.

Más allá de los proyectos concretos, quiero compartir el enfoque que marcará estos 2 años: cercanía, transparencia y escucha activa. Hacemos MUCHAS COSAS y tenemos que VISIBILIZARLAS. Somos una comunidad sólida, con años de trayectoria, pero también, lo repito, con muchos retos. Ese camino solo se recorre con participación y colaboración de TODOS.

Gracias por la confianza. Pasito a pasito, avanzamos!

### CONSEJO EDITORIAL

Sara Antuñano  
Asier Setién  
Unai Pinadero  
Jordi Xofra  
Jordi Bartolí  
Mario Rodríguez  
Luis Otero

### COLABORADORAS

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

### DIRECCIÓN

Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE  
Tasman Graphics

REDACCIÓN  
comunicacion@ausape.com

### DEPÓSITO LEGAL

M-10955-2007

EDITA  
AUSAPE

IMPRIME  
Lantegi Batua

AUSAPE  
www.ausape.org

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

AUSAPE

01

# AUSAPE, Abril de 2026

## Entrevista

Pag 21

David Ruiz Badia, coordinador del Grupo de Trabajo de Business Technology Platform (BTP) en AUSAPE



Pag 22

Ana Ochoa, Global IT Barcelona Hub Manager en Nestlé



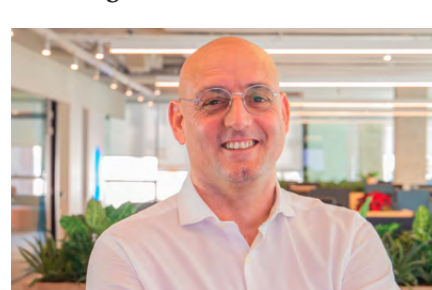
Pag 26

Felix Monedero, CEO Hoppers Academy



Pag 28

Víctor Agramunt, SEIDOR DATA & AI



Y también en este número...

## Ana Marzo

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

## Caso de Éxito

Pag 25

## En profundidad

Pag 26

## Rincón Legal

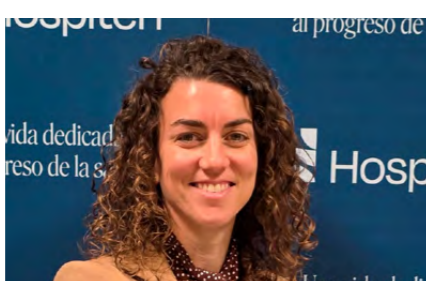
Pag 58

Registro de los responsables del sistema interno de información

## Firma invitada

Pag 52

"A través de AUSAPE, podemos ayudar a acercar a muchas empresas canarias a SAP, para mejorar su competitividad", *Carlota Martel Plascencia*



03 Sara Antuñano, nueva presidenta de AUSAPE para el periodo 2026-2027

04 Carlota Martel asume la responsabilidad como nueva Delegada de Canarias de AUSAPE

05 Arantxa de la Aya, nueva delegada norte de AUSAPE



06 Cecot y SAP unen esfuerzos para impulsar el talento y la formación especializada en SAP en Cataluña y dar respuesta a la alta demanda de profesionales

07 AUSAPE Presente en EMEA 2026

08 AUSAPE impulsa una convocatoria que premia el liderazgo, las iniciativas corporativas y los proyectos que incentivan a niñas y mujeres en ciencia y tecnología

10 AUSAPE lleva su voz al corazón de SAP en un SIG Leads de alto valor técnico y humano

14 AUSAPE TechXChange se estrena, en Barcelona, con un rotundo éxito y se erige como nuevo referente técnico del ecosistema SAP

16 Febrero en AUSAPE: construimos la hoja de ruta práctica para acelerar la transición a S/4HANA, Clean Core y BTP y ponemos el foco en IA, cumplimiento y eficiencia operativa

19 El séptimo arte sirve de hilo conductor en el SAP Concur Day 2026: "la IA y la experiencia del viajero en el centro del debate" con Santiago Segura, actor y cineasta español

# Sara Antuñano, nueva presidenta de AUSAPE para el periodo 2026-2027

En la primera reunión de su nueva Junta Directiva, celebrada la pasada semana, y una vez constituidos los nuevos miembros de la misma, la Asociación de Usuarios de SAP España (AUSAPE) ha elegido a Sara Antuñano Leicea como nueva presidenta de la organización para el periodo 2026-2027, tras la celebración de la XXXII Asamblea General.

Sara Antuñano cuenta con una trayectoria de más de dos décadas en EROSKI, donde ha desarrollado responsabilidades en el ámbito financiero, de procesos y de tecnologías de la información. Actualmente es S/4HANA Public Cloud Adoption Lead.

También ha mantenido una vinculación activa con AUSAPE desde hace más de 24 años, donde es coordinadora del Grupo Financiero desde 2012, y ha formado parte de distintas Juntas Directivas como vocal de grupos de trabajo y grandes eventos, tesorera, secretaria y vicepresidenta, acumulando una amplia experiencia hasta alcanzar ahora la presidencia de la Asociación.

Además de la presidencia, Sara Antuñano liderará la vocalía de Mujer y Tecnología, una de las líneas estratégicas de AUSAPE para impulsar el talento femenino en el ámbito TIC.

"Estoy muy ilusionada por esta nueva etapa, que conlleva además, mucha responsabilidad, por la gente que me ha precedido", asegura Antuñano, que añade: "Somos una asociación que debe de ser atractiva para sus asociados, y eso implica: cercanía a la realidad, unos contenidos acordes y mirar al futuro como senda de crecimiento, todo ello, sin perder el equilibrio económico que nos permite realizar los objetivos anuales y estratégicos"

La nueva Junta Directiva queda configurada del siguiente modo:

- ▶ Vicepresidente / Vocal Grandes Eventos y Relación con SAP: Asier Setién García, Subdirector de Transformación Digital en EJI (Gobierno Vasco).
- ▶ Tesorero / Vocal Formación y Empleo: Unai Pinadero, Gestor de Proyectos SAP en ENAGÁS.
- ▶ Vocal Personal y Oficina: Mario Rodríguez Manzanares, CIO / Head of IT en SIEMENS, S.A.
- ▶ Vocal Grupos de Trabajo y Delegaciones: Jordi Xofra Redondo, Structural Transformation Director en AG Connectivity Hub (Agrolimen).
- ▶ Vocal Comunicación y Procesos: Jordi Bartolí, Director General Adjunto en DF ELECTRIC S.A.
- ▶ Vocal Internacional: Luis Otero Álvarez, Head of Digital Transformation & IT Corporate Services en ENGIE España.

Con esta nueva estructura, AUSAPE consolida las áreas clave como los grupos de trabajo, núcleo de la actividad asociativa, la empleabilidad y la formación en el ecosistema SAP, la relación estratégica con el fabricante, la comunicación institucional y la proyección internacional en el marco de SUGEN.

La elección de Sara Antuñano marca una nueva etapa para AUSAPE, que afronta los próximos años con el reto de acompañar a las organizaciones en su transformación digital, especialmente en el contexto de la migración a SAP S/4HANA, y de seguir construyendo una comunidad colaborativa, sólida y comprometida con el futuro del ecosistema SAP en España. ■



**"Somos una asociación que debe de ser atractiva para sus asociados, y eso implica: cercanía a la realidad, unos contenidos acordes y mirar al futuro como senda de crecimiento, todo ello, sin perder el equilibrio económico que nos permite realizar los objetivos anuales y estratégicos"**

## Carlota Martel asume la responsabilidad como nueva Delegada de Canarias de AUSAPE

Carlota Martel es Directora de Innovación y Sistemas Digitales Hospiten, empresa internacional del ámbito sanitario. Esta profesional ha desarrollado 13 años de experiencia impulsando la transformación tecnológica y la digitalización en entornos asistenciales, función a la que agrega ahora el cometido como nueva Delegada de Canarias de AUSAPE. En cuanto a su faceta académica, cuenta con formación como Ingeniera Informática y Licenciada en Administración y Dirección de Empresas.

**M**artel inició su trayectoria profesional como consultora SAP, un área de trabajo en el que participó en proyectos de implantación y optimización de sistemas de gestión empresarial en organizaciones complejas. Posteriormente, asumió la responsabilidad de proyectos IT, lo que se tradujo en que lideró equipos multidisciplinares y coordinó iniciativas estratégicas orientadas a la eficiencia operativa y la mejora de los procesos asistenciales.

A lo largo de su carrera, la Directora de Innovación de Hospiten se ha especializado en innovación sanitaria, transformación digital e implantación de soluciones SAP, de tal modo que ha alineado la tecnología con la estrategia corporativa. En su rol actual, lidera la definición y ejecución de la estrategia de innovación y servicios digitales, fomentando una cultura innovadora y promoviendo soluciones tecnológicas que aportan valor sostenible a profesionales y pacientes.

Valentín Santana Brito, SAP Business Manager de One, y delegado de Canarias de AUSAPE hasta ahora, ha querido expresar su satisfacción por los 20 años que ha oficiado como coordinador de las actividades de AUSAPE en Canarias y ha dispensado una cálida bienvenida a la Directora de Innovación y Sistemas Digitales en Hospiten. "Tras 20 años al frente de la delegación de AUSAPE en Canarias, no puedo más que mostrar mi gratitud por haber trabajado juntos en promover la transferencia de conocimiento en nuestra comunidad autónoma. Es un honor ceder el testigo a Carlota Martel, actual Directora de Innovación y Sistemas Digitales en Hospiten. Su sólida trayectoria de 13



años, que comenzó precisamente como consultora SAP, y su gran capacidad para alinear la tecnología con la estrategia corporativa, garantizan que la delegación queda en las mejores manos, y asegura la continuidad de los trabajos iniciados en los últimos años. A los asociados de la delegación les pido para ella el mismo apoyo que siempre me han brindado a mí".

Por su parte, el vocal de la Junta Directiva de los Grupos de Trabajo y las Delegaciones Territoriales de AUSAPE, Jordi

Xofra, ha querido poner en valor "los grupos de trabajo", que son "el corazón real de AUSAPE; ya que genera un valor, conexiones y conocimiento difíciles de cuantificar. Todo esto está gestionado por un equipo de "voluntarios", que con el soporte del equipo de oficina de AUSAPE gestionan el end-to-end de estos eventos, tanto a nivel de grupos de trabajo como de delegaciones que buscan llevar a todo el territorio ejemplos y conocimiento ligados al mundo SAP".

También se ha pronunciado sobre el relevo que se produce ahora mismo en la delegación territorial canaria, "para agradecer el esfuerzo a este equipo, y en especial a Valentín, por esto todos años de trabajo y colaboración en AUSAPE, como delegado de Canarias dedicado a llevar a las Islas los temas de actualidad e interés que han sido re-

levantes, así como construir por supuesto una comunidad local de asociados con quien compartir experiencias; y también a Carlota por coger el testigo y encontrar el tiempo para mantener esta delegación que tanto valor aporta a los asociados", deseándole todo lo mejor en su nuevo cometido. ■

## Arantxa de la Aya, nueva delegada norte de AUSAPE

AUSAPE cuenta con un nuevo impulso al frente de la Delegación Norte. Se trata de Arantxa de la Aya, ingeniera informática, que ha cimentado una larga trayectoria profesional en el ámbito de la consultoría en diferentes empresas. De la Aya ejerce como responsable de SAP desde el año 2003 en Mutualia, mutua colaboradora con la Seguridad Social, empresa especializada en la gestión de las contingencias profesionales.



**"Asumo este reto con ilusión y compromiso, con el objetivo de dar voz a las necesidades del territorio y ayudar a generar espacios útiles de aprendizaje y conexión, desde la zona norte a toda de comunidad de AUSAPE".**

**E**l caso es que Arantxa de la Aya cuenta con amplia experiencia en análisis de procesos, soporte a usuarios y coordinación entre equipos técnicos y funcionales. A lo largo de su trayectoria, ha estado implicada en iniciativas de mejora continua y modernización tecnológica.

Hablamos de una profesional que valora especialmente el trabajo colaborativo y el intercambio de buenas prácticas entre organizaciones. Además, forma parte activa del ecosistema SAP, convencida de la importancia de las comunidades profesionales como motor de aprendizaje.

Le preguntamos a De la Aya por qué he aceptado el cargo de delegada de la Zona Norte de AUSAPE y nos responde: "He aceptado el cargo de delegada de la Zona Norte de AUSAPE porque creo en el papel clave que desempeña la asociación como punto de encuentro entre profesionales SAP. En ese sentido, me motiva contribuir a potenciar la cercanía entre los socios y socias de la asociación, partners y SAP, fomentando así la colaboración y el intercambio de experiencias reales, con el objetivo de fortalecer la comunidad en nuestra zona".

Arantxa desgrana también su responsabilidad en clave territorial:

"asumo este reto con ilusión y compromiso, con el objetivo de dar voz a las necesidades del territorio y ayudar a generar espacios útiles de aprendizaje y conexión, desde la zona norte a toda de comunidad de AUSAPE".

Su predecesor en el cargo, Ander Aristondo, integrante del Departamento de Technical Architecture de ArcelorMittal Downstream Solutions, ha hecho balance del trabajo desarrollado hasta ahora en la coordinación de la delegación y ha expresado su plena confianza en las habilidades y compromiso de Arantxa de la Aya para seguir desarrollando una labor de primer orden en la delegación: "Hace tiempo asumí el reto de poner en marcha la delegación Norte de AUSAPE, con las lógicas dudas pero con la ilusión de acercar el trabajo de la asociación al mayor número de asociados posible; durante estos años, he descubierto a muchas personas entre los asociados que participan de ese mismo espíritu de aprender, compartir y avanzar entre todos. Creo que Arantxa es una magnífica representante de esa actitud de participación y que, con ella, entre todos, tendremos una delegación más participativa y participada. Espero poder seguir participando, ahora desde el otro lado, de esta nueva delegación liderada por Arantxa. Está en buenas manos". ■

# Cecot y SAP unen esfuerzos para impulsar el talento y la formación especializada en SAP en Cataluña y dar respuesta a la alta demanda de profesionales

La demanda de profesionales SAP supera los 10.000 perfiles en España, con más de 2.300 vacantes en Cataluña solo en el último año.

**C**ecot y AUSAPE firman un acuerdo de colaboración para impulsar el talento y la empleabilidad dentro del ecosistema SAP.

Oriol Alba: “La colaboración entre Cecot y AUSAPE representa un paso decisivo para alinear formación, empresa e innovación en favor del empleo y la competitividad”.

Terrassa, 4 de febrero de 2026 – La patronal multisectorial Cecot ha firmado dos acuerdos estratégicos con SAP y con AUSAPE, la Asociación de Usuarios de SAP en España, con el objetivo de impulsar el talento, la formación y la empleabilidad en el ámbito SAP en Cataluña. Estos acuerdos sitúan la formación especializada como una palanca clave para la transformación digital y la competitividad de las empresas catalanas.

La formalización de ambas colaboraciones ha tenido lugar en la sede de Cecot en Barcelona, con la firma de Oriol Alba, secretario general de Cecot; Juan Pedro García, director de Training and Employability de SAP Southern Europe; Mario Rodríguez, presidente de AUSAPE y CIO de Siemens, y Ana Encinas, directora general de AUSAPE.

Estas alianzas permiten a la patronal consolidarse como punto de referencia en formación SAP en el territorio, conectando la oferta formativa oficial con las necesidades reales de las empresas y con una demanda de talento en fuerte crecimiento.

SAP se ha consolidado como una tecnología clave para la gestión de los procesos de negocio y la transformación digital de las empresas. Hoy en día, su implantación es determinante para mejorar la eficiencia, la escalabilidad y la viabilidad de las organizaciones, especialmente en un entorno marcado por la digitalización, el modelo cloud y la automatización de procesos.

“Desde Cecot conocemos de primera mano el día a día de las empresas y sabemos que SAP es una tecnología altamente demandada y estratégica para su competitividad”, señala Oriol Alba. “Por eso hemos querido dar un paso adelante e impulsar una oferta formativa SAP con visión empresarial, conectada con las necesidades reales del mercado laboral”.

Gracias al acuerdo con SAP, Cecot impulsa programas de formación oficial SAP dirigidos a empresas, profesionales en activo y personas que desean reinventarse profesionalmente. Una oferta formativa diseñada con criterios empresariales, orientada a la certificación y alineada con los perfiles y competencias que actualmente demandan las organizaciones. Inicialmente, esta oferta da respuesta a ámbitos como la gestión del capital humano, la gestión financiera, la gestión logística y los “End-to-End Business Processes”.

Según Juan Pedro García, director de Training and Employability de SAP Southern Europe, “la formación es clave para que la tecnología tenga un impacto real en las empresas. No basta con implantar soluciones; es necesario garantizar que las personas saben



utilizarlas. La colaboración con Cecot permite conectar formación, empresa y empleabilidad, creando un mercado laboral más fuerte, dinámico y competitivo”.

Actualmente, la demanda de profesionales SAP supera los 10.000 perfiles en el conjunto del Estado español, con más de 2.300 vacantes en Cataluña solo en el último año, lo que pone de manifiesto la necesidad de alinear formación y empresa.

El acuerdo con AUSAPE refuerza este modelo colaborativo; como asociación de referencia de los usuarios de SAP en España, AUSAPE agrupa a empresas clientes y partners implementadores, actuando como un espacio de transferencia de conocimiento, experiencias y buenas prácticas. “La colaboración con Cecot es estratégica porque permite conectar formación oficial, empresas y oportunidades reales de empleo, facilitando la incorporación de nuevo talento al ecosistema SAP”.

Mediante este acuerdo, AUSAPE se convierte en entidad colaboradora de Cecot Formación, reforzando “la alineación entre formación oficial, necesidades reales del mercado y acceso a oportunidades profesionales dentro del ecosistema SAP”, tal y como subraya Oriol Alba.

Estos acuerdos se enmarcan en una estrategia compartida para reforzar el tejido empresarial catalán, impulsar la empleabilidad y garantizar que la transformación digital vaya acompañada de talento cualificado. “Para Cecot, estos acuerdos representan una apuesta clara por la formación como palanca de competitividad y crecimiento empresarial”, concluye Alba. “Cuando conectamos tecnología, talento y empresa, contribuimos a construir un ecosistema más sólido, preparado y competitivo para afrontar los retos del futuro”. ■



Europa, Middle East y Africa (EMEA) se reunió el pasado 19 de marzo en las oficinas de SAP Milán con los líderes de 9 Grupos de Usuarios de la Región, entre ellos AUSAPE representado por nuestra directora general, Ana Encinas, y Joan Torres, miembro del CLT SUGEN.

**L**a Presidenta de Europa, Middle East y Africa (EMEA) de SAP, Augusta Spinelli, se reunió el pasado 19 de marzo en las oficinas de SAP Milán con los líderes de 9 Grupos de Usuarios de la Región, entre ellos AUSAPE representado por nuestra directora general, Ana Encinas, y Joan Torres, miembro del CLT SUGEN. La Presidenta agradeció el diálogo sincero y la fuerte colaboración que los grupos de usuarios aportamos en la región, dando la oportunidad de que cada grupo de usuarios pudiera presentar sus principales contribuciones al ecosistema que representan.

El enfoque de la Presidenta es claro:

- ▶ IA en todos los procesos. El verdadero valor comienza cuando los equipos activan la innovación en sus procesos diarios.
- ▶ Una Business Suite limpia y moderna sigue siendo la base para una IA segura y escalable.
- ▶ Los Grupos de Usuarios + Canal de Partners son esenciales para impulsar el éxito del cliente, especialmente en el segmento corporativo.



AUSAPE agradece la oportunidad de estar representada en estos eventos de alto nivel. ■

## AUSAPE impulsa una convocatoria que premia el liderazgo, las iniciativas corporativas y los proyectos que incentivan a niñas y mujeres en ciencia y tecnología

La II edición de los Premios Women Tech AUSAPE se ha concebido con el objetivo de reconocer y potenciar el liderazgo femenino en proyectos tecnológicos y las iniciativas que fomentan la participación de niñas y mujeres en la ciencia. Este año la convocatoria incorpora tres categorías -Woman, Iniciativa APD e Iniciativa ESP- para premiar tanto a profesionales como a organizaciones que hayan desarrollado en 2025 proyectos con Tecnología SAP o acciones orientadas a la participación femenina en Ciencia y Tecnología.

Podéis apuntaros en el siguiente link:

<https://ausape.org/premio-anual-women-tech-ausape/>

La Categoría Woman está dirigida a mujeres asociadas a AUSAPE que hayan liderado un proyecto SAP durante 2025; las categorías Iniciativa APD (para asociados de pleno derecho de AUSAPE; clientes de SAP) e Iniciativa ESP (colaboradores especiales; partners) reconocen programas impulsados por empresas destinados a niñas, niños y mujeres, y deben presentarse por una mujer implicada en la

iniciativa. En las categorías Iniciativa APD y ESP hay que adjuntar dos vídeos explicativos al inscribirse, el plazo de inscripción cierra el 10 de abril y, si los vídeos no pueden subirse vía formulario, deberán entregarse por correo a [women.tech@ausape.com](mailto:women.tech@ausape.com). Los vídeos se publicarán posteriormente en la web y en LinkedIn el 23 de abril, que este año es el Día internacional de las niñas en las TIC.

Las seis finalistas (dos por categoría) se anunciarán el 12 de mayo y asistirán al Fórum AUSAPE los días 3 y 4 de junio de 2026 en Santiago de Compostela, donde se revelarán las ganadoras. Participar es una oportunidad para ser referente, compartir buenas prácticas y contribuir a un ecosistema tecnológico más inclusivo. ¡Anímate a presentar tu proyecto o a difundir la convocatoria: el talento femenino impulsa el futuro tecnológico!

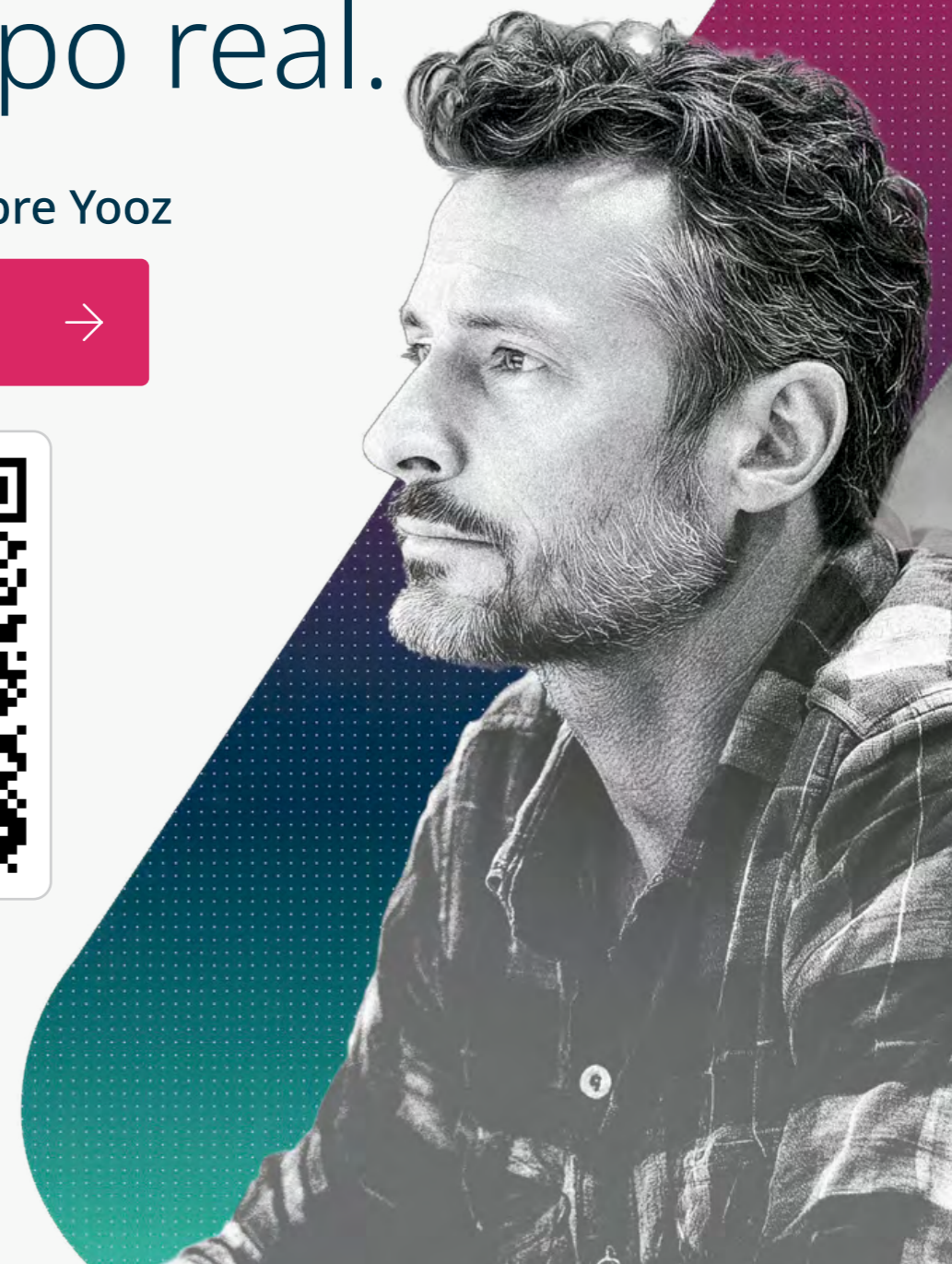
Como referencia contrastada del impacto del premio, la ganadora de la I edición (2025) fue Érika Iranzo, subdirectora de Tecnología Corporativa y líder del equipo de Soluciones SAP Global en Mapfre; su reconocimiento se anunció durante el Fórum AUSAPE y fue recogido por diversos medios de comunicación, realizando así el perfil profesional y los logros y cualidades que caracterizan la trayectoria de Iranzo. ■



## Automatiza tu proceso de Cuentas a pagar en tiempo real.

Descubre todo sobre Yooz

Escanea el QR →





## AUSAPE lleva su voz al corazón de SAP en un SIG Leads de alto valor técnico y humano

Los coordinadores de los grupos de trabajo de nuestra asociación participaron en Walldorf en una cita internacional que combinó sesiones especializadas, experiencias inmersivas y espacios de colaboración con expertos y homólogos de otros países.

