

AUSAPE



Nº 103 - junio 2026

EDICIÓN
ESPECIAL

**FÓRUM
AUSAPE
2026**

Todas las actividades
relacionadas con nuestro XXI Fórum
en Santiago de Compostela.

LET'S
MAKE
TECH
RIGHT
RIGHT!!!

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

inetum.

SAP EMEA Partner
Excellence Awards



Driving Business
Innovation
Together



Partner



Patrocinador Gold SAP Sapphire 2026 | Patrocinador especial AUSAPE Forum 2026

EDITORIAL

Fórum AUSAPE 2026: un espacio de conocimiento, comunidad e impulso hacia el futuro



POR ASIER SETIÉN

Vicepresidente / Vocal Grandes
Eventos y Relación con SAP
Subdirección de Transformación Digital
EJIE (GOBIERNO VASCO)

Estimado/a asociado/a,

El Fórum AUSAPE 2026 ha vuelto a demostrar, una vez más, la capacidad de nuestra asociación para reunirse, compartir y avanzar de forma conjunta en un entorno cada vez más exigente y transformador. La ciudad de Santiago ha sido el escenario de un encuentro que ha congregado a 1.215 asistentes procedentes de 411 empresas, consolidándose como uno de los eventos tecnológicos de referencia en el sector de las TI.

El éxito de esta edición no se mide únicamente en cifras, que ya de por sí son significativas, sino en la riqueza del intercambio generado. Los 76 stands de patrocinadores han ofrecido un escaparate dinámico de soluciones, innovación y tendencias, mostrando el compromiso del sector por seguir evolucionando y aportando valor. Cada espacio ha sido una oportunidad para el diálogo, la colaboración y la construcción de nuevas alianzas.

Especial mención merece el programa de sesiones paralelas, compuesto por 164 sesiones que han abordado algunos de los retos y oportunidades más relevantes del momento. Desde la transformación digital hasta la optimización de procesos, pasando por la gestión del dato, la IA y las nuevas capacidades tecnológicas, estas sesiones han permitido a los asistentes ampliar conocimientos



y obtener herramientas prácticas para aplicar en sus respectivos entornos profesionales. En un contexto en el que el aprendizaje continuo es imprescindible, el Fórum ofrece la oportunidad de tener un espacio para la actualización y el crecimiento profesional.

Pero más allá del contenido técnico, el Fórum AUSAPE sigue siendo, ante todo, un lugar de encuentro humano. La cena en el Pazo ha reforzado el sentimiento de pertenencia a una comunidad activa y comprometida. Son estos momentos los que fortalecen los vínculos y generan una conexión que trasciende lo puramente profesional, ¡porque AUSAPE la hacemos entre todos!

Este equilibrio entre conocimiento, networking y experiencias es, sin duda, una de las claves del éxito del Fórum. No se trata sólo de asistir, sino de participar, compartir y construir juntos el presente y el futuro de nuestra asociación.

Quiero enviar un agradecimiento a la Junta Directiva, a todo el personal de Oficina y a todos los asociados, porque sin ellos este Fórum no podría haber sido posible.

En definitiva, el Fórum AUSAPE 2026 ha sido mucho más que un evento, ha sido la expresión de una comunidad viva, preparada para afrontar los retos presentes y futuros con conocimiento, colaboración y visión compartida.

Pero no nos podemos parar, y por ese motivo se abre el camino no hacia la nube, sino hacia la próxima edición. Pamplona acogerá el Fórum AUSAPE 2027 los días 16 y 17 de junio, recogiendo el testigo de Santiago con el objetivo de seguir impulsando este espacio de referencia. Será una nueva oportunidad para continuar creciendo, aprendiendo y fortaleciendo una red que, año tras año, demuestra su solidez y su capacidad de adaptación.

Nos vemos en Pamplona!!!!
Asier Setién

CONSEJO EDITORIAL

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

COLABORADORAS

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

DIRECCIÓN

Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN

comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL

M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME

Lantegi Batuak



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

AUSAPE

01

AUSAPE, Junio de 2026

AUSAPE Pag 03

Entrevista Pag 52

Mari Cruz Briongos Martín, técnica responsable de módulos de mantenimiento SAP en Transports Metropolitans de Barcelona



Pag 54
Jesús Ochoa, CSO de Ayesa Digital



Pag 56
Alfonso García Murie, Presidente y CEO de DXC en España y Portugal



Pag 60
Iván Prieto, Director de VASS T4S Software Labs

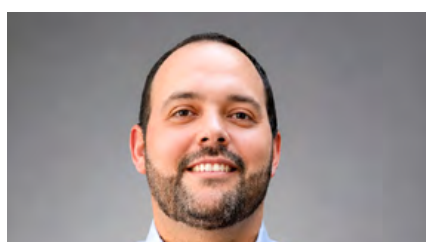


Y también en este número...

Iciar Marzo Portera

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

Pag 62
Álvaro Rodríguez Torres, Director de Consultoría de MatchPoint



Pag 64
Juan Armad, Head de RISE España en SAP



Caso de Éxito Pag 66

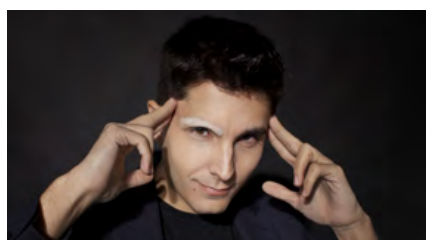
En profundidad Pag 68

Rincón Legal Pag 96

A la espera del registro de jornada laboral digital

Firma invitada Pag 98

Jorge Luengo, ilusionista, mentalista y comunicador español



AUSAPE

28. AUSAPE sitúa la factura electrónica, la IA y los datos fiables en el centro de la transformación digital hacia 2030

32. MOA y AUSAPE impulsan la empleabilidad SAP: formación homologada y oportunidades laborales

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

35. AUSAPE desvela a las finalistas de los Premios Women Tech y refuerza su compromiso con el talento femenino en tecnología

38. AUSAPE participa en el 25 aniversario del Foro ADR en el Senado, que impulsa el debate sobre cohesión territorial e innovación

39. SAP Sapphire 2026 convierte Madrid en epicentro global de la IA, los datos y el cloud con amplia presencia del ecosistema SAP y de AUSAPE

42. AUSAPE participa en el SAP Connect Day compartiendo espacio con SAP en el stand de SAP Formación

46. AUSAPE participa en el encuentro estratégico de SUGEN en Walldorf, previo a los anuncios globales de SAP en Sapphire 2026

50. Nuevos Asociados

51. AUSAPE impulsa el talento 5 con el arranque de la primera edición del Máster SAP en IA de la Universidad de Alcalá

LA PROGRAMACIÓN MÁS COMPLETA DE NUESTRO FÓRUM AUSAPE 2026, EN SU XXI EDICIÓN

- **Crónica y Datos:** Más de 1.215 asistentes, 411 empresas, 81 patrocinadores, 76 stands, 164 sesiones...
- **Edurne Pasaban:** inspira a los asistentes al Fórum de AUSAPE con una lección de ambición, resiliencia y trabajo en equipo.
- **Mesa de Empleo “España, HUB tecnológico”:** El talento SAP busca relevo: AUSAPE y SAP conectan formación, certificación y empleo.
- **Women Tech AUSAPE,** El talento femenino brilla en el XXI Fórum de AUSAPE con Women Tech como referencia.
- **Los Grupos de Trabajo** elevan el Fórum con su valor formativo.
- **164 sesiones paralelas** de nuestros colaboradores especiales y sus clientes.
- **Jorge Luengo:** Motiva a AUSAPE con un mensaje sobre innovación, talento y emoción.
- **Anna Oró y Jesús Martínez:** SAP traza el camino hacia la empresa autónoma: la IA ya está en todas partes, pero el verdadero valor aún está por consolidarse.
- **Valentín García:** España, ante su ventana de oportunidad cuántica: la visión de Valentín García Souto desde Lantik.
- **Un Fórum con impacto social:** Fundación ANDREA recibió el Donativo solidario de AUSAPE, que apoya a niños con enfermedades de larga duración, crónicas o terminales.
- **AUSAPE cierra su Fórum** con la entrega de los Premios Woman Tech y el anuncio de su próxima edición en Pamplona.
- **Fotogalería:** el Fórum en imágenes.



Sara Antuñano, presidenta de AUSAPE, reivindica la fortaleza de la comunidad y el impulso de la IA en la apertura del XXI Fórum

La XXI edición del Fórum de AUSAPE comenzó con la bienvenida de la presidenta de nuestra asociación, Sara Antuñano, que expresó su “enorme agradecimiento a los 1.200 asistentes” del evento.

La presidenta puso en valor que en AUSAPE tenemos claro “de dónde venimos y a dónde vamos”. Para contextualizar y realzar el valor de la cita, compartió en los asistentes un “video disruptivo” que subrayó la capacidad aglutinadora de AUSAPE en relación con los usuarios de SAP.

También celebró el valor de estar en Santiago de Compostela, disfrutando el “producto local, la tierra...” un lugar en suma para “echar raíces”. A renglón seguido, pidió un aplauso para la Delegada de Canarias, Carlota Martel, y la Delegada Norte, Arantxa de la Aya, que han estrenado sus cometidos en este 2026.

Por el camino, puso en valor la dinamización en clave femenina del ecosistema SAP que está desarrollando el Grupo

Woman Tech AUSAPE, señalando que “juntas podemos hacer muchas cosas”. También cartografió la realidad que cohesiona AUSAPE: 645 empresas del entorno SAP, 504 clientes finales y 141 partners, lo que pone de relieve la “muy buena salud” de la Comunidad AUSAPE.

También indicó la fortaleza que representan las “redes sociales y la comunicación” de AUSAPE, que se expresa también en la publicación del Quién es quién, la guía de referencia del entorno AUSAPE, donde todos los asistentes del Fórum recibieron datos de gran valor para tejer las relaciones de networking que hilvanaron con renovado afán durante el desarrollo del Fórum.

En clave más tecnológica, la presidenta de AUSAPE indicó las extraordinarias

posibilidades que abre para la Comunidad AUSAPE el uso de “la inteligencia artificial por medio de Joule, el agente de IA de SAP”. No obstante, remarcó que el gran activo de la Comunidad AUSAPE en general y los asistentes del Fórum en particular es la “inteligencia humana” que se activa gracias a la iniciativa, capacidad y sociabilidad de las personas que integran la Comunidad AUSAPE, que desarrollaron un networking de primera durante el evento.

Por último, Antuñano, en su calidad de presidenta de AUSAPE, pidió un “aplau-so de reconocimiento para la Junta Directiva, los coordinadores y delegados de la asociación, así como para la Directora General de AUSAPE, Ana Encinas, y todo el equipo de oficina de la asociación”. ■

Edurne Pasaban inspira a los asistentes al Fórum de AUSAPE con una lección de ambición, resiliencia y trabajo en equipo

Edurne Pasaban es una destacada alpinista española, que ha sido reconocida a escala mundial por ser la primera mujer en la historia en coronar los 14 “ochomiles” (las montañas más altas del planeta, todas por encima de los 8.000 metros). Completó esta hazaña en el año 2010 tras 9 años de expediciones. Con estas credenciales, resulta fácil entender por qué Pasaban fue la encargada de abrir el conjunto de ponencias que enriquecieron el conocimiento y la motivación de los asistentes al XXI Fórum de AUSAPE, celebrado los días 3 y 4 de junio en Santiago de Compostela.

En su charla con el público, esta alpinista vasca (Tolosa, Guipúzcoa, 1973) puso en valor el esfuerzo, la resiliencia y la salud mental. No en vano, hablamos de una persona polifacética, que en su momento se formó como ingeniera industrial y que conserva intacta su pasión por la montaña y la escalada.

La importancia crucial de alimentar un propósito de vida

Metida en harina, esta experta en liderazgo y desarrollo de equipos en el ámbito corporativo puso en valor la importancia de seguir un propósito de vida, clave como nexo de unión y fortalecimiento en su desarrollo personal y profesional. Durante sus reflexiones, ocupó un lugar importante la subida del Everest, la montaña más alta del planeta, que fue de las primeras cumbres que logró coronar esta alpinista (lo hizo el 23 de mayo de 2001).

Durante el proceso, Pasaban aprendió a tomar decisiones, liderar equipos y manejar muchos elementos, lo que le permitió establecer una analogía con la clase de trabajo y liderazgo que deben desarrollar los profesionales vinculados al entorno SAP que aglutina AUSAPE.

Por el camino, puso en valor la dificultad y el avance que ha representado culminar el ascenso del K2, el Annapurna y el Shishapangma, entre otros montes. En todos esos casos, explicó Pasaban, “he tenido un ingrediente común en la mochila: la ambición, en el buen sentido”. Se trata de una cualidad que le ha llevado a lo más alto en el desarrollo de su espacialidad y que sin embargo a veces ha generado alguna reticencia en su entorno.

Por ejemplo, la alpinista vasca contó como personas muy cercanas de su círculo más cercano, como por ejemplo su madre, a veces le han dicho “es que eres muy ambiciosa” a modo de reticencia hacia ese rasgo de su carácter.

En esa línea, Pasaban contó con cercanía y humor como habla todos los días con su progenitora y que ella siempre le pregunta donde está: “Santiago de Compostela, Madrid, Valencia...Y que su mayor preocupación es que su nieto coma y lo que come...”. De cualquier modo, Pasaban recalcó que “tenemos que tener ambición” porque eso es el motor que nos hace progresar y prosperar en la vida.

Gracias a ese impulso, esta profesional de las cumbres (literales y figuradas) ha desplegado un afán de superación que le ha permitido desarrollar 26 expediciones al Himalaya. En las ocasiones en las que lograron coronar su objetivo, hubo mucha gente que fue a recibirles al aeropuerto. Sin embargo, cuando no lograron completar su objetivo de hacer cumbre, no había nadie para recibirles...

Por paradójico que pueda parecer, esas ocasiones en las que no se logra el éxito, recalcó esta experta en desarrollo personal y profesional, son las más importantes. Sí, “las veces que las cosas no salen”. En ese contexto, es importante decirse a uno-a mismo-a, “creo que puedo hacerlo mejor a la próxima”. O lo que es lo mismo: “ejercitar la autocritica. Ver qué detalles puedo construir mejor, con más margen, en el siguiente intento”. Es algo, reconoció, que “nos cuesta a todos”.

Por ejemplo, en sus expediciones épicas a las grandes cumbres del planeta, hubo



factores adversos como “el tiempo malo”. Hay que reconocer que esos “factores externos influyen. Pero puedo hacer algo con ello. En su momento, vimos que, para afinar en esos intentos, septiembre y octubre quizá no eran los mejores meses, y había que intentarlo mejor en noviembre y diciembre”.

La relevancia de cultivar la autoconfianza y la autoestima

En esa dirección, es importante cultivar “hambre de éxitos”, así como una actitud en la que “nos lo tenemos que creer”. Para desarrollar esa autoconfianza, en su trayectoria profesional tuvo que fortalecer su autoestima “en un mundo lleno de hombres, en el que era la única mujer” cuando estrenó su singladura en el año 98, cuando contaba 24 años. En esa primera ocasión no coronaron cumbre. Tampoco lo logró en el año 99, en su segundo asalto al Everest. Ni en su tercera intentona en el año 2000. Por el camino, tocó buscar financiación y elegir bien con quien ir. De tal manera que fue transitando un camino repleto de aprendizajes.

Tras el tercer fracaso, llegaron las dudas. En el ámbito familiar le dijeron: déjalo. Por ejemplo, su padre, con el que trabajaba en la empresa familiar, y al que pedía vacaciones no pagadas cada vez que hilvanaba una de esas intentonas, le dijo incluso: “céntrate”. Y así llegamos al cuarto intento, en 2001.



En aquel momento, Edurne estaba en ese momento en el que “uno no sabe si lo puede conseguir”. Sin embargo, persistieron. Pusieron toda la carne en el asador. De manera que lograron hacer cumbre. ¿La clave para lograrlo? “Hacer lo que te apasione”. Algo venía también de serie...Y es que, volvió a tirar de humor y lucidez, a los “vascos nos encanta pasión por el monte, levantar piedras...esa clase de retos”.

¿Y cómo empezó todo esto? A los 14 años, ella y unas buenas amigas se apuntaron a un curso de escalada, enamoradas como estaban del monitor que impartía el curso. Después, sus amigas no ligaron y se les pasó la atracción fugaz. Y sin embargo Edurne perseveró, porque se encontró en un entorno en el que “me atraía la montaña y en

el que me sentí valorada y acompañada”. Así, paso a paso, fue creciendo la magnitud de los retos. Un día se encontraron acometiendo el Mont Blanc, en los Alpes, con 18, 19 años.

“Si puedes soñarlo, puedes serlo”
Entretanto, fue alternando ese proceso con una progresiva actividad en la empresa familiar: cortadoras dedicadas al mundo papel. Para favorecer la integración en la misma, Pasaban hizo ingeniería y trabajó en la empresa familiar, donde pidió 2 meses de vacaciones sin sueldo para cada una de sus tres primeras intentonas en las cumbres.

Así llegó al punto de encrucijada, momento en el que compartió con los integrantes de la Comunidad AUSAPE una máxima que le ha ayudado mucho en la vida “cuando tengas que elegir entre dos caminos, escoge

siempre el camino del corazón”. En ese sentido, hay que tener claro que ninguno de los caminos que escojamos, va a ser fácil en la vida. Hablamos de una trayectoria vital en la que “la clave es la pasión en lo que hacemos. El hambre de éxito”.

En ese punto del relato, Pasaban evocó cómo empezó a integrar el equipo del mítico programa televisivo “Al filo de lo imposible”, junto a su director y también alpinista, Sebastián Álvaro. A partir de ahí fue también cuando mejoraron sus condiciones laborales y se dijo “qué oportunidad, me van a pagar”. Con esas coordenadas fue cuando afrontaron el ascenso al K2, conocido como “la montaña maldita”, tanto es así que un periodista le dijo a Edurne “que ninguna mujer había vuelto con vida de las expediciones que se habían hecho a esa cumbre hasta entonces”.

El hecho de afrontar la aventura con los mejores alpinistas del momento, incluido Juanito Oyarzabal, le puso a Pasaban ante el dilema de elegir entre el rol de víctima y el del protagonista (por qué no lo voy a intentar), que es la encrucijada a la que debemos hacer frente todas las personas y profesionales en el tramo cotidiano cuando transitamos los parajes más escarpados. Y es que, cuando hablamos del K2, nos referimos a una cumbre situada a los 8.661 metros. Y ahí es cuando la conferencia de Pasaban adquirió un tono más inspiracional: “Si puedes soñarlo, puedes hacerlo. Si puedes imaginarlo, puedes lograrlo. Si puedes soñarlo, puedes serlo”.

En ese sentido, la experta en desarrollo profesional apuntó que “hay que manejar el miedo para hacer proyectos”, del mismo modo que, ante el reto del K2, ella decidió dar un paso adelante, aún sabiendo que “ninguna mujer había completado la hazaña de coronar y volver con vida del desafío”.

“El miedo nos ayuda a ser mucho más atentos y avisados”

En ese punto del relato, la alpinista señaló que “el miedo, si sabemos gestionarlo, puede ser muy buen compañero. Nos ayuda a ser mucho más avisados y atentos”. Claro que a veces hay que pagar un precio por esa osadía: “en 2004 sufrí las amputaciones de 2 dedos en los pies”.

El caso es que después de escalar el K2 se produjo un antes y después en la trayectoria como alpinista de Edurne Pasabán. En ese punto del relato, la también experta en desarrollo personal y profesional, habló de que a veces en la vida hay que afrontar retos y situaciones muy difíciles y complejas, que nos ponen a prueba y “se convierten en el K2 de cada uno, pruebas que nos ponen al límite y hacen que afloren nuestras mejores capacidades”. Después, cuando se supera la prueba, se abren nuevas posibilidades.

En el caso de Pasaban esa oportunidad se tradujo en que TVE le hizo una oferta de primer nivel: “Si alguna vez quieres hacer los 14 ochomiles, te financiamos y te ofreceremos contratos para que puedas lograrlo”. El reto estaba pues ya rodando. Y en ese punto del camino, después de haber domado el reto más difícil (todos tenemos experiencia de algo parecido en la singladura personal y-o profesional), “ganas en confianza con uno mismo”. Eso sí, es importante recalcar el acompañamiento y apoyo que uno recibe del conjunto.

Por qué la calidad humana es el elemento diferencial en cualquier equipo

En palabras de Pasaban: “No hubiese conseguido eso sin mi equipo. Para coronar los 14 ocho miles necesitamos grandes profesionales, grandes equipos y, lo más importante, buena gente”. La clave pues es “llegar el objetivo los verdaderos equipos, formados de buenas personas, en el que prime una visión compartida, un objetivo común”.



Para explicar la importancia de la calidad humana en la ecuación de un buen equipo puso el ejemplo de una alpinista que se rompió un pie en pleno ascenso. Los que iban con ella la pasaron, primando el hecho de coronar antes que de socorrerla, y a la vuelta ya había muerto. Frente a ese capítulo, Edurne relató una ocasión en la que le abandonaron las fuerzas (“me dio una pájara, en el argot coloquial deportivo”), le entró somnolencia y decidió que hasta ahí había llegado su vida.

Sin embargo, sus compañeros no la abandonaron y emprendieron el descenso con ella, la cargaron a la espalda, completando el mismo en un par de días, desarrollando así un recorrido que en circunstancias normales les habría llevado 8 horas. Para resaltar el mérito de esa acción, hay que explicar que cuanto más rápido bajas antes te recuperas, ya que hay más oxígeno. Sin embargo, fueron capaces de ir más allá de ese anhelo de supervivencia por cuidar de una compañera que había quedado exhausta en el proceso. Hablamos, en palabras de Edurne, de “alpinistas súper profesionales: los verdaderos cracks nunca te dejan tirado”.

La ayuda de un médico que ejemplifica el valor de ir adaptándose siempre

De ahí la importancia de contar con un “equipo con visión compartida. Supimos trabajar por un objetivo común, en una dinámica en la que primó la comunicación y la transparencia”. El caso es que “hay que adaptarse, durante el tiempo que hicimos las expediciones (1998-2010) nos supimos reinventar, adaptar y cambiar”. Por ejemplo, en los dos últimos ocho miles que ascendieron, en torno a 2010, contaron con la ayuda de un médico que les ayudó

a cuidar con más esmero la alimentación. ¿La clave? “Ir paso a paso, adaptándose al cambio, lo que comportaba campamentos a diferente altitud”. La idea “celebrar cada campamento”, cada paso adelante que se tejía.

Uno de los momentos más aleccionadores de la conferencia fue cuando Edurne Pasaban puso el énfasis en cuidar de la salud mental. ¿El elemento diferencial para superar un bache? “Levantar la mano y pedir ayuda profesional”. Como ella hizo cuando tenía 31 años y se pasó cuatro meses hospitalizada, llorando todo el rato. En esa sintonía de sanación y fortalecimiento, expresó que “la clave es rodearse de buena gente y buenos profesionales”.

En su caso, tuvo esa depresión, según explicó ella misma, por falta de afinación en su propósito vital. “Veía que mis amigas se casaban y tenían hijos. Todos los novios me dejaban por mi estilo de vida...”. En esas circunstancias, “cuidar la motivación no es fácil”. Sin embargo, supo reponerse del trance, robusteció una dirección con vital en torno a los retos que hilvanaba con el alpinismo y aprendió y consolidó infinidad de “cosas pequeñas”, lecciones valiosas, que hoy día hacen que su existencia gravite en torno a un proyecto vital con sentido mayor, en el que relata sus experiencias y aprendizajes en entornos extremos para ayudar, guiar e inspirar a las miles de personas con las que comparte cada año sus aprendizajes y lecciones de vida.

Por último, Edurne Pasabán tributó un agradecimiento muy especial al equipo con el que coronó los 14 ocho miles, a los que presentó de manera personalizada, uno a uno, en la culminación de su ponencia. ■





El talento SAP busca relevo: AUSAPE y SAP conectan formación, certificación y empleo

Uno de los ejes estratégicos del Fórum de AUSAPE en Santiago de Compostela volvió a ser el talento. El caso es que el Foro de Empleo AUSAPE-SAP reunió a 50 candidatos y 10 empresas de la región, reforzando el compromiso de la asociación con la empleabilidad y el desarrollo profesional dentro del ecosistema SAP, con la participación y el compromiso de la Xunta de Galicia, a través de su directora de Formación y Empleo, Zeltia Lado Lago, quien reforzó el compromiso de la Xunta con AUSAPE y el propósito de escuchar a los sectores implicados demandantes de empleo.

En la mesa redonda de empleo se contó, asimismo, con Eduardo Campo, Director de Empleo y Formación de Lanbide, Servicio Público Vasco de Empleo; así como con la directora general de AUSAPE, Ana Encinas Lorite, y con el responsable de SAP Empleo, Juan Pedro García. La mesa fue moderada por Unai Pinadero, Vocal de la Junta Directiva de AUSAPE de Formación y Empleo, y responsable de Gestión de Proyectos SAP en Enagás.

La mesa redonda puso en valor la importancia de “las segundas oportunidades laborales y el valor de saber reinventarse”. En esa línea, Juan Pedro García, responsable de SAP Empleo, realizó la relevancia de la colaboración que se está articulando entre “SAP y las comunidades autónomas en el capítulo formativo”. La cuestión central de este reto laboral es que, a día de hoy, son varios los expertos del entorno de SAP que “están pensando en jubilarse en 10 años”.

EL FORO DE EMPLEO AUSAPE-SAP, PALANCA DE FUTURO DEL ECOSISTEMA SAP

Hablamos de un número estimable de consultores, de ahí que sea tan importante preparar el reemplazo. Se trata de un entorno retador, en el que “algunos jóvenes no saben qué hacer”, pero en el que al mismo tiempo surgen oportunidades notables de empleo en el ecosistema SAP, ya que la Comunidad SAP puede estar “cerca del colapso” en el corto medio plazo, de ahí que esté poniendo tantas facilidades por parte de SAP para favorecer un entorno que incentive la formación y la empleabilidad, como se está haciendo desde la propia SAP con el Programa Impulsa Empleo, auspiciado y estimulado por AUSAPE, coordinadas en las que se situó el Foro de Empleo AUSAPE-SAP, que reunió a 50 candidatos y 10 empresas de la región durante el desarrollo de este XXI Fórum de AUSAPE.

En esa línea, el responsable de SAP exhortó a los presentes a contar con los recién llegado al mercado laboral: “Tenéis que contratar talento joven. No pasa nada si no tienen experiencia. En algún momento deben adquirirla”. Hablamos de un entorno que tiene una necesidad perentoria de “reemplazo”. Tanto es así que “el 40% consultores SAP va a desaparecer” en el corto y medio plazo, de ahí que sea tan importante activar un mecanismo de relevo generacional.

En este contexto, Unai Pinadero, Gestor de Proyectos SAP en ENAGÁS y Vocal de la Junta Directiva de AUSAPE de Formación y Empleo Formación puso en valor los esfuerzos que está desplegando SAP para facilitar la certificación en materia de empleabilidad.

CLAVE: FAVORECER LA INCORPORACIÓN DE LOS JÓVENES AL ENTORNO SAP

Con esas coordenadas, tomó la palabra Ana Encinas Lorite, Directora General de AUSAPE, que puso en valor el modelo innovador de empleo creado por SAP y AUSAPE “Impulsa Empleo”, en el que AUSAPE actúa como asociación multisectorial representando empresas demandantes de recursos de profesionales con tecnología SAP (ya sea en cualquier proceso empresarial para los clientes finales SAP, como para apoyar la cantera de los implementadores). Este modelo aúna una formación homologada por fabricante con foco en empleabilidad, con una incorporación directa al mercado laboral por medio de la Asociación quien pone a disposición de los candidatos y de las empresas asociadas el Portal de Empleo para que puedan contactar entre ellos sin intermediarios, y los foros de empleo que se organizan en formato speed dating junto con fabricante. Se trata de un modelo innovador ya que no existe nada similar que aúne oferta y demanda, multisectorial.

Tanto es así que patronales de empresarios lo están considerando para reducir la brecha entre la formación y la empleabilidad en sectores estratégicos de nuestro país, como medida práctica de reducir la elevada tasa de desempleo en España mientras existen sectores estratégicos demandantes de recursos, como ocurre con el ecosistema de SAP en España. Sería un modelo para replicar a escala nacional por otras asociaciones.

UN MODELO QUE CONECTA FABRICANTE, CENTROS FORMATIVOS, PERSONAS Y EMPRESAS

¿Cómo paliar y resolver esas dificultades desde el entorno AUSAPE? Ana Encinas lo tiene claro: fortaleciendo “la cohesión social y económica mediante el trabajo de las vocalías de la asociación”. Por una parte, con la vocalía Mujer y Tecnología intentando reducir la brecha de mujeres en carreras STEM, y por otra en Formación ligada a Empleo. En esa dinámica “colaboramos con SAP, clientes finales y usuarios así como patronales y comunidades autónomas” para posibilitar un incremento tangible de la empleabilidad en el entorno SAP. En esa dirección, la Directora General de AUSAPE tiene claro que “somos ecosistema SAP, con un entorno que habilita múltiples sectores, y que aglutina al fabricante garante de formación

homologada y certificaciones oficiales. Hablamos de una dinámica que se articula en las actividades de la asociación, como el foro de empleo y reuniones con representantes institucionales y gobiernos regionales a las que somos invitados a participar y explicar las necesidades de nuestro ecosistema, y de las empresas que representamos.

En el ámbito internacional, AUSAPE forma parte de SUGEN (Red Ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP). Se trata de la red mundial que agrupa a las distintas asociaciones independientes de usuarios de SAP a escala global (incluyendo a AUSAPE en España) que se reúnen en la sede central de SAP en Walldorf. Esa pertenencia le da a nuestra asociación la suficiente perspectiva como para comprender que – aunque la tasa de desempleo varía según cada país (la de nuestra nación es particularmente elevada en comparación a la media) - la necesidad de recursos SAP es común en todos los países, independientemente de sus tasas de desempleo, por lo que el modelo sería replicable. También sería sensato pensar en “España, Hub Tecnológico” como una forma de exportar recursos a países de nuestro entorno inmediato.

En una línea parecida se expresó Eduardo Campo, Director de Empleo y Formación de Lanbide, Servicio Público de Empleo del País Vasco, que desveló que ya están “trabajando en un programa SAP de empleo

por tercer ejercicio consecutivo”. Gracias a ese programa formativo y de empleo, “800 personas trabajan como consultores SAP”. Se trata de una dinámica laboral en la que el aspecto clave es “la certificación”. Al tiempo que puso en valor lo codiciados que están siendo los perfiles de consultores SAP en nuestro país.

Por su parte, la directora de Formación y Empleo, Zeltia Lado Lago, reforzó el compromiso de la Xunta con AUSAPE y el propósito de escuchar a los sectores implicados demandantes de empleo. Como anfitriona de la tierra que acogía el Fórum quiso “dar la bienvenida a los asistentes”, al tiempo que expresaba que el Programa Impulsa Empleo de AUSAPE y SAP, desarrollado en estrecha colaboración con las comunidades autónomas (en su caso, con la Xunta de Galicia), representa una extraordinaria oportunidad para “formar y fidelizar talento”. La clave, dijo, es comprender “las posibilidades de la tecnología”, mientras los candidatos a formarse en el entorno SAP interiorizan la importancia de fortalecer “la necesidad de reinventarse en el contexto socio económico actual”.

LA RELEVANCIA DE LA FACETA MULTISECTORIAL DE AUSAPE COMO PALANCA DE EMPLEO

La responsable de empleo de la Xunta también agregó que “trabajamos skills necesarias para que los integrantes del sector tecnológico se habiliten para entrar en el sector SAP”. En esa línea, relató que “en este año académico hemos ofrecido y desarrollado 151 cursos de firma tecnológica”. Una dirección en la que SAP está llamada a jugar un papel muy relevante. Al tiempo que expresaba “el compromiso de Galicia” para habilitar ese talento SAP y “consolidar esa formación”.

Por su parte, Unai Pinadero, Vocal de la Junta Directiva de AUSAPE de Formación y Empleo, y responsable de Gestión de Proyectos SAP en Enagás ponía en valor que el programa Impulsa Empleo es “un modelo escalable, articulado con comunidades que se suman” y qué representa la referencia de “hacia dónde va el empleo”.

La guinda a la mesa redonda la puso la Directora General de AUSAPE, Ana Encinas, que puso en valor la importancia “de consolidar nuestro modelo de empleo”, que junta a los actores de la Comunidad SAP “de la forma adecuada” gracias al “valor del asociacionismo que representa AUSAPE como asociación multisectorial”. Al tiempo que prometió que “continuaremos dando el impulso al empleo, por medio del estímulo de la formación y la certificación, que posibilita la empleabilidad de los integrantes del sector” y el dinamismo de las empresas que lo integran. ■



El talento femenino brilla en el XXI Fórum de AUSAPE con Women Tech como referencia

La vigésimo primera edición del Fórum de AUSAPE dedicó un conjunto de sesiones a los Premios Women Tech AUSAPE y la labor que desarrollan las integrantes de ese grupo. Para introducir la tarde del día 3 de junio tomó la palabra la presidenta de AUSAPE y Vocal de Mujer y Tecnología, Sara Antuñano, que puso en valor "la faceta inclusiva de los Premios Women Tech", al tiempo que resaltó la labor de María Rosa Ribó, coordinadora de Women Tech de AUSAPE y directora de proyectos IT de Abacus Cooperativa, caracterizada por "una tremenda ilusión y saber hacer".



La jornada arrancó con la sesión "Women Tech Talks 'Galicia inspira STEM en femenino'", un espacio diseñado para poner en valor el talento femenino en el ámbito tecnológico y destacar referentes que impulsen vocaciones STEM en Galicia. La sesión fue presentada por María José Lodeiros (Manager SAP BTP en Indra Group y miembro del grupo Women Tech AUSAPE), quien mantuvo una interesante conversación con María Elena Vázquez, Doctora en Mate-

máticas y Catedrática de Universidad en el área de Geometría y Topología en la Universidad de Santiago de Compostela, que dejó una perla para las asistentes a la conferencia: "Hay que creérselo. O por lo menos, que los demás se lo crean. Se puede hacer" a propósito del síndrome del impostor que a veces asalta a las profesionales femeninas. En el diálogo se subrayó la importancia de la visibilidad, la inspiración y el acompañamiento para fomentar la presencia



de mujeres en disciplinas científicas y tecnológicas, un mensaje que resonó con fuerza entre los asistentes.

A continuación, tuvo lugar la "Mesa redonda finalistas Categoría Woman", moderada por María Rosa Ribó, en la que las finalistas compartieron sus trayectorias, aprendizajes y visiones sobre el liderazgo femenino en el ecosistema SAP. Participaron Mari Cruz Briongos (Técnica Responsable de los Módulos de Mantenimiento de SAP en TMB y ganadora de la Categoría Woman de los Premios Women Tech AUSAPE), que ilustró la importancia de tener referentes femeninos con esta reflexión: "lo que no se ve, no se desea"; Vera Popihn (Team Lead SAP EWM Consultant, finalista de la Categoría Woman) y Anna Oró Jordán (Chief Operating Officer at SAP). La conversación puso en valor la diversidad de perfiles que aporta el ámbito femenino al ecosistema SAP y la necesidad de seguir impulsando referentes que marquen camino a las jóvenes que se están incorporando a la Comunidad SAP.

La tarde continuó con la "Mesa redonda finalistas Categorías ESP y APD", moderada por Verónica Pinto Pascual, Directora IT en Edscha – Gestamp y miembro del grupo Women Tech AUSAPE. La sesión reunió a las finalistas de las categorías de las iniciativas de los Colaboradores especiales (ESP) y Asociados de Pleno Derecho (APD) de AUSAPE.

En la mesa participaron Paloma Baglietto (Responsable de Programas Formativos de SAP de DXC IBERIA CODES y ganadora al Premio ESP de los galardones Women Tech AUSAPE), Elena Cervero (IT Product Manager en Volkswagen y ganadora del Premio APD), Ana Ochoa (Global IT & Digital Barcelona Hub Manager en Nestlé y finalista del Premio APD) y Virginia Souto (Socia de Finance Strategy & Transformation en KPMG Cataluña y finalista del Premio ESP).

Durante el coloquio, las ponentes expusieron sus iniciativas y proyectos, destacando el valor de la colaboración entre empresas prestadoras de servicios SAP y los clientes del ecosistema, así como el papel fundamental de los equipos diversos para impulsar la innovación tecnológica. ■



Los Grupos de Trabajo elevan el Fórum con su valor formativo

El Fórum de AUSAPE es una cita muy especial, por su capacidad de reconocimiento y aglutinamiento, para los Grupos de Trabajo de AUSAPE, que son el motor de la asociación durante todo el año. Un año más, en Santiago el desarrollo de estos grupos posibilitó trasladar conocimiento de primer nivel, innovador y formativo a un tiempo, a los asistentes. Hablamos de una cita única por su valor presencial, que permite desarrollar transferencia de conocimiento, intercambio de experiencias, actualización de novedades SAP y networking. En total, fueron 9 sesiones de contenido altamente inspirador, a las que hay que agregar la mesa redonda organizada por el Grupo de Trabajo BTP.



"MESA REDONDA SAP BTP"

La sesión, moderada por David Ruiz Badía, Coordinador del Grupo de Trabajo de BTP de AUSAPE y arquitecto SAP en el Grupo Enel SAP Champion, giró en torno a dos bloques. Por un lado, preguntas generales dirigidas a los 3 ponentes (Rafael Valdes, Solution Advisory Manager BTP DATA&AI Southern Europe; Daniel Valdes, Head of BTP Southern Europe; y Antonio de Ancos, Consultor) sobre las novedades presentadas en el pasado SAPPHPHIRE al respecto de la nueva plataforma SAP Business AI Platform, para entender qué era, cuál será su rol, relación con la actual plataforma BTP (Paas) y BDC (SaaS), migraciones hacia esta nueva plataforma, comercialización, etc...En segundo lugar, se trasladó a la mesa las preguntas recogidas de los miembros asociados que forman parte del Grupo de Trabajo BTP. La sesión tuvo una buena acogida y participación de los presentes en la sala.

GT DATA & ANALYTICS "BUSINESS DATA CLOUD IN ACTION"

Impartida por Marcel Verger, Director de InOrbis Analytics, y Victor Ibáñez, Manager CFO Solutions en In Orbis Analytics, y moderada por Jordi Gelonch (Coordinador del GT Data Analytics en AUSAPE y Experto Data&Analytics en ESTEVE), mostró cómo SAP Business Data Cloud unifica las plataformas analíticas de los clientes, permitiendo evolucionar los modelos actuales y adoptar nuevas tecnologías. También se analizaron funcionalidades presentes (BDC Now), el roadmap futuro (BDC Future) y casos de uso prácticos de adopción (BDC in Action).

GT FINANCIERO DE AUSAPE "EN QUÉ ESTÁN LAS EMPRESAS"

Esta sesión se convirtió en un punto de encuentro clave para analizar el impacto de la transformación digital en la gestión financiera, en pleno contexto de la Ley Crea y Crece y VeriFactu. La sesión contó con la presencia de 4 ponentes: Rufino De la Rosa (Head of e-invoicing en MAROSA), Nacho Giles (Socio responsable del centro de excelencia de SAP en KPMG España), Jaime López (Global Head of IT en FAES FARMA) y Leticia Macchiardi (CFO de SAP España) y con la coordinación de Sara Antuñano, Presidenta y Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE, además de EROSKI:S/4 HANA public cloud adoption lead. En la ponencia se abordaron desde los desafíos normativos hasta soluciones tecnológicas como SAP DRC, demostrando que el cumplimiento fiscal puede ser una palanca para la eficiencia y la optimización del capital circulante.

