



EN ESTE NÚMERO

en portada:
Coordinadores y Delegados
AUSAPE

1ª Jornada sobre Empleo en las Islas Baleares
de la Delegación Territorial Balear de AUSAPE

Las AUSAPE Talks del XXI Fórum 2026
generaron conversaciones inspiradoras

LET'S
MAKE
TECH
RIGHT
AGAIN!!!!

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



RISE WITH SAP
Driving Business
Innovation
Together

GROW WITH SAP
Partner



Patrocinador Gold SAP Sapphire 2026 | Patrocinador especial AUSAPE Forum 2026

EDITORIAL

Formación, empleo y talento SAP: una responsabilidad compartida



POR UNAI PINADERO

Tesorero y Vocal Formación y Empleo
de AUSAPE
Gestor de Proyectos SAP ENAGÁS

Estimado/a asociado/a,

Vivimos un momento especialmente relevante para el ecosistema SAP. La transformación de nuestras empresas ya no puede entenderse solo como una evolución tecnológica ni limitarse a migraciones, nuevas versiones o adopción cloud. Estamos ante un cambio más profundo, que afecta a cómo las organizaciones operan, toman decisiones y preparan a sus profesionales para un entorno en el que la inteligencia artificial, los datos y la automatización avanzada serán cada vez más determinantes.

En este contexto, desde AUSAPE tenemos la responsabilidad de acompañar a nuestros asociados con una mirada práctica y orientada a valor. Nuestra posición como Asociación de Usuarios de SAP en España nos permite estar en contacto con clientes, partners, SAP, centros de formación, administraciones y profesionales. Esa visión transversal nos muestra una realidad clara: el mercado necesita talento SAP, perfiles mejor preparados y una formación alineada con las demandas reales de las empresas.

Desde la Vocalía de Formación y Empleo, y también desde la Junta Directiva, abordamos este reto con especial atención. No hablamos solo de formar más, sino de formar mejor: conectar la oferta formativa con la demanda empresarial, transparentar qué perfiles se necesitan y anticipar qué nuevas competencias marcarán la diferencia.

La colaboración con SAP en torno a Impulsa Empleo es una de las mejores expresiones de esta línea de trabajo. Es una iniciativa orientada a acercar talento al ecosistema, facilitar oportunidades profesionales y ayudar a que las empresas dispongan de personas formadas, certificadas y alineadas con las necesidades reales de los proyectos.

Pero el momento actual exige ir más allá. Los anuncios sobre inteligencia artificial, cloud, Business AI, Joule, Business Data



Cloud o modelos basados en agentes no son solo novedades de producto. Representan un nuevo paradigma profesional. El consultor SAP del futuro inmediato será un perfil híbrido capaz de entender procesos, interpretar datos, trabajar con herramientas inteligentes, gobernar automatizaciones y aportar criterio.

Ahí la formación adquiere un papel estratégico. No basta con preparar profesionales para el SAP de ayer, ni siquiera para el SAP de hoy. Debemos preparar profesionales para el SAP que ya está llegando: más integrado con la nube, más apoyado en datos, más automatizado y conectado con la inteligencia artificial.

AUSAPE puede y debe desempeñar un papel fundamental en este proceso, conectando a SAP con los asociados, a los partners con el talento, a los centros de formación con las necesidades reales del mercado y a las administraciones con oportunidades tangibles de empleabilidad.

También debemos hacer visible esta realidad. El mercado laboral SAP se percibe a veces como complejo, cuando en realidad ofrece oportunidades para distintos perfiles y etapas profesionales: jóvenes que inician su carrera, profesionales que necesitan actualizarse, personas desempleadas, perfiles seniors con conocimiento de negocio y talento femenino que quiere incorporarse o crecer en el ámbito tecnológico. Además, es necesario dar a conocer SAP en las aulas y acercarlo al entorno universitario, para que los futuros profesionales identifiquen antes las oportunidades que ofrece este ecosistema.

Por eso seguiremos impulsando iniciativas que ayuden a identificar la demanda, adaptar itinerarios formativos, reforzar la colaboración con SAP y promover espacios donde empresas, partners, centros homologados y profesionales puedan dialogar con transparencia. Solo así la formación será una palanca real de empleabilidad, competitividad y transformación.

El ecosistema SAP español tiene una oportunidad extraordinaria. Contamos con empresas maduras, partners con experiencia, una comunidad asociativa fuerte y una demanda creciente de profesionales cualificados. Si somos capaces de ordenar esa demanda y acompañarla con formación alineada con el mercado, España puede reforzar su posición como hub de talento SAP.

En definitiva, la formación y el empleo no son una línea más dentro de AUSAPE. Son una pieza esencial para que el ecosistema SAP siga creciendo con solidez, adaptación y visión compartida. La tecnología seguirá cambiando, pero el verdadero diferencial seguirá estando en las personas: en su conocimiento, criterio, capacidad de aprender y voluntad de construir juntos el futuro.

Un cordial saludo.

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



www.ausape.org

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

AUSAPE

01

AUSAPE, Septiembre de 2026

AUSAPE Pag 03

Entrevista WomenTech AUSAPE

Pag 36
Paloma Baglieto,
Responsable de Programas Formativos
SAP en DXC Iberia



Caso de Éxito Pag 38

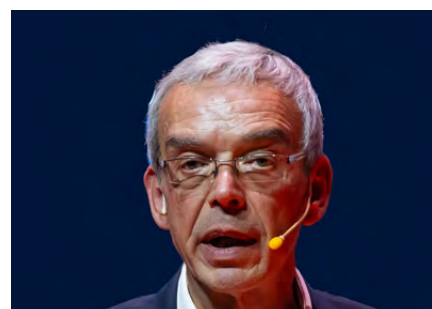
En profundidad Pag 40

Rincón Legal Pag 58

Código de Buenas Prácticas sobre
la Transparencia del Contenido
Generado por IA

Firma invitada Pag 60

Valentin Garcia, Director de
innovación (sector público)



Y también en este número...

Ana Marzo

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



AUSAPE

03. AUSAPE congrega en Bilbao a expertos de Ayesa, AmyPro, Inetum y MatchPoint en una jornada sobre SAP, IA y licenciamiento

04. Éxito de Convocatoria de la 1ª Jornada sobre Empleo en las Islas Baleares de la Delegación Territorial Balear de AUSAPE

05. La Delegación de Canarias de AUSAPE reúne en Tenerife a expertos del ecosistema SAP para abordar el futuro del dato, la optimización y la IA

06. Álvaro de Ramón Salto asume la responsabilidad como nuevo coordinador de Grupo de Trabajo de Innovación AUSAPE

08 "El reto de las empresas es decidir la mejor estrategia de negocio para cada situación"

10. AUSAPE Talks: conversaciones inspiradoras para recorrer el camino tecnológico

16. Experiencia de cliente, IA y negocio conectado, ejes del CX & BTP Madrid Show con participación de AUSAPE

17. Expertos internacionales analizan en AUSAPE la evolución de SAP Healthcare y el papel de la IA en la sanidad

18. SAP Cloud ALM se consolida como motor de innovación, automatización e inteligencia artificial en la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones

20. Del cloud y la IA al talento: los retos que marcarán el futuro de la comunidad SAP en España

22. Portal empleabilidad AUSAPE

24. AUSAPE impulsa la innovación en SAP con sesiones sobre IA, S/4HANA, CRM y transformación digital

29. Casos de Éxito de los asociados ESP en la web de AUSAPE / Nuestra mascota AUSI ya está en las oficinas de SAP Madrid, pronto en la de Barcelona y en noviembre en Walldorf

32. Relaciones Institucionales AUSAPE

34. Origen y Evolución de una colaboración público-privada innovadora en España



AUSAPE congrega en Bilbao a expertos de Ayesa, AmyPro, Inetum y MatchPoint en una jornada sobre SAP, IA y licenciamiento

AUSAPE celebró el pasado 24 de junio una jornada presencial de su Delegación Norte en el NH Collection Villa de Bilbao, en la que reunió a profesionales y expertos del ecosistema SAP para compartir experiencias, casos de uso y claves estratégicas sobre integración, gestión documental, industria y licenciamiento. La sesión comenzó con la recepción de asistentes y la bienvenida institucional de Arantxa de la Aya, Delegada Norte de AUSAPE, que abrió un programa marcado por la actualidad tecnológica y la visión práctica.

La primera ponencia corrió a cargo de Ayesa, con la intervención de Iñaki Bellanco Martínez e Izaskun Onaindia, quienes presentaron "Migrar a SAP Integration Suite con confianza". Su sesión explicó cuándo resulta oportuno abordar la migración, qué factores deben analizarse antes de iniciar el proceso y cómo anticipar los principales riesgos técnicos, operativos y de negocio para encarar una transición segura hacia SAP BTP.

A continuación, tomó el relevo AmyPro con la ponencia "Del documento al proceso inteligente: gestión documental, automatización e IA aplicada a entornos SAP", presentada por Ricardo G. Peláez, Business Development Manager de AmyPro. La sesión puso el foco en cómo la gestión documental ha evolucionado más allá del archivo tradicional para convertirse en una capa clave en la conexión entre información, procesos, sistemas y personas, al tiempo que se mostró una demo práctica de Doxis con casos de uso centrados en la gestión integrada de documentos, datos y procesos.

Tras la pausa para el café, Inetum tomó el relevo con la conferencia "SAP Digital Manufacturing: conectando el mundo IT y con el mundo OT, el ERP con la Planta", impartida por Pablo Tobajas, Director de SAP Inetum Norte. La presentación destacó el valor de convertir los datos de planta en ventaja competitiva, con mayor visibilidad en tiempo real, eficiencia optimizada y trazabilidad end-to-end, como base para una nueva generación de fábricas inteligentes, ágiles y resilientes.



La jornada se cerró con la participación de MatchPoint, que abordó el licenciamiento SAP con la sesión "Licenciamiento SAP: Estrategia y Transición a S/4HANA. Optimización de costes y Gestión de contratos en entornos híbridos (On-premise / Cloud)". Álvaro Rodríguez Torres, director de Consultoría de MatchPoint, y Fernando Aguilar Fresco, socio director de MatchPoint, analizaron el punto de partida, la optimización del licenciamiento y los riesgos contractuales y económicos, además de mostrar el papel de herramientas como samQ y visoryQ para ganar visibilidad sobre el uso real y gobernar de forma continua los contratos SAP en entornos híbridos. ■

Éxito de Convocatoria de la 1ª Jornada sobre Empleo en las Islas Baleares de la Delegación Territorial Balear de AUSAPE

El pasado día 30 de junio se celebró en el Iberostar Wave Cristina de Playa de Palma, una sesión de la delegación territorial Balear de AUSAPE que, bajo la iniciativa de su delegado territorial Gerard Pasan, CIO Office director de Iberostar Hotels & Resorts y coordinador del GT S/4HANA de AUSAPE, en esta ocasión versó sobre la escasez de talento para cubrir vacantes en sectores estratégicos de las islas.



Tras una calurosa bienvenida por parte de nuestro delegado territorial, se dio paso a la recepción institucional. D^a Catalina Cabrer González, Consellera de Treball, Funció Pública i Diàleg Social del Govern de les Illes Balears, tuvo a su cargo una ponencia institucional donde acreditó la escasez de talento cualificado acorde a las necesidades de recursos de las empresas de las Islas y la apuesta de su gobierno en escuchar a las empresas, apostar por la innovación y la tecnología, y por la colaboración público-privada para resolver la demanda de talento. De ahí su interés por nuestra iniciativa.

Tras la ponencia institucional, dio comienzo la primera de las mesas redondas donde participaban AUSAPE y SAP, el director de RRHH de Iberostar y D^a María Luján, directora del Soib – Servei d'Ocupació De Les Illes Balears.

El moderador de ambas mesas redondas estuvo a cargo de Alvaro Estévez, de la Oficina del MD SAP España, quien inició una ronda de preguntas primeramente a AUSAPE y SAP para que explicaran el modelo conjunto de colaboración.

Nuestra directora general Ana Encinas explicó el modelo innovador “Impulsa Empleo AUSAPE-SAP” creado en España,

siendo innovador porque une 3 pilares fundamentales para crear un circuito completo orientado a la inserción real. Por una parte, una formación acreditada SAP y alineada con perfiles realmente demandados por las empresas, un portal de empleo que facilita el matching por competencias y certificación (a disposición de los asociados) y foros de empleo que aceleran la contratación. Escuchar a las empresas y sus necesidades es fundamental en el modelo para que SAP pueda definir esos itinerarios formativos más acordes a la casuística de cada región. La interlocución con la Administración es imprescindible para minimizar las barreras de entrada para los alumnos con cargo a financiación pública cuando sea posible, validar/escalar el modelo y la evaluación del impacto. Se trata pues de una iniciativa innovadora de colaboración público-privada en la que nuestra directora cree firmemente para resolver problemas estructurales críticos de nuestro país, como son la alta tasa de desempleo que convive con vacantes difíciles de cubrir en sectores estratégicos. Al ser una asociación multisectorial, el impacto en nuestras empresas asociadas es directo.

Por parte del Head de Empleo y Formación de SAP, Juan Pedro García, explicó el inicio de su responsabilidad al cargo

de esta área ante la falta de recursos en el ecosistema, los itinerarios formativos adaptados a las necesidades de las empresas, los avances en otras CCAA, las mediciones obtenidas hasta el momento y cómo está variando la formación y las certificaciones – garantes de calidad en el sistema – que, aunque “una certificación no hace un consultor” siempre es un punto de partida para que las empresas absorban el talento que necesitan y los candidatos realicen su curva de aprendizaje directamente en las empresas, en los proyectos. Adicional, el propio cambio de examen de las certificaciones basados en casos prácticos ayuda a este fin. Al final todos hemos empezado siendo juniors, apostilló. Adicionalmente, explicó que gracias a la IA ya en el presente y futuro inmediato cada vez son más necesarios puestos funcionales conocedores de los procesos empresariales, pero con conocimiento de la tecnología SAP porque SAP “es una empresa de procesos”. La certificación para SAP es garantía del sistema dado que, entre otras cosas, los partners son medidos también por el número y tipo de certificaciones que tienen sus empleados. Los clientes finales también valoran ese mismo dato a la hora de tomar una decisión sobre un partner. Las certificaciones forman pues parte del ADN de SAP.

A partir de la explicación del modelo, D^a María Luján del Soib confirmó su alineación con lo que estaba escuchando y que apostaban por la formación homologada de calidad y certificada, que cubriera vacantes demandadas y que finalmente los fondos empleados en financiación pública realmente acabaran en inserción real como modo de que las empresas pudieran acometer sus proyectos y en definitiva, como motor de crecimiento de la economía. Adicional, tienen perfiles sobrevalorados y otros perfiles bajos. Los unos suelen marchar de las islas y los otros no acaban de cubrir las vacantes. Nos solicitó una reunión en las próximas semanas para el inicio de la elaboración de los itinerarios. SAP ofreció realizar un cuestionario entre las empresas asistentes para que informaran de sus perfiles demandados a fin de preparar dichos itinerarios ante la Administración.

El lado cliente estaba representado por Pere Sastre Global Talent Acquisition Engagement Manager, Iberostar, quien corroboró la necesidad de perfiles SAP en los distintos procesos empresariales, cómo la escasez de recursos incrementa la inflación en los salarios, la dificultad de captar talento local y retenerlo, la dificultad de captar recursos de la península por el coste de la vivienda etc.-

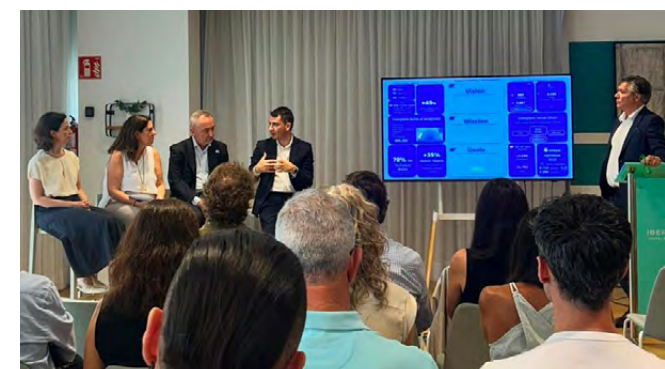
A continuación, tuvo lugar la segunda mesa redonda donde intervinieron partners para confirmar cómo les afectaba la escasez de recursos a la hora de ejecutar proyectos e incluso con ejemplos cómo algunos no se podían ejecutar. En esta misma línea, también intervino nuestro delegado territorial Gerard Pasan.

Esta mesa redonda también moderada por Alvaro Estévez estuvo compuesta por:

- ▶ Juan Estarellas, Executive Partner IBM Consulting
- ▶ José Carlos Albendea, Responsable SAP Iberia para Travel/Hospitality Industry ACCENTURE
- ▶ Marta Cano, Managing Director Public Finance & Talent NTT DATA
- ▶ Yolanda Gil-Esquer, Senior Delivery Manager Inetum
- ▶ Valentin Santana, SAP Business Manager SoftwareOne

Una ronda final de los asistentes corroboró lo que se había explicado en las distintas mesas, tanto de lado cliente como de partner implementador.

La clausura estuvo a cargo de Gerard Pasan y la presidenta y coordinadora del GT Financiero Sara Antuñano, S/4HANA Public Lead EROSKI, quienes tuvieron unas palabras de agradecimiento por la celebración de la Jornada y animaron a los asistentes a la degustación de productos mallorquines en un tiempo de networking que es característico de nuestra asociación. ■



La Delegación de Canarias de AUSAPE reúne en Tenerife a expertos del ecosistema SAP para abordar el futuro del dato, la optimización y la IA

La Delegación de Canarias de AUSAPE celebró el pasado 16 de junio un encuentro presencial en el Auditorio de Tenerife, que congregó a profesionales y empresas del ecosistema SAP para compartir experiencias y analizar algunas de las tendencias tecnológicas que están marcando la evolución de las organizaciones. La jornada, desarrollada en la Sala Alisios, se estructuró en torno a tres ejes fundamentales: la gestión inteligente del dato, la optimización de los entornos SAP y los nuevos modelos de desarrollo impulsados por la inteligencia artificial.



El acto comenzó con la bienvenida de Carlota Martel, delegada de Canarias de AUSAPE, quien destacó la importancia de este tipo de encuentros para acercar a los asociados las últimas innovaciones y fomentar el intercambio de conocimiento entre los profesionales canarios.

La primera sesión de la mañana corrió a cargo de Adex Franco, Responsable de Analytics Región Canarias de Inetum, quien presentó la ponencia “De datos a decisiones: transformación real con SAP Business Data Cloud”. Durante su intervención, explicó cómo las organizaciones pueden aprovechar las capacidades de SAP Business Data Cloud para integrar, contextualizar y explorar sus datos de forma más eficiente, convirtiéndolos en un activo estratégico para la toma de decisiones.

A continuación, Valentín Santana, SAP Business Manager de SoftwareOne, y Alberto Parras, SAP Business Manager de SoftwareOne, protagonizaron la sesión “Optimización extrema SAP: reducción masiva del volumen de datos, optimización de licenciamiento y Near Zero Downtime”. Los ponentes abordaron distintas estrategias para mejorar el rendimiento de los sistemas SAP, reducir costes asociados al almacenamiento y al licenciamiento, y minimizar el impacto de las tareas de mantenimiento y migración mediante enfoques orientados a alcanzar tiempos de parada prácticamente nulos.

La última ponencia estuvo a cargo de Rafael Julian Esteban, Responsable del Área de Desarrollo SAP de SEIDOR, quien expuso el “Nuevo Modelo de Desarrollo: Keep The Core Clean y SAP Business AI”. En su intervención, profundizó en la importancia de mantener un núcleo estándar y limpio en las implementaciones SAP, así como en el papel creciente de la inteligencia artificial para acelerar el desarrollo, automatizar tareas y aportar nuevas capacidades a los procesos empresariales.

La jornada concluyó con un espacio de networking y cóctel que posibilitó a los asistentes intercambiar impresiones y fortalecer vínculos profesionales en un ambiente distendido. Con esta iniciativa, AUSAPE volvió a poner de manifiesto su compromiso con la difusión del conocimiento y con la creación de foros de encuentro que acerquen a los asociados las tendencias y tecnologías que están definiendo el presente y el futuro del ecosistema SAP.

La delegada de Canarias de AUSAPE, Carlota Martel, valoró el encuentro de manera muy positiva: “El evento de AUSAPE en Tenerife fue una excelente oportunidad para compartir experiencias y conocer de primera mano cómo otras organizaciones están abordando sus procesos de transformación digital. Destacaría especialmente el nivel de las intervenciones y la cercanía del formato, que facilitó un intercambio muy enriquecedor entre los asistentes.” ■



Álvaro de Ramón Salto asume la responsabilidad como nuevo coordinador de Grupo de Trabajo de Innovación AUSAPE

Damos la bienvenida a Álvaro a la familia AUSAPE como nuevo coordinador del Grupo de Trabajo de Innovación.

“Quiero dar la bienvenida a Álvaro a la familia de AUSAPE, como coordinador del grupo de trabajo de innovación. La palabra innovación siempre implica una parte extra de motivación, interés y también responsabilidad; un grupo muy importante para AUSAPE y sus asociados, en un entorno siempre en constante evolución pero que en estos últimos meses parece haber recibido una velocidad extra, double down on innovation y nosotros como AUSAPE double down en el valor para los asociados y en buscar dar respuesta a los temas de interés. Gracias por aceptar el reto Álvaro, de nuevo bienvenido y a disfrutar de la experiencia!”.

Jordi Xofra
Vocal Grupos de trabajo y delegaciones AUSAPE, Structural Transformation Director AG CONNECTIVITY HUB (AGROLIMEN)

Ingeniero en informática (trotamundos, motero, caballista, kickboxer y tech-savvy) con más de 15 años de experiencia liderando la transformación digital en sectores complejos y altamente regulados, como el transporte aéreo. He trabajado en proyectos estratégicos para aerolíneas y operadores, impulsando la automatización de procesos, la digitalización de la experiencia del pasajero

y la eficiencia operativa a través de soluciones tecnológicas innovadoras, siempre en busca generar impacto real y duradero.

Evangelista ágil, solucionador de problemas apasionado por la innovación, creyente del poder de la tecnología para transformar la industria aérea, optimizar recursos y ofrecer experiencias memorables.



#CustomerExperience
#CX #customerobsession
#transformation

Álvaro de Ramón Salto
Coordinador Innovación
Jefe de División de Experiencia Cliente en AENA ■



ASIER SETIÉN, VICEPRESIDENTE DE AUSAPE, EN CAPITAL RADIO

“El reto de las empresas es decidir la mejor estrategia de negocio para cada situación”

El vicepresidente de AUSAPE y director de Soluciones ERP en EJIE, la Sociedad Informática del Gobierno Vasco, analiza el éxito del Fórum AUSAPE 2026 y los desafíos que plantea la nueva era de la inteligencia artificial en el ecosistema SAP.

La transformación que vive el ecosistema SAP atraviesa uno de los momentos más decisivos de su historia. Así lo explicó Asier Setién García, vicepresidente de AUSAPE y vocal de Grandes Eventos y Relación con SAP de la asociación, además de director de Soluciones ERP en EJIE, durante una entrevista concedida a Capital Radio tras la celebración del Fórum AUSAPE 2026. En ella repasó el papel de la asociación, el éxito de la última edición del encuentro anual y los grandes retos que deberán afrontar las organizaciones en los próximos años, marcados por la inteligencia artificial y la evolución hacia la empresa autónoma.

Antes de abordar los desafíos tecnológicos, Setién quiso contextualizar qué representa AUSAPE dentro del ecosistema SAP. La asociación reúne tanto a las organizaciones usuarias de las soluciones del fabricante como a las empresas especializadas en implantación, consultoría y mantenimiento, favoreciendo el intercambio de experiencias y conocimiento entre todos los actores del sector. “AUSAPE es la asociación que reúne tanto a los clientes que tienen implantado SAP en sus organizaciones como a las empresas de servicios especializadas en este entorno”, resumió.