El SIG Leads es un encuentro bianual orientado a los responsables y coordinadores de los Grupos de Trabajo (SIG / Special Interest Groups) de las asociaciones de usuarios SAP en Europa y el mundo. Su objetivo es favorecer la transferencia directa de las líneas estratégicas y novedades de SAP hacia las comunidades de usuarios, promover el intercambio técnico entre coordinadores de SIG y especialistas de producto, y coordinar acciones conjuntas de difusión y adopción.

Y es que hablar de SIG LEADS es referirse al evento de referencia que aglutina a los responsables de los grupos de trabajo que posibilita la comunidad de usuarios SAP en Europa. El caso es que, durante dos días, los pasados 3 y 4 de marzo, la localidad alemana de Walldorf/Heidelberg (localidad célebre por su centro histórico con el castillo de Heidelberg y por tener la universidad más antigua del país -y una de las más reputadas de Europa-, por lo que es un relevante centro cultural y destino turístico) congregó a los profesionales que guían y coordinan los grupos de trabajo de las diversas comunidades SAP. En este amplio reportaje, recogemos y ordenamos las opiniones sobre el evento que han elaborado los diferentes coordinadores de los diversos grupos de trabajo que impulsa AUSAPE.

El programa de este año, desarrollado con sesiones presenciales en la sede central de SAP en Walldorf, se desarrolló con un programa de dos días concebidos para “meet the experts” (encontrar la referencia de los expertos) y talleres técnicos; la convocatoria fue organizada por varios grupos de usuarios europeos y reunió a decenas de SIG Leads de distintos países. En total, participaron más de 140 SIG Leads y resultó de gran interés para los asistentes la combinación de actividades formales (presentaciones de road-

map, workshops por áreas) con espacios de networking y visitas a instalaciones SAP en Walldorf/Heidelberg.

### CONOCIENDO DE PRIMERA MANO LAS INNOVACIONES EN RETAIL

Belén Alonso Jerez, Responsable de Grupos de Trabajo, Delegaciones y Eventos, así como de la Vocalía Internacional, expresa su satisfacción personal y profesional por participar en SIG LEADS: “Como coordinadora de grupos de trabajo y delegaciones de ASUAPE, así como, responsable de la vocalía de Internacional, tuve la oportunidad de asistir al evento SIG LEADS organizado por SAP en Heidelberg. Hablamos de un encuentro que reúne a representantes de las asociaciones de usuarios de SAP de todo el mundo. El caso es que ha sido una experiencia muy enriquecedora, tanto a nivel profesional como personal”.

La descripción de la experiencia de Belén nos permite adentrarnos en las claves temáticas del evento: “Fue una experiencia que constaba de dos días. El primer día, participamos en las Experience Journeys, donde nos dividieron en pequeños grupos de unas diez personas y trabajamos sobre distintas temáticas: retail, sostenibilidad y manufacturing. Yo elegí asistir a la sesión de retail y fue realmente interesante. Un experto de SAP nos presentó el proyecto en el que están trabajando actualmente y pudimos ver una demo de la solución, lo que nos permitió entender de primera mano las innovaciones que se están desarrollando en este ámbito.

Al día siguiente se celebraron las breakout sessions. En mi caso, asistí a la sesión de backoffice, donde coincidí con el personal de oficina de otras asociaciones de usuarios. Durante ese tiempo

compartimos experiencias, estrategias de trabajo y también el feedback que recibimos tanto de clientes como de partners de SAP en nuestros respectivos países.

En definitiva, ha sido una experiencia que me ha encantado. Poder conocer de cerca la base de SAP, interactuar con expertos del sector, intercambiar opiniones y aprender de profesionales de diferentes partes del mundo vinculados al ecosistema SAP ha sido realmente inspirador.”

En una línea parecida se expresa Fabiana García, Co-responsable de Grupos de Trabajo, Delegaciones y Eventos: “Participar por primera vez en SIG LEADS, el evento organizado por SAP en Heidelberg, fue una experiencia muy especial, ya que además de participar en el encuentro, pude conocer la sede de SAP.

El primer día participé en las Experience Journeys dentro del grupo de retail, donde nos hicieron una demostración de un “Smart Market” real que tienen instalado en la propia sede. Fue muy interesante ver cómo aplican sus soluciones tecnológicas en un entorno real.

El segundo día asistí a las breakout sessions en el grupo de backoffice, donde pude intercambiar conocimientos y experiencias con otras asociaciones de usuarios de SAP de distintos países, algo que resultó muy enriquecedor. En definitiva, fue una gran oportunidad para aprender, compartir ideas y conocer mejor el ecosistema de SAP”.

### FINANCIAL CLOSING COCKPIT: PLATAFORMA PARA ORQUESTAR Y MONITORIZAR TODAS LAS TAREAS DEL CIERRE



Sara Antuña, actual presidenta de AUSAPE, además de EROSKI:S/4 HANA public cloud adoption lead y Coordinadora Grupo del Trabajo Financiero, explica con gran detalle técnico los logros y aprendizajes de su experiencia. “En una nueva edición del SIG Leads, la parte Finance nos reunimos en torno a una mesa, para hablar de Group Reporting, Financial Closing Cockpit y la irrupción

de la IA. S/4HANA Group Reporting se consolida como la herramienta central para el cierre consolidado, aprovechando una single source of truth y automatizando validaciones y procesos clave del reporting financiero. Por su parte, el Financial Closing Cockpit refuerza su papel

como plataforma para orquestar y monitorizar todas las tareas del cierre, (ojo, que no sólo sirve para el cierre de mes), aportando transparencia, estandarización y una gestión más eficiente de dependencias y actividades recurrentes. Finalmente, la inteligencia artificial de Joule emerge como un acelerador del cierre, automatizando conciliaciones, análisis y tareas repetitivas, y mejorando la capacidad predictiva y analítica de la función financiera”.

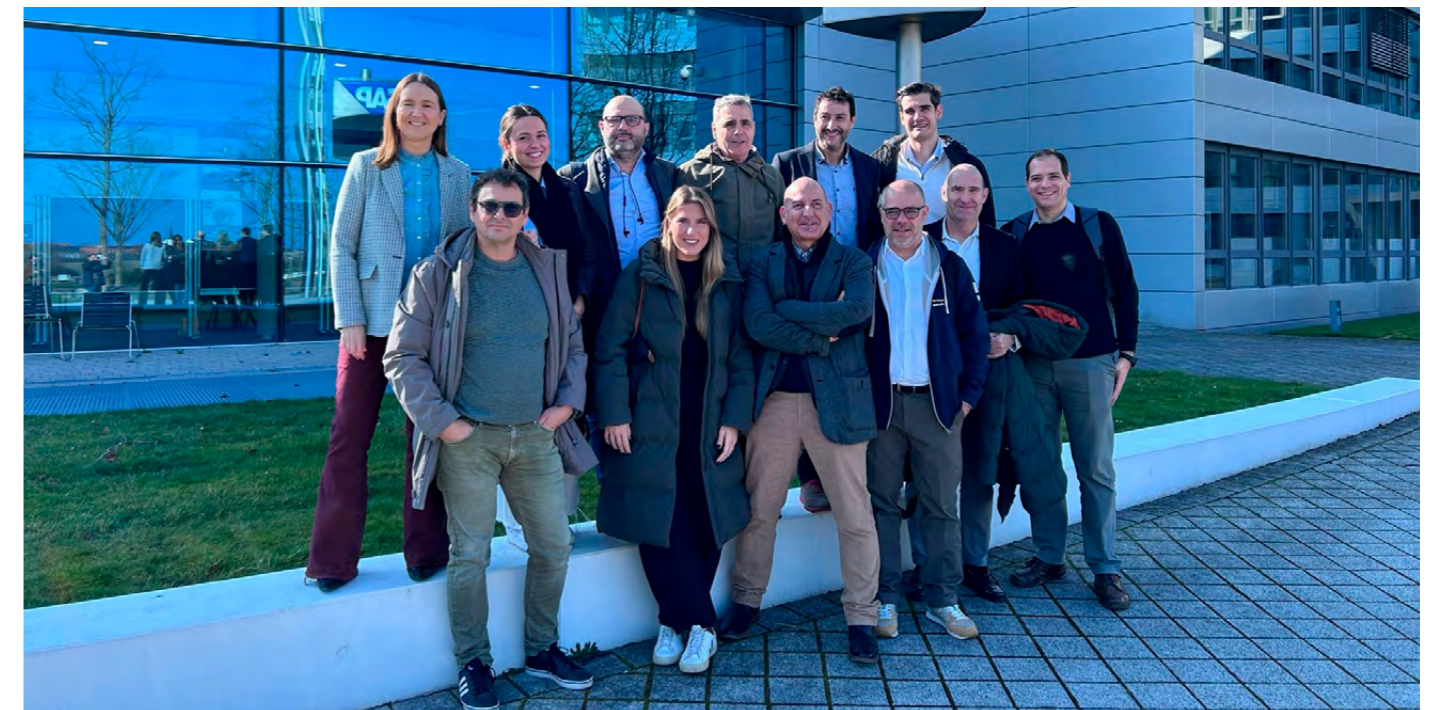
### EL VALOR HUMANO DE CONOCER MEJOR A LOS INTEGRANTES DE LA “COCINA AUSAPE”

En el ámbito de los recursos humanos, AUSAPE contó con una doble representación, ya que son dos profesionales los que se encargan de coordinar este grupo de trabajo. Por un lado, se expresa Miguel Ángel Gámez, Responsable de Administración HR y Beneficios Sociales y Recursos Humanos en MasOrange y Coordinador del GT de Recursos Humanos de AUSAPE, para quien SIG LEADS fue “una gran experiencia. La organización, de 10. La idea de viajar el día de antes y estar todos juntos es una pasada para crear hermandad. El primer día, las sesiones fueron un poco rollo, pero en el segundo las propias de los grupos estuvieron interesantes. Si las fechas me lo permiten, y sigo como coordinador, repetiré el próximo año”.

En una línea parecida se expresa el otro coordinador de RR.HH de AUSAPE, José Domingo Mouriz Mayoral, que también es responsable de Sistemas SAP RRHH en la Diputació de Barcelona “Ir a SIG Leads es una multioportunidad. ¿A quién no le apetece ver lo que es el centro de neuronal de SAP? ¿Cómo tiene que ser el edificio y las personas que idean, planifican y ejecutan lo que será el SAP del mañana?”.

Después de esas evocadoras preguntas sobre lo que representa conocer de primera mano el corazón de SAP en el planeta, Mouriz valoró “el tener a diferentes referentes de los grupos de usuarios de distintas organizaciones nacionales, lo que es una oportunidad para SAP de presentar cómo trabajan (caso de un caso práctico de cómo funcionan -idean y debaten- grupos de trabajo sobre implementaciones de IA), de mostrar en lo que trabajan (mejoras en el ámbito de SuccessFactors, así como mejoras en uso y aplicaciones de la IA, del Time Management, especialmente en el Workforce Scheduling i Mejoras en Employee Central), y de vender el “esto es todo lo que podéis hacer y tener, si tenéis tiempo y dinero”.

El coordinador de RR. HH de AUSAPE valora también que “los diferentes grupos de trabajo fomentan, en sus reuniones periódicas,



el intercambio de conocimiento y experiencias profesionales entre los tres tipos de asociados (SAP, partners y clientes). El SIG Lead es también una oportunidad única para conocer el lado humano de quienes estamos en la cocina de la Ausape (Junta directiva, coordinadores y equipo de oficina). Sin dudarlo, es donde más satisfacción he obtenido de este evento”

**EN LAS TRIPAS DEL MANUFACTURING O COMO ASEGURAR LA CALIDAD FINAL DEL PRODUCTO**

**Ricard García**, Responsable SAP en TAVIL y Coordinador del Grupo de Trabajo de Licenciamiento, traza una descripción muy instructiva de los procedimientos técnicos en los que se formó: “el primer día asistí a la presentación de las novedades de manufacturing, en una sala equipada con maquinaria industrial diversa se realizó una presentación sobre las novedades en el control de planta. La demostración sobre un circuito de fabricación de procesos, se destacó la mejora en las conexiones del ERP con las máquinas involucradas en la fabricación, y como se pueden controlar todas las tareas definidas de manera que se asegure la calidad final del producto. Otro aspecto interesante que se destacó es el enfoque holístico de la aplicación, ya que durante la sesión se simuló una avería de la máquina y desde la misma aplicación se indicaba cuál era la avería específica que había, que recambio había que pedir a qué proveedor y, desde el mismo ERP, desencadenar todo el proceso de reparación.



El Coordinador del Grupo de Trabajo de Licenciamiento destaca también la fuerza y funcionalidades que ofrece la IA, algo que quedó especialmente de relieve durante su proceso formativo en SIG LEADS: “Posteriormente asistimos a una presentación sobre la protagonista en todas las sesiones, que era la IA. Fue una presentación desde el punto de vista de varios roles de la empresa y de cómo utilizando Joule Studio cada compañía puede crear IAs agénticas personalizadas para que actúen como asistentes de diferentes roles en la empresa.

Finalmente, el segundo día en la sesión sobre Cloud ERP, se dedicó gran parte a presentar los timelines de mantenimiento y los diferentes caminos hasta lo que se presentaba como objetivo final que era en el ERP en Cloud. Algunos puntos que destacaría como muy interesantes, fueron que se presentaban las opciones de Cloud Privado y Público como dos caminos separados y sin posible conversión entre ellos, ya que se trata de productos diferentes”.

Otra aspecto relevante que destaca García “fue la afirmación de que SAP solo incentivará la migración al cloud, pero no obligará a nadie a migrar, y que, en el caso del ERP en Cloud privado y el ERP on premise, son el mismo producto y que por lo tanto las diferencias entre las fechas de las nuevas versiones en cloud o on premise son puramente por cuestiones logísticas y que no saldrán con mucho tiempo de diferencia y que no hay ninguna intención por parte de SAP de cambiar esto...”.



**Javier Mediavilla**, Coordinador del Grupo de Sector Público de AUSAPE y Jefe de Servicio de Soporte a Gestión Económica de la UCM, se lamentó de que “desafortunadamente no hay Breakout Session de Sector Público desde hace varios años. Asistí a la de “Transformation & SAP Cloud ERP” junto a varias personas de AUSAPE”. Y matiza que “en mi caso lo que más me interesó es que aclararon que SAP va a seguir manteniendo la versión de S/4 On-Premise (y no tiene planes para dejar

de hacerlo) y esta página con los plazos de soporte de las diferentes versiones. En cuanto al primer día asistí a la “Experience Journey” de Sostenibilidad y las sensación que me quedó es que tenía un enfoque más comercial que técnico”.

**Jordi Gelonch Cocinero**, Data & Analytics Expert & PM en Esteve y Coordinador del GT de Data Analytics, pone el acento en los aprendizajes y reflexiones que se generaron en su GT internacional. Dicho con sus palabras: “Fue una jornada muy enriquecedora en la que tuvimos la oportunidad de compartir opiniones con los coordinadores de las otras asociaciones de usuarios de SAP de Europa.



La presentación de Data&Analytics estuvo dividida en tres bloques:

► **SAP Analytics Cloud (Planning & Analytics), presentado por Holger Handel y Katharina Klug**

En la parte de reporting se presentaron las novedades relacionadas con la administración de tarjetas en la pantalla de inicio, incluyendo monitorizaciones de sistema para usuarios administradores. También se mostró la posibilidad de personalizar las tablas de datos con los campos disponibles en el modelo de datos y la activación de la gestión de versiones de los distintos objetos de una historia.

En la parte de planning, se ha añadido la posibilidad de usar algunas excepciones de agregación en la herramienta SAP Compass, la posibilidad de usar la misma dimensión varias veces en un único objeto y la posibilidad de creación de ratios restringidos desde el Add-in de Excel. También se comentaron los avances relacionados con Seamless Planning en la integración de BDC con SAC Planning.

► **Business Data Cloud, presentado por Heiko Schneider**

Se hizo un repaso del concepto ‘Data Product’, incluyendo los proporcionados por SAP y los Custom y se presentó la herramienta ‘Data Product Studio’, que es un componente adicional a BDC y pretende ser el único punto de acceso a todos los Data Products, así como su definición y mantenimiento.

Se presentó también el componente SAP BDC Connect que permite conectar BDC con sistemas externos mediante tecnología zero-copy. Actualmente ya está disponible para gestionar la conexión con Databricks y durante el 2026 está previsto que esté disponible para Snowflake, Google BigQuery y Microsoft Fabric.

► **BW Modernization, presentado por Sandy Tran**

Con la opción de incorporar el BW en BDC, SAP ofrece la posibilidad de conservar los desarrollos realizados en el pasado mientras se trasladan los modelos a BDC con el uso de Data Products. También, con el ‘Query Template Generator’ se ofrece la posibilidad de trasladar de forma automática el metadato de las queries existentes, para después decidir cómo se alimentan de datos.



**David Ruiz Badía**, coordinador del Grupo de Trabajo de Business Technology Platform (BTP) en AUSAPE, arquitecto SAP en Enel Group y miembro del programa de SAP Champions pone el acento en la continuidad de AUSAPE en el compromiso y asistencia a este evento: “Un año más, y con este alcanzamos el décimo aniversario de SIGLeads, el Grupo de Trabajo SAP BTP de AUSAPE se reunió los días 3 y 4 de Marzo en Walldorf

con sus homólogos de otras asociaciones y con los expertos de SAP en Business Technology Platform. Para esta ocasión, se llevó a cabo

una reunión preparatoria previa en la que SAP proporcionó actualizaciones de contenido y la estructura de las sesiones.

La primera jornada, común para todos los grupos, estuvo organizada en tres áreas temáticas: Sostenibilidad, Retail y Manufacturing. En las tres sesiones se presentó y analizó la estrategia de SAP Business AI.

La segunda jornada se estructuró en dos tracks, cada uno compuesto por dos sesiones:

- Track 1: Custom AI Development y Application Lifecycle Management
- Track 2: Security (con foco en Identity and Access Management) e Integration (PO Migration, Advanced Event Mesh, IA)”

**OPORTUNIDAD PARA CONTRASTAR INQUIETUDES Y NECESIDADES PARA LOS COORDINADORES Y GRUPOS DE TRABAJO**

El coordinador del Grupo de Trabajo de Business Technology Platform (BTP) apunta que “cabe destacar que la sesión de Custom AI Development fue un taller práctico guiado. En cada una de las sesiones se revisaron las novedades más recientes y los roadmaps correspondientes.

Recordamos que todo el contenido presentado se encuentra disponible para su consulta en el espacio del Grupo de Trabajo SAP BTP en la intranet de AUSAPE.

En lo personal, considero que este encuentro aporta un gran valor tanto a los coordinadores como a los grupos de usuarios, ya que representa una oportunidad para compartir y contrastar las inquietudes y necesidades de los miembros de cada grupo de trabajo.”

En una línea parecida de detalle y hallazgos técnicos se expresa Ander Aristondo Saracibar, Technology & Architecture, ArceIorMittal y delagado del Norte de AUSAPE hasta marzo de 2026 que destaca “la session de S/4Hana: se dividió en dos partes: Private Cloud y Public Cloud, que son dos productos diferentes según SAP, son los dos únicos productos a futuro.

A tener en cuenta que, a partir de 2030, las instalaciones on-prem seguirán pudiendo utilizarse porque se tienen las licencias de uso perpetuas, pero no habrá mantenimiento, y puede ocurrir que no haya tampoco licencia y/o mantenimiento de algunos softwares de terceros. Toda la innovación de SAP se hará únicamente en los dos productos Cloud.

La parte de Private Cloud (Christoph Zimmermann) se centró en varios aspectos:

A partir de la versión 2023, el ciclo de vida de cada versión se extiende de 5 a 7 años.

En Private Cloud es el cliente quien gestiona cuando se hacen parches o upgrade según sus propias políticas y situaciones, pero debe mantenerse siempre en una versión dentro de soporte.

Se insistió en la importancia del Clean Core y el archivado por varios motivos:

- Facilitar las migraciones y upgrades.
- Reducción de volumen de información (coste) y calidad de los datos para la IA.
- Algunos de los agentes IA sí pueden acceder también a datos archivados”.

El ex Coordinador de Norte de AUSAPE aporta datos de gran relevancia para representarse cómo será el futuro de SAP y sus asociados en las diferentes vertientes en las que se despliega: “Existe la opción “Lift and shift” que consiste en mover directamente el ERP on Prem (on Hana) al private cloud, esto se puede hacer antes de convertir a S/4Hana.

En Private Cloud se pueden instalar addons de terceros y se puede seguir utilizando customer code (abap). El clean Core es una recomendación pero no un requisito.

Los compatibility packs terminan en 2025, pero se pueden seguir utilizando en RISE hasta 2030, después no se podrán utilizar.

En este contexto, existe una nueva opción que se ha filtrado pero es real: Safekeeper ó transitional option; consiste en la opción de migrar a la nube privada los sistemas que no se puedan convertir aún (pero están ya en SAP/4 HANA), durante un periodo máximo de 31-12-2030 hasta 31-12-2033, pensada para clientes que tienen muchos sistemas y no tienen tiempo material para migrar antes. No atractiva comercialmente; es para clientes pequeños.

La parte de Public Cloud (Mathias Barth) explicó el process navigator de Signavio y el SAP business Accelerator como opciones para descubrir los procesos del sistema y las APIs que permiten, aún en la nube pública, llegar a un cierto grado de adaptación. También se mencionaron un par de casos de éxito de clientes internacionales y se explicó en qué consiste la opción Two tier ERP strategy en la nube pública” ■





## AUSAPE TechXChange se estrena, en Barcelona, con un rotundo éxito y se erige como nuevo referente técnico del ecosistema SAP

La primera edición del encuentro reunió a desarrolladores, arquitectos y expertos en innovación en una jornada práctica centrada en BTP, integración, datos e inteligencia artificial, con alta participación y vocación de continuidad.

La primera edición de TechXChange, organizada por AUSAPE en Barcelona el pasado 12 de marzo, reunió a la comunidad técnica del ecosistema SAP en una jornada centrada en compartir conocimiento práctico, experiencias reales y las últimas tendencias tecnológicas. David Ruiz Badia, coordinador del Grupo de Trabajo de Business Technology Platform (BTP) en AUSAPE, explica que "AUSAPE TechXChange nace para ofrecer la formación técnica práctica a desarrolladores y arquitectos del ecosistema SAP".

En esa sintonía, David Ruiz Badia, que también es arquitecto SAP en Enel Group y miembro del programa de SAP Champions, explica que "la idea ha sido proporcionar un encuentro en el que los participantes han podido realizar ejercicios prácticos centrados en soluciones tecnológicas SAP, al tiempo que han adquirido conocimientos, mientras aumentaban su red profesional, compartían experiencias y todo ello, con el acompañamiento presencial y tutoría de expertos de SAP".

Para contextualizar el origen y alcance de este evento, hay que señalar que la idea del AUSAPE TechXChange surgió de la Direc-

ción General de AUSAPE y de la Vocalía de Internacional, cuyo vocal actual es Luis Otero, Head of Digital Transformation & IT Corporate Service, ENGIE ESPAÑA.

El caso es que la jornada congregó a arquitectos, desarrolladores, especialistas en integración y expertos en innovación. Todos ellos interactuaron de una manera muy dinámica, en un evento que destacó por la alta participación durante toda la jornada, el gran nivel técnico en las sesiones, un ambiente colaborativo entre profesionales del ecosistema y peticiones de nuevas ediciones desde el primer momento en el que se anunció el evento.

El programa contó con expertos de la comunidad SAP como Rafael Valdés, Antonio Maradiaga, Daniel Álamo Casanueva, Ana Lopera, Pedro Millán Pérez, Javier Donoso Díez, Javier Martín Domínguez, Cláudia Carabineiro Rosalino y Juan Carlos Lázaro Acero, que compartieron conocimiento en: arquitectura SAP, desarrollo avanzado, integración y automatización, inteligencia artificial y nuevas capacidades de la plataforma.

Uno de los grandes aciertos del evento fue su estructura en tracks simultáneos, lo que permitió a cada asistente elegir

el contenido más alineado con su perfil; las tres temáticas de los tracks fueron datos, integración y desarrollo.

En este contexto, la IA tuvo un papel protagonista, con sesiones prácticas donde se mostró cómo construir desde cero un agente basado en Jule, explorando su integración con servicios de inteligencia artificial y su potencial para automatizar procesos y mejorar la productividad técnica dentro del ecosistema SAP.

¿Qué balance hacemos desde AUSAPE de esta primera edición de AUSAPE Tech for Change? David Ruiz Badia, coordinador del Grupo de Trabajo de Business Technology Platform (BTP) en AUSAPE, pone en valor los logros, retroalimentación y vías de colaboración y aprendizaje tejidos en el evento: "Tras esta primera edición del encuentro AUSAPE TechXChange estamos muy contentos y emocionados tanto por el éxito de participación y respuesta por parte de los asistentes, como por los comentarios recibidos una vez concluido. Desde AUSAPE entendíamos que ofrecer formación práctica era un área pendiente de cubrir y gracias al soporte de SAP hemos puesto la semilla para poder disfrutar de un encuentro periódico en el cual actualizar en contenido práctico y tecnológico a nuestros asociados. Tomamos nota de todos los puntos de mejora y sugerencias recibidas para desde ya empezar a pensar en la próxima edición."

Por su parte, la Directora General de AUSAPE, Ana Encinas, considera que "este nuevo espacio se configura como el prototipo de la visión de tener un segundo congreso en AUSAPE, en este caso, para desarrolladores. Dado el éxito de la convocatoria, como réplica a menor escala de la DSAG TechXChange (grupo usuarios SAP Alemán), en próximas ediciones revisaremos la ampliación de horario, la ciudad, para que vaya rotando, y el ticket de entrada. En esta edición ha sido 100% sufragado por AUSAPE".