GT INDUSTRIA DIGITAL "SAP WAREHOUSE MANAGEMENT SOLUTIONS-AN ENTERPRISE ARCHITECT'S PERSPECTIVE"

Esta sesión ofreció una visión técnica y estratégica sobre la gestión de almacenes con SAP. El ponente, Rogerio Lima (Principal Enterprise Architect and Solution Architect at SAP), y el moderador, Fernando Pozuelo (Coordinador del GT Industria Digital de AUSAPE y Responsable de Proyectos SAP en Siemens), analizaron cómo optimizar los procesos logísticos desde la perspectiva del arquitecto empresarial, abordando soluciones para mejorar la eficiencia operativa en entornos industriales complejos.

GT LICENCIAMIENTO "RISE WITH SAP:
MÁS ALLÁ DE LOS FUES"

Esta sesión ofreció una visión práctica para negociar el contrato RISE con una perspectiva integral. El ponente, Fernando Aguilar Fresco (Socio Director de MatchPoint), y el moderador, Ricard García (Coordinador del Grupo de Trabajo de Licenciamiento de AUSAPE y Responsable SAP en TAVIL), abordaron riesgos y oportunidades que trascienden los FUES, incorporando aspectos de software, infraestructura, servicios y condiciones contractuales para tomar decisiones más informadas.

GT RETAIL "SAP OMS - OMNICALIDAD SIN FRICCIONES"

Esta ponencia mostró cómo SAP Order Management Service permite orquestar canales, inventario, entregas y devoluciones en un único proceso, convirtiendo la complejidad operativa en ventaja competitiva. Los ponentes, Marina Llop (Architect Advisor de SAP España) y Carlos Martín (Innovation Principal de SAP CX EMEA de SAP), junto al moderador José Luis Cubero (Coordinador del Grupo de Trabajo Retail F&B de AUSAPE y Gerente AMS en TRANSGOURMET IBÉRICA), desgranaron el valor de los módulos OMF, OSTA y OMSA para optimizar la experiencia omnicanal.

GT RRHH "LA VISITA DE LA INSPECCIÓN DE TRABAJO"

En esta ponencia se introdujo el Payroll Control Center (PCC) como un modelo para evolucionar la gestión de nóminas de un proceso reactivo a uno controlado, trazable e inteligente. PCC no sustituye el motor de cálculo, sino que orquesta el proceso mediante validaciones, KPIs y roles definidos (Manager, Admin, IT). Su flujo operativo se basa en planificar,



ejecutar, validar, resolver y cerrar, convirtiendo cada ciclo en un proceso medible. Se enfoca en el diseño de políticas y reglas para la prevención de errores antes del cierre. Finalmente, anticipa la integración de agentes de Inteligencia Artificial para 2026, con el objetivo de lograr una nómina más predecible y defendible.

Antonio de Ancos, Consultor SAP HCM, con amplia experiencia en formación y desarrollo de proyectos, fue el encargado de desarrollar la sesión junto a los moderadores José Domingo Mouriz (Coordinador de RRHH de AUSAPE y Responsable de Sistemas SAP de RRHH en la Diputación de Barcelona) y Miguel Ángel Gómez (Coordinador de RRHH de AUSAPE y HR Operations en MÁSORANGE).

GT SECTOR PÚBLICO "IA
CON PROPÓSITO: INNOVACIÓN
Y ROADMAP DE SAP AL SERVICIO
DEL CIUDADANO"

Esta sesión analizó la evolución de las soluciones SAP para la administración, con especial foco en Joule y la IA generativa para optimizar procesos. La ponente, Noemí Díaz-Benito de las Huertas Bosque (E2E Industry Product Manager para Sector Público en SAP), y el moderador, Javier Mediavilla (Coordina-

dor del Grupo de Trabajo de Sector Público de AUSAPE y Jefe de Proyectos en la UCM), exploraron cómo la automatización y la toma de decisiones basada en datos facilitan una administración inteligente, escalable y centrada en maximizar el valor público.

GT SOPORTE Y MANTENIMIENTO
"MANTENIMIENTO EXTENDIDO"

Esta ponencia ofreció una sesión informativa sobre el mantenimiento extendido de la Business Suite 7. El ponente, Juan Azcarate (Customer Evolution de SAP), y el moderador, Sergio Sánchez-Carnerero (Coordinador del Grupo de Trabajo de Soporte y Mantenimiento de AUSAPE y Jefe de Proyectos SAP en FCC SERVICIOS CIUDADANOS), abordaron las claves de esta estrategia de soporte para garantizar la continuidad y evolución de los sistemas legacy.

GT SOSTENIBILIDAD "SOSTENIBILIDAD
DENTRO DE LA 'AUTONOMOUS
ENTERPRISE' DE SAP"

Esta sesión del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad abordó las novedades regulatorias y la aplicación de la IA a las normativas de sostenibilidad, así como la construcción de ERPs con IA y el reto de calcular la Huella de Carbono. La ponencia contó con la participación de Macame Dopazo (CIO en Hijos de Rivera, S.A.U), María Monasor (Sustainability Principal at SAP), Eva María Zamora Sancibrian (SCM Sustainability at SAP) y Cristina Corral (Senior Logistic Consultant at Indra Group), y estuvo moderada por Ignacio Vicente (Coordinador Sostenibilidad, Information Technology Business Manager en AUSAPE y VARMA), coordinador, economista con formación en desarrollo de aplicaciones informáticas y gestión de proyectos, y con casi 20 años de trayectoria en Grupo Varma. ■



Programación de sesiones paralelas por patrocinador

La programación de salas paralelas reunió una visión amplia y muy práctica del ecosistema SAP, con casos de éxito, propuestas tecnológicas y experiencias reales que recorrieron los grandes ejes de transformación de las organizaciones: SAP S/4HANA, RISE with SAP, SAP Business Data Cloud, SAP BTP, inteligencia artificial, automatización, cumplimiento normativo, finanzas, logística, recursos humanos y gestión del dato. A continuación, se recoge la participación de los patrocinadores, respetando en primer lugar el orden de los preferenciales y, después, el orden alfabético del resto de compañías.

PREFERENCIALES

SEIDOR. La firma articuló ocho sesiones con una agenda especialmente transversal. Su programación arrancó con la presentación del informe global SEIDOR REPORT, dedicado a la modernización del ERP SAP 2026, y continuó con casos como la migración de Fundación Vicente Ferrer de SAP ECC a SAP Cloud ERP, la redefinición de la cadena de suministro de Altiadis con SAP IBP y el uso de SAP Business Data Cloud, Databricks e IA en FEDA para convertir millones de lecturas de consumo en servicios predictivos. También abordó la conversión Bluefield de Benito Urban a SAP S/4HANA, la extensión de SAP SuccessFactors con SAP BTP en Cinfa, la evolución logística de Palex Medical de SAP WM a SAP EWM y la digitalización comercial de Lluç Essence con SAP Sales & Service Cloud versión 2.



INETUM. Inetum llevó a las salas paralelas ocho sesiones centradas en el valor de la migración cloud, el dato y la inteligencia artificial aplicada al negocio. Entre los casos expuestos figuraron Aceites ABA-SA, con una estrategia orientada a integrar información de múltiples países para acelerar la toma de decisiones; Eroski, con su apuesta por SAP Cloud ERP Public Cloud; PROSOL, en una migración a SAP Cloud ERP apoyada en Panaya; y el Gobierno de Aragón, con el traslado de su sistema económico-financiero SERPA a SAP Cloud ERP en modalidad RISE. La firma completó su propuesta con sesiones sobre retail, sistemas agénticos con SAP Business AI y el caso del Ayuntamiento de Valencia en factura electrónica.

INDRA GROUP. Indra Group presentó ocho sesiones que conectaron automatización, cloud, experiencia de cliente y empresa autónoma. Entre los casos destacados estuvieron Ence, con la mejora de procesos administrativos mediante automatización, IA y SAP Signavio; EPICOM, que abordó una migración a SAP Cloud ERP en tiempo récord; y Kern Pharma, con la transformación de su gestión comercial mediante SAP Vistex. La compañía completó su programación con una visión de veinte años de evolución SAP en Fashion Retail, una sesión sobre cómo construir un business case real para RISE with SAP, el caso de Monbake con SAP Commerce Cloud, SAP Emarsys y ERP, y dos propuestas sobre SAP Business AI Platform y SAP Business Data Cloud como pilares de la empresa autónoma.

NTT DATA. NTT DATA configuró una programación de ocho sesiones con foco en eficiencia operativa, datos, IA y calidad de proyectos

SAP. La compañía mostró Supplier HUB como visión integral de la relación con proveedores; un caso de IA aplicada a la gestión de recursos de contribuyentes en el Ayuntamiento de Madrid; experiencias de SAP EWM Embedded en nuevos almacenes y conversiones desde Stock Room Management; y el ciclo de vida de SAP SuccessFactors en Hijos de Rivera, con Joule activado. También presentó One Budget ENGIE sobre presupuestación con SAP Analytics Cloud, una solución de control inteligente de ANS con IA sobre SAP BTP y EPIC, su propuesta para certificar procesos y reducir riesgos en proyectos SAP.

RESTO DE PATROCINADORES

ALDABA. La compañía centró sus dos sesiones en la Ley de Movilidad Sostenible y en la solución ALDABA-DOCUTEN para entornos SAP. Su propuesta abordó la generación y envío del documento de control eCMR, con una orientación práctica hacia clientes SAP y casos de éxito que permiten preparar los procesos logísticos para un marco regulatorio cada vez más digitalizado.

ALTIM. Altim llevó al Fórum dos historias de transición hacia SAP S/4HANA Cloud. La primera mostró el caso de OBS, compañía referente en broadcasting deportivo, que apostó por SAP S/4HANA Cloud Public Edition para simplificar procesos, automatizar tareas y ganar visibilidad en tiempo real. La segunda se centró en Inquiaba y en su camino hacia un ERP inteligente, con una experiencia real de evolución hacia SAP S/4HANA Cloud.

AMYPRO. AmyPro dedicó sus sesiones a la digitalización documental y a la eficiencia

de los procesos asociados a compras, facturas y albaranes. En una de ellas presentó cómo extender una plataforma consolidada en SAP para digitalizar albaranes en planta con criterios de estandarización, escalabilidad y preparación para S/4HANA. En la otra, compartió el caso de FRINSA y la evolución de su capa documental mediante xECM, archivado y VIM.

APLIRH. ApliRH abordó la gestión de riesgos en SAP desde una perspectiva operativa y de cumplimiento. Sus sesiones se centraron, por un lado, en un caso real de remediación SoD para reducir riesgos, revisar accesos y mantener la continuidad de la operación; y, por otro, en la evolución desde la auditoría hacia la automatización, mediante herramientas orientadas al gobierno de riesgos, accesos y cumplimiento.

ASER-IT. ASER-IT planteó una mirada de futuro sobre SAP más allá de 2026, marcada por el auge de los agentes digitales y por la evolución hacia modelos de operación agéntica. En sus dos sesiones, la firma analizó los riesgos y oportunidades de este cambio para las empresas usuarias de SAP y mostró cómo la inteligencia artificial puede transformar el soporte tradicional en un servicio más autónomo, proactivo y documentado.

ASPA. La consultora madrileña ASPA dedicó sus sesiones a la inteligencia artificial entendida no solo como herramienta de automatización, sino como palanca de reinversión empresarial. La primera propuesta exploró cómo la IA obliga a cuestionar los procesos existentes y a rediseñar modelos operativos; la segunda se centró en la necesidad de abandonar los pilotos sin recorrido para impulsar proyectos de IA con impacto real, producción efectiva y casos de uso medibles.

ATOS. Atos presentó dos sesiones sobre la Revolución del Agua Conectada, con el Canal de Isabel II como referencia. La propuesta combinó identidad, escucha predictiva y automatización para construir un ecosistema capaz de anticipar las necesidades del ciudadano en tiempo real, reforzando así la hiperpersonalización de servicios y el uso de IA en un ámbito crítico de gestión pública.

AVVALE. Avvale estructuró su participación alrededor de tres ejes: la estrategia de transformación ERP con RISE with SAP, el paso de SAP ECC a SAP S/4HANA con un enfoque human-led y AI-engineered, y la modernización de BW hacia SAP Datasphere impulsada por inteligencia artificial. La firma puso el acento en reducir riesgo, elevar la calidad y acelerar los programas de transformación sin convertir la complejidad técnica en un nuevo lastre operativo.

AYESA. Ayesa compartió una doble sesión bajo el enfoque de manual de supervivencia para el paso del SAP tradicional al modelo RISE. La compañía abordó la transición desde SAP ECC no solo como una migración tecnológica, sino como un cambio de modelo, lenguaje y negociación, con especial atención al licenciamiento cloud, la relación con SAP y las lecciones aprendidas por los clientes en procesos de decisión complejos.

BLACKLINE. BlackLine presentó dos casos de transformación financiera global. El primero, junto a Anglo American, mostró cómo estandarizar procesos financieros en seis continentes mediante automatización y una gestión más homogénea. El segundo se centró en Volvo Cars, que automatizó el cierre contable global

en SAP, con impacto en eficiencia, armonización y control en decenas de entidades y departamentos.

BRAIT. Brait dedicó sus tres sesiones a la factura electrónica global y al cumplimiento fiscal en entornos SAP. La compañía mostró el viaje de Cellnex con SAP DRC, BTP y VIM para automatizar facturas y garantizar el cumplimiento país por país. También presentó el modelo de Grifols con Invictia y EDICOM, orientado a desplegar una estrategia global de facturación electrónica sin riesgos, preparada para escenarios de evolución hacia RISE.

CBS. CBS centró sus dos ponencias en seguridad, autorizaciones y licenciamiento como factores críticos dentro del roadmap a SAP S/4HANA. La primera sesión abordó la planificación, presupuesto y fases de una estrategia de seguridad en SAP S/4; la segunda profundizó en el papel de las autorizaciones como elemento de gobierno del riesgo y, al mismo tiempo, como palanca para optimizar costes.

CODE10. Code10 propuso una programación variada en torno a calidad del dato, integración y cumplimiento documental. Una de sus sesiones abordó la calidad del dato en la era SAP HANA, con apoyo de AWS; otra se centró en la modernización hacia BTP Integration Suite, entendida como una transformación real de arquitectura; y la tercera planteó una estrategia global de Document Compliance más allá de la Ley Crea y Crece, con foco en escalabilidad, seguridad y trazabilidad.

CONSULTIA IT. Consultia IT llegó al Fórum con una propuesta centrada en la inteligencia artificial generativa aplicada al soporte SAP.

En sus dos sesiones, la firma presentó un asistente integrado en SAP que combina documentación interna y conocimiento funcional para reducir el soporte de Nivel 1, acelerar la resolución de consultas y convertir el conocimiento operativo en un activo reutilizable.

CUVIV. Cuviv abordó dos experiencias vinculadas a la automatización documental y la factura electrónica. La primera se centró en Hospiten y en la gestión de facturas de proveedores en PDF, papel y XML mediante DocuWare integrado con SAP, con alcance internacional y preparación para la Ley Crea y Crece. La segunda mostró la implantación de SAP DRC en Cuatrecasas para automatizar la facturación electrónica y garantizar el cumplimiento legal de sus filiales.

DOXIS. Dosis concentró sus dos sesiones en la eficiencia de Cuentas a Pagar mediante Dosis Invoice. La compañía presentó una experiencia de migración de 14 SAP Company Codes en diez meses, compartiendo claves de éxito, retos y mejores prácticas para combinar automatización inteligente, control operativo y preparación ante los nuevos requisitos de factura electrónica.

DXC. DXC presentó tres sesiones con dos grandes protagonistas: Edscha-GESTAMP y Logista. En el primer caso, la compañía mostró una transformación RISE con impacto directo en modernización ERP, optimización de procesos y escalabilidad. En el segundo, expuso cómo Logista culminó un programa global de transformación a SAP S/4HANA, con una visión orientada a innovación, eficiencia y cambio operativo en el sector logístico.

ECOSIO. Ecosio dedicó sus dos sesiones a la cuenta atrás hacia 2027 en materia de facturación electrónica y ViDA. La firma ofreció una visión práctica sobre cómo prepararse para la factura electrónica global, la integración Peppol y un marco regulatorio que exige anticipación, coordinación tecnológica y capacidad de adaptación en los entornos SAP.

EDICOM. EDICOM presentó dos enfoques complementarios sobre cumplimiento documental global. Por un lado, mostró cómo Grifols centraliza en una única plataforma el EDI, la facturación electrónica B2G y B2B y el eReporting en cualquier país. Por otro, expuso el despliegue de una solución global de factura electrónica para Kyndryl, con casi cuarenta países en marcha para cumplir normativas B2B en todo el mundo.

EPI-USE. EPI-USE combinó en sus dos sesiones continuidad operativa y optimización de sistemas SAP. En una de ellas,

Mediapro protagonizó un caso de SAP HCM carve-out para habilitar la transición a S/4HANA con control del riesgo. En la otra, Cuatrecasas compartió una experiencia de optimización de costes y gestión inteligente de copias en RISE with SAP, con menos datos, menos esfuerzo manual y procesos de refresh más ágiles.

ESPRESSO TUTORIALS. Espresso Tutoriales centró su sesión en el aprendizaje continuo para el futuro SAP, con una propuesta que combinó inteligencia artificial, competencias SAP más demandadas, contenidos en español y demostración de plataforma. La intervención incluyó también el acuerdo con AUSAPE, reforzando la importancia de la formación especializada como pieza clave para sostener la transformación digital.

EXPERIS. Experis llevó al Fórum una doble lectura del momento actual: el mercado de talento SAP en España y el gobierno de la inteligencia artificial. En la primera sesión, la firma analizó el déficit de profesionales SAP, sus causas y las claves para entender un mercado tensionado por la transformación. En la segunda, abordó la necesidad de guardrails, harness y supervisión humana para convertir la IA en una ventaja competitiva auditable.

EY. EY presentó dos sesiones sobre transformación empresarial end-to-end impulsada por SAP S/4HANA Cloud en una firma multinacional de servicios profesionales. Su propuesta puso el foco en la estandarización de procesos, la escalabilidad global y la mejora de la eficiencia operativa, mostrando cómo la nube puede actuar como plataforma de transformación integral y no solo como evolución tecnológica del ERP.

GOOGLE. Google articuló tres seminarios centrados en datos, IA y extensión del ecosistema SAP. En el primero, compartió cómo ha implementado S/4 internamente en modalidad RISE, apoyándose en agentes de IA y datos. El segundo abordó, junto a MasOrange, la extensión de SAP con Google Cloud. El tercero profundizó en la orquestación de un ecosistema multiagente con Gemini Enterprise, integrando Joule y agentes propios o de terceros para una experiencia SAP unificada y escalable.

HR-PATH. HR Path presentó dos sesiones sobre el caso MasOrange y su movimiento a la nube como base para el desarrollo futuro de IA y plataformas inteligentes. La firma abordó cómo la fusión de sistemas entre MásMóvil y Orange ha permitido construir una base tecnológica para transformar la gestión del talento, los procesos de recursos humanos y la experiencia del empleado.

I3S. i3S expuso dos sesiones sobre Cloud ALM en el Ayuntamiento de Getxo. A partir de una implantación exitosa en Operations para monitorización del sistema y control de consumos, la compañía mostró nuevos casos de uso orientados a testing y análisis de código ABAP, evidenciando la evolución de la herramienta más allá de su despliegue inicial.

IDOM. Idom combinó asistentes inteligentes y conversión a RISE with SAP en sus tres sesiones. La firma presentó un ecosistema de agentes sobre SAP BTP y Joule para transformar el CRM en una herramienta más natural, eficiente y orientada al negocio. Además, TOLSA compartió su estrategia de conversión a RISE, combinando enfoque brownfield con la integración de mejoras funcionales identificadas durante el proceso.

INPROSEC. Inprosec dedicó sus sesiones a la seguridad y el gobierno de accesos en entornos SAP. La primera se centró en Merlin y en la mejora del modelo de roles en SAP ECC & Real Estate mediante buenas prácticas. La segunda abordó el caso de Inveravante en una migración a SAP S/4HANA Private Cloud, con optimización del modelo de accesos, reducción de riesgos y disminución de usuarios SAP FUE.

KÖRBER. Körber presentó dos casos ligados a la intralogística avanzada con SAP EWM MFS. En el primero, JYSK mostró la implantación de un nuevo centro de distribución altamente automatizado en Lelystad. En el segundo, JGC compartió un proyecto de retrofit de sistemas automáticos existentes, migrando el sistema de gestión de almacén a SAP EWM y gobernando la automatización mediante SAP EWM MFS.

KPS IBERIA. KPS Iberia reunió dos historias de mantenimiento conectado. La primera siguió el viaje de Grupo Agrolimen desde el papel hacia un Modelo Digital Operativo de Mantenimiento sobre SAP PM, en convergencia con S/4HANA. La segunda mostró cómo Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya redefine el mantenimiento ferroviario con SAP PM y aplicaciones Fiori para conectar operaciones, equipos y datos en tiempo real.

KYNDRYL. Kyndryl centró sus dos sesiones en la estrategia Cleanfield para desmontar la deuda técnica del código personalizado y avanzar hacia un futuro 100% clean core. La propuesta vinculó agentes de IA y SAP BTP como herramientas para revertir escenarios en los que S/4HANA o RISE no han entregado todavía la mejora esperada, poniendo el foco en simplificación, gobierno y valor real.





LRS. LRS abordó en sus dos sesiones uno de los focos de fricción más persistentes en entornos SAP: la impresión. La compañía mostró cómo este ámbito puede generar incidencias, sobrecostes y pérdida de productividad, y compartió casos de uso en manufacturing, retail y logística para reducir errores, ganar control operativo y asegurar la continuidad de procesos críticos.

MATCHPOINT. MatchPoint centró sus dos sesiones en el caso MasOrange y la optimización de condiciones del contrato RISE. La firma expuso cómo alinear el acuerdo con los objetivos del cliente, contrastarlo frente al mercado y obtener mejoras económicas, mayor control contractual y una comprensión más clara del alcance y los compromisos asumidos.

MICROSOFT. Microsoft presentó una sesión sobre SAP en Azure como plataforma para una verdadera transformación de negocio. La propuesta analizó cómo ejecutar SAP sobre Azure permite habilitar proyectos de alto impacto mediante seguridad, datos e inteligencia artificial, con efectos directos en productividad, innovación, eficiencia de procesos y generación de valor empresarial.

PLEXUS TECH. Plexus Tech organizó tres sesiones con foco en recursos humanos, integración e inteligencia artificial. Una de ellas se centró en la gestión de tiempos de personal integrada con SAP SuccessFactors a partir del caso real de Moeve. Las otras dos abordaron la situación de la IA corporativa en IDIADA, las iniciativas de integración con SAP, el análisis de opciones con Joule y el plan de acción para redigitalizar procesos corporativos.

RUN BS. Run Business Solutions dedicó sus dos sesiones a la inteligencia artificial como habilitadora de nuevos procesos y modelos de negocio. A través de un caso aplicado en Mercado Libre, la firma mostró cómo transformar servicios tradicionales en capacidades operativas renovadas mediante IA, y cómo este enfoque puede cambiar la forma de trabajar más allá de la simple automatización.

SAP CONCUR. SAP Concur presentó dos sesiones sobre la optimización de la gestión de viajes y gastos dentro del ecosistema SAP. El caso de González Byass permitió mostrar cómo mejorar el control del gasto, integrar procesos financieros y reforzar la experiencia del empleado mediante una gestión más eficiente, trazable y conectada de los viajes corporativos.

SDG. SDG llevó tres sesiones con el dato y la IA como hilo conductor. La primera presentó el assessment tecnológico y organizativo de La Farga para preparar una arquitectura conectada frente a los retos de la analítica avanzada y la inteligencia artificial. La segunda abordó la salud organizativa de CAF combinando SAP y Databricks. La tercera mostró aceleradores desarrollados por SDG Group para desbloquear valor de negocio con Claude y SAP Business Data Cloud.

SEMANTIC SYSTEMS. Semantic Systems dedicó sus dos sesiones al cumplimiento normativo y a la evolución tecnológica del core SAP. En la primera, AMPO S. Coop compartió las lecciones prácticas de la Ley Crea y Crece y la implantación de repcon DPA. En la segunda, la firma abordó la conversión desde HANA 1.0 a SAP S/4HANA en RISE, con foco en entornos tecnológicamente complejos.

SERRALA. Serrala presentó dos sesiones orientadas a automatizar procesos financieros. AWWG compartió cómo transformó su conciliación bancaria en SAP, automatizando más del 90% de los procesos de asignación de cobros. La segunda sesión profundizó en la automatización de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar mediante una plataforma financiera unificada, alineada con SAP Clean Core y orientada a mejorar visibilidad y eficiencia.

SMARTSHIFT. SmartShift abordó en sus dos sesiones la reducción de riesgos en SAP S/4HANA mediante un enfoque basado en datos para el código personalizado y el Clean Core. La firma puso el foco en cómo analizar, dismantelar y automatizar la deuda técnica acumulada en entornos ECC, evitando que las personalizaciones se conviertan en el principal obstáculo para una migración segura y eficiente.

SNP. SNP presentó dos proyectos de conversión a SAP S/4HANA con enfoque Bluefield. El primero, en Frigoríficos Ferrer, mostró cómo adaptar la transformación a una empresa de fabricación y distribución de pescado fresco y alimentación congelada. El segundo, en Bconwovens, abordó las exigencias de una empresa industrial 24x7, con reducción de downtime y una revisión completa del ciclo de vida del proyecto.

SOCSAP. SOCSAP centró sus dos sesiones en la eficiencia económica y operativa en escenarios SAP RISE. La primera abordó cómo reducir costes antes y después de migrar a RISE mediante perfiles de Cloud Architect. La segunda puso el foco en los beneficios de una Oficina Técnica y en la evolución del rol SAP BASIS hacia nuevas competencias que complementan los servicios ofrecidos por SAP.

SOFTWAREONE. SoftwareOne planteó tres sesiones alrededor de datos, disponibilidad y gobierno en cloud. La primera mostró cómo ayudó a DISA a democratizar sus datos SAP y romper silos de información. La segunda se centró en el coste del downtime y en cómo reducirlo de forma significativa. La tercera abordó el control de SAP BTP y la mitigación de riesgos en la gestión de cambios cloud.

SOTHIS. Sothis combinó estrategia de datos e impacto normativo en sus tres sesiones. Por un lado, mostró cómo M-TORRES prepara su hoja de ruta de datos e IA con SAP Business Data Cloud, SAC y Datasphere, integrando información de SAP S/4HANA y otras fuentes. Por otro, dedicó dos sesiones a una guía práctica de facturación electrónica 2026, con plazos, obligaciones,

soluciones disponibles y recomendaciones para adaptar los sistemas SAP.

STRADA. Strada presentó dos sesiones sobre la mayor migración a la nube de SAP HR en España. La compañía compartió las claves de un proyecto SAP HR cloud a gran escala, con 800.000 empleados y 50 países, poniendo el acento en el gobierno, la tecnología y la gestión del cambio necesarios para ejecutar una transformación de esa dimensión.

STRATESYS. Stratesys llevó al Fórum dos sesiones bajo el título Del Dato a la Decisión, centradas en anticipar con inteligencia costes, personas y escenarios. El caso de la Orden Hospitalaria San Juan de DIOS permitió mostrar cómo el dato puede apoyar la reducción del absentismo, el aumento de la productividad y la optimización real de costes en el ámbito sociosanitario.

SWAP SUPPORT. Swap Support dedicó sus dos sesiones a la planificación ESG con datos imperfectos en SAP Analytics Cloud. Su propuesta mostró cómo diseñar modelos orientados a decisiones reales en procesos de descarbonización, demostrando que la planificación sostenible exige combinar rigor analítico, flexibilidad y capacidad de operar incluso cuando la información disponible no es perfecta.

SYNTAX. Syntax centró sus dos sesiones en SAP Digital Manufacturing como cerebro de una fábrica automatizada. A partir del caso Aratea, la compañía mostró cómo orquestar producción, integraciones de planta y conexión con SAP S/4HANA Cloud, reforzando el papel de la fabricación digital como puente entre operación industrial, dato y eficiencia empresarial.

T4S. T4S presentó tres casos conectados por eficiencia operativa, dato e integración. Con Gonvarri 4.0 abordó tecnología para mejorar operaciones mediante GAM y Truck Management System. Con ALDESA mostró una nueva plataforma de datos e IA apoyada en SAP Business Data Cloud y Google. Y con REDEIA expuso una propuesta de eficiencia financiera mediante aprobación, control y conexión bancaria con SAP BTP.

TIMESTAMP. Timestamp llevó tres sesiones centradas en recursos humanos y experiencia de empleado. Dos de ellas abordaron la migración y estabilización de la nómina en SAP Employee Central Payroll en España, con sus retos, decisiones críticas y aprendizajes. La tercera mostró la digitalización integral del proceso de vacaciones para 1.500 empleados mediante SAP BTP, mejorando eficiencia, trazabilidad y experiencia de usuario.



TRIFORK. Trifork planteó dos sesiones sobre innovación aplicada en SAP BTP. La primera mostró un copiloto de IA para mantenimiento, inspección y logística, capaz de convertir SAP PM en una interacción más natural por voz, texto o imagen. La segunda analizó la promesa del Clean Core y los riesgos de una mala arquitectura BTP, ofreciendo claves para no romper la escalabilidad que el modelo pretende garantizar.

VALANTIC. Valantic presentó dos experiencias de planificación avanzada con SAP IBP. En Gonvarri Industries, la solución se mostró como componente fundamental del core digital para optimizar la planificación de suministro y la capacidad productiva. En Eurofragrance, la sesión explicó el papel de SAP IBP en la consecución de un plan global de ventas y operaciones, habilitando crecimiento, innovación y expansión internacional.

VANTURE ESS. Vanture ESS combinó expansión internacional e integración operativa en sus dos sesiones. La primera abordó las claves de un despliegue exitoso de S/4HANA en nuevas sociedades internacionales, conectando finanzas, operaciones y recursos humanos como palanca para el crecimiento y la preparación para BI e IA. La segunda mostró cómo maximizar SAP mediante Atlassian para unificar tickets, proyectos, costes y empleados, con impacto en eficiencia y TCO.

WISEO. Viseo centró sus dos sesiones en la adopción práctica de IA sobre S/4HANA. La primera planteó un recorrido real desde S/4HANA Cloud hasta la ejecución de casos de inteligencia artificial, diferenciando qué aporta valor y qué no. La segunda profundizó en casos de uso, costes y aprendizajes, situando la IA y la automatización dentro de una evolución digital ordenada.

VISTEX. Vistex dedicó sus dos sesiones al caso Jealsa y a la gestión unificada de promociones y acuerdos comerciales en una red de distribución global. La firma mostró cómo automatizar cálculos y unificar datos de promociones, descuentos y comisiones en un solo sistema, mejorando control, trazabilidad y capacidad de gestión comercial.

XPERTUX. Xpertux combinó cumplimiento normativo y tesorería en sus tres sesiones. Dos de ellas abordaron la armonización de la factura electrónica en España y Europa, con la Ley Crea y Crece como punto de partida y ViDA como horizonte regulatorio. La tercera presentó Bankinplay, una solución de comunicación bancaria para mantener actualizada la cartera de clientes y proveedores, conciliar contabilidad y disponer de informes de tesorería en tiempo real.

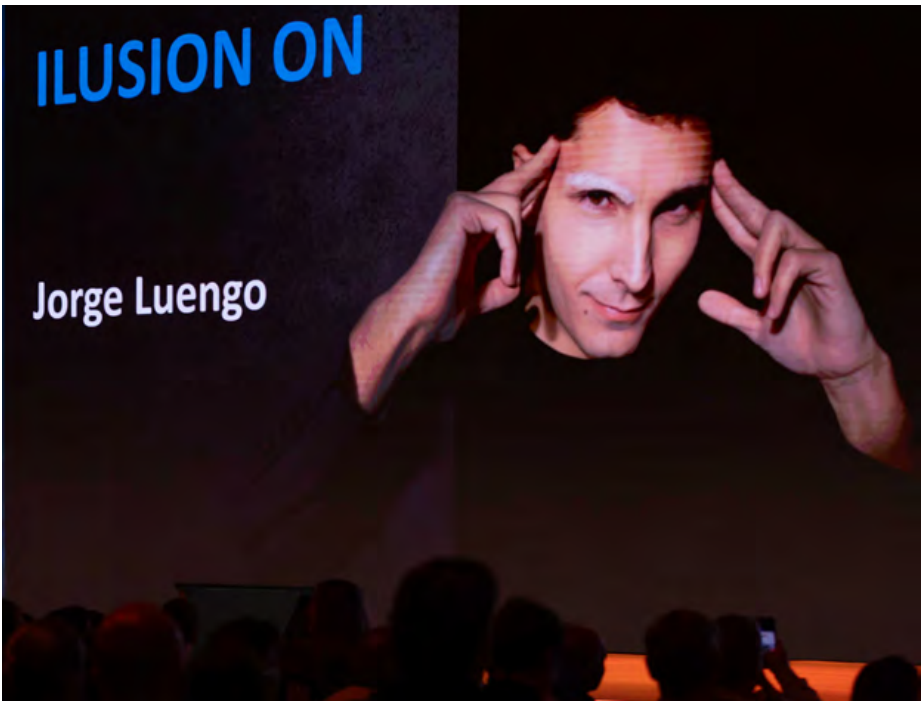
YOOZ. Yooz llevó tres sesiones sobre automatización de cuentas a pagar en SAP. Quintas Energy compartió los retos reales de automatizar AP, los errores comunes y las claves para ganar eficiencia y control financiero. La compañía completó su programación con una visión de los retos en la gestión de facturas desde la experiencia cliente y el caso de Etnia Barcelona, orientado a reducir errores, ahorrar tiempo y mejorar la eficiencia operativa.

ZOI. Zoi cerró la programación alfabética con dos sesiones de marcada orientación estratégica. La primera reunió los caminos hacia SAP S/4HANA de Abacus, La Sirena y Tavil, comparando Public Cloud, Private Cloud y conversión brownfield desde la perspectiva de negocio, cambio y ejecución. La segunda mostró la integración nativa SAP-Google, desde hojas de cálculo y BigQuery hasta agentes de IA con Gemini, para liberar el valor del dato sin arquitecturas innecesariamente complejas. ■



El mago Jorge Luengo motiva a AUSAPE con un mensaje sobre innovación, talento y emoción

La segunda jornada del XXI Fórum de AUSAPE comenzó con una actuación estimulante: la intervención del mago e ilusionista Jorge Luengo.



Este prestidigitador entró en escena como un torbellino, hablando a la velocidad del relámpago. Desde el principio quedó de manifiesto la buena sintonía que elaboró con los integrantes de la Comunidad SAP.

Hasta el punto de que fijó una serie de valores que deben funcionar como eje de referencia en el desempeño diario de los ejecutivos que conforman el ecosistema SAP que aglutina AUSAPE. A saber: “confianza, innovación, liderazgo y talento”.

Todos esos ingredientes quedaron de relieve en la intervención de Luengo, que aderezó su intervención con un ingrediente esencial: el humor, que adquirió un cariz de conector emocional con los asistentes gracias a sus brillantes interacciones con el público.

UNA ACTUACIÓN QUE MARAVILLA POR SU MEZCLA DE MATEMÁTICAS Y SINCRONICIDAD

Para entrar en calor, Luengo ensayó con la concurrencia una serie de aplausos y la realización de la ola. Esos ejercicios sirvieron para entrar en calor. Por momentos, las interacciones adquirieron un matiz surrealista, como cuando lanzó un frisbee al público y adivinó el nombre de la persona que lo recepcionó. En ese punto de la exhibición, este ilusionista puso el acento en el “valor de conectar con las personas”.

Por el camino, compuso un ejercicio extraordinario de lógica, matemáticas y sincronización con uno de los asistentes. Una vez la concurrencia había entrado

en calor, Luengo deslizó una serie de consejos para los expertos y consultores SAP que asistieron al Fórum. Dicho con sus palabras: “es fundamental que todos vayamos a la par. Aprendiendo juntos. El cambio es permanente. Vas a tener que cambiar siempre. Mi trayectoria profesional es un buen ejemplo. Empecé con la psicología, luego con la ingeniería...y el camino discurrió con el ilusionismo”.

EL VALOR DE CONTAR BIEN UNA HISTORIA PARA OBTENER RECURSOS

Además de la capacidad de adaptación, Luengo exhibió su capacidad para contar historias y generar interés en la audiencia.

El elemento con el que lo demostró fue una anécdota de una de sus actuaciones, en la que relató cómo interactuó con un asistente chino a uno de sus shows, donde fue narrando una serie de divertidos equívocos que elevaron el interés de la audiencia por saber cómo había discurrido la historia con ese exótico público.

Otro de los juegos que vertebró la intervención de este ilusionista fue una irreverente versión del Precio Justo. En el arte de afinar a la hora de fijar el valor de las cosas juega un papel fundamental en el conocimiento. Dicho con palabras de Jorge Luengo: “La información lo cambia todo. También el precio”.

De ahí que sea tan relevante estar conectado con el mundo, lo que aplicado al ámbito de la tecnología se podría traducir en la importancia de actualizarse en el entorno SAP, poniendo así las bases para construir innovación y prosperidad para las organizaciones para las que trabajan.

En ese punto de la historia, el mago quiso resaltar “el valor emocional de contar una buena historia”. De ahí que exhortara a los asistentes en que profundizaran en “cómo contamos las cosas”. En ese punto, su charla adquirió un tono inspiracional “tenemos que aprender a enamorarnos contando las cosas”. Será de esa manera en la que se logrará “más presupuesto y más recursos”.

Embalado en ese tono motivacional, Luengo habló de las claves del mundo del futuro pleno de inteligencia artificial y avances tecnológicos en el que se tendrán que mover los ejecutivos y los técnicos de la Comunidad AUSAPE-SAP: “Ponte las pilas y aprende las soft skills que te van a catapultar”.

En ese punto de su disertación, puso el énfasis en “aprender a diferenciar entre manipular e influir”. Se trata de cautivar

a los “cerebros” con los que se interactúa. Por eso es tan importante conocer las diferentes capas que lo integran: en la parte más primordial y primigenia, funciona el cerebro reptiliano (supervivencia), después opera el límbico (emocional) y en último término procesa la parte más sofisticada el neocórtex (razonamiento).

FUNDAMENTOS DE LA CONFIANZA: INFLUIR Y TRANSMITIR TRANQUILIDAD

Enlazado con esa realidad, Jorge Luengo hilvanó un discurso movilizador para los asistentes, buscando que den un salto de calidad en su motivación y rendimiento. Él lo expresó así: “Créetelo. Metaboliza los procesos. Pon el foco donde quieres. No mainuplo, influyo...”.