El principal punto de encuentro de esa comunidad es el Fórum AUSAPE, cuya edición de 2026, celebrada en Santiago de Compostela los días 3 y 4 de junio, volvió a batir récords de participación. El encuentro congregó a 1.215 profesionales procedentes de 411 empresas, contó con 81 patrocinadores y 76 expositores, y dejó incluso cerca de un centenar de personas en lista de espera. “La logística que supone organizar un evento de estas dimensiones es realmente compleja”, explicó el vicepresidente de AUSAPE, quien confirmó además que la próxima edición tendrá lugar en Pamplona en junio de 2027.

Más allá de las cifras, el vicepresidente de AUSAPE destacó el carácter multidisciplinar del Fórum, donde conviven sesiones tecnológicas, experiencias reales de clientes, espacios de networking y conferencias inspiradoras. Entre ellas destacó la intervención de la alpinista Edurne Pasaban, alineada con el lema de esta edición, Camino a la nube, así como sesiones dedicadas a tecnologías emergentes como la computación cuántica “y muchas otras sesiones en las que los partners traen experiencias de clientes o cuentan su visión sobre el entorno SAP en el corto y medio plazo”. El encuentro también mantuvo su vertiente solidaria mediante una donación a la Fundación Andrea, dedicada al apoyo de niños con enfermedades de larga duración.

UN ECOSISTEMA EN PLENA TRANSFORMACIÓN

Durante la entrevista, Setién situó los retos actuales en perspectiva histórica. Recordó la evolución de SAP desde sus primeras generaciones de software empresarial -desde SAP R/1, seguido de SAP R/2 y posteriormente SAP R/3- hasta la llegada de SAP S/4HANA, que supuso la adopción de la base de datos SAP HANA y una decidida apuesta por el cloud. Sin embargo, considera que el cambio más profundo acaba de comenzar.



“La mayor disrupción tecnológica que ha planteado SAP hasta ahora es la visión de Autonomous Enterprise”, afirmó. Presentada por la compañía alemana durante SAP Sapphire 2026, esta estrategia incorpora agentes de inteligencia artificial capaces de automatizar procesos de negocio de forma masiva y acelerar la toma de decisiones, marcando un nuevo rumbo para la evolución del software empresarial.

En este contexto, el verdadero desafío para las organizaciones no consiste únicamente en adoptar nuevas tecnologías, sino en definir la estrategia más adecuada para cada caso. “El reto real de las empresas es decidir cuál es la mejor estrategia de negocio para cada situación”, señaló Setién. La diversidad de escenarios -empresas que aún no han migrado a SAP S/4HANA, otras que lo han hecho en entornos on premise y aquellas que todavía deben completar su transición al cloud- convierte esta decisión en uno de los principales asuntos que deberá afrontar el ecosistema antes del fin del mantenimiento estándar de SAP ECC, previsto para 2027, y durante el periodo de mantenimiento extendido (hasta 2030).

Esa misma visión estratégica guía también el trabajo que desarrolla EJIE, la Sociedad Informática del Gobierno Vasco, donde Setién dirige el área de Soluciones ERP. Allí, explicó, la transformación digital tiene como objetivo último mejorar los servicios que reciben los ciudadanos. “La tecnología es un medio para generar valor público”, afirmó, destacando que esa transformación se apoya en aceleradores como la inteligencia artificial, el cloud y la analítica de datos, siempre acompañados de una apuesta firme por la ciberseguridad y la continuidad de los servicios.

Para el vicepresidente de AUSAPE, la inteligencia artificial ha dejado de ser únicamente una innovación tecnológica para convertirse en un nuevo modelo organizativo. “La inteligencia artificial ya no es una innovación tecnológica; se ha convertido en una infraestructura organizativa que está transformando la forma de trabajar de las administraciones más avanzadas”. Una realidad que, a su juicio, sitúa a España entre los países europeos con mayor grado de madurez en digitalización pública y refuerza el papel de organizaciones como AUSAPE para acompañar a empresas y administraciones en una transformación que apenas acaba de comenzar. ■

AUSAPE

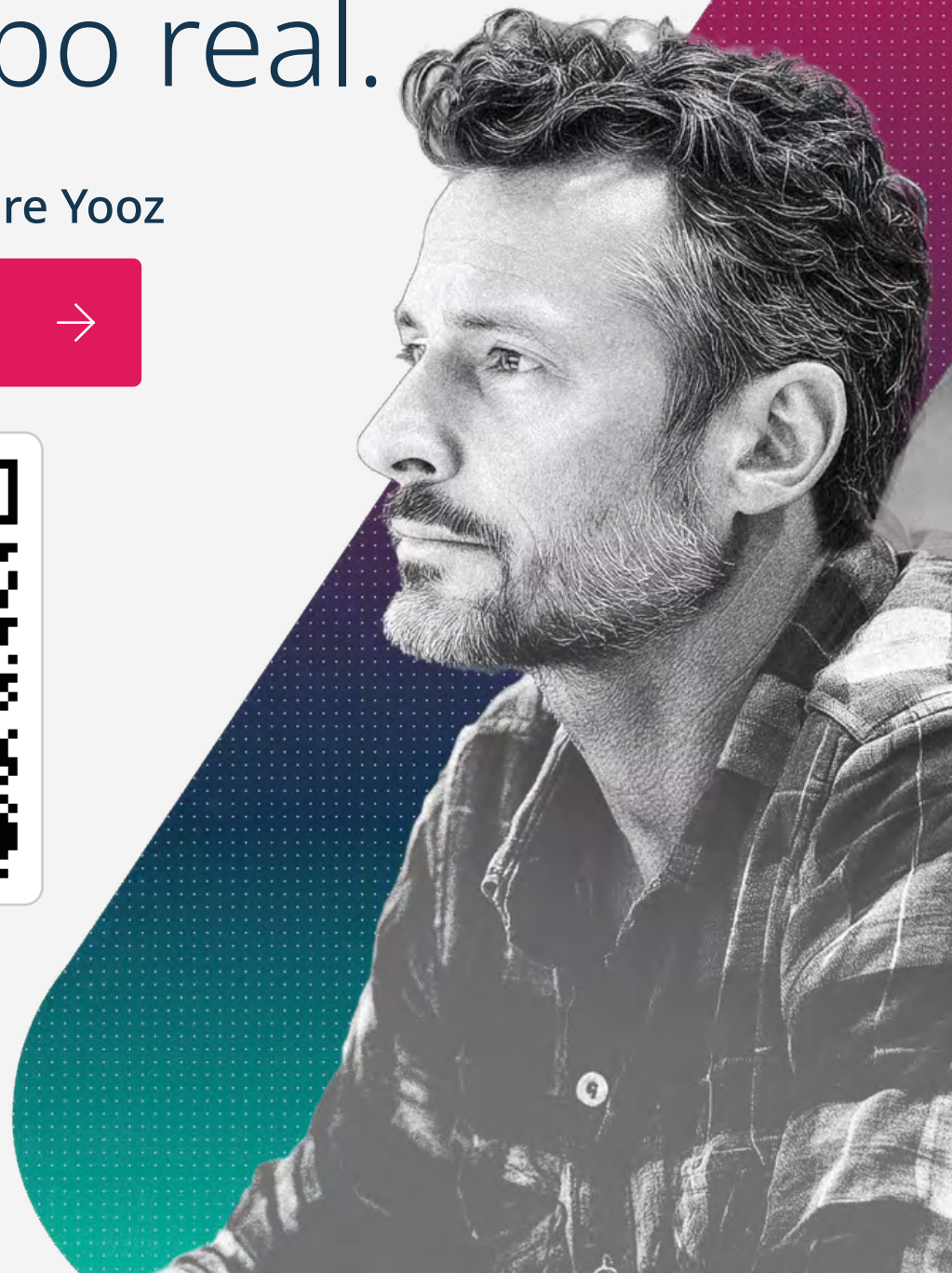
yooz



Automatiza tu proceso de Cuentas a pagar en tiempo real.

Descubre todo sobre Yooz

Escanea el QR →



AUSAPE Talks: conversaciones inspiradoras para recorrer el camino tecnológico

En el marco del Fórum AUSAPE, celebrado en Santiago de Compostela los días 3 y 4 de junio, las AUSAPE Talks generaron conversaciones inspiradoras. Las entrevistas, conducidas por David Escamilla, periodista y escritor, sirvieron para tomar el pulso al presente y al futuro del ecosistema SAP.

POR **DAVID ESCAMILLA**
Periodista y escritor

Con el lema “Walking to the Cloud”, cada podcast abrió una mirada distinta sobre la transformación tecnológica: la nube, la inteligencia artificial, los datos, la formación, el empleo, la innovación pública, el liderazgo femenino, la consultoría, la empresa y el talento. El resultado fue un recorrido coral, con voces inspiradoras, representantes institucionales, directivos, partners tecnológicos, ganadoras y finalistas de Women Tech AUSAPE y perfiles capaces de conectar tecnología y humanidad. Porque el camino hacia la nube no es solo una evolución técnica: también representa una transformación cultural, profesional y humana que exige criterio, colaboración y aprendizaje constante.



1. EDURNE PASABÁN
Alpinista, ingeniera y empresaria

La conversación con Edurne Pasabán abrió las AUSAPE Talks con una poderosa metáfora sobre el esfuerzo, la preparación y la capacidad de avanzar en entornos extremos. Su trayectoria como alpinista, ingeniera y empresaria posibilitó conectar la conquista de una montaña con los procesos de transformación que viven hoy las organizaciones. En ambos casos, el éxito no depende solo de mirar la cima, sino de saber caminar, leer el entorno, confiar

en el equipo y tomar decisiones cuando las condiciones cambian. En el contexto de “Walking to the Cloud”, Pasabán aportó una lectura inspiradora del camino tecnológico: no hay transformación sin resiliencia, adaptación, humildad y visión a largo plazo. Su episodio recordó que las grandes cumbres, también las empresariales, se alcanzan paso a paso.



2. JUAN PEDRO GARCÍA
Director de Formación y Empleo de SAP Sur de Europa

Juan Pedro García situó la formación en el centro de la transformación digital. Como Director de Formación y Empleo de SAP del Sur de Europa, abordó la creciente demanda de talento especializado dentro del ecosistema SAP y la necesidad de preparar profesionales capaces de responder a los nuevos retos tecnológicos. Su conversación puso el foco en los perfiles más buscados, en la colaboración entre empresas, administraciones y AUSAPE, y en el impacto que la inteligencia artificial tendrá sobre las competencias del futuro. En un entorno de cambio constante, aprender ya no es una etapa, sino una condición permanente. Su episodio dejó una idea clara: la tecnología solo genera valor cuando hay personas formadas para utilizarla con criterio, adaptarse a nuevos escenarios y convertir el conocimiento en oportunidades reales de empleo y crecimiento.



3. ZELTIA LADO LAGO
Directora General de Empleo de la Xunta Galicia

Zeltia Lado Lago aportó la mirada institucional de Galicia, territorio anfitrión del XXI Fórum de AUSAPE. Como Directora General de Empleo de la Xunta Galicia, reflexionó sobre la digitalización como motor de competitividad, empleo y nuevas oportunidades profesionales. Su AUSAPE Talk abordó cómo pueden las administraciones acompañar a empresas y trabajadores en la adaptación a los nuevos perfiles tecnológicos, y qué papel desempeñan eventos como el Fórum para acercar innovación, talento y conocimiento a un territorio. En su conversación, la transformación digital apareció no solo como un reto empresarial, sino también como una oportunidad social y territorial. Galicia se presentó así como un espacio abierto a la innovación, donde la colaboración entre administración, empresas y comunidad tecnológica puede impulsar empleo de calidad y desarrollo futuro.



4. EDUARDO CAMPO GUILLERNA
Coordinador de Lanbide, Servicio Público Vasco de Empleo

Eduardo Campo Guillerna llevó a las AUSAPE Talks la perspectiva de Lanbide y de la formación para el empleo en un mercado laboral cada vez más digital. Como Coordinador del Servicio de Formación y Empleo Lanbide, Servicio Público Vasco de Empleo, abordó los principales retos de capacitar a trabajadores y empresas en un entorno marcado por la automatización, la nube, los datos y la inteligencia artificial. Su conversación permitió reflexionar sobre la evolución de la demanda formativa y sobre el valor

de comunidades como AUSAPE para compartir conocimiento, facilitar la actualización profesional y mejorar la empleabilidad. El episodio subrayó que la formación tecnológica debe estar conectada con las necesidades reales del tejido productivo. En tiempos de transformación, aprender de forma continua se convierte en una herramienta esencial para no quedar atrás.



5. SARA ANTUÑANO
Presidenta de AUSAPE, Vocal Woman de AUSAPE, Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE

Sara Antuñano protagonizó una conversación clave para entender el presente de AUSAPE. Como Presidenta de AUSAPE, Vocal Woman de AUSAPE y Coordinadora del Grupo Financiero de AUSAPE, analizó el crecimiento de la asociación, el éxito de convocatoria del Fórum y la capacidad de la comunidad para innovar año tras año. Su AUSAPE Talk abordó la relevancia del lema “Walking to the Cloud” para las empresas usuarias de SAP y las prioridades estratégicas de la asociación en los próximos años. Su intervención transmitió la importancia de AUSAPE como espacio de encuentro, aprendizaje y colaboración entre usuarios, partners y profesionales. En un momento de cambio acelerado, la asociación se consolida como una comunidad capaz de acompañar a las organizaciones en su camino tecnológico.

6. IVÁN GONZÁLEZ
Director de Marketing y Alianzas de SEIDOR



Iván González, Director de Marketing y Alianzas de SEIDOR, aportó la visión de uno de los grandes partners tecnológicos del ecosistema SAP. Su AUSAPE Talk abordó el papel de los proyectos cloud en la aceleración de la transformación empresarial, pero también puso el foco en un aspecto esencial: la relación humana entre consultor y cliente. En los grandes proyectos tecnológicos, la comunicación, la confianza y la capacidad de comprender las necesidades reales de la organización siguen siendo tan importantes como la solución implantada. La conversación también abrió una mirada al futuro próximo, con la inteligencia artificial y otras tecnologías llamadas a transformar procesos, modelos de negocio y formas de trabajo. Su episodio recordó que la tecnología avanza mejor cuando se acompaña con alianzas sólidas y criterio humano.



7. DAVID BAYÓN
SAP Growth Director Spain & LATAM, Inetum

David Bayón, SAP Growth Director Spain & LATAM en Inetum, centró su conversación en la evolución de la transformación digital y en el papel de los partners en el camino hacia la nube. Su AUSAPE Talk abordó las preocupaciones que muchas empresas trasladan al iniciar su transición a S/4HANA, así como las diferencias entre las prioridades de las compañías privadas y las administraciones públicas. Desde su mirada en España y Latinoamérica, Bayón explicó que la transformación digital ya no puede entenderse como una simple implantación tecnológica, sino como una evolución profunda de procesos, servicios, eficiencia y cultura organizativa. Su episodio puso en valor el papel de AUSAPE como comunidad que permite compartir experiencias, aprender de otros casos y avanzar con mayor seguridad en momentos de cambio.



8. YAGO PÉREZ
Director de Soluciones de Gestión Empresarial en Indra Group

Yago Pérez, Director de Soluciones de Gestión Empresarial en Indra Group, dedicó su AUSAPE Talk a tres grandes palancas de la empresa actual: inteligencia artificial, cloud y datos. Su conversación permitió analizar cómo estas tecnologías están transformando los procesos de gestión empresarial y abriendo nuevas oportunidades de eficiencia, escalabilidad y toma de decisiones. El episodio abordó los principales retos que afrontan las organizaciones en su camino hacia la nube, desde la integración hasta la seguridad, pasando por la adaptación cultural. También puso el foco en el valor de combinar datos e inteligencia artificial para generar conocimiento útil y mejorar la estrategia de negocio. Su intervención mostró que la transformación tecnológica exige mucho más que herramientas: requiere visión, liderazgo y capacidad para conectar tecnología con resultados reales.



9. ISRAEL LORENZANA Y JUAN CARLOS ENCIO
Israel Lorenzana, Responsable SAP de NTT DATA España
Juan Carlos Encio, Director General de NTT Data Business Solution

El podcast conjunto con Israel Lorenzana y Juan Carlos Encio ofreció una mirada completa sobre los grandes desafíos tecnológicos de las organizaciones. Desde NTT DATA España y NTT Data Business Solution,

ness Solution, abordaron la evolución de la relación entre negocio y tecnología, el impacto de la inteligencia artificial en la conversación con los clientes y la necesidad de acompañar toda transformación digital con una transformación cultural. La conversación también puso en valor la colaboración con SAP, la co-innovación y la importancia de probar, aprender y anticipar antes de trasladar nuevas soluciones al mercado. El episodio subrayó una idea esencial: la tecnología solo genera impacto cuando responde a necesidades reales, se integra en la cultura de la empresa y se construye desde una relación de confianza con el cliente.



10. VERA POPÍHN
Team Lead SAP EWM Consultant, Körber Supply Chain
Finalista del Premio Women Tech AUSAPE

Vera Popíhn, Team Lead SAP EWM Consultant en Körber Supply Chain y finalista del Premio Women Tech AUSAPE, aportó una mirada técnica y humana sobre el talento femenino en tecnología. Su AUSAPE Talk permitió visibilizar una trayectoria profesional en un ámbito de alta especialización como la cadena de suministro, donde la automatización, el software y la consultoría están transformando la gestión logística. La conversación abordó también la evolución del papel de la mujer en entornos STEM y la importancia de contar con referentes que inspiren a nuevas generaciones. Su episodio conectó innovación tecnológica y diversidad, mostrando que el futuro del ecosistema SAP necesita perfiles especializados, equipos diversos y mujeres líderes capaces de aportar nuevas perspectivas a retos cada vez más complejos.



11. MARI CRUZ BRIONGOS
Técnica Responsable de Módulos SAP de Mantenimiento en TMB.
Ganadora del Premio Women Tech AUSAPE

Mari Cruz Briongos, Técnica Responsable de Módulos SAP de Mantenimiento en TMB y ganadora del Premio Women Tech AUSAPE, llevó las AUSAPE Talks al terreno de la tecnología aplicada a servicios públicos esenciales. Su conversación posibilitó entender cómo la digitalización impacta en la gestión eficiente de infraestructuras, mantenimiento y operaciones dentro de una organización clave para la movilidad metropolitana. En su caso, la tecnología no aparece como una abstracción, sino como una herramienta práctica para mejorar procesos, coordinar equipos y garantizar servicios que forman parte de la vida cotidiana de miles de personas. El episodio también destacó la importancia de la colaboración profesional para afrontar retos técnicos complejos. Su intervención recordó que la innovación tiene verdadero sentido cuando mejora la eficiencia, la continuidad y la calidad de los servicios públicos.



12. PALOMA BAGLIETTO
Responsable de Programas Formativos de SAP, DXC Iberia
Ganadora de la Categoría de las iniciativas ESP del Women Tech AUSAPE

Paloma Baglietto, Responsable Programas Formativos SAP en DXC Iberia y Ganadora de la Categoría de las iniciativas ESP del Women Tech AUSAPE, situó la formación como herramienta de inclusión y generación de oportunidades dentro del ecosistema SAP. Su AUSAPE Talk abordó cómo los programas formativos pueden ayudar a cubrir la demanda creciente de perfiles tecnológicos y abrir nuevas trayectorias profesionales. La conversación puso el foco en los perfiles más buscados, en la colaboración entre empresas, asociaciones y entidades formativas, y en la importancia de conectar aprendizaje con empleabilidad real. Su episodio transmitió una idea especialmente valiosa: formar no es solo capacitar técnicamente, sino acompañar a las personas para que puedan incorporarse a sectores de futuro. En el camino tecnológico, la formación se convierte en una puerta de acceso a nuevas oportunidades.



13. VIRGINIA SOUTO

**Socia de Transformación Financiera de KPMG España
Finalista de la Categoría de las iniciativas Premio
ESP Women Tech AUSAPE**

Virginia Souto, Socia de Transformación Financiera en KPMG España y finalista de la Categoría de las iniciativas Premio ESP Women Tech AUSAPE, abordó cómo la tecnología está transformando la función financiera de las organizaciones. Su conversación puso el foco en la digitalización, la inteligencia artificial, la toma de decisiones y el papel del criterio humano ante herramientas cada vez más potentes. El episodio planteó una pregunta clave: cómo aprovechar el algoritmo sin delegar completamente decisiones financieras relevantes para la empresa. Desde su mirada, la transformación tecnológica en el área financiera no consiste únicamente en automatizar procesos, sino en mejorar la calidad de la información, anticipar escenarios y reforzar la capacidad estratégica de las organizaciones. Su AUSAPE Talk recordó que la tecnología amplía el análisis, pero las decisiones importantes siguen necesitando responsabilidad, interpretación y juicio profesional.



14. ANA OCHOA

**Directora Global Technology & Digital Barcelona Hub, Nestlé
Finalista del Premio APD del Woman Tech AUSAPE**

Ana Ochoa, Directora Global Technology & Digital Barcelona Hub en Nestlé y finalista del Premio APD del Woman Tech AUSAPE, aportó la mirada de una gran multinacional y de un hub digital con vocación global. Su AUSAPE Talk conectó innovación tecnológica, talento, impacto social y oportunidades profesionales. La conversación abordó cómo una compañía internacional puede apostar por la tecnología no solo para mejorar procesos, sino también para generar aprendizaje, atraer talento y crear oportunidades para jóvenes y profesionales en distintas etapas. Desde su posición, Ochoa reflexionó sobre las habilidades imprescindibles para el futuro: adaptación, colaboración, aprendizaje continuo, visión global y criterio. Su episodio mostró que la innovación no depende únicamente de herramientas, sino de culturas organizativas capaces de combinar excelencia tecnológica, propósito y desarrollo de personas.



15. ELENA CERVERO

**IT Product Manager, Stem Tour, Volkswagen Group
Ganadora del Premio de la Categoría de las iniciativas
APD Women Tech AUSAPE**

Elena Cervero, IT Product Manager en Stem Tour, Volkswagen Group, y Ganadora del Premio de la Categoría de las iniciativas APD Women Tech AUSAPE, centró su conversación en las vocaciones STEM y en la necesidad de acercar la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas a las nuevas generaciones. Su AUSAPE Talk abordó la brecha de género en sectores tradicionalmente masculinizados, como la automoción y la tecnología, y la importancia de mostrar referentes cercanos a niñas y niños. A través de Stem Tour, Volkswagen Group recorre España para inspirar vocaciones tecnológicas, también en zonas rurales donde estas oportunidades pueden parecer más lejanas. Su episodio transmitió una mirada optimista: hay talento y curiosidad para construir el futuro tecnológico, pero hay que salir a buscarlos, acompañarlos y mostrar caminos posibles.



16. JORGE LUENGO

Ilusionista y conferenciante

Jorge Luengo, ilusionista y conferenciante, ofreció una de las conversaciones más singulares del ciclo. Su AUSAPE Talk conectó creatividad, innovación, pensamiento lateral y curiosidad con los grandes retos de las organizaciones en un entorno de cambio permanente. En un Fórum centrado en cloud, inteligencia artificial y datos, su mirada recordó que la tecnología también necesita imaginación y capacidad de asombro. La creatividad no es un adorno, sino una habilidad estratégica para resolver problemas, adaptarse a escenarios nuevos y mirar la realidad desde perspectivas inesperadas. La conversación abordó cómo entrenar la adaptación, qué papel juega la curiosidad en la innovación y si la inteligencia artificial puede seguir pareciendo magia. Su episodio demostró que el futuro también se construye aprendiendo a pensar distinto.