En definitiva, esta primera edición de TechXChange marca el inicio de un nuevo espacio para compartir innovación, tecnología y conocimiento dentro del mundo SAP. Desde AUSAPE queremos agradecer a todos los ponentes, asistentes y colaboradores que lo hicieron posible. ■



# Febrero y marzo en AUSAPE: construimos la hoja de ruta práctica para acelerar la transición a S/4HANA, Clean Core y BTP y ponemos el foco en IA, cumplimiento y eficiencia operativa

El mes de febrero empezó con un seminario Körber el día 3. El webinar, dirigido a los asociados de AUSAPE, consistió en el análisis de los distintos escenarios de gestión de almacenes en entornos SAP. La sesión contó con la guía y el conocimiento de Luis Mellado, Sales Manager de Körber, Vera Poppin, Senior SAP EWM Consultant de la compañía. Durante el encuentro se revisó la arquitectura del flujo de materiales, desde los sistemas ERP hasta las capas de ejecución y control, así como la orientación hacia el sistema objetivo del almacén en función del grado de complejidad y automatización.

El Grupo de Trabajo de Retail de AUSAPE se reunió el pasado 5 de febrero. El webinar fue presentado por José Luis Cubero Rodríguez, Coordinador del Grupo de Retail de AUSAPE y Gerente AMS en Transgourmet Ibérica. La sesión se dedicó a explicar y profundizar en las posibilidades que ofrecen las soluciones de SAP para la omnicanalidad: por un lado, se expuso una mirada panorámica a lo que representa el Order Management System (OMS) y por otro se desarrolló una explicación detallada de XAP/OSTA como alternativa moderna a soluciones históricas de consolidación de tickets (como POSDM / PostDM).

También el jueves 5 de febrero, tuvo lugar el evento organizado por SEIDOR en colaboración con AUSAPE, que abrió con un propósito claro: aportar perspectiva (una noción de mapa) y criterios

prácticos para el tránsito hacia SAP S/4HANA. Desde un enfoque didáctico se repasaron las razones que empujan la migración -obsolescencia de ECC (el ERP clásico de SAP o sistema informático que integra y gestiona en una sola plataforma los procesos clave de una empresa), necesidad de acceso en tiempo real, incorporación de capacidades de IA y búsqueda de eficiencia operativa- y se explicaron las alternativas de despliegue (Public Cloud Edition, Private Cloud Edition y on-premises).

El webinar "Clean Core y SAP BTP: el futuro de la arquitectura empresarial", organizado por Brait y AUSAPE el 10 de febrero, ofreció una visión práctica y estratégica sobre cómo modernizar entornos SAP sin comprometer la estabilidad del núcleo. La sesión fue dirigida por Lúcia Sarasua, Lead Developer de Brait, y Miquel Jardí Baños, Senior Business Development Manager & Team Lead

de Brait, que mostraron alternativas que permitan a las organizaciones mantener un core limpio mientras exploran capacidades cloud y de innovación.

El 11 de febrero de 2026, el Grupo de Trabajo BTP de AUSAPE organizó un webinar de recapitulación de los anuncios presentados en TechEd 2025 y de las prioridades de roadmap para 2026. El seminario online fue introducido por David Ruiz Badia, Arquitecto SAP en Enel Group y SAP Champion, además de Coordinador del Grupo de Trabajo BTP de AUSAPE. El evento online en sí fue desarrollado por Daniel Álamo, BTP Solution Advisor, SAP España que mostró cómo SAP impulsa BTP hacia un ecosistema más abierto y prepara la plataforma para la incorporación generalizada de agentes de IA, una línea de trabajo que marcará la agenda de clientes y partners durante 2026.

El 18 de febrero de 2026 celebramos una nueva sesión en formato webinar del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos de AUSAPE. La reunión fue moderada por los coordinadores del GT de RR.HH., Miguel Ángel Gámez, Responsable de Administración HR y Beneficios Sociales y Recursos Humanos en MasOrange, y José Domingo Mouriz Mayoral, Responsable de Sistemas SAP RRHH en la Diputación de Barcelona. Como en cada encuentro del grupo, contamos también con la participación de Gema Moraleda, Product Manager de SAP. Durante la sesión se volvió a explicar la distinción entre los dos tipos de consultas que estructuran el funcionamiento del grupo -una aclaración especialmente útil para quienes asistían por primera vez-. Por un lado, están las consultas estratégicas, que deben enviarse con antelación. Por otro, se encuentran las consultas técnicas, que se resuelven en directo durante el propio webinar.

El 25 de febrero tuvo lugar una nueva sesión del Grupo de Trabajo SAP S/4 HANA de AUSAPE. Gerard Pasan, Director de la CIO Office de Iberostar Group y Coordinador del GT SAP S/4 HANA, introdujo la sesión recalando que desde este GT de AUSAPE "ayudamos lo máximo posible para que los asociados tomen la mejor decisión en su transición a S/4 HANA y RISE". La primera parte de la sesión corrió a cargo de Ricard Carreras de SAP Cloud ERP Innovation Hub Director de SEIDOR, que profundizó en las claves para pasar de ECC a S/4 HANA Public Cloud, de manera que se priorice el valor, la velocidad y el control a través de la toma de decisiones ejecutivas. Después tomó la palabra Ricardo G. Peláez, Responsable de Desarrollo de Negocio de AmyPro, que explicó cómo optimizar el camino a S/4HANA a través de una gestión inteligente de datos, documentos y licencias.

El Grupo de Trabajo Financiero tuvo su primera sesión del 2026 en el 26 de febrero. Sara Antuñano EROSKI/S/4 HANA public cloud adoption lead y Coordinadora Grupo Financiero, fue la encargada de enmarcar el acto y las claves de este año. A renglón seguido, tomó la palabra Francisco Hurtado, Product Manager y Global Product Management de SAP, especializado en el ámbito financiero y de sostenibilidad. Durante su exposición, Hurtado habló del Suministro Inmediato de Información (SII), el modelo 303 y otros modelos, así como del Tax Explainer with Joule.

El 26 de febrero también tuvo lugar la primera sesión del año del Grupo de Trabajo Data Analytics. Jordi Gelonch Cocinero, Data & Analytics Expert & PM en Esteve y Coordinador del GT de Data Analytics, fue el encargado de dar la bienvenida a los asistentes. Y Joaquín Prieto Luna, Manager en NTT DATA Europe & LATAM, explicó que "vivimos en un entorno donde la operación ya no es simplemente un activo operativo sino que es un activo estratégico". En esa línea, expresó que la capacidad diferencial de las organizaciones va a estar "en la habilidad para integrar, gobernar y explotar sus datos de forma inteligente". Javier Barneo González, Chief Architect SAP Analytics SAP BW/BO, HANA, BPC, SAC en NTTData, se encargó de hablar de la faceta más técnica de la herramienta.

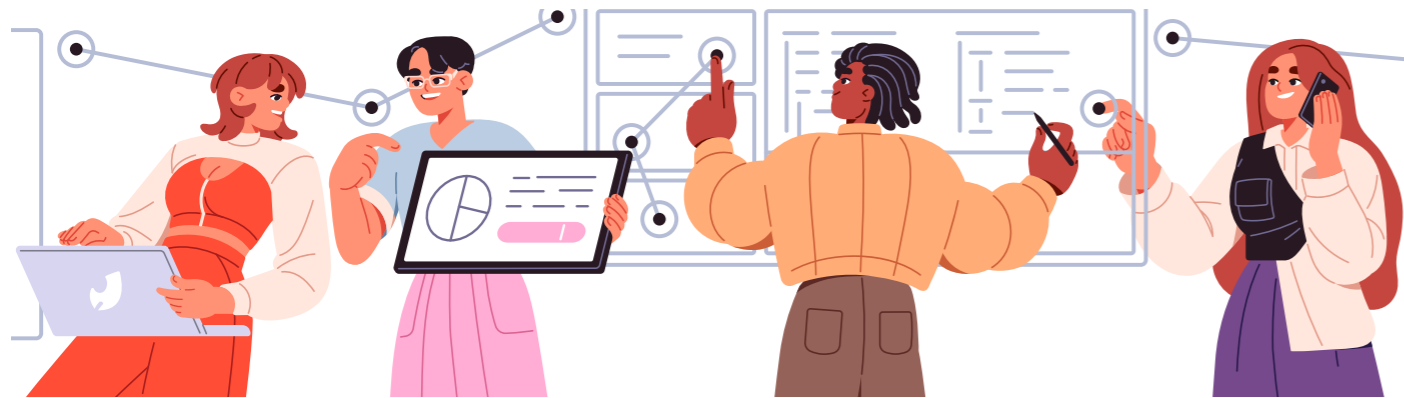
AUSAPE CENTRA BUENA PARTE DE MARZO EN LA IA, FIORI, LICENCIAMIENTO, DATOS Y SOSTENIBILIDAD EN UNA INTENSA AGENDA DE JORNADAS Y WEBINARS SAP

El mes de marzo se inició, en términos de eventos AUSAPE, el día 5 con la reunión Grupo de Trabajo Soporte y Mantenimiento, que dedicó su primera sesión del año a profundizar en la SAP Agentic AI y el futuro del Soporte a Cliente. El grupo fue presentado por Sergio David Sánchez-Carnerero González, Jefe de Proyecto SAP-Experto en áreas de NetWeaver, SAP HANA y Fiori y Coordinador del GT de Soporte y Mantenimiento de AUSAPE. La sesión fue desarrollada por Antonio Rubias, Support Center Lead Southern Europe SAP, que profundizó en las claves de futuro del soporte, al tiempo que desmenuzaba los fundamentos de los tres tipos de soporte que ofrece SAP en estos momentos: invisible (que detecta riesgos de manera temprana y previene problemas potenciales), capacitado (impulsado por la IA, que proporciona recomendaciones personalizadas para mejorar la experiencia de soporte del usuario) y asistido (que reconoce el entorno e historial del usuario para luego relacionarlos con casos similares de clientes, para después conectarlo con el mejor experto y favorecer la resolución del caso).

El 10 de marzo se efectuó un seminario web organizado por Brait con la participación de AUSAPE, cuyo título fue "SAP Fiori: transformando la experiencia de usuario". La sesión pivotó en torno a 4 ejes: qué es BRAIT, la evolución de SAP, los beneficios clave de Fiori y el análisis de un ejemplo práctico de factura electrónica en SAP, en el que quedó fundamentado como Fiori mejora el rendimiento de una empresa.

El 11 de marzo celebramos una nueva sesión en formato webinar del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos de AUSAPE. Durante la sesión, Gema Moraleda, Product Manager de SAP, informó de los últimos cambios legales. Solamente se ha generado uno, que es que se detalla en el Boletín RED 3/2026 del 2 de marzo. Esta disposición viene a cubrir los efectos generados por fenómenos atmosféricos en diversos municipios y zonas del sur de España, entre otros. De tal manera que, con el último cambio legal, "los afectados tienen una serie de ayudas y moratorias" a las que pueden recurrir.





El 12 de marzo tuvo lugar una reunión presencial del Grupo de Trabajo de Licenciamiento en las oficinas de AUSAPE, centrada en la "Reingeniería de FUEs: cómo optimizar el consumo en SAP sin comprometer la operación". Durante el encuentro se abordó cómo pasar del diagnóstico a la acción: revisando roles, autorizaciones y usabilidad por usuario para identificar oportunidades reales de optimización con impacto controlado.

El viernes 13 de marzo se desarrolló un webinar del Grupo de Trabajo de Data Analytics. La temática del seminario web no pudo ser de mayor actualidad: "SAC y SAP Datasphere dejan de ser contratables a través de SAP BTP. ¿Y ahora qué? SAP BDC: Rewiring, licencias y adopción". El grueso del seminario web indagó en esta realidad: desde el pasado 2 de enero los servicios SAC y SAP Datasphere dejan de poder contratarse a través de SAP BTP en cualquiera de sus modalidades: BTPEA, CPEA y PAYG. Todas las soluciones de Data y Analytics se han incorporado dentro del paraguas de SAP BDC.

Al tiempo que se respondió a la pregunta: ¿Cómo se licencia, qué hacer con los entornos actuales? La exposición de este tema corrió a cargo de Raul Muñoz-Gutiérrez, SAP Analytics & AI Business Developer en Inetum, quien remarcó que "SAP BDC ha venido para quedarse". Lo que pone de relieve que para SAP es prioritaria "la gestión del dato unificada, generalizada, sobre la cual está pivotando ya toda la evolución de data, IA y machine learning". El carácter de la sesión fue eminentemente "práctica". Se abordó el fin de SAP Datasphere y SAC en SAP BTP. También se profundizó en qué es y cómo funciona el SAP Analytics y el SAP Business Data Cloud y se repasaron las mejoras previstas en SAP BDC en 2026.

El martes 17 de marzo tuvo lugar una nueva sesión del Grupo de Trabajo S/4HANA. El grueso de la exposición corrió a cargo de Roy Topham, Arquitecto Principal de SAP GRC y Seguridad en EPI-USE Labs, quien abordó aspectos clave de la migración a SAP Cloud, el programa de medición STAR y el modelo Full User Equivalent (FUE). En esencia, el experto de EPI-USE Labs mostró cómo una gestión optimizada de roles puede contribuir a reducir de forma eficiente el consumo de FUE mediante el uso de License Manager.

También el martes 17 de marzo tuvo lugar el Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de AUSAPE, que en esta ocasión indagó en la "Transformación circular: prepara tu negocio para EU PPWR con Ecoembes, SAP e Indra Group". El contexto en el que se desarrolló la sesión es que la regulación en España en materia de embalaje ha avanzado desde el impuesto al plástico vigente desde 2021, que grava el plástico de envase no reciclado, hasta un marco completo de Sistemas de Responsabilidad Ampliada del Productor (EPR), donde modelos como el de Ecoembes estructuran las obligaciones de los productores en gestión y financiación de residuos.

El evento fue introducido por el Coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad, Ignacio Vicente Polo, que empleó

el humor y la admiración para introducir a los ponentes: "se nota que venimos de los Goya y os Oscar porque tenemos un plantel de gente interesante que nos van a ayudar" a comprender en profundidad "el nuevo reglamento EU PPWR". La sesión contó con la presencia de ponentes de Ecoembes, SAP, Lactalis e Indra Group, que explicaron de manera muy didáctica las claves de presente y futuro del sector, con un detalle especial para dimensionar el alcance de la herramienta SAP RDP.

El miércoles 18 de marzo tuvo lugar una nueva reunión del GT de Licenciamiento "Licenciamiento RISE with SAP. Claves estratégicas para el éxito en la negociación". El evento estuvo presentado por el Coordinador del Grupo de Trabajo de Licenciamiento, Ricard García, que también es Responsable SAP en TAVIL, que explicó que la clave del seminario web gravitó en torno "a qué puntos importantes hay que tener en cuenta cuando se quiere pasar a RISE, qué se nos puede pasar por alto y cómo establecer una estrategia correcta para hacer un buen contrato".

La premisa argumental del seminario web es que cada vez más organizaciones o ya han firmado o están evaluando la transición desde SAP ECC a S/4 mediante el modelo RISE with SAP. Sin embargo, la negociación de este modelo plantea nuevos retos contractuales, económicos y de licenciamiento que muchas empresas todavía no conocen en profundidad. De ahí que sea tan importante contar con un acompañamiento y asesoramiento de calidad. Ante este escenario, la propuesta de MatchPoint, responsable de desarrollar el webinar, es estructurar un modelo de gobierno, control y optimización del entorno SAP.

El jueves 19 de marzo tuvo lugar la primera reunión del 2026 del Grupo de Trabajo de Sector Público de AUSAPE, sobre "S4 Sourcing and Procurement para Sector Público". La sesión fue introducida por José Javier Mediavilla Sarrasín, Coordinador del Grupo de Trabajo de Sector Público de AUSAPE y Jefe de Servicio de Soporte a Gestión Económica de la UCM, que dio la bienvenida a los asistentes y expresó su deseo de hacer otra reunión en abril.

La exposición en sí fue desarrollada por Álvaro López, Solution Advisor de SAP. Su explicación pivotó en torno a la preadjudicación, adjudicación y post-adjudicación, así como funciones de soporte. López señaló las claves definitorias de SAP S/4 HANA Sourcing and Procurement para sector público, de la que señaló que la solución es la sucesora de SAP SRM PPS, cuyo soporte finaliza en 2027. El caso es que hablamos de una solución moderna de aprovisionamiento basada en Fiori para el sector público, que abarca todo el proceso de aprovisionamiento de principio a fin.

(Nota: debido al cierre de edición de la revista, este resumen no incluye los eventos de los Grupos de Trabajo Financiero, Data Analytics, gestión documental, transformación digital y los webinars de patrocinadores y venta libre vinculados al Fórum de AUSAPE, que tuvieron lugar en los últimos 11 días del mes de marzo, cuando ya se había cerrado la maquetación de la revista). ■

## El séptimo arte sirve de hilo conductor en el SAP Concur Day 2026: "la IA y la experiencia del viajero en el centro del debate" con Santiago Segura, actor y cineasta español

SAP Concur congrega casos de éxito, partners e innovaciones centradas en optimizar la gestión integral del viaje

El SAP Concur Day de este 2026, celebrado el 18 de febrero, se desarrolló como una jornada práctica y amena donde se repasó el ciclo completo de la gestión de viajes y gastos: planificación y reserva, soporte durante el viaje y liquidación y análisis tras el regreso. En la apertura, João Carvalho, Head of Finance and Spend Management (SAP), puso el foco en la aplicación real de la IA para procesos repetitivos: "Aplicando la IA a ese ámbito podemos tener resultados espectaculares", y remarcó que los patrocinadores y partners son piezas clave para escalar esas soluciones. A lo largo de la mañana se alternaron demos (incluyendo la integración de datos de viaje y gasto), casos de cliente y ponencias técnicas que mostraron mejoras tangibles en tiempos de gestión, ahorro de costes y control fiscal. El tono del evento fue cercano y efectivo: marcado por la guía del maestro de ceremonias, el cineasta Santiago Segura, que aportó humor y reflexión, mientras que recalaba que la tecnología debe servir para mejorar la vida de las personas. Dicho con sus palabras: "Esto no es IA, es calidad de vida".

Mientras que Carlos Lacerda, Senior Vice President & Managing Director, SAP Southern Europe (SAP) y Director de SAP España, trazó una ambiciosa hoja de ruta para la región: "España tiene la dimensión, las industrias y el talento para liderar Europa, no tengo dudas", y añadió la necesidad de tejer alianzas fuertes: "No podemos hacerlo solos... Juntos, será muy fácil". A lo largo de la mañana se sucedieron historias de éxito, intervenciones de responsables financieros y expertos en digitalización, así como demostraciones de herramientas basadas en inteligencia artificial capaces de automatizar tareas repetitivas, optimizar reservas y simplificar la conciliación de gastos.

En el tramo dedicado a la innovación del evento, Charlie Sultan, President Concur Travel, expresó su convicción de que SAP Concur "lidere el negocio de los viajes", y defendió la apuesta por articular plataformas integradas: "vamos a lograr hacer algo todos juntos", mientras detallaba que en España fue el primer lugar en el que se aunaron "los viajes en avión, tren y coches". Además, expresó



su convicción de que "este es el tiempo correcto" para hacer cambios de calado en el sector y desarrollar óptimamente la herramienta de SAP Concur, "en la que hemos invertido un chorro de dinero para mejorar la experiencia de usuario".

Objetivo en el que coincidió Luis Dupuy de Lome VP, General Manager Spain & Italy (Amex GBT), que insistió en que la clave de su sinergia con SAP Concur "es la gestión del viaje, de los pagos, de los contenidos en una única herramienta. Lo que hemos hecho es juntar lo mejor de los dos mundos. Es una asociación con visión de futuro". Por su parte, Alberto Bermejo, Global Services Manager (PUIG), destacó "la ventaja competitiva de trabajar con una única aplicación integrada" y Pedro Lombardero, Product Manager de Indra Group, y Xavier García Digital, Transformation Project Director Mediapro, describieron el despliegue formativo de SAP Concur que han realizado entre los empleados de Mediapro mostrando cómo la integración técnica con partners acelera resultados reales, como el hecho de que "se ha incrementado un 40% la recuperación del IVA" gracias a una gestión más óptima de ticket y facturas de viaje en Mediapro.

También se profundizó en áreas como el soporte al viajero, automatización y pagos. Por ejemplo, Emma García, Senior Solution Advisor SAP Concur, y Sonia Kavalcova, Senior Solution Advisor SAP Concur, explicaron cómo la combinación de agentes virtuales contribuye a la detección de errores que permiten "señalar anomalías" y crear agentes personalizados para optimizar tareas, mientras que Hilde Haverbeke, Product Marketing Director de SAP Concur, y Nataly Valderrama, Strategic Growth Manager de Trainline, mostraron la integración con canales ferroviarios para mejorar la reserva y la gestión de contenidos. Juanjo Quesada, Head of Distribution (Iryo), remarcó que "nuestro objetivo principal es la calidad de la experiencia", y en materia de pagos Sergio Ortega, Principal Comercial Cards & Acquiring BBVA Pivot, defendió la solución integrada como "súper cómoda. Los pagos aparecen al detalle para la persona, lo cual resulta súper fiable para la empresa", además de resaltar el papel de la IA en la prevención de fraude. En el bloque de recuperación fiscal, Cristina García, Responsable de finanzas de Capgemini, y Federico Blanco, Director General de Operaciones 60 Días, mostraron mejoras tangibles en recuperación de IVA (detallando incrementos muy relevantes, como el hecho de que se recupere hasta el 80% del IVA) gracias a la integración con soluciones de liquidez de SAP Concur y la empresa 60 días.

Cerró el acto Ellie Lamey Chief, Revenue Officer EMEA (SAP Concur), quien puso en valor que "la atmósfera y la organización del evento" que calificó como "genial" y recaló la apuesta de SAP Concur por seguir invirtiendo en soluciones que mejoren la experiencia del viajero en los próximos 12 meses. ■

## ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



Babel es una multinacional tecnológica de origen español que se especializa en aceleración y transformación digital, ofreciendo soluciones avanzadas para grandes empresas y organismos públicos en diferentes regiones de Europa, Latinoamérica y África. Su enfoque se basa en tecnologías exponenciales como inteligencia artificial, ciberseguridad, cloud, data & AI e hiperautomatización, integradas de forma estratégica para ayudar a sus clientes a afrontar retos de negocio complejos y a ser más eficientes y competitivos en un entorno digital en constante cambio. La compañía se caracteriza por la calidad del servicio, la confianza de sus clientes y el compromiso de sus profesionales a la hora de ejecutar proyectos transformadores. Además, Babel promueve una cultura corporativa orientada al talento y a la toma de decisiones ágil, apoyando el crecimiento tanto orgánico como a través de adquisiciones estratégicas bajo su plan "Hiperespacio 2029".

Grup Peralada es un grupo empresarial familiar, dinámico y en constante evolución, con presencia en sectores como el ocio, el juego, la viticultura, la hostelería, la industria y la cultura. Con una larga trayectoria y un fuerte arraigo en el territorio, el grupo destaca por su apuesta por la calidad, la innovación, la responsabilidad social y el desarrollo de proyectos que contribuyen al crecimiento económico y cultural. Su filosofía combina tradición y modernidad, manteniendo los valores familiares que lo han acompañado a lo largo de generaciones.



## COLABORADORES ESPECIALES:



Con una trayectoria de más de 30 años, Clece se ha consolidado como una empresa referente en España, Reino Unido y Portugal en la prestación de servicios esenciales para el buen funcionamiento de la sociedad. Su desarrollo se apoya en un firme compromiso con las personas, la innovación y el respeto por el medio ambiente. Es una compañía especializada en servicios sociales, así como en limpieza y mantenimiento de edificios e infraestructuras públicas y privadas, y en seguridad, entre otras actividades clave. A través de un modelo de gestión que combina con éxito la rentabilidad con un compromiso social, Clece desempeña su actividad con el objetivo principal de generar impacto positivo y dejar a la sociedad un legado que trascienda lo meramente financiero, aportando valor real a la ciudadanía.

We are the solution provider for REWE Group when it comes to information and telecommunication systems. We plan, design, develop, configure and operate efficient systems and applications for the REWE Group - one of the leading german and european retail and tourism companies with around 430,000 employees. Our approximately 2,500 IT specialists set standards for the use of it in retail and develop new technologies for the industry



SPHERIA es una firma de tecnología, Partner de SAP, especializada en transformación digital e inteligencia artificial, que ayuda a las organizaciones a convertir tecnología en resultados reales. Fundada por Emilio Osete y Daniel Lago, SPHERIA reúne a expertos senior con más de 20 años de experiencia liderando proyectos complejos en el ecosistema SAP y enterprise. Su valor diferencial está en combinar su capacidad de liderazgo y el conocimiento profundo de la tecnología SAP, con la agilidad, la cercanía y la flexibilidad de una boutique especializada. Gracias a este posicionamiento, SPHERIA conecta negocio, datos, procesos e innovación de forma coherente y escalable. Con foco en SAP BTP, Business Data Cloud, Customer Experience, integración, extensibilidad e IA aplicada, la consultora acompaña a sus clientes desde la estrategia hasta la ejecución, con una visión práctica, rigurosa y orientada al impacto, para convertirse en el partner de referencia de las organizaciones que buscan innovación real y solvencia en entornos empresariales complejos. Innovación, seniority y capacidad real de ejecución integran la propuesta de valor de SPHERIA.

## AUSAPE

DAVID RUIZ BADIA, COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO DE BUSINESS TECHNOLOGY PLATFORM (BTP) EN AUSAPE, ARQUITECTO SAP EN EL GROUP Y MIEMBRO DEL PROGRAMA DE SAP CHAMPIONS

# “AUSAPE TechXChange nace para ofrecer la formación técnica práctica a desarrolladores y arquitectos del ecosistema SAP”

David Ruiz Badia explica a los asociados de AUSAPE el origen y el objetivo de AUSAPE TechXChange: un encuentro presencial concebido para profesionales técnicos, estructurado a partir de la tutoría de expertos de AUSAPE y SAP, y vertebrado con sesiones prácticas, en el que los asistentes recibieron formación y resolvieron, el pasado 12 de marzo, ejercicios prácticos sobre las tecnologías del ecosistema SAP.

### ¿EN QUÉ CONSISTE LA INICIATIVA TECHXCHANGE PROMOVIDA POR AUSAPE?

AUSAPE TechXChange nace como un nuevo encuentro presencial, diseñado y pensado para profesionales técnicos, en el cual puedan adquirir conocimientos prácticos en las tecnologías actuales del ecosistema SAP. La idea es proporcionar un encuentro en el que los participantes puedan realizar ejercicios prácticos centrados en soluciones tecnológicas SAP, al tiempo que adquieren conocimientos, aumentan su red profesional, comparten experiencias y todo ello, con el acompañamiento presencial y tutoría de expertos de SAP.