En esa dirección, hay varios trucos y gestos que pueden ayudar a tener un mejor manejo emocional y argumentativo. Por ejemplo: “cada vez que bebemos agua, el mensaje que transmitimos es “estoy tranquilo, estate tranquilo”. Transmite serenidad porque en nuestra vida primigenia, en los albores de la humanidad, se bebía agua en los momentos de tranquilidad, cuando no acechaban los depredadores. Y ese código ancestral sigue operando en nuestros subconscientes, de ahí que funcione también como recurso que construye confianza en nuestras interacciones sociales.

En esa dirección, este prestidigitador de las mentes y la motivación continuó con nuevas frases para elevar el ánimo y la



perspectiva de los asistentes: “La persona más importante del mundo eres tú”. De ahí que “haya que aprender a decir las palabras mágicas” con la frecuencia adecuada, como “gracias”. En esa línea, “predicar con el ejemplo no es la mejor manera de enseñar, es la única”.

Por eso es tan importante contar bien las cosas. Por eso, Luengo reservó el desenlace de la historia del asistente chino a uno de sus shows para el final. El desenlace no decepcionó. Como no lo hizo la conferencia de este encantador de ánimos y motivaciones, cuyos consejos seguro que ayudan a los integrantes de la Comunidad AUSAPE a desarrollarse personal y profesionalmente con más brío e intención en los próximos tiempos. ■

SAP traza el camino hacia la empresa autónoma: la IA ya está en todas partes, pero el verdadero valor aún está por consolidarse

En clave SAP, destacó la conferencia impartida por Anna Oró Jordán, Chief Operating Officer at SAP, y Jesús Martínez León, Head de Innovación y Soluciones SAP España, titulada “SAP y la derivada del negocio”, centrada en visión estratégica, la transformación empresarial y el futuro del ecosistema SAP.

El eje central de la ponencia fue el concepto de Autonomous Enterprise que está impulsando SAP. Se trata de un modelo de empresa que se apoya en la inteligencia artificial y los agentes autónomos para analizar datos, anticipar necesidades y ejecutar tareas o procesos de forma proactiva, potenciando la capacidad humana en la toma de decisiones y reduciendo actividades repetitivas. En el ecosistema SAP, esta evolución es crucial porque los agentes de IA pueden actuar sobre procesos de negocio en tiempo real –desde compras y finanzas hasta recursos humanos o cadena de suministro–, ayudando así a las organizaciones

a ganar eficiencia, velocidad de respuesta y capacidad de decisión.

Anna Oró puso en valor la belleza y faceta acogedora de Santiago de Compostela con una alegoría entre el Camino, por su riqueza de paisajes y contacto humano, y la llegada a Santiago como punto de culminación de una trayectoria de desarrollo personal y social, como sucede con el Forum de AUSAPE, donde los profesionales que acuden al mismo experimentan una inyección de energía e ideas a su trayectoria profesional. Hablamos de una dinámica creciente de transformación. Al tiempo, Oró expresó su alegría por estar en el Fórum

de AUSAPE, “evento que tengo marcado en el calendario”.

En ese contexto, habló de la importancia que juegan las derivadas en las matemáticas en las que se formó. También repasó “rutinas y recetas” centradas en buscar la derivada en su trabajo en SAP.

Se trata, en definitiva, de “hacer las preguntas adecuadas” para saber hacia dónde ir.

LA PARADOJA DE LA AUTONOMOUS ENTERPRISE

En ese punto de la exposición, la jefa de Operaciones de SAP puso el énfasis en transmitir la idea de la empresa autónoma, que parte de una paradoja muy propia de la inteligencia artificial: Oró habló de una tecnología capaz de transformar la empresa, pero “todavía estamos en fases iniciales de madurez” y, en muchos casos, el valor real aparece primero “en tareas concretas y acotadas”.

Lo cierto es que hoy estamos viendo herramientas que trabajan sobre datos dispersos, con información repartida entre sistemas, departamentos y formatos distintos. Por eso, el reto no es sólo “poner IA”, sino “integrarla de forma coherente con la organización, sus procesos y sus objetivos”. En ese contexto, SAP plantea una evolución natural del ERP: pasar de ser un sistema de registro y control a convertirse en el

núcleo desde el que la empresa entiende su negocio, automatiza decisiones y orquesta operaciones con mayor inteligencia.

Los pilares de la empresa autónoma se apoyan, precisamente, en ese principio de contexto único: disponer de un lugar donde confluyan los datos, los procesos y la lógica de negocio para que la IA no actúe de forma aislada, sino con conocimiento de causa. Ahí el ERP cobra un papel central, porque permite “seguir automatizando tareas, reducir complejidad y estandarizar procesos sin perder trazabilidad ni gobierno”.

UNA EVOLUCIÓN PROGRESIVA: DEL DATO DISPERSO AL CONTEXTO ÚNICO

En SAP, la empresa autónoma no significa eliminar a las personas, sino “liberarlas de trabajo repetitivo y darles mejores capacidades para decidir”. La automatización inteligente funciona cuando el dato está bien conectado, cuando la regla de negocio está clara y cuando la tecnología entiende el flujo completo de la organización, no sólo una parte fragmentada de él.

Ese es el verdadero camino hacia la empresa autónoma: avanzar desde la digitalización y la automatización parcial hacia una organización capaz de operar con menos barreras, más agilidad y mayor capacidad de adaptación. La promesa no es



una autonomía absoluta, sino una empresa que prospera con menos fricción, más visibilidad y decisiones más rápidas y consistentes. Desde esa perspectiva, SAP ayuda a reducir complejidad y “construir una empresa más autónoma, apoyándose en una suite integrada”, en la unificación del contexto y en una IA alineada con la realidad

del negocio. En resumen, la empresa autónoma no es un salto brusco, sino una evolución progresiva: del dato disperso al contexto único, “del proceso manual a la automatización inteligente” y de la operación reactiva a una organización preparada para “prosperar sin barreras”.

POTENCIAL DE MEJORA EN SOFTWARE Y LOGÍSTICA

Por su parte, Jesús Martínez León, Head de Innovación y Soluciones SAP España, apuntó en su intervención que “el uso de la IA es clave”, tanto en sintonía de presente como de futuro. La utilización de la información en su contexto nos permite priorizar decisiones utilizando espacios dinámicos generados en base a nuestra intención”. Esa máxima nos sitúa en un enfoque de “mejora continua” aplicable a todos los ámbitos: tanto en la ejecución de tareas (agentes) como, por ejemplo, en el área logística, donde pudimos ver un caso práctico de cómo Joule Work permite resolver un problema de negocio desde su propia formulación.

La idea es optimizar desde esas nuevas tecnologías en las que la IA tiene un papel preeminente la “creación de un proyecto que genera una solución de más alcance, estableciendo prioridades en torno a la empresa autónoma”. La clave de esa senda es “tener el contexto y la acción coordinada” en cuestión de minutos.

La síntesis de la conferencia es que “la IA está ya en todas las partes y vamos a llevarla a los resultados”. ■



España, ante su ventana de oportunidad cuántica: la visión de Valentín García Souto desde Lantik

Entre los aspectos que se analizaron en clave tecnológica en el XXI Fórum de AUSAPE, destacó la sesión “Tecnologías cuánticas: no se desea lo que no se conoce”, sobre el impacto y futuro de las tecnologías cuánticas desarrollada por Valentín García Souto, director de Innovación en Lantik S.A., la agencia tecnológica de la Diputación Foral de Bizkaia, en la que se relató cómo las tecnologías cuánticas comienzan a transformar el presente y el futuro empresarial. Una carrera en la que España está entre los 5 principales países que marcan la pauta a escala internacional en este ámbito (junto a Estados Unidos y China, entre otros), de ahí, como señaló el ponente, que sea tan importante fortalecer esa posición hegemónica con inversiones públicas para que esa tecnología repercuta en la prosperidad y progreso del conjunto de la sociedad española.

La ponencia de Valentín García Souto, director de innovación de Lantik, presentó una visión muy clara de la evolución tecnológica de la Diputación Foral de Bizkaia y de su ecosistema institucional. Lo hizo a través de la secuencia de hitos que él y su equipo han desarrollado a través de Lantik. En esa dinámica, García puso de relieve cómo la modernización digital no ha sido un salto puntual, sino un proceso sostenido en el tiempo, orientado a mejorar la relación con la ciudadanía, optimizar la gestión pública e incorporar innovación real en servicios críticos.

Entre los avances más tempranos destacó la implantación, ya en 1998, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas a través de internet, un hito pionero en la digitalización de la administración. A este paso le siguieron iniciativas como la gestión de carreteras de alta capacidad, la creación de portales web accesibles para personas con discapacidad y la reducción del tiempo de espera en las colas de atención al público, mostrando así una preocupación constante por la eficiencia, la accesibilidad y la mejora de la experiencia de usuario.

LA TECNOLOGÍA COMO HERRAMIENTA DE SEGURIDAD E INNOVACIÓN

La exposición también subrayó una evolución tecnológica muy notable en la estructura interna de la administración: migración de software licenciado a fuentes abiertas, adopción de entornos distribuidos, primeras infraestructuras blockchain al servicio de la ciudadanía y proyectos como TicketBAI para la lucha contra el fraude. Estos proyectos reflejan una administración que no solo incorpora tecnología, sino que la usa como palanca para reforzar la transparencia, la seguridad y la capacidad de respuesta.



Finalmente, se describieron los hitos más recientes de Lantik, como los primeros pliegos públicos quantum, la primera estrategia cuántica y la primera carga a un ordenador cuántico, así como la iniciativa BIQAIN, sitúan a Bizkaia en una posición de vanguardia. El mensaje de fondo es que la innovación pública, cuando se sostiene en el tiempo y se vincula a necesidades concretas, puede convertirse en un factor de transformación institucional y territorial de gran alcance.

“NO SE DESEA LO QUE NO SE CONOCE”

Hecho ese contexto y acotación, el Director de Innovación de Lantik expuso que el foco de su actividad en la actualidad son “las tecnologías cuánticas”. En ese sentido, su conferencia remitió a una cita que el ponente conoció por primera vez, de manera indirecta, en la película “El silencio de los corderos” por boca

del villano protagonista, Hannibal Lecter... La secuencia fue así: la protagonista, Clarice Starling, interpretada por Jodie Foster le pide ayuda para coger al asesino en serie, ya que están muy desorientados en su búsqueda. Y el personaje de Hannibal Lecter, interpretado por Anthony Hopkins, le sugiere que necesariamente debe ser “alguien cercano a las víctimas. Se desea lo que se conoce”.

A partir de ese diálogo García Souto inició una investigación hasta dar con el aforismo original, obra de Ovidio, 43 a.C.-17 a.C, “no se desea lo que no se conoce”. Con este aserto, el ponente quiso explicar lo relevante que resulta hacer pedagogía y divulgación del área de trabajo en el que uno está concentrado (en su caso actual, las tecnologías cuánticas) para generar interés en el público objetivo y la comunidad en general.

LA HISTORIA DE UN ÉXITO, LA HISTORIA DE UNA FRUSTRACIÓN

Es un estilo pedagógico y cercano, García explicó que la historia de todos los éxitos del departamento de innovación de Lantik es también la historia de una frustración, ya que todos esos logros acaban desvaneciéndose de la memoria colectiva reciente, de manera que la agencia tiene que reinventarse y ponerse a prueba cada cierto tiempo. Es decir, la satisfacción y el reconocimiento por esos logros “suelen durar dos años” y luego les toca empezar de nuevo.

La cuestión es que “que todo cambia. Lo único que permanece es el cambio”. En esas coordenadas se enmarca la mecánica cuántica con la que está trabajando Lantik en el periodo actual.

¿Por qué hay tanto desconocimiento en cuanto a la física cuántica? “No nos enteramos porque afecta a lo pequeño. Hablamos



de átomos y elementos subatómicos. La clave es que los sentidos no nos hablan de eso”. Gracias a ese trabajo, se está cambiando de manera radical la manera de estudiar el paradigma científico prevalente.

EL PAPEL DE AUSAPE: “APOYO PARA CONSEGUIR ALGO COMÚN”

En el nuevo escenario, con quantum “las cosas obedecen a una probabilidad”. Estamos hablando de “estudios de futuro”. En el que se analizan un repertorio de “futuros posibles”. Por ejemplo, “la posibilidad de que contáctenos con una civilización extraterrestre”. El caso es que, en ese escenario, hay futuros más “plausibles, probables, concéntricos”. Se habló también de que “hay un círculo preferido” de futuros y para “traerlos hay que hacer cosas”, de ahí que sea tan importante la inversión y la investigación en ese ámbito.

Después de este toque pedagógico, García puso en valor el papel cohesionador que juega el Fórum de AUSAPE “estáis intentando apoyaros y cuidaros para conseguir en común”. En esa línea, continuó resaltando esa capacidad aglutinadora con un matiz motivador: “Colectivamente sois capaces de hacer cosas que individualmente no sabríais”.

Acto seguido, se autodefinió como una “persona inquieta y servidor público”. Y después compartió las claves del secreto de su éxito: “no somos ni mejores ni peores que nadie. Pero a veces de nuestra pluralidad surge la magia”.

Uno de los ejes en torno a los que gravitó la conferencia de este experto en física cuántica es la búsqueda del bienestar colectivo como referencia de toda su labor y la de su equipo. Dicho con las propias palabras de García Souto, la idea fuerza a la que aspira con su labor es que “nuestros hijos-as sean más prósperos”.

Para lograr ese propósito, el Director de Lantik apuesta por la sutileza, por un bienestar que no siempre es evidente. Para ilustrar lo que quería expresar, contó una anécdota vinculada a Cádiz en los periodos de procesiones, donde los procesionarios ejercitan una maniobra que consiste en avanzar sin moverse, incluso avanzando hacia atrás. Son ma-

niobras paradójicas donde se genera esa idea de avance aunque este no sea muy obvio.

ESPAÑA, EN EL TOP 5 DE FÍSICA CUÁNTICA

Enmarcado ese afán, fue cuando relató que vivimos un momento de progreso formidable en el ámbito de las tecnologías cuánticas en nuestro país. Tanto es así que “España figura entre los 5 países que más desarrollo atesora en ese ámbito”, siendo una de las naciones de referencia a escala cuántica “junto a países de la talla de China y Estados Unidos”.

En ese contexto, el reto y la necesidad están conectadas: “invertir más recursos para generar una prosperidad que nos beneficie aquí”. Se trata en definitiva de articular “una ventaja; tiene que ver con la ciencia que genera ventajas de negocio”.

Entre los desafíos a afrontar en ese camino, el Director de Innovación de Lantik detalló que “las organizaciones tienen un problema: la falta de seguridad”. En ese punto del relato, señaló que existen organizaciones “piratas y corsarias” y es que algunos cibercriminales “se han adueñado ya de datos de clientes”. En esa línea, alertó de que “habrá problemas con todos esos datos”, que los cibercriminales ya han robado, aunque todavía no tienen la tecnología para descodificarlos. Pero “llegará el tiempo en que sí dispongan la tecnología para descryptar esos datos y aprovecharlos”.

Ante ese riesgo probable, la mejor estrategia para neutralizar ese peligro es “la ciberseguridad post-cuántica como solución”. Entretanto, el Director de Innovación de Lantik alentó a cultivar un espíritu. Dicho con sus palabras: “hemos dejado nuestra tecnología en manos de otras zonas geográficas.

“TENEMOS UN PROBLEMA DE SOBERANÍA DE DATOS”

Hablamos de un reto mayúsculo para la seguridad de nuestras sociedades, ya que “alguien puede apagar nuestra energía y centros de salud”. En ese sentido, García Souto alertó de que “tenemos un problema de soberanía

de datos”, con empresas que marcan la pauta del sector en, fundamentalmente, Estados Unidos y China.

De ahí que sea tan importante, que “SAP sea una empresa europea (alemana)”. Hablamos, en cualquier caso, de un escenario crítico para la política mundial en general y la europea en particular. Se trata de un contexto en el que “incrementaremos notablemente nuestro gasto en defensa”. Frente a ese escenario, está el reto de “que podamos ir sumando partidas” en una dirección más alentadora e interesante. Por ejemplo, en Lantik están trabajando en “la iniciativa más avanzada del mundo de quantum en industrias clásicas, como banca y automoción”.

EL VALOR DE “CONducir EL CAMBIO” CON CONSCIENCIA

En ese tramo del relato, García Souto hizo pedagogía de la función que representa para la sociedad en su función de Director de Innovación en Lantik: “La clave de nuestro trabajo es investigar si algo es bueno para la sociedad” y luego profundizar en esa línea para que ese proyecto repercuta en el progreso y la prosperidad de la sociedad.

En esa dirección, el Director de Innovación de Lantik apeló al valor de su labor: “La tecnología no es inocua. De manera que conduzcamos ese cambio”. O lo que es lo mismo, este especialista en desarrollo científico subrayó la importancia de que “alguien coja el timón” para orientar en una dirección más coherente e inspiradora los “eventos de todo el mundo”.

En ese marco, el Director de Innovación de Lantik puso algunas notas esperanzadoras sobre la mesa: “quería apuntaros que resulta muy reseñable la encíclica del Papa sobre el desarrollo tecnológico, Magníficas Humanistas, para las personas que nos gusta la tecnología”.

¿Y qué decir sobre el futuro de las tecnologías cuánticas en nuestro país? “Falta vertebrar ese esfuerzo y darle un sentido”. Dicho de otra manera: “si no corremos más rápido, se acabará” la ventana de oportunidad para desarrollar con gran alcance esas tecnologías cuánticas a favor de la prosperidad y el desarrollo de nuestra sociedad. ■

AUSAPE entrega, por medio de Jordi Bartolí, Director General Adjunto de DF Electric S.A. y Vocal de la Junta Directiva de AUSAPE, Sistemas y Comunicación, el donativo a la Fundación Andrea, que apoya a niños con enfermedades de larga duración, crónicas o terminales

En el tramo final del Fórum, se entregó la habitual donación a favor de una organización que despliega una actividad solidaria. Los 5.000 euros dedicados a ese capítulo de este año fueron a parar a la Fundación Andrea, que "apoya a los niños con enfermedades de larga duración, crónicas o terminales". En representación de esta fundación estuvieron en el Fórum de AUSAPE Charo Barca Fernández, presidenta de la Fundación Andrea, y Amaya Castro Noya, Directora de esta entidad.

Entre las iniciativas que desarrolla la fundación figura "el área de proyectos de ayuda familiar, las casitas y el área de proyectos hospitalarios". Como se dice en la web de esta entidad, "a lo largo de su corta existencia Andrea supo darnos lecciones de vida imborrables. La más importante de todas, sin ninguna duda, fue la de enseñarnos a amar y a dar sin esperar nada a cambio".

El premio fue recogido por la madre de Andrea, la niña que da nombre a la fundación, y presidenta de la misma, Charo

Barca Fernández. Cuando hablamos de Andrea, nos referimos a una persona que nació el 3 de abril del año 95 y falleció el 23 de abril del año 2003. Su vida estuvo condicionada desde su nacimiento por una parálisis cerebral tetrapléjico-espástica, que se produjo durante las últimas semanas de gestación.

En su alocución, la presidenta de la fundación expresó que estaban "agradecidísimos" por la obtención del donativo solidario, tanto que reconoció que el

recibimiento de este estímulo económico les había provocado "un subidón". También hizo recapitulación sobre los "20 años del fallecimiento de mi hija. Creamos esta fundación para que esa ayuda llegue al mayor número de niños y niñas, y lo estamos consiguiendo". Al tiempo que matizó que su labor representa un "complemento importante para la magnífica ayuda pública" que se brinda desde la sanidad de nuestro país a las y los jóvenes que padecen esas enfermedades. ■



AUSAPE cierra su Fórum con la entrega de premios, donación a una causa solidaria y el anuncio de su próxima edición en Pamplona

Después de la entrega del cheque solidario de AUSAPE a la Fundación Andrea, ya referida de manera detallada en las páginas de esta revista, el Fórum entonó sus últimos compases. Lo hizo con la entrega de la II edición de los Premios Woman Tech AUSAPE.

Tras la entrega del cheque solidario de AUSAPE a la Fundación Andrea, ya referida de manera detallada en las páginas de esta revista, el Fórum entonó sus últimos compases. Lo hizo con la entrega de la II Edición de los Premios Women Tech AUSAPE.

La ganadora de la Categoría Woman de los Premios de Women Tech AUSAPE que reconoce el liderazgo de mujeres en proyectos tecnológicos, fue Mari Cruz Briongos, Técnica Responsable de los Módulos de Mantenimiento de SAP en TMB-Transportes Metropolitanos de Barcelona.

El premio de la Categoría de las iniciativas ESP correspondió a Paloma Baglietto, Responsable de Programas Formativos de SAP de DXC IBERIA CODES. Mientras que Elena Cervero, IT Product Manager en Volkswagen, resultó ganadora del premio de la Categoría de las iniciativas APD.



En ese tramo final, AUSAPE también quiso reconocer la labor de 3 de los coordinadores de los grupos de trabajo distinguiendo así su trayectoria, compromiso y buen hacer, con la entrega de 3 premios. Los galardonados fueron: Ignacio Vicente Polo, Coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de AUSAPE, así como IT Business Manager en VARMA; David Ruiz Badía, Coordinador del Grupo de Trabajo BTP de AUSAPE,

SAP Champion y SAP Solution Architecture en Enel Group y Sara Antuñano, Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE y S/4 HANA Public Cloud Adopt Lead, labores a las que une su desempeño como presidenta de AUSAPE.

Por último, se desveló que la próxima edición del Fórum de AUSAPE, la XXII edición, tendrá lugar en Pamplona los días 16 y 17 de junio de 2027. ■







AUSAPE sitúa la factura electrónica, la IA y los datos fiables en el centro de la transformación digital hacia 2030

En el webinar “Crea y Crece, caliente que sales”, AUSAPE analizó el 20 de marzo el impacto de la Ley Crea y Crece y el avance de la factura electrónica obligatoria. Sara Antuñano, S/4HANA Public Cloud Adoption Lead en EROSKI y coordinadora del Grupo Financiero y presidenta de AUSAPE, presentó la sesión. Por su parte, Rufino De la Rosa, Head of e-invoicing en Marosa, explicó el marco de VIDA, la obligatoriedad europea de la e-factura en 2030 y el papel de la AEAT en la lucha contra la morosidad.

AUSAPE NUTRE EL FÓRUM 2026 CON LA VENTA LIBRE DE ENTRADAS Y LA OPERATIVA PARA PATROCINADORES

A finales de marzo, los días 24 y 26, AUSAPE celebró dos webinars centrados en la gestión operativa y la venta de entradas del Fórum 2026. Brian Taveras, Técnico de Sistemas, CST, y María Conde, Responsable de Marketing Digital, Creatividad y RRSS de AUSAPE, explicaron la operativa para patrocinadores y asistentes. Mientras que Ana Encinas, Directora General de AUSAPE, presentó el programa del Fórum 2026 y los detalles de acceso a través de la app oficial del evento.

EL DÍA TEMÁTICO DATA & ANALYTICS DE AUSAPE REIVINDICA LOS DATOS FIABLES COMO BASE DE LA IA EMPRESARIAL

La jornada, celebrada el 25 de marzo, reunió a expertos del ecosistema SAP para analizar el impacto de la IA y la analítica avanzada en la gestión empresarial. Jordi Gelonch Cocinero, experto

en datos y analítica en Esteve y coordinador del Grupo de Trabajo de Data Analytics de AUSAPE, presentó las doce sesiones del encuentro. Las ponencias abordaron temas como SAP Business Data Cloud, los agentes inteligentes, la integración de datos, la analítica avanzada y la planificación empresarial.

LA IA APLICADA A LA GESTIÓN DOCUMENTAL CONVIERTE LA INFORMACIÓN EMPRESARIAL EN UNA VENTAJA COMPETITIVA

También el 25 de marzo, tuvo lugar el webinar organizado por AUSAPE y AmyPro Solutions, en el que se mostró cómo la IA está transformando la gestión documental empresarial. Ricardo García Peláez, Business Development Manager de AmyPro Solutions, presentó las capacidades de automatización, búsqueda y clasificación inteligente de Doxis ICA. Por su parte, Guillermo Oviedo García, Solutions Engineer de Doxis, realizó una demostración sobre gestión documental inteligente en entornos complejos.

LA INTEGRACIÓN DE IA, PLM Y ERP SE CONSOLIDA COMO CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL

AUSAPE participó el 25 de marzo en el encuentro “Transformación digital industrial: integrando IA, PLM y ERP para la competitividad”, celebrado en Madrid. La jornada fue organizada por Avvale y ATS Global en el Avvale HUB. El evento puso el foco en cómo la IA, el PLM y el ERP impulsan modelos industriales más ágiles, sostenibles y conectados mediante un hilo digital común.

AUSAPE REÚNE EN SEVILLA AL ECOSISTEMA SAP PARA ABORDAR LA TRANSICIÓN A S/4HANA, CLEAN CORE E IA EMPRESARIAL

AUSAPE celebró en Sevilla el 9 de abril una nueva edición de Transformation Day centrada en la evolución tecnológica del ecosistema SAP. Luis Otero, Vocal Internacional de la Junta Directiva de AUSAPE y Head of Digital Transformation & IT Corporate Service en ENGIE España, inauguró una agenda enfocada en S/4HANA, cloud y transformación empresarial. Las sesiones abordaron migración a S/4HANA, estrategia Clean Core, gestión del cambio e inteligencia artificial aplicada a entornos SAP.

EL DÍA TEMÁTICO BTP 2026 DE AUSAPE MUESTRA CÓMO LA IA, EL CLEAN CORE Y LA INTEGRACIÓN AVANZADA ESTÁN REDEFINIENDO EL ECOSISTEMA SAP

El Día Temático BTP 2026 de AUSAPE reunió el 9 de abril a expertos para analizar el impacto de la IA, la integración avanzada y el clean core en el ecosistema SAP. David Ruiz Badia, coordinador del Grupo de Trabajo BTP de AUSAPE, arquitecto SAP en Enel Group y miembro de SAP Champions, presentó una agenda estructurada en IA, integración y automatización. Las sesiones abordaron agentes de IA, Joule, Integration Suite, gobernanza, clean core y optimización de procesos empresariales sobre SAP BTP.

IMAGINERIGHT Y AUSAPE PRESENTAN LAS ÚLTIMAS NOVEDADES DE SAP VIM PARA S/4HANA EN UN EVENTO CENTRADO EN LA OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE FACTURAS

AUSAPE e ImagineRight celebraron el 14 de abril un evento centrado en las novedades de SAP VIM para S/4HANA. La sesión estuvo dirigida a profesionales que ya trabajan con SAP Vendor Invoice Management y buscan optimizar sus procesos de facturación. El encuentro repasó nuevas funcionalidades y tendencias para mejorar la eficiencia y adaptación de los entornos SAP VIM.

EL GT DE RRHH DE AUSAPE ANALIZA LAS NOVEDADES DE SUCCESSFACTORS, LA TRANSFORMACIÓN CLOUD DE MASORANGE Y LOS CAMBIOS LEGALES EN GESTIÓN DEL TALENTO

El Grupo de Trabajo de RRHH y SuccessFactors de AUSAPE celebró el 15 de abril en las oficinas de AUSAPE en Madrid una jornada centrada en novedades de SAP para gestión del talento y transformación cloud. José Domingo Mouriz, coordinador del GT de RRHH y SuccessFactors de AUSAPE, presentó unas sesiones que abordaron actualizaciones de SAP SuccessFactors, la integración cloud de MasOrange y novedades legales vinculadas a nómina, ERTE e inactividad laboral.



EL GT FINANCIERO DE AUSAPE ANALIZA CÓMO LA IA, LA SOSTENIBILIDAD Y LA PLANIFICACIÓN AVANZADA ESTÁN REDEFINIENDO EL ROL DEL CFO

El Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE celebró el 21 de abril en Madrid una jornada centrada en sostenibilidad, inteligencia artificial, planificación avanzada y cumplimiento normativo. La sesión fue presentada por Sara Antuñano, coordinadora del GT Financiero, presidenta de AUSAPE y S/4HANA Public Cloud Adoption Lead en EROSKI. Las ponencias abordaron el nuevo papel del CFO, SAP Business AI, Joule, planificación financiera, fiscalidad y sostenibilidad.

EL GT DE LICENCIAMIENTO DE AUSAPE MUESTRA CÓMO OPTIMIZAR AUTORIZACIONES SAP PARA REDUCIR COSTES Y MEJORAR EL CONTROL DE LICENCIAS

El Grupo de Trabajo de Licenciamiento de AUSAPE celebró el 21 de abril un webinar centrado en autorizaciones SAP y optimización de costes de licencias. Ricard García, coordinador del GT de Licenciamiento de AUSAPE y Responsable SAP en TAVIL, presentó la sesión y destacó la importancia de una correcta clasificación de usuarios. Las ponencias abordaron sobreautorizaciones, optimización de roles, auditorías y herramientas como SU24, STAR y SAM4U para mejorar la gobernanza y eficiencia del licenciamiento SAP.

SEIDOR impulsa las claves de Business Data Cloud, Datasphere y las Intelligent Applications en el GT Data & Analytics de AUSAPE.

EL GRUPO DE TRABAJO DE DATA & ANALYTICS DE AUSAPE CELEBRÓ EL 23 DE ABRIL UNA SESIÓN ONLINE CENTRADA EN SAP BUSINESS DATA CLOUD, SAP DATASPHERE Y LAS INTELLIGENT APPLICATIONS

Jordi Gelonch Cocinero, Data & Analytics Expert & PM en Esteve y coordinador del GT de Data Analytics de AUSAPE, presentó la jornada y destacó el valor de estas nuevas propuestas. Por su parte, Fernando Pérez y Christian García, consultores SAP en SEIDOR, abordaron Business Content, data products, Joule, Just Ask y estrategias para reforzar la analítica avanzada y la visión 360º del cliente.

AUSAPE REÚNE EN VALENCIA A LA DELEGACIÓN LEVANTE EN UNA JORNADA SOBRE IA, FINANZAS, LICENCIAMIENTO Y MIGRACIÓN A S/4HANA

La Delegación Levante de AUSAPE celebró el 22 de abril en Valencia una jornada presencial centrada en innovación, finanzas, licenciamiento e inteligencia artificial aplicada al entorno SAP. Óscar Valor, delegado de la zona, inauguró un encuentro que reunió a asociados y partners del ecosistema SAP en torno al intercambio de conocimiento y experiencias. Las sesiones abordaron SAP Joule, licenciamiento RISE with SAP, migración a ISO 20022, automatización de procesos y certificación inteligente para entornos SA.

EL GT BTP DE AUSAPE REÚNE EN SAP BARCELONA A EXPERTOS EN INTEGRACIÓN, API MANAGEMENT E IA APLICADA A SAP INTEGRATION SUITE

El Grupo de Trabajo BTP de AUSAPE celebró el 27 de abril en SAP Barcelona la sesión presencial “SAP BTP Updates on Integration”, centrada en integración, API Management e inteligencia artificial. David Ruiz Badia, coordinador del GT BTP de AUSAPE, arquitecto SAP en Enel Group y miembro de SAP Champions, presentó una agenda enfocada en la evolución de SAP BTP. Las ponencias abordaron novedades de Integration Suite, API Management, inteligencia artificial aplicada a la integración empresarial y migraciones desde SAP PO.



RISE WITH SAP: CÓMO DIMENSIONAR LOS FUES PARA CONTENER COSTES Y REDUCIR RIESGOS EN EL LICENCIAMIENTO

El Grupo de Trabajo de Licenciamiento de AUSAPE celebró el 29 de abril un webinar centrado en el dimensionamiento de FUEs en RISE with SAP y su impacto en costes y riesgos de licenciamiento. La sesión fue presentada por Ricard García, coordinador del GT de Licenciamiento de AUSAPE y Responsable SAP en TAVIL, y contó con las intervenciones de Álvaro Rodríguez Torres y Fernando Aguilar Fresco, de MatchPoint. El encuentro analizó diferencias entre ECC, S/4 y RISE, factores de sobredimensionamiento y estrategias de optimización basadas en simulación, benchmarking y negociación contractual.

AYESA DIGITAL Y AUSAPE MUESTRAN CÓMO SAP BUSINESS AI INTEGRA LA IA EN LOS PROCESOS DE NEGOCIO PARA GANAR PRODUCTIVIDAD Y CONTEXTO

AUSAPE y Ayesa Digital celebraron el 28 de abril un webinar centrado en el potencial de SAP Business AI para automatizar procesos y mejorar la toma de decisiones empresariales. La sesión fue desarrollada por Germán Sánchez Mariscal, Head of SAP AI and BTP en Ayesa Digital, quien explicó el papel de Joule, AI Foundation y la IA embebida en aplicaciones SAP. En el encuentro se abordaron también casos de uso de inteligencia artificial, arquitecturas RAG y gestión inteligente de documentación basada en fuentes no estructuradas.

INORBIS ANALYTICS Y FAMILIA TORRES MUESTRAN EN AUSAPE CÓMO SAP ANALYTICS CLOUD Y DATASPHERE IMPULSAN UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA MÁS ÁGIL E INTELIGENTE

El Grupo de Trabajo de Data & Analytics celebró el 29 de abril en las oficinas de AUSAPE en Madrid el evento “Torres SAC Xperience”, centrado en planificación financiera y analítica cloud avanzada. La sesión contó con las intervenciones de Marcel Verger, Víctor Ibáñez y Francesc Casado, ejecutivos de InOrbis Analytics, junto a Joan Mussons, Finance & Controlling Business Partner en Familia Torres. Las ponencias abordaron el uso de SAP Analytics Cloud, Datasphere, forecasting, automatización financiera, machine learning e IA agéntica para construir plataformas analíticas más abiertas y escalables.

LA DELEGACIÓN DE AUSAPE EN ANDALUCÍA REÚNE EN SEVILLA AL ECOSISTEMA SAP PARA ABORDAR FUES, BUSINESS DATA CLOUD, IA GENERATIVA Y CLEAN CORE

La Delegación de Andalucía de AUSAPE celebró el 5 de mayo en Sevilla una jornada presencial centrada en licenciamiento, gestión avanzada del dato, inteligencia artificial y Clean Core. La sesión fue inaugurada por Sergio Rubio, CIO de Bidafarma y delegado de Andalucía de AUSAPE, quien destacó el crecimiento de la comunidad SAP andaluza y el papel del Fórum AUSAPE. Las ponencias abordaron optimización de FUEs en RISE with SAP, SAP Business Data Cloud, IA generativa aplicada a procesos empresariales y estrategias para avanzar hacia arquitecturas Clean Core.



SEIDOR ANALIZA, A TRAVÉS DEL GT LIFE SCIENCES DE AUSAPE, CÓMO INTEGRAR GESTIÓN DE PESADAS, DOCUMENTACIÓN GXP E IA EN ENTORNOS SAP REGULADOS

El Grupo de Trabajo Life Sciences de AUSAPE celebró el 6 de mayo su primera reunión de 2026 con una sesión centrada en automatización de pesadas y gestión documental inteligente en entornos regulados GxP. La bienvenida corrió a cargo de Joaquín Buscarons, coordinador del GT Life Sciences de AUSAPE y Business Technology Expert Manager en ESTEVE. Joan Masoliver, Pharmaceutical & Chemical Manager en SEIDOR, presentó soluciones integradas en SAP para trazabilidad de pesadas, gestión documental inteligente, cumplimiento GxP e integración de inteligencia artificial y clean core en entornos Life Sciences.

AUSAPE GALICIA CONGREGA EN SANTIAGO A EXPERTOS EN SAP BTP, CLEAN CORE, LICENCIAMIENTO, HCM Y ANALÍTICA

La Delegación de Galicia de AUSAPE celebró el 7 de mayo en Santiago de Compostela una jornada centrada en innovación, arquitectura SAP, licenciamiento, talento y analítica. El encuentro fue guiado por Pablo Varela, Coordinador SAP & SuccessFactors de ABANCA y delegado de Galicia de AUSAPE. Las sesiones abordaron SAP BTP, IA generativa, Clean Core, optimización de licencias, transición a SuccessFactors y SAP Business Data Cloud aplicado a la analítica financiera.

AVVALE PRESENTA A DONNA, LA ASISTENTE DE IA QUE PONE EL FOCO EN EL CRM POR VOZ COMO PALANCA DE PRODUCTIVIDAD COMERCIAL

El webinar de Avvale, celebrado en colaboración con AUSAPE el 12 de mayo, mostró cómo la inteligencia artificial aplicada al CRM por voz puede reducir la carga administrativa de los equipos comerciales y agilizar la actualización de SAP Sales Cloud. Durante la demostración práctica, los expertos de Avvale enseñaron cómo Donna permite gestionar visitas, preparar reuniones y registrar información mediante comandos de voz, aportando más contexto comercial y menos fricción operativa. La sesión incidió en que el verdadero valor de estas soluciones reside en transformar procesos reales y mejorar la productividad del vendedor, combinando automatización, movilidad y personalización de la asistencia comercial.

LA DIGITALIZACIÓN DE LA PRL Y SU INTEGRACIÓN CON SUCCESSFACTORS CENTRAN EL WEBINAR CONJUNTO DE LOS GT DE RR.HH. Y SOSTENIBILIDAD DE AUSAPE

El webinar conjunto de los GT de RR.HH. y Sostenibilidad de AUSAPE, celebrado el 13 de mayo y coordinado por Miguel Ángel Gámez, José Domingo Mouriz Mayoral e Ignacio Vicente Polo, abordó la digitalización de la PRL y su integración con SAP SuccessFactors. Nuria Fernández González expuso las capacidades de SAP EHSM y S/4HANA para automatizar procesos preventivos, reforzar el cumplimiento y mejorar la trazabilidad mediante su integración con SuccessFactors. La sesión contó también con la participación de Gema Moraleda, quien repasó novedades regulatorias vinculadas al RED 6/2026.

EL ALMACÉN EN S/4HANA, UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA: NTT DATA BUSINESS SOLUTIONS, EN COLABORACIÓN CON AUSAPE, DESGRANA LAS CLAVES DE LA MIGRACIÓN A SAP EWM

El webinar organizado por NTT DATA Business Solutions con la participación de AUSAPE el 13 de mayo analizó las distintas estrategias de migración a SAP EWM y cómo alinear la gestión del almacén con la estrategia de negocio y la hoja de ruta hacia S/4HANA. Alberto Sandoval y Javier Morillo explicaron las diferencias entre modelos como Stock Room Management, EWM Embebido, EWM Descentralizado y Cloud Público, destacando sus ventajas, riesgos y niveles de complejidad logística. La sesión puso el foco en la necesidad de modernizar SAP WM ante el fin de soporte, defendiendo una transición planificada que permita ganar flexibilidad, automatización y capacidad de innovación sin comprometer la continuidad operativa.

AUSAPE ANALIZA CON SOTHIS Y SAP GREEN TOKEN EL CUMPLIMIENTO DEL EUDR Y LA TRAZABILIDAD LIBRE DE DEFORESTACIÓN

El webinar del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de AUSAPE, celebrado el 14 de mayo y coordinado por Ignacio Vicente Polo, analizó junto a expertos de Sothis y SAP las novedades del reglamento EUDR y las capacidades de SAP Green Token para garantizar la trazabilidad libre de deforestación. Carmen González, Hector Ferruses, Maria Monasor y Josefina Furrer explicaron cómo automatizar el cumplimiento normativo mediante integración con TRACES, trazabilidad de extremo a extremo y generación automática de declaraciones DDS. La sesión puso el foco en cómo SAP Green Token facilita auditorías, reporting y transparencia en la cadena de suministro, reforzando la sostenibilidad y el cumplimiento regulatorio europeo. ■

MOA y AUSAPE impulsan la empleabilidad SAP: formación homologada y oportunidades laborales

AUSAPE fue invitada a participar en el evento que MOA (centro homologado formador SAP y asociado a AUSAPE) organizó en su sede en Madrid el pasado 22 de abril. Se trató de un evento partner con participación de AUSAPE. En el acto participaron nuestra directora general, Ana Encinas Lorite, nuestro vocal de la Junta Directiva de formación/empleo y tesorero, Unai Pinadero, y nuestro coordinador del grupo de trabajo del Sector Público, José Javier Mediavilla. Por parte de SAP estuvo presente Juan Pedro García, Head Training and Employability at SAP (Responsable de formación de SAP para el sur de Europa). Completó la presentación, Juan Carlos Martín Martínez, Consultor SAP FICO y Formador SAP de MOA.