17. ANNA ORÓ

Directora Operaciones SAP España

Anna Oró, Directora Operaciones SAP España, aportó la visión directa de SAP sobre la próxima etapa de transformación de las empresas españolas. Su AUSAPE Talk abordó las tecnologías que marcarán el futuro inmediato, los principales retos de negocio y la importancia de utilizar los datos para tomar mejores decisiones. En el marco de “Walking to the Cloud”, la conversación conectó nube, inteligencia artificial, datos y procesos empresariales con una idea esencial: la tecnología solo crea valor cuando se integra en la estrategia y ayuda a decidir mejor. Es decir, su episodio subrayó que la transformación digital no es únicamente una cuestión técnica, sino también organizativa y cultural. Las empresas necesitan herramientas robustas, pero también claridad, acompañamiento y visión para avanzar en un entorno cada vez más complejo.



18. VALENTÍN GARCÍA

**Director de Innovación de Lantik, Sociedad de Tecnología
e Innovación de la Diputación Foral de Bizkaia**

Valentín García, Director de Innovación en Lantik, Sociedad de Tecnología e Innovación de la Diputación Foral de Bizkaia, cerró el recorrido de las AUSAPE Talks con una mirada centrada en la innovación pública. Su conversación abordó el papel de las administraciones en la adopción de tecnologías innovadoras y en la mejora de los servicios que reciben los ciudadanos. El episodio trasladó conceptos como datos, inteligencia artificial o digitalización al terreno de la vida cotidiana: trámites más ágiles, servicios más eficientes, decisiones mejor informadas y administraciones más cercanas. Su intervención recordó que la tecnología pública no debe medirse solo por su modernidad, sino por su utilidad real para las personas. Después de hablar de empresa, talento, cloud, IA y liderazgo, esta última Talk cerró el camino tecnológico con una idea clara: innovar también es servir mejor. ■

Experiencia de cliente, IA y negocio conectado, ejes del CX & BTP Madrid Show con participación de AUSAPE

AUSAPE colaboró el miércoles 24 de junio en el CX & BTP Madrid Show, un evento organizado por SPHERIA y SAP junto a DataXstream y Worldpay, centrado en cómo conectar experiencia de cliente, operaciones y negocio en un ecosistema digital integrado.

La intervención por parte de AUSAPE corrió a cargo de Belén Alonso Jerez, Corresponsable de Grupos de Trabajo, Delegaciones y Eventos, quien contextualizó la labor que cumple la organización: “nuestra visión es ser la asociación de referencia en el ámbito tecnológico de España”. Así mismo, apuntó que el objetivo de AUSAPE es “llegar a toda la base de clientes y partners de SAP aquí en España”.

Alonso puso en valor la labor de los grupos de trabajo y las delegaciones territoriales de la asociación como “corazón de desarrollo de la Comunidad AUSAPE”, así como la maduración del Proyecto Impulsa Empleo como dinamizador del ecosistema SAP, una iniciativa “con la que estamos muy ilusionados porque pensamos que es un proyecto que puede ser bastante útil a las empresas. El proyecto consiste en que los alumnos que se han certificado en SAP suben sus certificados y currículum al portal y las empresas que están buscando perfiles habilitados en SAP pueden encontrar lo que necesitan”.

CÓMO DESARROLLAR UN ENTORNO QUE PROPICIE EFICIENCIA Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE

Con el lema Connected Ecosystem, la jornada abordó uno de los principales retos a los que se enfrentan actualmente las empresas: conectar experiencia de cliente, operaciones y negocio dentro de un único ecosistema capaz de generar eficiencia, escalabilidad y crecimiento sostenible.

Por parte de SPHERIA, se puso el foco en cómo trasladar esa visión a la realidad de las organizaciones mediante la combinación de SAP Customer Experience y SAP Business Technology Platform (BTP). La compañía mostró cómo la integración de canales, procesos y sistemas posibilita superar la fragmentación tecnológica tradicional y construir experiencias conectadas de principio a fin, desde la relación con el cliente hasta la ejecución operativa del negocio.

La jornada contó también con la participación de Worldpay, que compartió su visión sobre monetización digital, pagos globales y experiencias de compra sin fricciones en entornos cada vez más internacionales y omnicanal.

Por su parte, DataXstream presentó distintas estrategias para optimizar operaciones B2B complejas sobre SAP, y puso especial atención en la gestión de pedidos, la automatización de procesos



Con el lema Connected Ecosystem, la jornada abordó uno de los principales retos a los que se enfrentan actualmente las empresas: conectar experiencia de cliente, operaciones y negocio dentro de un único ecosistema capaz de generar eficiencia, escalabilidad y crecimiento sostenible

comerciales y la orquestación integral de operaciones entre clientes, equipos comerciales y sistemas corporativos.

A lo largo de las diferentes intervenciones se puso de relieve un hilo argumental común: la transformación digital ya no consiste únicamente en incorporar nuevas herramientas, sino en lograr que todas ellas trabajen de forma coordinada. Es decir, la capacidad de conectar datos, aplicaciones, procesos y personas se ha convertido en un factor diferencial para mejorar la experiencia del cliente y aumentar la eficiencia empresarial. ■

Expertos internacionales analizan en AUSAPE la evolución de SAP Healthcare y el papel de la IA en la sanidad

El Grupo de Trabajo de Sanidad de AUSAPE celebró el 25 de junio una nueva sesión presencial, celebrada en las oficinas de AUSAPE, dedicada a analizar la estrategia de SAP para el sector Healthcare y las principales tendencias que están impulsando la transformación digital de las organizaciones sanitarias. La jornada fue inaugurada y clausurada por Jochen Grüning, Coordinador del Grupo de Trabajo de Sanidad de AUSAPE y Director de Sistemas y Transformación Digital de Hospiten, quien compartió su observación de que hay indicios de que SAP está recapacitando respecto al ámbito sanitario y está renovando las opciones con las que pueden contar sus asociados en este sector.

Dicho con sus palabras “tenemos una jornada espectacular, con intervenciones más que interesantes, de carácter internacional, de ahí que todas las intervenciones vayan a ser en inglés, con ponentes muy potentes. En esta jornada podemos comprobar que el Grupo de Trabajo de Sanidad de AUSAPE sirve de conector entre SAP Alemania y el ecosistema de partners y clientes en España y nos permitirá enterarnos de las tendencias y estrategias de SAP de primera mano”. También puso en valor el cambio que SAP está operando en relación con el ámbito sanitario “hace un año esto parecía un desierto y se aprecia que están recapacitando desde mi punto de vista. Hoy conoceremos algunas de sus iniciativas y como de nuevo se invierten recursos en el desarrollo de productos de sanidad hospitalaria”.

SAP ESTÁ APLICANDO LA IA “DE MANERA MUY VISIONARIA”

Al tiempo que remarcaba “la idea es juntarnos y ponernos al día de lo que se hace en sanidad”, conociendo iniciativas diversas e interesantes, “con ofertas bastantes alineadas con la estrategia de SAP”. También puso en valor la visión extraordinaria que le aportó la presencia en Sapphire, evento del que destacó que sirvió para constatar que “la IA va a tomar el mando”. De manera que SAP “ha implementado y explicado la inteligencia artificial de manera muy visionaria”.

El programa reunió a destacados especialistas internacionales. Thorsten Kampp, Global Head of Healthcare and Cross-Industry Solutions Product Management de SAP, presentó la estrategia de producto de SAP para Healthcare, explicando cómo la colaboración con partners tecnológicos refuerza el desarrollo de soluciones específicas para el sector. Por su parte, Christian Albrecht, CEO de Avelios Medical, mostró las capacidades de la plataforma de Avelios para digitalizar la gestión clínica y facilitar la integración con el ecosistema SAP.

Mientras que Ibo Teuber, Sector Lead Health Care de Deloitte, expuso la visión de la consultora sobre la evolución de SAP Healthcare y los retos que afrontan las organizaciones sanitarias en su proceso de transformación digital, en la que se constató una clara tendencia del mercado alemán hacia arquitecturas



modulares, cloud-native y basadas en estándares abiertos como FHIR e ISiK, que permiten integrar IA (voz, documentación, facturación) y automatizar procesos para aliviar la carga asistencial.

Por su parte, Manal Halwani, Healthcare Industry Leader EMEA de SAP, profundizó en el valor estratégico de los datos para impulsar una atención más personalizada, eficiente e interoperable. La sesión concluyó con un debate abierto entre los asistentes sobre el futuro de la sanidad digital. ■

SAP Cloud ALM se consolida como motor de innovación, automatización e inteligencia artificial en la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones

AUSAPE celebró el martes día 23 de junio la jornada “SAP Cloud ALM Innovation Day”, un encuentro centrado en el papel de SAP Cloud ALM como impulsor de la transformación empresarial, la innovación continua y los procesos inteligentes de ALM apoyados en la IA.



La bienvenida a los asistentes corrió a cargo de Sergio David Sánchez-Carnerero González, Coordinador del Grupo de Trabajo de Soporte y Mantenimiento de AUSAPE y Jefe de Proyecto SAP y experto en áreas de NetWeaver, SAP HANA y Fiori, quien destacó la importancia de acercar a los asociados las últimas novedades del ecosistema SAP.

La sesión fue impartida en inglés por Angie Schablinski, Product Expert SAP Cloud ALM, quien, gracias a su capacidad didáctica, acercó a los asistentes las últimas novedades de la solución, su propuesta de valor, las capacidades de IA y las claves para la transición desde SAP Solution Manager. Asimismo, queremos agradecer la colaboración de Antonio Rubias, Support Center Lead Southern Europe y Proactive Services Lead Private Cloud ERP en SAP, en la preparación de esta jornada.

Uno de los aspectos clave de la ponencia se centró en contestar a la pregunta ¿Cuál es el valor de la Aplicación del Ciclo de Vida de Gestión (ALM)? (What is the value of Application Lifecycle Management (ALM)?). La ponente alemana de SAP explicó que “el verdadero valor reside en transformar el ciclo de vida del sistema en un motor estratégico de negocio. ALM no es solo

un mantenimiento técnico, sino un habilitador clave para mejorar el rendimiento empresarial”.

¿En qué beneficios concretos se traduce esa ventaja tecnológica? En primer lugar, “acelera el tiempo de retorno al agilizar implementaciones y cambios, permitiendo alcanzar el ROI y la ventaja competitiva más rápidamente”. En segundo lugar, “salvaguarda la continuidad del negocio al minimizar las interrupciones operativas, un factor crítico si se considera que el coste medio de un minuto de inactividad supera los 24.000 dólares”. Por último, “al reducir el coste total de propiedad, ALM libera presupuesto que puede redirigirse de las operaciones rutinarias a proyectos de alto impacto y generación de valor”, con lo que se ayuda a los socios de SAP a obtener más rendimiento de su inversión SAP.

En el último tramo de la jornada se habló también de implementación agéntica de la herramienta, en clave IA, con la ayuda de Joule como elemento dinamizador de ese proceso, de manera que se conforma un ALM Autónomo (Autonomous ALM), sustentado en IA y agentes. También se repasaron las funcionalidades y posibilidades que ofrece SAP Cloud ALM para operaciones, al tiempo que se repasaron también 7 migraciones y la modernización de asistentes que ofrece la herramienta. ■



Del cloud y la IA al talento: los retos que marcarán el futuro de la comunidad SAP en España

La comunidad SAP vive uno de los momentos más apasionantes de su historia. Sin embargo, el verdadero desafío comienza ahora. Los próximos años exigirán a las organizaciones mucho más que adoptar nuevas tecnologías: deberán transformar procesos, desarrollar talento y compartir conocimiento a una velocidad sin precedentes.

La migración a SAP S/4HANA seguirá ocupando un lugar prioritario, pero ya no será el único gran reto. La inteligencia artificial, la gestión del dato, la integración de nuevas plataformas cloud y la necesidad de mantener un "clean core" están redefiniendo la forma en que las empresas abordan su transformación digital. En este escenario, disponer de información rigurosa y de experiencias reales de otras compañías será un factor diferencial. Precisamente ahí reside el papel de AUSAPE como comunidad de referencia y asociación multisectorial cuyas empresas asociadas son los clientes SAP en España y los partners de implementación de la tecnología SAP.

Los Grupos de Trabajo y Delegaciones continuarán siendo el corazón de la asociación, con encuentros frecuentes para mantener viva la comunidad y estar actualizados en todo lo que está ocurriendo. Seguirán ampliando sus áreas de conocimiento hacia disciplinas como la inteligencia artificial, sin perder el foco en las necesidades inmediatas de los asociados.

La innovación también llegará al formato de los eventos. A las tradicionales Sesiones Magistrales se suman nuevos encuentros especializados como el AUSAPE TechXChange, un foro técnico inspirado en las mejores prácticas internacionales para desarrolladores y especialistas en datos, inteligencia artificial e integración. Por otra parte, el Fórum Anual AUSAPE ya se ha consolidado como el "congreso de referencia tecnológica en España". El de este año 2026, en su XXI edición, dejó a 100 personas en lista de espera a los días de sacar la venta libre entre sus asociados lo que evidencia el éxito de la convocatoria y ya prepara el del próximo año.

Otro de los grandes desafíos seguirá siendo el talento y la demanda de recursos en el ecosistema. El modelo Impulsa Empleo AUSAPE-SAP continuará creciendo junto a SAP, universidades, administraciones públicas, patronales y centros de formación para facilitar la incorporación de nuevos profesionales al ecosistema SAP (vacantes por cubrir y relevo generacional). Este modelo innovador creado en España une 3 pilares: formación acreditada SAP y alineada con perfiles realmente demandados por las empresas, un portal de empleo AUSAPE que facilita el matching x certificaciones y foros de empleo AUSAPE-SAP para acelerar las contrataciones. Paralelamente, la Vocalía de Mujer y Tecnología seguirá impulsando iniciativas para aumentar la presencia femenina en las carreras STEM, reforzar el networking entre profesionales y dar visibilidad a referentes que inspiren a las nuevas generaciones.

«AUSAPE quiere fortalecer su proyección como asociación tecnológica de referencia. La estrategia pasa por intensificar su presencia en medios económicos y generalistas, reforzar alianzas con organizaciones empresariales, patronales y gubernamentales, ampliar la colaboración internacional con los demás grupos de usuarios SAP en el mundo a través de SUGEN

Los Grupos de Trabajo y Delegaciones continuarán siendo el corazón de la asociación, con encuentros frecuentes para mantener viva la comunidad y estar actualizados en todo lo que está ocurriendo

y acercar el conocimiento generado por la comunidad a todos sus asociados, además de alcanzar a todos los clientes SAP, todo ello sin olvidar nuestro carácter de "conector" por nuestra capacidad de facilitar el networking y de fomentar comunidad», explica su directora general, Ana Encinas Lorite.

Porque la transformación digital ya no consiste únicamente en implantar tecnología. Consiste en conectar personas, compartir experiencias y construir conocimiento colectivo. Ese seguirá siendo el principal compromiso de AUSAPE durante los próximos años.

Si tu organización utiliza SAP, el mejor momento para formar parte de esta comunidad es ahora. Asociarte a AUSAPE significa acceder a conocimiento compartido entre iguales, participar en los principales debates tecnológicos del sector, ampliar tu red profesional y contribuir activamente a construir el futuro del ecosistema SAP en España. Pide más información escribiendo a secretaria@ausape.com, direccion@ausape.com o visitando la web www.ausape.org ■

Consulta aquí
los beneficios



Cumplimenta y envía
Usuarios de tu empresa
ilimitados



AUSAPE

LOS PREMIOS BYTE TI VUELVEN EN 2026

Una nueva edición para reconocer a los mejores proyectos tecnológicos, empresas innovadoras y profesionales que lideran la transformación digital

CON EL PATROCINIO DE:



Estimados Asociados, os invitamos a acudir a la ceremonia, donde AUSAPE entregará un premio (Aforo Limitado)



byte^{TI}
DONDE LA TECNOLOGÍA
COBRA SENTIDO

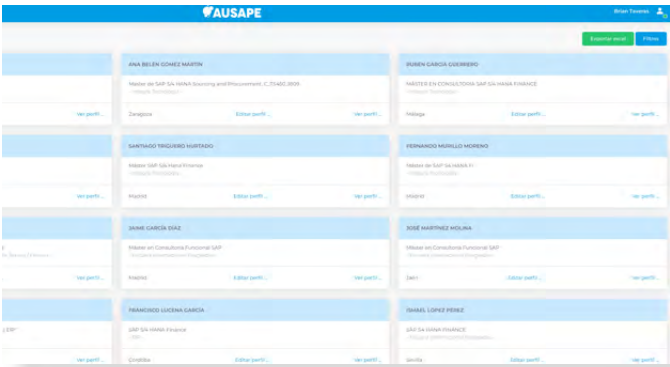
Portal empleabilidad AUSAPE



El Portal de Empleo AUSAPE es un portal que facilita el matching por competencias y certificación de los candidatos/participantes de los programas de formación homologados por SAP.

El Portal de Empleo AUSAPE es un portal que facilita el matching por competencias y certificación de los candidatos/participantes de los programas de formación homologados por SAP. Se trata de una herramienta al servicio de nuestras empresas asociadas, tanto los colaboradores especiales como los asociados de pleno derecho, para que puedan contactar directamente con

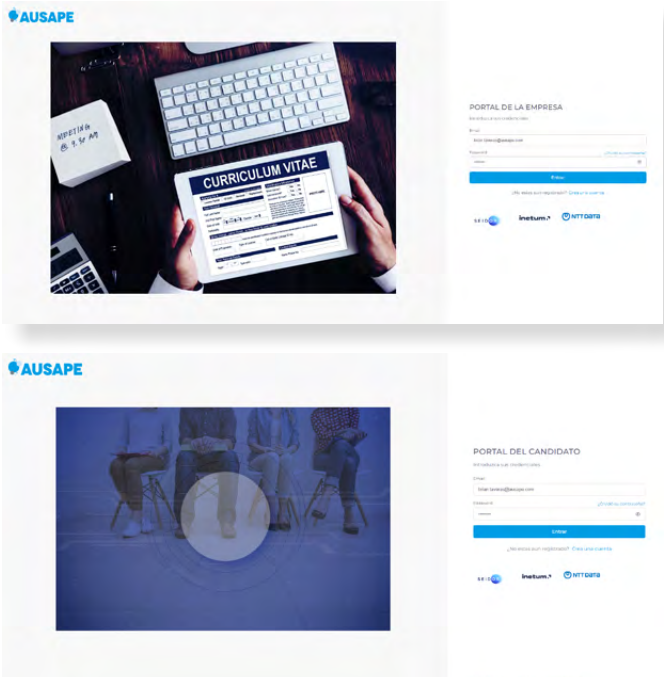
los candidatos de forma independiente, confidencial y sin intermediarios (AUSAPE sólo pone el Portal a disposición). Próximamente convocaremos a nuestros asociados a una webinar informativa sobre la utilización del Portal. Asimismo, serán realizadas por AUSAPE workshops para los candidatos de todos los centros homologados. Este último tipo de eventos serán organizados por SAP.



Fechas próximos eventos:

- 21.07.26 - 16:00h - Workshop - Portal Empleabilidad - Centros de formación homologados SAP - Candidatos
- 30.09.26 - 16:00h - Workshop - Portal Empleabilidad - Centros de formación homologados SAP - Candidatos
- 07.10.26 - 11:00h - Un café con AUSAPE - Portal de Empleabilidad - Workshop Empresas asociadas a AUSAPE

Para más información sobre el Portal contactar con sistemas@ausape.com y direccion@ausape.com ■



AUSAPE impulsa la innovación en SAP con sesiones sobre IA, S/4HANA, CRM y transformación digital

Migrar de ECC a S/4HANA sin improvisación: el papel clave del Basis y la arquitectura técnica.

Migrar de ECC a S/4HANA supone afrontar una transformación técnica que exige planificación, un diagnóstico previo del entorno y una estrategia de arquitectura bien definida. Así se puso de manifiesto en la sesión online organizada por Convista y AUSAPE el pasado 15 de junio, en la que Xisco Roca, Platforms & Technology Area Lead en Convista, analizó los factores que permiten desarrollar una migración con garantías y minimizar riesgos.

Durante la sesión se destacó la importancia de conocer en profundidad el landscape existente antes de iniciar el proyecto. Las auditorías técnicas posibilitan identificar incidencias, dependencias y posibles carencias, evitando que problemas ocultos aparezcan durante la ejecución de la migración y generen retrasos o sobrecostos.

También se analizaron las principales palancas que impulsan la modernización de los entornos tecnológicos, como la renovación de contratos, la evolución de la infraestructura, las nuevas necesidades del negocio y los requisitos de seguridad y cumplimiento normativo. En este contexto, se abordó la elección de la arquitectura de destino, comparando modelos On-Premise, Cloud, híbridos y RISE with SAP desde una perspectiva técnica y económica.

Otro de los aspectos destacados fue la preparación previa a la migración mediante iniciativas como la limpieza de datos, Business Partners, Universal Journal, Unicode o Fiori. Asimismo, se revisaron las características de los distintos modelos de implantación -In-House, Hosting, Cloud/Híbrido y SaaS-, valorando sus ventajas e inconvenientes en función de las necesidades de cada organización.

Por último, se subrayó el papel de SAP Basis como elemento esencial para garantizar la continuidad operativa durante todo el proceso, mediante la correcta gestión de transportes, la monitorización, la aplicación de parches, la optimización del rendimiento y el cumplimiento de los requisitos de seguridad.

La sesión concluyó con un debate abierto en el que los asistentes compartieron preguntas, resueltas por el experto de Convista,

casos reales y experiencias. Las empresas Asociadas de Pleno Derecho que deseen acceder a la grabación de este webinar, pueden solicitarla a Convista a través del correo electrónico info@convista.es.

DE JOULE A LA EMPRESA AUTÓNOMA: AUSAPE EXPLORA EL NUEVO PARADIGMA DE LA IA EN SAP PARA RETAIL

En el marco del Grupo de Trabajo de Retail, AUSAPE celebró el webinar "IA en SAP S/4HANA Cloud ERP: novedades y casos de uso para Retail", una sesión en la que se abordó cómo la Inteligencia Artificial está transformando el sector a través de las últimas innovaciones de SAP. La bienvenida a los asistentes correspondió a José Luis Cubero, Coordinador del GT de Retail de AUSAPE y Gerente AMS en Transgourmet Ibérica, quien puso en valor la importancia de "conocer cuál es la nueva estrategia que tiene SAP con la IA: IA embebida, asistentes y casos de uso de Retail: la parte de finanzas y logística".

Isabel Calvo-Parra, SAP Finance Solution Advisor S/4HANA, y Álvaro López, Solution Advisor S/4HANA Cloud de SAP, presentaron casos de uso reales de IA aplicada al Retail, así como las capacidades de SAP Business AI y Joule para impulsar una gestión más ágil, inteligente y basada en datos en tiempo real. El eje clave del webinar es que se refirió cuál es "la estrategia que está liberando SAP".

En concreto, se explicó que "hace poco fue el Sapphire del 2026, en el que SAP ha ido liberando muchos anuncios, enfocados en la IA y con el asistente Joule (durante la sesión web de explicó en qué consiste este agente y para que se usa)". En esa dirección, se detalló que "SAP tiene todo lo que necesita para generar valor real: conocimiento profundo de procesos e industria, datos semánticamente ricos y gobernanza de nivel empresarial". De tal manera que "esta combinación permite que SAP vaya más allá de los chabots y genere resultados reales para el negocio".

LA EMPRESA AUTÓNOMA: EL TIMÓN PARA ENFOCARSE EN LA TOMA DE DECISIONES

Hablamos de una senda en la que "para embeber toda esta información, la Business Suite de SAP lo ha englobado dentro de la denominada Empresa Autónoma ("Autonomus Suite")", con la que se pretende "automatizar las tareas rutinarias, permitir que las personas se centren en la toma de decisiones", y hacer, en definitiva, "el negocio más proactivo".

Durante la sesión, se mostraron también casos de uso de IA aplicada al Retail: compras, logística y ventas. En el aspecto de compras, se explicó que, entre las últimas novedades, se han habilitado "las solicitudes de compra, los pedidos de compra y mantenimiento de facturas usando Joule". Por ejemplo, se detalló, en el marco de aprovisionamiento y compras, la importancia de la gestión de recordatorios de facturas mediante Joule.