### ¿CUÁLES SON LAS LÍNEAS MAESTRAS DE ESTE PROYECTO?

Las líneas maestras en esta primera edición han sido definir tres tracks o temáticas principales para vertebrar el evento, y uno común para todos los asistentes.

El evento arranca con una sesión general a cargo de Rafael Valdés (Solution Advisory Manager, SAP Southern Europe) donde se desarrolla la estrategia de SAP alrededor de los Datos y la Inteligencia Artificial, de manera que se ofrece una visión arquitectónica del stack tecnológico de SAP.

Posteriormente, en cada track se ha desarrollado un ejercicio de principio a fin guiado por expertos de SAP que han acompañado en las sesiones con el objetivo de solucionar dudas o problemas.

Este esquema ha permitido identificar una primera parte del evento, en el cual el primer track dedicado a DATA profundiza en los servicios de SAP Business Data Cloud. Un segundo track, dedicado a INTEGRACIÓN, pivota sobre el servicio SAP Integration Suite. Y un tercer track, focalizado en DESARROLLO, gira al respecto de los servicios para extender la solución S/4HANA.

La segunda parte del evento ha sido un track común para todos los asistentes alrededor de los servicios específicos de IA centrados en Joule y la creación de agentes con Joule Studio.

### ¿POR QUÉ SE HA ARTICULADO ESTE PRODUCTO/LÍNEA DE TRABAJO?

El motivo principal ha sido complementar los servicios que AUSAPE ofrece a los asociados, añadiendo formación tecnológica en formato práctico. El formato se ha inspirado en el evento "SAP TechEd", evento tecnológico internacional y de referencia para el ecosistema de desarrollo. SAP ha llevado el contenido del evento a diferentes localizaciones con la celebración de "TechEd On Tour", pero no en España. Por todo ello, el objetivo principal ha sido trasladar la esencia del evento tecnológico a los asociados.



### ¿QUÉ VIENE A SUPLIR EN EL MERCADO?

A lo largo del año, hay un elevado número de oportunidades de compartir novedades funcionales y roadmaps de productos, ofrecidas tanto por los grupos de trabajo de la asociación como por los asociados especiales. Pero detectamos una falta de contenido técnico dirigido a desarrolladores y arquitectos de los departamentos de IT de los asociados.

### JORDI XOFRA, COORDINADOR DE GRUPOS DE TRABAJO DE AUSAPE, HA DEFINIDO EL AUSAPE TECHXCHANGE “COMO UN PROYECTO MUY NECESARIO EN EL ECOSISTEMA SAP”. ¿CÓMO DEFINIRÍA ESTE PROYECTO PARA ALGUIEN QUE ACABA DE ADENTRARSE EN EL ECOSISTEMA SAP?

Viene a ofrecer la formación práctica de carácter tecnológico que no estaba cubierta por la asociación y que por supuesto ha sido y es de importancia para los asociados.

Para una persona que es nueva en el ecosistema SAP es una oportunidad única de recibir formación práctica de las últimas tecnologías SAP, concretamente centradas en SAP BTP (SAP Business Technology Platform) y SAP BDC (SAP Business Data Cloud) que representan el core tecnológico de las soluciones SAP.

### ¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS A MEDIO PLAZO DEL AUSAPE TECHXCHANGE?

Consolidar un encuentro anual del ecosistema de desarrolladores y arquitectos de los asociados de AUSAPE, en el cual puedan acceder, año tras año, a un encuentro tecnológico donde puedan adquirir conocimientos y estar al día con las novedades del ecosistema SAP. ■



## WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A ANA OCHOA, GLOBAL IT BARCELONA HUB MANAGER EN NESTLÉ

## “Visibilizar el talento femenino tecnológico, como hacen los premios Women Tech de AUSAPE, es clave para seguir avanzando hacia un sector más diverso e inclusivo”

Ana Ochoa es Global IT Barcelona Hub Manager en Nestlé. Hablamos de una profesional que conecta personas, propósito y tecnología con inteligencia emocional. En esta entrevista para la revista de AUSAPE, comparte su visión sobre las transformaciones digitales apoyadas en SAP, y su compromiso con el impulso del talento femenino en tecnología. Con una mezcla de rigor técnico, liderazgo humano y capacidad para empoderar equipos, ofrece claves prácticas para que empresas y asociaciones aceleren cambios sostenibles e inclusivos.

**COMO ASOCIADA DE AUSAPE, ¿QUÉ LE APORTA PERTENECER A ESTA COMUNIDAD PROFESIONAL Y DE QUÉ MANERA CONTRIBUYE LA ASOCIACIÓN A FORTALECER EL INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTO Y LA COLABORACIÓN DENTRO DEL ECOSISTEMA SAP EN ESPAÑA?**

Recuerdo mi primera implementación de SAP en 1997, en una farmacéutica a las afueras de Barcelona. Yo trabajaba en el módulo de Sales & Distribution y, en aquel momento, no existían comunidades profesionales ni foros online de expertos. Encontrar a alguien que supiera configurar un ATP o una secuencia de acceso de precios era casi como encontrar un oasis en el desierto.

Hoy la situación es radicalmente distinta. Contar con comunidades como AUSAPE, donde los profesionales compartimos conocimiento, experiencias y *best practices*, marca un antes y un después. No solo acelera el aprendizaje, sino que fomenta una colaboración real entre compañías y profesionales que enfrentamos retos muy similares dentro del ecosistema SAP en España.

**DESDE SU EXPERIENCIA COMO REFERENTE FEMENINO EN EL ECOSISTEMA SAP, ¿CÓMO VALORA EL PAPEL DE LOS PREMIOS WOMEN TECH COMO HERRAMIENTA PARA DINAMIZAR Y VISIBILIZAR EL TALENTO FEMENINO EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO?**

El sector tecnológico sigue teniendo una representación femenina claramente minoritaria, y por eso iniciativas como los premios Woman Tech son especialmente relevantes. Permiten reconocer y dar visibilidad a mujeres que lideran proyectos tecnológicos complejos, innovadores y, en muchos casos, pioneros.

Más allá del reconocimiento, estos premios cumplen una función inspiradora: ayudan a generar referentes y a animar a más mujeres a asumir responsabilidades en el ámbito tecnológico. Visibilizar ese talento es clave para seguir avanzando hacia un sector más diverso e inclusivo.

**ACTUALMENTE LIDERA EL GLOBAL IT BARCELONA HUB DE NESTLÉ. ¿CUÁLES SON LAS PRINCIPALES RESPONSABILIDADES DE ESTE HUB Y QUÉ PAPEL DESEMPEÑA SU EQUIPO EN LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA Y DIGITAL DE LA COMPAÑÍA A ESCALA GLOBAL?**

El IT & Digital Hub de Nestlé en Barcelona desempeña un papel clave en el momento de transformación profunda que vive la compañía. La “Enterprise Digital Transformation” que estamos impulsando tiene tres grandes dimensiones: en primer lugar, la dimensión Enterprise, impulsando una transformación integrada y alineada. Abordamos los procesos de forma *end-to-end*, unificando modelos en todas las zonas y mercados, rompiendo silos y asegurando una ejecución coherente entre negocio y tecnología.

En segundo lugar, **Digital**, entendido más allá de la tecnología. Hablamos de habilitar un *digital core* moderno basado en datos, inteligencia artificial, automatización y plataformas conectadas, con el objetivo de simplificar procesos, acelerar la toma de decisiones y empoderar a las personas.

Y, por último, **Transformation**, donde el foco está en las personas, la cultura y los nuevos modelos operativos. Se trata de reinventar la forma de trabajar, preparando el talento para el futuro, fomentando una cultura ágil y colaborativa y rediseñando modelos operativos con propósito.

**“El sector tecnológico sigue teniendo una representación femenina claramente minoritaria, y por eso iniciativas como los premios Woman Tech son especialmente relevantes. Permiten reconocer y dar visibilidad a mujeres que lideran proyectos tecnológicos complejos, innovadores y, en muchos casos, pioneros.”**

**“La clave está en abordar las transformaciones de forma integral. No basta con implantar tecnología: es imprescindible revisar y alinear procesos con datos estandarizados y, sobre todo, personas.”**





**"El IT & Digital Hub de Nestlé en Barcelona desempeña un papel clave en el momento de transformación profunda que vive la compañía."**

**A LO LARGO DE SU TRAYECTORIA HA PARTICIPADO EN PROYECTOS GLOBALES DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y EN IMPLANTACIONES DE ERP Y CRM BASADAS EN SAP. DESDE ESA EXPERIENCIA, ¿CUÁLES CONSIDERA QUE SON HOY LAS CLAVES PARA IMPULSAR TRANSFORMACIONES TECNOLÓGICAS QUE CONECTEN DE MANERA EFICAZ NEGOCIO, PERSONAS Y TECNOLOGÍA?**

La clave está en abordar las transformaciones de forma integral. No basta con implantar tecnología: es imprescindible revisar y alinear procesos con datos estandarizados y, sobre todo, personas.

Cuando estos elementos avanzan de manera coordinada, la tecnología se convierte en un verdadero habilitador del negocio y no en un fin en sí mismo. Las transformaciones exitosas son aquellas que conectan la estrategia de negocio con una ejecución tecnológica sólida y una gestión del cambio bien trabajada.

**"La clave está en abordar las transformaciones de forma integral. No basta con implantar tecnología: es imprescindible revisar y alinear procesos con datos estandarizados y, sobre todo, personas."**

**SU PERFIL PROFESIONAL DESTACA POR LA CAPACIDAD DE CONECTAR EQUIPOS Y FOMENTAR ENTORNOS DE TRABAJO BASADOS EN LA INTELIGENCIA EMOCIONAL. ¿QUÉ IMPORTANCIA TIENE HOY ESTE TIPO DE LIDERAZGO EN PROYECTOS TECNOLÓGICOS COMPLEJOS Y GLOBALES?**

La gestión del cambio siempre ha sido un factor clave en los proyectos tecnológicos, pero hoy lo es más que nunca. La tecnología está transformando los roles de manera acelerada y exige procesos continuos de *upskilling* y *reskilling*.

En este contexto, el liderazgo basado en la empatía y la inteligencia emocional resulta fundamental. Es importante entender cómo viven las personas estas transformaciones y acompañarlas para que las perciban como una oportunidad de crecimiento y no como una amenaza. Solo así se logra una adopción real y sostenible del cambio.

**¿QUÉ MENSAJE TRASLADARÍA A LAS JÓVENES PROFESIONALES QUE ESTÁN INICIANDO SU CARRERA EN EL ÁMBITO TECNOLÓGICO Y QUE PODRÍAN ENCONTRAR EN EL ECOSISTEMA SAP UNA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO PROFESIONAL?**

Mis inicios como consultora SAP fueron fundamentales para comprender en profundidad los procesos de negocio y cómo la tecnología puede optimizarlos. SAP ofrece una base sólida para entender cómo funcionan las organizaciones y cómo los datos estructurados son clave para cualquier transformación digital.

Contar con procesos bien definidos y datos de calidad es esencial para construir posteriormente soluciones de analítica avanzada, inteligencia artificial o *machine learning*. En ese sentido, SAP sigue siendo una plataforma clave para sentar los pilares sobre los que se apoyan las transformaciones digitales de las compañías. ■

## 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**



FELIX MONEDERO, CEO HOPPERS ACADEMY

**“AUSAPE es un actor clave para ayudar a sus Asociados a adaptarse a la evolución del sector”**

**EXPLÍCENOS CÓMO Y POR QUÉ SE REINVENTA UN PROFESIONAL CON TU AMPLIO RECORRIDO LABORAL, EN EL QUE HAS DESEMPEÑADO UN CARGO TAN RELEVANTE COMO DIRECTOR GENERAL DE SAP ESPAÑA, COO, HEAD OF SOUTH EUROPE DURANTE 13 AÑOS. ¿DE DÓNDE SALE ESA ENERGÍA? ¿CÓMO SE TRABAJA Y ALIMENTA ESA ACTITUD?**

En toda mi carrera profesional siempre he tenido 2 áreas de gran motivación: la ambición de hacer crecer proyectos empresariales que te proporcionan la satisfacción de un trabajo bien realizado y el desarrollo de las personas, que me produce una gran recompensa personal. Uno aprende a conocerse y a dedicar su energía en aquellas iniciativas que te ilusionan más. Es ese estado “mágico”, donde no te importan las horas dedicadas, madrugar para viajar, trabajar algún fin de semana porque disfrutas trabajando

**HAZNOS UN DECÁLOGO DE CUÁLES SON LAS NUEVAS SKILLS, HABILIDADES Y TALENTOS, QUE DEMANDAN LAS EMPRESAS PARA LOS CARGOS INTERMEDIOS A LOS QUE VOSOTROS FORMÁIS EN HOPPERS ACADEMY.**

Estamos ante un cambio importante en el mercado laboral general y en concreto el tecnológico con la llegada de la IA Generativa. Esta va a disminuir de manera significativa las tareas más básicas de codificación, parametrización en soluciones tecnológicas... permitiendo que el profesional pueda dedicar más tiempo de calidad a la necesidad clave de negocio, aportando su conocimiento del sector (Energía, Consumo, Banca, Sector Público...) y área funcional (Finanzas, Ventas, Logística, Compras...). El nuevo profesional tendrá más conocimientos sectoriales y funcionales, potenciados por un uso mucho más intenso de la IA Generativa (Joule) en soluciones de Negocio como SAP. En este punto es donde vamos a poner mucho foco en Hoppers Academy.

**¿CUÁLES SON LAS SINERGIAS Y LAS INSPIRACIONES MUTUAS ENTRE AUSAPE Y TU EMPRESA?**

AUSAPE es un actor clave para ayudar a sus asociados a adaptarse a la evolución del sector y también a coordinar los requerimientos agregados de sus socios. La estrecha colaboración entre AUSAPE y Hoppers permitirá a los asociados aprovechar al máximo las nuevas oportunidades, que son inmensas.

Es muy importante ayudar a las empresas finales y a las consultoras tecnológicas a poder transformar sus equipos que son los que mayoritariamente realizan con éxito los nuevos proyectos.

**FÉLIX, ¿EN QUÉ MOMENTO DECIDES SALIR DE LA SEGURIDAD DE LA ZONA DE CONFORT EN UNA EMPRESA TECNOLÓGICA COMO SAP PARA LANZARTE SIN RED A UNA NUEVA AVENTURA? ¿SE REFLEXIONA MUCHO TIEMPO? ¿QUÉ SE SIENTE?**

Es un proceso natural donde estás en un momento que combina tu mayor nivel de experiencia (años y diferentes tipos de roles y empresas) y la libertad personal (sin obligaciones ni familiares ni financieras) de poder escoger un proyecto donde aportar al máximo al sector donde he desarrollado toda mi carrera. Es una decisión muy pensada por mi parte, que conlleva una sensación de vértigo por salir de un entorno estable y conocido hacia un proyecto nuevo pero que te aporta una motivación extraordinaria por el objetivo de construir algo, por el reto intelectual por aprender temas nuevos. En el fondo, se trata de no “marchitarse” intelectualmente y aprovechar toda tu experiencia

**¿SE BUSCA EL SENTIDO DE LEGADO, PROPÓSITO, ALGO QUE VA RELACIONADO CON LA EDAD O VA MÁS ALLÁ, DADO TU BASTO CONOCIMIENTO DEL ECOSISTEMA DE SAP EN ESPAÑA, PARA INTENTAR SUPLIR ALGUNA CARENCIA?**

**“Es muy importante ayudar a las empresas finales y a las consultoras tecnológicas a poder transformar sus equipos que son los que mayoritariamente realizan con éxito los nuevos proyectos”**

Claramente sí, quieres ayudar a empresas y personas. Esta ayuda a personas, no es solo formando a talento, es también aprovechando mucho talento senior que está siendo liberado de las compañías como SAP, que están en un punto óptimo de su carrera profesional y que también les mueve ese sentido de legado, de contribuir.

**Y, LIGADO A ESTO, COMO SABES DESDE AUSAPE ESTAMOS CO-PARTICIPANDO EN LA CREACIÓN DE ESTE MODELO “MADE IN SPAIN” DE “IMPULSA EMPLEO AUSAPE-SAP” QUE ESTÁ PERMITIENDO SALIR DEL ECOSISTEMA PARA EXPLICAR LAS NECESIDADES DE NUESTRO ECOSISTEMA EN GOBIERNOS REGIONALES, PATRONALES ETC.- ACTIVANDO DE ALGUNA MANERA EL MERCADO SAP EN ESPAÑA EN SU CONJUNTO, MÁS ALLÁ DEL EMPLEO. NUESTRA DIRECTORA GENERAL ESTÁ APOSTANDO CASI PERSONALMENTE EN IMPULSAR ESTE MODELO CONJUNTAMENTE CON SAP. EN ESTE SENTIDO, EL HECHO DE QUE UN EX DIRECTOR GENERAL DE SAP EN ESPAÑA DECIDA INVOLUCRARSE EN ESTA TAREA, ¿NOS REFUERZA COMO ASOCIACIÓN EN ESTE IMPULSO ADICIONAL QUE ESTAMOS HACIENDO? 100% sí. La educación es la herramienta más poderosa que tiene la tecnología para poder transformar a las personas. No curamos directamente, no alimentamos, pero si podemos ayudar a desarrollar aquellas habilidades que pueden hacer que la persona tenga una mejor carrera profesional. Que diferentes agentes como AUSAPE, SAP, Hoppers...trabajen en la misma dirección da mucha fuerza a este objetivo**

**¿CÓMO ESTÁ DISEÑADO EL ENTORNO DE PRÁCTICAS DE VUESTRAS FORMACIONES SAP?**

Hoppers Academy va a trabajar siempre según las necesidades de la empresa, incluyendo su participación en la formación con profesores, casos prácticos o prácticas según la empresa final prefiera. Nuestro objetivo es que el alumno salga con una preparación práctica adecuada para la empresa y para la consultora tecnológica.

**¿QUÉ MÉTRICAS TÉCNICAS Y DE NEGOCIO USÁIS PARA MEDIR QUE UN PROFESIONAL QUEDA HABILITADO TRAS LA FORMACIÓN?**

En primer lugar, el examen de Certificación oficial siempre que la solución correspondiente lo disponga. Adicionalmente, los Casos prácticos de las empresas, más el informe de los profesores respecto a la preparación del alumno para su reto profesional.



**“Hoppers Academy va a trabajar siempre según las necesidades de la empresa, incluyendo su participación en la formación con profesores, casos prácticos o prácticas según la empresa final prefiera”**

**¿QUÉ CRITERIOS Y PROCESOS SEGUÍS PARA DISEÑAR Y ACTUALIZAR VUESTROS ITINERARIOS FORMATIVOS, DE MODO QUE RESPONDAN TANTO A LAS CERTIFICACIONES OFICIALES Y A LAS NECESIDADES REALES DEL MERCADO LABORAL COMO A LA INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES (POR EJEMPLO, BTP, GENAI, DATA CLOUD)?**

La propuesta educativa de Hoppers Academy la realizamos basándonos en 2 criterios principales:

- ▶ a. Necesidades reales las empresas de contenido y perfil del alumno. No queremos formar solo en lo estándar
- ▶ b. Incorporación de toda la innovación suministrada por SAP (Business AI, Joule, Business Data Cloud, BTM...) ■

VÍCTOR AGRAMUNT, SEIDOR DATA & AI

## “Para que la IA y los agentes generen valor, la plataforma de datos debe tratarse como un producto”



### ¿DÓNDE ESTÁ EL VALOR DE NEGOCIO CONCRETO DE SAP BUSINESS DATA CLOUD?

Está en que conecta el dato con el proceso donde realmente se genera el valor. SAP Business Data Cloud no solo integra y gobierna información, sino que la vincula directamente con los sistemas ERP y los flujos operativos, permitiendo que la IA y los agentes actúen en el momento y lugar en que se toman decisiones. Esto reduce fricción, acelera la respuesta y evita depender de capas analíticas desconectadas. El impacto es directo: procesos más eficientes, decisiones más consistentes y capacidad de automatizar acciones con control y trazabilidad. En definitiva, el valor no está en tener más datos o más IA, sino en integrarlos en los workflows reales del negocio para generar impacto medible.

### ¿QUÉ PAPEL JUEGA SEIDOR EN ESTE TIPO DE PROYECTOS?

El papel de SEIDOR está en conectar la estrategia de datos con la realidad operativa del negocio y con las personas que lo hacen posible. Igual que ocurre con SAP Business Data Cloud, no abordamos la plataforma de datos como un elemento aislado, sino que nuestro conocimiento de las aplicaciones, los sistemas y los procesos nos permite maximizar el valor obtenido. Esto evita soluciones desconectadas y acelera el impacto real. Además, contamos con un equipo multidisciplinar que permite elegir siempre la mejor aproximación, sin sesgos derivados de limitaciones técnicas o de conocimiento. Y, con una experiencia media de más de 15 años, aportamos la madurez necesaria para ejecutar estos proyectos con mayor solidez, minimizando riesgos y maximizando resultados.

### ¿QUÉ LE DIRÍAS HOY A UNA EMPRESA QUE TODAVÍA VE EL DATO COMO UNA CUESTIÓN TÉCNICA?

Le diría que está desaprovechando la inversión y limitando el valor real de sus propios sistemas. En entornos con una fuerte base SAP, el dato ya forma parte de los procesos críticos del negocio, no es algo externo ni puramente técnico. Tratarlo como tal suele llevar a soluciones desconectadas que complican su uso y reducen su impacto. Cuando una empresa entiende que el dato debe integrarse en la lógica operativa, y aprovechar el contexto que ya existe en el ERP, cambia el enfoque: deja de centrarse en almacenar o replicar información para hacer dashboards y reports, y pasa a utilizarla para mejorar decisiones y procesos en tiempo real.

### PARA CERRAR, ¿CUÁL ES LA IDEA CLAVE QUE DEBERÍA RETENER HOY UNA ORGANIZACIÓN SOBRE SAP BUSINESS DATA CLOUD?

Que el valor del dato no está en acumular información, sino en poder confiar en ella y convertirla en acción. SAP Business Data Cloud permite precisamente eso: cerrar el data readiness gap mediante una plataforma diseñada como producto, donde el dato está preparado, gobernado y listo para ser consumido por personas y agentes. Además, preserva el contexto y la lógica de negocio, algo clave en entornos ERP, y se apoya en estructuras como el knowledge graph para asegurar consistencia y uso efectivo. Todo ello sin perder apertura a otros partners y tecnologías. Hoy, diferenciarse depende de la capacidad para decidir bien, y eso empieza por un dato fiable, integrado y accionable. ■

### ¿POR QUÉ LA PLATAFORMA DE DATOS HA PASADO DE SER UN ACTOR SECUNDARIO A SER EL PROTAGONISTA CLAVE EN LOS ECOSISTEMAS TECNOLÓGICOS?

Porque hoy el principal límite para generar valor con IA no es la tecnología, sino la preparación del dato. Durante años, la plataforma de datos se concibió como infraestructura, útil para almacenar y procesar, pero alejada del impacto directo en negocio. Ese enfoque ya no es suficiente. Ahora, cerrar el data readiness gap, es decir, disponer de datos accesibles, fiables y listos para ser consumidos por personas y agentes, es crítico. Y eso solo se consigue cuando la plataforma se diseña y opera como un producto, pensada para sus usuarios, con calidad, gobernanza y facilidad de uso, y también vinculada de forma estrecha a las aplicaciones en las que transcurren las transacciones y procesos de negocio. Ahí es cuando deja de ser un soporte técnico y se convierte en un habilitador estratégico del valor real de la IA, con impacto positivo en la generación de valor.

### ¿QUÉ APORTA SAP BUSINESS DATA CLOUD EN ESTE NUEVO CONTEXTO?

Aporta una base integrada y contextualizada sobre la que la IA puede operar con sentido de negocio. En muchas organizaciones, los datos clave siguen residiendo en sistemas ERP o en data lakes, pero están fragmentados o desacoplados del contexto y de los procesos de negocio, lo que limita su uso real por parte de agentes y modelos. SAP Business Data Cloud conecta directamente esos datos y procesos con la capa de negocio, aportando definiciones consistentes, gobernanza y contexto operativo. No se trata solo de unificar información, sino de cerrar el data readiness gap: hacer que los datos estén listos, sean fiables y estén alineados con la forma en que funciona el negocio. Así, la plataforma deja de ser infraestructura y pasa a ser un habilitador real para escalar el valor de la IA.

### ¿CUÁL ES HOY EL PRINCIPAL RETO DE LAS EMPRESAS EN MATERIA DE DATOS?

El principal reto hoy no es tecnológico, sino de alineamiento con el negocio. Muchas empresas han invertido en plataformas de datos modernas, pero lo han hecho de forma desacoplada de los procesos y sistemas donde realmente ocurre la actividad. Esto genera entornos difíciles de gobernar, con múltiples definiciones y duplicidades, que ralentizan el acceso a información fiable. El resultado es un mayor time to insight y la necesidad de abordar desarrollos complejos y costosos cada vez que surge un nuevo requerimiento. El desafío real es reconectar la plataforma de datos con la lógica operativa del negocio para que sea usable, coherente y escalable.

### CASO DE ÉXITO



## GRI impulsa la fabricación inteligente, integrando IA y SAP BTP en la planificación de torres eólicas

El desafío: coordinar recursos críticos en un entorno industrial complejo

**G**RI, en colaboración con VASS | T4S, ha desarrollado un **planificador avanzado impulsado por IA** que se integra de forma nativa en el ecosistema SAP y se ejecuta sobre **SAP Business Technology Platform (BTP)**. El corazón de la solución es un **motor de optimización** inteligente que utiliza técnicas de IA basadas en heurísticas evolutivas para calcular, en segundos, la mejor secuencia posible entre pañeado y soldadura circular, respetando todas las restricciones reales de planta.

A diferencia de los planificadores tradicionales, esta solución no depende de reglas fijas: aprende del layout, evalúa múltiples escenarios y propone automáticamente la secuencia con mejor eficiencia global.