La directora general de AUSAPE, Ana Encinas, inició el evento explicando lo que es y representa AUSAPE actualmente, y cómo ha crecido en número de asociados, actividad y relevancia como asociación de referencia tecnológica nacional, desde sus inicios en 1994. AUSAPE es una asociación multisectorial que cuenta actualmente con más de 640 empresas asociadas, de las cuales 500 con clientes SAP y el resto, partners implementadores de tecnología SAP.

Encinas puso en valor el trabajo que desarrollan en el día a día los Grupos de Trabajo que vertebran la actividad de AUSAPE: sesiones temáticas, data analytics, life sciences, retail, SAP S/4 HANA, sanidad, sector público, soporte y mantenimiento, industria digital, women tech AUSAPE, innovación, sostenibilidad, licenciamiento, SAP, AUSAPE, customer experience, recursos humanos, financiero, business technology platform, internacional. Al tiempo que ponía en valor el alcance que dan a nuestra

asociación sus delegaciones territoriales: Galicia, Aragón, Baleares, Canarias, Andalucía, Levante y Norte. Asimismo, recalcó que, aunque vamos en una senda de crecimiento exitosa, aún hay muchos nuevos clientes que están entrando en el mercado y que necesitamos alcanzar.

Además, como parte de la colaboración de la asociación en la cohesión social y territorial de nuestro país, señaló que el ecosistema SAP está en constante evolución, y con él, las necesidades de talento, formación y perfiles profesionales, cuyos demandantes son precisamente sus empresas asociadas.

En este contexto, AUSAPE y SAP fueron invitados a este acto para explicar el modelo innovador único en España y en Europa "Impulsa Empleo SAP-AUSAPE" que aúna oferta y demanda en el marco de la tecnología SAP, fabricante y asociación de usuarios.

Juan Pedro García, Responsable de Formación de SAP del sur de Europa, inició su exposición dando un dato muy significativo:



“el 87% de las transacciones comerciales las hacen clientes de SAP. Por ejemplo, la totalidad de los integrantes del IBEX 35 son clientes de SAP”. Esta implantación masiva “provoca mucha presión para el departamento de formación de SAP porque el crecimiento de la compañía y la migración a S4 requiere de la labor de más de 13.000 consultores en España (más de 100.000 a escala europea). El caso es que eso nos genera mucha responsabilidad porque los clientes no migran si no hay talento, los partners no implementan porque no tienen consultores y al final SAP no crece porque no hay clientes nuevos y no hay proyectos en ejecución”.

El responsable de SAP también dio algunos datos para dimensionar el músculo operacional de su compañía: “llevamos 53 años en el mercado, somos la única tecnológica que sigue haciendo lo mismo después de ese tiempo. Somos líderes en gestión de procesos de negocio, lo que nos da un expertise que no tienen otras compañías”.

En ese punto del relato, el experto de SAP puso en valor la calidad formativa del modelo de MOA (que forma parte del grupo VASS) e instituciones similares e incidió en que el parámetro clave es la certificación. En esa línea, estableció la comparación con la importancia de sacarse el carnet de conducir para transitar con un vehículo por las carreteras de manera legal. De la misma manera, SAP y todo su ecosistema demandan que los profesionales que se incorporan a su entorno tengan una certificación homologada (en el portal de empleo de AUSAPE puede consultarse qué instituciones ofrecen esa clase de formación) que acredite su capacitación. De ahí que habló de “lo que nos ha hecho diferencial: nuestro genuino deseo de que encontréis empleo. No somos una ONG o unas hermanitas de la caridad, el asunto clave es que necesitamos que os habilitéis en SAP porque necesitamos que nuestro mercado y ecosistema crezca”.

En ese marco, se sitúa el Portal de Empleo que alberga AUSAPE, así como los Speeddating (citas rápidas de negocio) que albergan los foros de empleo de nuestra asociación (el próximo será en Santiago, los próximos 3 y 4 de junio), donde, por ejemplo el año pasado en Marbella, 200 personas certificadas en SAP, candidatas a encontrar empleo, realizaron 6000 entrevistas. Hablamos pues de un entorno muy habilitador para encontrar un puesto de trabajo. Tanto es así que el 95% de las personas que se certifican en SAP encuentran empleo.

También se puso el acento en que no es un mercado exclusivo de técnicos informáticos, que apenas representan el 30% de los

técnicos SAP. “Nuestra diferencia”, se dijo, “son procesos de negocio, de manera que hay un 70% de consultores SAP que no son técnicos, y un 49% son mujeres”, por lo que hablamos de un sector que es refractario a la brecha de género.

Interpelado por los ponentes, el vocal de la Junta Directiva de formación/empleo y tesorero de AUSAPE, Unai Pinadero, Gestor de Proyectos SAP en Enagás y también profesor de SAP, se dirigió a los asistentes (mayoritariamente jóvenes, aunque también había alguna persona de mediana edad, además de certificados en SAP o en proceso de estarlo) para recalcar el alto grado de empleabilidad que representa la tecnología SAP. “No vais a encontrar ninguna tecnología como SAP, porque esta nunca desaparece. Desde AUSAPE hacemos todo lo que está en nuestra mano para que encontréis empleo. Lo cierto es que el sector tiene una alta demanda de consultores SAP, por lo que si os formáis en esta tecnología tendréis el pleno empleo. Dicho de otra manera; no hay ningún consultor SAP en paro”. Palabra de un profesor de SAP.

Asimismo, el coordinador del GT Sector Público, José Javier Mediavilla por José Javier Mediavilla Sarrasín, Coordinador del Grupo de Sector Público de AUSAPE y Jefe de Servicio de Soporte a Gestión Económica de la UCM, recaló la importancia de la formación reglada, así como el valor de entrar en el ecosistema con ganas de aprender e iniciar la curva de aprendizaje, que variará según el currículum de cada participante (no es lo mismo ser junior que senior en otras disciplinas y también es clave la capacidad de aprendizaje propia de cada individuo).

Hablamos pues de un entorno en el que, a partir de estudios de demanda de recursos en tecnología SAP, el fabricante es garante de una metodología formativa con certificación profesional en centros homologados y el grupo de usuarios (multisectorial, como es AUSAPE) permite la introducción en el mercado de los candidatos que salen de estos proyectos por medio de los Foros de Empleo y del Portal de Empleo, a disposición de los asociados de nuestra organización.

¿Eres cliente SAP y no estás aún asociado en AUSAPE?
Escribe a secretaria@ausape.com y direccion@ausape.com.

Desde AUSAPE, queremos agradecer a MOA la invitación y a todos los asistentes el cariño recibido y sus aportaciones, que enriquecieron el debate. ■



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 un vídeo explicativo al inscribirse; el plazo de inscripción cierra el 31 de marzo y, si el vídeo no puede subirse vía formulario, deberá enviarse por correo antes del 7 de abril a 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. ■



AUSAPE desvela a las finalistas de los Premios Women Tech y refuerza su compromiso con el talento femenino en tecnología

Este martes 12 de mayo, Día Internacional de la Mujer en las Matemáticas, se dieron a conocer los finalistas de los Premios Women Tech de AUSAPE. María Rosa Ribó, Coordinadora de Women Tech AUSAPE y Directora de proyectos IT de Abacus cooperativa, fue la encargada de guiar el acto en el que quiso expresar su agradecimiento “a todas las candidatas por participar, así como a los asistentes (de manera presencial y virtual), a la junta directiva saliente y entrante de AUSAPE, con una mención especial para nuestra presidenta actual, Sara Antuñano, y al presidente anterior, Mario Rodríguez. Ambos han apoyado plenamente estos premios y también quiero agradecer el esfuerzo y dedicación del equipo de oficina de AUSAPE, con su Directora General, Ana Encinas, a la cabeza”. Una gratitud que también hizo extensiva a dos componentes del equipo de trabajo de AUSAPE: Fabiana García, Co-responsable de Grupos de Trabajo, Delegaciones y Eventos, y María Conde, Responsable de Marketing, “por todo el soporte logístico a los premios”. Ribó también hizo extensivo el agradecimiento al jurado y al grupo Women Tech de AUSAPE “por hacer posible estos galardones”.

Ribó subrayó que estos galardones quieren “visibilizar y conectar tanto talentos como iniciativas, que están ya presentes en nuestras empresas asociadas. La idea a la que aspiramos es fomentar la participación de la mujer y las niñas en el ámbito STEM (acrónimo en inglés que significa Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas)”. Además, la Coordinadora de Women Tech AUSAPE explicó que las finalistas de los Women Tech AUSAPE serán invitadas al Fórum de AUSAPE de este año, que tendrá lugar en Santiago de Compostela, los días 3 y 4 de junio, al tiempo que reconocía estar “contenta y emocionada”, de conocer y valorar todas las iniciativas presentadas, “todas ellas, maravillosas”.

UN JURADO VERSADO EN TECNOLOGÍA, GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMUNICACIÓN

El caso es que este evento híbrido, celebrado presencialmente en las oficinas de AUSAPE y transmitido online a todas las personas interesadas, sirvió para poner en valor el talento, la iniciativa y el liderazgo de las profesionales que han presentado sus candidaturas a los Premios Women Tech.

La decisión de definir quienes son las finalistas de los premios Women AUSAPE Tech correspondió a un jurado que ha congregado dentro de sí a profesionales de referencia procedentes de los ámbitos de la tecnología, la gestión empresarial y la comunicación corporativa. Entre sus integrantes están María Rosa Ribó,

coordinadora de Women Tech AUSAPE y directora de proyectos IT en Abacus cooperativa; María José Lodeiros, manager SAP BTP en Indra Group y miembro de Women Tech AUSAPE; y Mario Martín, senior SAP Project Manager & Program Director en UST, también vinculado a la iniciativa Women Tech AUSAPE. Este consejo de deliberaciones contó asimismo con la participación de Sergi Gistás, miembro del Consejo Asesor de AUSAPE.

La composición del jurado se completó con perfiles especializados en liderazgo tecnológico y representación empresarial. Erika Iranzo aportó su experiencia como directora de Soluciones Soporte en el Área Corporativa de Tecnología de Mapfre, además de formar parte de Women Tech AUSAPE y haber sido reconocida con el Premio Women 2025. También participaron Mar Paino, Southern Europe Demand Manager en SAP; Ana Pérez, Sales Solution Advisor SAP y representante de Business Women Network SAP; y Leticia Vega, subdirectora de Comunicación en la agencia Comunicación y Más.

LAS FINALISTAS DE CADA CATEGORÍA

La categoría Woman fue introducida por Erika Iranzo, Premio Women Tech de AUSAPE en 2025. Iranzo estableció una analogía entre el baile, entendida como la habilidad de fluir con la vida, y el desarrollo femenino en el ámbito de la ciencia y la tecnología. De la misma manera que se necesitan modelos para aprender a bailar, el ámbito STEM de nuestro país necesita que las niñas y jóvenes españolas tengan referentes para encontrar los caminos de desarrollo profesional en el sector de la tecnología. También señaló que “el año pasado estaba en el otro lado, con lo cual me hace especial ilusión el presentar estos premios y a todas las candidatas” y confesó “que ser jurado quita horas de sueño por lo difícil que es elegir las finalistas” aunque reconoció también que es una responsabilidad “muy bonita”. Dicho lo cual, desgató las 13 candidatas al premio primero y luego las dos finalistas. A saber:

FINALISTAS CATEGORÍA WOMAN

- ▶ Vera Popihn —Team Lead SAP EWM Consultant Körber Supply Chain. .
- ▶ Mari Cruz Briongos — Responsable módulo SAP Mantenimiento-Módulo PM TMB-Transportes Metropolitanos de Barcelona.

Ana Pérez, Sales Solution Advisor SAP y representante de Business Women Network SAP, fue la encargada de presentar una de las dos nuevas categorías de los premios en esta segunda edición: Categoría ESP (Colaboradores especiales, partners), y expresó: “para mí es un auténtico placer y un orgullo estar aquí y poder presentar una de las categorías”, al tiempo que puso el acento en lo complejo de definir los finalistas, dado el elevado nivel de todas las candidaturas.

FINALISTAS CATEGORÍA ESP (COLABORADORES ESPECIALES, PARTNERS)

- ▶ Paloma Baglietto— Responsable de Programas formativos SAP de DXC Iberia Codes, una iniciativa de DXC Technology.
- ▶ Sara Grimaldos/Alba Hidalgo— Manager de Transformation & Technology del CoE SAP de KPMG.

La tercera categoría, APD (Asociados de Pleno Derecho de AUSAPE, clientes de SAP), fue presentada por María José Lodeiros, manager SAP BTP en Indra Group y miembro de Women Tech AUSAPE, que puso en valor “que hay mucha inspiración por aquí”. En esa línea resaltó “la importancia de trabajar en equipos diversos” y el nivel de compromiso de todas las candidatas y “lo genial” de su personalidad y sus propuestas.



FINALISTAS CATEGORÍA APD (ASOCIADOS DE PLENO DERECHO DE AUSAPE, CLIENTES DE SAP)

- ▶ Ana Ochoa— Global IT& Digital Barcelona Hub Manager de Nestlé, con el Proyecto Nestlé Needs Youth.
- ▶ Elena Cervero — IT Product Manager de Stem Tour, de Volkswagen Group.

Después, dos voluntarias, Vanesa y Sonia, de Power to Code, una organización sin ánimo de lucro cuyo objetivo es contribuir a la presencia de las mujeres en el mundo de la tecnología y la programación, con la que AUSAPE tiene suscrito un convenio de colaboración, presentaron la labor que realizan en el proyecto Tecnovation girls.

TECHNOVATION GIRLS: UNA BRÚJULA PARA EL FUTURO STEM DE NIÑAS Y JÓVENES

Tecnovation Girls es una iniciativa que impulsa la participación de niñas y jóvenes en STEM mediante proyectos de tecnología con impacto social. Su objetivo es que las participantes aprendan a detectar problemas de su entorno y convertirlos en soluciones digitales, desarrollando habilidades de programación, diseño, emprendimiento, trabajo en equipo y comunicación.

El trabajo de las chicas en esta asociación consiste en formar equipos, elegir un problema de su comunidad, diseñar una app o solución web, crear un prototipo, pensar un modelo de negocio, grabar un pitch (breve discurso) y presentar su proyecto. Todo esto lo hacen con apoyo de mentoras, coaches y voluntarias, según la edad y la división en la que participen.

Por último, tomó la palabra Sara Antuñano, la presidenta de AUSAPE, que puso en valor que “este evento que hoy disfrutamos nace de un sueño, de una idea de María Rosa Ribó. Nosotros la hemos seguido a pie juntillas”. También resaltó la evolución del formato de los premios, que mantiene una constante: “la energía y el carisma que María Rosa le imprime” al tiempo que expresó su alegría “por todas las personas que se han presentado a este formato. Seguramente, el año que viene le daremos otra vuelta, y seguiremos teniendo el impulso de todas. Y, sobre todo, esa sensación de que lo estamos haciendo en la dirección correcta”.

“Poner en valor el talento femenino que hay en AUSAPE”

La idea, remarcó Antuñano, es “que todos sumamos dentro de AUSAPE”, en el marco de “una asociación multisectorial” que conlleva darse cuenta de los problemas de igualdad de género que hay. Por ejemplo, “cuando comprobamos que somos la única chica que hay en una reunión”, de ahí que sea tan importante “poner en valor el talento femenino que hay en AUSAPE” para hacer visible esa capacidad, ya que “entre todas vamos avanzando, pasito a pasito”. La presidenta de AUSAPE, agradeció a “María Rosa Ribó como impulsora de estos premios, a la oficina por el trabajo que pone en juego para sacar estos galardones adelante, y al jurado, y es que bendito problema resulta elegir entre las mejoras candidaturas, eso significa que hay mucha y muy buena cosecha entre la que elegir”.

En definitiva, AUSAPE quiere expresar su más profundo agradecimiento a todas las participantes por compartir iniciativas tan valiosas y por contribuir a seguir construyendo una tecnología más diversa, innovadora e inclusiva.■





AUSAPE participa en el 25 aniversario del Foro ADR en el Senado, que impulsa el debate sobre cohesión territorial e innovación

En el marco de las relaciones institucionales de AUSAPE, nuestra directora general, Ana Encinas, fue invitada a un acto que tuvo lugar en el Senado, el pasado viernes 13 de marzo. Con motivo de su 25 aniversario, el foro ADR (Foro de Agencias de Desarrollo Regional) celebró un acto institucional de alto nivel, concebido como un espacio de reflexión estratégica y de encuentro entre instituciones públicas, empresas y agentes clave del desarrollo económico regional. El caso es que fue una jornada muy especial, que combinó celebración, reflexión y futuro.

El evento funcionó como una cita para poner en valor el papel de las Agencias de Desarrollo Regional, como motores de cohesión económica, transformación industrial y equilibrio territorial. Y es que, durante 25 años, las Agencias de Desarrollo Regional españolas han desempeñado un papel esencial en la cohesión territorial, la transformación del tejido productivo y el fortalecimiento de la competitividad empresarial en España.

Lo cierto es que el encuentro congregó a representantes

institucionales, líderes empresariales y expertos en economía y geopolítica. Todos ellos intercambiaron sus ideas en un debate de alto nivel sobre cómo los territorios pueden reforzar su autonomía productiva, impulsar la innovación y fortalecer la resiliencia europea ante los nuevos desafíos globales.

En síntesis, el encuentro en el Senado del que formó parte AUSAPE se erigió como una invitación a imaginar cómo los territorios pueden liderar el cambio, competir desde la cooperación y construir una Europa más fuerte, sostenible y conectada. ■



SAP Sapphire 2026 convierte Madrid en epicentro global de la IA, los datos y el cloud con amplia presencia del ecosistema SAP y de AUSAPE

Madrid acoge el SAP Sapphire 2026, tras el de Orlando la semana pasada. Dos Sapphires para informar a nivel global de todas las últimas novedades de SAP. Un IFEMA, sede del evento en Madrid, con las obras del circuito Madring para el Gran Premio de España de Fórmula 1 en su fase final, y con temperaturas estivales rozando los 30º, han sido el escenario perfecto para acoger a los miles de congresistas llegados desde distintos países más los propios españoles, expectantes por conocer la estrategia y visión de SAP en torno a la IA, los datos y el cloud. El ecosistema de SAP formado por clientes, partners y los grupos de usuarios de SAP que habían sido previamente convocados desde Walldorf, han asistido a la convocatoria de un programa muy completo de Keynotes, sesiones técnicas y demostraciones en vivo, por parte de los líderes globales de SAP, incluyendo al CEO Christian Klein, casos reales de clientes y networking con expertos del ecosistema europeo. El broche final ha sido la entrevista de Manos Raptopoulos (Extended Board SAP SE) a Roger Federer cuyas referencias a Rafa Nadal estuvieron presentes en todo momento, al realizarse la entrevista en Madrid.

AUSAPE estuvo presente con los miembros de la Junta Directiva y nuestra directora general quien a su vez atendió al programa de los grupos de usuarios conjuntamente con Joan Torres - expresidente y miembro actual del CLT SUGEN y CIO de Transgourmet Ibérica, así como aprovechar para saludar a los partners patrocinadores del evento, asociados a AUSAPE.

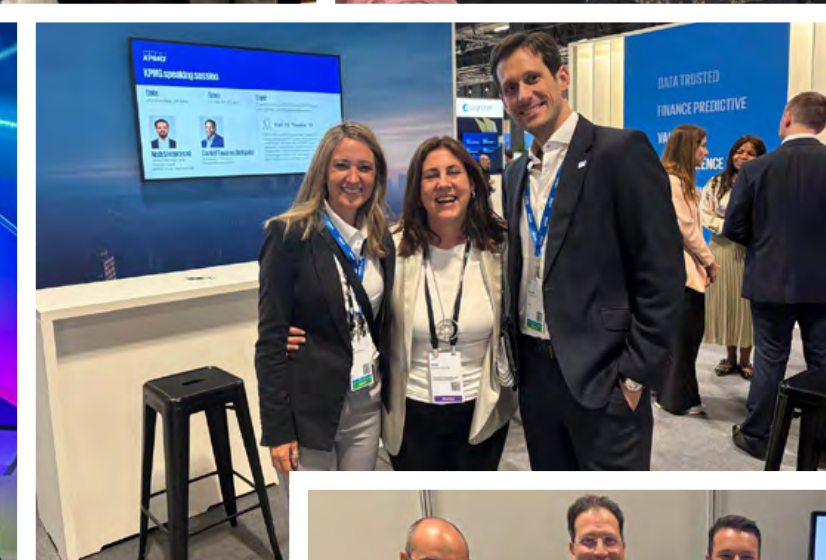
En cuanto al programa de los grupos de usuarios, adicional a la visita en el Experience Center, se trataron estos temas:

- ▶ Accelerate your Cloud Transformation with SAP Sovereign Cloud (Heiko Mauersberg, Business Lead SAP Sovereign Cloud Europe)
- ▶ Agent-led Migration & Modernization Assistants
- ▶ SAP Cloud ERP Update & Highlights
- ▶ Exploring the SAP Unified Platform
- ▶ Mission Critical Support: From Firefight to Foresight

Sin duda, estamos en un tiempo de disrupción tecnológica mundial que nos empuja a todos, pero los momentos de cambio vividos en COMUNIDAD son más apasionantes. Es un momento clave para crecer juntos como asociación y atraer a los numerosos clientes que están entrando en el ecosistema y los que aún no están asociados, a asociarse. Agradecemos a todos la colaboración. ■

Aquí los 5 anuncios clave que deja el SAP Sapphire 2026...







AUSAPE participa en el SAP Connect Day compartiendo espacio con SAP en el stand de SAP Formación

AUSAPE estuvo presente en SAP Connect Day Madrid aportando nuestro compromiso para fortalecer la entrada en el mercado de recursos y talento, así como dando a conocer la asociación a los clientes SAP que se acercaron al encuentro. Lo hicimos compartiendo espacio en el stand de SAP Formación, en el que presentamos nuestro modelo pionero “Impulsa Empleo AUSAPE-SAP” en España y Europa de Formación-Empleo, que conecta oferta y demanda dentro del ecosistema SAP gracias a nuestro carácter multisectorial.

Ana Encinas, Directora General de AUSAPE, recalcó que “no hay nada similar a nuestro programa de empleo en Europa y es que nuestras empresas asociadas son de todos los sectores. Hablamos pues de un modelo innovador, con el que aunamos la oferta y la demanda, con datos específicos de necesidades de contratación en el sector gracias a los estudios de Experis (también asociado a AUSAPE) que forma parte de Manpower, los centros homologados y certificaciones oficiales por parte del fabricante – entre los que se encuentran Universidades, Escuelas de Negocio y Patronales (Cecot, que forma parte de Foment del Treball, a su vez de la CEOE); y la asociación multisectorial – AUSAPE – que cierra el círculo oferta-demanda con facilitar la entrada en el mercado de los candidatos formados a través de los foros de empleo AUSAPE-SAP y de su Portal de Empleo a disposición de los centros homologados (candidatos) y de los asociados (empresas contratantes)”

AUSAPE agradece a SAP por ceder este espacio de colaboración con fabricante, así como el encuentro privado que pudo tener nuestra directora general con Carlos Lacerda, Senior VP & MD SAP Southern Europe, también presente en el evento, donde se abordaron temas del futuro inmediato del ecosistema donde

Lacerda prevé que España sea un motor de crecimiento e innovación en Europa, así como recibir el reconocimiento al dinamismo de AUSAPE por parte de la Presidenta EMEA de SAP, Augusta Spinelli, con quien recientemente Encinas había tenido un encuentro en Milán en el marco de las reuniones de los grupos de usuarios internacionales. “SAP España necesita para liderar en Europa tanto a la asociación de usuarios, como a los partners del canal” apostilló Lacerda.

INNOVACIÓN, ESTRATEGIA Y TECNOLOGÍA CONFLUYEN EN EL SAP CONNECT DAY

El evento reunió 7 experiencias en 1: aportando formación, experiencia, casos de éxito y networking tanto para el perfil financiero, como el de compras, de tecnología, recursos humanos, operaciones, CX. También se dio la casuística de quienes acudían con un interés puramente orientado a negocio.

Se trató de una jornada llena de conexiones reales, visión estratégica, inspiración práctica y oportunidades comerciales de alto impacto. El caso es que IFEMA (Madrid) fue un punto de encuentro donde la innovación, la estrategia y la tecnología hablaban el mismo idioma.

Queremos dar la enhorabuena a SAP por el éxito del evento, tanto por el conocimiento compartido como por el alto nivel de networking entre partners y clientes.

Además, queremos expresar una mención especial a Experis España y a Fernando Aguilar, Head of Experis Academy Spain, por compartir su informe sobre empleabilidad, una referencia clave que impulsa nuestro modelo Impulsa Empleo. Entre los datos que mencionó Aguilar en su exposición sobresale el hecho de la cantidad de profesionales SAP que se registraron en España durante 2025: 26.500 consultores y 47.000 usuarios, lo que representa un incremento del 6,3% de los profesionales del sector en relación con 2024. Para contextualizar la importancia del modelo formativo que impulsa AUSAPE, cabe señalar que la demanda anual de profesionales SAP en España en 2025 fue de 13.650 consultores y de 31.752 usuarios, para completar un total de 45.392 profesionales. De ahí que sea tan importante la faceta formativa de nuestro modelo.

Lo cierto es que desde AUSAPE seguimos trabajando para fortalecer el ecosistema SAP y generar oportunidades reales de crecimiento profesional, algo que quedó muy de relieve durante el conjunto del SAP Connect Day. Seguimos trabajando para fortalecer el ecosistema SAP y generar oportunidades reales de crecimiento profesional.

Queremos expresar nuestro enorme agradecimiento a los numerosos colaboradores y asociados que se pararon a saludarnos. También al Ayuntamiento de Madrid, La Salle Madrid, Junta de Extremadura, LANBIDE (Servicio Público Vasco de Empleo), Gema Sanz Madrid Network y un largo etcétera.

IA CON CONTEXTO: EL HILO CONDUCTOR DE LA JORNADA

La tesis central del encuentro quedó bien resumida en las intervenciones iniciales: la IA no sustituye al software empresarial, sino que necesita apoyarse en él. En ese marco, SAP defendió la combinación de aplicaciones, datos y automatización como la base de una nueva etapa, la de la IA agéntica, en la que los sistemas no solo analizan, sino que también actúan y colaboran dentro de los procesos de negocio. La propuesta oficial del evento insistió

en esa misma línea: conectar aplicaciones, datos y equipos para construir organizaciones más ágiles, resilientes y capaces de decidir con mayor precisión.

Todas estas ideas fueron expresadas por Carlos Lacerda, senior vice president y managing director de SAP Southern Europe, además de Director de SAP España, que llevó también esa idea a un terreno muy concreto al subrayar que el valor de la IA depende del contexto, de los insights y de la acción. Su diagnóstico fue nítido: sin gobernanza ni integración de datos, la promesa tecnológica corre el riesgo de quedarse en ruido. En cambio, cuando la información se armoniza y los procesos se integran, la IA puede ayudar a automatizar decisiones, reducir fricciones y generar una base más sólida para crecer.

En esa línea, Lacerda expresó que “SAP es el súper poder de la IA. La IA no es amenaza del software, sino que necesita de él. La IA es el cambio tecnológico más trascendental desde los tiempos de internet. Las empresas invierten masivamente en la IA” para luego subrayar que “España está preparada para liderar la industria de la IA, con decisiones reales, seguras y responsables” en el marco de una plataforma consistente de datos como la que representa SAP.

SIETE EXPERIENCIAS, UNA MISMA HOJA DE RUTA

La amplitud del programa fue una de las señas de identidad del día. La organización reunió itinerarios específicos para finanzas, compras, tecnología, recursos humanos, cadena de suministro y experiencia de cliente, además de un bloque centrado en Business AI y Business Data Cloud. La lógica era clara: aunque cada área tiene prioridades distintas, todas comparten el mismo desafío, que consiste en convertir el dato en una ventaja operativa y en acelerar decisiones más inteligentes.

En los bloques de Data & IT, SAP reforzó la idea de que Business Data Cloud unifica y gobierna los datos de SAP y los conecta de forma fluida con información de terceros, aportando contexto empresarial para una IA más fiable y relevante. En paralelo, SAP Business Technology Platform se presentó como la capa que permite integrar, automatizar, extender y construir aplicaciones empresariales con soporte de IA, reforzando así el paso





del concepto a la ejecución. No fue un detalle menor: en un evento de este tipo, la arquitectura tecnológica no se mostró como un fin en sí mismo, sino como la condición para que negocio y tecnología dejen de hablar lenguajes distintos.

El propio formato del día reforzó esa lectura práctica. Entre conferencias magistrales, mesas redondas, casos de cliente, demostraciones en vivo y espacios de networking, la jornada buscó que el asistente no solo escuchara ideas, sino que saliera con ejemplos aplicables. Esa mezcla de visión y utilidad dio al evento un tono didáctico que se agradece en un mercado saturado de promesas genéricas sobre la IA.

CASOS REALES: DEL DISCURSO AL PROCESO

La mejor prueba de que el evento quería bajar a tierra sus mensajes estuvo en los casos compartidos por clientes y socios. En finanzas, la transformación del núcleo de Indra Group, la experiencia de OBS (escuela de negocios centrada en formación online en management, tecnología y finanzas) junto a Altim y la mesa redonda con Santander, BlackLine y Ferrovial mostraron cómo la automatización, la visibilidad en tiempo real y la analítica avanzada están cambiando la función del CFO (Director Financiero). En compras, el programa de Sandoz con Accenture, el salto de Navantia hacia una gestión más integrada de la fuerza laboral externa y el caso de MB92 con Seidor dejaron otra idea de fondo: cuando el proceso se rediseña bien, el dato gana valor y el control del gasto mejora de forma tangible.

También hubo ejemplos muy elocuentes fuera de finanzas y procurement. En Supply Chain, la colaboración logística de Sibelco con SAP Business Network, la digitalización de operaciones industriales y los proyectos de mantenimiento predictivo pusieron de relieve que la resiliencia ya no depende solo de reaccionar rápido, sino de disponer de una red conectada en tiempo real. En Customer Experience, Etnia Barcelona, Albía o Shufersal ejemplificaron cómo la experiencia de cliente se vuelve más consistente cuando el comercio, la operación y la IA trabajan sobre una misma base de datos y procesos.

La parte de Recursos Humanos cerró ese recorrido con una conclusión similar: la adopción de SuccessFactors, el enfoque Skills First y los proyectos de integración de ecosistemas globales, como el de Cellnex o el de MasOrange (este último ya lo pudimos conocer en profundidad gracias a la exposición de su caso de éxito en la jornada presencial del GT de RR. HH. de AUSAPE del 15

de abril), confirman que la transformación digital en personas no se limita a implantar tecnología; exige cambiar la forma de organizar el talento, medir capacidades y acompañar el cambio.

DISCIPLINA, FOCO Y EJECUCIÓN

El componente humano del evento marcó la diferencia. Carlos Latre generó un ambiente distendido y ameno con su prodigiosa habilidad para imitar a personas del mundo de las celebridades, como Florentino Pérez, Fernando Alonso, Matías Prats o Boris Izaguirre, entre muchos otros. El humorista y presentador fue el maestro de ceremonias del tramo común del evento. Especialmente inspiradora resultó la intervención de Saül Craviotto, el deportista español con más medallas olímpicas de la historia (6). Preguntado por la receta de su éxito, Craviotto confesó: “Me gusta llamarlo foco. Un foco centra. Todas las decisiones de mi carrera deportiva antes y de mi vida personal y profesional ahora están enfocadas en lograr la meta”.

También valoró la importancia de cultivar la “humildad, potenciar los puntos fuertes y minimizar debilidades” en ese camino de éxito. Una dinámica en la que “el trabajo en equipo” es crucial, en una dirección en la que “hay que aprender a delegar en especialistas”, como por ejemplo la faceta de “la nutrición”.

Craviotto resumió bien esa filosofía con una idea muy simple: “el foco multiplica la suerte”. En su relato, la disciplina, la humildad y el trabajo con especialistas no son una anécdota deportiva, sino una manera de entender cualquier proyecto que aspire a llegar lejos.

Laura Goodrick, desde la dirección de operaciones financieras del equipo Mercedes-AMG PETRONAS F1, aportó otra lección muy alineada con el espíritu del SAP Connect Day: cuando la diferencia entre ganar y perder se mide en décimas, la calidad del dato, la rapidez del análisis y la flexibilidad del sistema marcan la diferencia. Y Luis García Abad, Director General del Gran Premio de Fórmula 1 Madrid 2026, recordó, con el campeonato de Fórmula 1 en Madrid como telón de fondo, que la gran competición del futuro será “cada vez más tecnológica”, “sin que por ello desaparezcan el carisma, la emoción y el talento”.

Al cierre del evento, la impresión era bastante nítida: SAP no sólo quiso vender un catálogo de herramientas, sino también una forma de ordenar la empresa alrededor de datos confiables, procesos integrados e inteligencia artificial aplicada al negocio. En esa ecuación, la clave no está solo en instalar tecnología, sino en conseguir que la organización la adopte, la entienda y la convierta en valor. ■

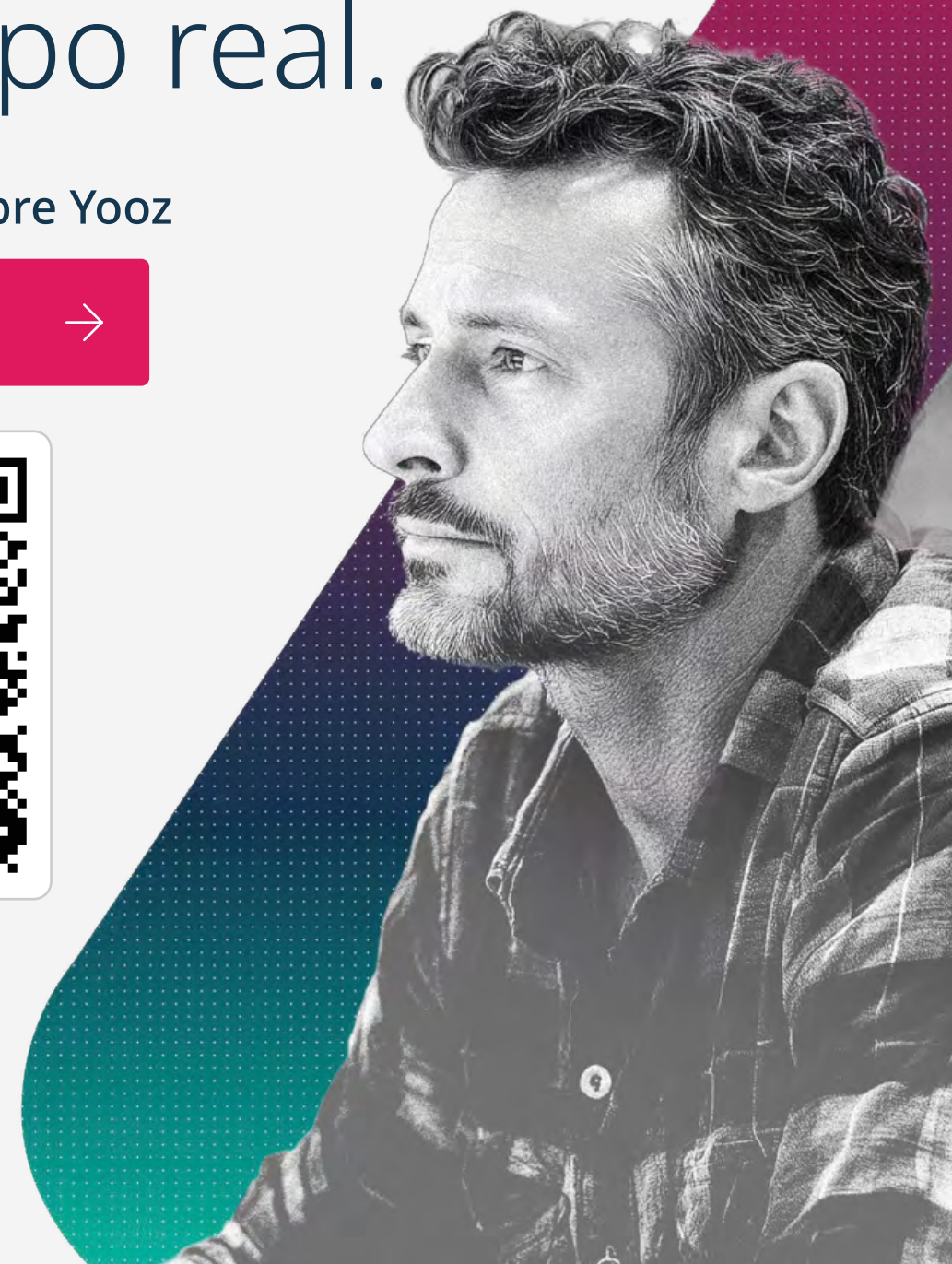
yooz



Automatiza tu proceso de Cuentas a pagar en tiempo real.

Descubre todo sobre Yooz

Escanea el QR →





AUSAPE participa en el encuentro estratégico de SUGEN en Walldorf, previo a los anuncios globales de SAP en Sapphire 2026

La primera semana de Mayo tuvo lugar el evento F2F de primavera de SUGEN (la red ejecutiva de Grupos de Usuarios de SAP) en Walldorf, sede central de SAP. Allí asistió la comitiva de AUSAPE formada por nuestro ex-presidente y CIO de Transgourmet Ibérica, Joan Torres y miembro del CLT (Core Leadership Team SUGEN), nuestro vocal internacional JD 2026-2027 Luis Otero, Head of Digital Transformation & IT Services ENGIE España y nuestra directora general, Ana Encinas Lorite. Se unieron a 40 representantes de Grupos de Usuarios de todo el mundo.

Estas jornadas sirvieron sobre todo para que la Junta Ejecutiva de SAP nos compartiera en primicia todas las novedades que serían transmitidas al mercado global la semana posterior en Sapphire 2026 en Orlando y posteriormente en Madrid.

La Junta Ejecutiva de SAP nos compartió en primicia todas las novedades que serían transmitidas al mercado global la semana posterior en Sapphire 2026



Pese a que no pudimos compartir en ese momento la información públicamente, dado que se guardaba en estricta confidencialidad hasta Sapphire Orlando, sirvió para un primer feedback positivo, siendo lo más relevante que Christian Klein (CEO, SAP SE), Thomas Saueressig (CCO, SAP SE) y Sebastian Stenhaeuser (COO, SAP SE), tuvieran la sensibilidad de contar con los grupos de usuarios para transmitir conocimiento muy valioso para los mercados que representamos, desde la independencia.