En este contexto, esta función "permite a los contables de cuentas determinar con gran eficiencia el estado de una factura de proveedor". En esta ocasión, las preguntas se contestaron de manera simultánea a la presentación mediante el chat de la exposición.

AUSAPE ANALIZA EL IMPACTO DEL ECMR Y LA MOVILIDAD SOSTENIBLE EN UN WEBINAR SOBRE EL HORIZONTE NORMATIVO DE OCTUBRE DE 2026

AUSAPE celebró el pasado 18 de julio el webinar "Cuenta atrás a octubre de 2026: eCMR y Movilidad Sostenible: normativa, retos y soluciones", organizado en el marco de los Grupos de Trabajo de Retail, Industria Digital y Sostenibilidad, para analizar el impacto del eCMR, la Ley de Movilidad Sostenible y el Reglamento eFTI en la operativa de las empresas.

Durante la sesión se presentaron distintas soluciones integradas en entornos SAP y se abrió una mesa redonda con expertos y una empresa cliente, con el objetivo de ayudar a las organizaciones a anticiparse al cambio normativo y avanzar hacia un cumplimiento más ágil y eficiente. Desde AUSAPE queremos agradecer el rigor y la destreza pedagógica de Alicia Bermúdez y Josep Andreba (SEIDOR); Alberto Oliver y Carmen González (Sothis) y Antonio Daniel Sánchez (Indra Group), ponentes de esta sesión.

La bienvenida a los asistentes corrió a cargo de Ignacio Vicente Polo (VARMA), Coordinador del Grupo de Trabajo de Sostenibilidad de AUSAPE. Le acompañaron José Luis Cubero (Transgourmet), que lidera el Grupo de Trabajo de Retail, y Fernando Pozuelo

(Siemens), que hace lo propio con el de Industria Digital. Ignacio puso en valor que la sesión se centrara en "los eCMR y la movilidad sostenible, que al final nos afecta a todos". También habló de la importancia de conformar una "sesión bastante dinámica (objetivo que se cumplió con creces), en la que se profundiza en la normativa y las soluciones que nos proponen los partners".

Durante la sesión, se detalló que "en octubre de 2026 entra en vigor La Ley de Movilidad Sostenible, que establece la obligatoriedad de digitalizar la documentación de transporte de mercancías por carretera, en territorio nacional". Al tiempo que se advirtió el detalle de que "en el caso de participar varias empresas en el proceso, la responsabilidad es compartida, y existe riesgo de infracción, si no se lleva la documentación digital y con firma electrónica de ser necesaria". El caso es que la digitalización de documentos de transporte afecta a "cargadores, transportistas, operadores logísticos y empresas con flota propia".

También se habló del Reglamento eFTI (Electronic freight transport information), normativa de la Unión Europea que impulsa la digitalización de la documentación del transporte de mercancías, permitiendo que la información regulatoria se intercambie y gestione electrónicamente entre empresas y autoridades, en sustitución progresiva de los documentos en papel, cuyos principales beneficios se cifran en "reducir la carga y costes administrativos de los operadores, así como la reducción de errores en la transmisión de la información y la mejora de la colaboración entre diferentes actores de la cadena de suministro", entre otras ventajas.

A continuación, cada una de las empresas concurrentes en el webinar mostraron sus soluciones y utilidades para cumplir con la nueva normativa de la manera más eficiente.

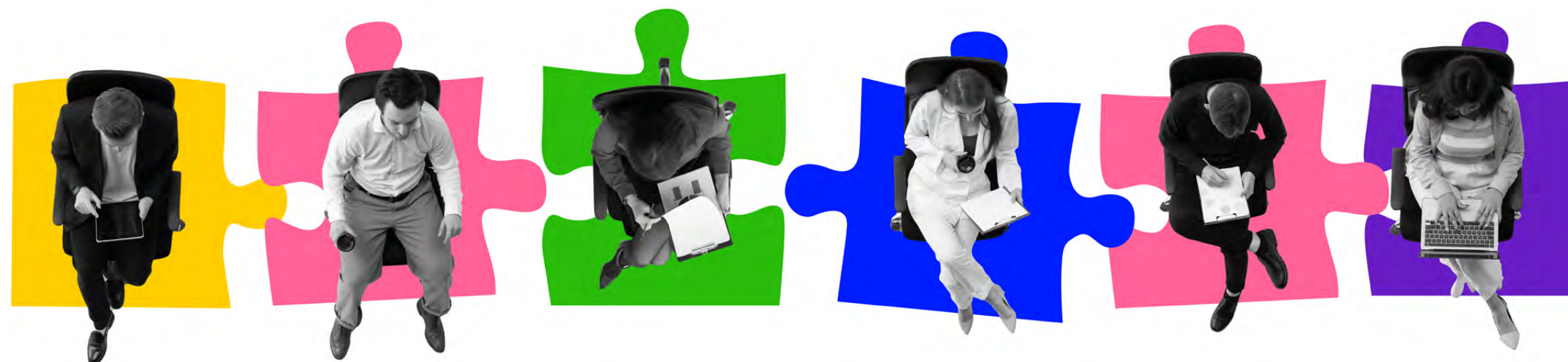
Una parte muy importante del evento fue la mesa redonda, moderada por Fernando Pozuelo, (Siemens), que lidera el GT de Industria Digital. En la mesa, José Luis Cubero (Transgourmet), que coordina el Grupo de Trabajo de Retail, compartió con todos, la actual experiencia de Transgourmet en el proyecto que lidera de implementación de una solución de nicho y su integración son los sistemas de su empresa. También fueron muy valiosas las respuestas que dieron los consultores de Indra Group, Sothis y SEIDOR a las múltiples preguntas que fueron planteando muchos de los asistentes. Preguntas sobre la normativa, actualización de la misma y las soluciones tecnológicas, así como de algunas realidades específicas que tienen las empresas, recomendaciones, etc...

IMAGINERIGHT DESARROLLA UNA SESIÓN SOBRE GESTIÓN DOCUMENTAL MULTICLOUD PARA SAP

ImagineRight y AUSAPE celebraron el pasado día 18 junio el webinar "Gestión documental Multicloud simple y eficiente: ArchiveLord para SAP", una propuesta práctica centrada en cómo conectar SAP con múltiples repositorios en la nube de forma ágil gracias a ArchiveLord, la solución multicloud basada en el protocolo ArchiveLink.

Durante la sesión se abordaron los principales retos de la gestión documental en SAP, así como sus componentes clave: DMS, Business Documents, anexos y BRF+. También se profundizó en la arquitectura de almacenamiento con Content Server y en las funcionalidades de ArchiveLord para el almacenamiento en la nube y la gestión de metadatos. La sesión incluyó además una DEMO para conocer de primera mano el funcionamiento de la solución.

El evento fue desarrollado por ImagineRight, con la participación de AUSAPE. En la parte institucional, AUSAPE explicó la labor de la asociación como referencia tecnológica en SAP y destacó el papel de los grupos de trabajo y las delegaciones territoriales. A continuación, tomó la palabra Pedro Cano, consultor SAP y res-



ponsable de productos en ImagineRight, quien presentó la sesión y resumió la propuesta de la compañía en consultoría SAP, gestión documental e integraciones. Después intervino José María Román, desarrollador web de ImagineRight y responsable de las integraciones entre sistemas, que explicó la arquitectura de ArchiveLord como “un puente entre SAP y el almacenamiento final”.

A lo largo de la sesión, los ponentes subrayaron que SAP no es un gestor documental en sentido estricto y que, en muchos entornos, los anexos y documentos acaban almacenándose en la base de datos del propio sistema, algo que puede generar problemas de mantenimiento, escalabilidad y localización de la información. En ese contexto, Pedro Cano defendió la necesidad de “integrar la gestión documental con SAP”, mientras que José María Román insistió en que la clave está en ofrecer un repositorio externo, flexible y capaz de trabajar con múltiples destinos de almacenamiento.

El caso es que ArchiveLord permite archivar documentos de distintos tipos -DMS, anexos, Business Documents y BRF- en entornos como Amazon S3, Azure, SharePoint o DocuWare, manteniendo la trazabilidad desde SAP y sumando metadatos para búsquedas posteriores. “Ahí es donde empieza realmente la magia”, señaló José María Román al explicar el valor de ese enriquecimiento documental, mientras que la demo mostró cómo un documento queda accesible desde SAP y también desde el repositorio final, sin pérdida de servicio en las migraciones.

AUSAPE ANALIZA EL PAPEL ESTRATÉGICO DE SAP TM Y SAP LEANIX EN LA TRANSFORMACIÓN HACIA S/4HANA

El Grupo de Trabajo S/4HANA de AUSAPE celebró el martes 30 de junio una nueva sesión online centrada en el papel de SAP Transportation Management (SAP TM) y SAP LeanIX como impulsores de la transformación digital de la cadena de suministro y la arquitectura empresarial.

La sesión fue impartida por Rogerio De Souza Lima, Enterprise Architecture & Advisory en SAP, quien ofreció una visión estratégica sobre cómo SAP TM permite optimizar las operaciones logísticas mediante automatización, visibilidad en tiempo real e integración con el ecosistema SAP. Asimismo, explicó cómo SAP LeanIX aporta una mayor transparencia y gobernanza de la arquitectura empresarial, de manera que alinea procesos de negocio, aplicaciones y tecnología para impulsar una transformación digital más eficiente y sostenible.

La primera parte del webinar se centró en el análisis de la arquitectura empresarial de SAP Transportation Management. El caso es que la selección de esta herramienta, en el contexto de una transformación digital, debe ser una decisión estratégica guiada por el marco de referencia de SAP, que alinea prioridades de negocio y TI.

Hablamos de una solución que simplifica la complejidad de la cadena de suministro al integrarse con módulos clave del S/4HANA ERP (gestión financiera, cadena de suministro, operaciones, capital humano y experiencia del cliente) y la Business Technology Platform, con lo que ofrece así una visión unificada del ecosistema. El experto de SAP destacó el posicionamiento único de SAP para liderar esta nueva era de gestión empresarial, especialmente en el sector de manufactura industrial, lo que facilita la comprensión de cómo esta integración potencia los procesos operativos y la toma de decisiones dentro de un entorno S/4HANA.

También se detallaron las claves de SAP LeanIX, una aplicación SaaS, parte de la Integrated Toolchain que es un conjunto conectado de herramientas de software formada por (SAP BTP,SAP Signavio, SAP Cloud ALM, Tricentis, WalkM e Syniti), que actúa como fuente centralizada de información para gestionar y optimizar la arquitectura empresarial, alineando la infraestructura de TI con los objetivos de negocio mediante la documentación, planificación y supervisión de cambios.

Se trata de una herramienta que incorpora capacidades de IA como creación y traducción asistida de textos, generación de contexto. Además, extrae elementos arquitectónicos de diagramas, imágenes e informes. Aunque funciona con cualquier entorno tecnológico, sus integraciones nativas con SAP, lo hacen especialmente valiosa para el descubrimiento y la gestión de procesos SAP, facilitando decisiones más rápidas y una transformación digital efectiva.

CÓMO OPENTEXT CORE CONTENT IMPULSA EL ENFOQUE CLEAN CORE EN SAP PUBLIC CLOUD

El jueves 2 de julio tuvo lugar un webinar organizado por Brait y AUSAPE. El seminario web se denominó “OpenText Core Content + SAP Public Cloud”. Durante la sesión se abordaron nuevas formas de gestión documental automatizada, la integración con SAP y el enfoque Clean Core en SAP S/4HANA Public Cloud. El seminario web fue desarrollado por José Antonio Morán, Sales Director Brait, y Leonardo Pérez, ECM Pre Sales and Business Development de Brait.

Durante el encuentro se explicó de forma práctica cómo esta estrategia ayuda a mejorar la eficiencia operativa, facilitar el cumplimiento normativo, reducir costes de mantenimiento y avanzar hacia una adopción más ágil de las mejores prácticas estándar. También hubo una demostración en vivo y un interesante turno de preguntas y respuestas.

En el curso de la sesión se analizó en detalle la estrategia Clean Core para entornos SAP HANA Public Cloud. Lo cierto es que el principio fundamental de Clean Core es mantener el sistema SAP S/4HANA lo más cercano posible a su estado estándar (“fit-to-standard”), lo que evita modificaciones directas en el núcleo mientras se utiliza en su lugar una extensibilidad desacoplada (side by side) para nuevas funcionalidades.

Esta estrategia, considerada una transformación del modelo operativo más que una simple actualización técnica, tiene como principales pilares la reducción de modificaciones y la adopción de procesos estándar, lo que se traduce en un menor riesgo durante las actualizaciones, una reducción del coste total de propiedad (TCO), una mayor agilidad y una innovación continua, lo que facilita la compatibilidad y eficiencia operativa en la nube.

Además, se desmenuzaron las claves de la herramienta OpenText Core Content, una solución de gestión documental que integra un asistente de IA (Content Aviator), con control normativo del ciclo de vida con Federated Compliance, un motor de workflow y compartición segura con terceros, todo accesible vía apps móviles. Esta herramienta destaca por su integración nativa con SAP S/4HANA (Public Cloud con certificación SOLEX, Private Cloud y on-premise), conectividad con Microsoft, Google Workspace y Salesforce, y futura integración con SAP Joule, siendo además extensible mediante APIs para entornos heterogéneos.

En ese contexto, se ha visto que el verdadero valor de Core Content no es solo almacenar información, sino hacerla accesible, y cómo con la IA de Opentext, Aviator, cualquier usuario puede localizar en segundos exactamente lo que necesita, simplemente preguntando.

LA DELEGACIÓN INTERNACIONAL DE AUSAPE ANALIZA EL CAMINO HACIA LA EMPRESA AUTÓNOMA IMPULSADA POR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La Delegación Internacional de AUSAPE celebró el 6 de julio una nueva sesión, online en este caso, centrada en la estrategia de SAP para avanzar hacia la Empresa Autónoma mediante la combinación de ERP en la nube, plataformas de datos e inteligencia artificial. La jornada fue inaugurada por Luis Otero, Head of Digital Transformation & IT Services de ENGIE España, Coordinador de la

Delegación Internacional de AUSAPE y Vocal Internacional de la Junta Directiva de AUSAPE, quien agradeció a todos los asistentes “por sumarnos a esta nueva sesión del Grupo de Trabajo de Internacional”. Otero amplió su agradecimiento al grupo de expertos de SAP “porque siempre están dispuestos a echarnos una mano y actualizarlos cada uno de los puntos que tanto nos preocupan”. Además, hizo balance de la actividad reciente y futura del grupo: “la última sesión del grupo tuvo lugar en abril en Sevilla y hoy vamos con esta online y la idea es volver en septiembre con una nueva sesión presencial”.

La primera parte de la sesión estuvo dedicada a las soluciones RISE with SAP y GROW with SAP. Sonia Jiménez, Solution Expert Cloud ERP Private EMEA en SAP y responsable del Centro de Excelencia de Cloud ERP de SAP, explicó la modernización del ERP mediante su movimiento al Cloud y la aplicación de una correcta estrategia de Clean Core constituye la base imprescindible para desplegar inteligencia artificial agéntica de forma escalable, mientras que Mar Lozano, Head of S/4 Public Cloud for Southern Europe at SAP - SAP GROW, mostró cómo GROW with SAP facilita una rápida adopción del ERP en la nube, con inteligencia artificial integrada y mejores prácticas incorporadas desde el inicio.

A continuación, Jürgen Pirotte, Chief Architect del S/4HANA Center of Excellence de SAP, presentó la estrategia de transformación liderada por agentes inteligentes, en una exposición en la que destacó las nuevas herramientas de automatización y los asistentes de migración que permiten acelerar la transición hacia SAP S/4HANA Cloud, que reduce significativamente el esfuerzo técnico.

La visión estratégica continuó con Stephen Hopkins, Senior Solution Advisor for Business Transformation Management at SAP, quien detalló cómo SAP LeanIX, SAP Signavio y la inteligencia artificial ayudan a comprender procesos, aplicaciones y datos para convertir ese conocimiento en resultados de negocio medibles y avanzar hacia organizaciones más eficientes.

La sesión concluyó con la intervención conjunta de Cláudia Carabineiro Rosalino, Solution Advisor de SAP Business AI Platform en SAP, y Victoria del Barrio, Solution Advisor de SAP Business Data Cloud en SAP. Ambas mostraron cómo la plataforma de IA empresarial de SAP posibilita construir, conectar y gobernar agentes inteligentes sobre una base de datos fiable y gobernada, con lo que incorpora capacidades de seguridad, interoperabilidad y administración centralizada que facilitan el desarrollo de aplicaciones empresariales cada vez más autónomas.

En síntesis, la jornada puso de manifiesto la apuesta de SAP por una estrategia integral en la que nube, datos e inteligencia artificial convergen para acelerar la transformación digital de las organizaciones.

EL GRUPO DE TRABAJO DE RR.HH. DE AUSAPE REVISLA LAS ÚLTIMAS NOVEDADES LEGALES Y FUNCIONALES DE SAP EN GESTIÓN DE NÓMINA Y AFILIACIÓN

El miércoles 8 de julio tuvo lugar una nueva reunión del Grupo de Trabajo de Recursos Humanos (RR.HH.) de AUSAPE La reunión fue introducida por uno de los coordinadores del GT de RR.HH., Miguel Ángel Gámez, Responsable de Administración HR y Beneficios Sociales y Recursos Humanos en MasOrange, quien dio la bienvenida a los asistentes y anunció que la próxima sesión del grupo “tendrá lugar el 9 de septiembre y será también en formato webinar”.

Una vez más, el GT contó también con la participación de Gema Moraleda, Product Manager de SAP, que desglosó las últimas novedades legales. Moraleda relató que, desde la reunión de mayo del GT, la última de AUSAPE en la que se informaron de las últimas novedades del ámbito de los RR.HH, sólo ha salido un Boletín RED7/2026. “La mayor parte de ese boletín RED ya estaba hecho; contiene aspectos como campos nuevos de afiliación”. No obstante,



una de las novedades que contenía se centra en “un cálculo de los wage types de bonificación para las formaciones presenciales y remotas, para hacer el cálculo de /3F1 y /3F2 de nóminas y para habilitar esas funciones sacamos unas constantes y las actualizamos con los nuevos valores que tenían que tener”.

Además, se repasaron los temas en revisión, como por ejemplo la gestión y terminación de la retención judicial. También se habló del PCL4/periodo desfasado, se comparó también L03 vs L90 y se habló así mismo de IT 3393, del Status Handler. También se compartió el enlace de un blog en el que SAP está difundiendo sus modificaciones y ajustes, divulgadas en el webinar Meet the expert, para hacer más sencilla y operativa la labor de los responsables de RR.HH que funcionan con los programas de SAP.

Así mismo, se refirieron las novedades con actividad Z, con las que “se está todavía en el proceso de análisis”. También se informó del asunto de las complementarias, “sobre el que se sacaron algunos temas, como la comparación de las complementarias, y algunos clientes nos solicitan que haya diferente tipo de complementarias en el mismo periodo para el mismo empleado”. Además, se comentó la revisión de plantilla de contratos, sobre la que se señaló que hay datos nuevos “sobre los que ya se está trabajando, para volver a actualizarlas con las últimas plantillas que existen, con la idea de poder lanzarlas para que las tengáis”.

Por último, se abrió un turno de preguntas, en el que se abordaron temas como el cambio del FIE, con el nuevo formato que ha en-



viado la Seguridad Social, o la última aplicación de parches. También se respondieron a cuestiones relacionadas con el abono de las pagas extras por separado, así como conceptos de deducción para un embargo, entre otros temas.

LA PREVENCIÓN Y LA GESTIÓN DOCUMENTAL, CLAVES DE UNA JORNADA SOBRE PROYECTOS

Nuestros asociados Legal & Digital Auditors realizaron un evento propio el 8 de julio en nuestras instalaciones, con participación de AUSAPE dando la bienvenida, en una jornada híbrida (presencial en las oficinas de AUSAPE* y también online) dedicada a analizar las principales casuísticas que pueden surgir en los proyectos, así como el papel decisivo de la prueba pericial informática en la prevención y resolución de este tipo de procedimientos. El encuentro reunió a Marc Pujolàs, Dispute Resolution & Litigation en Deloitte; Luis Vilanova, Auditor de Software y Perito Informático; y Luis María Latasa, Socio Director del departamento de Derecho Digital y Propiedad Intelectual de Ejaso, quienes compartieron su experiencia desde las perspectivas jurídica, técnica y pericial.

Durante la sesión se abordaron las casuísticas más frecuentes, la jurisprudencia existente, las responsabilidades de clientes, partners, consultoras y fabricantes, y las claves para distinguir una incidencia habitual de un proyecto no óptimo.

A lo largo de la jornada se recordó que el objetivo del encuentro no era cuestionar la tecnología SAP, hasta el punto de que se destacó que “SAP es una decisión excelente”, sino reflexionar sobre los factores organizativos, metodológicos y contractuales que condicionan el éxito de un proyecto. En este sentido, se destacó que “no venimos a hablar de tecnología, sino de personas, decisiones, contratos y propuestas”, tomando como referencia la metodología SAP Activate para contextualizar buena parte de los ejemplos expuestos.

Entre las principales recomendaciones realizadas, se insistió en la importancia de definir con precisión el alcance del proyecto desde las fases iniciales y de contar con contratos que recojan claramente las obligaciones de todas las partes. También se reflexionó sobre la diferencia entre las obligaciones de medios y de resultados, así como sobre los criterios que permiten valorar cuándo un incumplimiento puede considerarse esencial y cuándo, por el contrario, se trata de incidencias que no impiden alcanzar la finalidad prevista del proyecto.

Asimismo, se advirtió de la importancia de documentar todo el ciclo de vida del proyecto mediante propuestas, actas, hitos, criterios

de aceptación y comunicaciones entre las partes. Los participantes coincidieron en que esta documentación resulta determinante tanto para gestionar adecuadamente el proyecto como para sustentar, en caso necesario, una prueba pericial. También se abordaron cuestiones como los cambios de alcance (scope creep), la discontinuidad de productos, las limitaciones de responsabilidad o el impacto económico que puede tener un proyecto no óptimo para clientes y partners.

Como conclusión, se puso de relieve que una buena gobernanza, una gestión realista de las expectativas y una comunicación constante entre todas las partes constituyen las mejores herramientas para reducir el riesgo de conflictos.

*recordamos a nuestros asociados que deseen hacer sus propios eventos con participación de AUSAPE que puede alquilarse la sala de juntas, siempre bajo disponibilidad. Escribir a secretaria@ausape.com

¿CÓMO EVOLUCIONAR EL CRM PARA APROVECHAR AL MÁXIMO LA ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN DE SAP?

Esa es la temática sobre la que orbitó el webinar de Avvale y AUSAPE del 9 de julio, en el que Carlos Pinto, SAP Customer Experience, y Jorge Ocampos, Arquitecto SAP CX de Avvale, analizaron por qué cada vez más organizaciones se replantean su estrategia CRM ante la evolución hacia SAP Sales & Service Cloud V2.

Durante la sesión se abordaron los escenarios en los que una migración desde SAP C4C o desde un CRM externo puede aportar un mayor valor al negocio. Una dirección en la que se compartieron recomendaciones para reducir riesgos, costes y tiempos de implantación, así como experiencias reales y aceleradores de migración. Además, se mostró cómo construir una plataforma CRM preparada para el futuro, alineada con SAP S/4HANA, SAP BTP y las capacidades de Inteligencia Artificial.

Como contexto general, se explicó que la Empresa Autónoma impulsa la estrategia de negocio mediante la gestión de la Experiencia del Cliente (CX) como un sistema impulsado por IA, donde la inteligencia artificial actúa sobre la fuente única de datos para optimizar cada interacción. Este enfoque posibilita priorizar la optimización fluida de campañas para escalar el crecimiento rentable, el crecimiento de la base de clientes a través de experiencias relevantes y personalizadas, y una mayor velocidad de salida al mercado gracias a sistemas conectados que unifican datos operativos y de clientes. Además, facilita una mayor conversión de ventas mediante la automatización de flujos de trabajo y acelera la resolución de tickets de servicio al alinear personas, funciones y procesos, todo ello potenciado por la plataforma SAP Business AI en áreas como marketing, servicio y colaboración unificada.