### LA SOLUCIÓN: UN PLANIFICADOR INTELIGENTE TOTALMENTE INTEGRADO EN SAP

La aplicación se conecta directamente de SAP ERP lo que permite:

- ▶ Se alimenta directamente de órdenes de producción en SAP.
- ▶ Tiene en cuenta layout, máquinas, turnos y calendario laboral.
- ▶ Permite simular escenarios modificando datos maestros.
- ▶ Genera automáticamente diagramas de Gantt y secuencias de trabajo para planta.

El motor algorítmico optimiza la secuenciación entre pañeado y soldadura circular, minimizando tiempos improductivos y maximizando el uso de recursos.

**GRI, en colaboración con VASS | T4S, ha desarrollado un planificador avanzado impulsado por IA que se integra de forma nativa en el ecosistema SAP y se ejecuta sobre SAP Business Technology Platform (BTP)**

**En términos prácticos, supone reducir el tiempo productivo un 18% en el mismo mix productivo, incrementando significativamente la eficiencia operativa**

### BENEFICIOS: MÁS CAPACIDAD PRODUCTIVA CON LOS MISMOS RECURSOS

En términos prácticos, supone reducir el tiempo productivo un 18% en el mismo mix productivo, incrementando significativamente la eficiencia operativa.

El porcentaje de incremento en la producción es teórico pero establece un techo objetivo de mejora a la vez que destapa puntos evidentes sobre los que actuar para incrementar la eficiencia operativa. El objetivo a largo plazo es minimizar esa brecha para optimizar los resultados reales y estar lo más cerca posible del óptimo teórico.

No se tienen en cuenta falta de operarios, averías en maquinaria ni tiempos de espera por cambios de consumibles y utilities.

### EL PAPEL DE VASS | T4S

VASS | T4S transformó un modelo teórico inicial en una solución industrial completamente integrada en el ecosistema SAP de GRI. El proyecto combinó conocimiento algorítmico avanzado, integración técnica y entendimiento profundo del proceso productivo, garantizando escalabilidad y adaptación a diferentes plantas.

### MIRANDO AL FUTURO

GRI da así el paso de una planificación reactiva y manual a un modelo proactivo, optimizado y basado en datos. La visión es evolucionar hacia una planificación end-to-end que cubra todas las áreas productivas, consolidando la IA como palanca estratégica de competitividad industrial. ■



# Caso de éxito en la conversión a SAP S/4HANA

El impacto estratégico del contrato de licencias en la conversión a S/4HANA

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

Cuando una organización inicia su conversión de SAP ECC a SAP S/4HANA o RISE, la atención suele centrarse en la complejidad técnica del proyecto. Sin embargo, la transición también implica la **conversión del modelo de licenciamiento y la negociación de un nuevo contrato con SAP**, decisiones que pueden tener un impacto económico significativo durante los años posteriores al proyecto.

Antes de iniciar la migración, las organizaciones deben negociar la conversión de sus licencias actuales hacia un nuevo contrato S/4HANA, ya sea en modalidad on-premise o cloud. Las condiciones acordadas en esta fase pueden influir directamente en el coste del entorno SAP durante un largo periodo de tiempo.

En este caso de éxito, una compañía del sector industrial decidió aprovechar su proceso de conversión para analizar en profundidad su modelo de licenciamiento SAP y negociar un nuevo contrato alineado con sus necesidades futuras. El asesoramiento independiente permitió obtener visibilidad sobre los costes reales de los distintos escenarios, dimensionar correctamente las necesidades del entorno y negociar con datos objetivos.

El resultado fue una **reducción del TCO superior al 30 % respecto a la propuesta inicial de SAP**, junto con una mayor previsibilidad presupuestaria a largo plazo.

## EL RETO

La organización afrontaba su transición a SAP S/4HANA en un contexto especialmente exigente:

- ▶ Fin del soporte de SAP ECC.
- ▶ Impulso hacia modelos cloud.
- ▶ Propuestas iniciales con incrementos relevantes de coste.
- ▶ Falta de visibilidad sobre el impacto económico del nuevo modelo de licenciamiento.
- ▶ Riesgo de sobrelicenciamiento o de asumir compromisos contractuales difíciles de ajustar en el futuro.

Además, una situación cada vez más habitual es que muchas organizaciones que **ya han completado su conversión a S/4HANA** se encuentran posteriormente con incrementos de coste difíciles de explicar o controlar, derivados de nuevos modelos de licenciamiento o de un uso no alineado con el contrato firmado.

En este escenario, el desafío no era únicamente tecnológico. La compañía necesitaba entender el impacto financiero real de cada alternativa y definir una estrategia que permitiera controlar los costes a largo plazo.

## EL ENFOQUE

Para abordar este reto, la empresa decidió apoyarse en asesoramiento especializado e independiente durante todo el proceso de análisis y negociación del licenciamiento SAP.

El trabajo se centró en cuatro líneas principales:

- ▶ Análisis del uso real del entorno SAP y de las necesidades futuras.
- ▶ Comparativa económica de escenarios on-premise, cloud e híbridos.
- ▶ Revisión detallada de las propuestas comerciales de SAP.
- ▶ Definición de una estrategia de negociación basada en datos objetivos.

Este enfoque permitió separar la narrativa comercial de las propuestas iniciales del impacto financiero real para el negocio, proporcionando a la organización los argumentos necesarios para negociar con mayor equilibrio.

Además, el proyecto permitió implantar un modelo de gobierno del licenciamiento SAP, orientado a mejorar el control del uso, anticipar riesgos de cumplimiento y optimizar los costes a futuro.

## RESULTADOS

El trabajo conjunto permitió al cliente negociar desde una posición informada y obtener resultados concretos:

- ▶ Firma de un contrato alineado con sus necesidades operativas y financieras.
- ▶ Reducción del TCO en más del 30 % respecto a las propuestas iniciales.
- ▶ Incremento de OPEX controlado y alineado con las previsiones internas.

- ▶ Mejora de diversas condiciones del clausulado contractual.
- ▶ Implantación de mecanismos de gobierno del licenciamiento para controlar la evolución del coste.

## CONCLUSIÓN

La conversión a SAP S/4HANA no debe abordarse únicamente como un proyecto IT. Las decisiones relacionadas con el modelo de licenciamiento y el contrato con SAP pueden tener un impacto económico relevante durante muchos años.

Las organizaciones que analizan estos aspectos con una visión estratégica y basada en datos consiguen transformar un momento de gran incertidumbre en una oportunidad para ganar control, previsibilidad financiera y capacidad de negociación frente al proveedor.

En muchos casos, el impacto económico de S/4HANA no aparece únicamente durante el proyecto de conversión, sino en los años posteriores, cuando el nuevo modelo contractual empieza a reflejarse en los costes recurrentes.

## SOBRE MATCHPOINT

MatchPoint es una firma especializada en asesoramiento independiente en licenciamiento SAP, auditorías de cumplimiento y optimización de contratos.

Acompaña a organizaciones tanto en procesos de conversión a SAP S/4HANA y negociación con SAP, como en la implantación de modelos de gobierno del licenciamiento que permiten controlar y optimizar los costes del entorno SAP a lo largo del tiempo. ■

# MatchPoint

En MatchPoint, ayudamos a las empresas a **preparar negociaciones** con datos reales de uso y análisis económico de escenarios, **para asegurar control, previsibilidad financiera y flexibilidad futura.**



**TU ASESOR INDEPENDIENTE ESPECIALIZADO EN LICENCIAMIENTO SAP**

**Gobernanza, optimización y negociación estratégica del licenciamiento SAP**

## Conoce nuestros servicios:

- Gobierno, control y optimización de costes SAP
- Asesoramiento en conversión S/4HANA-RISE
- Preparación y soporte en la Auditoría SAP
- Análisis de Riesgos de Acceso Digital
- Proyectos Ad hoc

Herramientas de nuestro Partner **VOQUZ Labs**

**samQ** Optimización licenciamiento SAP

**visoryQ** Gobierno - FinOps costes SAP

match-point-consulting

matchpointconsulting.es



Validated  
Partner



# Transformamos negocios para el éxito

Súmate a la **(R)evolución**

Escanea el QR y descubre  
todo sobre NTT DATA



# NTT DATA y MASORANGE: de la complejidad de una fusión a un modelo unificado de viajes y gastos presentado en el SAP Concur Day 2026

El pasado 18 de febrero se celebró una nueva edición del SAP Concur Day 2026, una jornada que volvió a reunir a clientes, partners y expertos en gestión financiera en torno a un eje claro: la inteligencia artificial, la automatización y la experiencia del viajero como motores de transformación real.

POR JAVIER MONTERO RODRÍGUEZ  
Head of Travel & Expenses NTT DATA ES HXM Spain

Desde NTT DATA acudimos a esta cita para compartir uno de los proyectos más relevantes en los que hemos trabajado en el ámbito de Travel & Expenses Management: la unificación de la gestión de viajes y gastos de MASORANGE tras la fusión entre Orange y Grupo MASMOVIL. En un entorno donde se habló de plataformas integradas, eficiencia operativa y simplificación de procesos, presentamos un caso que demuestra cómo estos conceptos pueden materializarse en resultados concretos en un contexto de alta complejidad organizativa.

## UN ESCENARIO DE PARTIDA MARCADO POR LA HETEROGENEIDAD

Tras la fusión, MASORANGE afrontó el reto de integrar procesos, equipos y sistemas en una nueva realidad corporativa. Uno de los ámbitos críticos era la gestión de viajes corporativos y notas de gasto, que operaba bajo modelos distintos según la compañía de origen.

La situación de partida reflejaba una elevada heterogeneidad: desde solicitudes por correo electrónico y plantillas manuales, hasta formularios en intranet con múltiples niveles de validación o plataformas separadas para viajes y gastos. A ello se sumaba un entorno tecnológico especialmente complejo, con dos sistemas de RRHH, tres sistemas financieros y dos sistemas de nómina conviviendo tras la fusión.

En este contexto, MASORANGE necesitaba unificar políticas, simplificar procesos y construir un modelo común que aportara coherencia, control y una experiencia homogénea para sus empleados. Para abordar este reto estratégico, volvió a confiar en NTT DATA como partner en la implantación de SAP Concur.

## NUESTRA PROPUESTA: UNA ÚNICA PLATAFORMA INTEGRADA

Desde NTT DATA diseñamos e implantamos un modelo unificado de gestión de viajes y gastos sobre SAP Concur, alineado con el ecosistema end2end SAP existente en la compañía. La solución integró

## Desde NTT DATA diseñamos e implantamos un modelo unificado de gestión de viajes y gastos sobre SAP Concur, alineado con el ecosistema end2end SAP existente en la compañía

los módulos Travel, Request, Expense, Audit e Intelligence en un mismo entorno, conectando la solicitud del viaje con la gestión y auditoría del gasto. La parametrización de políticas permitió simplificar autorizaciones y automatizar validaciones, trasladando el control directamente a la herramienta.

Uno de los mayores desafíos fue la integración con los múltiples sistemas de RRHH, finanzas y nómina en un escenario recién fusionado. Pese a la complejidad del entorno, logramos completar la unificación en cuatro meses, consolidando en una única plataforma el modelo operativo de la nueva MASORANGE.

## LA CLAVE DEL ÉXITO: UN ENFOQUE DE TRANSFORMACIÓN INTEGRAL LIDERADO POR NTT DATA

Más allá de la implantación tecnológica, uno de los factores determinantes del éxito del proyecto ha sido la relación de continuidad entre MASORANGE y NTT DATA, basada en resultados previos y en la capacidad de evolucionar el modelo de trabajo.

La colaboración entre ambas compañías no partía de cero. En 2021, Grupo MASMOVIL ya había abordado un primer proyecto con NTT DATA en el ámbito de SAP Concur, cuyos resultados cumplieron con las expectativas del cliente. Esta experiencia previa fue clave para volver a confiar en NTT DATA en un contexto mucho más exigente como el de la integración tras la fusión.

Ese recorrido conjunto permitió, además, identificar áreas de mejora. En el proyecto inicial, uno de los principales retos se situaba en la gestión de viajes, especialmente en la comprensión de aspectos técnicos asociados al GDS y su impacto en la operativa. La coordinación



entre los distintos actores —cliente, agencia de viajes, SAP Concur y partner— añadía complejidad y dificultaba la toma de decisiones ágiles.

En el proyecto de 2025, NTT DATA dio un paso más incorporando perfiles especializados en viajes dentro del propio equipo. La inclusión de consultores con experiencia directa en el mundo GDS marcó una diferencia significativa, al actuar como puente entre la complejidad técnica y las necesidades del negocio.

Este enfoque permitió traducir requerimientos, alinear expectativas y simplificar la interacción entre todos los actores involucrados, facilitando una ejecución mucho más fluida y eficiente.

En este sentido, la clave del éxito no ha sido únicamente la capacidad tecnológica, sino la combinación de experiencia previa, aprendizaje continuo y especialización del equipo. Un modelo de colaboración que evoluciona con el cliente y que sitúa a NTT DATA como un socio capaz de adaptarse, anticiparse a los retos y aportar valor diferencial en escenarios end2end de alta complejidad.

## RESULTADOS MEDIBLES Y MEJORA DE LA EXPERIENCIA

Durante el SAP Concur Day compartimos los resultados alcanzados, que evidencian el impacto real de la transformación.

Actualmente, 4.500 usuarios gestionan viajes y gastos en una única plataforma integrada, lo que ha permitido simplificar significativamente la operativa. El 70% de las reservas de viaje se realizan ya de forma online y sin intervención de agentes, incrementando la agilidad y contribuyendo a optimizar costes y tarifas.

La automatización de los procesos de validación y auditoría ha reforzado el control interno y la trazabilidad, mientras que el módulo Intelligence facilita el análisis de patrones de viaje y del gasto por área o empleado, apoyando una toma de decisiones más informada.

## Para nosotros, presentar este proyecto en el SAP Concur Day 2026 no fue únicamente exponer una implantación tecnológica, sino compartir una experiencia de transformación real

Más allá de la implantación tecnológica, este proyecto ha sido una palanca clave en el proceso de integración tras la fusión, sentando las bases para una gestión más homogénea, eficiente y alineada con la nueva dimensión de la compañía.

## COMPARTIENDO TRANSFORMACIÓN EN EL SAP CONCUR DAY

En una jornada donde se destacó la importancia de articular plataformas integradas y automatizar procesos para mejorar la experiencia del empleado, nuestra intervención puso el foco en la ejecución: cómo convertir un entorno fragmentado y complejo en un modelo unificado, operativo y escalable en un plazo exigente.

Para nosotros, presentar este proyecto en el SAP Concur Day 2026 no fue únicamente exponer una implantación tecnológica, sino compartir una experiencia de transformación real. Una demostración de cómo, a través de un enfoque estructurado, alineado con el ecosistema tecnológico del cliente y orientado a resultados, es posible acelerar la integración, ganar eficiencia y reforzar el control en organizaciones de gran dimensión. ■

# ¿Todavía estás en SAP ECC? Bueno, pero ya tendrás un plan... o, ¿no?

¿Tu organización continúa trabajando sobre SAP ECC? No esperes más, es el momento de ir más allá de la pregunta "¿cuándo empiezo con la conversión?" y comenzar a definir con detalle "¿cómo y de qué manera?".

POR **JOSE CARASA**  
Director de Tecnología en Oreka IT.

**N**o te diré que el mantenimiento de SAP ECC termina en 2027 y el extendido en 2030, porque eso ya lo sabes. Lo realmente crítico es que los proyectos de conversión hacia SAP S/4HANA requieren planificación estratégica, análisis profundo de la arquitectura y una hoja de ruta realista. Si aún no cuentas con un plan definido, empiezas a ir un poco tarde.

## DEFINIR EL ENFOQUE CORRECTO

La transición no es solo técnica; es una decisión estratégica. ¿Brownfield, Greenfield, enfoque selectivo? ¿Public, RISE? ¿Transformación de procesos o mera conversión técnica?

En Oreka IT trabajamos desde 2019 con una metodología propia, **víaS/4HANA**, diseñada para acompañar a nuestros clientes en la definición de su estrategia de conversión. Nuestro enfoque se basa en workshops estructurados que permiten:

- ▶ Analizar la situación actual del sistema y su grado de alineación con el negocio
- ▶ Evaluar la evolución de los procesos frente a las necesidades reales de la organización
- ▶ Determinar el modelo objetivo más adecuado en función de estructura, cultura y tipología de usuarios
- ▶ Construir una hoja de ruta priorizada y orientada a valor

## DE LA EVALUACIÓN TÉCNICA A LA TRANSFORMACIÓN REAL

Tomando como punto de partida el informe estándar Readiness Check, abordamos dimensiones clave como:

- ▶ Estrategia de licenciamiento
- ▶ Arquitectura e integraciones
- ▶ Desarrollos a medida
- ▶ Analítica avanzada y embebida
- ▶ Experiencia de usuario con SAP Fiori
- ▶ Automatización de procesos

## ESTRATEGIA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La conversión no debe entenderse únicamente como un upgrade técnico. Es una oportunidad para replantear procesos, simplificar



el core y adoptar capacidades que no existían cuando implantasteis SAP ECC. Se puede dar un enfoque de proyecto ambicioso o estructurarlo en diferentes fases a lo largo de los próximos años, dependerá de la capacidad de gestionar el cambio sin afectar al día a día del negocio.

Uno de los puntos críticos que trabajamos en los workshops es la coherencia entre el sistema y la realidad actual del negocio: ¿ha evolucionado tu ERP al mismo ritmo que tu organización? ¿O los procesos definidos hace años ya no reflejan la operativa real? Es el momento de volver a analizar las necesidades del negocio y afrontar la redefinición de los procesos con las nuevas capacidades que están a nuestro alcance.

## PLANIFICACIÓN EN VARIAS FASES

Otro de los puntos importantes a analizar es la planificación del proyecto ya que para rebajar el riesgo del proyecto se puede abordar con fases de preproyectos (corrección de inconsistencias financieras, conversión de Business Partners, revisión de código Z, archivado, ...) así como fases posteriores (FIORización de procesos, analítica, automatización, ...).

## LA DIMENSIÓN CLOUD E INNOVACIÓN CONTINUA

Este año hemos ampliado los workshops incorporando la revisión y/o definición de la estrategia de IA. Independientemente de que el enfoque inicial sea más técnico o más transformacional, evolucionar hacia un **Cloud ERP** —bien en modelo SAP S/4HANA Cloud Public o SAP S/4HANA RISE— habilita el acceso a:

- ▶ Innovación continua
- ▶ Analítica embebida en tiempo real
- ▶ Automatizaciones inteligentes
- ▶ Capacidades avanzadas de IA integradas en los procesos de negocio

La pregunta ya no es si debes iniciar el camino hacia S/4HANA. La pregunta es si quieres hacerlo de forma reactiva y con presión de plazos... o con una estrategia clara, estructurada y orientada a valor.

No esperes a que el calendario decida por ti, es el momento de analizar cómo vas a convertir y moverte a la nueva era de ERP. ■

oreka i.t.  
corporate balance

El 78,6% de las empresas ya apuestan por la nube.\*

Pásate a SAP Cloud ERP.

\*Panorama Consulting Group, The 2024 ERP Report, 2024.

Descubre qué nos hace  
**DIFERENTES**  
orekait.com

## SAP Logistics Management: la respuesta cloud para operaciones logísticas más ágiles

Durante años, muchas empresas han abordado la evolución de su logística en SAP centrándose en el futuro de WM (Warehouse Management). Sin embargo, la realidad operativa exige una visión más amplia. Con la disponibilidad de SAP Logistics Management, SAP propone una solución SaaS que integra almacén y transporte para operaciones de complejidad baja o media.

**E**n muchas compañías, la logística “no compleja” solo lo parece sobre el papel. Hablamos de plantas con uno o varios almacenes, delegaciones que expiden producto, centros satélites, campañas estacionales o negocios que necesitan coordinar entradas, salidas, ubicaciones y transportes sin disponer de una red global especialmente sofisticada. Tradicionalmente, estas operaciones se han apoyado en soluciones del ecosistema SAP como LE-WM para la gestión de almacenes, SAP Transportation Management para el transporte, y en algunos casos SAP Extended Warehouse Management (EWM) cuando la operativa requería mayor capacidad.

Sin embargo, en estos entornos el reto no suele estar en diseñar algoritmos avanzados, sino en algo más básico y a la vez más crítico: ganar visibilidad, reducir pasos manuales, coordinar mejor con transportistas y operar con agilidad sin sobredimensionar la solución.

### LA SOLUCIÓN: UNA LOGÍSTICA MÁS CONECTADA PARA OPERACIONES QUE NO QUIEREN SOBREDIMENSIONARSE

Ahí es donde SAP Logistics Management resulta interesante. SAP lo presenta como una solución cloud que combina warehouse execution y transportation dispatching, añade colaboración en red con partners logísticos y suma un asistente de IA, todo ello pensado para instalaciones de menor escala, filiales, operaciones satélite o centros con una complejidad controlada.

La novedad no está solo en que amplíe el catálogo de SAP, sino en el tipo de problema que viene a resolver. Hasta ahora, muchas empresas se encontraban en un terreno intermedio: necesitaban algo más que una gestión básica de almacén, pero no siempre justificaban desplegar toda la profundidad funcional de un EWM más un modelo de transporte separado. SAP Logistics Management entra precisamente ahí, con una propuesta unificada que conecta preparación de pedidos, expedición, coordinación del transporte y colaboración con carriers a través de SAP Business Network.

Visto así, la conversación cambia. Ya no se trata solo de decidir qué sustituye a WM, sino de preguntarse qué parte de la red logística necesita una solución avanzada y qué parte necesita, sobre todo, agilidad, visibilidad y una integración limpia con S/4HANA.

### CÓMO LLEGAR: NO EMPEZAR POR LA HERRAMIENTA, SINO POR LA RED LOGÍSTICA

La mejor forma de abordar esta transición no es arrancar con una comparativa rápida entre nombres de producto. Conviene empezar por algo más básico: entender qué papel juega cada almacén dentro de la red, qué dependencia tiene del transporte, cuánto margen hay para estandarizar procesos y dónde compensa de verdad introducir más sofisticación.



## SAP Logistics Management introduce un nuevo punto de equilibrio en el portfolio logístico de SAP: modernizar la operación sin sobredimensionar la solución

En la práctica, eso lleva casi siempre a un modelo mixto. Habrá centros donde EWM y TM sigan siendo la respuesta natural y habrá otros donde una solución como SAP Logistics Management permita modernizar la operación sin añadir una complejidad que luego el negocio no va a rentabilizar. La clave está en diseñar esa convivencia con criterio, evitando tanto el inmovilismo como el sobredimensionamiento.

Desde Ayesa Digital estamos viendo que este nuevo escenario abre una oportunidad muy clara para replantear la hoja de ruta logística con más sentido de negocio. Nuestro papel ahí no es empujar una solución por catálogo, sino ayudar a cada cliente a ordenar su mapa logístico, identificar dónde tiene hoy la fricción real entre almacén y transporte y construir una transición viable hacia S/4HANA. Cuando ese análisis se hace bien, el cambio deja de vivirse como una obligación técnica y empieza a entenderse como lo que realmente es: una oportunidad para simplificar la operación, ganar visibilidad y tomar mejores decisiones en el día a día. ■

# MAKING IT HAPPEN

Tu proyecto SAP necesita algo más que tecnología:

necesita un partner capaz de redefinir lo que es posible.



# Supply Chain Orchestration: Claves para una Cadena de Suministro Preparada para el Futuro

Por qué las empresas deben pasar de planificar con datos históricos a orquestar cadenas de suministro impulsadas por datos e inteligencia artificial.

POR JORGE LOZANO

Managing Partner  
Saptools | a valantic company

Durante décadas, muchas empresas pudieron planificar su negocio mirando al pasado. Los modelos de previsión de demanda se apoyaban en series históricas relativamente estables que, con algunos ajustes de tendencia y estacionalidad, permitían estimar con cierta fiabilidad la evolución futura de las ventas.

Ese mundo ha cambiado.

La volatilidad estructural de los mercados, las tensiones geopolíticas, las interrupciones logísticas y la creciente complejidad de los portafolios de producto han debilitado la capacidad predictiva de los modelos tradicionales. En este contexto, planificar únicamente con datos históricos resulta cada vez menos eficaz. Las organizaciones más avanzadas están evolucionando hacia modelos de previsión más dinámicos: revisiones más frecuentes, mayor granularidad y el uso de algoritmos de aprendizaje automático (machine learning) que incorporan tanto variables internas como señales externas del mercado.

Sin embargo, prever mejor es solo una parte del problema. La verdadera dificultad aparece cuando esas previsiones deben convertirse en decisiones operativas viables.

En la práctica, pocas compañías operan sin restricciones. La capacidad productiva es limitada, los inventarios son finitos y las cadenas de suministro dependen de redes globales cada vez más complejas. Por ello, la planificación empresarial moderna no puede limitarse a proyectar la demanda futura: debe integrar explícitamente las restricciones de capacidad, suministro y costes.

Los modelos de planificación multinivel basados en optimización permiten generar planes ejecutables que equilibran servicio al cliente, eficiencia operativa y objetivos financieros. El resultado no es solo una previsión, sino un plan realista alineado con la capacidad de la organización.

Este cambio es especialmente relevante en el entorno actual donde las disrupciones se han convertido en una constante. Ante este escenario, algunas empresas han optado por aumentar inventarios para ganar **resiliencia**. Pero esta estrategia tiene límites evidentes. La alternativa consiste en mejorar la visibilidad y la colaboración a lo largo de toda la cadena de suministro.

Cuando la información fluye entre departamentos, proveedores y clientes, las organizaciones pueden anticipar disrupciones, simular escenarios end-to-end y reaccionar con mayor rapidez ante cambios en la demanda o en el suministro.

A pesar de ello, muchas compañías siguen gestionando procesos críticos mediante hojas de cálculo desconectadas. Este enfoque puede funcionar en entornos simples, pero resulta cada vez más insuficiente para gestionar cadenas de suministro globales y dinámicas. Las organizaciones líderes están migrando hacia plataformas

de planificación integradas que unifican datos maestros y transaccionales y que se conectan en tiempo real con los sistemas ERP, permitiendo mantener una única versión de la verdad y reaccionar con rapidez ante imprevistos.

En paralelo, una nueva tecnología está empezando a revolucionar la planificación empresarial: **la inteligencia artificial**.