Uno de los aspectos más valiosos de SUGEN es la oportunidad de conectar con personas de diferentes países, culturas e industrias que comparten el mismo compromiso de ayudar a clientes y usuarios a tener éxito con la tecnología SAP.

Próximamente subiremos en el Microsite de Internacional toda la documentación compartida en SUGEN. Es necesario registrarse en la web de AUSAPE. Esta información es exclusivamente para las empresas asociadas y sus usuarios registrados.

Esperamos con ilusión la próxima convocatoria. ■

Uno de los aspectos más valiosos de SUGEN es la oportunidad de conectar con personas de diferentes países, culturas e industrias que comparten el mismo compromiso de ayudar a clientes y usuarios a tener éxito con la tecnología SAP



Aquí la noticia completa:





Validated
Partner



Transformamos negocios para el éxito

Súmate a la (R)evolución

Escanea el QR y descubre
todo sobre NTT DATA



ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



Desde su fundación en 1940, AMIG ha evolucionado ofreciendo soluciones para sectores como la ferretería, los suministros industriales, el bricolaje y la jardinería. Con más de 80 años de experiencia, la empresa ha construido una red comercial de más de 10.000 puntos de venta en más de 90 países. AMIG apuesta firmemente por la calidad y la innovación, contando con departamentos propios de Calidad e I+D. Actualmente, su catálogo incluye más de 15.000 referencias organizadas en familias como cerrajería, ferretería-hogar, herrajes, jardinería, electricidad y línea profesional.

Iberian Lube Base Oils Company, S.A. (ILBOC) es una compañía ubicada en el Valle de Escombreras, Cartagena, dedicada a la producción de bases lubricantes de última generación de los grupos II y III. Constituida en 2012, es una joint venture participada por SK Enmove y Repsol Petróleo, y orienta su actividad a la excelencia operativa, la calidad, la seguridad, la innovación y la mejora continua. ILBOC cuenta con sistemas de gestión certificados y apuesta por la digitalización como palanca para optimizar sus procesos industriales y empresariales.



Inquiba S.A. es una empresa extremeña, de capital 100% familiar, dedicada a la fabricación de productos de detergencia e higiene personal. Con más de 50 años de trayectoria, ha consolidado un modelo empresarial basado en la calidad, la seguridad, la innovación y el compromiso con las personas. Es una compañía líder en el mercado ibérico y referente en su sector que cuenta con un equipo de más de 600 profesionales y unas instalaciones equipadas con tecnología avanzada que le permiten ofrecer soluciones competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Su actividad combina experiencia industrial, mejora continua y una clara orientación a la responsabilidad social, manteniéndose fiel a sus seis pilares fundamentales: número 1 (consumidores finales), clientes, equipo, sociedad, proveedores y accionistas.

Somos una asociación de empresarios sin ánimo de lucro colaboradora con la Seguridad Social. Nuestra misión es cuidar de la salud y bienestar de nuestros mutualistas, gestionando las contingencias derivadas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y las prestaciones económicas relativas a la incapacidad laboral por enfermedad común, así como aquellas otras prestaciones que nos encomiende la Seguridad Social, de una forma sencilla, rigurosa, eficiente y con excelencia



AUSAPE impulsa el talento SAP con el arranque de la primera edición del Máster SAP en IA de la Universidad de Alcalá

Con motivo del comienzo de la primera edición del Máster SAP en IA, la directora general de AUSAPE, Ana Encinas Lorite, ha sido invitada a la Universidad de Alcalá, institución en la que se impartirá este nuevo programa formativo orientado a la capacitación en tecnologías clave para el presente y el futuro de la empresa.

La puesta en marcha de este máster refuerza el compromiso de AUSAPE con la formación, la innovación y el impulso del talento en el ecosistema SAP. Nuestra asociación continúa actuando como un punto de encuentro, capaz de conectar a empresas, instituciones académicas y profesionales en torno a iniciativas que responden a las necesidades reales de un sector en plena transformación.

Desde AUSAPE queremos agradecer especialmente la implicación y el compromiso de Luis Usero Aragonés, Head de Ciencias de la Computación de la Universidad de Alcalá, y de Juan Pedro García, SAP, en este importante proyecto, cuyo desarrollo contribuirá a acercar la formación especializada a nuevos perfiles profesionales y a consolidar una base sólida de conocimiento en el ámbito tecnológico.

La puesta en marcha de este máster refuerza el compromiso de AUSAPE con la formación, la innovación y el impulso del talento en el ecosistema SAP

Este nuevo paso supone, una vez más, una muestra de la fuerza aglutinadora y dinamizadora de AUSAPE dentro del ecosistema SAP, a través de la que promovemos alianzas que generan valor, favorecen el intercambio de conocimiento y ayudan a construir oportunidades para el conjunto de la comunidad. ■





WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A MARI CRUZ
BRIONGOS MARTÍN, TÉCNICA
RESPONSABLE DE MÓDULOS
DE MANTENIMIENTO
SAP EN TRANSPORTS
METROPOLITANS DE
BARCELONA



“La tecnología solo aporta valor si está alineada con la operativa real del negocio y las necesidades del usuario final”

Mari Cruz Briongos Martín, es finalista de los II Premios Women Tech de AUSAPE, en la categoría Woman, gracias a un proyecto centrado en la reorganización del mantenimiento de infraestructuras críticas para garantizar la disponibilidad 24/7 del servicio de autobuses. Su iniciativa impulsa un modelo más digital, integrado y orientado al dato, apoyado en SAP PM, SAP Fiori, OpenText y SAP Analytics Cloud, con el objetivo de avanzar hacia el mantenimiento predictivo y optimizar la gestión operativa en un entorno técnico y de alta exigencia como el transporte público.

¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS PRINCIPALES DEL PROYECTO QUE HA PRESENTADO A LA II EDICIÓN DE LOS PREMIOS WOMEN TECH DE AUSAPE Y QUÉ IMPACTO ESPERA QUE TENGA?

El proyecto se centra en la reorganización del modelo de mantenimiento de las infraestructuras de TMB, con un objetivo muy claro: garantizar la disponibilidad 24/7 de activos críticos que hacen posible que el servicio de autobuses funcione con total normalidad. Nos movemos en un entorno altamente exigente, donde las cocheras operan de forma continua como verdaderas estaciones de servicio, y donde cualquier incidencia en sistemas de repostaje, carga eléctrica o talleres puede tener un impacto inmediato en el servicio público.

La transformación que hemos impulsado busca evolucionar hacia un modelo totalmente digital, integrado y orientado al dato, apoyado en SAP PM. Esto nos ha permitido automatizar procesos, integrar de forma natural mantenedores internos y externos, mejorar la trazabilidad y disponer de información fiable para la toma de decisiones. Además, la incorporación de movilidad (SAP FIORI), gestión documental (OPENTEXT) y analítica avanzada (SAC) nos permite no solo reaccionar mejor, sino empezar a anticiparnos, optimizando la gestión y sentando las bases del mantenimiento predictivo.

¿QUÉ SUPONE PARA USTED HABER SIDO FINALISTA DE LOS II PREMIOS WOMEN TECH DE AUSAPE?

Es un reconocimiento muy relevante, especialmente porque pone en valor un proyecto con un impacto directo en la operación de un servicio público esencial. Pero más allá de lo personal, lo vivo como un reconocimiento al trabajo colectivo. Este proyecto es el resultado de la colaboración entre equipos de infraestructuras, mantenimiento y tecnología, con una visión compartida de mejora continua. También tiene un componente importante de visibilidad. Creo que es fundamental dar presencia a mujeres en entornos técnicos y de liderazgo dentro del ecosistema SAP, porque ayuda a generar referentes y a abrir camino a otras profesionales.

"La transformación que hemos impulsado busca evolucionar hacia un modelo totalmente digital, integrado y orientado al dato, apoyado en SAP PM"

¿CÓMO VALORA LA PRESENCIA Y EL ACCESO DE LAS MUJERES A POSICIONES DE RESPONSABILIDAD Y LIDERAZGO EN EL ECOSISTEMA SAP?

La evolución es claramente positiva, pero todavía no hemos alcanzado un equilibrio real. Cada vez hay más mujeres participando en proyectos tecnológicos y asumiendo responsabilidades, pero sigue siendo necesario reforzar su presencia, especialmente en roles técnicos y de liderazgo. En entornos como SAP, donde la tecnología es un motor de transformación, es clave aprovechar todo el talento disponible. Para ello, es necesario seguir impulsando iniciativas que fomenten la visibilidad, el desarrollo profesional y la igualdad de oportunidades. La diversidad no solo es una cuestión de equidad, sino que aporta valor real a los proyectos, enriqueciendo las soluciones y mejorando la toma de decisiones.

LEYENDO SU CANDIDATURA, NOS HA IMPRESIONADO CÓMO LA REORGANIZACIÓN DE SAP PM EN 2025 HA LOGRADO UN MODELO 'CERO PAPELES' ADAPTADO A LA ELECTRIFICACIÓN DE LA FLOTA. TRASLADAR ESTA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA A UN SECTOR TRADICIONALMENTE MASCULINIZADO COMO EL MANTENIMIENTO DE INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE REQUIERE UN LIDERAZGO EXCEPCIONAL. ANTE EL PRÓXIMO HITO DE INTEGRACIÓN CON LOS SISTEMAS SCADA HACIA EL MANTENIMIENTO PREDICTIVO, ¿CUÁLES SON LOS MAYORES DESAFÍOS EN LA ADOPCIÓN DE ESTAS NUEVAS TECNOLOGÍAS POR PARTE DEL EQUIPO TÉCNICO Y CÓMO ESTÁ APLICANDO SU ENFOQUE DE LIDERAZGO INCLUSIVO PARA ABORDARLOS?

El principal desafío no es tecnológico, sino cultural y operativo. Estamos pasando de un modelo reactivo a uno cada vez más predictivo, donde el dato, la automatización y la integración con sistemas como SCADA van a cambiar la forma de trabajar de los equipos. Esto

implica varios retos, la confianza en el dato frente a la experiencia tradicional, la adaptación a nuevas herramientas digitales y la evolución del rol del técnico, que pasa de ejecutar tareas a interpretar información y anticipar fallos. Para abordarlo, como ya hemos hecho en el pasado con otro escenario de predicción vamos a poner el foco en el acompañamiento. Mi enfoque de liderazgo siempre se ha basado en tres pilares: **Primero, implicar a las personas desde el inicio.** Los equipos participan en la definición de soluciones, lo que facilita la adopción y reduce resistencias. **Segundo, formar y dar contexto.** No se trata solo de enseñar herramientas, sino de explicar el “para qué”: cómo estas tecnologías mejoran su día a día y el servicio que prestamos. **Y tercero, generar confianza y referente.** En entornos tradicionalmente masculinizados, es importante liderar desde la cercanía, la coherencia y el conocimiento, demostrando que la transformación es una oportunidad de crecimiento para todos.

DESDE SU EXPERIENCIA COMO TÉCNICA RESPONSABLE DE MÓDULOS DE MANTENIMIENTO DE SAP EN TMB Y EN UN ENTORNO LIGADO A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL MANTENIMIENTO, ¿QUÉ APRENDIZAJES CONSIDERA MÁS VALIOSOS PARA IMPULSAR PROYECTOS TECNOLÓGICOS CON IMPACTO REAL EN LA OPERATIVA?

Desde mi experiencia, uno de los aprendizajes más valiosos es que la tecnología solo aporta valor si está alineada con la operativa real del negocio y las necesidades del usuario final. Los aspectos clave son involucrar a los usuarios desde el inicio, priorizar la usabilidad (especialmente en entornos Fiori), asegurar la calidad del dato y gestionar el cambio organizativo. La clave del éxito está en combinar conocimiento funcional, visión de negocio y capacidad de adaptación al cambio.

¿QUÉ LE APORTA PARTICIPAR EN AUSAPE Y CUÁLES CONSIDERA QUE SON LAS PRINCIPALES FORTALEZAS Y EL VALOR AÑADIDO DE FORMAR PARTE DE ESTA ORGANIZACIÓN?

Participar en AUSAPE me aporta acceso a conocimiento actualizado, networking con otros profesionales del ecosistema SAP y la posibilidad de compartir experiencias reales. Sus principales fortalezas son la colaboración entre empresas, el intercambio de buenas prácticas, el impulso de iniciativas como Women Tech y La cercanía al ecosistema SAP. El valor añadido está en que permite aprender de otros proyectos, anticipar tendencias y mejorar continuamente. Agradezco enormemente el trato recibido por todo el equipo Women in Tech y comunicación de AUSAPE así da gusto. ■





JESÚS OCHOA, CSO DE AYESA DIGITAL

“Cada vez se buscan proyectos más rápidos, aterrizados y con retorno tangible”

Jesús Ochoa, ejecutivo especializado en estrategia, operaciones y transformación empresarial. Es el actual Chief Services Officer en Ayesa Digital. Desde esta posición lidera la gestión global de servicios de la compañía, con responsabilidad sobre más de 11.000 profesionales en distintos mercados y unidades de negocio.

Su trayectoria combina su visión para identificar oportunidades con su capacidad operativa y experiencia multicultural. Ha trabajado tanto en Europa como en Latinoamérica, participando en proyectos internacionales de transformación, expansión e integración empresarial, liderando organizaciones complejas en entornos globales.

Comienza en SAP e incluye experiencias en compañías como Accenture, Deloitte y Seidor, donde trabajó en proyectos de Strategy & Operations y transformación tecnológica enfocado fundamentalmente en operaciones y grandes implantaciones de sistemas.

En Ayesa Digital ha desempeñado distintos roles hasta convertirse en CSO del grupo. Actualmente gestiona la ejecución global de proyectos y servicios de la compañía, abarcando áreas como IA, SAP, Salesforce, Microsoft y Ciber, entre otros. Además, ha participado activamente en los principales procesos de integración corporativa del grupo, con sociedades como Ibermática o Emergya.

Su perfil combina liderazgo ejecutivo y gestión operativa con una clara orientación a la excelencia en los servicios, la eficiencia y el crecimiento sostenible. Destaca por su capacidad para conectar diseño y ejecución, liderando organizaciones complejas con foco en las personas, la innovación y los resultados.

AYESA DIGITAL SE HA CONSOLIDADO COMO UNO DE LOS GRANDES ACTORES TECNOLÓGICOS DEL MERCADO ESPAÑOL Y DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL. DESDE SU POSICIÓN COMO CHIEF SERVICES OFFICER, ¿CUÁLES SON HOY LOS PRINCIPALES RETOS QUE AFRONTAN LAS ORGANIZACIONES EN SU RELACIÓN CON LA TECNOLOGÍA?

En mi opinión el principal reto ahora mismo es la IA, pero con un matiz: dejar de hablar de IA y pasar a la adopción e implantación de la tecnología ya existente. Pasar de la fase de experimentación a un momento donde ya no vale hacer demos: la inteligencia artificial tiene que generar productividad, eficiencia y resultados reales. Es clave entender que ya es parte del negocio, y hay que transformar y formar a nuestros perfiles para cambiar las formas de hacer.

También estamos entrando en una etapa donde la ciberseguridad ya no es solo un tema tecnológico, sino de negocio. Hoy un ciberataque puede parar una operación completa o afectar directamente a la reputación de una compañía.

Y luego está el talento. La tecnología cambia tan rápido que el conocimiento técnico ya no es suficiente. Cada vez tendrá más valor la capacidad de adaptación, aprendizaje y visión de negocio.

COMO GOLD PARTNER DE SAP Y CON UN CENTRO DE EXCELENCIA DE MÁS DE 750 PROFESIONALES, ¿CÓMO EVOLUCIONA LA ESTRATEGIA SAP DE AYESA DIGITAL PARA COMBINAR S/4HANA, BTP Y CIBERSEGURIDAD CON VISIÓN DE LARGO PLAZO?

Estamos viendo un cambio claro: las compañías ya no quieren grandes transformaciones teóricas que duren años sin impacto visible. Lo que buscan son proyectos más rápidos, más aterrizados y con retorno tangible.

S/4HANA sigue siendo la base para simplificar procesos, estandarizar operaciones y mejorar la eficiencia del negocio. Pero uno de los cambios más relevantes es la apuesta por modelos de Clean Core, donde el ERP se mantiene más estandarizado y la innovación se desacopla mediante SAP BTP. Esto permite integrar automatización, inteligencia artificial y nuevas capacidades digitales sin comprometer la evolución futura del sistema.

Nuestro enfoque es acompañar a cada cliente con una hoja de ruta realista y adaptada a sus prioridades. La transformación no consiste en cambiar todo de golpe, sino en evolucionar de forma ordenada y sin afectar a la continuidad de la operación.

Además, la ciberseguridad ya forma parte del diseño desde el inicio. La transformación no puede hacerse sacrificando resiliencia, gobierno del dato o continuidad operativa.

EN SUS PUBLICACIONES SE APRECIA UN INTERÉS CONSTANTE POR LA IA Y LA MODERNIZACIÓN DE PROYECTOS SAP Y SALESFORCE. ¿QUÉ PAPEL ESTÁ JUGANDO YA LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA FORMA EN QUE DISEÑAN Y ESCALAN SERVICIOS PARA SUS CLIENTES?

La IA ya está cambiando la forma de trabajar dentro de las compañías mucho más rápido de lo que muchos esperaban. Y creo que todavía estamos viendo solo el principio.

Nos está ayudando a automatizar tareas, acelerar desarrollos y mejorar operaciones, pero el verdadero cambio es otro: la IA está reduciendo la distancia entre idea y ejecución. Cosas que antes tardaban meses ahora pueden hacerse en semanas.

También estamos viendo que las empresas que no incorporen IA en sus procesos van a perder competitividad muy rápido. Igual que hace años nadie discutía si debía digitalizarse o no, dentro de poco nadie discutirá si debe operar con IA integrada.

La clave está en aplicarla con sentido práctico y dentro de procesos reales, no como una moda tecnológica.

Además, ya hemos entrado en una etapa donde la IA ha dejado de ser una capa externa y ha empezado a integrarse directamente dentro de los procesos de negocio. Plataformas como SAP o Salesforce ya están incorporando asistentes inteligentes, automatización contextual y capacidades de Business AI que van a transformar la experiencia de usuario y la toma de decisiones.

AYESA DIGITAL TRABAJA CON SECTORES ALTAMENTE REGULADOS, COMO ENERGÍA, BANCA, SALUD O SECTOR PÚBLICO. ¿QUÉ CAMBIA CUANDO LA TECNOLOGÍA DEBE INNOVAR Y, ADEMÁS, GARANTIZAR CUMPLIMIENTO Y RESILIENCIA OPERATIVA?

En estos sectores la tecnología ya no puede fallar. Y eso cambia completamente la conversación.

Antes muchas compañías hablaban de innovación como ventaja competitiva; ahora también hablan de resiliencia, continuidad

"La IA ya está cambiando la forma de trabajar dentro de las compañías mucho más rápido de lo que muchos esperaban. Y creo que todavía estamos viendo solo el principio"

operativa y capacidad de respuesta. Porque cuando un sistema crítico cae, el impacto ya no es solo tecnológico: afecta directamente al negocio y al servicio.

Por eso cada vez se valora más la capacidad de operar entornos complejos de forma estable y segura. Innovar es importante, pero hacerlo sin garantizar continuidad es un riesgo que muchas organizaciones ya no quieren asumir.

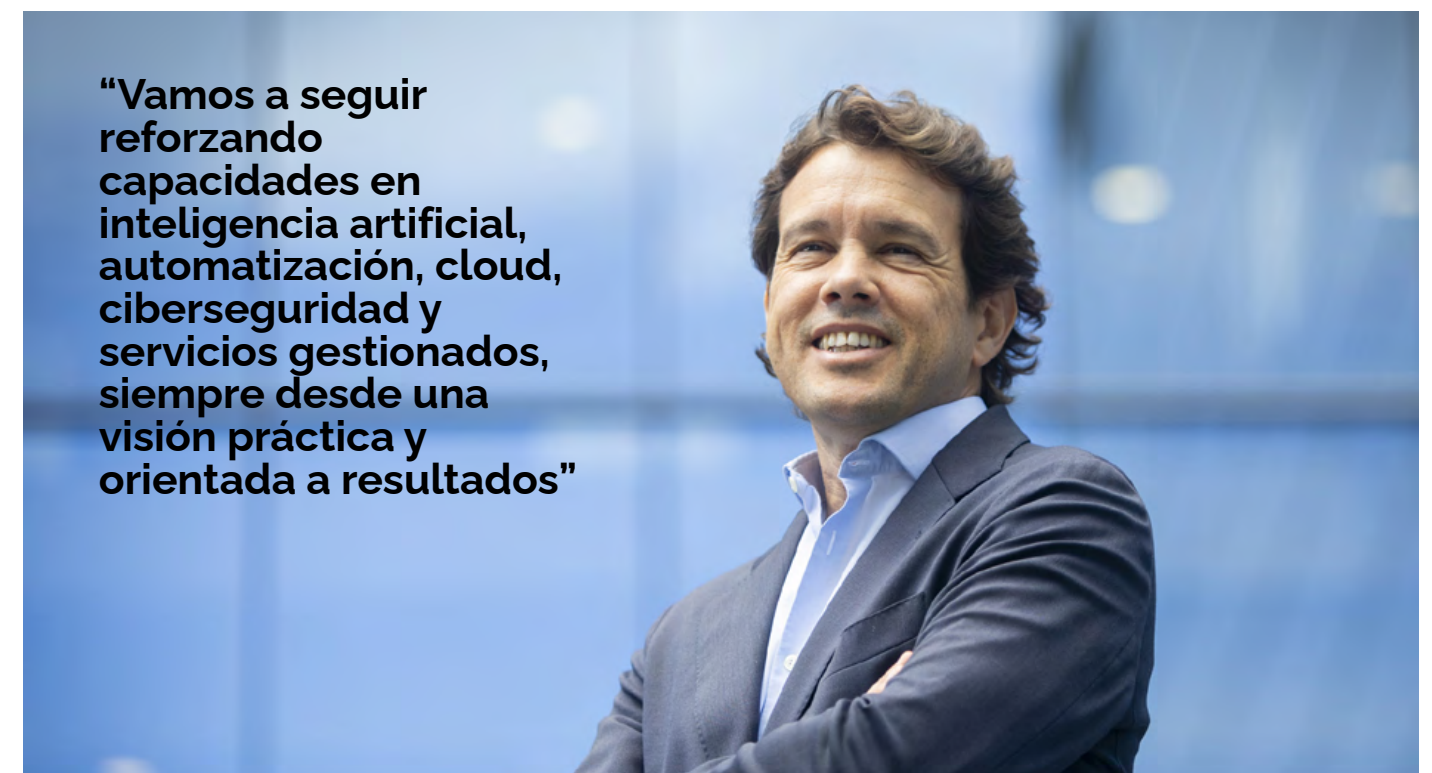
La realidad es que hoy la confianza tecnológica se ha convertido en un activo estratégico.

EN UN CONTEXTO MARCADO POR LA VELOCIDAD DEL CAMBIO TECNOLÓGICO, ¿QUÉ PRIORIDADES MARCARÁN LA HOJA DE RUTA DE AYESA DIGITAL EN INNOVACIÓN, TALENTO Y EVOLUCIÓN DE SERVICIOS?

Nuestra prioridad es muy clara: ayudar a los clientes a adaptarse más rápido que sus problemas.

Vamos a seguir reforzando capacidades en inteligencia artificial, automatización, cloud, ciberseguridad y servicios gestionados, siempre desde una visión práctica y orientada a resultados. El mercado está entrando en una etapa donde ya no impresionan los grandes discursos tecnológicos; lo que realmente marca la diferencia es la capacidad de ejecución y generación de valor real.

Creemos que los próximos años estarán marcados por plataformas más inteligentes y automatizadas, donde SAP seguirá siendo clave para conectar procesos, datos e IA. ■



“Vamos a seguir reforzando capacidades en inteligencia artificial, automatización, cloud, ciberseguridad y servicios gestionados, siempre desde una visión práctica y orientada a resultados”

ALFONSO GARCÍA MURIEL, PRESIDENTE Y CEO DE DXC EN ESPAÑA Y PORTUGAL

“En DXC tenemos un objetivo muy claro: ayudar a nuestros clientes a simplificar su operación, mejorar la toma de decisiones y ganar eficiencia”

DXC COMBINA ESCALA GLOBAL CON EJECUCIÓN LOCAL EN IBERIA (ESPAÑA Y PORTUGAL). EN UN MOMENTO EN EL QUE TANTAS COMPAÑÍAS SE ESTÁN REPLANTEANDO SU RELACIÓN CON SAP, ¿CUÁL DIRÍA QUE ES HOY EL PRINCIPAL VALOR DIFERENCIAL DE DXC PARA ACOMPAÑAR A LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y PORTUGUESAS EN SU TRANSFORMACIÓN?

Hoy los clientes no buscan solo un partner tecnológico, buscan certeza en la ejecución y capacidad de innovación y transformación. Y ahí es donde DXC aporta un valor diferencial claro, la combinación de nuestra escala global muy consolidada en SAP con décadas de experiencia, miles de especialistas y millones de usuarios soporados, con una capacidad real de aterrizar esa experiencia en Iberia.

Eso significa entender el negocio, la regulación y los sectores clave aquí en España y Portugal, pero con metodologías, aceleradores y prácticas que ya han funcionado a nivel internacional.

En un contexto donde muchas compañías están revisando su relación con SAP, nuestro papel se centra en reducir la complejidad, acelerar decisiones y asegurar resultados tangibles para el negocio.

LA EVOLUCIÓN HACIA SAP S/4HANA Y EL CLOUD ERP ESTÁ MARCANDO LA AGENDA DE MUCHOS CLIENTES. DESDE SU EXPERIENCIA, ¿QUÉ DUDAS O RESISTENCIAS ENCUENTRA CON MÁS FRECUENCIA EN LOS CONSEJOS DE DIRECCIÓN Y CÓMO DXC LAS ESTÁ AYUDANDO A RESOLVER?

En las conversaciones con los Consejos de Dirección, las preocupaciones no suelen centrarse en la tecnología en sí, sino en el impacto en el negocio. En particular, se enfocan en tres aspectos clave: el impacto real en el negocio y su operativa, el coste total de la iniciativa y el nivel de riesgo asociado.

Nuestra forma de trabajarlo es muy práctica. Primero entendemos bien qué necesita realmente el negocio y definimos un cami-

no claro para avanzar con seguridad. El objetivo es proporcionar el máximo nivel de certidumbre y maximizar los beneficios con el mínimo nivel de riesgo posible. Por ejemplo, en la evolución a RISE S/4HANA contamos con DXC4RISE, una solución que integra aceleradores, herramientas y una metodología propia, diseñada para asegurar transiciones más controladas y eficientes en costes, con experiencia ya contrastada en más de 15 clientes, incluidos varios del IBEX 35.

EL CONCEPTO DE “CLEAN CORE” GANA IMPORTANCIA EN LOS PROYECTOS SAP. ¿CÓMO INTERPRETA DXC ESTE ENFOQUE Y QUÉ IMPACTO REAL CREE QUE TENDRÁ EN LA FORMA DE DISEÑAR, OPERAR Y EVOLUCIONAR LOS ENTORNOS SAP EN LOS PRÓXIMOS AÑOS?

Entendemos el concepto de ‘clean core’ de forma muy sencilla: si una organización necesita adaptarse con rapidez a los mercados, no puede permitirse mantener un núcleo de su negocio complejo. Mantener un core limpio es clave para garantizar agilidad, escalabilidad y capacidad de evolución.

Durante años muchas organizaciones han construido entornos SAP muy personalizados y eso tiene un impacto claro, porque cada cambio acaba siendo más lento, más caro y más complejo de gestionar. Hoy el enfoque vemos que está cambiando hacia simplificar y estandarizar lo que realmente aporta valor, dejando la diferenciación en capas más flexibles. Eso permite a las compañías moverse con más agilidad, contener costes y aprovechar mejor la innovación.

Por ello es importante acompañar a nuestros clientes en ese proceso de forma ordenada, con un objetivo muy claro que es generar confianza en cada paso de su evolución tecnológica.

"Las compañías están utilizando SAP como una palanca para simplificar procesos y ganar agilidad"

DXC HA REFORZADO SUS CAPACIDADES EN AUTOMATIZACIÓN, IA Y MODERNIZACIÓN DE APLICACIONES. ¿QUÉ PAPEL ESTÁN JUGANDO ESTAS TECNOLOGÍAS EN LOS PROYECTOS SAP QUE LIDERAN Y CÓMO ESTÁN AYUDANDO A QUE SAP DEJE DE SER SOLO UNA PLATAFORMA TRANSACCIONAL PARA CONVERTIRSE EN UN MOTOR DE NEGOCIO?

SAP ha sido históricamente el sistema que soporta la operación y ahora estamos viendo su evolución natural hacia algo mucho más estratégico, capaz de ayudar a tomar mejores decisiones y a ganar eficiencia. En ese camino, la automatización y la inteligencia artificial juegan un papel clave para simplificar procesos, mejorar la calidad del dato y agilizar la gestión del negocio.

En DXC tenemos un objetivo muy claro: ayudar a nuestros clientes a generar impacto positivo en sus clientes o en el caso de sector público en los ciudadanos. Este objetivo lo conseguimos impulsando soluciones de SAP que simplifican la operación, mejoran la toma



de decisiones y contribuyen a los resultados financieros. Cuando se consigue, la tecnología deja de ser un mero sistema de gestión de procesos y pasa a convertirse en una palanca directa de competitividad y crecimiento sostenible.

SU TRAYECTORIA COMBINA ESTRATEGIA COMERCIAL, GESTIÓN DE CUENTAS Y LIDERAZGO DE CRECIMIENTO. ¿QUÉ TENDENCIAS APRECIA EN LOS SECTORES DONDE DXC TIENE MAYOR PRESENCIA -ENERGÍA, INFRAESTRUCTURAS, TRANSPORTE, PHARMA, MANUFACTURING O SECTOR PÚBLICO- RESPECTO AL USO DE SAP COMO PALANCA DE EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD?

Cada sector tiene sus particularidades, pero hay un patrón bastante claro. Las compañías están utilizando SAP como una palanca para simplificar procesos y ganar agilidad. En sectores como energía o infraestructuras, la prioridad es reforzar la resiliencia y el control de costes. En industria y transporte, el foco se está poniendo en optimizar la cadena de suministro y tener más visibilidad para tomar mejores decisiones. Y en el sector público,

"El éxito radica en definir primero la propuesta de valor y, a partir de ahí, construir las capacidades necesarias para soportarla"

el reto pasa por ser más eficiente y ofrecer un mejor servicio al ciudadano.

Pero más allá de esas diferencias, lo importante es el resultado ya que hablamos de organizaciones más eficientes, con más control y, sobre todo, mejor preparadas para adaptarse al cambio.

PARA UNA COMUNIDAD COMO AUSAPE, EL TALENTO Y EL CONOCIMIENTO COMPARTIDO SON ESENCIALES. ¿QUÉ PERFIL DE PROFESIONAL SAP CREE QUE SERÁ MÁS VALIOSO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS Y QUÉ MENSAJE LE TRASLADARÍA A LAS EMPRESAS QUE HOY ESTÁN DEFINIENDO SU HOJA DE RUTA SAP?

Yo creo sinceramente que el perfil que va a marcar la diferencia en los próximos años es el que sea capaz de combinar tres aspectos importantes como son entender el negocio, tener la capacidad de simplificar y saber trabajar con datos y con inteligencia artificial.

En DXC estamos invirtiendo desde hace años en talento, en construir una comunidad global de especialistas que no solo dominen la tecnología, sino que sepan cómo aplicarla para generar impacto real en los negocios de nuestros clientes.

Si tuviera que trasladar un mensaje clave a las organizaciones, sería claro: no empezar por la tecnología, sino por el modelo de negocio. La tecnología debe ser un habilitador, no el punto de partida; el éxito radica en definir primero la propuesta de valor y, a partir de ahí, construir las capacidades necesarias para soportarla

Al final, la diferencia no la marca la tecnología que se adopta, sino la capacidad de convertirla en una palanca real para transformar la compañía y generar valor. ■



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

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

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

LANZAMOS UNA CAMPAÑA PARA
INCORPORAR A NUEVOS ASOCIADOS:

SI SOMOS MÁS, SOMOS MÁS FUERTES
Y ESTAMOS MEJOR REPRESENTADOS



**RISE
WITH
SAP**

Validated
Partner

IMPULSANDO SOLUCIONES DE ALTO IMPACTO PARA NUESTROS CLIENTES SAP

DXC4RISE acelera y optimiza la transformación RISE de forma inteligente, con la garantía de un Partner certificado: RISE with SAP Validated Partner



Para más información
SAP.presales.iberia@dxccom





IVÁN PRIETO
DIRECTOR DE VASS
T4S SOFTWARE LABS

"En Software Labs construimos soluciones horizontales, diseñadas para ser aplicables a distintos sectores y realidades empresariales."

TU TRAYECTORIA TE HA LLEVADO A DIRIGIR UN ÁREA TAN ESPECÍFICA COMO SOFTWARE LABS. ¿QUÉ HITOS DE TU RECORRIDO PROFESIONAL HAN SIDO DECISIVOS PARA LLEGAR HASTA AQUÍ Y QUÉ APRENDIZAJE TE HA MARCADO MÁS COMO LÍDER DE PRODUCTO? Desde mis primeros contactos con los ordenadores personales, desperté un profundo interés por el desarrollo de software, una pasión que no solo marcó mis inicios, sino que se ha mantenido constante a lo largo de toda mi trayectoria profesional. A partir de ese momento, tanto mi formación universitaria como mi carrera laboral se orientaron de manera natural hacia el desarrollo de software y la necesidad permanente de estar al día de todo lo que ocurre en el entorno tecnológico.

Uno de los hitos más relevantes de mi recorrido profesional fue la creación de productos de uso masivo. Esta experiencia supuso un aprendizaje clave, no solo en la gestión integral del ciclo de vida del producto, sino también en aspectos fundamentales como el go-to-market, ampliando mi visión estratégica y mi capacidad de toma de decisiones.

En cuanto al aprendizaje que más me ha marcado como líder de producto, destacaría dos aspectos esenciales. El primero es la importancia de escuchar activamente a los clientes y comprender en profundidad sus necesidades de negocio, ya que son ellos quienes realmente marcan el rumbo del producto. El segundo es el control riguroso de la calidad del software: un buen equipo de desarrollo debe ir siempre acompañado de un sólido equipo

de calidad, porque la excelencia del producto depende directamente de ello.

SOFTWARE LABS NACE CON UNA LÓGICA MUY DISTINTA A LA DE UNA FÁBRICA DE PROYECTOS TRADICIONAL. ¿CÓMO DEFINIRÍAS HOY EL VALOR DIFERENCIAL DE UN LABORATORIO DE PRODUCTOS DENTRO DE UNA COMPAÑÍA COMO VASS T4S?

Mientras que una fábrica de proyectos suele medir el éxito en términos de alcance, plazos y coste, un laboratorio de productos mide el éxito por el valor generado al negocio y a los usuarios finales. Eso implica pensar en productos de principio a fin, no en entregables aislados.

Desde mi punto de vista tenemos los siguientes puntos diferenciales:

- Orientación a producto: el foco no es un proyecto que hago y paso al siguiente, el enfoque es: creo un producto con un ciclo de vida determinado que además tengo que construirlo sobre principios de extensibilidad y alta escalabilidad.
- Grandes capacidades de investigación: normalmente son equipos con tiempos para poder investigar y proponer soluciones innovadoras a partir de análisis maduros.
- Equipos multidisciplinares: son áreas cuyos equipos están formados por personas con conocimiento de negocios, arquitectos de software, desarrolladores, product managers, quality testers. Todas estas personalidades tienen que hablar de la forma más uniforme para que todos se entiendan, y una vez conseguido

esto formas un equipo único y eficiente al máximo.

- Innovación: la innovación es constante porque tenemos que potenciar los productos con nuevas funcionalidades, aplicar seguridad, etc.
- Cambio cultural. Un área de desarrollo de productos sale de la línea de consultoría o despliegue de soluciones en clientes.

EN VUESTRO PORFOLIO APARECEN LÍNEAS MUY CONCRETAS -CUMPLIMIENTO NORMATIVO, DIGITAL TWINS, AI TOOLSET, SMART RECORDS E INTELLIGENT APPS-. ¿QUÉ NECESIDADES REALES DEL MERCADO SAP ESTÁIS DETECTANDO DETRÁS DE CADA UNA DE ELLAS?

En líneas generales, en Software Labs construimos soluciones horizontales, diseñadas para ser aplicables a distintos sectores y realidades empresariales. Todas las líneas de nuestro portfolio responden a necesidades muy concretas que estamos detectando de forma recurrente en el mercado SAP, y tienen como denominador común la escalabilidad, la adaptabilidad y el valor real para el negocio.

Digital Twins nace con el objetivo de llevar los escenarios de Gemelos Digitales a múltiples casos de uso dentro del mundo SAP, como procesos operativos, simulaciones, mantenimiento predictivo o análisis avanzado. La necesidad que cubre es clara: las empresas demandan una mayor capacidad de anticipación y análisis en tiempo real de sus procesos. Aunque la solución está profundamente integrada con SAP, también puede utilizarse fuera de este entorno, lo que amplía su alcance y flexibilidad.

El cumplimiento normativo (Compliance) es otra línea estratégica dentro de nuestro portfolio. La creciente complejidad regulatoria y la continua aparición de nuevas normativas en distintos países hacen que las compañías necesiten soluciones fiables, actualizadas y centralizadas. Nuestra amplia experiencia en este ámbito nos permite ofrecer una plataforma en la que los clientes depositan su confianza para garantizar el cumplimiento normativo allí donde operan. Dentro de esta línea incluimos módulos de facturación electrónica —como la reciente liberación de la normativa francesa—, modelos fiscales y otras iniciativas con un claro recorrido en nuestros clientes.

Estos son los dos principales productos que tenemos liberados en este 2026, en los cuáles estamos invirtiendo mucho en su innovación y nuevas funcionalidades. Aparte de esto ya estamos “cocinando” tres nuevas iniciativas que esperamos liberar en el 2027.

EN EL CONTEXTO ACTUAL, EN EL QUE SAP CLEAN CORE, BTP E INTELIGENCIA ARTIFICIAL APARECEN COMO EJES ESTRATÉGICOS, ¿CÓMO EQUILIBRÁS INNOVACIÓN RÁPIDA CON ESCALABILIDAD, SEGURIDAD Y MANTENIBILIDAD EN VUESTRAS SOLUCIONES?

Es una excelente pregunta, porque el momento actual puede llevar a una visión simplificada de la innovación: hoy en día prácticamente cualquiera puede construir aplicaciones o prototipos aprovechando la inteligencia artificial. Sin embargo, la realidad es que una solución que aspira a llegar al mercado y mantenerse en el tiempo no se compone solo de código.

Detrás de cualquier producto sólido hay personas que conocen en profundidad el negocio al que se dirige, una arquitectura bien diseñada para escalar, una organización del desarrollo que evite soluciones frágiles o difíciles de mantener, una estrategia clara de calidad con pruebas bien gestionadas y, por supuesto, un enfoque riguroso en seguridad. Todo esto es lo que marca la diferencia entre una demostración tecnológica y una solución empresarial real.