El caso es que migrar desde un CRM tradicional conectado a SAP ERP se plantea como una decisión estratégica para reducir costes asociados al licenciamiento, las integraciones y el middleware, al tiempo que se eliminan las limitaciones derivadas de la deuda técnica y de las personalizaciones acumuladas. Durante el webinar se explicó que la evolución hacia SAP Sales & Service Cloud V2 permite disponer de una plataforma más preparada para la innovación, la integración con la inteligencia artificial y las nuevas capacidades nativas de SAP.

Asimismo, se presentaron distintas estrategias y herramientas para facilitar la migración, como SAP Readiness Check, SAP Data Transfer Tool y los aceleradores desarrollados por Avvale, entre ellos sus Agentes de IA. Estos asistentes digitales apoyan de manera estimable en tareas de diagnóstico, ejecución, validación y documentación, lo que posibilita agilizar el proceso y reducir riesgos, siempre con la supervisión y el criterio del equipo de consultores especializados de Avvale y con un enfoque Fit-to-Standard orientado a simplificar la implantación. ■

Casos de Éxito de los asociados ESP en la web de AUSAPE

AUSAPE incorpora en su página web una nueva sección dedicada a los Casos de Éxito de sus asociados ESP que, a su vez, forman parte del Canal de Partners de SAP publicados en las revistas AUSAPE.

Este nuevo espacio permitirá dar mayor visibilidad a historias reales de transformación, innovación y conocimiento compartido a favor de la Comunidad AUSAPE.

Además de su publicación en la revista AUSAPE, estos contenidos podrán consultarse ahora desde la web, facilitando su difusión y permitiendo que los asociados conozcan de forma más directa los retos, las soluciones implantadas y los resultados obtenidos en distintos proyectos del ecosistema SAP.

Las organizaciones interesadas en participar en la revista AUSAPE y presentar su Caso de Éxito pueden ponerse en contacto con secretaria@ausape.com, incluyendo en copia a direccion@ausape.com*

*Contenido publicitario de pago. ■



Nuestra mascota AUSI ya está en las oficinas de SAP Madrid, pronto en la de Barcelona y en noviembre en Walldorf





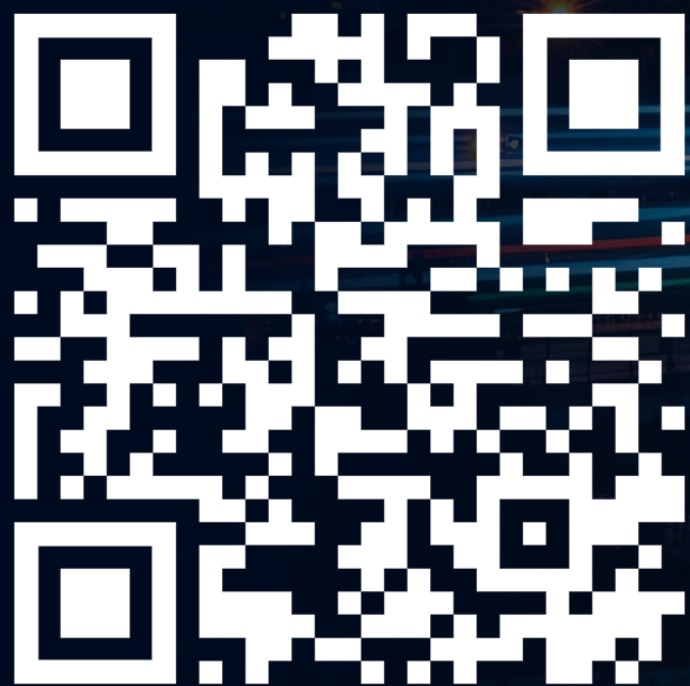
Validated
Partner



Transformamos negocios para el éxito

Súmate a la (R)evolución

Escanea el QR y descubre
todo sobre NTT DATA





Relaciones Institucionales AUSAPE

En el marco del 70 aniversario de APD (Asociación Para el Progreso de la Dirección), nuestra directora general Ana Encinas recibió una invitación de su presidenta Laura González-Molero para asistir al Desayuno-coloquio con D^a Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la Comunidad de Madrid. Se trataba de una invitación exclusiva para la alta dirección para abordar el papel de Madrid en el contexto económico europeo. Las regiones líderes afrontan el desafío de sostener el crecimiento económico atrayendo talento, inversión e industria. Fue un momento propicio para debatir sobre cómo avanzar hacia modelos de crecimiento más ágiles y competitivos.

Al acto también acudió D^a Rocío Albert López-Ibor, Consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid. ■



D^a Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la Comunidad de Madrid.



Ana Encinas, Directora General AUSAPE con D^a Isabel Díaz Ayuso, presidenta de la Comunidad de Madrid.



D^a Rocío Albert López-Ibor, Consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid con Ana Encinas, Directora General AUSAPE.

En el marco de la 1ª Jornada de Formación y Empleo SAP de la Delegación Territorial de AUSAPE de Baleares, tuvimos el placer de contar con la apertura y discurso institucional por parte de D^a Catalina Cabrer González, Consellera de Treball, Funció Pública i Diàleg Social del Govern de les Illes Balears. ■

De izquierda a derecha, Juan Pedro García, Head de Empleo y Formación de SAP, Sara Antuñano, Presidenta y Coordinadora GT Financiero de AUSAPE, S/4HANA Public Lead EROSKI, D^a Catalina Cabrer González, Consellera de Treball, Funció Pública i Diàleg Social del Govern de les Illes Balears, Ana Encinas, Directora General AUSAPE, Gerard Pasán, CIO Office director de Iberostar Hotels & Resorts y coordinador del GT S/4HANA de AUSAPE.



Nuestra directora general ha formado parte de la V Edición Liderazgo Público de la CEOE donde ha tenido la oportunidad de explicar ante personalidades institucionales empresariales y políticas las iniciativas de colaboración público-privada que realiza la Asociación de Usuarios de SAP en España conjuntamente con SAP con el modelo innovador creado en España "Impulsa Empleo AUSAPE-SAP" para intentar paliar la escasez de recursos en el ecosistema de SAP en España. Unico modelo porque une 3 pilares: formación certificada SAP alineada con la demanda de las empresas, un portal de empleo AUSAPE y foros de empleo AUSAPE-SAP que permiten acelerar la contratación. Se trata de un modelo que fue presentado en el 2025 y que está moviéndose por las distintas CCAA y obteniendo ya resultados medibles. Se trataría pues de un modelo escalable a nivel estatal y sectorial. ■



Ana Encinas, Directora General AUSAPE.



D. Iñaki Ortega, Director del Curso Liderazgo Público CEOE, Director General de LLYC en Madrid.



Origen y Evolución de una colaboración público-privada innovadora en España

“Impulsa Empleo AUSAPE-SAP” es un modelo único e innovador en España que conecta formación con inserción real. Aunque desde AUSAPE se realizaban desde hace años iniciativas aisladas desde la vocalía de empleo, no es hasta 2025 con la presentación en el ecosistema de este modelo que se consigue mejores resultados al unir los 3 pilares fundamentales que constituyen su fundamento. Es por ello que en el 2025 esta área deviene estratégica para la Junta Directiva de AUSAPE.

Es innovador porque no existe modelo en España que sincronice dichos pilares. En el mercado laboral o no existe, o existen por separado. AUSAPE es una asociación multisectorial en torno a la tecnología SAP. Sus empresas asociadas son tanto los clientes que usan dicha tecnología como las que la implementan. Ambos tipos de empresas tienen déficit de recursos en tecnología SAP, tanto como usuarios de todos los procesos empresariales, como consultores de implementación.

El ecosistema de SAP en España, al igual que ocurre con otros ecosistemas y/o sectores estratégicos en este país, tiene vacantes difíciles de cubrir que conviven con altas tasas de desempleo. Es por ello por lo que este modelo podría ser replicable a nivel estatal para intentar paliar oferta y demanda, así como conseguir que la inversión pública en formación realmente se convierta en inserción real consiguiendo así reducir las altas tasas estructurales de desempleo y aumentar la competitividad de nuestras empresas.

Los 3 pilares son:

- **Formación homologada y certificada**, alineada con la demanda real de las empresas. En nuestro modelo, lo aporta SAP.
- **Portal de Empleo** que facilite el matching por competencias y certificación. En nuestro caso, lo aporta AUSAPE (asociación multisectorial).
- **Foros de empleo** en formato speed dating que aceleren la contratación. En nuestro caso, lo realizan AUSAPE-SAP llamando a las empresas contratantes (asociadas a AUSAPE) y a los candidatos que salen de cada promoción formativa homologada por parte de SAP en cada CCAA donde se desarrollan los programas y/o a nivel nacional en el marco del Fórum anual de AUSAPE.

En definitiva, Formación y Empleo es una vocalía social de AUSAPE, a su vez estratégica, no sólo por intentar contribuir a la cohesión social y económica de nuestro país – al igual que la vocalía de Mujer y Tecnología en este caso para reducir la brecha de género de mujeres en carreras STEM – sino también por contribuir a que nuestras empresas asociadas puedan captar los recursos que necesitan para incrementar su productividad en el mejor uso de la tecnología SAP por parte de los usuarios de los clientes SAP, como para disponer de los recursos necesarios para acometer todos los proyectos de migración de la base instalada por parte de los implementadores.

Para AUSAPE, contar con el apoyo de SAP como garante de la

formación acreditada y certificada con los distintos itinerarios formativos actualizados en tiempo y forma, de acuerdo con la estrategia comercial de producto de la propia multinacional, es una garantía de éxito para hacer rodar este modelo. Sumar a todo ello la implicación de la Administración minimizando así las barreras de entrada para los candidatos apalancando la financiación con fondos subvencionables allí donde sea posible, tiene un impacto real en nuestra economía. Estamos seguros asimismo de la necesidad de implementarlo en otros grupos de usuarios de los demás países dado que, quizás no teniendo paro estructural, todos tienen déficit de recursos en tecnología SAP para abordar todas las migraciones y el mejor uso de dicha tecnología. Es por ello por lo que acuñamos el término de “España, Hub Tecnológico” convencidos de que sería factible pensar en un modelo maduro que consiguiera también exportar dichos recursos a países de nuestro entorno en la UE y de Latinoamérica. Explicar el modelo allí donde somos invitados – dentro o fuera de nuestro ecosistema, es parte también de dicha estrategia.

Ana Encinas Lorite,
directora general de AUSAPE

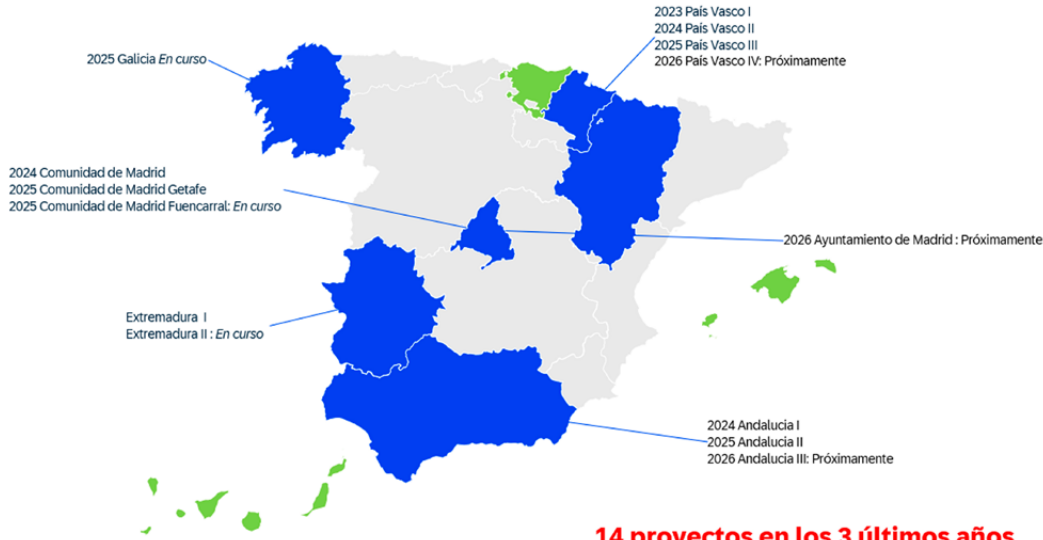
IMPULSA EMPLEO DE SAP ESPAÑA. FORMANDO EL TALENTO DIGITAL QUE DEMANDA EL MERCADO.

El programa Impulsa Empleo de SAP nació como respuesta a la creciente demanda de talento especializado por parte del mercado. Ante esta necesidad, identificamos la oportunidad de crear y fomentar un ecosistema orientado al empleo que, con el paso de los años, se ha consolidado como una iniciativa de referencia y un claro caso de éxito.

Actualmente, desde el área de Training and Employability de SAP España trabajamos a través de dos líneas de actuación claramente diferenciadas.

Por un lado, contamos con People to University, un programa que mantiene más de 25 acuerdos con universidades y centros educativos de toda España. Gracias a estas colaboraciones, ofrecemos cerca de 60 propuestas formativas dirigidas a estudiantes de grado, facilitando su acercamiento al mercado laboral y al ecosistema SAP desde las primeras etapas de su carrera académica.

Por otro lado, desarrollamos People to Work, una iniciativa dirigida a personas en situación de desempleo o a profesionales que buscan



14 proyectos en los 3 últimos años



mejorar sus competencias y oportunidades laborales. Este programa cuenta con financiación pública y se articula mediante licitaciones promovidas por distintas administraciones. Su objetivo es capacitar en tecnologías y soluciones SAP a ciudadanos que cumplan los requisitos establecidos por cada organismo, favoreciendo posteriormente su incorporación al mercado laboral.

La ejecución de estos proyectos se realiza en colaboración con los partners especializados, cuya experiencia resulta clave para garantizar la calidad de la formación y el cumplimiento de los objetivos de inserción laboral establecidos en cada iniciativa.

Para garantizar el éxito y el alcance de estas iniciativas, siempre hemos considerado fundamental la participación de nuestros clientes y partners, que son, en última instancia, los principales demandantes de este talento especializado. Gracias a su implicación hemos logrado convertir la colaboración público-privada en una realidad tangible. Un buen ejemplo de ello son los foros de empleo impulsados junto a AUSAPE y sus delegaciones territoriales, que han permitido ampliar significativamente el alcance del programa en diferentes comunidades autónomas.

El impacto de estos proyectos es especialmente relevante y se refleja en los resultados obtenidos en distintas regiones de España. El País Vasco desarrolla actualmente su 4.ª edición, Andalucía ha alcanzado la 3.ª edición y Extremadura la 2.ª edición. Por su parte, la Comunidad de Madrid acumula más de diez años de experiencia en formación SAP y, durante el último año, puso en marcha uno de los proyectos más ambiciosos incluidos en su Plan de Talento Digital. Esta iniciativa contempló la formación de 1.000 usuarios y 1.260 consultores a través de 13 itinerarios formativos diferentes.

Los resultados obtenidos reflejan el alcance de nuestro compromiso. Solo en 2025 formamos a 687 estudiantes a través de People to University y a 3.967 personas mediante People to Work.

Más allá de las cifras, el verdadero valor del programa se encuentra en las historias personales de quienes, gracias a la formación recibida, han logrado reorientar su carrera profesional, acceder a nuevas oportunidades laborales o mejorar significativamente su empleabilidad. Estos testimonios son nuestra principal motivación para seguir impulsando iniciativas que contribuyan al desarrollo del talento y al crecimiento del mercado laboral.

Sin embargo, somos plenamente conscientes de que el trabajo no termina aquí. El mercado evoluciona constantemente y exige que nuestros programas continúen adaptándose a nuevas necesidades, perfiles y competencias. Por ello, la estrecha colaboración con clientes, partners, instituciones educativas y administraciones públicas sigue siendo clave para incrementar la eficiencia de nuestros programas y mejorar los índices de inserción laboral.

En la actualidad, People to Work se encuentra en un proceso de redefinición orientado a su internacionalización y futura implantación en otros países. Para garantizar su éxito, es imprescindible adaptar el modelo a las necesidades de cada mercado, alinearlo con las realidades locales y definir los mecanismos de contratación más adecuados en cada contexto. Del mismo modo que en España cada comunidad autónoma aporta sus propias particularidades demográficas, económicas y socioculturales, cada país presenta desafíos y oportunidades específicas que deben ser considerados. Afrontar este reto supone una gran responsabilidad, pero también una extraordinaria oportunidad de crecimiento profesional y personal para todo el equipo involucrado.

Quisiera agradecer especialmente a todos los clientes y partners de SAP que colaboran activamente en este proyecto y contribuyen a hacerlo posible. Asimismo, quiero reconocer el papel fundamental de AUSAPE y el apoyo de la dirección general de SAP España, cuya colaboración ha sido esencial para alcanzar estos resultados.

Para mi equipo y para mí, supone una enorme satisfacción contribuir a que las personas mejoren su desarrollo profesional a través de la formación y la capacitación. Estamos convencidos de que ofrecer una formación oficial, de calidad y alineada con las necesidades del mercado es una responsabilidad que compartimos y un compromiso que seguiremos manteniendo en el futuro.



Alvaro Estévez Rodríguez,
SAP Spain ■



WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A PALOMA BAGLIETTO, RESPONSABLE DE PROGRAMAS FORMATIVOS SAP EN DXC IBERIA

“Este Premio Women Tech AUSAPE a las Iniciativas ESP representa un reconocimiento muy especial porque pone en valor el compromiso de todo un equipo con la formación, la innovación y el desarrollo del talento joven”

La formación como motor de inclusión, la necesidad de impulsar el talento SAP y la colaboración entre empresas, asociaciones y entidades educativas para reducir la brecha de profesionales son algunos de los ejes de esta entrevista con Paloma Baglietto, Responsable de Programas Formativos SAP en DXC Iberia. Desde su experiencia al frente de iniciativas de capacitación y desarrollo de talento, Baglietto postula un modelo formativo que combine conocimientos técnicos, mentoría y aprendizaje práctico para preparar a los profesionales que demanda un ecosistema SAP en constante evolución. Asimismo, pone el foco en la importancia de despertar vocaciones tecnológicas desde edades tempranas y de favorecer una mayor diversidad en las disciplinas STEM.

Ganadora del Premio Women Tech AUSAPE 2026 en la categoría Iniciativas ESP por el proyecto DXC Iberia Codes, Paloma Baglietto explica cómo esta iniciativa, basada en competición, formación y mentoría, se ha convertido en una herramienta para acercar la tecnología a niños y jóvenes, romper estereotipos y fomentar la inclusión. Un reconocimiento que, asegura, trasciende el ámbito personal y pone en valor el compromiso de todo un equipo por desarrollar el talento del futuro y construir un ecosistema SAP más diverso, innovador y preparado para los retos que plantea la transformación digital.

EN TU INTERVENCIÓN EN EL PODCAST AUSAPE TALKS DE AUSAPE DESTACAS QUE LA FORMACIÓN ES MUCHO MÁS QUE ADQUIRIR CONOCIMIENTOS TÉCNICOS. ¿CÓMO PUEDE CONVERTIRSE EN UN VERDADERO INSTRUMENTO PARA IMPULSAR LA INCLUSIÓN Y FACILITAR EL ACCESO A NUEVAS OPORTUNIDADES PROFESIONALES?

Creo firmemente que la formación es uno de los mayores instrumentos de transformación social. Cuando una persona adquiere nuevas competencias no solo mejora su empleabilidad, sino también su confianza, su autonomía y su capacidad para afrontar nuevos retos.

En el ámbito de SAP, donde la demanda de profesionales sigue creciendo, la formación puede convertirse en una auténtica puerta de entrada al mercado laboral para personas con perfiles muy diversos. Pero para que realmente sea inclusiva debe ir acompañada de mentoría, orientación profesional y un entorno que favorezca

el aprendizaje continuo. Además, es importante eliminar barreras de acceso para que el talento pueda desarrollarse independientemente de la edad, el género o la trayectoria previa de cada persona.

Nuestro objetivo no es únicamente enseñar una tecnología, sino ayudar a las personas a descubrir su potencial y acompañarlas en la construcción de una carrera profesional sólida.

LA DEMANDA DE TALENTO SAP CONTINÚA CRECIENDO. ¿QUÉ PERFILES SON ACTUALMENTE LOS MÁS SOLICITADOS POR LAS EMPRESAS Y QUÉ COMPETENCIAS CONSIDERAS IMPRESCINDIBLES PARA QUIENES DESEAN INCORPORARSE AL ECOSISTEMA SAP?

La transformación digital está impulsando una demanda muy elevada de profesionales especializados en SAP. Siempre son necesarios los consultores funcionales y desarrolladores, especialistas en SAP S/4HANA, SAP BTP, integración, analítica de datos, inteligencia artificial Joles y soluciones cloud.

Sin embargo, la tecnología por sí sola no es suficiente. Valoramos perfiles con capacidad analítica, orientación al cliente, habilidades de comunicación, trabajo en equipo y una actitud de aprendizaje continuo. SAP evoluciona constantemente y quienes mejor se adaptan son aquellos que mantienen la curiosidad, la flexibilidad y las ganas de seguir formándose a lo largo de toda su carrera.

HAS DEFENDIDO LA IMPORTANCIA DE LA COLABORACIÓN ENTRE EMPRESAS, ASOCIACIONES Y ENTIDADES FORMATIVAS. ¿QUÉ PAPEL DESEMPEÑA CADA UNO DE ESTOS ACTORES PARA REDUCIR LA BRECHA DE TALENTO Y MEJORAR LA EMPLEABILIDAD?

La colaboración entre todos los agentes es esencial porque el reto del talento requiere una respuesta conjunta.

Las empresas conocemos las necesidades reales del mercado y podemos identificar las competencias que serán necesarias en los próximos años. Las entidades formativas aportan el conocimiento académico y la capacidad de preparar a los futuros profesionales. Por su parte, asociaciones como AUSAPE desempeñan un papel fundamental creando comunidad, compartiendo conocimiento, impulsando iniciativas de innovación y acercando el ecosistema SAP tanto



a estudiantes como a profesionales. Con un valor de diferencial en el ámbito de las mujeres creando estos premios especializados para fomentar y divulgar las trayectorias femeninas en el ámbito tecnológico.

Cuando conseguimos alinear estos tres ámbitos, los programas formativos responden mucho mejor a las necesidades reales del mercado y aumentan significativamente las posibilidades de inserción laboral de los participantes.

A PARTIR DE TU EXPERIENCIA AL FRENTE DE LOS PROGRAMAS FORMATIVOS DE SAP EN DXC IBERIA, ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS A LA HORA DE PREPARAR A LOS PROFESIONALES PARA RESPONDER A LAS NECESIDADES REALES DEL MERCADO?

Uno de los principales retos es la rapidez con la que evoluciona la tecnología. Los contenidos deben actualizarse continuamente para incorporar las últimas soluciones y tendencias del ecosistema SAP.

Otro aspecto clave es conseguir un equilibrio entre conocimientos técnicos y habilidades personales. Hoy las organizaciones buscamos profesionales capaces de comprender el negocio, comunicarse con el cliente, colaborar en equipos multidisciplinares y adaptarse a entornos cambiantes.

También es fundamental acercar la formación a la realidad empresarial mediante proyectos prácticos, metodologías colaborativas y experiencias que permitan a los participantes enfrentarse a situaciones similares a las que encontrarán en su incorporación al mercado laboral.

RECIBIR EL PREMIO WOMEN TECH AUSAPE A LAS INICIATIVAS ESP POR LA INICIATIVA “DXC IBERIA CODES” SUPONE UN RECONOCIMIENTO A TU LABOR, REALIZADA EN FAVOR DEL TALENTO Y LA FORMACIÓN. ¿QUÉ SIGNIFICADO TIENE ESTE GALARDÓN PARA TI Y QUÉ MENSAJE TE GUSTARÍA TRASLADAR A QUIENES ESTÁN VALORANDO INICIAR UNA CARRERA PROFESIONAL EN EL ECOSISTEMA SAP?