Aquí conviene recordar la conocida **Ley de Amara**, que afirma que tendemos a sobreestimar el impacto de una tecnología en el corto plazo y a subestimarla en el largo plazo. La inteligencia artificial probablemente seguirá este patrón. En el corto plazo, muchas expectativas pueden resultar exageradas. Pero a largo plazo su impacto en la gestión empresarial será profundo.

La planificación completamente autónoma aún se encuentra en fase experimental. Sin embargo, los nuevos **agentes de IA** ya pueden analizar grandes volúmenes de información, evaluar escenarios alternativos e interactuar con sistemas empresariales para apoyar la toma de decisiones.

Existe, no obstante, un requisito previo fundamental: **sin datos de calidad no hay inteligencia artificial**.

Las organizaciones que esperan resolver sus problemas de planificación mediante inteligencia artificial sin haber abordado antes la calidad y gobernanza del dato están condenadas a la frustración. Los modelos de IA requieren información consistente, accesible y disponible en tiempo casi real. Esto incluye no solo datos maestros y transaccionales, sino también datos de proceso que reflejen cómo se toman realmente las decisiones dentro de la organización.

A medida que las cadenas de suministro se digitalizan, se posibilita un nuevo concepto: **la orquestación**.

La orquestación de la cadena de suministro implica sincronizar personas, procesos y sistemas en tiempo real para optimizar el funcionamiento del ecosistema completo, desde el aprovisionamiento de materias primas hasta la entrega final al cliente.

En un modelo orquestado, las decisiones no se toman de forma aislada en silos funcionales. La información fluye a lo largo de toda la organización y permite coordinar demanda, planificación, producción y logística como un sistema único.

Esta **conectividad integral** es lo que hace posible una cadena de suministro verdaderamente resiliente. Una organización capaz de anticipar riesgos emergentes, evaluar su impacto potencial y desplegar rápidamente estrategias de mitigación.

En este entorno, **la inteligencia artificial basada en agentes** puede desempeñar un papel decisivo. Entrenada con datos organizativos contextualizados, puede identificar patrones, simular escenarios y proponer decisiones en cuestión de segundos, liberando a los profesionales para concentrarse en tareas estratégicas de mayor valor.

Las organizaciones que invierten en digitalización, calidad del dato, plataformas de planificación integradas y orquestación de procesos están construyendo algo más que eficiencia operativa. Están diseñando sistemas capaces de adaptarse a un entorno incierto. Están transformando la resiliencia en una ventaja competitiva. ■

El mundo entra en una fase de cambio exponencial: nuevas formas de pensar, crear y decidir se aceleran a un ritmo sin precedentes. La tecnología, la inteligencia artificial y la automatización ya no solo transforman los procesos, sino también nuestra idea misma de progreso.

En este escenario de evolución constante, reafirmamos nuestra esencia: una cultura construida sobre las personas, el conocimiento y la confianza compartida con nuestros clientes. Cambiar es parte de avanzar; permanecer fieles a lo que somos, nuestra verdadera fortaleza.

¿Solo cambia el nombre?  
Sí, exponencialmente.

$(\text{SAPTOOLS})^{\text{AI}} = \text{valantic}$

Personal enough to care. Global enough to deliver.

valantic.com

# 2025... 2027... 2030 a través de mantenimiento extendido

Los responsables de la evolución de los sistemas ERP de SAP en muchas de las compañías españolas despertaron una mañana, hace ya casi una década, con la inesperada noticia de que, más pronto que tarde, habrían de transformar el ECC 6.0 —su querido y venerado R/3—. Pasado un no muy corto espacio de tiempo, la incertidumbre, las dudas y el temor han dado paso al control y las certezas.

POR **GABRIEL MUÑOZ**  
Director de SAP de Atos en Iberia

Y las consultoras? En aquella misma época, todos los análisis arrojaban el oscuro horizonte de una carga de trabajo que superaba con mucho la capacidad productiva existente. Readiness check, DDA, ATC, etc. Quien más y quien menos se convirtió en especialista en la conversión a la nueva dimensión del fabricante.

En Atos no hemos querido ser eso... no solamente. Tenemos nuestra filosofía de acompañamiento global y la hemos llamado SAP journey by Atos; como un viaje en Metro que, en cada caso, realizaremos con el cliente por diferentes caminos y con diferentes transbordos. Veamos:

Para los clientes todo esto va a suponer un proyecto no pequeño, no intrascendente, pero a su vez les va a suponer un cambio de contrato de licenciamiento hacia la omnipresente suscripción... OPEX versus CAPEX, para entendernos. Nuestro desafío es dar respuesta a las siguientes cuestiones, entre otras:

- ▶ Y... ¿Después qué?
- ▶ ¿Cómo explicamos el sobrecoste para una transformación transparente para el negocio?
- ▶ ¿Qué retorno tengo?
- ▶ Y sobre todo... ¿Cómo obtengo ventaja competitiva de esta transición?

La principal respuesta es: tendrás un sistema moderno, evolucionado, limpio y con acceso a un mundo de innovación, de gestión de la información y de la inteligencia artificial aplicada al negocio.

**VAYAMOS POR PARTES.**

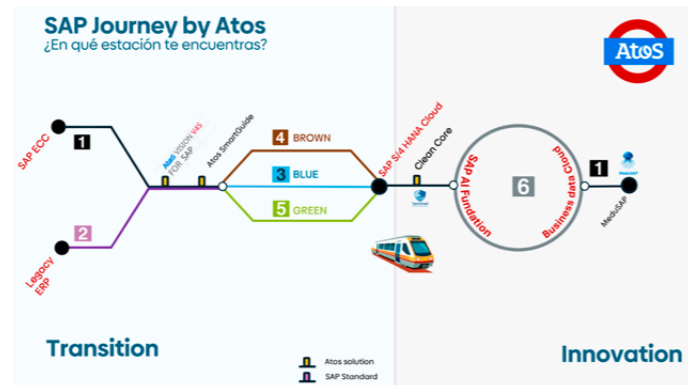
En Atos nos fijamos un punto de partida muy anterior a la transición en sí misma. Queremos acompañar a nuestros clientes desde el principio y para ello hemos creado un conjunto de herramientas y metodologías agrupadas bajo la marca Atos Vision for SAP.



## En el proceso de transición y en base al resultado de ese Vision for SAP, propondremos una estrategia en colores: Brown para una migración cuasi técnica, Green para el replanteamiento de procesos o la implantación de cero y Blue para el híbrido, donde optimizaremos procesos, datos y entornos

Se trata de analizar en profundidad el negocio del cliente, los sistemas satélite, los procesos, etc. para poder establecer, más allá de lo que existe, lo que debería existir y cómo proyectar la evolución. Herramientas propias o de fabricantes, como Signavio, LeanIX, Data discover, ATC, Smartguide, etc. nos ayudarán en esta fase.

En el proceso de transición y en base al resultado de ese Vision for SAP, propondremos una estrategia en colores: Brown para una migración cuasi técnica, Green para el replanteamiento de procesos o la implantación de cero y Blue para el híbrido, donde optimizaremos procesos, datos y entornos.



Y ¿al final? Al final está la tierra prometida. Tras una estrategia clean core para limpieza del código personalizado, casi ineludible, llegamos a la integración de sistemas, a las iniciativas cloud y a la gestión del dato que nos brinda los cimientos para una estrategia de IA basada en las mejores prácticas, en casos de uso concretos y, sobre todo, en gobernanza y seguridad de los resultados.

¿En qué estación te encuentras? ■



**En Atos acompañamos todo tu viaje SAP: desde rediseñar procesos hasta planificar la transición. Con datos e IA, transformamos la migración en valor real, porque no se trata solo de cómo migrar, sino de para qué y qué retorno obtendrás.**

**¿Quieres más información? Descúbrenos aquí**



# Ley Crea y Crece: arquitecturas basadas en SAP BTP

Las organizaciones SAP empiezan a analizar nuevas arquitecturas para abordar la factura electrónica B2B manteniendo el enfoque Clean Core.

La Ley Crea y Crece introducirá la factura electrónica obligatoria entre empresas en España. Esto está llevando a muchas organizaciones que utilizan SAP S/4HANA u otros sistemas SAP a analizar cómo adaptar sus sistemas.

Aunque todavía quedan algunos aspectos regulatorios por concretar, muchas compañías ya están evaluando cómo gestionar los procesos de factura electrónica B2B de forma eficiente.

En estos análisis suelen aparecer tres preguntas muy claras:

- ▶ qué arquitectura tecnológica adoptar.
- ▶ qué impacto tendrá en el sistema SAP.
- ▶ cuál será el coste total de la solución.

Normalmente, la primera opción que se analiza es la solución estándar de SAP, que utiliza SAP DRC para cubrir los distintos escenarios de cumplimiento normativo.

Sin embargo, durante estas evaluaciones también surgen cuestiones relevantes, como:

- ▶ modelo de licencias
- ▶ la arquitectura de integración
- ▶ archivado electrónico de las facturas.

En este punto, cuando las organizaciones no disponen de soluciones como OpenText, suele ser necesario incorporar soluciones de archivado certificadas de terceros, como DocuWare u otras plataformas equivalentes, para cumplir con los requisitos regulatorios asociados a la factura electrónica.

**Para muchas organizaciones SAP, la adaptación a la Ley Crea y Crece no será únicamente una actualización normativa, sino una decisión tecnológica relevante en términos de arquitectura, coste y operación**

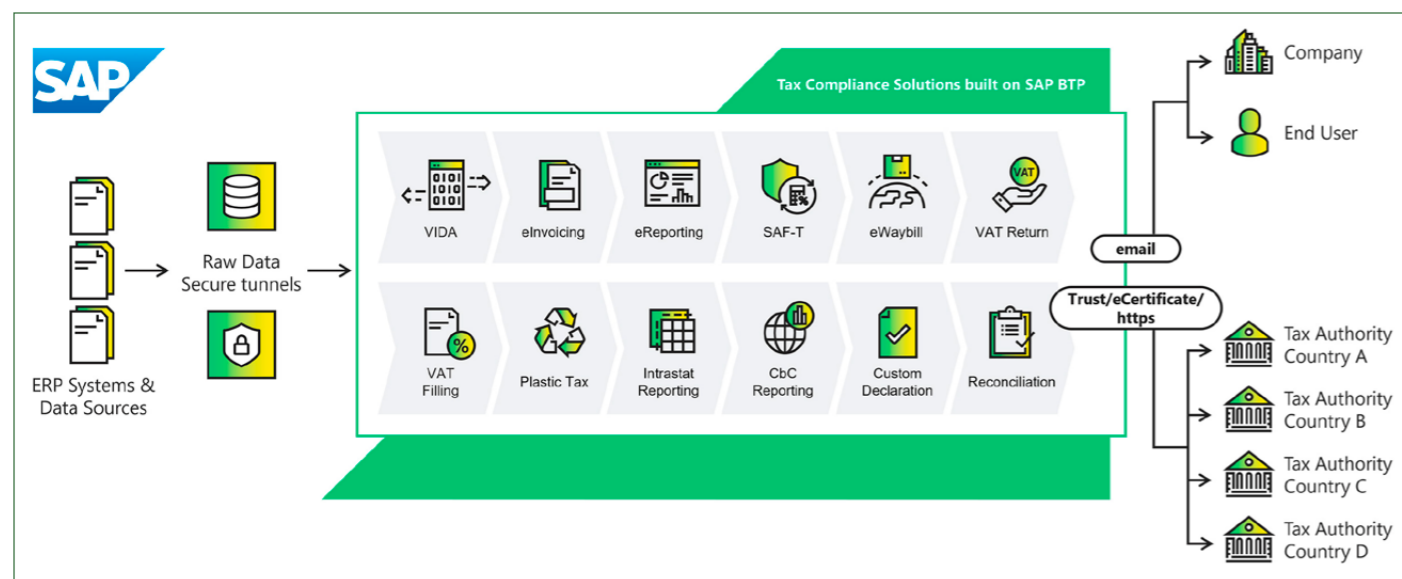
A partir de ahí, muchas organizaciones empiezan a plantearse una cuestión adicional: qué arquitectura permitirá abordar estos requisitos regulatorios con el menor impacto posible en el núcleo del ERP.

Aquí surge la opción de adoptar arquitecturas basadas en SAP BTP para gestionar estos procesos mediante soluciones especializadas.

Este enfoque permite mantener el principio de Clean Core, reduciendo el impacto funcional en el núcleo del ERP y facilitando la adaptación del sistema ante futuros cambios regulatorios.

Para muchas organizaciones SAP, la adaptación a la Ley Crea y Crece no será únicamente una actualización normativa, sino una decisión tecnológica relevante en términos de arquitectura, coste y operación.

**En 2026, Xpertux cumple 10 años acompañando a empresas SAP en proyectos de transformación y cumplimiento normativo. ■**



# La solución para la Ley Crea y Crece en SAP BTP

Sin licencias de DRC

Archivado nativo

Clean Core



Visítanos en Ausape Fórum Stand O2

# Seguridad en el marco de pagos: La nueva era de la prevalidación y el blindaje transaccional

En el ritmo acelerado de las finanzas actuales, la eficiencia ya no es suficiente: la seguridad se ha convertido en el eje central de la transformación digital. Con la adopción global del estándar ISO 20022, las empresas no solo cambian el “idioma” en que se comunican con sus bancos, sino que también desbloquean capacidades de protección antes inalcanzables. Herramientas de prevalidación y soluciones avanzadas como SAP Business Integrity Screening (BIS) están redefiniendo la confianza en cada transacción.

POR **JOSÉ MARTÍNEZ**  
Associate Partner en Convista

Y **PABLO PORRAS**  
Senior Consultant en Convista

## EL ESCUDO COLECTIVO: LA COOPERACIÓN FRENTE AL SOFTWARE AISLADO

La seguridad financiera ha dejado de ser un reto individual y se ha transformado en un ecosistema de defensa colaborativa. Un software aislado ya no basta frente a la sofisticación del fraude moderno: el verdadero salto cualitativo reside en la “fuerza del grupo”.

Formar parte de un ecosistema que procesa más de 1,5 millones de verificaciones mensuales y se conecta a los esquemas de validación bancaria más estrictos ofrece una ventaja competitiva frente a los defraudadores. No se trata solo de comprobar un IBAN; es aprovechar la inteligencia de una red con histórico de pagos en tiempo real y auditoría continua. Este modelo cooperativo, similar al de grandes agencias de crédito, permite precisión y capacidad de respuesta que ninguna herramienta independiente puede replicar.

## EL CIMIENTO: INFORMACIÓN ESTRUCTURADA DEL BENEFICIARIO

La base de un pago seguro es la calidad de los datos. Tradicionalmente, la información del beneficiario se ingresaba en campos de texto libre, lo que facilitaba errores y fraudes. La migración a ISO 20022 introduce información estructurada: cada dato —calle, ciudad, identificación fiscal— tiene su propia etiqueta XML.

Esto cambia las reglas del juego para el List Screening. Los sistemas de cumplimiento pueden cruzar automáticamente los datos en tiempo real con listas de sanciones internacionales (UE, OFAC), reduciendo riesgos legales y evitando que un atacante camufle un destino sospechoso.

## PREVALIDACIÓN VS. VALIDACIÓN BANCARIA: EL DOBLE FILTRO

El control bancario no sustituye la seguridad interna. En Convista, insistimos en que la verdadera protección ocurre antes de que el fichero salga del ERP:

- ▶ Prevalidación (origen): Dentro de SAP, mediante la Verification of Payee (VoP). El sistema consulta al banco de destino si el IBAN y el nombre coinciden, corrigiendo errores antes del pago.
- ▶ Validación Bancaria (red): El banco revisa el pago tras recibir el mensaje (pain.001). Si detecta un error, se genera un reproceso que afecta la eficiencia operativa.

Implementar prevalidación en SAP “limpia” el proceso desde el origen, asegurando pagos exitosos desde el primer intento.

## EL FACTOR HUMANO: EL PRINCIPIO DE LOS 4 OJOS

Incluso con tecnología avanzada, la gobernanza es clave. El principio de los 4 ojos asegura que cualquier acción crítica modificación de datos de proveedores o autorización de pagos— sea validada por al menos dos personas, estableciendo una segunda barrera frente a fraude interno o errores.

## MONITORIZACIÓN Y CONTROL: LA SEGUNDA LÍNEA DE DEFENSA

Si la prevalidación confirma “quién” recibe el dinero, SAP BIS analiza “por qué” y “cómo” se envía. No se basa en reglas fijas, sino en la detección de anomalías mediante patrones de comportamiento. Detecta pagos atípicos a proveedores habituales o hacia entidades en listas de sanciones y bloquea transacciones sospechosas antes de generar pérdidas.

Watch List Screening: Contrasta terceros con listas de sanciones o negras. Un match no es solo un aviso, puede generar un bloqueo operativo por cumplimiento.

## CONCLUSIÓN: UN ENFOQUE INTEGRAL

La combinación de datos estructurados ISO 20022, List Screening, control de 4 ojos y SAP BIS crea un entorno de pagos blindado. Las empresas ganan agilidad, reducen fraude y aseguran que la liquidez viaje por canales seguros.

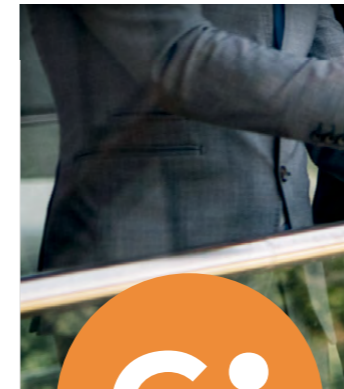
La seguridad en pagos deja de ser solo tecnológica: es diseño de procesos y gobernanza de datos. Integrar prevalidación, controles de cumplimiento y monitorización en tiempo real en el ERP permite prevenir el fraude desde el origen.

En Convista, acompañamos a las organizaciones combinando conocimiento funcional de tesorería y cumplimiento con experiencia técnica en SAP, implantando modelos de pago seguros, eficientes y alineados con ISO 20022. Nuestro objetivo: transformar el proceso de pagos en un activo estratégico que proteja la liquidez y refuerce la confianza en cada transacción. ■

**CONVISTA:**

# CONVISTA:

Quality through dedication



**TECNOLOGÍA**

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



**EQUIPO**

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



**PROCESOS**

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

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

## Escalabilidad, estabilidad e impresión en SAP S/4HANA

Hace poco disfruté leyendo el artículo de Radhika Ojha en SAP Insider, donde destacaba el papel del External Output Management en la impresión crítica dentro de SAP. Su reflexión me hizo pensar y me gustaría aportar algunos comentarios adicionales a su excelente resumen.

POR AL NICHOLS  
Solutions Architect

Existe la creencia, compartida por algunos consultores SAP, de que las soluciones estándar de impresión —SAPsprint y SAP Cloud Print Manager— son suficientes para organizaciones empresariales. Con todo respeto, no coincidimos con esa visión. El problema no radica en las soluciones en sí, que están bien construidas y son sencillas de implementar, sino en su **dependencia de los controladores de impresión de Windows para generar el PDL y del spool de impresión de Windows** para la entrega.

He perdido la cuenta de cuántas veces las empresas han contactado con LRS por fallos críticos de impresión o interrupciones completas de la impresión en segundo plano. En muchos casos, estas incidencias han provocado **impactos operativos significativos**, con costes que pueden ascender a **cifras de seis y siete dígitos**.

Los **Windows Print Server (WPS)** jamás fueron diseñados para ser un spooler empresarial **escalable, seguro y altamente disponible**. Sus orígenes están claramente vinculados a la impresión en entornos de oficina o sucursales, donde primaba la comodidad y la integración con interfaces específicas de cada fabricante de hardware.

A esto se suma su dependencia de **llamadas a procedimientos remotos** y de **código propietario de impresoras y dispositivos multifunción**, ejecutado con permisos elevados del sistema, algo que dista mucho de un funcionamiento robusto y seguro. Si bien las PYMES con unos cientos de impresoras pueden evitar problemas graves de escalabilidad, es evidente que **no es realista intentar gestionar riesgos como "Print Nightmare"** en entornos grandes y complejos.

La mayoría de las empresas con las que trabajamos han ido construyendo sus entornos de impresión "por acumulación" durante años —a veces más de una década—, lo que deriva en infraestructuras que **no son sostenibles**. Cuando surge un problema, la respuesta habitual de TI suele ser: "Añadir más servidores para repartir la carga". Pero lo cierto es que **esto no es una estrategia**, sino un parche. La primera pregunta que debe formularse cualquier organización es:

**"¿Cuántas colas de impresión existen en SAP?"**

La respuesta es fácil.

La segunda es más reveladora:

**"¿Cuántas de esas colas se utilizan realmente?"**

Hasta hoy, no he encontrado ninguna gran empresa que pueda responder con precisión. Esta incapacidad es el síntoma más claro de la ausencia de una solución de Output Management gestionada de forma centralizada.

### LA ALTERNATIVA: UNA SOLUCIÓN ENTERPRISE OUTPUT MANAGEMENT (EOM) DISEÑADA PARA LA EMPRESA

La solución corporativa **VPSX**, de LRS, fue diseñada desde cero para proporcionar **alta disponibilidad**, escalabilidad **vertical y horizontal**, y una gestión completa del ciclo de vida del output. Al conectar SAP a esta plataforma, la organización puede aprovechar todas las capacidades de un entorno EOM maduro, entre ellas:

- ▶ Alta disponibilidad real y escalabilidad garantizada
- ▶ Definición y borrado automáticos de impresoras (IMAC/D)
- ▶ Impresión bajo demanda
- ▶ Impresión segura a través de Internet sin VPN
- ▶ Auditoría completa y trazabilidad
- ▶ Funciones de Data Loss Prevention
- ▶ Integración nativa de impresión y escaneo
- ▶ Un único punto de control para soporte y gestión

Lo más importante, especialmente para procesos críticos de negocio, es que LRS ofrece una **entrega garantizada** del output, sin excepciones.

### CMO VS FMO: AHORA ES EL MOMENTO DE DECIDIR

Con la migración a **SAP S/4HANA**, muchas empresas mantienen una pregunta abierta:

**"¿Deberíamos replicar tal cual nuestro modo de operación actual (CMO) o es momento de rediseñar?"**

Si su estrategia consiste simplemente en ampliar lo que ya tienen, plantéense estas dos preguntas:

- ▶ 1. ¿Es una solución sostenible?
- ▶ 2. ¿Es lo mejor para nuestra empresa?

Está ante una oportunidad única. Con una inversión de **seis semanas**, puede adoptar una solución empresarial preparada para el futuro, estable durante décadas y con un **retorno de la inversión en apenas seis meses**.

Mantener el CMO puede parecer seguro o cómodo. Pero las verdaderas ventajas —en costes, seguridad, control y eficiencia— están en el **FMO (Future Mode of Operation)**. Pocas áreas ofrecen una mejora tan inmediata y medible como la optimización de la infraestructura de impresión.

Invertir tiempo en ello **sale rentable**. Literalmente.

Mis mejores deseos desde Odenwald. ■



## Cambios en la infraestructura de impresión y escaneo ¿Estás preparado?



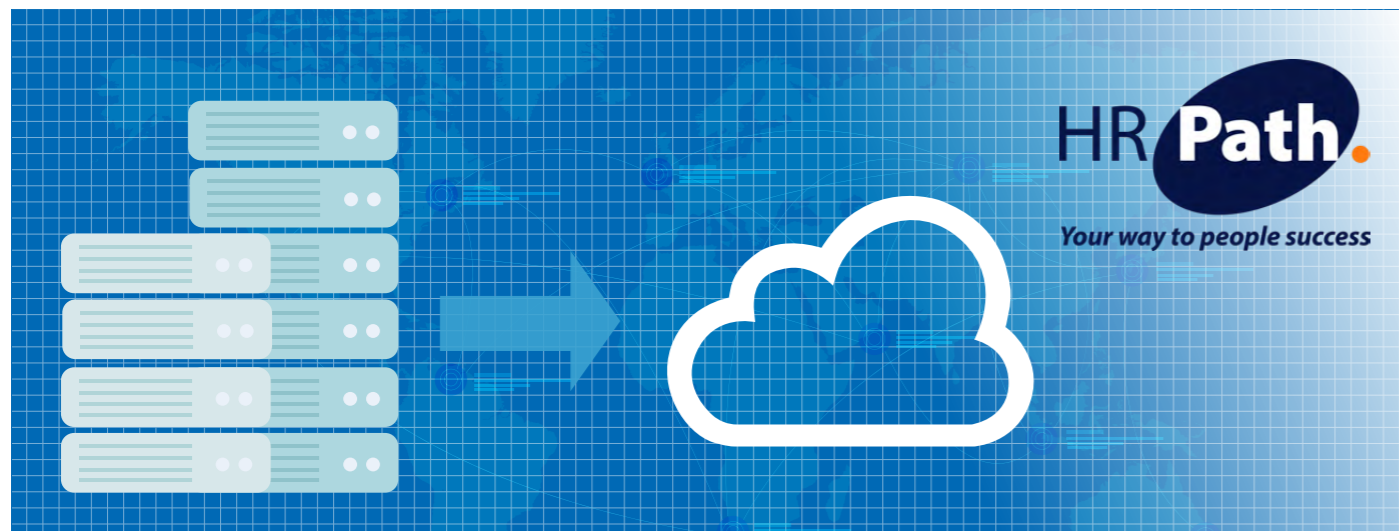
REGÍSTRATE AQUÍ



*Fecha: 27 de Mayo*

*Lugar: Soho House, Barcelona*

*Horario: 12:00 - 16:00*



## Path2Success: La migración acelerada y segura a Employee Central Payroll

En HR Path hemos desarrollado Path2Success, una metodología propia de migración a la nube SAP. Esta metodología está diseñada para ofrecer una migración **rápida, fiable y sin impacto operativo**, adaptada a la realidad de cada organización y centrada en maximizar el valor desde el primer día.

### ¿QUÉ ES?

**Path2Success** es un enfoque integral que combina diagnóstico, buenas prácticas, aceleradores técnicos y acompañamiento experto para llevar tu nómina a **Employee Central Payroll (ECP)** de forma segura, ordenada y acelerada.

A diferencia de los modelos tradicionales, nuestra metodología no se basa en replicar sistemas antiguos, sino en construir un modelo optimizado de RR. HH. que aproveche todo el potencial de SAP SuccessFactors.