Estamos viviendo un momento extraordinario por la capacidad que tenemos para acelerar procesos y resolver problemas que antes requerían muchas horas de trabajo. En el ecosistema SAP, ese potencial solo se materializa con orden y disciplina. Por eso, Clean Core es para nosotros el marco de referencia que garantiza desarrollos mantenibles y preparados para evolucionar sin impactos innecesarios. SAP BTP actúa como la plataforma que nos proporciona

una infraestructura de servicios avanzada, modular y segura sobre la que construir de forma consistente.

La inteligencia artificial juega un papel clave como catalizador: la utilizamos para acelerar la codificación, apoyar la resolución de problemas complejos, actuar como copiloto en el uso de las aplicaciones, automatizar pruebas de regresión, el uso de agentes integrados en las soluciones y mejorar la calidad de las especificaciones funcionales y técnicas. Estamos incorporando servicios de IA que, sinceramente, no habríamos imaginado disponibles hace apenas dos años.

AUSAPE REÚNE A MUCHOS PROFESIONALES QUE VIVEN DE CERCA LA EVOLUCIÓN DEL ECOSISTEMA SAP. DESDE TU EXPERIENCIA, ¿CUÁLES CREES QUE SON HOY LOS PRINCIPALES RETOS PARA CONVERTIR UNA BUENA IDEA TECNOLÓGICA EN UN PRODUCTO REALMENTE ADOPTADO POR EL CLIENTE?

En el desarrollo de software existen, en general, dos grandes vías de ideación que consideramos clave. La primera nace del propio equipo, y para que funcione es imprescindible contar con profesionales muy experimentados, con una comprensión profunda del negocio y la capacidad de detectar oportunidades reales donde la tecnología pueda generar valor tangible.

La segunda vía —y en muchos casos la más determinante para garantizar la adopción— es la colaboración directa con los clientes. A partir de una necesidad concreta del cliente o de una idea planteada conjuntamente, analizamos de forma rigurosa el valor que puede aportar la creación del producto. En este modelo colaborativo, el cliente contribuye con su conocimiento del negocio y de los procesos reales, mientras que nosotros aportamos la experiencia técnica, la capacidad de industrializar la solución y el conocimiento necesario para llevar el producto al mercado y hacerlo evolucionar en el tiempo.

Desde mi experiencia, el verdadero reto no está solo en tener una buena idea tecnológica, sino en convertirla en una solución que encaje de forma natural en el día a día del cliente, que resuelva un problema real y que sea fácil de adoptar. Eso exige foco en el usuario final, validación continua, una visión clara de producto y la capacidad de escalar y mantener la solución a largo plazo. Cuando tecnología, negocio y cliente trabajan alineados desde el inicio, las probabilidades de adopción y éxito del producto aumentan de forma exponencial.

MIRANDO HACIA ADELANTE, ¿QUÉ PAPEL CREES QUE VAN A JUGAR LOS LABORATORIOS DE PRODUCTO COMO SOFTWARE LABS EN LA TRANSFORMACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES SAP Y EN LA CREACIÓN DE VENTAJA COMPETITIVA PARA EL NEGOCIO?

Uno de los principales valores que aporta un producto frente a un desarrollo a medida es que, desde el primer momento, las organizaciones disponen de una solución con funcionalidades listas para su uso, maduras y ampliamente probadas. Esto reduce de forma significativa los tiempos de implantación, los riesgos asociados y el esfuerzo necesario para mantener y evolucionar la solución a largo plazo.

En este contexto, las áreas de desarrollo de software juegan un papel clave como aceleradores. La combinación de equipos de desarrollo especializados con las nuevas capacidades que nos ofrece la inteligencia artificial nos permite ofrecer soluciones cada vez más completas, con mayores niveles de funcionalidad y calidad, en plazos de tiempo mucho más reducidos. Todo ello apoyado en modelos de desarrollo ya maduros, con foco en escalabilidad, seguridad y mantenibilidad.

Esta propuesta de valor resulta especialmente relevante para las empresas del ecosistema SAP que buscan agilidad sin renunciar a la robustez. Apostar por productos construidos desde áreas o empresas especializadas les permite innovar más rápido, reducir complejidad técnica y obtener una ventaja competitiva sostenible basada en soluciones fiables, evolutivas y alineadas con las mejores prácticas del mercado. ■

ÁLVARO RODRÍGUEZ TORRES,
DIRECTOR DE CONSULTORÍA DE MATCHPOINT

"MatchPoint aporta una visión independiente centrada exclusivamente en los intereses del cliente"



Álvaro Rodríguez Torres, Director de Consultoría en MatchPoint, cuenta con una sólida trayectoria en licenciamiento SAP, liderando iniciativas de optimización, auditoría y transformación hacia S/4HANA y RISE. Su enfoque combina análisis técnico y visión estratégica para garantizar control contractual y eficiencia financiera en entornos SAP complejos.

MUCHAS ORGANIZACIONES AFRONTAN ACTUALMENTE DECISIONES COMPLEJAS SOBRE SAP: MIGRACIÓN A S/4HANA, RISE, AUDITORÍAS, RENOVACIONES O NUEVOS MODELOS CLOUD. ¿QUÉ TIPO DE RETOS SON LOS QUE REALMENTE LLEVAN A UNA EMPRESA A BUSCAR EL APOYO DE MATCHPOINT?

Las empresas suelen acudir a MatchPoint cuando deben tomar decisiones con impacto económico y contractual a largo plazo y no cuentan con suficiente visibilidad para hacerlo con seguridad. Esto ocurre especialmente en migraciones a S/4HANA o RISE, auditorías, renovaciones o cambios de modelo de licenciamiento.

En muchos casos, el reto no es técnico, sino estratégico: entender si el coste propuesto responde al uso real, qué riesgos existen y cómo afectará la decisión en el futuro. MatchPoint ayuda a transformar escenarios complejos en decisiones basadas en datos, analizando contratos, uso real y distintos escenarios de evolución.

¿CÓMO DESCRIBIRÍA EL PAPEL DE MATCHPOINT DENTRO DE UNA NEGOCIACIÓN O UN PROCESO DE TRANSFORMACIÓN SAP? ¿QUÉ HACE DIFERENTE A UNA FIRMA INDEPENDIENTE FRENTE A TRABAJAR ÚNICAMENTE CON LA VISIÓN DEL FABRICANTE O DEL INTEGRADOR?

MatchPoint aporta una visión independiente centrada exclusivamente en los intereses del cliente. Mientras el fabricante mantiene un enfoque comercial y el integrador suele centrarse en la implantación técnica, MatchPoint analiza la sostenibilidad contractual y financiera de las decisiones.

La firma acompaña a las áreas de IT, compras y finanzas para entender qué se está adquiriendo, cómo se medirá y qué riesgos o alternativas existen. Al no vender licencias, puede cuestionar hipótesis, revisar cláusulas e identificar costes ocultos con total objetividad.

SIN MENCIONAR NOMBRES, ¿PUEDE COMPARTIR ALGÚN EJEMPLO REPRESENTATIVO DE UN CLIENTE QUE LLEGARA PENSANDO QUE SU ÚNICA OPCIÓN ERA ACEPTAR LA PROPUESTA DE SAP Y QUE, TRAS EL TRABAJO CON MATCHPOINT, DESCUBRIERA ALTERNATIVAS MÁS FAVORABLES?

Álvaro Rodríguez recuerda el caso de una gran compañía industrial que preparaba su transición de SAP ECC hacia RISE with SAP. La percepción interna era que apenas existía margen de negociación.

Tras analizar el escenario, MatchPoint detectó estimaciones de usuarios y consumo muy superiores al uso real, además de componentes innecesarios y cláusulas poco flexibles. A partir de ese análisis, el cliente pudo renegociar una alternativa más alineada con sus necesidades reales.

El resultado fue una reducción relevante de costes y un contrato más flexible y sostenible a largo plazo.

¿QUÉ RESULTADOS TANGIBLES SUELEN CONSEGUIR LAS ORGANIZACIONES TRAS TRABAJAR CON MATCHPOINT? MÁS ALLÁ DEL AHORRO, ¿QUÉ CAMBIA EN TÉRMINOS DE CONTROL, PREVISIBILIDAD O CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN?

Aunque el ahorro suele ser el resultado más visible, el principal beneficio es recuperar control y visibilidad sobre el entorno SAP. Las organizaciones pasan de gestionar el licenciamiento de forma reactiva a hacerlo con una visión estratégica y basada en datos.

Esto mejora la previsibilidad financiera, facilita estimar el impacto de futuras renovaciones o migraciones y fortalece la capacidad de negociación. Además, muchas empresas reducen riesgos asociados a auditorías, sobrecostes y compromisos contractuales difíciles de revertir.

EN SU EXPERIENCIA, ¿CUÁNDO DEBERÍA UNA EMPRESA EMPEZAR A PREPARARSE PARA UNA RENOVACIÓN O UNA NEGOCIACIÓN IMPORTANTE CON SAP? ¿QUÉ RIESGOS EXISTEN CUANDO SE ESPERA DEMASIADO?

La recomendación es comenzar la preparación entre seis y doce meses antes de una renovación o negociación importante. Muchas compañías reaccionan demasiado tarde, cuando el margen de maniobra ya es limitado.

Esperar hasta el último momento dificulta analizar escenarios, revisar contratos históricos y validar si las propuestas reflejan realmente las necesidades de la organización. También complica la alineación entre IT, compras y finanzas, algo clave para negociar con una posición sólida.

"La recomendación es comenzar la preparación entre seis y doce meses antes de una renovación o negociación importante"

MIRANDO A LOS PRÓXIMOS AÑOS, ¿CÓMO CREE QUE EVOLUCIONARÁ LA GESTIÓN DEL LICENCIAMIENTO SAP? ¿QUÉ DEBERÍAN EMPEZAR A HACER HOY LAS ORGANIZACIONES PARA NO PERDER CAPACIDAD DE DECISIÓN MAÑANA?

La gestión del licenciamiento SAP evolucionará hacia modelos cada vez más ligados al consumo, las suscripciones y los servicios cloud. Conceptos como Digital Access, BTP o contratos "commit-to-consume" harán que los costes sean más variables y complejos de prever. Por ello, las organizaciones necesitarán un modelo continuo de gobierno y control, similar a FinOps en cloud. Será fundamental disponer de visibilidad sobre uso, métricas y contratos, además de mantener independencia de criterio y flexibilidad contractual para adaptarse a un entorno SAP cada vez más dinámico. ■

MatchPoint

TU ASESOR INDEPENDIENTE Y ESPECIALIZADO EN LICENCIAMIENTO SAP

Información objetiva para decisiones de impacto

Control contractual y previsibilidad financiera en tu entorno SAP



VISIBILIDAD REAL



NEGOCIACIÓN CON CRITERIO



IMPACTO FINANCIERO



ESTRATEGIA Y CONTROL

Herramientas:

samQ

Especializada en Licenciamiento SAP

visoryQ

Gobierno del coste SAP alineado con principios FinOps

Conoce nuestros servicios y haz MatchPoint:



Gobierno, control y optimización de costes



Asesoramiento en conversión S/4HANA - RISE



Proyectos ad hoc
(Asesoramiento en contratación BTP, Ariba, SuccessFactors, BDC, etc.)



Análisis de Riesgos de Acceso Digital



Preparación y Soporte en Auditoría SAP

www.matchpointconsulting.es

JUAN ARMAD
HEAD DE RISE ESPAÑA EN SAP

“La IA de SAP no es algo que se integre desde fuera: está construida sobre los datos transaccionales reales del negocio”



Juan Armada, Head de RISE España en SAP, analiza el momento que vive la compañía en su transición al cloud y destaca el papel de Microsoft Azure como entorno clave para los usuarios de RISE, por su integración con el ecosistema Microsoft y por la soberanía del dato que ofrece. En la entrevista, subraya además que el cambio a SAP Cloud ERP Private responde solo a una simplificación comercial, repasa las garantías de soporte y roadmap para los clientes y defiende que la inteligencia artificial embebida en los procesos se ha convertido en uno de los grandes aceleradores de la migración a la nube.

PARA LOS USUARIOS DE SAP EN LA NUBE, LA OPCIÓN MÁS ELEGIDA ES MICROSOFT AZURE. DESDE EL PUNTO DE VISTA DE SAP, ¿QUÉ VENTAJAS APORTA AZURE A UN USUARIO DE RISE?

La relación entre SAP y Microsoft va mucho más allá de un acuerdo de infraestructura: hay una integración profunda a nivel de producto. Cuando un cliente corre RISE sobre Azure, se beneficia de una latencia mínima entre SAP y el resto del ecosistema Microsoft —Teams, Power BI, Copilot... A eso se añade la cobertura geográfica de Azure en España, con la región de Madrid, que permite cumplir con los requisitos de soberanía del dato sin renuncia alguna de rendimiento.

FIDELIZACIÓN Y COMPROMISO: CONSEGUIR QUE LA GENTE QUIERA QUEDARSE

El cambio más profundo es que el cliente pasa de gestionar tecnología a consumir capacidad de negocio. En on premise, una parte muy significativa del presupuesto y del talento IT se va en mantener la máquina encendida: actualizaciones, parches, hardware, licencias de base de datos. Con RISE eso desaparece del plato del CIO.

Pero el argumento que más está resonando hoy en las conversaciones con los clientes es la inteligencia artificial. SAP Joule, los agentes de IA y los más de 400 casos de uso de IA embebidos en los procesos son exclusivos de la nube. Un cliente en on premise, no puede acceder a eso. La IA de SAP no es algo que se integre desde fuera: está construida sobre los datos transaccionales reales del negocio, y eso solo es posible en la nube. Combinado con una disponibilidad

"El cambio más profundo es que el cliente pasa de gestionar tecnología a consumir capacidad de negocio"

garantizada y una velocidad de innovación continua, el argumento es bastante sólido.

SAP HA HECHO UNA APUESTA CLARA POR EL MOVIMIENTO A LA NUBE. ¿CONSIDERAS QUE ESE ENTUSIASMO POR EL CLOUD ES COMPARTIDO POR EL ECOSISTEMA?

El ecosistema está en transformación, y cada uno ha llegado al punto de madurez a su ritmo. Los grandes partners llevan años reposicionando sus modelos de negocio hacia el cloud y han entendido que el valor está en la transformación funcional y en la industria, no en la gestión de la infraestructura. Lo que sí veo con claridad es que el mercado está acelerando esa conversación: cuando el cliente pide cloud, el partner tiene que estar en cloud. Y cada vez más clientes lo piden. En España, la pregunta ya no suele ser '¿cloud sí o no?' sino '¿cuándo y cómo?'

PARA LOS USUARIOS QUE YA ESTÁN EN RISE, ¿EL CAMBIO A SAP CLOUD ERP PRIVATE SUPONE ALGÚN CAMBIO FUNCIONAL O ES UNA MERA CUESTIÓN DE NOMENCLATURA COMERCIAL?

Es fundamentalmente un cambio de nombre comercial, y quiero ser muy claro en esto para no generar incertidumbre innecesaria. Lo que hasta ahora se denominaba SAP S/4HANA Cloud Private Edition, y que se comercializaba bajo RISE with SAP, pasa a llamarse SAP Cloud ERP Private. La propuesta de valor, los contratos, el modelo de gestión gestionado por SAP, la capa de infraestructura: todo permanece igual. El cambio de nombre responde a una estrategia de simplificación del portfolio de cara al mercado y a los analistas, no a una disrupción del producto. Para un cliente en RISE hoy, el día a día no cambia en absoluto.

"Lo que hasta ahora se denominaba SAP S/4HANA Cloud Private Edition, y que se comercializaba bajo RISE with SAP, pasa a llamarse SAP Cloud ERP Private"

¿CUÁL ES LA SITUACIÓN DE LOS CLIENTES QUE ESTÁN EN RISE DE CARA A LOS FUTUROS CAMBIOS EN LA OFERTA DE SAP? ¿PUEDEN ESTAR TRANQUILOS?

Sí, pueden estar tranquilos, y lo digo con convicción. SAP tiene un roadmap público y comprometido: la release 2025 ya está disponible, la 2027 está en el horizonte. Hay soporte garantizado. Pero más allá de las fechas, lo que da tranquilidad a un cliente en RISE es el modelo en sí: al estar en cloud gestionado, SAP asume la responsabilidad de que el cliente esté siempre en una versión soportada y actualizada. No hay que planificar un proyecto

"SAP asume la responsabilidad de que el cliente esté siempre en una versión soportada y actualizada. Es un modelo pensado para eliminar la ansiedad sobre el futuro tecnológico"

de upgrade cada cinco años. Las actualizaciones llegan de forma continua, testadas por SAP, y el enfoque de Clean Core garantiza que las personalizaciones no bloqueen la innovación. Es un modelo pensado precisamente para eliminar la ansiedad sobre el futuro tecnológico.

¿PODRÍAS HACERNOS UNA INSTANTÁNEA DEL ESTADO ACTUAL EN LA MIGRACIÓN A SAP S/4HANA Y/O RISE? ¿DE QUÉ PORCENTAJES APROXIMADOS ESTARÍAMOS HABLANDO?

El mercado lleva acelerando varios años y en 2025 hemos visto cómo esa aceleración se ha intensificado. A nivel global, SAP supera ya los 300 millones de usuarios en la nube y gestiona más de 146.000 sistemas bajo su modelo cloud. Pero en España la realidad es que todavía hay un porcentaje muy relevante de empresas corriendo sobre ECC, con el reloj del fin de soporte en el horizonte de 2027 para el mantenimiento estándar. Eso está generando una presión real en el mercado que se traduce en proyectos que antes estaban en fase de evaluación y ahora pasan a decisión. Lo que observamos en las conversaciones del día a día es que la motivación ya no es solo el soporte: la IA es un acelerador muy potente. Cuando un CEO ve lo que Joule puede hacer sobre sus propios datos de negocio, la conversación cambia. Estamos en un momento de inflexión, y los próximos dos años van a ser determinantes. ■

"La IA es un acelerador muy potente. Cuando un CEO ve lo que Joule puede hacer sobre sus propios datos de negocio, la conversación cambia. Estamos en un momento de inflexión, y los próximos dos años van a ser determinantes"

Cómo Yooz revoluciona la automatización financiera en entornos SAP

YOOZ Y SAP: UNA COMBINACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA AUTOMATIZACIÓN FINANCIERA

Cada vez más empresas que operan con SAP buscan acelerar la digitalización de sus procesos financieros, especialmente en el área de cuentas por pagar. La automatización ya no se limita únicamente a reducir tareas manuales: hoy es una palanca estratégica para mejorar la trazabilidad, reforzar el control financiero, aumentar la productividad de los equipos y garantizar la calidad de los datos.

En este escenario, Yooz se ha consolidado como una de las soluciones de referencia para las organizaciones que utilizan SAP, gracias a su integración completa, su flexibilidad de implantación y su experiencia de uso ágil y accesible.

Un caso que ilustra claramente este impacto es el de una empresa del sector sanitario con más de 600 profesionales solo en España y varias sedes implantadas a nivel internacional. Con SAP como ERP, la organización gestionaba un volumen creciente de documentación y un proceso P2P complejo, con múltiples interlocutores y circuitos de validación largos y fragmentados. Esta situación provocaba retrasos en la aprobación de facturas, dificultades para cumplir los plazos de pago y una visibilidad limitada sobre el estado real de los procesos financieros.

Ante este escenario, la empresa decidió transformar por completo su proceso P2P mediante la implantación de Yooz. Tras más de un año y medio de uso, alcanzó un nivel de satisfacción muy elevado y obtuvo mejoras significativas tanto en eficiencia operativa como en resultados financieros.

¿POR QUÉ ELIGIERON YOOZ?

En un contexto financiero marcado por nuevas exigencias normativas, la empresa decidió convertir este reto en un motor para impulsar una digitalización más profunda de sus procesos internos. Desde las primeras fases del proyecto, Yooz destacó por su enfoque pedagógico y por su capacidad para acompañar a los equipos en la comprensión de los nuevos requisitos regulatorios y tecnológicos.

“Quisimos aprovechar la oportunidad de las nuevas normativas para avanzar hacia una digitalización completa de todos nuestros procesos. Yooz fue uno de los proveedores que desde el principio mostró un enfoque pedagógico para ayudarnos a entender esta normativa.”

Uno de los principales desafíos era la complejidad organizativa

de la empresa, con numerosas sedes y circuitos de validación distintos según cada centro. La solución debía adaptarse a procesos internos exigentes sin añadir complejidad ni generar más carga operativa.

Yooz respondió a estas necesidades gracias a:

- ▶ **Integración completa y sencilla con SAP**
- ▶ **Plataforma intuitiva y fácil de utilizar**
- ▶ **Amplia flexibilidad de configuración**
- ▶ **Capacidad para adaptarse a organizaciones complejas**
- ▶ **Rapidez de implantación**

La simplicidad de uso fue determinante para lograr una fuerte implicación de los equipos desde el inicio del proyecto.

“Yooz nos ofrecía una integración sencilla, una herramienta intuitiva y fácil de usar. Eso fue clave para que los equipos se implicaran en el proyecto.”

YOOZ Y SAP: UNA INTEROPERABILIDAD QUE IMPULSA LA EFICIENCIA CONTABLE

La integración entre Yooz y SAP se ha convertido en un auténtico acelerador de eficiencia para esta empresa y para todas aquellas que han apostado por esta alianza tecnológica. Compatible con todo el ecosistema SAP, Yooz se conecta directamente al ERP sin necesidad de desarrollos adicionales ni proyectos técnicos complejos.

Esta arquitectura permite:

- ▶ **Capturar automáticamente los documentos gracias a la IA de Yooz.**
- ▶ **Realizar la contabilización directamente en Yooz, sin intervención manual.**
- ▶ **Transferir los asientos contables a SAP de forma segura y continua.**
- ▶ **Mantener las facturas bloqueadas en SAP hasta su validación definitiva.**
- ▶ **Automatizar por completo el circuito financiero, eliminando el papel en todas las etapas.**
- ▶ **Digitalización certificada y homologada por la AEAT**
- ▶ **Pista de auditoría completa y trazable que facilita los controles internos, las auditorías externas y la su-**

pervisión continua del proceso financiero.

- ▶ **Workflows de validación personalizables e ilimitados que se adaptan a las necesidades de cada empresa**

“Hoy en día, desde la recepción de los documentos hasta el pago, hemos eliminado completamente el papel.”

La empresa destaca especialmente la fluidez y continuidad del flujo de información, elementos que han transformado su operativa diaria.

“Para nosotros, utilizar Yooz bien integrado con SAP ha supuesto una auténtica revolución.”

RESULTADOS CONCRETOS Y BENEFICIOS

La adopción de Yooz permitió a la empresa obtener resultados medibles desde las primeras semanas, especialmente en productividad y control financiero. El cambio fue inmediato: menos carga administrativa, procesos más ágiles, una gestión mucho más precisa de cada etapa del ciclo contable, una visión completa y centralizada de todas sus entidades y un control en tiempo real sobre los datos y el estado del proceso P2P.

AHORRO FINANCIERO Y OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

La automatización de los procesos administrativos generó un impacto económico inmediato. Al eliminar tareas manuales repetitivas y reducir significativamente los tiempos de gestión, la empresa consiguió optimizar sus recursos de forma notable. Este avance se tradujo en un ahorro considerable, una cifra que refleja de manera directa el valor de digitalizar y estandarizar el ciclo de las facturas.

Además del ahorro económico, la empresa destaca la estabilidad y previsibilidad que aporta un proceso automatizado: menos errores, una asignación más eficiente del tiempo del equipo financiero y un reporting fiable.

PRODUCTIVIDAD Y AGILIDAD OPERATIVA

La configuración de los workflows en Yooz transformó por completo la forma en que la empresa gestiona sus procesos financieros. Al eliminar pasos manuales, reducir tiempos de espera y centralizar toda la información en un único espacio, el procesamiento de facturas se volvió mucho más ágil.

Hoy, la empresa gestiona más de 700 circuitos de validación de forma automática, lo que ha permitido absorber un volumen creciente de documentos sin necesidad de aumentar recursos ni ampliar equipos. La automatización no solo aceleró la operativa diaria, sino que también redujo errores y bloqueos internos, aportando una fluidez a los procesos que antes era difícil de alcanzar.

Este aumento de productividad se percibe tanto en el día a día del equipo financiero como en la relación con proveedores, que ahora disponen de información más clara, accesible y en tiempo real.

“Mucha simplicidad y una gran ganancia de productividad.”

La automatización no solo aceleró la operativa diaria, sino que también redujo errores y bloqueos internos

TRAZABILIDAD Y CONTROL EN TIEMPO REAL

La empresa dispone ahora de una trazabilidad completa del ciclo de las facturas, con visibilidad inmediata sobre cada etapa del proceso. Esta visión centralizada permite supervisar el recorrido de cada documento en tiempo real, reduciendo auditorías internas y eliminando dudas operativas.

El acceso a información fiable y actualizada ha mejorado la precisión en la gestión, ha facilitado auditorías y ha reforzado la coordinación entre los equipos financieros y administrativos. La transparencia del proceso aporta mayor seguridad operativa y permite una toma de decisiones más ágil y fundamentada.

“La trazabilidad da tranquilidad a los equipos contables y es muy positiva para el área administrativa.”

“El buscador es muy potente. Permite encontrar cualquier factura en segundos.”

UN BUSCADOR QUE MARCA LA DIFERENCIA

El sistema de búsqueda avanzado Google-like se ha convertido en un recurso fundamental para los equipos administrativos y financieros. La extracción de datos en el momento de la captura permite localizar documentos a partir de múltiples criterios (información del proveedor, fechas, importes o datos en el propio documento) reduciendo de forma significativa el tiempo dedicado a búsquedas y verificaciones manuales.

El archivado y la clasificación automática de todos los documentos permiten resolver incidencias con mayor eficiencia y optimizar las tareas de control y revisión. Este nivel de accesibilidad refuerza la autonomía de los usuarios y mejora la gestión documental en todas las áreas implicadas.

“El buscador es muy potente. Permite encontrar cualquier factura en segundos.”

LAS VENTAJAS QUE OFRECE YOOZ PARA ORGANIZACIONES QUE UTILIZAN SAP

En empresas que operan con SAP, Yooz introduce funcionalidades que mejoran la eficiencia, la trazabilidad y la fiabilidad del ciclo financiero.

- ▶ **Integración completa y flexible:** La integración con SAP simplifica el despliegue, elimina la necesidad de desarrollos específicos y asegura una sincronización continua y fiable entre ambos sistemas.
- ▶ **Procesos configurables:** La plataforma permite ajustar los workflows de validación a las necesidades de cada organización, permitiendo que la solución se adapte a sus estructuras internas y a sus reglas de aprobación.
- ▶ **Experiencia de uso:** La ergonomía de la solución permite una adopción rápida y permite a los usuarios trabajar con precisión desde las primeras fases del proyecto, reduciendo tiempos de adaptación y formación.
- ▶ **Mejora de la productividad:** La automatización de tareas repetitivas reduce errores y libera recursos para tareas de valor añadido dentro del departamento financiero.
- ▶ **Automatización de extremo a extremo y trazable:** Desde la recepción hasta el pago, todos los procesos quedan completamente automatizados y trazables, reforzando la seguridad operativa y el cumplimiento de los requisitos normativos.

La integración entre Yooz y SAP demuestra cómo la automatización puede optimizar de extremo a extremo la gestión financiera de las organizaciones. Más allá de la automatización, Yooz impulsa una transformación sostenible de los procesos contables y administrativos, generando mejoras tangibles en productividad, trazabilidad y eficiencia operativa.

Para las organizaciones que operan con SAP, Yooz se convierte en un aliado clave para optimizar el proceso de cuentas por pagar con total seguridad y eficiencia.■



La fatiga silenciosa del ecosistema SAP

Cómo la aceleración de la innovación está transformando la relación entre tecnología, usuarios y operación

POR ANNA UCELLI
Global IT Project Director en SMX Services & Cosulting Inc.

Durante años, muchas organizaciones han encontrado en SAP el gran habilitador de su transformación empresarial. Sus soluciones han permitido integrar procesos críticos, ganar trazabilidad, estandarizar operaciones y construir plataformas robustas sobre las que descansan áreas clave del negocio.

Hoy, el ecosistema SAP está entrando en una etapa especialmente estimulante.

La evolución hacia arquitecturas cloud, la incorporación de inteligencia artificial, el avance de plataformas de datos como SAP Business Data Cloud, la aparición de asistentes como SAP Joule y el desarrollo de capacidades analíticas cada vez más avanzadas están abriendo posibilidades extraordinarias para las empresas.

Nunca ha existido tanta capacidad tecnológica disponible para innovar, automatizar, analizar y mejorar la toma de decisiones.

Y, sin embargo, muchas organizaciones empiezan a vivir una tensión cada vez más evidente: la innovación avanza más rápido que su capacidad interna para absorberla de forma sostenible.

Esa es la nueva paradoja del ecosistema SAP.

No es una paradoja tecnológica. Es operativa, humana y estratégica.

CUANDO LA INNOVACIÓN SUPERA LA CAPACIDAD DE ABSORCIÓN

Durante mucho tiempo, el gran reto fue acceder a tecnología capaz de transformar los procesos de negocio. Hoy, ese reto ha cambiado. Las organizaciones ya disponen de plataformas potentes, soluciones cloud, automatización, inteligencia artificial y capacidades analíticas que hace pocos años parecían lejanas.

El desafío ahora es otro: incorporar esa innovación sin saturar a los equipos, sin desordenar la operación y sin convertir cada nueva capacidad en una carga adicional para el negocio. Porque mientras

el mercado habla de IA, automatización, Clean Core, Business Data Cloud, Joule o migraciones a SAP S/4HANA, dentro de las organizaciones conviven realidades mucho más concretas: usuarios que necesitan adaptarse, equipos de TI que deben mantener la operación estable, áreas de negocio que piden resultados más rápidos, responsables SAP que gestionan múltiples prioridades y una escasez creciente de talento especializado.

La innovación está disponible.

La verdadera pregunta es si las organizaciones están preparadas para absorberla.

EL USUARIO EN EL CENTRO: MENOS FRICCIÓN, MÁS VALOR

Uno de los grandes aprendizajes de los últimos años es que una plataforma no genera valor únicamente por estar implantada. Genera valor cuando las personas la utilizan bien, cuando los procesos fluyen y cuando el usuario percibe que la tecnología le facilita el trabajo.

El usuario actual ya no se conforma con que el sistema sea estable. Eso se da por hecho. Espera experiencias más intuitivas, respuestas más ágiles, procesos menos fragmentados y herramientas que reduzcan la fricción operativa del día a día.

Este punto es especialmente relevante en soluciones vinculadas a la gestión del capital humano, como SAP SuccessFactors, donde la experiencia del empleado, del manager y de los equipos de RR. HH. resulta crítica para que la plataforma se convierta en un verdadero habilitador del cambio.

La tecnología puede estar correctamente configurada, pero si el usuario no la adopta, si no entiende el proceso o si recurre a circuitos paralelos para resolver sus necesidades, el valor esperado se debilita.

Por eso, la conversación sobre innovación no puede limitarse a nuevas funcionalidades. Debe incluir adopción, acompañamiento, formación, experiencia de usuario y evolución continua.

SAP ENTRA EN LA ERA DE LA INTELIGENCIA OPERATIVA

La evolución del ecosistema SAP apunta hacia una dirección clara: plataformas cada vez más inteligentes, conectadas y orientadas a decisiones.

SAP Business Data Cloud, SAP Joule, People Intelligence, la analítica avanzada y las capacidades de IA aplicadas a procesos abren una nueva etapa en la que SAP ayudan a ejecutar operaciones y también a contextualizar información, anticipar necesidades y facilitar decisiones mejor fundamentadas.

Esto supone un cambio muy relevante.

El ERP deja de ser percibido únicamente como un sistema transaccional para convertirse progresivamente en un entorno vivo de inteligencia operativa. Un entorno capaz de conectar datos, procesos y personas para ayudar a las organizaciones a actuar con mayor agilidad.

Pero este cambio exige preparación.

La inteligencia artificial, por sí sola, no elimina la complejidad. De hecho, puede hacerla más visible. Para aprovecharla de forma responsable, las organizaciones necesitan buenos datos, procesos claros, arquitectura gobernada, criterio funcional y una estrategia realista de adopción.

La IA no sustituye el criterio. Lo potencia cuando existe una base sólida.

EL NUEVO PAPEL DE LOS PARTNERS SAP

Este contexto también está transformando el papel de los partners de implementación, soporte y evolución.

Durante años, muchos modelos se organizaron alrededor de proyectos con inicio y fin, o de servicios de soporte reactivo basados en tickets, incidencias y SLAs. Ese modelo sigue siendo necesario, pero ya no es suficiente.

La velocidad actual del ecosistema exige partners capaces de aportar algo más que ejecución técnica. Las organizaciones necesitan interlocutores que ayuden a conectar innovación con realidad operativa, tecnología con negocio y capacidades SAP con adopción efectiva por parte de los usuarios.

El partner empieza a ocupar un rol más estratégico: facilitador de evolución, traductor entre negocio y tecnología, apoyo para absorber innovación y garantía de continuidad en un entorno donde el cambio ya no es puntual, sino permanente.

La diferencia ya no estará únicamente en quién implementa más rápido, sino en quién ayuda a evolucionar mejor.

LA ESCASEZ DE TALENTO COMO FACTOR CRÍTICO

A todo esto, se suma un reto transversal: la disponibilidad de talento SAP especializado.

La evolución tecnológica del ecosistema demanda perfiles cada vez más completos, capaces de entender procesos, datos, arquitectura, integración, experiencia de usuario y nuevas capacidades de IA. Pero muchas organizaciones no pueden incorporar, formar o retener todo ese conocimiento al ritmo que exige el negocio.



Esto está impulsando modelos más flexibles de colaboración, donde los equipos internos se complementan con consultoría especializada, servicios gestionados y talento experto bajo demanda. No se trata simplemente de cubrir posiciones. Se trata de asegurar capacidad real de evolución.

En un entorno SAP cada vez más dinámico, la escasez de talento no solo afecta a los proyectos. Afecta a la continuidad, a la adopción, a la innovación y a la velocidad con la que una organización puede transformar sus procesos.

INNOVAR SIN FATIGAR: EL VERDADERO RETO

La fatiga silenciosa del ecosistema SAP no significa rechazo a la innovación. Al contrario. Las empresas quieren innovar, automatizar, simplificar y aprovechar mejor sus plataformas.

El problema aparece cuando la innovación llega sin un modelo claro para absorberla:

- ▶ Cuando cada nueva funcionalidad se convierte en otro proyecto pendiente.
- ▶ Cuando los usuarios sienten que el cambio no termina nunca.
- ▶ Cuando TI debe sostener la operación mientras el negocio pide más velocidad.
- ▶ Cuando la falta de talento convierte la evolución en una carrera difícil de mantener.

Por eso, el gran desafío de los próximos años además de tecnológico, será organizativo.

Las compañías que mejor aprovechen SAP serán las que consigan integrar innovación, operación y personas de forma sostenible.

CONCLUSIÓN

SAP está ofreciendo al mercado una nueva generación de capacidades que puede transformar profundamente la manera en que las organizaciones operan, toman decisiones y gestionan sus procesos.

Pero el valor de esa innovación dependerá de la capacidad de cada empresa para absorberla con criterio, gobierno y acompañamiento.

La verdadera ventaja competitiva no estará solo en tener acceso a inteligencia artificial, automatización o analítica avanzada. Estará en desarrollar la madurez operativa necesaria para convertir esas capacidades en valor real para el negocio y para los usuarios.

En este contexto, compañías como **SMX Services & Consulting** acompañan a las organizaciones en la evolución de sus entornos SAP, combinando especialización, modelos flexibles de servicio y capacidad para responder a uno de los grandes retos actuales del ecosistema: absorber innovación de forma sostenible, garantizando continuidad operativa y acceso a talento SAP cualificado. ■

Del proceso al valor: la visión de NTT DATA en el Fórum AUSAPE 2026

Los días 3 y 4 de junio participamos en el Fórum AUSAPE 2026, celebrado en Santiago de Compostela, uno de los principales puntos de encuentro del ecosistema SAP en España. Para NTT DATA, esta edición ha sido especialmente relevante: no solo por nuestra participación como partner preferencial, sino porque nos permitió compartir una visión muy concreta de la transformación empresarial.

POR ANA BELÉN CÁRDABA

Head of Notoriety, Communication & Talent Growth (Enterprise Solutions) en NTT DATA

Hoy, el verdadero valor de SAP no está únicamente en la tecnología, sino en cómo esa tecnología ayuda a transformar procesos críticos, mejorar la toma de decisiones, ganar eficiencia y acompañar a las organizaciones en un entorno cada vez más exigente. Esa fue la idea que quisimos llevar al Fórum: mostrar, a través de experiencias reales con clientes, cómo la combinación de aplicaciones empresariales, inteligencia artificial, datos y metodologías de calidad puede generar impacto tangible en el negocio.

Además, lo hicimos en un año muy significativo para NTT DATA, en el que celebramos 30 años de trayectoria. Tres décadas acompañando a nuestros clientes en su evolución y construyendo relaciones de confianza que nos permiten abordar la transformación desde la experiencia, la cercanía y el conocimiento profundo de sus procesos.

CONVERTIR LA TECNOLOGÍA EN EFICIENCIA OPERATIVA

Nuestra participación en AUSAPE tuvo un hilo común: explicar cómo estamos ayudando a las organizaciones a evolucionar procesos corporativos end-to-end. Desde la relación con proveedores hasta la gestión del talento, la planificación financiera, la operación logística o la calidad en proyectos SAP, todas las sesiones compartieron una misma visión: la tecnología cobra sentido cuando resuelve retos reales del negocio.

Junto a Iberdrola presentamos Supplier HUB, una iniciativa orientada a evolucionar la gestión de proveedores hacia un modelo más integrado, colaborativo y estratégico. Más allá de procesos, herramientas o datos, el valor de SHUB está en conectar mejor a las áreas internas, los partners y los proveedores, impulsando una relación más eficiente, alineada y orientada a la creación conjunta de valor.

Con el Ayuntamiento de Madrid abordamos un caso de inteligencia artificial aplicada a la gestión de recursos de contribuyentes. La sesión mostró cómo la IA puede ayudar a transformar procesos administrativos tradicionales, reduciendo de forma drástica los tiempos necesarios para pasar de un documento a un expediente y mejorando la capacidad de respuesta de la organización.

También compartimos escenario con Hijos de Rivera, en una sesión especialmente significativa por celebrarse el Fórum en Gali-

Nuestra participación en AUSAPE tuvo un hilo común: explicar cómo estamos ayudando a las organizaciones a evolucionar procesos corporativos end-to-end

cia. El caso permitió recorrer el ciclo de vida de SAP SuccessFactors y mostrar cómo la evolución de la solución, apoyada en capacidades como Joule, puede aportar valor real a los procesos de recursos humanos y a la experiencia de empleado.

En el ámbito financiero, junto a ENGIE presentamos “One Budget”, una iniciativa que refleja cómo una solución cloud unificada basada en SAP Analytics Cloud puede simplificar y acelerar la presupuestación. El objetivo no es solo planificar mejor, sino ayudar a las áreas de negocio a decidir con más agilidad, con información más integrada y con una visión común.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL NEGOCIO REAL

La inteligencia artificial tuvo un papel destacado en nuestra participación, pero siempre desde una perspectiva práctica: IA aplicada a procesos concretos, con impacto en la eficiencia, la trazabilidad y la toma de decisiones.