Este premio representa un reconocimiento muy especial porque pone en valor el compromiso de todo un equipo con la formación, la innovación y el desarrollo del talento joven. Más allá del reconocimiento personal, es una forma de visibilizar que invertir en las personas cada vez más jóvenes genera un impacto muy positivo tanto para la sociedad como para las empresas.

También supone una motivación para seguir impulsando iniciativas que acerquen la tecnología a nuevos perfiles y fomenten una mayor diversidad dentro del sector.

A quienes estén pensando en iniciar una carrera profesional en el ecosistema SAP les diría que se trata de un ámbito con enormes posibilidades de crecimiento, aprendizaje e internacionalización. No es necesario tener todas las respuestas desde el primer día; lo más importante es mantener una actitud abierta, curiosidad por aprender y compromiso con el desarrollo continuo.

AL HILO DE ESE PREMIO, EL PROYECTO DXC IBERIA CODES CON EL QUE LO GANASTEIS COMBINA COMPETICIÓN, FORMACIÓN Y MENTORÍA PARA DESPERTAR VOCACIONES TECNOLÓGICAS ENTRE NIÑOS Y JÓVENES. ¿CUÁL CONSIDERAS QUE HA SIDO EL ELEMENTO MÁS TRANSFORMADOR DE ESTA INICIATIVA Y QUÉ OS LLEVÓ A PENSAR QUE ESTE MODELO PODÍA CONVERTIRSE EN UNA HERRAMIENTA REAL DE INCLUSIÓN?

El aspecto más transformador de DXC Iberia Codes ha sido demostrar que la tecnología puede convertirse en una experiencia cercana, divertida y accesible para cualquier persona, independientemente de su punto de partida. Cuando los niños y jóvenes descubren la tecnología a través de retos, trabajo en equipo y acompañamiento por parte de profesionales, desaparece la percepción de que es un ámbito reservado para unos pocos.

La mentoría desempeña un papel especialmente importante porque permite a los participantes identificarse con referentes reales, resolver dudas y visualizar posibilidades profesionales que quizás nunca habían considerado.

Desde el principio pensamos que combinar aprendizaje práctico, competición y acompañamiento podía ser una herramienta de inclusión porque fomenta la participación activa, desarrolla competencias como la creatividad, la colaboración y la resolución de problemas, y ayuda a romper estereotipos, especialmente entre colectivos con menor representación en las disciplinas STEM. Si conseguimos despertar vocaciones desde edades tempranas y demostrar que la tecnología está al alcance de todos, estaremos contribuyendo a construir un ecosistema mucho más diverso, innovador y preparado para los retos del futuro. ■



Indra Group transforma el marketing de Hoteles Elba con SAP Engagement Cloud (Edición Emarsys)

Indra Group concluyó con éxito el pasado mes de mayo el proyecto de implantación de SAP Engagement Cloud, Edición Emarsys en Hoteles Elba, reforzando su capacidad para desarrollar un marketing más personalizado, automatizado y orientado a datos.

POR **PEDRO USATEGUI CORRAL**
Consultor SAP CX en Indra Group

Hoteles Elba puede ahora conocer mejor a sus huéspedes y comunicarse con ellos de forma más efectiva gracias a la tecnología de Emarsys –solución líder de marketing automation de SAP–.

PERSONALIZACIÓN CON VISIÓN UNIFICADA DEL CLIENTE

La nueva plataforma ofrece a Hoteles Elba, cadena hotelera propiedad del grupo empresarial Anjoca, capacidades avanzadas de segmentación y personalización de campañas. Mediante un perfil unificado de cliente, SAP Emarsys consolida en tiempo real los datos de cada huésped –incluyendo sus reservas, preferencias y comportamiento de interacción con la marca–, proporcionando una visión 360º de cada cliente. Sobre esta base de datos centralizada, el equipo de marketing de Hoteles Elba puede definir públicos objetivo muy específicos gracias a la segmentación avanzada, diseñando mensajes y ofertas altamente personalizados para cada segmento o incluso de manera individual. Esto se traduce

La nueva plataforma ofrece a Hoteles Elba, cadena hotelera propiedad del grupo empresarial Anjoca, capacidades avanzadas de segmentación y personalización de campañas

en campañas de email marketing, notificaciones móviles o interacciones en redes sociales más relevantes y adaptadas a los intereses y momento dentro del ciclo de vida del cliente, lo que mejora significativamente la experiencia del cliente y fomenta su fidelidad a la marca. Gracias a la implementación realizada por Indra Group con SAP Emarsys, Hoteles Elba acompaña al cliente desde el momento en que realiza su reserva, durante su estancia y una vez finalizada la misma, con el objetivo de generar engagement y fomentar futuras visitas a sus hoteles.

AUTOMATIZACIÓN OMNICANAL E INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA MAYOR EFICACIA

La implantación de SAP Emarsys ha permitido también automatizar gran parte de los procesos de marketing de Hoteles Elba. La herramienta posibilita la creación de flujos de customer journeys (o recorridos de experiencia del cliente) y campañas omnicanal que se activan de forma automática ante distintos eventos o comportamientos de los clientes, como una reserva, un carrito abandonado o una suscripción a boletines. De este modo, Hoteles Elba puede mantener una comunicación consistente y oportuna con sus clientes a través de múltiples canales – email, SMS, web, aplicaciones móviles, redes sociales –sin depender de procesos manuales. Estas funcionalidades de automatización, junto con tácticas de marketing

predefinidas dentro de Emarsys (p. ej., campañas de bienvenida o de reactivación de clientes) agilizan enormemente la ejecución de campañas y garantizan que cada cliente reciba el mensaje adecuado en el momento preciso.

Asimismo, las capacidades analíticas e inteligencia artificial integradas en SAP Emarsys proporcionan a Hoteles Elba una potente base de datos de insights para la toma de decisiones. Paneles de control interactivos y métricas de marketing en tiempo real facilitan la evaluación del rendimiento de cada campaña (aperturas de correos, conversiones, etc.), permitiendo ajustar estrategias sobre la marcha. Además, las funcionalidades de machine learning incorporadas en la plataforma posibilitan predicciones del comportamiento de los clientes y recomendaciones inteligentes de productos o servicios, así como asistencia basada en IA para la creación optimizada de contenidos de correo electrónico. En conjunto, estas herramientas permiten al equipo de marketing de la cadena hotelera trabajar con mayor eficiencia y eficacia, dedicando más tiempo a tareas estratégicas y logrando un mayor impacto en los resultados de negocio.

Gracias a esta transformación tecnológica, la cadena hotelera refuerza su enfoque centrado en el cliente en plena era digital. La exitosa implantación de SAP Emarsys por parte de Indra Group sienta las bases de un marketing más personalizado, omnicanal y orientado por datos para la cadena, mejorando la experiencia de sus huéspedes en cada interacción y consolidando su fidelización. El proyecto confirma la capacidad de Indra Group para impulsar la digitalización en el sector turístico, poniendo la innovación al servicio de la competitividad y la excelencia en la relación con el cliente.

EL SALTO DE SAP MARKETING CLOUD A SAP ENGAGEMENT CLOUD (EDICIÓN EMARSYS)

El proceso de migración de Hoteles Elba desde SAP Marketing Cloud hacia SAP Engagement Cloud, Edición Emarsys, se ha llevado a cabo como una transición planificada y progresiva, motivada por la anunciada discontinuación de SAP Marketing Cloud en diciembre de 2026. Este proceso ha incluido la evaluación y rediseño de los casos de uso de marketing existentes, la migración de audiencias, datos maestros y consentimientos, así como la reconfiguración de campañas automatizadas aprovechando las capacidades nativas de automatización omnicanal y personalización en tiempo real de Emarsys. Asimismo, se han adaptado las integraciones con sistemas fuente como es el caso de su sistema PMS de gestión hotelera

El proceso de migración de Hoteles Elba desde SAP Marketing Cloud hacia SAP Engagement Cloud, Edición Emarsys, se ha llevado a cabo como una transición planificada y progresiva, motivada por la anunciada discontinuación de SAP Marketing Cloud en diciembre de 2026

En definitiva, con la implantación de la edición Emarsys de SAP Engagement Cloud y con el apoyo de Indra Group, Hoteles Elba ha dado un enorme impulso en sus objetivos de digitalización y ahora se sitúa en la vanguardia digital para afrontar los nuevos retos del comercio y el marketing digital refieren un entorno global, acompañando al cliente en todo su ciclo de vida



y se ha realizado un esfuerzo relevante en formación de usuarios y validación funcional, asegurando la continuidad operativa del negocio y una mejora en la eficiencia de las acciones de marketing.

En definitiva, con la implantación de la edición Emarsys de SAP Engagement Cloud y con el apoyo de Indra Group, Hoteles Elba ha dado un enorme impulso en sus objetivos de digitalización y ahora se sitúa en la vanguardia digital para afrontar los nuevos retos del comercio y el marketing digital refieren un entorno global, acompañando al cliente en todo su ciclo de vida. Asimismo, evoluciona la comunicación para ejecutar campañas de marketing más quirúrgicas y relevantes. Gracias a su espíritu innovador, la empresa da un paso más en su larga trayectoria. ■

De la empresa inteligente a la empresa orquestada: la IA que ya transforma los procesos críticos

POR ANA BELÉN CÁRDABA MARTÍNEZ

Senior Director of Notoriety & Communication,
Enterprise Solutions, NTT DATA

DE DIGITALIZAR PROCESOS A ORQUESTAR DECISIONES

La conversación sobre la empresa inteligente ha cambiado. Durante años, el foco estuvo en digitalizar procesos, integrar datos, automatizar tareas y ganar eficiencia. Hoy, con la llegada de la inteligencia artificial generativa y de los agentes inteligentes, el debate entra en una fase distinta: la verdadera transformación no está en añadir IA a procesos ya existentes, sino en repensar cómo las organizaciones toman decisiones, ejecutan operaciones y gobiernan sus procesos críticos.

En este nuevo escenario, las plataformas enterprise no pierden relevancia. Al contrario: se vuelven más estratégicas. SAP, los sistemas de gestión financiera, las soluciones de compras, talento, ventas o atención al cliente siguen siendo el corazón transaccional de la empresa. Son el lugar donde reside la verdad operativa: facturas, pedidos, posiciones, objetivos, clientes, proveedores, expedientes, contratos o pagos. Lo que cambia es la forma de interactuar con esa verdad.

La inteligencia artificial permite que las aplicaciones empresariales dejen de ser únicamente sistemas que el usuario opera, para convertirse en motores sobre los que agentes, interfaces conversacionales y modelos inteligentes pueden consultar, interpretar, asistir y ejecutar. Pero esa evolución solo genera valor cuando está conectada al proceso de negocio, a los datos correctos, a las reglas corporativas y a un modelo de gobierno fiable.

ENTERPRISE INTELLIGENCE: IA CONECTADA AL NEGOCIO

Desde NTT DATA hablamos de Enterprise Intelligence para referirnos precisamente a esa evolución: una empresa más orquestada, más contextual y más orientada a resultados. Esta visión no parte solo de una reflexión tecnológica, sino de la experiencia acumulada en más de 67 iniciativas reales de inteligencia artificial activadas o en desarrollo en clientes, distribuidas en nueve procesos empresariales end-to-end.

Esa experiencia confirma una idea clave: la IA genera verdadero valor cuando deja de ser una capa experimental y se integra en los procesos que realmente mueven el negocio. El punto de partida ya no es la tecnología por sí sola, sino la pregunta que importa al cliente: qué fricción de negocio queremos resolver, qué impacto esperamos conseguir y cómo aseguramos que la solución sea trazable, gobernada y escalable.

La diferencia está en combinar cuatro capacidades: conocimiento profundo del proceso, dominio de las plataformas enterprise, capacidad de extenderlas cuando el estándar no alcanza y habilidad para orquestar sistemas, datos, agentes y personas. En otras palabras, no se trata solo de implantar aplicaciones o desplegar asistentes de IA. Se trata de rediseñar procesos críticos para generar impacto medible.

Esta visión es especialmente relevante en entornos SAP, donde la inteligencia artificial adquiere verdadero valor cuando se conecta con los procesos end-to-end y con los sistemas que soportan

la operación. El reto no es solo automatizar una tarea, sino transformar la forma en la que finanzas, compras, recursos humanos, operaciones o atención al cliente trabajan con información crítica, toman decisiones y ejecutan acciones con control.

CASOS REALES: IMPACTO MEDIBLE EN PROCESOS CRÍTICOS

Los casos reales ya muestran que esta evolución está ocurriendo. En el ámbito financiero, una de las principales compañías españolas de infraestructuras energéticas ha aplicado IA a la generación de notas de estados financieros. El reto era reducir la carga manual de un proceso complejo, sometido a revisión, consistencia regulatoria y necesidad de auditabilidad. La solución incorpora capacidades de extracción, verificación, armonización y generación de información financiera a partir de datos procedentes de ERP y otros sistemas corporativos.

El valor para el negocio es claro: el equipo financiero reduce el tiempo efectivo dedicado a la preparación de la información, acelera el ciclo completo de elaboración, revisión y presentación, y gana mayor control sobre la calidad y coherencia del reporting. El impacto estimado es un incremento del 65% en productividad y una reducción del 35% en el time-to-report. Más allá de la eficiencia, el cliente gana capacidad para escalar el proceso a nuevas unidades organizativas dentro del mismo marco regulatorio, con mayor trazabilidad y menor riesgo de cumplimiento.

En el ciclo de compras y pagos, una multinacional líder global en life sciences ha abordado uno de los puntos de fricción habituales en grandes organizaciones: la gestión de reclamaciones de proveedores. En este tipo de procesos, los equipos suelen tener que consultar múltiples plataformas, revisar facturas, pedidos, bloqueos y estados de pago, y responder a incidencias que consumen tiempo y generan carga operativa.

La solución diseñada permite detectar bloqueos, analizar causas raíz, responder consultas y activar tareas o notificaciones apoyándose en información transaccional procedente de SAP. La interacción se produce a través de un entorno conversacional, conectado al proceso procure-to-pay. El resultado para el cliente es una mejora directa de eficiencia, coste y experiencia: los costes operativos asociados al proceso se reducen de un entorno aproximado de cinco millones de euros a cerca de cincuenta mil euros anuales; el tiempo medio de respuesta pasa de unos cuatro días a aproximadamente dos minutos; y la dependencia de más de veinte plataformas se simplifica a dos entornos principales. Es un ejemplo claro de IA aplicada con impacto real: menos coste, menos espera, menos complejidad y mayor capacidad de anticipar incidencias antes de que escalen.

Otro caso relevante se sitúa en la relación con proveedores dentro de SAP Ariba Business Network. Uno de los mayores grupos energéticos globales con origen en España ha impulsado un asistente inteligente para dar respuesta a consultas frecuentes de su ecosistema proveedor, que alcanza alrededor de 60.000 proveedores. La solución permite resolver dudas relacionadas con registro, cualificaciones, certificados, pedidos, facturas y uso general de la plataforma, además de verificar información contra sistemas maestros.

El valor para el cliente está en reducir la carga de soporte manual, aumentar la autonomía de los proveedores, acelerar las respuestas



y hacer más escalable el modelo de atención. Los datos disponibles apuntan a una reducción estimada de 560 horas de soporte en las fases de preparación y lanzamiento, y de 3.700 horas de soporte en los tres primeros meses de adopción. Traducido a negocio, significa liberar capacidad operativa en los equipos de compras y soporte, reducir fricción en la relación con proveedores y mejorar la experiencia de onboarding y colaboración dentro de la red.

La administración pública ofrece otro ángulo clave: la aplicación de IA en procesos regulados, con alto volumen documental y necesidad de control. Una gran administración tributaria municipal española ha incorporado capacidades de SAP Document AI, SAP TRM y automatización inteligente para la lectura, clasificación y tramitación inicial de recursos tributarios. La solución clasifica documentos, extrae información relevante y la integra en SAP TRM, manteniendo siempre la validación de los técnicos y el control jurídico del proceso.

Aquí el outcome para el cliente no es solo automatizar. Es tramitar con más agilidad sin perder supervisión, mejorar la calidad del dato, reducir errores administrativos y escalar la gestión sin comprometer trazabilidad ni control legal. La reducción estimada del esfuerzo manual se sitúa entre el 40% y el 60%, con mejora de auditabilidad y eficiencia operativa en un entorno especialmente sensible.

La inteligencia empresarial no se limita al back-office. En el ámbito comercial, una de las principales compañías multienergéticas españolas ha trabajado en la evolución de su ciclo comercial end-to-end mediante una plataforma CRM desarrollada con apoyo de IA y conectada con su ecosistema tecnológico. El objetivo es centralizar la gestión de clientes, leads, oportunidades, casos e interacciones, ofreciendo una visión 360 del cliente y una cobertura integrada del ciclo comercial, desde la oportunidad hasta el caso.

En este caso, el valor de negocio está en disponer de mayor trazabilidad comercial, reducir duplicidades, mejorar el control operativo y facilitar decisiones con información más completa y conectada. Para los equipos de negocio, esto significa trabajar con una fuente más consistente de información comercial y gestionar la relación con el cliente con más contexto.

También en talento la IA está empezando a cambiar la experiencia de managers y empleados. Un operador europeo líder en infraestructuras de telecomunicaciones ha incorporado capacidades de SAP SuccessFactors y Joule en procesos de Performance & Goals. La solución permite a los profesionales interactuar con sus obje-

tivos en lenguaje natural, consultar, crear, actualizar y comentar metas de forma más sencilla, y facilitar una gestión más continua del desempeño.

El valor para el cliente no está únicamente en simplificar pantallas o reducir navegación. Está en mejorar la calidad del proceso de talento: objetivos más vivos y actualizados, feedback más frecuente entre manager y empleado, mayor consistencia en las evaluaciones y más capacidad para que los líderes se centren en el desarrollo de sus equipos. La IA actúa como copiloto del proceso, no como sustituto del criterio humano.

LA NUEVA FRONTERA: IA GOBERNADA, TRAZABLE Y ESCALABLE

Todos estos ejemplos tienen un elemento común: la IA se aplica sobre procesos críticos, no sobre tareas aisladas. Y se mide por resultados de negocio: productividad, reducción de tiempos, reducción de costes operativos, menor carga manual, mejor experiencia de usuario, mayor trazabilidad, mejor calidad del dato o más capacidad de escalar.

Esa es la diferencia entre experimentar con IA y convertirla en una palanca de transformación empresarial. La empresa inteligente del futuro no será simplemente la que tenga más automatizaciones o más asistentes conversacionales. Será la que sepa orquestar sus procesos críticos conectando plataformas, datos, agentes, reglas y personas bajo un modelo de gobierno claro.

Las aplicaciones enterprise seguirán siendo esenciales, pero muchas veces serán menos visibles para el usuario final. Los agentes inteligentes actuarán como nuevas interfaces de trabajo. Los datos estructurados y no estructurados deberán conectarse con contexto de negocio. Y las organizaciones necesitarán saber qué agentes existen, qué datos consultan, qué acciones ejecutan, con qué nivel de autonomía y con qué impacto.

La pregunta, por tanto, ya no es si la inteligencia artificial va a transformar la empresa. La pregunta es quién será capaz de convertirla en operación fiable, gobernada y medible.

En NTT DATA creemos que esa respuesta pasa por unir visión de negocio, profundidad tecnológica y conocimiento real de los procesos críticos. Porque la IA solo se convierte en ventaja competitiva cuando deja de ser una capa experimental y empieza a formar parte del modo en que la empresa decide, opera y evoluciona.

La empresa inteligente ya no es solo la que digitaliza sus procesos. Es la que sabe orquestarlos. ■

De SAP PO a SAP Integration Suite: migrar interfaces sin perder la oportunidad de transformar la integración

Durante muchos años, SAP Process Orchestration ha sido la plataforma de referencia para integrar aplicaciones dentro del ecosistema SAP y continúa soportando procesos críticos en muchas organizaciones.

POR **IÑAKI BELLANCO MARTINEZ**
SAP Solution Architect

SAP NetWeaver 7.5, plataforma sobre la que se ejecuta SAP Process Orchestration, dispone de mantenimiento estándar hasta finales de 2027 y de mantenimiento extendido hasta finales de 2030. Con ese horizonte, mantener SAP PO como plataforma estratégica implica asumir un riesgo en términos de soporte, evolución y sostenibilidad tecnológica.

Sin embargo, la fecha de mantenimiento no es el único argumento. Las empresas ya no conectan únicamente sistemas ERP, sino también aplicaciones SaaS, plataformas digitales y servicios desplegados en distintas nubes.

SAP Integration Suite cubre gran parte de las capacidades de SAP PO, pero amplía considerablemente su alcance. Incorpora gestión de APIs, integración basada en eventos, conectividad cloud, escenarios B2B, herramientas de gobierno y contenido preconfigurado.

CONOCER ANTES DE TRANSFORMAR

El primer paso debe ser comprender el landscape existente. Muchas organizaciones conocen el número aproximado de interfaces, pero no disponen de una visión completa de sus dependencias, uso real, criticidad o responsables de negocio. SAP Migration Assessment permite analizar los escenarios existentes en SAP PI/PO y clasificarlos según su convertibilidad y complejidad técnica. Ayuda a identificar qué interfaces pueden migrarse de forma más directa, cuáles requieren ajustes y cuáles necesitan un análisis manual.

Como señala Mónica González, experta en migraciones de Ayesa Digital, "Migration Assessment aporta una base objetiva, pero no sustituye el conocimiento funcional. Una interfaz técnicamente sencilla puede ser crítica para el negocio o depender de un tercero que condiciona todo el calendario".

NO EXISTE UNA ÚNICA ESTRATEGIA

No todas las interfaces deben seguir el mismo camino. Un enfoque brownfield puede ser adecuado para escenarios estables, críticos y bien conocidos. Un enfoque greenfield será más conveniente cuando exista deuda técnica, baja mantenibilidad o nuevas necesidades de arquitectura.

En la práctica, la mayoría de las organizaciones adoptará una estrategia híbrida, combinando migración rápida y modernización selectiva. La decisión debe tomarse por interfaz o por familias de interfaces, considerando criticidad, complejidad, dependencias, terceros implicados, riesgo operativo y valor de modernización.

La fecha de mantenimiento marca el límite temporal. La estrategia de integración determinará el beneficio obtenido

MIGRAR POR OLEADAS

La transición no debería ejecutarse mediante un big-bang salvo que el volumen y la simplicidad del landscape lo permitan. El enfoque por oleadas reduce el riesgo, facilita el aprendizaje y permite incorporar mejoras entre ciclos. Las interfaces pueden agruparse por dominio de negocio, sistema, tecnología, criticidad o dependencia de terceros. Cada oleada debe incluir diseño, construcción, seguridad, conectividad, pruebas, validación operativa y puesta en producción.

La primera oleada resulta especialmente importante porque permite validar el modelo de transporte, las convenciones de desarrollo, la monitorización, los procedimientos de soporte y la coordinación con equipos externos.

COORDINAR LA MIGRACIÓN CON LA EVOLUCIÓN A SAP S/4HANA

En muchas organizaciones, la migración de SAP PO coincide con la evolución hacia SAP S/4HANA. Ambos proyectos deben coordinarse, aunque no necesariamente ejecutarse al mismo tiempo. Migrar antes puede reducir la carga del proyecto de conversión, hacerlo en paralelo permite alinear el nuevo core y la nueva plataforma, y posponerlo reduce la presión inicial, aunque prolonga la dependencia de SAP PO.

La elección dependerá del impacto de SAP S/4HANA sobre las interfaces, de la capacidad de los equipos y del calendario disponible. Lo importante es evitar planes independientes y coordinar pruebas, entornos, recursos y ventanas de producción.