Con Path2Success HR Path te ayuda a:

- ▶ 1. Visualizar el camino con claridad
- ▶ 2. Construir sobre lo que funciona
- ▶ 3. Acelerar decisiones y reducir tiempos
- ▶ 4. Minimizar riesgos en cada fase
- ▶ 5. Asegurar la adopción y el valor continuo

### CASO DE ÉXITO: MASORANGE + PATH2SUCCESS

La integración de Orange y MASMOVIL generó uno de los mayores retos de nómina en España: unificar culturas, procesos y tecnologías completamente distintas en un único modelo operativo para **8.000 empleados y 25 sociedades**.

Con Path2Success, HR Path ayudó a:

- ▶ Diagnosticar las diferencias entre sistemas y procesos
- ▶ Diseñar un modelo unificado basado en mejores prácticas
- ▶ Acelerar decisiones gracias a plantillas y marcos comparativos
- ▶ Orquestar equipos y unidades legales sin impacto operativo
- ▶ Migrar datos complejos garantizando continuidad total

**Con HR Path, caminas acompañado de expertos, aceleradores y una metodología diseñada para que tu paso a la nube sea más rápido, más seguro y más rentable**

El resultado:

- ▶ Un único sistema SAP SuccessFactors homogéneo
- ▶ Procesos integrados y escalables
- ▶ Cero interrupciones en nómina y procesos críticos
- ▶ Mejor experiencia para managers y empleados
- ▶ Base tecnológica preparada para innovación e IA

MasOrange es hoy una prueba real de que incluso una migración altamente compleja puede convertirse en una ventaja competitiva con la metodología adecuada.

### PATH2SUCCESS: TU CAMINO HACIA LA NÓMINA DEL FUTURO

Migrar a la nube no es solo una actualización tecnológica: Es una oportunidad para modernizar tu modelo de RR. HH., simplificar procesos, mejorar la eficiencia y prepararte para un futuro impulsado por datos e inteligencia artificial.

Con HR Path, caminas acompañado de expertos, aceleradores y una metodología diseñada para que tu paso a la nube sea **más rápido, más seguro y más rentable**. ■

# IDOM

## Conectamos tu planta con tu estrategia de negocio



Te acompañamos en la modernización de tu core digital para que dejes de reaccionar a los problemas y empieces a anticiparte a ellos mediante IA y datos integrados.

- **Reducción de paradas no programadas:** Implementamos modelos predictivos que te avisan antes de que la producción se detenga.
- **Sincronización de la cadena de valor:** Alineamos tus compras y logística con el ritmo real de tus líneas de montaje.
- **Cero errores en trazabilidad:** Automatizamos el control de calidad para que el cumplimiento normativo sea una consecuencia natural del proceso, no una carga.



**RISE WITH SAP** **GROW WITH SAP**



Hablemos de cómo optimizar tu producción

Patrocinador Gold AUSAPE Forum 2026



# SAP Cloud ERP Private: Claves para liderar la transformación operativa y sostenible en la industria

La evolución de los sistemas ERP ha marcado un antes y un después en la gestión empresarial. SAP, líder indiscutible en este ámbito, ha impulsado la transición hacia la nube con SAP S/4HANA y, especialmente, con SAP Cloud ERP Private. Este artículo explora las diferencias funcionales clave de SAP Cloud ERP Private, analizando cómo estas innovaciones están transformando la operativa de las empresas.

POR **JULIO DE MIGUEL**  
director desarrollo de negocio SAP en IDOM

## ¿QUÉ DISTINGUE A SAP CLOUD ERP PRIVATE?

SAP Cloud ERP Private representa una nueva generación de ERP en la nube, diseñada para ofrecer flexibilidad e innovación continua. Para sectores intensivos en activos y producción, no es solo una migración técnica, sino una plataforma para digitalizar la planta y la cadena de suministro con capacidades que el entorno on-premise no puede alcanzar:

### 1. FUNCIONALIDADES EXCLUSIVAS Y MEJORAS INTEGRADAS

- **Procurement y cadena de suministro centralizada:** En sectores como la automoción o la industria, la clave no es solo comprar, sino asegurar el suministro. Esta funcionalidad permite una visibilidad total de los proveedores en tiempo real, optimizando la logística de entrada y asegurando que la producción nunca se detenga por falta de componentes críticos.
- **Extended service parts planning:** Gestión avanzada de piezas de servicio. Para empresas de energía o minería, esto es vital: utiliza algoritmos para asegurar que las piezas de repuesto críticas estén donde se necesitan, reduciendo drásticamente los tiempos de parada no programada de los activos.
- **Comunicación empresarial integrada:** Permite automatizar el flujo de información entre el ERP y los partners logísticos o clientes industriales, asegurando que cualquier cambio en un orden de fabricación o un envío se comunique al instante y sin errores manuales.

### 2. SOSTENIBILIDAD Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO

- **Soluciones de sostenibilidad:** Herramientas como Green Ledger y Footprint Management permiten calcular la huella de carbono por unidad de producto fabricado. Esto es una ventaja competitiva enorme para la industria española, ya que permite certificar la sostenibilidad de los productos ante clientes internacionales y cumplir con las normativas europeas de descarbonización industrial directamente desde el ERP.

### 3. INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y AUTOMATIZACIÓN

- **Joule y SAP Business AI:** SAP Cloud ERP Private integra a Joule, un asistente que entiende el lenguaje natural. Un jefe de Planta o un responsable de Mantenimiento puede preguntarle al sistema: "¿Cuál es el estado de las órdenes de trabajo críticas para esta semana?" o "Analiza los cuellos de botella en la línea 4", obteniendo respuestas inmediatas sin navegar por informes complejos.
- **Automatización de procesos:** La IA actúa como un "operador digital" que puede recomendar órdenes de mantenimiento preventivo basándose en datos históricos o clasificar automáticamente productos para comercio internacional, eliminando tareas administrativas que no aportan valor a la producción.

### 4. INNOVACIÓN CONTINUA Y OPERACIONES GESTIONADAS

- **Actualizaciones y SLA de misión crítica:** SAP garantiza un SLA de hasta el 99,99%. En entornos industriales donde el ERP es el corazón que mueve la fábrica, esta alta disponibilidad asegura que la operativa no se vea interrumpida por fallos de infraestructura.

- **Clean Core y extensibilidad:** La metodología Clean Core permite a las empresas industriales mantener su ERP actualizado sin romper las integraciones críticas con sistemas de planta (MES) o de diseño (PLM). Se mantiene el estándar para innovar rápido, pero permitiendo las extensiones necesarias para procesos productivos específicos.

## ON-PREMISE Y PUBLIC CLOUD: FLEXIBILIDAD PARA EL ENTORNO INDUSTRIAL

La elección del modelo no es solo técnica, es una decisión estratégica sobre cómo queremos que crezca nuestra capacidad productiva:

- **SAP Cloud ERP Private vs. On-Premise:** Mientras el modelo on-premise suele estancarse por el miedo a romper personalizaciones complejas, la edición privada permite a las empresas industriales mantener sus procesos específicos de fabricación pero aprovechando la potencia de cálculo y la seguridad de la nube de SAP.
- **Edición Pública:** Agilidad para centros ligeros. Ideal para almacenes regionales o oficinas comerciales que no requieren procesos de fabricación complejos y pueden adaptarse al estándar rápidamente.

Una de las estrategias más potentes que estamos liderando en IDOM para sectores como energía o automoción es el modelo Two-Tier (Dos niveles):

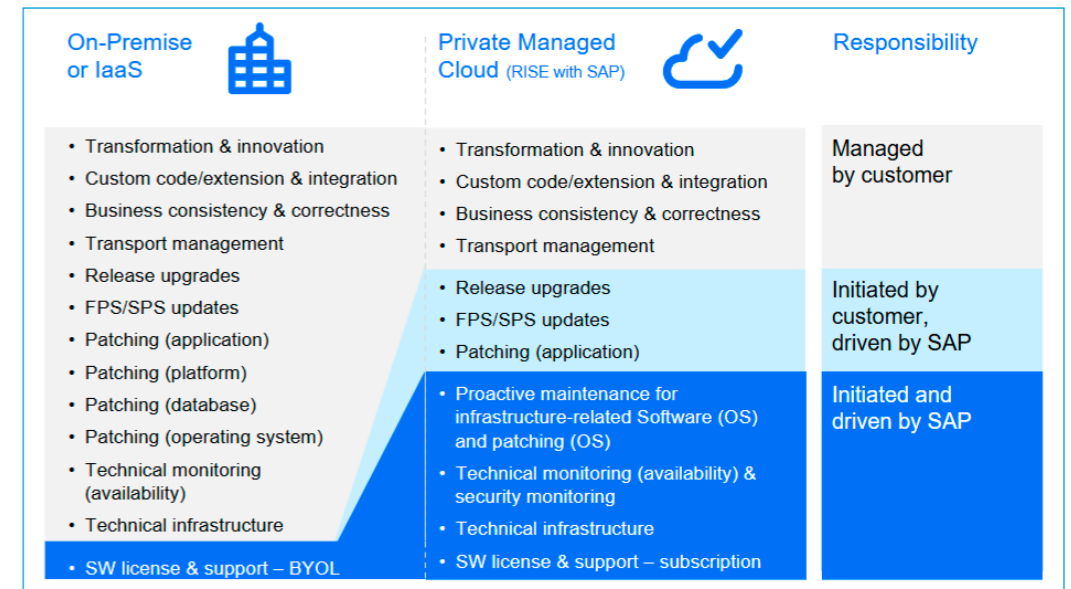
- 1. Las plantas de fabricación o centros de generación operan en SAP Cloud ERP Private, donde necesitan procesos robustos, alta personalización y control total de la producción.
- 2. Las delegaciones comerciales o centros logísticos ligeros operan en SAP S/4HANA Cloud Public Edition, permitiendo un despliegue internacional rápido, costes controlados y una integración nativa con la "nave nodriza" (la planta).

Este enfoque híbrido permite una gobernanza total del dato industrial a nivel global, permitiendo que cada centro trabaje con la herramienta que mejor se adapta a su realidad operativa.

## INNOVACIONES RECIENTES Y ROADMAP

SAP Cloud ERP Private no es una solución estática; evoluciona para responder a los retos de la industria 4.0. Las innovaciones más recientes se centran en:

- **Inteligencia artificial aplicada a la cadena de valor:** Más allá de los asistentes de chat, la IA se integra en la **predicción de demanda y la optimización de rutas logísticas**, permitiendo una planificación mucho más ajustada a la realidad del mercado.
- **Análítica y planificación avanzada (Business Data Cloud):** Permite cruzar los datos del ERP con datos operativos de planta (OT). Esto facilita la **consolidación de información de diferentes activos y sedes en tiempo real**, algo crítico para la toma de decisiones ágiles en sectores como la minería o la energía.
- **Ecosistema de aplicaciones inteligentes:** Disponibilidad de cuadros de mando (dashboards) específicos por industria



que permiten monitorizar desde el consumo energético por línea de producción hasta el cumplimiento de los plazos de entrega de proveedores críticos.

## CICLO DE VIDA Y SEGURIDAD DE LA INVERSIÓN:

Uno de los puntos más relevantes del roadmap actual es el compromiso de SAP con la estabilidad. El modelo actual prevé una **nueva versión principal cada 2 años**, con paquetes de mejoras funcionales (FPS) semestrales que permiten adoptar innovación sin necesidad de grandes proyectos de actualización.

Además, cada versión cuenta con un mantenimiento estándar de 7 años, lo que proporciona a las empresas españolas una ventana de estabilidad y retorno de inversión (ROI) muy superior a los ciclos de otras aplicaciones tradicionales.

## CONCLUSIÓN

SAP Cloud ERP Private redefine el concepto de ERP, aportando funcionalidades exclusivas, innovación continua, automatización inteligente y una experiencia de usuario avanzada. Su diferenciación funcional radica en la capacidad de centralizar procesos, integrar IA en todos los niveles, garantizar la sostenibilidad y ofrecer operaciones gestionadas con los más altos estándares de seguridad y disponibilidad. La experiencia de empresas españolas y la visión de IDOM confirman que SAP Cloud ERP Private es la opción estratégica para organizaciones que buscan transformar su operativa y prepararse para el futuro digital.

IDOM, como Partner Gold de SAP y consultora especializada en servicios de implantación, ha liderado proyectos de implantación de SAP Cloud ERP Private en sectores como energía, automoción, minería, industria y servicios profesionales entre otros, aplicando metodologías aceleradas y preconfiguradas para minimizar riesgos y maximizar el valor para la compañía. ■



Comienza tu viaje hacia la transformación digital



# Automatización financiera: optimizar los procesos para maximizar el valor del ERP

En un entorno empresarial cada vez más exigente, la eficiencia operativa y la capacidad de disponer de información fiable en tiempo real se han convertido en factores críticos. Las organizaciones están evolucionando sus modelos de gestión más allá del ERP, incorporando soluciones de automatización que optimizan los procesos financieros y refuerzan la toma de decisiones. La pregunta ya no es si automatizar, sino cuándo y cómo hacerlo sin comprometer la estabilidad de los sistemas existentes.

POR AMÉLIE LAURENSOU

Responsable de Estrategia y Desarrollo de Negocio, Yooz Iberia

## EL ERP EN EL NUEVO CONTEXTO EMPRESARIAL

Durante décadas, los sistemas ERP han constituido el núcleo de la gestión empresarial, garantizando la coherencia, la trazabilidad y la centralización de la información. Sin embargo, el entorno actual, caracterizado por una mayor volatilidad y una creciente presión sobre los costes, exige una evolución en su papel.

Hoy, el ERP sigue siendo imprescindible. Así lo confirma la Encuesta Penteo 2026, presentada en la reciente Asamblea de AUSAPE: el 74% de las empresas lo considera necesario para la operativa diaria. Pero su valor depende cada vez más de su capacidad para integrarse en un ecosistema digital más amplio. El reto ya no es únicamente disponer de un ERP robusto, sino garantizar la eficiencia de los procesos que lo alimentan. Y en este punto, la función financiera ocupa un lugar central.

## DE LA CAPTURA A LA EJECUCIÓN: UN CICLO COMPLETAMENTE AUTOMATIZADO

La automatización del ciclo Procure-to-Pay (P2P) permite transformar un proceso tradicionalmente manual en un flujo digital, estructurado y completamente trazable. En Yooz, el proceso comienza con la captura inteligente de facturas mediante Smart Data Extraction, que realiza una lectura línea a línea de cada documento, extrayendo con precisión todos los campos relevantes: cantidades, precios unitarios, referencias de pedido y condiciones de pago. Esta granularidad hace posible una conciliación real y automatizada entre pedido, albarán y factura —three-way matching— detectando automáticamente cualquier desviación antes de que el documento avance en el flujo.

Los workflows de validación, completamente configurables según la estructura de cada organización, garantizan que cada factura siga el circuito de aprobación adecuado en función del importe, centro de coste, proveedor o naturaleza del gasto. La plataforma se adapta tanto a estructuras simples como a jerarquías complejas y multisociedad. Y la automatización no termina en la aprobación: Yooz cubre también la ejecución de pagos, cerrando el ciclo de principio a fin, eliminando la desconexión habitual entre validación y orden de pago, y permitiendo optimizar la gestión de liquidez en tiempo real.



AUSAPE

## La automatización inteligente del ciclo financiero ya no es una opción, es una condición necesaria para la competitividad empresarial

### INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA: DETECCIÓN DE FRAUDE Y MÁS ALLÁ DEL OCR

Con más de 7.000 clientes en 50 países y 300 millones de documentos procesados, Yooz va mucho más allá de lo que un OCR convencional puede ofrecer. Una de las capacidades más valoradas es la detección de fraude basada en IA: el sistema analiza automáticamente cada documento en busca de patrones anómalos —facturas duplicadas, proveedores no habituales, modificaciones en datos bancarios o inconsistencias con los registros maestros del ERP— actuando como un filtro continuo que reduce drásticamente el riesgo de fraude externo e interno.

Esta capacidad no es casual: Yooz reinvierte el 25% de sus ingresos en I+D, con más de 1.000 años-hombre dedicados a la investigación y más de 100 publicaciones científicas en inteligencia artificial y machine learning. La IA aplicada al procesamiento documental es el resultado de años de investigación en entornos empresariales reales.

### REPORTING Y VISIBILIDAD: GOBERNAR LO QUE SE PUEDE MEDIR

La automatización del ciclo financiero genera datos de gestión que las organizaciones raramente aprovechan en entornos manuales. Yooz los convierte en visibilidad real mediante reporting avanzado en tiempo real: facturas pendientes de aprobación, tiempos medios de ciclo por proveedor o sociedad, tasas de conciliación automática, excepciones detectadas y tendencias de gasto por categoría. El equipo financiero deja de ser reactivo para convertirse en un actor proactivo, capaz de identificar ineficiencias y contribuir con datos concretos a la toma de decisiones estratégicas.

### INTEGRACIÓN EN ENTORNOS SAP: CLEAN CORE COMO PRINCIPIO

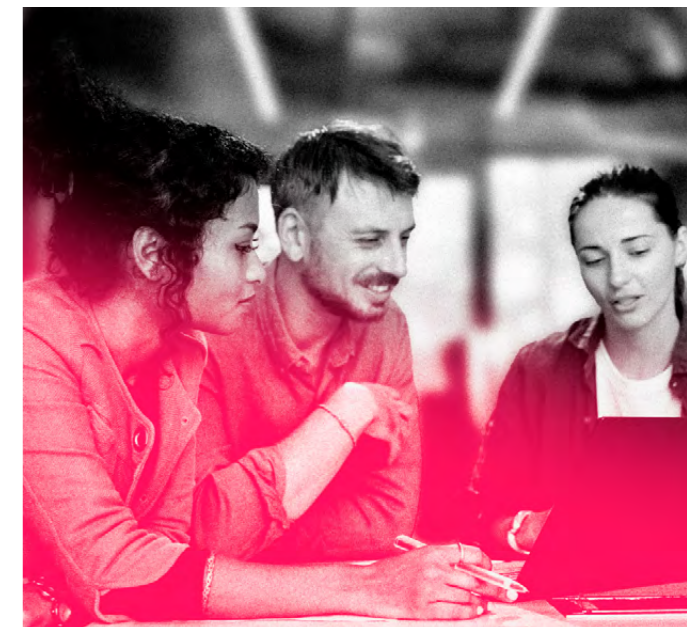
Yooz dispone de integración certificada con SAP, garantizando una conexión nativa con ECC y S/4HANA sin desarrollos a medida ni modificaciones en la estructura del ERP. Este enfoque es coherente con los principios de Clean Core que SAP promueve en el contexto de las migraciones a S/4HANA: mantener el núcleo lo más estándar posible, permitiendo que las automatizaciones se realicen de forma desacoplada y controlada.

Según Penteo 2026, el 70% de quienes aún no han migrado ven el salto a SAP S/4HANA Private Cloud como la opción más probable. En este contexto, incorporar soluciones con integración certificada reduce el riesgo de proyectos y garantiza que los procesos periféricos evolucionan en paralelo al core, sin generar deuda técnica.

### UNA SOLUCIÓN DE COMPLIANCE GLOBAL

El marco regulatorio en España avanza aceleradamente hacia la digitalización obligatoria: factura electrónica, Ley Crea y Crece, Verifactu. España no es el primer mercado en afrontar esta transición. Italia implantó la facturación electrónica obligatoria a través del Sistema di Interscambio (SDI) en 2019, convirtiéndose en uno de los entornos

AUSAPE



## Gobernar el ciclo P2P con datos fiables no es solo eficiencia operativa: es la base sobre la que el área financiera construye su credibilidad estratégica

más exigentes de Europa. Yooz opera de forma nativa con SDI en Italia, lo que ha supuesto un banco de pruebas real: integración con plataformas fiscales nacionales, trazabilidad completa del ciclo documental y garantía de cumplimiento en entornos regulatorios complejos.

Cuando Verifactu sea plenamente operativo en España, Yooz no llegará a aprender: llegará con un modelo ya probado. Con presencia en más de 50 países, la plataforma está diseñada para adaptarse a los requisitos normativos locales de cada mercado sin interrupciones para el cliente.

Elegir una solución de compliance global no es solo una decisión tecnológica: es una decisión de gestión del riesgo a medio y largo plazo.

### CONCLUSIÓN

La evolución de los sistemas ERP debe ir acompañada de la transformación de los procesos que los alimentan. En un contexto marcado por las migraciones a S/4HANA, la irrupción de la inteligencia artificial y un entorno normativo cada vez más exigente, la automatización del ciclo Procure-to-Pay —desde la captura línea a línea hasta la ejecución de pagos, pasando por la conciliación a tres bandas, la detección de fraude y el reporting en tiempo real— se posiciona como una palanca clave para mejorar la eficiencia y reforzar el control.

No se trata de sustituir el ERP ni de añadir complejidad al landscape tecnológico. Se trata de complementarlo con soluciones que respeten su arquitectura, potencien su valor y transformen la función financiera en un socio estratégico del negocio. Automatizar no consiste únicamente en acelerar procesos: consiste en hacerlos más fiables, controlados, escalables y, en última instancia, más valiosos para la organización. ■

# SAP reorganiza su ecosistema de analítica en torno a Business Data Cloud junto a Inetum

El pasado 13 de marzo el Grupo de Trabajo de Data & Analytics de AUSAPE celebró un nuevo webinar dedicado a uno de los temas que más conversación está generando actualmente entre los usuarios de SAP: la reorganización del ecosistema de datos y analítica en torno a SAP Business Data Cloud (BDC) y los cambios que esto implica en el modelo de licenciamiento.



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

## SAP DEMAND GENERATION MANAGER, INETUM

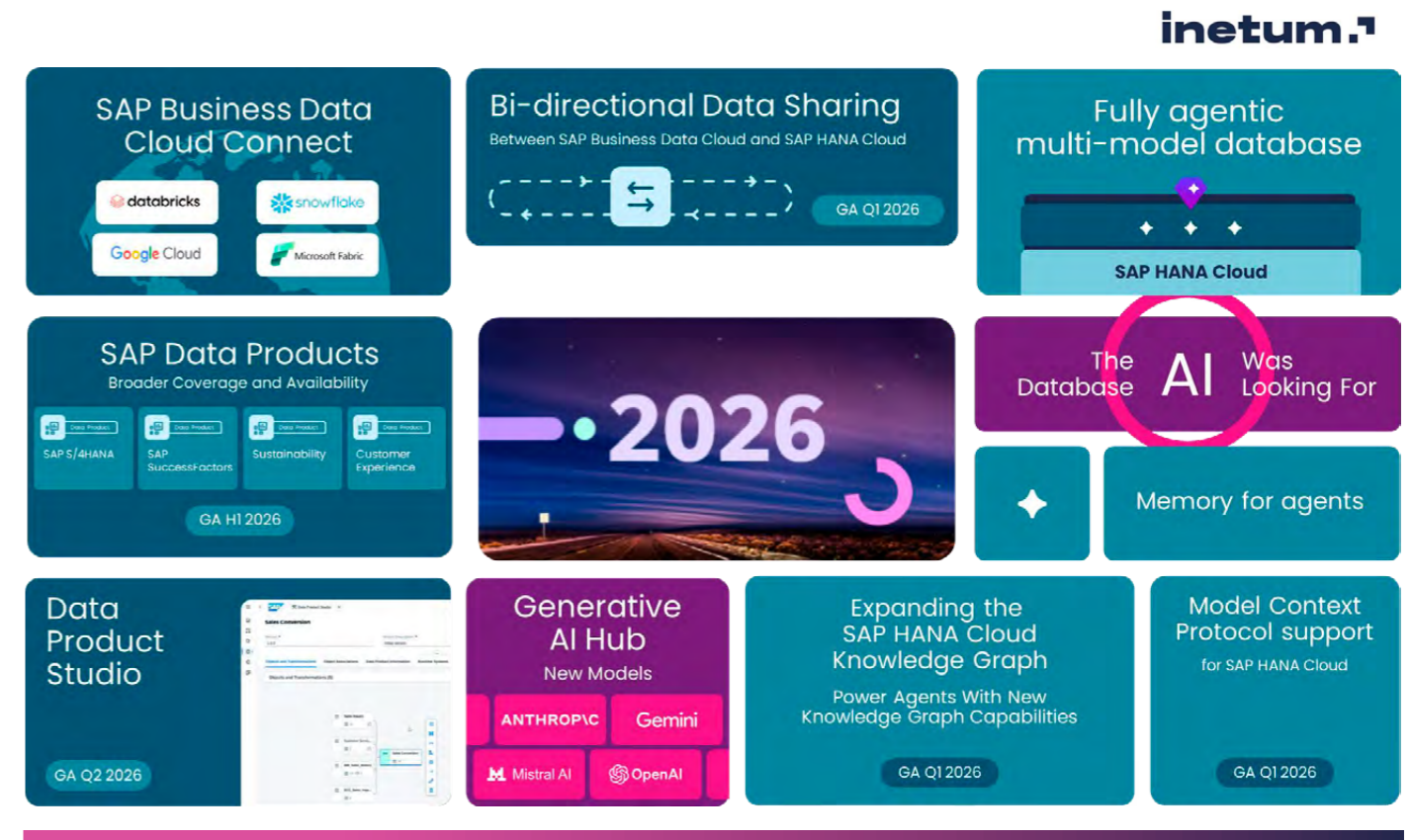
La sesión, titulada “SAC y SAP Datasphere dejan de ser contratables a través de SAP BTP. ¿Y ahora qué? SAP BDC: rewiring, licencias y adopción”, reunió a profesionales interesados en entender qué supone esta transición para las arquitecturas analíticas actuales y cómo deben prepararse las empresas para los próximos años.

El webinar fue presentado por Jordi Gelonch, Data & Analytics Expert & PM en Esteve y coordinador del Grupo de Trabajo de Data Analytics de AUSAPE, quien dio la bienvenida a los asistentes recordando que este tema lleva tiempo en el centro del debate dentro de la comunidad SAP. Desde que se presentó Business Data Cloud, explicó, se han ido produciendo anuncios, integraciones y cambios en el posicionamiento de algunas soluciones, lo que hacía necesario ordenar la información y aclarar cómo queda finalmente el nuevo modelo.