En la sesión de Logistics mostramos cómo una solución de IA sobre SAP BTP permite transformar la gestión de los acuerdos de nivel de servicio en un modelo operativo más trazable y accionable. A partir del análisis automático de contratos y anexos, la solución identifica compromisos, penalizaciones y bonificaciones, los convierte en reglas medibles y los conecta con la evidencia registrada en la operación.

Este enfoque permite cerrar la distancia entre lo pactado y lo ejecutado. Facilita un seguimiento continuo del cumplimiento, ayuda a anticipar riesgos, mejora la gobernanza del servicio y aporta



una visión más objetiva y proactiva de la relación con proveedores.

Es precisamente ahí donde vemos una de las grandes palancas de valor: utilizar la inteligencia artificial no como un concepto abstracto, sino como una capacidad integrada en los procesos, capaz de automatizar tareas, mejorar controles y ayudar a las organizaciones a operar mejor.

CALIDAD, CONFIANZA Y REDUCCIÓN DE RIESGOS

La transformación también exige calidad. En entornos SAP cada vez más complejos, evolucionar con rapidez no puede significar asumir más riesgo.

Por eso, junto a Panaya presentamos la certificación inteligente de procesos a través del enfoque EPIC de NTT DATA. La sesión puso en valor cómo la combinación de metodología, consultoría especializada y testing automatizado permite asegurar la calidad en proyectos SAP, reducir riesgos, optimizar costes y mejorar la ejecución.

En un contexto donde las organizaciones necesitan evolucionar sus sistemas sin comprometer la continuidad del negocio, la calidad deja de ser una fase final del proyecto para convertirse en una palanca estratégica de transformación.

UNA VISIÓN COMÚN: PROCESOS, DATOS, IA Y RESULTADOS

Si algo reflejaron nuestras sesiones en AUSAPE 2026 es que la transformación empresarial está entrando en una nueva etapa. Ya no hablamos únicamente de digitalizar procesos, sino de hacerlos más inteligentes, más conectados y más orientados a resultados.

Esta visión está muy alineada con la evolución del ERP hacia modelos más aumentados, donde la IA complementa la toma de decisiones, los procesos se integran de extremo a extremo y las organizaciones avanzan desde modelos reactivos hacia capacidades más predictivas y adaptativas. También conecta con la visión glo-

El Fórum AUSAPE ha sido, una vez más, un espacio clave para compartir conocimiento, escuchar a los clientes y mostrar cómo la innovación se convierte en valor cuando se aplica sobre procesos reales

bal de NTT DATA sobre IA: las organizaciones líderes no se limitan a lanzar pilotos, sino que rediseñan procesos, gobiernan la tecnología y escalan con seguridad para capturar valor real.

En NTT DATA acompañamos a nuestros clientes en ese camino desde una combinación de capacidades: conocimiento de negocio, experiencia SAP, inteligencia artificial aplicada, analítica, gobierno del dato, calidad y operación. Pero, sobre todo, desde una forma de trabajar cercana y orientada al impacto.

El Fórum AUSAPE ha sido, una vez más, un espacio clave para compartir conocimiento, escuchar a los clientes y mostrar cómo la innovación se convierte en valor cuando se aplica sobre procesos reales. Desde NTT DATA seguiremos impulsando esta visión: transformar desde la experiencia, con tecnología útil, soluciones gobernadas y resultados que ayuden a nuestros clientes a avanzar con confianza. ■

SAP Signavio

La herramienta que cambia las reglas de la gestión empresarial

POR **PABLO LINARES AGUILAR**
Content Specialist

En el mundo de los servicios profesionales, cada proceso debe ser supervisado con lupa: desde integrar un nuevo cliente, hasta coordinar equipos de proyecto, adaptar propuestas, cumplir contratos o responder con rapidez a los cambios del mercado. Pero la realidad es que, muchas veces, esos procesos son invisibles — quedan en la cabeza de las personas, en correos sin ordenar o en hojas de Excell que nadie recuerda haber actualizado y quedan marginadas en el olvido.

Aquí es donde **SAP Signavio** se convierte en mucho más que una herramienta: es una solución tecnológica con la que las organizaciones pueden ver, entender y transformar todas las áreas de su empresa. No se trata únicamente de hablar de innovación, sino de experimentar todo lo que puede agregar a tu negocio.

SAP Signavio es una solución con la que las organizaciones pueden ver, entender y transformar todas las áreas de su empresa

DE LA INTUICIÓN A LA CLARIDAD

Imagina poder mirar tu empresa desde fuera, y ver cómo funcionan todas tus áreas de negocio. SAP Signavio permite **mapear procesos de forma visual e intuitiva**, desde las tareas más claras hasta los detalles más difíciles de visualizar, lo que facilita a toda la organización:

- Comprender cómo fluyen los proyectos y decisiones.
- Alinear expectativas en las diferentes áreas
- Eliminar suposiciones y trabajar con hechos, no con intuición.

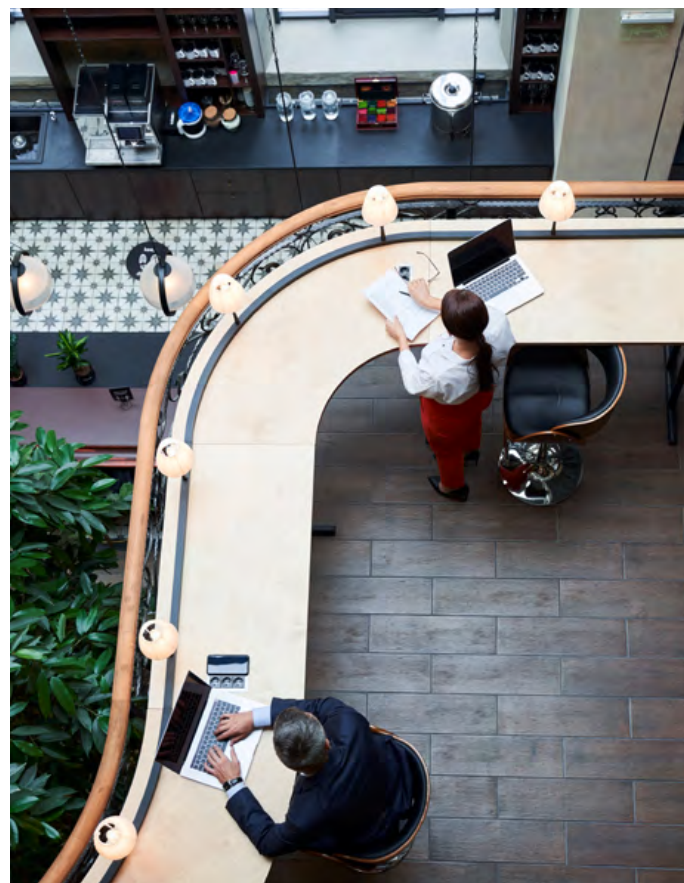
Todo esto se traduce en una mejor capacidad para tomar decisiones estratégicas

UN MÚSCULO QUE SE ENTRENA

En muchas empresas del sector de servicios profesionales, lo habitual es reaccionar ante problemas puntuales. SAP Signavio, en cambio, trabaja sobre la mejora continua como hábito, no como excepción.

Gracias a capacidades avanzadas como **minería de procesos y análisis inteligente**, la solución no sólo muestra el estado actual de los procesos, también **señala dónde están las oportunidades de mejora**. Identificar cuellos de botella y pequeñas fricciones que consumen tiempo y energía, deja de ser un desafío para convertirse en una ventaja competitiva.

SAP Signavio no entrega simples diagramas: incorpora **mejores prácticas, aceleradores de valor y recomendaciones basadas en experiencias reales de miles de proyectos**. Las organizaciones pueden



aprovechar estos aceleradores para reducir el tiempo que tardan en generar impacto, acortar ciclos de análisis y estandarizar formas de trabajo efectivas que han demostrado su validez en sectores similares.

SAP Signavio no entrega simples diagramas: incorpora mejores prácticas, aceleradores de valor y recomendaciones basadas en experiencias reales de miles de proyectos

UNA PIEZA ESTRATÉGICA DENTRO DEL ECOSISTEMA SAP

La herramienta se integra con el resto de la plataforma SAP y con herramientas clave como SAP S/4HANA o SAP BTP, alimentándose de datos operativos reales para proporcionar análisis más profundos y automatizar acciones. Esto convierte a la suite no en un silo más, sino en el corazón visible de cómo trabaja tu organización.

Para que podamos entender perfectamente el redito que nos van a dar las diferentes acciones se califica la acción sobre tres estrellas, siendo un campo la dificultad y otro la rentabilidad, de tal manera que podremos priorizar aquellas que consideremos oportunas en función de la dificultad y al redito.

Pero esta herramienta no se detiene ahí, SAP Signavio propone soluciones específicas para que en un solo click puedas solventar las problemáticas de cada área. ■

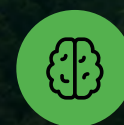
altim®

Una compañía de Telefónica

EVOLUCIONA TUS PROCESOS CON SAP SIGNAVIO



Detecta cuellos de botella al instante



Optimiza procesos con IA



Acelera flujos de trabajo clave



altim.es



MSP: Un nuevo modelo de nómina

Imagina poder delegar la gestión de tu nómina en un proveedor de confianza, reducir tiempos y costes operativos y, al mismo tiempo, contar con un proceso completo, seguro y siempre actualizado. Un modelo en el que la nómina deja de ser una carga administrativa para convertirse en un servicio gestionado de forma profesional. Así es el nuevo servicio de outsourcing de nómina de Oreka IT.

POR **LAURA RUIZ**
Responsable del área SAP HXM en Oreka IT

La nómina, uno de los procesos más sensibles y críticos dentro de una organización. Sujeta a un alto nivel de exigencia legal, operativa y tecnológica, requiere siempre de un sistema completamente actualizado y estable, que garantice en todo momento la integridad de la nómina y de sus procesos posteriores.

UN SERVICIO MÁS ALLÁ DEL FIN DE SOPORTE

Con el fin de soporte de los Compatibility Packs ya finalizado y con el fin de soporte del mantenimiento SAP HCM en ECC cada vez más próximo, muchas organizaciones se encuentran en la tesitura de tomar decisiones estratégicas sobre su modelo de nómina.

Pero este reto no afecta únicamente a estas empresas, si no también a todas aquellas que buscan implantar una solución tecnológica, segura e integrada, o que quieran evolucionar sus modelos tradicionales de gestión interna o de asesorías externas hacia un enfoque más profesionalizado y escalable.

IMPLANTACIÓN Y GESTIÓN PROFESIONAL

En este entorno, el modelo MSP cobra especial relevancia y nace para dar respuesta tanto a las organizaciones que necesitan evolucionar su modelo de nómina por fin de soporte, como a todas aquellas que buscan una solución de nómina externalizada, que combina tecnología avanzada con una gestión integral y administración profesional de la nómina.

Este modelo, que abarca todo el ciclo, cubre desde la administración de los datos maestros, pasando por el cálculo, la generación de recibos y la generación del fichero de pagos hasta los procesos post-nómina y la generación del asiento contable. Todo ello, asegurando siempre el cumplimiento legal, con acceso a tecnología de vanguardia y sin necesidad de grandes inversiones iniciales, al estar basado en la solución cloud SAP SuccessFactors.

Además, el servicio integra herramientas de inteligencia artificial como Joule y OLAIA, el asistente inteligente de Oreka IT, que permite ofrecer asistencia instantánea a consultas de los empleados y mejorar la eficiencia operativa del equipo de Recursos Humanos.

UN MODELO FLEXIBLE Y ESCALABLE

A diferencia de los modelos tradicionales de asesorías externas, con proceso más rígidos y altamente estandarizados, el modelo MSP de Oreka IT se caracteriza por su flexibilidad y capacidad de adaptación. Ya que se trata de un modelo escalable, alineado con el crecimiento de la organización y totalmente integrado tanto con otros módulos de SAP como con otros procesos dentro del área de Recursos Humanos, como son los procesos de talento.

¿A QUIEN VA DIRIGIDO ESTE SERVICIO?

El modelo MSP está dirigido tanto a empresas en situación de fin de soporte, como también a organizaciones que buscan un modelo de nómina externalizado, completo y profesional. El cual permite reducir de forma significativa los riesgos asociados a la gestión de la nómina, garantizando la integridad de ésta y el cumplimiento legal continuo, permitiendo así a las organizaciones la liberación de recursos internos para centrarse en otras actividades y tareas estratégicas de mayor valor añadido para el negocio. ■

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



La tecnología, un aliado clave para retener el talento

¿Puede la tecnología, por sí sola, retener el talento? Probablemente no. Para que las personas decidan quedarse en una organización necesitan algo más: sentirse valoradas, respetadas y con oportunidades reales de crecimiento. La verdadera ventaja competitiva de las empresas no reside en disponer de más herramientas de inteligencia artificial, sino en contar con equipos capaces de utilizarlas con criterio, responsabilidad y orientación al valor. Bien utilizada, la tecnología ayuda a potenciar el talento humano; mal aplicada, puede generar frustración, desconfianza y desconexión. Hoy, el éxito de una compañía depende en gran medida de su capacidad para poner la tecnología al servicio de las personas.

POR ÓSCAR HERNÁNDEZ

Responsable Preventas SAP SuccessFactors España

1. LA TECNOLOGÍA COMO IMÁN: CLAVES PARA ATRAER TALENTO

Encontrar buenos profesionales ya es un reto, pero lograr que se incorporen y quieran quedarse es todavía más complejo. En este contexto, muchas organizaciones están utilizando la tecnología no solo para ganar eficiencia, sino para mejorar la experiencia de quienes interactúan con ellas desde el primer momento.

- **La experiencia del candidato: la primera impresión cuenta**
La primera impresión de una empresa es hoy digital. Desde la oferta de empleo hasta el proceso de selección, cada interacción influye

en la percepción de la marca empleadora. Esta etapa es una de las más críticas del ciclo de vida del empleado: una mala experiencia puede hacer que un profesional desista, incluso aunque el puesto le resulte atractivo. La tecnología permite diseñar procesos más ágiles, sencillos y coherentes, reduciendo tiempos de espera y burocracia. Paradójicamente, la automatización bien aplicada genera procesos más humanos.

- **Agilidad y precisión gracias a la IA**
Las herramientas basadas en inteligencia artificial ayudan a los equipos de Recursos Humanos a centrarse en lo realmente importante. Los sistemas de seguimiento de candidatos (ATS) y los chatbots permiten centralizar ofertas, filtrar currículums, programar entrevistas y mantener informados a los candidatos. Todo esto reduce tiempos, minimiza sesgos y mejora la calidad del proceso.

► Reclutamiento proactivo

El uso de análisis de datos y redes profesionales permite identificar talento potencial antes de que este busque empleo activamente. De este modo, las empresas pueden anticiparse y construir relaciones a largo plazo, en lugar de reaccionar cuando la necesidad ya es urgente.

2. FIDELIZACIÓN Y COMPROMISO: CONSEGUIR QUE LA GENTE QUIERA QUEDARSE

Retener el talento es tan importante como atraerlo. Incorporar a una persona supone una inversión considerable de tiempo y recursos; perderla implica repetir ese esfuerzo y asumir el impacto en los equipos. La tecnología permite analizar datos y detectar patrones que alertan de posibles situaciones de desmotivación antes de que sea demasiado tarde.

► Análítica de datos para prevenir la fuga de talento

Mediante modelos predictivos, la inteligencia artificial puede identificar señales de riesgo, como cambios en el rendimiento, el compromiso o la participación. Esto permite a las organizaciones actuar de forma preventiva, personalizando acciones y escuchando a las personas antes de que tomen la decisión de marcharse.

► Movilidad interna y desarrollo profesional

La tecnología facilita el análisis de habilidades, experiencia e intereses de los empleados, creando pools de talento interno para promociones o cambios de rol. Esto no solo optimiza el uso del talento disponible, sino que transmite un mensaje claro: en esta organización es posible crecer y desarrollarse. Saber que existen oportunidades internas incrementa la motivación y el compromiso.

► Bienestar, comunicación y sentido de pertenencia

Los portales del empleado han evolucionado hasta convertirse en auténticas plataformas de gestión de personas. Facilitan la conciliación, el teletrabajo y una comunicación interna más transparente. Además, fomentan la interacción entre compañeros, el intercambio de experiencias y la construcción de comunidad, aspectos clave para el compromiso actual.

3. LA LUCHA CONTRA LA OBSOLESCENCIA: APRENDER DE FORMA CONTINUA

Las competencias tienen hoy una vida útil cada vez más corta. Este contexto convierte el *upskilling* y el *reskilling* en pilares estratégicos para cualquier organización que quiera seguir siendo competitiva.

► Formación personalizada

La inteligencia artificial permite diseñar itinerarios formativos adaptados al perfil del empleado: su puesto, su experiencia, sus intereses y sus objetivos. Esto aumenta la eficacia del aprendizaje y la percepción de cuidado por parte de la empresa.

► Microlearning: aprender cuando y como se necesita

La formación en formatos breves y específicos facilita el aprendizaje continuo sin interferir en el trabajo diario. Se aprende lo necesario, en el momento adecuado y con un impacto directo en el desempeño.

4. RETOS Y RIESGOS EN EL USO DE LA TECNOLOGÍA

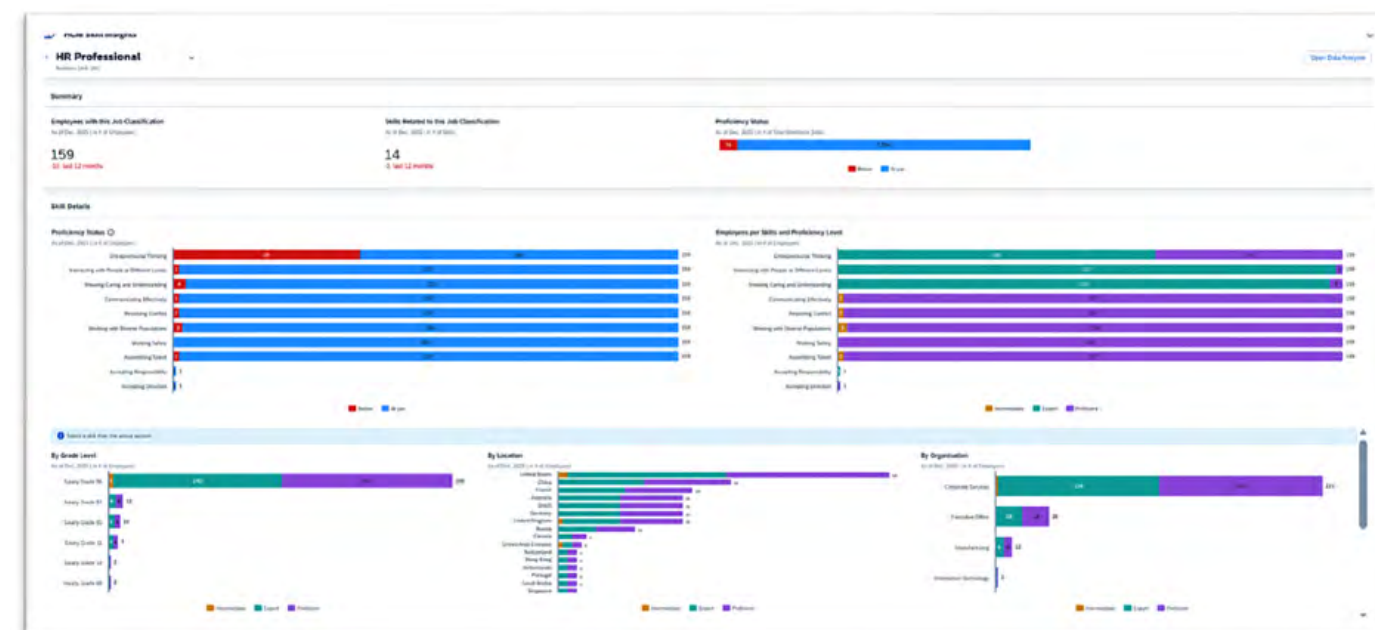
Aunque las ventajas son claras, la implantación de tecnología también plantea desafíos. Destacan las llamadas “tres brechas”: la brecha de talento, con escasez de perfiles tecnológicos; la brecha salarial, que favorece la fuga de profesionales; y la brecha digital, derivada de la convivencia de generaciones con distintos niveles de competencias tecnológicas.

A esto se suma un factor clave: la confianza. Si la IA se percibe como una herramienta de vigilancia, el efecto será contrario al deseado. La transparencia, la ética y el respeto a la privacidad son imprescindibles para generar aceptación.

Por último, surge un nuevo debate: el impacto de la IA en los perfiles más junior. La automatización de tareas repetitivas obliga a repensar los modelos de aprendizaje, desarrollo y liderazgo dentro de las organizaciones.

CONCLUSIÓN

La tecnología aplicada a Recursos Humanos no es un fin en sí misma, sino un medio. Cuando se alinea con la cultura y se pone al servicio de las personas, se convierte en una palanca poderosa para construir organizaciones más eficientes, más sostenibles y, sobre todo, más humanas. ■





Innovación operativa con impacto real: el proyecto de Inetum para Erri Berri que triunfa en Europa

En sectores donde la gestión de proyectos, el control financiero y la planificación operativa son críticos, muchas compañías siguen enfrentándose al reto de crecer sin perder eficiencia. La digitalización ya no es únicamente una cuestión tecnológica, sino una necesidad estratégica para mantener la competitividad y ganar capacidad de decisión.

POR **MARINA JIMÉNEZ GAMERO**
SAP Demand Generation Manager (Inetum)

Es era precisamente el escenario al que se enfrentaba Erri Berri, compañía especializada en demolición, gestión de residuos y mantenimiento de infraestructuras, que decidió abordar una transformación profunda de sus sistemas de gestión para acompañar su crecimiento de futuro.

EL RETO: ABANDONAR PROCESOS MANUALES Y GANAR VISIBILIDAD

Como parte de su apuesta por la mejora continua, Erri Berri decidió evolucionar hacia un modelo de gestión más integrado y orientado al dato. Hasta entonces, algunos procesos se gestionaban de forma descentralizada y determinadas tareas requerían apoyo manual mediante hojas de cálculo.

Para acompañar su crecimiento con mayor visibilidad, control y eficiencia, la compañía buscaba una plataforma que unificara procesos y facilitara una toma de decisiones más estratégica.

“Tras una evaluación exhaustiva del mercado, elegimos SAP por su robustez y por sus mejores prácticas, y seleccionamos a Inetum como socio de implementación. El objetivo era claro: adoptar una solución cloud estandarizada que pudiera crecer junto con el negocio”, explica Juan Ignacio Fernández Micheltorena.

UNA IMPLANTACIÓN ACELERADA Y SECTORIAL

Para abordar este proceso, Erri Berri confió en Inetum y en una implantación basada en SAP Cloud ERP bajo el enfoque GROW Fast.

Uno de los elementos diferenciales del proyecto fue la utilización de InetumS4 Construction, una solución diseñada específicamente para empresas del ámbito de construcción e ingeniería. Este enfoque permitió acelerar significativamente la puesta en marcha y adaptar el modelo operativo a las necesidades reales del sector.

La implantación se completó en 16 semanas, integrando en una única plataforma la gestión financiera y la gestión de proyectos, además de automatizar procesos que anteriormente se realizaban de forma manual.

El nuevo entorno permite a la compañía disponer de una visión integral de su actividad, desde la fase comercial hasta el cierre financiero de cada proyecto, mejorando la trazabilidad, la coordinación interna y la capacidad de análisis.

MÁS EFICIENCIA Y UNA BASE PREPARADA PARA CRECER

La transformación no solo ha supuesto una mejora operativa inmediata, sino que también ha sentado las bases para futuras capacidades de analítica avanzada e inteligencia artificial.

Gracias a la estandarización de procesos y a la centralización de la información, Erri Berri cuenta ahora con una estructura más escalable y preparada para evolucionar al ritmo del negocio.

Para Manuel García del Valle, CEO de Inetum, este tipo de proyectos reflejan cómo la tecnología debe responder a objetivos concretos de negocio: “No se trata solo de innovar, sino de aplicar la tecnología de forma útil, eficiente y alineada con los objetivos de negocio, generando un impacto positivo y sostenible”.

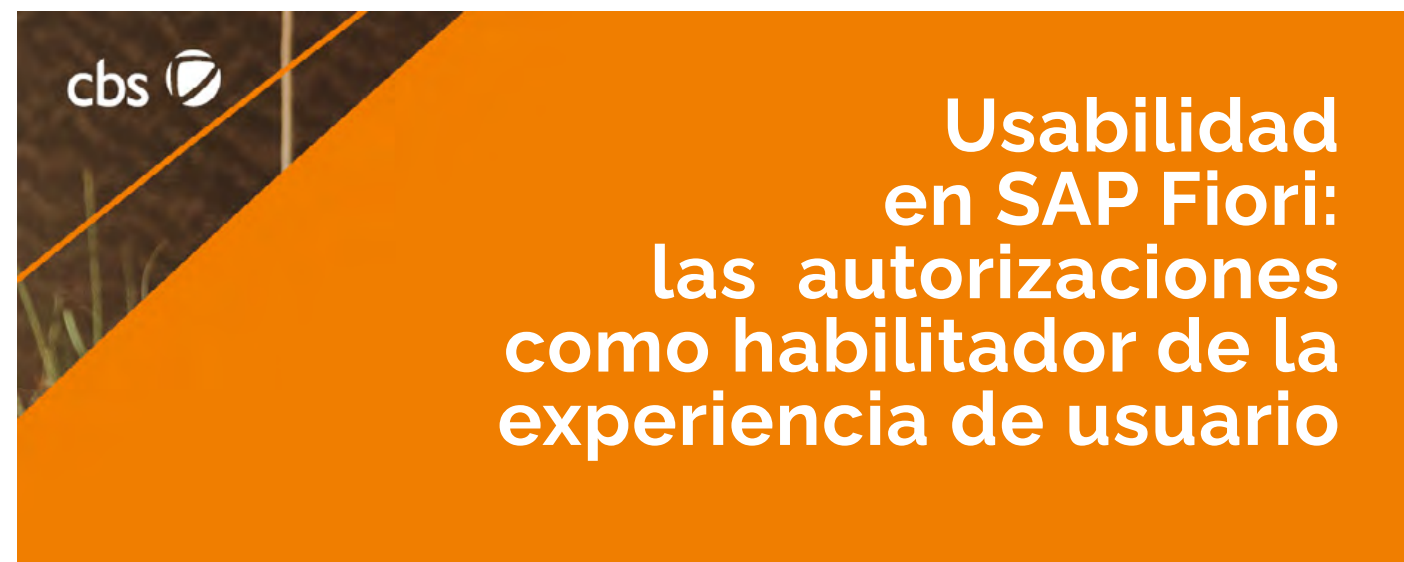
“No se trata solo de innovar, sino de aplicar la tecnología de forma útil, eficiente y alineada con los objetivos de negocio, generando un impacto positivo y sostenible”

UN RECONOCIMIENTO EUROPEO A LA INNOVACIÓN OPERATIVA

El impacto conseguido por el proyecto ha trascendido el ámbito interno de la compañía. La iniciativa desarrollada por Inetum para Erri Berri ha sido reconocida en los ERP Today Awards 2025 con el galardón “Operational Innovation of the Year”.

El jurado destacó especialmente la capacidad del proyecto para transformar un entorno fragmentado y manual en un modelo operativo completamente integrado, así como la rapidez de ejecución, la mejora en la visibilidad del negocio y la capacidad de estandarizar procesos clave. ■





POR **JESÚS CASTILLO CARRASCO**
Consultor - Autorizaciones

En los proyectos SAP actuales, la usabilidad en SAP Fiori se evalúa cada vez menos desde una perspectiva puramente visual y más desde su **capacidad real de apoyar los procesos de negocio**. En este contexto, el concepto de autorizaciones desempeña un papel central. No se trata únicamente de seguridad o cumplimiento normativo, sino de un **factor decisivo para la aceptación y eficiencia de la solución**.

SAP Fiori se basa en un modelo claramente **orientado a roles**, donde las autorizaciones determinan qué aplicaciones son visibles en el Launchpad, cómo se estructuran los espacios y páginas, y qué datos pueden procesarse. Desde este punto de vista, las autorizaciones actúan como un verdadero elemento de diseño funcional: un usuario solo percibe Fiori como “usable” si encuentra rápidamente las aplicaciones relevantes para su puesto y puede ejecutarlas sin fricciones ni errores.

En la práctica, muchos problemas atribuidos a limitaciones de Fiori tienen su origen en conceptos de autorizaciones incompletos o incoherentes.

SAP Fiori se basa en un modelo claramente orientado a roles, donde las autorizaciones determinan qué aplicaciones son visibles en el Launchpad, cómo se estructuran los espacios y páginas, y qué datos pueden procesarse

Usabilidad en SAP Fiori: las autorizaciones como habilitador de la experiencia de usuario

Invertir tiempo en un concepto de autorizaciones bien estructurado no es un esfuerzo adicional, sino una condición necesaria para garantizar la sostenibilidad, la adopción por parte de los usuarios y el éxito a largo plazo de las implementaciones Fiori

Desalineaciones entre catálogos, servicios OData y autorizaciones backend se traducen en tiles invisibles, aplicaciones que no arrancan o resultados vacíos. Para el usuario final, esto supone interrupciones en el flujo de trabajo; para el proyecto, pérdida de confianza en la nueva interfaz.

Tal como se destaca en la Guía práctica sobre conceptos de autorización en SAP (Espresso Tutorials, Junio 2026), los conceptos modernos deben diseñarse **por puesto y por tareas**, aplicando de forma consistente el principio del privilegio mínimo y apoyándose en mecanismos estándar como PFCG, SU24 y la derivación de roles. Este enfoque no solo mejora la seguridad y reduce riesgos, sino que permite construir launchpads coherentes, comprensibles y sostenibles, alineados con la lógica operativa del negocio.

Para el consultor SAP, el mensaje es claro: **la usabilidad en Fiori empieza mucho antes de la capa UI**. Invertir tiempo en un concepto de autorizaciones bien estructurado no es un esfuerzo adicional, sino una condición necesaria para garantizar la sostenibilidad, la adopción por parte de los usuarios y el éxito a largo plazo de las implementaciones Fiori. ■

Líderes en proyectos de transformación globales



S/4HANA Selective Data Transition

Transformaciones complejas, rápidas y seguras con cbs ET Enterprise Transformer y el mayor equipo en España especializado en SDT



Authorizations & Roles

Seguridad SAP eficiente y sostenible, diseñada por especialistas en diseño, creación y gestión de autorizaciones y roles



Global Trade Services

Soluciones integrales de gestión aduanera para automatizar procesos, garantizar el cumplimiento normativo y maximizar la eficiencia



e-Invoicing

Facturación electrónica global en cloud: más de 30 países, una sola plataforma



Agentes de IA en la cadena de suministro: la revolución logística que se paga en “AI units”

POR JORGE LOZANO

Managing Partner
valantic Business Planning & Execution

Durante años, la inteligencia artificial en la cadena de suministro se ha asociado a modelos multivariantes de previsión y a algoritmos de optimización capaces de considerar restricciones de capacidad y disponibilidad de componentes. Sin embargo, desde la eclosión de la IA generativa, cuando hablamos de IA debemos pensar en un futuro, cada vez más cercano, lleno de **agentes**: asistentes que conversan con el usuario, entienden el contexto y le ayudan a analizar, decidir y, en algunos casos, actuar.

Con **Joule**, el asistente de IA nativo de SAP (para entornos cloud), el concepto agéntico empieza a tomar forma en el día a día de usuarios “early adopters”. Al mismo tiempo, SAP está dejando claro que el acceso de agentes externos a sus datos y APIs estará fuertemente regulado.

CASOS DE USO DE AGENTES EN SCM: DE BUSCAR DATOS A RECIBIR RECOMENDACIONES

En la cadena de suministro, los agentes de IA actúan como un copiloto para el planificador o el responsable logístico en su trabajo diario con SAP. Joule entiende procesos de negocio y está diseñado para trabajar de forma nativa con las aplicaciones SAP, aportando valor tangible en múltiples escenarios. Por ejemplo:

- **Investigación de causas de retrasos y roturas de stock**
El planificador ya no tiene que navegar por múltiples transacciones. El agente revisa automáticamente pedidos, stocks, provisiones, lead times y rendimiento de proveedores, y devuelve una explicación en lenguaje de negocio: **“Más del 65% del retraso de este material se debe a incumplimientos del proveedor ACME; además, el consumo real ha superado la previsión durante los últimos dos meses.”** A partir de ahí, el sistema puede sugerir acciones como priorizar órdenes, ajustar parámetros de planificación o revisar acuerdos con proveedores.
- **Priorización inteligente de alertas y tareas**
Un agente de IA puede analizar miles de alertas en segundos, estimar su impacto en volumen o margen en clientes estratégicos y devolver una lista priorizada de tareas: **“Hoy deberías centrarte en estos 13 materiales, que concentran el 92 % del riesgo de rotura a corto plazo para los clientes clave.”**
- **Ajuste de inventario con explicaciones claras**
En lugar de revisar manualmente parámetros de stock de seguridad o tamaños de lote, el agente propone ajustes concretos y justifica su razonamiento: **“Reducir el stock de seguridad de este material en la planta 1020 de 30 a 21 días liberaría aproximadamente 130.000 € de inventario, con un impacto estimado de –0,5 puntos en el nivel de servicio.”**

Los casos de uso son múltiples y nos permiten fantasear con cómo será el futuro del trabajo.

Los agentes de IA no vienen a sustituir al planificador o al responsable logístico, sino a liberarles de tareas repetitivas y a convertir datos dispersos en información útil y accionable.

Parece claro que de momento el humano estará al mando: “Human-in-the-Loop”.

¿JOULE O AGENTES EXTERNOS?

Pero la pregunta que se están formulando las organizaciones que trabajan con SAP, no es si habrá agentes de IA en su cadena de suministro, sino a través de qué canal van a conectarse a SAP: si aprovecharán Joule y la arquitectura BTP propuesta por SAP como puerta oficial, o si merece la pena intentar construir algún acceso paralelo fuera del marco que SAP está definiendo.

Existen diversas plataformas que ya permiten crear fácilmente agentes de IA, incluso sin necesidad de escribir código. Pero conectarse “por libre” desde fuera, llamando directamente a las APIs de SAP, aunque es posible, difícilmente encajará dentro del marco de soporte y licenciamiento de SAP.

Los LLM (Claude, GPT, Gemini, etc.) son el cerebro de los agentes, pero un agente empresarial también necesita:

- **Memoria**, para recordar acciones previas y aprender de experiencias anteriores.
- **Contexto de negocio**, para razonar sin alucinaciones, basándose en relaciones exactas entre datos y procesos. Y entender la semántica y las reglas que rigen esos datos forma parte del “know-how” de SAP.
- **Capacidad de ejecución**, el brazo ejecutor que le permite al cerebro del agente interactuar. Y ahí SAP cuenta con miles de habilidades preconfiguradas entre APIs y automatizaciones de flujos de trabajo multietapa.

Joule se posiciona como el asistente “de la casa”: ya integrado en la arquitectura SAP y con conocimiento nativo de sus objetos y procesos. Y, para reafirmarlo, SAP ha publicado la nueva política de APIs (abril de 2026), que prohíbe explícitamente el uso de sus APIs para la integración con sistemas de IA que planifiquen, **seleccionen o ejecuten secuencias de llamadas API** de forma autónoma.

La regla es clara: un agente externo puede pedirle algo a un agente de SAP, mediante protocolos abiertos como MCP (Model Context Protocol), pero **no puede saltarse a Joule** para manipular directamente las APIs internas del sistema. El agente debe ser orquestado por Joule y las llamadas deben pasar por su plataforma tecnológica BTP. ¿Para qué? para proteger el “know-how”, para asegurar la gobernanza y la estabilidad del sistema... y para establecer un modelo de cobro por “AI units”.

EL CAMBIO DEL "USUARIO" AL "AGENTE"

Históricamente, SAP cobraba por licencias de usuario (personas frente a una pantalla). Un agente de IA puede hacer el trabajo de consulta y análisis de 50 usuarios en segundos. Si SAP no monetizara esas llamadas a las APIs o el uso de la IA, sus ingresos por licencias tradicionales caerían drásticamente. Parece obvio que necesitan cambiar la métrica de cobro de “humanos” a “unidades de computación/valor”.

Conclusión: ok a los agentes IA externos... siempre que paguen el peaje. ■

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.

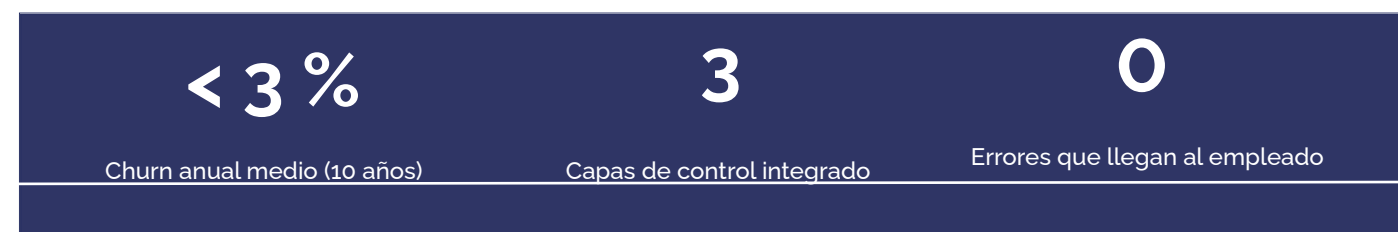
$$\left(\text{SAP TOOLS} \right)^{\text{AI}} = \text{valantic}$$

Personal enough to care. Global enough to deliver.

valantic.com

Churn inferior al 3 %: la nómina como palanca de fidelización

HR Path es una consultora internacional especializada en la transformación de los Recursos Humanos, con presencia en más de 29 países. Su división de BPO, que gestiona más de 350K nóminas al mes, ofrece servicios de gestión de nómina externalizada, administración de RR.HH. y payroll compliance para empresas medianas y grandes, con especial foco en entornos SAP HCM y SuccessFactors.



HR PATH BPO & PAYROLL

La externalización de la nómina es una decisión estratégica, no operativa. Cuando la nómina falla, el impacto en la organización es inmediato: conflictos con empleados, riesgos normativos y daño reputacional. El reto no es externalizar, sino encontrar un partner que convierta la complejidad salarial en certeza operativa.

EL CONCEPTO CLAVE: CONSISTENCIA SALARIAL

Más allá de la exactitud aritmética, HR Path construye su propuesta sobre la capacidad de explicar cada variación salarial con claridad y en contexto. Su metodología es predictiva, no reactiva: cruza periodos comparables, clasifica desviaciones y corrige en origen para evitar que el mismo error se repita.

ARQUITECTURA DE CONTROL EN TRES CAPAS

- Cierre mensual contextualizado: análisis global con diagnóstico de cada desviación (altas, bajas, cambios contractuales, absentismo).
- Control específico del IRPF: responsable de más del 40 % de las reclamaciones individuales, con detección de variaciones fuera de tolerancia antes de que el empleado las perciba.
- Gestión de retroactividades: trazabilidad completa de cada diferencia liquidada, distinguiendo casos justificados de anomalías.

DEL ERROR A LA ANTICIPACIÓN

- Alertas tempranas antes del cierre definitivo.
- Cumplimiento normativo continuo, sin dependencia de revisiones manuales.
- Mejora progresiva de la calidad del dato de Recursos Humanos en origen.
- Reducción drástica de errores imputables a intervención humana.