CONVERTIR UNA OBLIGACIÓN EN UNA OPORTUNIDAD

La migración desde SAP PI/PO es inevitable para muchas organizaciones, pero su resultado no tiene por qué limitarse a mantener lo existente. Bien planteada, puede simplificar el landscape, mejorar el gobierno, reducir deuda técnica y preparar una arquitectura más adaptable. La migración no consiste, por tanto, en sustituir un runtime por otro, sino en evolucionar hacia una plataforma más flexible, escalable y preparada para escenarios híbridos.

Ayesa Digital aborda estas iniciativas combinando herramientas y recomendaciones de SAP con experiencia técnica, conocimiento funcional y una planificación orientada a minimizar el riesgo. ■

MAKING IT HAPPEN

Tu proyecto SAP necesita algo más que tecnología:

necesita un partner capaz de redefinir lo que es posible.



ayesa
digital



Conceptos de autorizaciones en S/4: cómo proteger la inversión después de un re-diseño y sacarle el máximo partido

Hay una vieja costumbre en muchas organizaciones: dedicar meses al diseño de un concepto de autorizaciones SAP, celebrar la salida a producción y, acto seguido, olvidarse de él. Es un error clásico. Porque un concepto de autorizaciones no se deteriora de golpe; lo hace poco a poco, ticket a ticket, excepción tras excepción, hasta convertirse en una maraña que nadie entiende y que todos sufren.

POR **OLALLA FERNÁNDEZ BARRIO**
Consulting Director

Para un CIO o un responsable de IT, el verdadero valor de un modelo de autorizaciones no se mide el día del arranque, sino cinco años después. Ahí es donde se demuestra si la inversión tenía fundamentos sólidos o si era solo una estructura destinada a sobrevivir a la puesta en marcha.

El mantenimiento debe considerarse una disciplina permanente. Esto implica definir responsables, documentar decisiones, registrar cambios y establecer procesos claros para que cada modificación pueda justificarse y auditarse. Cuando nadie es responsable de una autorización, el riesgo acaba siendo responsabilidad de todos.

Existen además algunas líneas rojas que no deberían cruzarse jamás. El uso de malas prácticas, la asignación de permisos excesivos "por si acaso", la utilización de perfiles privilegiados fuera de contextos controlados o la alteración de estructuras de herencia sin respetar el diseño original terminan generando problemas operativos, riesgos de seguridad y costes innecesarios.

La llegada de nuevas versiones de SAP, las innovaciones basadas en Fiori o los cambios organizativos obligan a revisar periódicamente los roles. Un concepto moderno debe evolucionar sin perder coherencia. Por eso es esencial mantener actualizadas las propuestas SU24/SU25, revisar derivaciones, eliminar autorizaciones obsoletas y garantizar que los launchpads y catálogos Fiori continúen respondiendo a las necesidades reales del negocio.

El licenciamiento merece una atención especial. Con los modelos actuales, cada autorización tiene un impacto potencial en el coste. Un usuario sobreautorizado ya no solo representa un riesgo

La receta es sencilla, aunque requiera disciplina: recertificar accesos, revisar conflictos de segregación de funciones, limpiar asignaciones innecesarias, actualizar la documentación y analizar periódicamente la calidad técnica de los roles

de seguridad; también puede convertirse en una factura más elevada. Mantener roles ajustados al principio del mínimo privilegio es una práctica de gobierno, pero también una medida de control financiero.

La receta es sencilla, aunque requiera disciplina: recertificar accesos, revisar conflictos de segregación de funciones, limpiar asignaciones innecesarias, actualizar la documentación y analizar periódicamente la calidad técnica de los roles. El objetivo no es construir el concepto perfecto, sino evitar que uno bueno termine convertido en un problema.

Porque en SAP, como en tantas cosas de la vida empresarial, proteger la inversión siempre resulta más barato que reconstruirla. ■

AUSAPE



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



Inetum se convierte en el primer partner en España en cualificar una solución empaquetada SAP GROW Fast para construcción y retail

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

Inetum se convierte en el primer socio en España en cualificar una solución empaquetada SAP GROW Fast para los sectores de construcción y retail. Este hito subraya la implementación de la metodología GROW Fast para acelerar la transformación ERP en el mercado medio, marcando un precedente en el ecosistema de socios en EMEA.

La obtención en junio de dos nuevas certificaciones por parte de SAP —**InetumS4 Retail** e **InetumS4 Construction**— consolida el liderazgo de la compañía como partner estratégico tras un excelente primer semestre de año.

Estas soluciones están diseñadas para entornos 100% cloud, estándar y altamente escalables, respondiendo de forma nativa a los desafíos actuales de competitividad, eficiencia y uso de Inteligencia Artificial (IA).

Con estas incorporaciones, Inetum da un salto cualitativo hacia los modelos de adopción de nube pura, permitiendo a las empresas implementar mejores prácticas globales sin desarrollos a medida complejos.

LAS GRANDES NOVEDADES DE 2026: INETUMS4 RETAIL (GROW), TRANSFORMACIÓN 360° EN LA NUBE PÚBLICA

Este paquetizado acompaña a las empresas del sector comercial en su proceso hacia SAP Cloud ERP Public y está especialmente diseñada para aquellas con mentalidad de nube pura y un enfoque en estándares de eficiencia.



La obtención en junio de dos nuevas certificaciones por parte de SAP —InetumS4 Retail e InetumS4 Construction— consolida el liderazgo de la compañía como partner estratégico tras un excelente primer semestre de año

InetumS4 Retail cubre desde supermercados hasta tiendas especializadas como librerías, joyerías, farmacias o ferreterías de modo que se dirige a un perfil de cliente con métricas muy definidas basadas en una red comercial de 50 a 550 tiendas, un volumen de negocio de entre 50 y 500 millones de euros de facturación, una estructura de más de 250 empleados y catálogos de 1000 a 10000 SKUs.

Asimismo ayuda a mitigar de forma directa los grandes retos del sector actual tales como el comercio unificado offline y online, el marketing personalizado, la influencia de las redes sociales, las normativas de sostenibilidad, la gestión de devoluciones y la mejora de formatos pequeños; además de exprimir la Inteligencia Artificial abriendo nuevas vías de ingresos como el Retail Media y adaptarse a las necesidades de cada negocio.

Se estructura en tres extensiones progresivas donde, la primera de ellas, InetumS4 Retail Finance se centra en la salud financiera, la contabilidad de impuestos, la gestión de cartera, las integraciones y el cumplimiento legal; la segunda extensión, InetumS4 Retail, suma a la capa financiera toda la gestión comercial junto con el control de inventario estándar, y finalmente, InetumS4 Retail Plus incorpora a las dos fases anteriores herramientas de alta gama y una gestión logística profunda.

INETUMS4 CONSTRUCTION: CONTROL TOTAL DE LA OBRA AL BACKOFFICE

Esta solución cloud, certificada por SAP, está especializada para el sector de la construcción e ingeniería y al estar basada en SAP Cloud ERP ofrece una gestión totalmente integrada de proyectos, finanzas y operaciones.



Bajo una plataforma segura, estándar y totalmente escalable, cuya metodología de implementación rápida mediante plantillas listas para usar conecta todas las áreas del negocio: desde la oferta inicial hasta el cierre del proyecto, garantiza una visibilidad en tiempo real de la rentabilidad junto con el flujo de caja o cash Flow.

Y gracias a SAP Business AI Platform y el entorno BTP conecta el software habitual del sector con las oficinas centrales, la automatización completa de procesos repetitivos a pie de obra y en el backoffice; además de cuadros de mando y gráficos de control financieros actualizados al instante que están diseñados específicamente para facilitar la toma de decisiones del CFO, del COO y del CIO.

CATÁLOGO ACTUAL DE CERTIFICACIONES Y SOLUCIONES DE INETUM

Tras los lanzamientos de 2026, Inetum consolida un portafolio integral de soluciones sectoriales SAP de alto valor, resultado de su estrategia de innovación continua y renovaciones llevadas a cabo al cierre del ejercicio anterior:



Bajo una plataforma segura, estándar y totalmente escalable, cuya metodología de implementación rápida mediante plantillas listas para usar conecta todas las áreas del negocio: desde la oferta inicial hasta el cierre del proyecto, garantiza una visibilidad en tiempo real de la rentabilidad junto con el flujo de caja o cash Flow

- **InetumS4 Retail (RISE):** La solución complementaria para el sector comercial basada en SAP Cloud ERP Private. Permite una gestión modular y escalable de la tienda, la logística, la distribución, las finanzas y la analítica avanzada, respondiendo con flexibilidad a la omnicanalidad y a la evolución constante del consumidor.
- **InetumS4 Professional Services:** Diseñado para empresas de servicios profesionales. Mejora todo el ciclo de vida de los proyectos (venta, planificación, ejecución, recursos, facturación y cierre), aportando asignación avanzada de personal por habilidades, análisis predictivo de márgenes e integración con la AEAT (SII) mediante SAP Integration Suite.
- **InetumS4 Wholesale Distribution:** Solución para la distribución mayorista respaldada por más de 25 años de experiencia de la firma. Automatiza los procesos logísticos end-to-end, integrando gestión de almacenes con SGA, tecnología de radiofrecuencia (TRF) en tiempo real, RFID, control de stocks y variables logísticas avanzadas.
- **B12S4:** El acelerador especializado para la migración rápida y accesible desde SAP Business One hacia SAP S/4HANA Public Cloud, ideal para empresas en crecimiento que han superado las capacidades de su ERP actual mediante escenarios preconfigurados con IA y analítica avanzada.
- **Rise2S4:** Metodología técnica y de negocio para abordar la transición a la nube de SAP. Integra análisis de riesgos, reingeniería de procesos, herramientas avanzadas (SAP Signavio, LeanIX, Panaya, WalkMe) y capacidades de automatización con soluciones líderes como BlackLine para ofrecer beneficios desde el primer día.
- **Adopt2win:** Herramienta de acompañamiento empresarial diseñada para acelerar la adopción digital de SAP S/4HANA Cloud, cubriendo con agilidad las necesidades funcionales del negocio y disminuyendo la curva de aprendizaje.
- **Smart Hotel:** Solución vertical para el sector hotelero que unifica todos los procesos clave del negocio, conectando de forma fluida y eficiente las operaciones de front-office con el backoffice.

Con este ecosistema de soluciones totalmente actualizado, Inetum reafirma su compromiso de entregar proyectos SAP altamente especializados que reducen la complejidad operativa, mitigan riesgos y aceleran el retorno de inversión en cualquier industria. ■

De la torre de control al piloto automático: así quiere SAP que la IA planifique tu cadena de suministro

¿Te gustaría llegar mañana a la oficina y que tu plan de producción, tus pedidos urgentes y tus roturas de stock ya estuvieran resueltos antes de que te sirvieras el primer café?

POR **JORGE LOZANO**

Managing Partner en valantic BPx (former Saptools Consulting)

Parece ciencia ficción, pero es exactamente la promesa que SAP puso sobre la mesa en su último Sapphire: la Empresa Autónoma (**Autonomous Enterprise**). Y como todo lo que promete resolver nuestros problemas mientras dormimos, merece que lo miremos con curiosidad... y con un punto de sano escepticismo.

LA VISIÓN: DE "SISTEMA DE REGISTRO" A "SISTEMA DE ACCIÓN"

En Sapphire 2026, Christian Klein, CEO de SAP, empezó su presentación con una pregunta incómoda para cualquier fabricante de software: "¿seguirá SAP siendo una empresa de software en el futuro?". Su respuesta fue clara: "SAP quiere dejar de ser el sistema que **registra** lo que hacen las personas para convertirse en el sistema que **ejecuta** el trabajo por sí mismo".

Esa es la esencia de la Autonomous Enterprise: una visión en la que agentes de IA no solo sugieren el siguiente paso, sino que lo llevan a cabo, bajo la supervisión de personas que marcan la estrategia y validan los resultados. Para sostener esta ambición, SAP presentó tres novedades principales:

- **SAP Business AI Platform**, que unifica BTP, Business Data Cloud y Business AI en una sola capa, con el SAP Knowledge Graph como "cerebro" que da contexto de negocio a cada decisión.
- **SAP Autonomous Suite**, con más de 50 asistentes Joule especializados por dominio (finanzas, cadena de suministro, compras, RRHH, experiencia de cliente) que coordinan más de 200 agentes que ejecutan tareas concretas.
- **Joule Work**, una nueva forma de trabajar en la que el usuario ya no navega pantalla a pantalla, sino que conversa con Joule para que este orqueste al resto de agentes.

Pero durante su discurso inaugural, Klein hizo hincapié en que **la simple adopción tecnológica no genera valor por sí misma**. Enchufar agentes de IA a tus sistemas sin repensar procesos y sin gestión del cambio "generará cero valor". Mientras un 80% de acierto puede ser suficiente para un asistente de consumo personal, en procesos críticos de negocio no lo es: ahí no se puede "adivinar", hay que acertar, cumplir normativa y mantener la trazabilidad.

EL TERRENO DE JUEGO REAL: LOS ASISTENTES DE SUPPLY CHAIN

En el día a día de las empresas, los asistentes dejan de ser un simple chatbot para convertirse en "compañeros de equipo" que orquestan tareas completas.

Un buen ejemplo es el **Planning Assistant** de SAP para supply chain. Su función no es responder preguntas sobre inventario, sino **orquestrar agentes especializados** dentro del flujo de trabajo diario del planificador: detección y priorización de excepciones, evaluación de objetivos de inventario, identificación temprana de desabastecimientos de componentes, resolución de sobrecargas de capacidad a corto plazo o gestión del cumplimiento de la demanda. En la práctica, convierte alertas dispersas de la cadena de suministro en propuestas de resolución, explicando qué las causa y qué opciones existen para mitigarlas, antes de pedir aprobación al planificador "con un solo click".

SAP lo ilustra con el caso de Liam, un planificador ficticio que recibe una alerta de riesgo de entrega por un puerto congestionado. En lugar de perseguir datos por media docena de pantallas, dialoga con Joule, que le presenta tres fabricantes alternativos, hace un análisis de viabilidad y compara coste, nivel de servicio e impacto de carbono en minutos. La idea no es sustituir el criterio del planificador, sino comprimir horas de análisis y coordinación, dejando la decisión final (y la responsabilidad) en manos humanas.

Ahora bien, no todo es un vídeo promocional con una demo perfecta. Como decía un consultor que prefiere mantenerse en el anonimato tras probar hace unos meses Joule básico (el gratuito) durante casi toda una mañana: "Yo lo he probado y no hay para tanto."

Y tiene parte de razón: a día de hoy, no todos los 200 agentes están disponibles y la mayoría de las iniciativas todavía se ocultan en fases early-adopter y pruebas de concepto. Además, incluso SAP reconoce que exigen datos "limpios" y procesos lo más estandarizados posibles. No es magia; es una capacidad que hay que preparar, gobernar y madurar como cualquier proyecto exitoso de transformación.

LA PREGUNTA QUE NO PUEDES APLAZAR

Volvamos a la pregunta inicial: ¿Te gustaría que tu plan de producción ya estuviera resuelto al llegar por la mañana? La respuesta honesta hoy es "depende de cuánto hayas tenido que invertir para preparar tu organización para ello". La Autonomous Enterprise no es un interruptor que se enciende con una actualización de release; es un cambio de modelo operativo que exige datos gobernados, procesos limpios ("clean core") y equipos de planificación dispuestos a trabajar codo a codo con agentes que, poco a poco, van asumiendo tareas que antes eran manuales.

Pero el momento de empezar no es cuando el 100% de los agentes estén disponibles para uso general, sino ahora: mapeando qué procesos de tu cadena de suministro generan más "ruido" operativo, limpiando los datos que alimentarán a esos futuros agentes y formando a los equipos para que trabajen con ellos, no a pesar de ellos. Quien dedique este año a sentar esas bases llegará a la siguiente ola de IA agénica con ventaja; quien espere a que "esté todo suficientemente maduro" puede encontrarse, dentro de dos ciclos de Sapphire, corriendo detrás de sus competidores... quizás a una distancia insalvable. ■

¿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

Claves para una estrategia de datos inteligente

De los datos dispersos a la IA que genera valor real: La visión de SAP.

POR PEDRO MILLÁN PÉREZ

Solution Advisor, SAP Business AI Platform, SAP España

Llevamos años escuchando que la inteligencia artificial va a transformarlo todo. Las empresas han invertido, han formado equipos, han lanzado proyectos piloto, y sin embargo muchos no han llegado a producción, o han producido resultados muy por debajo de lo esperado. La pregunta que cada vez más responsables de IT y de negocio se hacen en voz baja es la misma: ¿el problema es la IA, o son nuestros datos?

La respuesta, en la mayoría de los casos, es la segunda opción. Y reconocerlo es el primer paso para construir una estrategia que funcione de verdad.

EL VERDADERO CUELLO DE BOTELLA

Hay una frase de Philipp Herzig —CTO de SAP— que resume lo que estamos viendo en el mercado: “La IA empresarial no se frena porque los modelos no sean suficientemente buenos; se frena porque

los datos no están listos para los agentes de IA.” No es un problema de modelos ni de cómputo. Es un problema de cimientos.

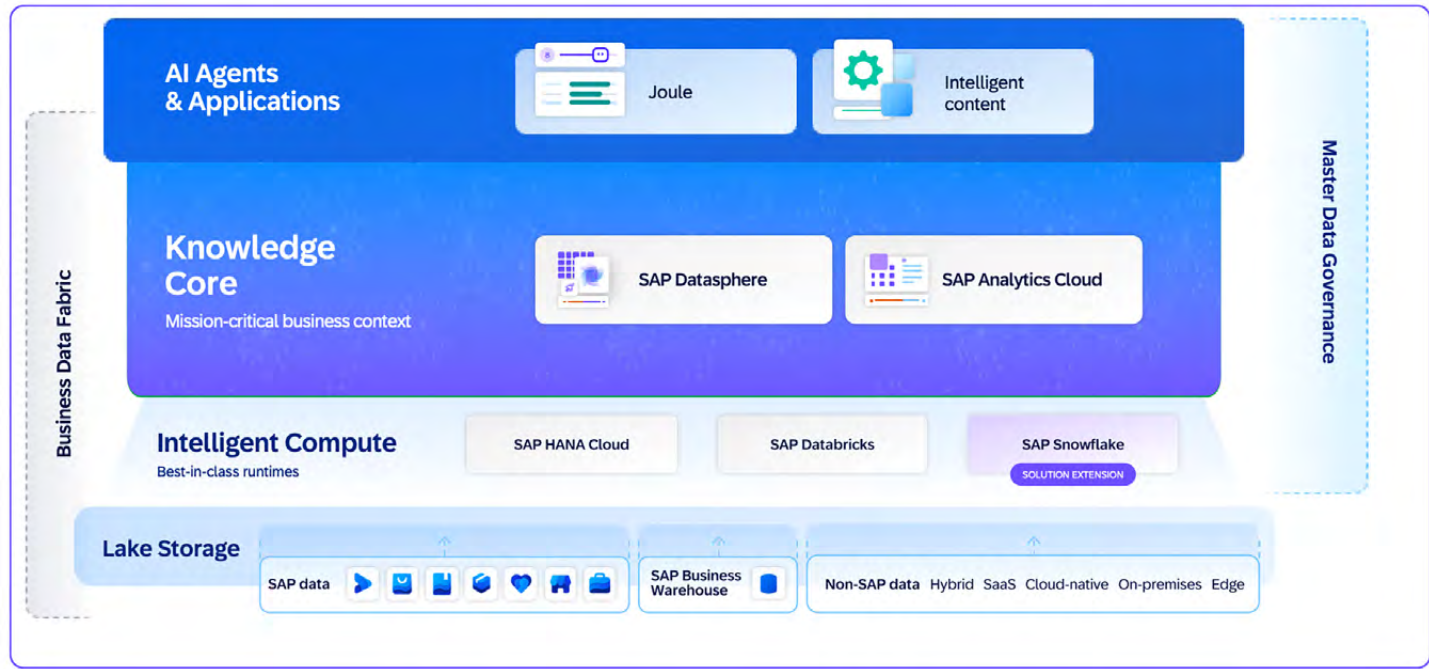
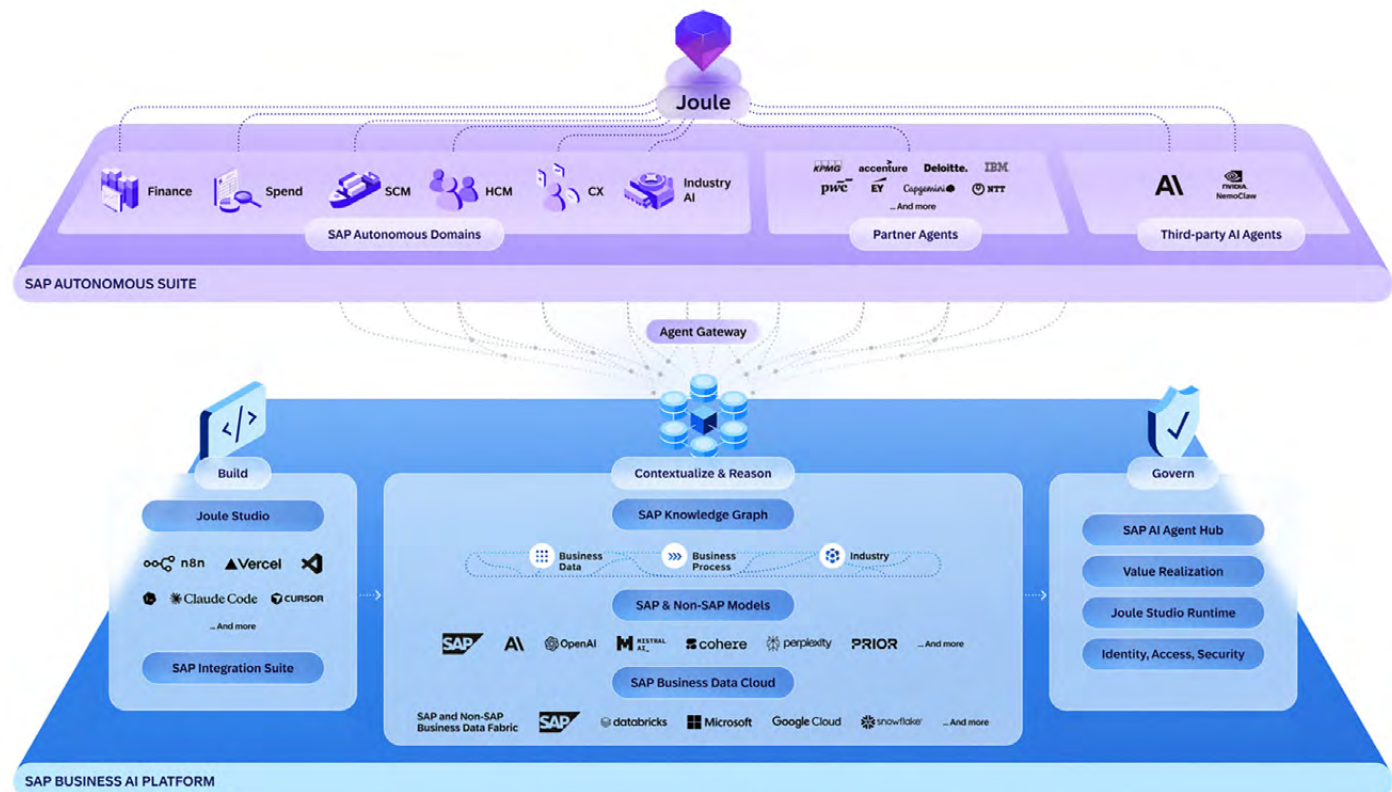
La mayoría de las organizaciones acumulan años de historia tecnológica: sistemas SAP de distintas generaciones, herramientas de terceros, datos que viven en silos que nunca llegaron a conectarse. Cada área tiene su propio repositorio, su propia definición de “cliente”, su propio criterio de calidad. El resultado es que cuando llega el momento de alimentar un agente de IA, el dato no está listo: está fragmentado, desactualizado o es inconsistente entre sistemas.