Uno de los puntos clave abordados durante la sesión fue el cambio que se ha producido en el modelo de contratación. Y es que desde el pasado 2 de enero, SAP Analytics Cloud (SAC) y SAP Datasphere ya no pueden contratarse a través de SAP BTP en sus modalidades BTPEA, CPEA o PAYG. A partir de ahora, todas las soluciones de datos y analítica de SAP pasan a integrarse dentro del paraguas de SAP Business Data Cloud, lo que implica también una evolución en el modelo de licenciamiento.

La parte central del webinar corrió a cargo de Raúl Muñoz-Gutiérrez, SAP Analytics & AI Business Developer en Inetum, quien ofreció una visión detallada de cómo está evolucionando el ecosistema de analítica de SAP y qué papel ocupa Business Data Cloud dentro de esta estrategia.

Durante su intervención, Muñoz explicó que la apuesta de SAP es clara: avanzar hacia una gestión del dato cada vez más unificada, que sirva como base para el desarrollo de capacidades de analítica avanzada, inteligencia artificial y machine learning. En ese contexto, señaló que Business Data Cloud se posiciona como la plataforma central sobre la que SAP está construyendo su estrategia de datos.



Además, Muñoz ilustró esta evolución con una situación cada vez más habitual entre los clientes. “Todo empezó con la llamada de un cliente que quería iniciar su camino hacia SAP Business Data Cloud con un único modelo de licenciamiento”, comentó, una petición que refleja una tendencia creciente entre las empresas que buscan simplificar la gestión de sus plataformas de datos y analítica.

A partir de ahí, el ponente repasó el estado actual de las principales soluciones del portfolio analítico de SAP, desde SAP BW y SAP BW/4HANA hasta SAP BPC, SAP BusinessObjects, SAP Analytics Cloud y SAP Datasphere, analizando su posicionamiento actual y su horizonte de mantenimiento.

La conclusión es que el futuro del ecosistema converge progresivamente hacia SAP Business Data Cloud, concebido como una plataforma que integra datos, analítica e inteligencia artificial dentro de una arquitectura moderna.

Muñoz destacó además uno de los aspectos que más interés despierta entre los clientes: la facilidad con la que puede adoptarse BDC, independientemente del punto de partida tecnológico de cada organización. “Estemos donde estemos dentro del portfolio de aplicaciones de SAP, es posible incorporarse al entorno de Business Data Cloud de forma relativamente sencilla”, explicó.

Esto permite a las empresas avanzar de manera gradual hacia una arquitectura más moderna, manteniendo sus sistemas actuales mientras planifican su evolución futura, matizó. En ese proceso, la plataforma facilita exponer datos de SAP BW dentro de una arquitectura de data fabric, combinar información procedente de sistemas heredados con nuevos modelos de datos y ampliar las capacidades analíticas y de inteligencia artificial.

Durante su exposición, el especialista de Inetum insistió también en la importancia de contar con datos fiables y bien gobernados para que las iniciativas de inteligencia artificial tengan verdadero impacto en el negocio. Las aplicaciones empresariales de SAP generan grandes volúmenes de información que, correctamente gestionados, se convierten en el combustible para los modelos de IA.

**La conclusión es que el futuro del ecosistema converge progresivamente hacia SAP Business Data Cloud, concebido como una plataforma que integra datos, analítica e inteligencia artificial dentro de una arquitectura moderna**

“Si garantizamos la calidad del dato y lo hacemos accesible de forma ágil, los desarrollos de inteligencia artificial son mucho más útiles y aportan mucho más valor”, señaló.

Otro de los aspectos abordados fue el nuevo modelo comercial asociado a Business Data Cloud. Según explicó Muñoz, SAP ha apostado por un modelo unificado basado en Core Capabilities e Intelligent Applications, diseñado para ofrecer mayor flexibilidad y adaptar el consumo de la plataforma a las necesidades reales de cada cliente.

La sesión sirvió también para anticipar algunas de las novedades previstas para 2026 en torno a SAP Business Data Cloud. Entre ellas destacaron la ampliación de los Data Products, la evolución del AI Hub con nuevos modelos, el lanzamiento de Data Product Studio y una integración bidireccional más profunda con SAP Cloud. SAP trabaja además en una base de datos multimodelo especialmente pensada para soportar agentes de inteligencia artificial.

La participación de Inetum en este encuentro vuelve a poner de relieve el papel activo de la compañía en el ámbito de data, analytics e inteligencia artificial dentro del ecosistema SAP. ■

# SAP Business Data Cloud: del dato a la decisión inteligente en un entorno de múltiples miradas

Las organizaciones enfrentan un reto crítico: tomar decisiones en un entorno de negocio cada vez más complejo y exigente. Decidir ya no consiste solo en analizar información, sino en hacerlo con rapidez, precisión y capacidad de anticipación. El volumen de datos crece constantemente, mientras que el tiempo para interpretarlos y actuar se reduce. El verdadero desafío no es solo entender los datos, sino convertirlos en decisiones inteligentes y automatizadas que impulsen el negocio. Desde Indra Group se observa esta evolución: hoy se necesita algo más que herramientas analíticas, es imprescindible construir una base común que permita a toda la organización operar sobre una única verdad.

POR **MARÍA FERNANDA FERNÁNDEZ**  
directora SAP Business Data Cloud en Indra Group

## DEL DATO A LA DECISIÓN INTELIGENTE: UNA SOLA PLATAFORMA, MUCHAS MIRADAS Y UNA SOLA VERDAD

A comienzos de 2026, SAP reconoció a Indra Group con el premio "SAP BDC Success & SAP Business AI Customer Adoption" en España y Latinoamérica. Este reconocimiento no solo pone en valor una capacidad tecnológica, sino una realidad: las organizaciones están transformando la forma en la que toman decisiones, y SAP Business Data Cloud se está consolidando como una pieza clave en ese cambio. Porque hoy el reto ya no es acceder al dato. Tampoco es únicamente alinearlo.

El verdadero desafío es otro: **tomar las mejores decisiones posibles en un entorno cada vez más complejo... y hacerlo además con la velocidad que exige el mercado.** Las organizaciones operan en contextos donde confluyen múltiples fuentes de información, distintos ritmos de negocio y una presión creciente por actuar con agilidad. Decidir implica analizar un volumen cada vez mayor de variables, pero el tiempo para hacerlo es cada vez menor. Y en muchos casos, ni siquiera es suficiente con decidir mejor: es necesario empezar a **automatizar decisiones**, apoyándose en inteligencia artificial y en procesos cada vez más autónomos.

**El verdadero desafío es otro: tomar las mejores decisiones posibles en un entorno cada vez más complejo... y hacerlo además con la velocidad que exige el mercado**

En este escenario, la diferencia entre liderar o quedarse atrás depende directamente de la capacidad de una compañía para convertir el dato en decisiones, y las decisiones en acción, de forma continua. SAP integra dentro de la SAP Business Suite capacidades que conectan datos, inteligencia y procesos de negocio. SAP Business Data Cloud unifica esta visión, aportando el contexto necesario para transformar la información en decisiones y acciones.

## UNA SOLA PLATAFORMA PARA RESPONDER A MUCHAS MIRADAS

Cada rol, cada área, cada responsable observa la realidad desde una perspectiva distinta, con necesidades específicas. Dirección, finanzas, IT, responsables del dato... todos toman decisiones, pero no todos necesitan lo mismo para hacerlo.

SAP Business Data Cloud permite responder a todas las miradas desde una única verdad, integrando, gobernando y potenciando los datos, procesos e inteligencia dentro del ecosistema SAP y más allá: dirección de negocio con visión integral, KPIs fiables y análisis avanzado para decisiones con confianza; finanzas con una única versión del dato económico, conectando planificación, ejecución y análisis; responsables del dato que convierten la información en un activo estratégico, gobernado y de calidad; e IT, integrando entornos SAP y no SAP en una arquitectura flexible y preparada para el futuro. Cada mirada es distinta, pero la verdad es la misma. El valor diferencial está en alinear la organización desde la decisión y la acción.

## DE LA INFORMACIÓN A LA ACCIÓN: EL PAPEL DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

El verdadero valor de esta base común no está solo en entender mejor lo que ocurre, sino en **actuar de forma más inteligente.** SAP Business Data Cloud se convierte así en el habilitador natural de un nuevo paradigma: organizaciones donde las decisiones no solo están mejor informadas, sino también **asistidas o incluso automatizadas.**



La inteligencia artificial se integra directamente en los procesos, permitiendo anticipar escenarios, generar recomendaciones, automatizar decisiones operativas y orquestar procesos end-to-end, aportando contexto de negocio. Este es el camino hacia el **mundo agéntico**, donde la combinación de personas e inteligencia artificial trabajan de forma conjunta, redefiniendo la manera en la que operan las organizaciones.

## EVOLUCIONAR DESDE EL PUNTO DE PARTIDA

El cambio no requiere empezar de cero. SAP Business Data Cloud se adapta al punto de partida de cada compañía y permite evolucionar entornos existentes como SAP BW o BW/4HANA, sin sustituciones abruptas; ofrece un camino natural para transformar soluciones de planificación como BPC hacia modelos más integrados y avanzados; se integra con plataformas como Databricks, combinando capacidades de ingeniería de datos e inteligencia artificial con una capa de negocio gobernada; y conecta datos de múltiples soluciones SAP (SuccessFactors, Ariba, CX...) en una visión única.

En un contexto donde muchas organizaciones se preguntan cómo evolucionar su arquitectura de datos o qué hacer ante la obsolescencia de determinadas soluciones, la respuesta no pasa por reemplazar, sino por **integrar, modernizar y activar el valor existente.**

**El verdadero valor de esta base común no está solo en entender mejor lo que ocurre, sino en actuar de forma más inteligente**

**Desde Indra Group acompañamos a las organizaciones a identificar miradas, construir una base común, activar el valor del dato mediante casos concretos y evolucionar hacia decisiones más inteligentes y automatizadas**

## EL PAPEL DE INDRA GROUP: ACTIVAR EL VALOR, NO SOLO IMPLANTAR TECNOLOGÍA

**SAP Business Data Cloud no se implanta: se diseña, se activa y se gobierna.** Desde Indra Group acompañamos a las organizaciones a identificar miradas, construir una base común, activar el valor del dato mediante casos concretos y evolucionar hacia decisiones más inteligentes y automatizadas.

## UNA MISMA VERDAD PARA DECIDIR, ACTUAR Y EVOLUCIONAR

Las organizaciones que avanzan en este modelo logran reducir el tiempo que transcurre desde el dato hasta la decisión, mejorar la calidad y la confianza en sus decisiones, automatizar procesos mediante inteligencia artificial y evolucionar de forma continua sin necesidad de romper su arquitectura tecnológica. Se trata de **tomar mejores decisiones, más rápido... y cada vez más, de forma inteligente y automatizada.**

Y para ello, hace falta una base común. **Una sola plataforma. Muchas miradas. Y una sola verdad. ■**



## Cómo reforzar la seguridad y resiliencia de los servicios digitales

La adopción de servicios en la nube ya no es una tendencia, sino un estándar operativo en la mayoría de las organizaciones. En este contexto, soluciones empresariales líderes como SAP ERP Cloud, SAP Ariba, SAP Concur o SAP SuccessFactors, entre otras, soportan procesos financieros, cadenas de suministro, recursos humanos y redes de colaboración empresarial a escala global. Cuando plataformas de este alcance gestionan operaciones críticas y millones de usuarios (1), la seguridad y la resiliencia dejan de ser atributos técnicos complementarios y se convierten en elementos estructurales de confianza digital. Comprender cómo SAP diseña, protege y opera sus entornos en la nube (incluyendo su modelo de responsabilidad compartida con hiperescaladores - Microsoft Azure, AWS, Google GCP, ... -) permite identificar las claves para reforzar la robustez de los servicios digitales en escenarios empresariales complejos.

**POR ANTONIO VERGARA**

Asesor de Ciberseguridad, Cumplimiento Normativo y Protección de Datos en SAP.

### SEGURIDAD DESDE LA ARQUITECTURA

El refuerzo de la resiliencia comienza en el diseño. SAP estructura sus entornos en nube bajo un modelo de defensa en profundidad, combinando segmentación de redes, separación de capas (web, aplicación, base de datos), firewalls de aplicación, protección frente a ataques DDoS (Distributed Denial of Service) y sistemas de detección de intrusiones.

Además, integra seguridad en el ciclo de desarrollo del software (2), incorporando modelado de amenazas y análisis continuo de vulnerabilidades. Este enfoque reduce riesgos antes de la puesta en producción y contribuye a una resiliencia estructural, no reactiva.

Esta capacidad es especialmente relevante cuando se gestionan datos financieros, recursos humanos o información estratégica. La protección técnica debe integrarse en un análisis de riesgos que evalúe impacto y probabilidad, garantizando que las medidas adoptadas sean proporcionales y efectivas.

### MONITORIZACIÓN Y RESPUESTA CONTINUA

La resiliencia digital no consiste solo en prevenir, sino en detectar y recuperar. SAP integra sistemas de monitorización 24x7, agregación de eventos y capacidades SIEM para identificar comportamientos anómalos. La correlación de logs y la generación automática de alertas permiten actuar con rapidez ante incidentes.

No obstante, disponer de herramientas avanzadas requiere procesos claros de gestión y notificación. La capacidad de respuesta (más que la mera prevención) define la madurez de una organización frente a amenazas emergentes.

### GESTIÓN DE IDENTIDADES Y MÍNIMO PRIVILEGIO

Muchos incidentes se originan en configuraciones inadecuadas. La aplicación estricta del principio de mínimo privilegio, junto con autenticación multifactor y control de accesos privilegiados, reduce significativamente la superficie de ataque.

La gestión integral del ciclo de vida de usuarios (alta, modificación y baja) es un componente crítico. En entornos con millones de usuarios, la disciplina operativa se convierte en un pilar de seguridad.

### CONTINUIDAD Y RESILIENCIA OPERATIVA

La resiliencia implica mantener la disponibilidad ante fallos técnicos o ciber incidentes. Para ello, se emplean arquitecturas distribuidas en múltiples zonas, replicación de datos, planes de continuidad del negocio, acuerdos del nivel de servicio (SLAs) y definición clara de indicadores como RTO ("Recovery Time Objective") y RPO ("Recovery Point Objective").

La resiliencia no se declara: se prueba. Las organizaciones que validan periódicamente sus planes de recuperación están mejor preparadas para mitigar impactos reales.

**Tras años observando cómo las organizaciones migran sus procesos críticos a soluciones de SAP en nube, he notado que el mayor reto no es la tecnología, sino la gestión de la responsabilidad compartida y el buen gobierno**

### CONCLUSIÓN

Tras años observando cómo las organizaciones migran sus procesos críticos a soluciones de SAP en nube, he notado que el mayor reto no es la tecnología, sino la gestión de la responsabilidad compartida y el buen gobierno.

Reforzar la seguridad y resiliencia de los servicios digitales exige una combinación de arquitectura segura, cifrado robusto, monitorización activa, gestión rigurosa de identidades y un modelo de responsabilidad bien definido.

En el caso de SAP, la magnitud de su ecosistema (más de 300 millones de usuarios en nube y clientes que representan la mayor parte del comercio global) convierte la seguridad en un elemento estructural de confianza digital.

La nube ofrece escalabilidad e innovación continua, pero solo dentro de una estrategia madura de gestión del riesgo. La resiliencia digital no depende exclusivamente de la tecnología, sino de la integración coherente entre controles técnicos, gobernanza y cultura organizativa. En un entorno donde la confianza es un activo competitivo, reforzar la seguridad no es una opción: es una condición para la continuidad del negocio. ■





## Registro de los responsables del sistema interno de información

POR ANA MARZO PORTERA  
Marzo & Abogados

La Autoridad Independiente de Protección del Informante (AIPI), organismo público creado en España en 2023 a raíz de la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción (en adelante Ley de protección del informante) ya ha dado un plazo para que las empresas notifiquen y den de alta al Responsable del Sistema Interno de Información (también llamado RSII).

El plazo extraordinario para comunicar el nombramiento del RSII a la AIPI finaliza el 10 de abril de 2026. Esta obligación debe cumplirse a través de la habilitación del formulario oficial el pasado 10 de febrero de 2026.

El RSII es la persona u órgano colegiado encargada de supervisar y garantizar el correcto funcionamiento del llamado Sistema interno de información previsto en la Ley 2/2023, el cual, en palabras de la Autoridad, no se limita a un buzón de denuncias; sino que constituye una infraestructura

de integridad que debe ser aprobada por el órgano de administración o equivalente de la entidad.

El RSII tiene un papel fundamental que es, asegurar que las comunicaciones que se reciben a través del llamado canal interno, esto es, el canal de recepción de denuncias, se gestionan con confidencialidad, independencia y respeto a los derechos de todas las personas implicadas.

Un cargo más a tener en cuenta en las empresas y entidades obligadas, que ya está dando más de un dolor de cabeza.

Recientemente se ha publicado una interesante resolución relacionada con la reclamación presentada ante la Agencia Española de Protección de Datos (en adelante AEPD) por dos delegados sindicales de la Diputación Provincial de Huesca. En este caso y, aprovechando la presentación de una reclamación sobre una brecha de seguridad de la Diputación Provincial de Huesca, los delegados sindicales pusieron en conocimiento de la AEPD que la Delegada de Protección de Datos de la Diputación (en adelante, DPD) era a su vez la responsable del Sistema Interno de Información de dicha Diputación, así como que en dicha Diputación no se negoció con la representación legal de las personas

trabajadoras el nombramiento del cargo ni la Política de Seguridad ni la de Protección de Datos Personales.

En la resolución de la AEPD, este organismo recuerda las veces que ha declarado la incompatibilidad de los roles de DPD y de responsable de seguridad a efectos del Esquema Nacional de Seguridad. Y trae a colación, asimismo, diversos pronunciamientos por parte de otras autoridades de control Europeas, como la de Baviera que se pronunció sobre la incompatibilidad de los puestos de director de departamento y DPD y la Autoridad Belga de Protección de datos que ha señalado que existe incompatibilidad o conflicto de interés en el hecho de que una misma persona desempeñe el cargo de Responsable cumplimiento normativo (Compliance), Auditoría interna y Gestión de riesgos, de manera conjunta con las funciones de DPD.

La AEPD explica que, en el caso analizado de la Diputación Provincial de Huesca, el hecho de que una misma persona física haya de representar dos intereses diferentes (DPD de la Diputación y responsable del Sistema Interno de Información) y, en ocasiones, contrapuestos, puede dar lugar a que se produzcan conflictos de intereses, circunstancia que, de acuerdo con lo previsto tanto en el RGPD como en la LOPGDD, debe ser evitada.

En consecuencia, la AEPD aprecia que cuando la Diputación Provincial de Huesca designó a su DPD Responsable del Sistema Interno de Información de la Diputación no garantizó adecuadamente que las nuevas funciones y cometidos encomendados no dieran lugar a situaciones que originaran un posible conflicto de inte-

reses, vulnerando lo dispuesto en el artículo 38 del RGPD, en particular, su apartado sexto, cometiendo por tanto una infracción de la citada normativa. En este caso, al tratarse de una entidad pública, la infracción se sanciona con una "declaración de infracción" pero, el artículo 83.4 del RGPD que tipifica esta infracción, establece que se sancionará con multas administrativas de 10.000.000 EUR como máximo o, tratándose de una empresa, de una cuantía equivalente al 2 % como máximo del volumen de negocio total anual global del ejercicio financiero anterior, optándose por la de mayor cuantía.

Poca broma con el nombramiento del RSII y las incompatibilidades en el ejercicio de su cargo con otros cargos que la empresa debe tener. Y es que, según el tamaño de la empresa, si su infraestructura es pequeña, no hay tanto personal para tanto cargo.

La AIPI explica en sus guías que, en el sector privado, el RSII debe ser un directivo de la entidad, el cual ejercerá su cargo con independencia del órgano de admi-

nistración o de gobierno de la misma, aunque, cuando la naturaleza o la dimensión de las actividades de la entidad no justifiquen o permitan la existencia de un directivo Responsable del Sistema, será posible compatibilizar el desempeño ordinario de las funciones del puesto o cargo con las de RSII, tratando en todo caso de evitar posibles situaciones de conflicto de interés y garantizando siempre la ausencia de conflictos de interés y la total independencia en el ejercicio de su labor. También explica que la Ley contempla la posibilidad de que, si en las entidades u organismos obligados ya existiera una persona responsable de la función de cumplimiento normativo o de políticas de integridad, cualquiera que fuese su denominación, esta podrá asumir las funciones del RSII siempre que cumpla los requisitos establecidos en la Ley de protección del informante.

¿Y qué ocurre en los casos de grupos de empresa? Según la Ley de protección del informante el RSII podrá ser uno para todo el grupo, o bien uno para cada socie-

dad integrante del mismo, subgrupo o conjunto de sociedades, en los términos que se establezcan en la política general aprobada por la dominante.

Pero, será necesario que el nombramiento sea acorde con el contexto de creación del Sistema Interno de Información y cuando las sociedades del grupo no compartan un mismo sistema interno de información, resulta necesario que el responsable del sistema designado para cada entidad tenga la condición de directivo de la sociedad obligada, a fin de garantizar un conocimiento suficiente de su organización, una adecuada capacidad de actuación y el ejercicio efectivo de la independencia funcional a que se refiere la Ley de protección del informante.

En definitiva, si las empresas obligadas aún no han resuelto el nombramiento, el plazo llega a su término el 10 de abril de 2026, por lo que urge resolver la decisión sobre la persona que ostentará el cargo e implantar el Sistema Interno sin más demora. ■



## “A través de AUSAPE, podemos ayudar a acercar a muchas empresas canarias a SAP, para mejorar su competitividad”



POR **CARLOTA MARTEL PLASCENCIA**  
NUEVA DELEGADA DE CANARIAS DE AUSAPE Y DIRECTORA DE INNOVACIÓN Y SISTEMAS DIGITALES HOSPITEN

**A**sumir la responsabilidad como Delegada de Canarias de AUSAPE fue una propuesta inesperada, pero que pronto identifiqué como una oportunidad plenamente alineada con mi trayectoria profesional y con mi interés por contribuir al fortalecimiento del ecosistema tecnológico en Canarias.

A pesar de los avances de los últimos años, la presencia de mujeres en el ámbito tecnológico sigue siendo limitada. Es una realidad difícil de entender en un sector que necesita talento, creatividad y diversidad de perspectivas. En mi caso, he desarrollado toda mi carrera en tecnología siendo además madre de tres hijos, lo que me ha permitido comprobar que el liderazgo, el talento y la pasión por la innovación no entienden de género. Estoy convencida de que aumentar la diversidad en el sector tecnológico es enriquecimiento profesional y de generación de nuevas perspectivas que ayudan a construir soluciones más completas y organizaciones más innovadoras. Por eso creo que es importante visibilizar referentes que animen a las jóvenes a profesionalizarse en áreas tecnológicas.

Desde hace años desarrollo mi carrera en el ámbito de la tecnología y la transformación digital, actualmente como Directora de Innovación y Sistemas Digitales en Hospiten, organización internacional con presencia en distintos países y también en Madrid, pero con un fuerte arraigo canario. Esa combinación de visión global y origen local marca profundamente nuestra forma de entender la innovación y el desarrollo tecnológico. Además, trabajar en una organización del ámbito sanitario, implica enfrentarse a retos tecnológicos complejos. La tecnología ya no es solo una herramienta de soporte, sino un elemento estratégico que transforma la forma en la que operan las organizaciones.

A lo largo de mi trayectoria he estado muy vinculada al ecosistema SAP, participando en proyectos que me han permitido comprobar cómo estas plataformas pueden convertirse en un verdadero motor de transformación para las organizaciones. Desde el ERP financiero, que sigue siendo el núcleo de muchas empresas, hasta soluciones sectoriales más avanzadas, pasando por el análisis de datos o las nuevas capacidades que aporta la inteligencia artificial, hoy contamos con herramientas con un enorme potencial para mejorar la eficiencia, la toma de decisiones y la capacidad de adaptación de las organizaciones.

Pero si algo he aprendido durante estos años es que la tecnología no avanza sola. Avanza gracias al conocimiento compartido, al intercambio de experiencias y a la colaboración entre profesionales y organizaciones. En ese sentido, comunidades como AUSAPE desempeñan un papel fundamental al crear espacios donde compartir experiencias reales, aprender de otros sectores y construir conjuntamente una visión de futuro.

Desde mi nuevo rol como Delegada de Canarias me gustaría contribuir a reforzar ese puente entre nuestra región y el conjunto del ecosistema tecnológico nacional y europeo. Canarias cuenta con talento y con organizaciones que están apostando cada vez más por la transformación digital. Sin embargo, nuestra condición geográfica sigue planteando desafíos importantes.

Uno de los más evidentes es la atracción y retención de talento tecnológico. Muchas empresas en las islas tienen dificultades para incorporar perfiles especializados o para mantenerlos a largo plazo. A esto se suma, en algunos casos, un cierto retraso en la adopción de tecnologías avanzadas en comparación con otros entornos más cercanos a los grandes centros tecnológicos europeos.

Sin embargo, lejos de verlo como una limitación, creo que también representa una oportunidad. En Canarias contamos con organizaciones que han avanzado significativamente en su transformación digital y que pueden servir como referencia para otras empresas que se encuentran en etapas más iniciales. Compartir conocimiento y experiencias puede ayudar a acelerar ese proceso colectivo.

Desde organizaciones como Hospiten, que operamos en un entorno internacional, sentimos también la responsabilidad de contribuir a ese ecosistema local. Creo firmemente que podemos ayudar a acercar a muchas empresas canarias a tecnologías como SAP, que para algunas organizaciones todavía pueden parecer lejanas o complejas, pero que representan una gran oportunidad para mejorar su competitividad.

Assumo este nuevo papel dentro de AUSAPE con ilusión y con el convencimiento de que la colaboración entre profesionales es una de las claves para afrontar los retos tecnológicos del presente. Estoy segura de que, trabajando juntos, podremos seguir impulsando el conocimiento y el crecimiento del ecosistema SAP en nuestro país, fortaleciendo al mismo tiempo la presencia y la contribución de Canarias dentro de este entorno. ■



# 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](http://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

# Humanizing Technology

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