POR QUÉ LOS CLIENTES NO SE VAN

Los estudios sobre rotación en BPO de Recursos Humanos apuntan a tres detonantes de cambio de proveedor: errores recurrentes, falta de transparencia y ausencia de interlocución técnica cualificada.

HR Path actúa sobre los tres de forma simultánea. Cuando desaparece la incertidumbre, el cliente renueva. ■

“Desde BPO entendemos una realidad clave: la nómina no solo debe ser correcta, debe ser predecible y explicable. El foco en la consistencia salarial y en un modelo anticipativo demuestra madurez en el servicio: pasar de corregir errores a evitarlos y dar certidumbre. Ahí está el verdadero diferencial. Y ahí se explica también el churn: cuando desaparece la incertidumbre, el cliente se queda.”Marta Pereira – BPO & Payroll Manager, HR Path España



Impulsa tu talento Lidera el cambio



ADVISE

Consultoría de RRHH & HRIS

IMPLEMENT

Integración de soluciones de RR.HH.

OUTSOURCE

BPO de Nómina y Talento con



Forecasting financiero inteligente con SAP & SAC Planning

La previsión de liquidez sigue siendo, en muchas empresas, un proceso manual, fragmentado y difícil de escalar. A pesar de contar con datos en SAP, los equipos de tesorería continúan dependiendo de hojas de cálculo y conocimiento disperso para construir una visión fiable del futuro financiero.

El problema no es la falta de información, sino la dificultad de integrarla, actualizarla y analizarla con agilidad. Esto complica responder preguntas críticas:

- ¿Tendremos suficiente liquidez las próximas semanas?
- ¿Cuándo se concentrarán cobros y pagos?
- ¿Será necesario recurrir a financiación externa?

UNA SOLUCIÓN INTEGRADA Y COLABORATIVA

La propuesta de Convista combina SAP con SAP Analytics Cloud (SAC) Planning para ofrecer una visión de liquidez futura (3–18 meses) automatizada, editable y colaborativa, permitiendo anticipar tensiones de caja, evaluar escenarios y tomar decisiones con mayor seguridad.

Tres pilares clave:

- **1. Datos reales desde SAP:** Se extraen automáticamente las posiciones abiertas de cuentas a cobrar y pagar con sus condiciones de pago, generando previsiones complementadas con el saldo inicial de caja o líneas de financiación disponibles.

- **2. Integración con SAC Planning:** La información se consolida en un modelo de planificación donde los usuarios ajustan previsiones, incorporan datos o crean escenarios sin depender de IT — una planificación viva basada en datos y conocimiento experto.
- **3. Experiencia de usuario personalizada:** Dashboards interactivos adaptados a cada perfil, con botones, advertencias y scripts que facilitan una interacción fluida e intuitiva.



BENEFICIOS PRINCIPALES

- Automatización del esfuerzo manual en generación y mantenimiento de previsiones.
- Mayor precisión con datos en tiempo real directamente desde SAP.
- Visión consolidada de todos los flujos futuros en una única vista centralizada.
- Flexibilidad para simular escenarios y comparar alternativas de planificación.
- Control total para modificar, enriquecer y validar las previsiones.

Detrás de esta solución hay años de experiencia combinando la profundidad de SAP con la flexibilidad analítica de SAC. En Convista sabemos que cada organización es distinta, y por eso diseñamos modelos que se adaptan a la realidad de cada equipo financiero.■

CONVISTA:

Quality through Dedication

Transformamos la complejidad en valor.

En **Convista** acompañamos a las organizaciones en su transformación digital y financiera con soluciones innovadoras, tecnología y estrategia.

NUESTRAS ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN



S/4HANA



Finance



Treasury



Audit & Compliance



Analytics



Solutions



Platforms & Technology



Innovation & IA Agents



Process integration



Convista Treasury Suite

PARTNERS ESTRATÉGICOS



One partner. End-to-end transformation.



convista.es

La nueva frontera del valor empresarial: integración de SAP Joule con Microsoft Copilot sobre Azure

En los últimos años, la inteligencia artificial ha dejado de ser un horizonte lejano para convertirse en un motor real del cambio empresarial. Pero 2026 marca un hito particular para las organizaciones españolas usuarias de SAP: la integración bi direccional entre SAP Joule y Microsoft Copilot, completamente alineada con sus respectivas plataformas de productividad y datos, está redefiniendo la manera en que los empleados trabajan, colaboran y toman decisiones.

Por primera vez, un asistente inteligente acompaña al usuario sin importar si se encuentra en S/4HANA, SuccessFactors, Teams, Outlook o Excel, permitiendo que los procesos y los datos circulen sin fricciones entre ecosistemas que históricamente habían operado en paralelo. Esta unificación nace del trabajo conjunto entre SAP y Microsoft para reducir la complejidad y ofrecer una experiencia fluida, algo que ya se observa en casos donde los usuarios consultan información crítica de SAP directamente desde herramientas de Microsoft 365, sin cambiar de entorno.

El impacto operativo es inmediato. Durante años, el cambio constante entre aplicaciones ha sido una fuente silenciosa de ineficiencia, llegando a sumar más de 1.200 alternancias diarias por empleado. La integración Joule-Copilot elimina gran parte de ese esfuerzo invisible: desde Teams se puede consultar información de S/4HANA, desde Excel validar pedidos, o desde SAP Concur generar comunicaciones en Outlook, todo en un flujo continuo que reduce errores y acelera la ejecución. Las organizaciones que ya lo han adoptado describen la experiencia como “trabajar con una inteligencia que entiende el contexto completo del negocio”, algo que no solo ahorra tiempo, sino que eleva la calidad de las decisiones en cada departamento.

Esta inteligencia contextual es, precisamente, uno de los factores que más valor aporta a las áreas de negocio. Al unir los datos estructurados y transaccionales de SAP con la productividad, colaboración y generación de contenido de Microsoft 365, las compañías acceden a una nueva forma de razonar sobre su información. Los responsables de ventas, finanzas, operaciones o RRHH pueden generar análisis, detectar patrones, redactar informes o simular escenarios sin esfuerzo, aprovechando la capacidad de los copilotos para “entender” tanto el lenguaje humano como el lenguaje del negocio. Lo que antes requería navegar entre múltiples sistemas ahora se resuelve en un único punto de interacción.

En este punto aparece un elemento clave que amplifica aún más el valor de todo el ecosistema: **la integración de los servicios de datos de SAP, especialmente SAP Business Data Cloud (BDC), con las plataformas de datos e inteligencia artificial de Microsoft, como Microsoft Fabric y Azure Databricks.** SAP BDC está disponible en Azure y puede integrarse de forma nativa con servicios analíticos de Microsoft, permitiendo unir en un mismo tejido datos transaccionales de SAP, datos operacionales, información no estructurada y modelos de IA generativa. Esta convergencia crea un espacio unificado de datos donde la calidad, el alineamiento, la gobernanza y la orquestación se gestionan de manera coherente. Para las empresas, esto significa que los copilotos -tanto Joule como los creados con Microsoft Copilot Studio- pueden acceder a datos confiables, actualizados y correctamente gobernados, condición indispensable para adoptar una IA empresarial robusta y escalable. Gestionar los datos de forma adecuada ya no

es opcional: es la base para que la inteligencia artificial aporte valor real, evitando sesgos, inconsistencias o riesgos de seguridad.

Este valor se multiplica cuando todo está desplegado en **Microsoft Azure**, una plataforma que proporciona la seguridad, auditoría, control y cumplimiento necesarios para ejecutar cargas SAP críticas. Azure opera bajo un modelo Zero Trust donde cada identidad, dispositivo y acción se valida de extremo a extremo, con herramientas como Microsoft Defender, Sentinel o XDR proporcionando monitorización avanzada frente a amenazas. A ello se suma la propia seguridad de SAP Business AI -el núcleo de Joule- que incorpora enmascaramiento de datos, filtrado de contenido, autenticación robusta y un enfoque estricto de protección de datos del cliente, garantizando que estos no se utilicen para entrenar modelos de terceros. En sectores regulados o altamente sensibles, esta combinación de seguridad SAP+Microsoft es un factor diferencial.

Sobre esta base sólida se desarrolla una tendencia que marcará la próxima década: la **aproximación agéntica**. Lo que hoy entendemos como copilotos conversacionales evolucionará rápidamente hacia un ecosistema de agentes autónomos capaces de ejecutar procesos completos, interactuar entre sí y conectarse con sistemas SAP y Microsoft sin intervención humana. Ya hoy, gracias a Microsoft Copilot Studio y Power Automate, es posible diseñar agentes que consultan servicios OData de SAP, orquestan flujos complejos y se integran en Teams o aplicaciones internas. Esta democratización del desarrollo de automatizaciones permitirá que los departamentos de negocio creen sus propios agentes sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados, acelerando de forma inédita la innovación interna.

Todo ello desemboca en una mejora profunda de la experiencia del usuario y del cliente. La posibilidad de interactuar con Joule desde dispositivos móviles o desde Teams, acceder a información en tiempo real, recibir recomendaciones proactivas y automatizar tareas reduce la complejidad y aumenta la agilidad. Áreas como ventas, RRHH, atención al cliente o supply chain ya están adoptando estas capacidades para transformar cómo responden a solicitudes, cómo anticipan problemas y cómo personalizan la experiencia hacia empleados y clientes finales.

En conjunto, la convergencia entre SAP Joule, Microsoft Copilot, SAP BDC, Microsoft Fabric, Azure Databricks y la seguridad integral de Azure no es simplemente una evolución tecnológica: es una nueva manera de gestionar, entender y transformar la empresa. Para la comunidad de AUSAPE, representa una oportunidad estratégica para adoptar un modelo operativo más inteligente, seguro y preparado para un futuro donde la inteligencia artificial será el catalizador de prácticamente todos los procesos de negocio. Las compañías que sepan integrar adecuadamente sus datos, gobernarlos y abrir la puerta a los nuevos agentes inteligentes estarán en una posición privilegiada para liderar la próxima ola de competitividad empresarial. ■



MeduSAP: cuando el soporte SAP deja de ser un coste y empieza a aportar valor

Para muchas organizaciones, el soporte de la plataforma SAP sigue siendo una fuente constante de frustración: costes difíciles de controlar, tiempos de respuesta mejorables, y un backlog que crece sin generar una percepción clara de valor. El soporte se vive, en demasiadas ocasiones, como un “mal necesario” más que como un aliado del negocio.

POR JOSE LUIS MAROTO JUANES

director de Servicios SAP de Atos en Iberia

En Atos creemos que **el soporte SAP puede y debe ser algo muy distinto**. Por eso hemos creado **MeduSAP**, un nuevo modelo de servicios de soporte SAP que transforma el soporte tradicional en un **aliado estratégico del negocio**. Desde Atos partimos de una convicción clara: **el soporte SAP puede y debe ser algo muy distinto**. De esta reflexión surge **MeduSAP**, un nuevo enfoque de servicios de soporte que transforma el modelo tradicional en un **aliado estratégico del negocio**.

MeduSAP ha sido diseñado teniendo en cuenta las necesidades de los distintos perfiles de la organización: CIOs que demandan control y visibilidad, responsables de SAP que necesitan calidad técnica y cumplimiento de SLAs, áreas financieras que buscan predictibilidad del gasto y usuarios de negocio que esperan tiempos de resolución adecuados y menos incidencias recurrentes. El objetivo común es claro: **un servicio sin backlog crónico, alineado con el estándar SAP y preparado para evolucionar**.

Un nuevo enfoque para un problema conocido: Frente a los modelos clásicos, centrados en horas o contratos rígidos, **MeduSAP** apuesta por un enfoque flexible, transparente y proactivo. Un modelo que permite ajustar la capacidad del servicio a la demanda real, aporta visibilidad completa sobre tickets, SLAs y KPIs, optimiza costes y se anticipa a los problemas antes de que impacten al negocio. Todo ello incorporando **automatización e inteligencia artificial como palancas clave de eficiencia**.

Uno de los pilares del modelo es devolver el control del servicio al cliente mediante un enfoque basado en tickets y resultados, no en recursos asignados. Además, **MeduSAP** arranca con un assessment inicial sin coste, orientado a identificar oportunidades rápidas de mejora, reducción de backlog y optimización de desarrollos Z mediante herramientas IA.

Inspirado en la capacidad de adaptación de la medusa, **MeduSAP despliega “tentáculos” que alcanzan todas las áreas críticas del soporte SAP**, adaptándose al entorno y a las necesidades reales de cada cliente. Todo ello con un objetivo claro: que el servicio SAP deje de ser un centro de coste y empiece a generar valor.

Con **MeduSAP**, el soporte SAP deja de ser reactivo y se convierte en un motor de mejora continua. Menos incidencias, más control y mayor capacidad para liberar presupuesto e invertir en innovación. En definitiva, **un modelo que permite dejar de “apagar fuegos” para empezar a construir valor de forma sostenida**. Si quieres conocer cómo MeduSAP puede aplicarse a tu entorno SAP y qué impacto real puede tener en tu organización, estaremos encantados de contártelo. ■



En entornos complejos, la diferencia es tener claro el camino.

SOCSAP — Tu aliado técnico en SAP

EN PROFUNDIDAD

La nueva realidad de los servicios SAP: de la infraestructura al valor

El paso al cloud no redefine solo la tecnología, sino también la forma en la que las empresas gestionan sus sistemas SAP.

En los últimos años, SAP ha iniciado una transformación profunda hacia modelos cloud que está cambiando la forma en la que las organizaciones diseñan, operan y evolucionan sus sistemas. Este cambio no se limita a una migración tecnológica, sino que implica una revisión completa del modelo operativo, del control de costes y de la relación con el propio fabricante.

En este nuevo contexto, las empresas necesitan acompañamiento especializado que combine conocimiento técnico con visión estratégica.

ADAPTACIÓN AL NUEVO MODELO

SOCSAP, consultora especializada en servicios técnicos SAP e infraestructuras, ha evolucionado su propuesta para dar respuesta a esta nueva realidad, adaptándose a los cambios del ecosistema y alineando sus servicios con las necesidades actuales de sus clientes.

Su enfoque se basa en aportar valor desde el punto de vista del negocio, ofreciendo soluciones ágiles, cercanas y eficientes, sin perder el rigor técnico que exige este tipo de entornos.

NUEVO CATALOGO DE SERVICIOS

Dentro de esta evolución, SOCSAP ha redefinido su catálogo estructurándolo en diferentes líneas de servicio que cubren todo el ciclo de vida de los sistemas SAP.

► Oficina técnica de soporte a proyectos de migración

Especialmente enfocada en proyectos SAP RISE, esta línea de servicio tiene como objetivo acompañar a las organizaciones en la toma de decisiones y dar soporte durante todas las fases del proyecto, coordinando a los distintos actores implicados.

► Servicios de mantenimiento e interlocución con SAP

El tradicional rol de SAP Basis evoluciona hacia un modelo más amplio que se adapta a diferentes escenarios:

- 1 Para entornos on-premise, se mantiene el soporte técnico adaptado a infraestructuras propias o clouds privados e hyperscalers como AWS, Azure o Google Cloud.
- 1 Para clientes en SAP RISE, el servicio se redefine para cubrir aquellas responsabilidades que quedan fuera del alcance de SAP, incorporando además nuevas funciones como:

- La figura del RISE Manager, que actúa como interlocutor entre cliente y SAP
- La gestión y control de costes y licenciamiento

► Proyectos de migración técnica y preparación previa

Más allá de la ejecución de migraciones, SOCSAP ha desarrollado una serie de pre-proyectos orientados a preparar los sistemas y reducir riesgos antes de una transición a SAP RISE.

Entre estos servicios se incluyen:

- Actualización de sistemas SAP ERP a versiones compatibles con S/4HANA
- Conversiones a Unicode
- Configuración de herramientas como ATC y Custom Code Lifecycle Management
- Elaboración de informes Readiness Check
- Conversión a Business Partners
- Despliegue de SAP Cloud ALM y servicios BTP

INFRAESTRUCTURAS Y CLOUD

SOCSAP complementa su propuesta con servicios de administración y migración de sistemas en entornos cloud privados, híbridos o públicos, asegurando la correcta preparación, securización y mantenimiento de las infraestructuras que soportan los sistemas SAP.

INNOVACIÓN EN MONITORIZACIÓN

Como parte de su evolución, la compañía también apuesta por el desarrollo de soluciones propias orientadas a mejorar la operativa diaria de los sistemas.

Entre ellas, destaca la integración entre SAP Cloud ALM y Jira Service Desk, que permite extender las capacidades de monitorización mediante Synthetic User Monitoring, identificando puntos críticos del sistema y transformando automáticamente eventos o alertas en tickets operativos.

Este enfoque permite conectar directamente la monitorización técnica con la gestión del servicio, reduciendo tiempos de respuesta y mejorando la eficiencia operativa.

En un entorno donde el ecosistema SAP evoluciona constantemente, adaptarse no es suficiente. Es necesario hacerlo con criterio, con visión y con un partner capaz de acompañar cada paso del proceso. ■





SEIDOR alcanza la cima del ecosistema de partners de SAP

La consultora accede al estatus SAP Global Platinum Reseller Partner, reservado a solo 11 compañías en el mundo, tras casi tres décadas de alianza con SAP.

La obtención por parte de SEIDOR del estatus SAP Global Platinum Reseller Partner no representa un reconocimiento más dentro del universo SAP. Supone el acceso al nivel más alto de su ecosistema de partners y confirma una trayectoria iniciada en 1996, construida sobre especialización, crecimiento internacional y capacidad probada de ejecución. Al mismo tiempo, el nuevo estatus proyecta a la compañía hacia una nueva etapa, marcada por el ERP Cloud, la innovación aplicada y una propuesta cada vez más integrada con capacidades como Cloud, Data & AI, Customer Experience y Ciberseguridad.

UN HITO QUE CORONA UNA TRAYECTORIA

SEIDOR y SAP iniciaron su relación en 1996. Desde entonces, esa alianza ha acompañado la evolución de la consultora, su crecimiento internacional y su consolidación como uno de los partners con mayor peso dentro del ecosistema SAP. Por eso, la obtención de este nuevo estatus no se interpreta como un salto repentino, sino como la consecuencia natural de un recorrido construido a lo largo de casi tres décadas.

Hoy, solo 11 compañías en el mundo forman parte del SAP Global Platinum Reseller Program. Es un dato que sitúa con claridad la dimensión del hito: SEIDOR no accede simplemente a un nuevo nivel de reconocimiento, sino a una posición reservada al grupo más reducido de partners con auténtica capacidad global.

“Las organizaciones necesitan garantías de primer nivel, pero también agilidad, eficiencia, IP y soluciones paquetizadas, que aceleran resultados”
Javier Navarro, Global SAP Leader en SEIDOR

ESCALA, ESPECIALIZACIÓN Y CAPACIDAD REAL

La nueva posición reconoce tres capacidades concretas: **capacidad global, excelencia en ERP Cloud e innovación aplicada**. Son atributos decisivos para las organizaciones que abordan procesos de transformación complejos, especialmente en entornos multinacionales y cloud. SAP vincula este estatus a partners que demuestran escala internacional, capacidad real de despliegue, solidez de negocio y contribución sostenida al crecimiento y adopción de su plataforma.

En el caso de SEIDOR, esa capacidad se apoya en una base muy tangible: **más de 10.000 profesionales**, presencia en **45 países** y **más de 5.000 consultores SAP**. A ello se suma una capa de especialización cada vez más industrializada, expresada en **15 SAP Qualified Partner-Packaged Solutions** y **31 aplicaciones publicadas en SAP Store**. Además, cuenta con **más de 6.600 clientes SAP**, una cifra que ayuda a entender que esta posición se ha construido desde la experiencia real y el acompañamiento continuado a miles de organizaciones.

DEL MIDMARKET A LAS GRANDES ORGANIZACIONES

Uno de los rasgos que mejor explican la evolución de SEIDOR en el ecosistema SAP es su capacidad para combinar cercanía y escala. La compañía ha consolidado una posición especialmente sólida en el **midmarket**, un segmento clave para el crecimiento del cloud, y, al mismo tiempo, ha reforzado sus capacidades para acompañar a grandes organizaciones en proyectos de elevada complejidad. Esa doble capacidad se traduce para los clientes en una garantía adicional de consistencia internacional, calidad en el delivery y aceleración de resultados mediante soluciones cada vez más industrializadas, verticales y orientadas al negocio.

UN RECONOCIMIENTO ÚNICO

SEIDOR accede al estatus SAP Global Platinum Reseller Partner, que corresponde al nivel más alto del programa SAP PartnerEdge en este ámbito. Hablamos, portanto, de una posición reservada a solo 11 compañías en el mundo. El reconocimiento acredita tres capacidades especialmente relevantes para los clientes: **capacidad global, excelencia en ERP Cloud e innovación aplicada**.

UNA ALIANZA QUE MIRA AL FUTURO

El acceso a este nuevo estatus llega, además, en un momento especialmente significativo. En los últimos meses, SEIDOR ha obtenido **21 SAP Partner Excellence Awards** en los **Partner Kick-Off Meetings 2026** y en la ceremonia **SAP EMEA Partner Awards**. A ello se suma un recorrido acumulado de **más de 140 reconocimientos otorgados por SAP**, incluidos **varios Pinnacle Awards**, una de las distinciones más relevantes dentro de su ecosistema global.

Ese futuro compartido se apoya, además, en una evolución tecnológica muy clara: **excelencia en ERP Cloud**, especialización avanzada en **S/4HANA, BTP, CX** y otras soluciones clave del ecosistema SAP, **coinovación con SAP**, adopción temprana de nuevas soluciones y una propuesta integrada con capacidades en **Cloud, Data & AI, Customer Experience y Ciberseguridad**. Más que cerrar una etapa, este reconocimiento abre una nueva fase de crecimiento conjunto. ■

DATOS CLAVE

- ▶ 1996 · Inicio de la relación entre SEIDOR y SAP
- ▶ 2026 · Acceso al estatus SAP Global Platinum Reseller Partner
- ▶ 1 de 11 · Compañías en el mundo en esta posición
- ▶ +6.600 · Clientes SAP
- ▶ +10.000 · Profesionales
- ▶ 45 · Países con presencia directa
- ▶ +5.000 · Consultores SAP a nivel global
- ▶ 15 · SAP Qualified Partner-Packaged Solutions
- ▶ 31 · Aplicaciones publicadas en SAP Store
- ▶ 86 · Proyectos GROW 2025
- ▶ 222 · Proyectos RISE 2025
- ▶ 21 · SAP Partner Excellence Awards en 2026
- ▶ +140 · Reconocimientos acumulados de SAP
- ▶ Múltiples Pinnacle Awards



Personas en el centro: transformación global del talento en Técnicas Reunidas

La gestión del talento se ha convertido en una prioridad estratégica para las compañías globales. Técnicas Reunidas, junto a Indra Group y SAP, ha impulsado una transformación internacional de Recursos Humanos con SAP SuccessFactors para unificar procesos, mejorar la experiencia del empleado y tomar decisiones basadas en datos.

POR ALBERTO HERMIDA MOURIÑO

Responsable SAP SuccessFactors en Indra Group

Gestionar el talento en una compañía global ya no consiste únicamente en digitalizar procesos. El verdadero reto está en crear un modelo homogéneo, ágil y conectado con las necesidades del negocio. Ese fue el eje del caso presentado por Técnicas Reunidas junto a Indra Group y SAP en el SAP Connect Day, donde compartieron cómo han transformado la gestión de personas a escala internacional.

Técnicas Reunidas opera en más de 30 países y cuenta con aproximadamente 14.000 profesionales, de los cuales el 75% son ingenieros altamente cualificados. La evolución del sector hacia nuevos modelos energéticos y proyectos cada vez más complejos hizo evidente la necesidad de modernizar la gestión del talento y avanzar hacia un modelo global.

“Cuando operas en múltiples geografías, el reto no es solo crecer; es hacerlo con un modelo de personas coherente, escalable y que aporte valor al negocio”, explicó Pedro Fernández González, director de Transformación Digital de Recursos Humanos en Técnicas Reunidas.

PLAN DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE RECURSOS HUMANOS

El punto de partida era un entorno fragmentado, con diferentes procesos y herramientas en función de cada área o país. Esta situación dificultaba tener una visión global del talento, ralentizaba la toma de decisiones y generaba ineficiencias operativas.

Para dar respuesta a este escenario, Técnicas Reunidas puso en marcha un plan de transformación digital de Recursos Humanos (RRHH) basado en cuatro objetivos claros: estandarizar procesos, centralizar la información, mejorar la experiencia del empleado y desplegar un modelo común para toda la compañía.

“El caso de Técnicas Reunidas pone de manifiesto que la transformación de Recursos Humanos va más allá de la implantación de tecnología, y requiere la definición de un modelo global que sitúe a las personas en el centro, garantice la calidad y consistencia del dato y permita una gestión del talento alineada en todos los países, impulsando la eficiencia operativa y fortaleciendo la competitividad de la organización”, señaló Alberto Hermida Mouriño, responsable SAP SuccessFactors en Indra Group.

La implantación de SAP SuccessFactors permitió evolucionar desde modelos locales hacia procesos globales y homogéneos en ámbitos clave como reclutamiento, onboarding, formación, evaluación de desempeño o compensación. La unificación de procesos ha ayudado a simplificar la operativa y reducir tareas manuales, facilitando además una gestión más consistente entre países y equipos.



UNA NUEVA EXPERIENCIA DEL EMPLEADO

La transformación también ha tenido un impacto directo en la experiencia del empleado. Gracias a la digitalización de los procesos y las capacidades de autoservicio, los profesionales pueden acceder de forma más sencilla e intuitiva a procesos y gestiones de RRHH, independientemente del país en el que trabajen.

“Nuestra ambición era pasar de un modelo fragmentado a una experiencia global del empleado, más simple, más digital y basada en datos”, afirmó Pedro Fernández González, director de Transformación Digital de RRHH en Técnicas Reunidas.

Desde el punto de vista tecnológico, el proyecto se apoya en un ecosistema SAP global, con SAP SuccessFactors como núcleo de la gestión del talento, integrado con otros sistemas corporativos y extensiones sobre SAP Business Technology Platform. Esto permite cubrir de forma integral todo el ciclo de vida del empleado, desde la captación y el onboarding hasta el desarrollo, la compensación y la planificación del talento.

IMPULSO A LA TRANSFORMACIÓN CON LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

En este contexto, la inteligencia artificial (IA) marca el siguiente paso en la evolución del modelo. Tecnologías como **SAP Joule**, el copiloto basado en IA de SAP, abren la puerta a una gestión de Recursos Humanos más proactiva y predictiva, facilitando la automatización de tareas, el análisis en tiempo real y la personalización de la experiencia del empleado.

Más allá de la tecnología, el éxito del proyecto se sustenta en un modelo de gobierno sólido, con una oficina de proyecto global y una fuerte colaboración entre Recursos Humanos, IT y negocio. La estrategia de despliegue por fases, junto con una gestión activa del cambio basada en comunicación, formación y acompañamiento, ha sido clave para garantizar la adopción del nuevo modelo en toda la organización.

“La transformación no es solo tecnológica; es un cambio en la forma en la que la organización gestiona y desarrolla su talento a nivel global”, aseveró Diego Martínez Giménez, ‘Global Head of SAP’ en Técnicas Reunidas.

La compañía continúa avanzando hacia un modelo cada vez más inteligente, en el que la analítica avanzada y la inteligencia

“La transformación no es solo tecnológica; es un cambio en la forma en la que la organización gestiona y desarrolla su talento a nivel global”
Diego Martínez Giménez,
‘Global Head of SAP’

artificial permitan anticipar necesidades, optimizar la planificación de la plantilla y reforzar la toma de decisiones estratégicas.

El caso de Técnicas Reunidas demuestra cómo una estrategia centrada en las personas, apoyada en tecnología y en una visión global, puede transformar la gestión del talento en organizaciones complejas e internacionales. La combinación de SAP SuccessFactors, inteligencia artificial y una estrategia de cambio bien definida ha permitido a la organización evolucionar hacia un modelo más eficiente, ágil y alineado con sus objetivos de negocio.

Como reconocimiento a este proyecto, **Técnicas Reunidas ha sido galardonada por SAP con el premio al mejor proyecto de transformación digital de Recursos Humanos**, consolidándose como un referente en la aplicación de tecnologías digitales para la gestión del talento en entornos globales. ■





A la espera del registro de jornada laboral digital

POR ICIAR MARZO PORTERA
Abogada y Mediadora

Que a día de hoy todas las organizaciones tienen el deber de registrar diariamente la jornada de trabajo de su personal no es ninguna novedad; esta exigencia viene impuesta en el Real Decreto-ley 8/2019, de 8 de marzo, de medidas urgentes de protección social y de lucha contra la precariedad laboral en la jornada de trabajo, dónde se obliga a las empresas al registro diario de jornada, a documentarlo, a conservarlo durante cuatro años y a ponerlo a disposición de las personas trabajadoras, de sus representantes legales y de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Tampoco es nuevo el proyecto de real decreto que desarrollará el Estatuto de los Trabajadores en materia de registro de jornada, del que se lleva hablando meses, y que introducirá la “digitalización” obligatoria del registro diario de la jornada realizada por cada persona trabajadora; el contenido mínimo de los asientos del sistema de registro de jornada; y otras medidas obligatorias para todas las empresas, tales como, la adaptación del registro a situaciones especiales de subcontratación o empresas de trabajo temporal para que cualquier persona, con independencia de la modalidad de trabajo, pueda registrar su jornada; la elaboración de un protocolo de organización y documentación del registro de jornada

y lo que debe incluir este; y la posibilidad, en tiempo real, del acceso a dicho registro por parte de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

En este contexto y a la espera de que todos los agentes sociales se pongan de acuerdo sobre aspectos regulatorios clave como la reducción de la jornada laboral para la aprobación del citado real decreto por el Consejo de Ministros, muchas organizaciones ya se han anticipado contratando un software de control horario, en sustitución de sus registros de jornada laboral en papel, y con el fin de aprovechar las ventajas ofrecidas por este tipo de herramientas para la gestión de tareas relacionadas por ejemplo con solicitudes de vacaciones, permisos, bajas, horarios, etc. y descargar informes sobre estos aspectos.

Pero, no se trata únicamente de implantar tecnología: es imprescindible, con carácter previo, revisar y analizar que la solución de control horario integre la privacidad y reúna los requisitos necesarios para que la empresa responsable del tratamiento de los datos contenidos en el registro diario de jornada cumpla con las normas de protección de datos y, en concreto, con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos personales y garantías de los derechos digitales.

En este punto, es inevitable recordar que la digitalización del registro de jornada conlleva para cualquier organización la obligación de implementar medidas

de protección de datos. A continuación, nos centraremos en algunas de ellas por su especial relevancia para las empresas, ya que su incumplimiento no sólo puede ocasionarles la imposición de sanciones económicas sino un daño en su reputación e imagen.

En primer lugar, teniendo en cuenta que para fichar digitalmente hay que disponer de un dispositivo móvil para descargar la app de registro de jornada o de un ordenador desde dónde acceder a la plataforma alojada en la nube, la empresa debe facilitar a las personas trabajadoras los recursos y herramientas necesarias para el fichaje en el lugar dónde desempeñen sus funciones, sea cual fuere la modalidad de trabajo. En este sentido, es importante destacar que en el caso de aquellas personas que utilicen sus móviles personales para instalar la app y realizar el registro de jornada, se estará llevando a cabo un tratamiento de los datos personales derivados de tales dispositivos móviles particulares. Sin embargo, este tratamiento no podrá legitimarse en el consentimiento de las personas trabajadoras al no ser válido dicho consentimiento cuando la empresa no les haya proporcionado un teléfono móvil corporativo para descargar la app y efectuar el registro de la jornada, lo cual puede generar un riesgo por posible vulneración del principio de licitud del tratamiento regulado en el RGPD.

En segundo lugar, la empresa debe adoptar medidas para garantizar los principios de privacidad desde el diseño y por defecto y de minimización, lo que se traduce en aplicar medidas técnicas y organizativas destinadas a que el sistema de registro de jornada no recopile más datos de los estrictamente necesarios en relación con la finalidad perseguida consistente en registrar la jornada diaria laboral. En particular,

estos principios deberán tenerse en cuenta en relación con el tipo de datos personales obtenidos, la extensión de su tratamiento para otros posibles usos, el tiempo de conservación de estos y su accesibilidad.

Un ejemplo de dato personal que a priori no resulta necesario para la gestión del registro de jornada lo encontramos en algunas aplicaciones que solicitan el documento nacional de identidad (dni), como campo de dato obligatorio, para registrar a la persona trabajadora como usuaria e identificarla en la herramienta. La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) ha señalado que el método de identificación a través del dni debe tener carácter residual atendiendo al riesgo que puede suponer la recogida de este dato. Por otra parte, se alude al dato de la geolocalización respecto del cual la AEPD sostiene que, si la finalidad de la geolocalización es el registro horario, los datos no podrán ser utilizados para verificar la ubicación de la persona trabajadora en cada momento, sino las horas de inicio y fin de la actividad. Por último, se menciona el uso en aplicaciones de la huella dactilar u otros sistemas biométricos para autenticar ya que, además de no estar justificados para el registro de jornada laboral si existen alternativas viables que supongan menos riesgo para la privacidad de la persona trabajadora,

se trata de categorías especiales de datos sujetos a una evaluación de impacto en la protección de datos.

Reciente sentencia del Tribunal Supremo (STS 1590/2026) concluye que existe tratamiento de datos cuando se solicita a una persona física la entrega de datos personales, aunque estos no sean finalmente entregados por dicha persona. Aplicando esta doctrina jurisprudencial al tratamiento de datos realizado a través del registro de jornada digital, se puede afirmar que cualquier empresa debe cumplir con el RGPD en el momento del análisis y diseño de los campos de datos que pretende recabar para el sistema de registro de jornada. En palabras de la AEPD interpretando la referida sentencia: las obligaciones del responsable del tratamiento no nacen con la recogida de los datos, sino con anterioridad, en el momento en que se decide qué datos se van a solicitar, para qué finalidad y por qué medios.

En definitiva, considerando que, según la jurisprudencia citada, el tratamiento empieza con la solicitud de datos a las personas físicas y no cuando dichos datos son facilitados por estas, es fundamental revisar los campos de datos incluidos en cualquier software de registro de jornada digital para no vulnerar el principio de minimización del RGPD.

Por último y también relacionado con los datos personales recogidos en las

aplicaciones de registro de jornada que utilizan las personas trabajadoras, las empresas deben informar a estas personas, de manera concisa, transparente, inteligible y de fácil acceso, utilizando un lenguaje claro y sencillo, sobre los aspectos relacionados con el tratamiento de sus datos personales derivado del uso de tales aplicaciones, con el fin de no vulnerar el principio de transparencia (información).

Esto incluye, a criterio de la AEPD, la obligación de proporcionar información sobre detalles específicos de cómo gestionar la desconexión de dichas aplicaciones al finalizar la jornada laboral aclarando si es suficiente con cerrar sesión, si las aplicaciones permanecen activas en segundo plano o si es necesario apagar completamente el dispositivo.

En conclusión, no sabemos en qué términos se aprobará finalmente la norma que desarrollará el Estatuto de los Trabajadores en materia de registro de jornada, pero, sin duda, una de las claves para que la gestión de este registro pueda considerarse eficaz y segura es que las empresas cumplan con los requisitos de responsabilidad proactiva y sean capaces de demostrar que el tratamiento de la información y los datos personales contenidos en el sistema de registro de jornada están sometidos a los principios y garantías de protección de datos. ■



“Las empresas que mejor funcionan son las que mejor gestionan la incertidumbre”



POR **JORGE LUENGO**
ILUSIONISTA,
MENTALISTA Y
COMUNICADOR
ESPAÑOL

Hay momentos en los que una empresa no necesita más recursos, ni más tecnología, ni una mejor estrategia. Necesita algo mucho más sencillo... y mucho más complejo a la vez: claridad.

Hace apenas unas semanas tuve la oportunidad de participar en uno de esos congresos que reúnen a algunos de los directivos y equipos más exigentes del mundo: el congreso de AUSAPE en Santiago de Compostela. Una experiencia intensa, inspiradora... y, sobre todo, reveladora.

En todos los pasillos se respiraba una sensación común: el mundo ya ha cambiado... y no va a esperar.

La irrupción de la inteligencia artificial generativa y, especialmente, de la IA agéntica, capaz de tomar decisiones y actuar, no es una tendencia. Es un punto de inflexión.

Y entonces lo tuve claro: hay dos tipos de empresas... las que se adaptan y las que desaparecen.

No es una idea nueva. En 1859, Charles Darwin ya lo expresó de forma brillante: “No sobreviven las especies más fuertes ni las más inteligentes, sino aquellas que mejor se adaptan al cambio.”

Las empresas que mejor funcionan no son las que tienen todas las respuestas, son las que mejor gestionan la incertidumbre... sin perder la dirección.

Porque el cambio ya no es una fase. Es el estado natural.

Hoy más que nunca vivimos en un entorno donde se cumple un viejo dicho:

“A río revuelto... ganancia de pescadores.”

La pregunta es sencilla: ¿Tu empresa está invirtiendo en redes y en buenos pescadores... o está esperando a que el río se calme?

EL GRAN RETO

Todas las empresas se enfrentan al mismo desafío: construir equipos preparados para el cambio, el de la IA agéntica... o el que venga después.

Equipos que funcionen de verdad.

Porque, al contrario de lo que muchos piensan, una empresa no crece cuando tiene más talento, crece cuando ese talento se alinea y avanza en la misma dirección.

Mi formación como ingeniero me enseñó a buscar soluciones estructuradas: problema-solución, analizar opciones y elegir la mejor. Optimizar el proceso.

Pero mi vida como ilusionista me enseñó algo todavía más importante: las emociones son la clave.

Siempre digo que las emociones son la tinta con la que se graban los recuerdos.

En una empresa no solo deciden los datos.

Deciden las percepciones.

Las interpretaciones.

Las conversaciones que no se tienen.

Un conflicto no resuelto.

Una idea que no se comparte.

Ahí está el futuro de la empresa.

ENTRENAR LA MENTE

Y entonces surge la gran pregunta: ¿qué puedo hacer?

Empieza por cambiar tu forma de pensar.

Porque todo empieza ahí.

Si piensas que hablar delante de tu jefe es un problema... tu mente ya ha decidido por ti.

Si piensas que es una oportunidad... al menos te das la opción de hacerlo bien.

Hablar bien a uno mismo no es motivación.

Es estrategia.

Como aprendíamos en lógica:

Hablar bien → pensar mejor → decidir mejor → obtener mejores resultados.

Y todo empieza con algo tan aparentemente simple... como las palabras.

Y AHORA, ¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Empieza por la persona más importante de tu vida: tú.

Pero quizá la pregunta real no es por dónde empezar.

La pregunta es:

¿estás dispuesto a hacerlo?

¿estás dispuesto a cambiar?

Porque el futuro no pertenece a quien más sabe, sino a quien mejor se adapta.

Y ahí, precisamente ahí... es donde empieza la magia ■



Lideramos el camino hacia un futuro más sostenible y eficiente

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

Tech for the Future

indragroup.com

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

Nos adaptamos a tus necesidades, garantizando resultados excepcionales.

SEIDOR

Humanizing Technology

seidor.com