Antes, la calidad del dato afectaba a los informes. Ahora afecta a la capacidad de automatizar decisiones y procesos enteros.

LA RESPUESTA: SAP BUSINESS DATA CLOUD

SAP articuló su respuesta en torno a SAP Business Data Cloud (SAP BDC): una plataforma para unificar, gobernar y activar todos los datos de la empresa -SAP y no-SAP- con el objetivo principal de que estén listos para la IA.

Su arquitectura se apoya en tres ideas. La primera es el **Data Product**: unidades de dato bien definidas y gobernadas, que SAP entrega preconstruidas para los principales procesos de negocio. La segunda es la apuesta por la **tecnología abierta**: SAP BDC conecta SAP Cloud



ERP, SAP Analytics Cloud y otras fuentes bajo una capa de gobierno común, con SAP HANA Cloud como motor transaccional, integración con plataformas de terceros como Databricks, Snowflake o Google, y una hoja de ruta hacia Apache Iceberg. La tercera es la **capa semántica**: un catálogo universal que da contexto de negocio a los datos técnicos, para que un agente entienda qué significa un campo, de dónde viene y cuánto puede fiarse de él.

Las noticias más recientes refuerzan esta dirección. SAP anunció en mayo de 2026 la adquisición de **Dremio**, plataforma nativa en Apache Iceberg para IA agéntica: una vez completada, SAP BDC se convertirá en una plataforma de datos abierta y unificada, con un catálogo universal basado en estándares abiertos de la industria. Esto se suma a la adquisición de **Reltio**, referente en Master Data Management, para añadir capacidades de unificación y armonización del dato maestro. Todo ello bajo una capa de **seguridad y gobernanza** que controla quién accede a qué dato, en qué contexto y con qué finalidad — uno de los requisitos no negociables para cualquier empresa que trabaje con IA. Movimientos que evidencian que en SAP estamos resolviendo el problema del dato desde la base.

DE LOS DATOS A LA INTELIGENCIA

Con los datos en orden, la siguiente capa es la que realmente cambia el negocio. SAP Business AI Platform —que unifica SAP BTP, Business Data Cloud y Business AI en un entorno gobernado— es la base. La articulan el **SAP Knowledge Graph**, que da a los agentes contexto estructurado sobre procesos y entidades, y **Joule Studio**, el entorno para crear agentes y flujos de trabajo. Encima opera **Joule**: más de 50 asistentes por dominio —finanzas, cadena de suministro, RRHH, CX— y más de 200 agentes especializados orquestados, accesibles a través de Joule Work de forma conversacional.

La visión presentada en Sapphire 2026 bajo el concepto de **Autonomous Enterprise** no es ciencia ficción: es el resultado de combinar datos bien gobernados con agentes bien entrenados. Levi Strauss consolidó nueve ERPs en uno, desplegó más de 1.000 agentes en producción y redujo el procesamiento de pedidos mayoristas de 2-5 días a 20-30 minutos, con el 80% completamente automatizado. No es un piloto: es producción a escala.

La visión presentada en Sapphire 2026 bajo el concepto de Autonomous Enterprise no es ciencia ficción: es el resultado de combinar datos bien gobernados con agentes bien entrenados

TRES PALANCAS PARA ACTUAR HOY

Auditar antes de construir. El primer paso no es tecnológico, es diagnóstico: ¿cuántas fuentes de datos tienes activas? ¿Quién es el dueño de cada dato maestro? ¿Qué nivel de confianza tiene cada conjunto para una decisión automatizada? Esa auditoría evita construir sobre arena.

Empezar acotado. SAP BDC no requiere transformar toda la arquitectura para aportar valor. Un caso bien definido —unificar datos de cierre financiero entre SAP Cloud ERP y SAP Analytics Cloud vía un Data Product— ya demuestra el modelo y genera confianza interna.

No separar datos de IA. Son la misma conversación. Cada decisión sobre cómo estructurar tus datos hoy es una decisión sobre qué podrás automatizar mañana.

Llevamos más de una década hablando de transformación digital. Ya no se trata de digitalizar procesos, sino de que se ejecuten solos, con datos fiables y agentes bien gobernados. Las empresas que avanzan más rápido no son las que tienen la tecnología más moderna —son las que han decidido que el dato es un activo estratégico. En SAP estamos poniendo las herramientas encima de la mesa. La decisión de usarlas bien sigue siendo de cada organización. ■

SEIDOR: El 94% de las empresas prevé modernizar su ERP de SAP, pero solo el 15% con visión estratégica

La consultora tecnológica presenta en el Fórum AUSAPE el informe SEIDOR Report: la modernización de ERP SAP 2026, basado en entrevistas a 360 CIOs de nueve países.



Roger Navarra y Pablo Gil, de SEIDOR, durante la presentación del estudio en el Fórum AUSAPE 2026

El estudio identifica una brecha relevante entre ambición y ejecución: muchas empresas modernizan SAP buscando innovación, analítica e IA, pero la mayoría de los proyectos se concentra todavía en migración tecnológica y continuidad operativa.

SEIDOR plantea tres niveles de modernización (migración, simplificación y reinención) y advierte de que migrar será necesario para casi todas las compañías, pero no suficiente para capturar todo el valor del ERP en la nueva etapa de inteligencia artificial.

Santiago de Compostela, 3 de junio de 2026. La consultora tecnológica SEIDOR ha presentado en el XXI Fórum AUSAPE el informe **SEIDOR Report: la modernización de ERP SAP 2026**, un estudio que revela que el **94% de las empresas usuarias de SAP prevé modernizar su ERP** en los próximos años. Sin embargo, solo el **15% aspira a una transformación estratégica capaz de rediseñar procesos sobre datos e inteligencia artificial**.

El informe, elaborado a partir de entrevistas a **360 CIOs** de compañías con más de **100 millones de euros de facturación en nueve países de Europa y América**, apunta a una brecha relevante entre ambición y ejecución: muchas empresas modernizan SAP buscando innovación, analítica, datos e IA, pero la mayoría de los proyectos se concentra todavía en migración tecnológica, continuidad operativa y cambio de plataforma.

Para SEIDOR, esta diferencia marcará el retorno real de la modernización. Migrar será necesario para casi todas las compañías, pero no suficiente para competir con un ERP más simple, conectado e inteligente. La ventaja estará en aquellas organizaciones que aprovechen la actual ola de modernización para reducir deuda técnica, simplificar procesos y preparar el core para nuevas capacidades de automatización, datos e IA.

Javier Navarro, Global SAP Leader de SEIDOR ha señalado que “la mayoría de las empresas usuarias de SAP ya tiene claro que debe modernizar su ERP. La diferencia estará en si esa modernización se queda en una evolución tecnológica o si se aprovecha para simplificar el sistema, ordenar la información y rediseñar procesos con IA. El riesgo no es solo no migrar; el riesgo es migrar y seguir operando igual”.

TRES NIVELES DE MODERNIZACIÓN

El estudio estructura la modernización de SAP en tres niveles acumulativos. **El primero es la migración o evolución técnica**, orientada a actualizar la plataforma, asegurar la continuidad, avanzar hacia modelos cloud y responder al calendario de mantenimiento del ecosistema SAP. Es el nivel más extendido y explica que la modernización del ERP vaya a ser prácticamente universal.

El segundo nivel es la simplificación. Consiste en reducir los desarrollos a medida acumulados, devolver procesos al estándar y avanzar hacia un modelo de clean core, en el que las extensiones se gestionan fuera del núcleo del ERP. Este nivel resulta clave para recuperar capacidad evolutiva y evitar que cada actualización se convierta en un proyecto complejo.

El tercer nivel es la reinención. Supone rediseñar procesos sobre datos limpios e inteligencia artificial para que el ERP deje de actuar únicamente como sistema de registro y se convierta en una plataforma capaz de apoyar decisiones, anticipar escenarios y activar nuevas capacidades de negocio.

Según el informe, el **94% de las compañías se sitúa en el primer nivel**, vinculado a migración o evolución técnica. Sin embargo, solo el **23% incorpora una simplificación efectiva** y apenas el **15% llega al nivel de reinención**. Para SEIDOR, esta diferencia muestra que muchas empresas están iniciando la modernización, pero todavía no han decidido hasta dónde quieren llegar realmente.

LA IA AUMENTA LA AMBICIÓN, PERO EXIGE PREPARAR ANTES EL CORE

La inteligencia artificial aparece como uno de los principales motores de la modernización SAP. El **46% de las empresas cita la analítica, los datos y la IA** entre sus motivaciones para evolucionar el ERP. Sin embargo, el estudio muestra que el **72% concibe todavía la IA como una capa de automatización o productividad** sobre los procesos actuales.

Para SEIDOR, este enfoque puede generar eficiencia, pero difícilmente transformará el modelo operativo si no va acompañado de simplificación, calidad del dato y rediseño de procesos. La compañía advierte de que muchas organizaciones podrían invertir en capacidades de IA sin haber resuelto antes los condicionantes que limitan su impacto real: deuda técnica, exceso de personalizaciones, procesos poco estandarizados y datos insuficientemente preparados.

“El comité de dirección puede aprobar una modernización pensando en innovación, datos e inteligencia artificial y recibir, dos años después, un sistema técnicamente actualizado, pero con los mismos procesos de antes. Para evitar esa brecha, la decisión clave no es solo qué plataforma elegir, sino qué nivel de transformación se quiere alcanzar”, ha añadido Navarro.

LA DEUDA TÉCNICA, LA GRAN OPORTUNIDAD OCULTA

El informe identifica la complejidad acumulada como uno de los principales frenos para avanzar hacia una modernización de mayor valor. El **71% de las empresas reconoce que los desarrollos a medida y la deuda técnica dificultan la evolución de SAP en grado moderado o intenso, y nueve de cada diez aceptarían procesos más estándar** a cambio de un sistema más evolutivo.

Para SEIDOR, este dato confirma que la simplificación será una de las grandes conversaciones de los próximos años. No se trata solo de migrar a una nueva versión o a un nuevo modelo de despliegue, sino de decidir qué procesos deben mantenerse, cuáles deben volver al estándar y qué capacidades deben construirse alrededor del core para ganar flexibilidad.

Esta decisión no es puramente técnica. Afecta a procesos, áreas de negocio, gobierno del dato, arquitectura y modelo operativo. Por eso, según SEIDOR, los proyectos de modernización SAP deberán involucrar cada vez más a perfiles de negocio, finanzas, operaciones, tecnología y dirección general.

DOS VENTANAS DE DECISIÓN: 2026-2028 Y 2028-2032

El estudio identifica dos grandes ventanas temporales en la modernización SAP. La primera, entre 2026 y 2028, estará dominada por proyectos de migración y evolución técnica, en gran parte

condicionados por el calendario de mantenimiento de SAP ECC y por la necesidad de asegurar continuidad tecnológica.

La segunda, entre 2028 y 2032, estará más vinculada a la simplificación avanzada, la reinención de procesos y la incorporación más profunda de inteligencia artificial en la gestión empresarial. Para SEIDOR, las compañías que aprovechen la primera ventana para simplificar su core y ordenar sus datos llegarán a la segunda con más capacidad real de transformación.

“Hay empresas que utilizarán esta primera etapa para resolver continuidad tecnológica. Otras, además, la aprovecharán para preparar su ERP para la siguiente década. Esa es la diferencia entre una migración necesaria y una modernización estratégica”, ha apuntado Navarro.

DEL ERP COMO SISTEMA AL ERP COMO ECOSISTEMA

El informe también refleja un cambio en la forma de tomar decisiones sobre el ERP. En una transformación profunda, las empresas ya no evalúan el sistema como un bloque único, sino como una arquitectura por capas: core, cloud, datos, inteligencia artificial, integración y procesos específicos.

En este contexto, SAP mantiene una posición central como sistema de registro y plataforma transaccional, pero la decisión estratégica pasa a ser cómo maximizar el valor del core y cómo combinarlo con otras capacidades del ecosistema. Para SEIDOR, definir la arquitectura objetivo será cada vez más relevante para decidir qué debe permanecer en SAP, qué debe simplificarse y qué funcionalidades pueden complementarse desde otras capas tecnológicas.

La pregunta, según SEIDOR, deja de ser únicamente “con qué ERP sigo” y pasa a ser “cómo convierto mi core SAP en una plataforma más simple, conectada e inteligente”.

EL PAPEL DEL PARTNER TECNOLÓGICO

En este escenario, también cambia el papel del partner tecnológico. SEIDOR considera que las empresas necesitarán acompañamiento no solo para ejecutar migraciones, sino para decidir el nivel de ambición, priorizar procesos, reducir deuda técnica, preparar datos y construir hojas de ruta realistas hacia modelos de gestión más automatizados e inteligentes.

La compañía afronta este contexto desde una posición reforzada. En 2026 ha alcanzado el estatus de SAP Global Platinum Reseller Partner, el nivel más alto del programa de partners de SAP en su modalidad de reventa, reservado a solo once compañías en todo el mundo, y con un liderazgo reconocido en el midmarket.

“Ya no se trata solo de ejecutar una migración, sino de ayudar a cada empresa a decidir hasta dónde quiere llegar y con qué hoja de ruta. La modernización de SAP no empieza migrando; empieza decidiendo si el proyecto se quedará en continuidad tecnológica, incorporará simplificación o aspirará a una reinención real del modelo operativo”, ha concluido Navarro. ■

Ver informe completo



Conciliación bancaria automática con Bankinplay

Quien trabaja en un departamento financiero, seguro que conoce esa sensación de tener mil ventanas abiertas, ficheros interminables y extractos que no cuadran nunca a la primera. Y todo, además, con la presión de que los pagos salgan puntuales y sin errores.

POR **ÁLVARO FERNÁNDEZ**
Arquitecto SAP Financiero

En XPERTUX pensamos que no tenía por qué ser así, que la tesorería en SAP podía ser mucho más ágil, segura e incluso amigable. Y en ese momento dimos con Bankinplay y trabajamos codo a codo con ellos para lograr su integración con SAP.

¿QUÉ HACE BANKINPLAY POR TI?

Muy sencillo: conectamos SAP con los bancos y automatizamos gran parte del trabajo repetitivo.

- ▶ Los pagos viajan directos y seguros al cuadro de mandos de Bankinplay.
- ▶ Los extractos vuelven a SAP sin necesidad de “perseguirlos”.
- ▶ La conciliación es automática y basada en las reglas de conciliación predefinidas por Bankinplay. En caso de no encontrar la factura a conciliar, tienes diversas opciones para terminar el flujo.
- ▶ Se puede llevar a cabo asignaciones de costes personalizadas. Tus campos analíticos pueden darse de alta en Bankinplay.
- ▶ Y lo mejor: se dispone de una visión clara, y en tiempo real, de la tesorería en tiempo real, con acceso rápido a una gran cantidad de informes.

¿POR QUÉ NOS GUSTA TANTO?

Porque ahorra tiempo, reduce riesgos y libera al equipo para centrarse en lo que de verdad importa: tomar decisiones con datos fiables.

Ya no se trata solo de enviar y recibir ficheros: se trata de trabajar con tranquilidad, sabiendo que la comunicación bancaria fluye sin fricciones.

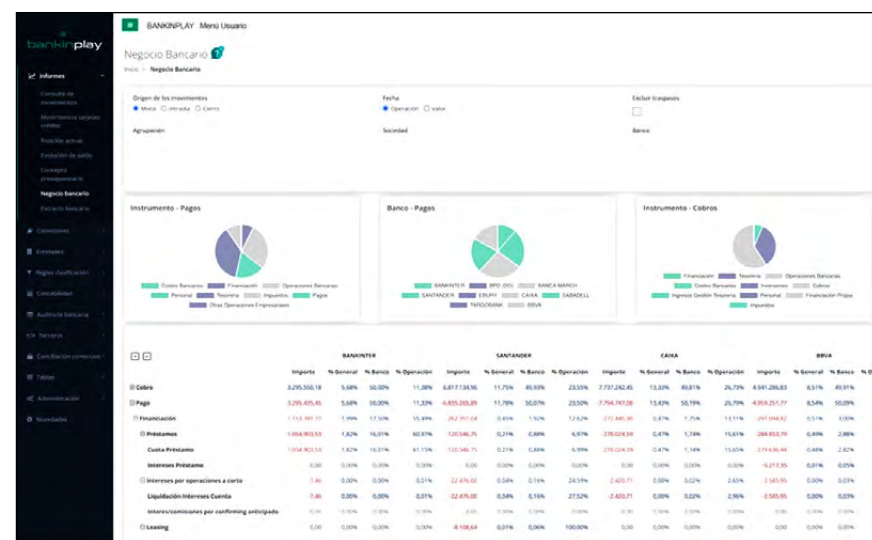
¿POR QUÉ USAR BANKINPLAY?

Bankinplay consigue la sencillez de un proceso con muchas aristas. Con nuestra API puedes enviar toda la información contable a Bankinplay para que una vez el extracto este en su sistema lleve a cabo las conciliaciones automáticas.

¿CÓMO LO INTEGRAMOS CON SAP?

La gestión de todos los datos se monitoriza desde nuestro Bankinplay Cockpit para garantizar el seguimiento del envío y recepción de datos.

El proceso es automático, pero puede ser comprobado en tiempo real y lanzado cuando en cualquier momento desde el monitor.



Ya no se trata solo de enviar y recibir ficheros: se trata de trabajar con tranquilidad, sabiendo que la comunicación bancaria fluye sin fricciones

Los avisos vía mail pueden ser configurados para asegurar que no se pierde ningún tipo de información.

Cada uno de los endpoints representan los datos maestros, facturas y remesas con los que Bankinplay conciliará la norma 43.

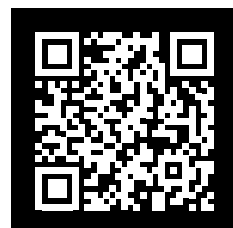
El envío del plan contable, CeCos, terceros, facturas y remesas es enviado a Bankinplay diariamente a la hora que se decida.

Cuando el extracto sea descargado, Bankinplay conciliará todo aquello que encuentre, y desde su aplicación se puede terminar lo que falte.

Automáticamente, a través de nuestra API estas contabilizaciones se replicarán en SAP y se compensarán las partidas abiertas.

Y además con BankinSuite se pueden enviar los ficheros de pagos al banco automáticamente desde SAP, sin necesidad de implementar ninguna pasarela adicional. ■

SOLICITA UNA DEMO



La solución para la Ley Crea y Crece en SAP BTP



Sin licencias adicionales



Archivado nativo



Clean Core



Cuando un buen ERP acaba en los tribunales

La pericial informática en proyectos SAP: ni el software falla, ni el litigio es inevitable

POR **LUIS VILANOVA BLANCO**

Auditor CISA, perito judicial informático. Socio fundador de Legal & Digital Auditors, S.L. (Legal Auditors)

Empecemos por donde casi nunca se empieza cuando se habla de litigios ERP: **SAP es un producto excelente y elegirlo es, en la inmensa mayoría de los casos, una magnífica decisión empresarial.** Lo decimos como peritos, después de haber analizado técnicamente decenas de implantaciones que terminaron en juzgado. En ninguna de ellas el problema fue que el estándar no funcionara.

Ese matiz no es un cumplido de cortesía a la comunidad que nos acoge. Es la conclusión técnica de fondo, y condiciona todo lo demás: cuando un proyecto SAP acaba en sede judicial, la causa está *aguas arriba* del software. Está en el alcance que no se cerró, en el dato que nadie limpió, en la decisión que no se tomó a tiempo, en el gobierno de proyecto que se disolvió, en la personalización que se aceptó sin medir su coste, o en la validación que se firmó sin haber probado. Es decir: en la esfera de responsabilidad del cliente, del partner implantador, o —lo más habitual— de la interacción defectuosa entre ambos.

QUIÉNES SOMOS

Legal Auditors (Legal & Digital Auditors, S.L.) es una firma española de auditoría informática y peritaje judicial con oficinas en Valencia y Madrid. Trabajamos en la frontera entre la tecnología y el derecho: allí donde un hecho técnico tiene que convertirse en prueba, y una prueba tiene que resistir el contrainterrogatorio de la parte contraria.

Nuestro perito jefe, D. Luis Vilanova Blanco, es auditor **CISA** por ISACA, ingeniero informático colegiado, perito judicial colaborador con la Administración de Justicia y **el único perito informático de España miembro de AUSAPE**. Más de veinte años de trayectoria y participación en más de un centenar de procedimientos judiciales aportando prueba pericial informática. Somos, además, autores técnicos: entre nuestras publicaciones figura *«Peritaje informático de proyectos SAP: auditoría de las seis fases de la metodología SAP Activate»*, disponible en Amazon.

Esa pertenencia a AUSAPE no es un adorno en la firma. Es la razón por la que podemos hablar de *Explore*, de *fit-gap*, de *Custom Code*, de *cutover* o de *Design Evaluation* sin traducirlo a un lenguaje genérico de "informática" que, en un juzgado, no explica nada.

QUÉ HACEMOS

Nuestra actividad en el ámbito SAP se concentra deliberadamente en dos líneas. No hacemos implantaciones ni vendemos licencias: precisamente por eso podemos ser independientes.

Peritaje informático judicial. Elaboramos informes periciales conforme a los requisitos de la LEC y comparecemos en vista para ratificarlos y defenderlos ante el juez y ante la contraparte. Actuamos indistintamente para clientes finales y para partners: la pericial no toma partido, analiza. Un informe que sólo dice lo que la parte quiere oír no sobrevive a la sala. El trabajo consiste en reconstruir técnicamente el proyecto —fase a fase de SAP Activate—, examinar el gobierno del proyecto, el tratamiento del alcance y sus cambios, la calidad y migración de datos, la salud del código a medida y la trazabilidad de pruebas y aceptaciones, para determinar qué ocurrió, por qué, y en qué medida cada parte contribuyó a ello.

Auditoría y asesoramiento contractual. La intervención más rentable para todos es la que evita el pleito. Revisamos contratos, pliegos y anexos técnicos con ojos de perito, no sólo de jurista: comprobamos si el alcance descrito es verificable, si los criterios de aceptación son objetivables, si el procedimiento de gestión de cambios está realmente operativo, si los hitos de facturación se corresponden con entregables comprobables y si las obligaciones de colaboración del cliente están definidas con la misma exigencia que las del proveedor. Un contrato que no se puede auditar es un contrato que no se puede defender.

Ambas líneas son la misma disciplina en dos momentos distintos: antes, cuando todavía hay proyecto que salvar; y después, cuando ya sólo queda probar.

EL 8 DE JULIO, EN AUSAPE: ABOGADOS Y PERITOS, EN LA MISMA MESA

El pasado 8 de julio celebramos, en colaboración con AUSAPE y en su sede de Madrid, la jornada **«Conflictos en proyectos SAP: visión jurídica y pericial de los litigios ERP»**, con seguimiento presencial y online. Compartimos mesa con dos referencias del derecho tecnológico español: **Marc Pujades**, abogado de Deloitte Legal especializado en contratación tecnológica y resolución de controversias complejas, y **Luis María Latasa Vassallo**, socio de EJASO ETL y uno de los profesionales de referencia en litigación tecnológica y transformación digital en España.

La jornada se estructuró en cuatro debates: el marco legal, contractual y jurisprudencial de los conflictos SAP; la pericial desde la perspectiva del cliente; la pericial desde la perspectiva del partner implantador; y las conclusiones y recomendaciones preventivas. Deliberadamente, se dedicó un bloque completo a cada lado de la mesa. Porque hay dos relatos, y ambos suelen ser parcialmente ciertos.

De todo lo que allí se debatió, tres ideas merecen llegar a esta revista:

PERITAJE
SAP ERP
peritajesap.es

Expertos en
Peritaje SAP
Asesoría, informe pericial y
defensa en juicio, ya seas
cliente o partner.

 Informes
periciales

 Defensa
en juicio

 Experiencia
en SAP ERP

 Cliente o
Partner

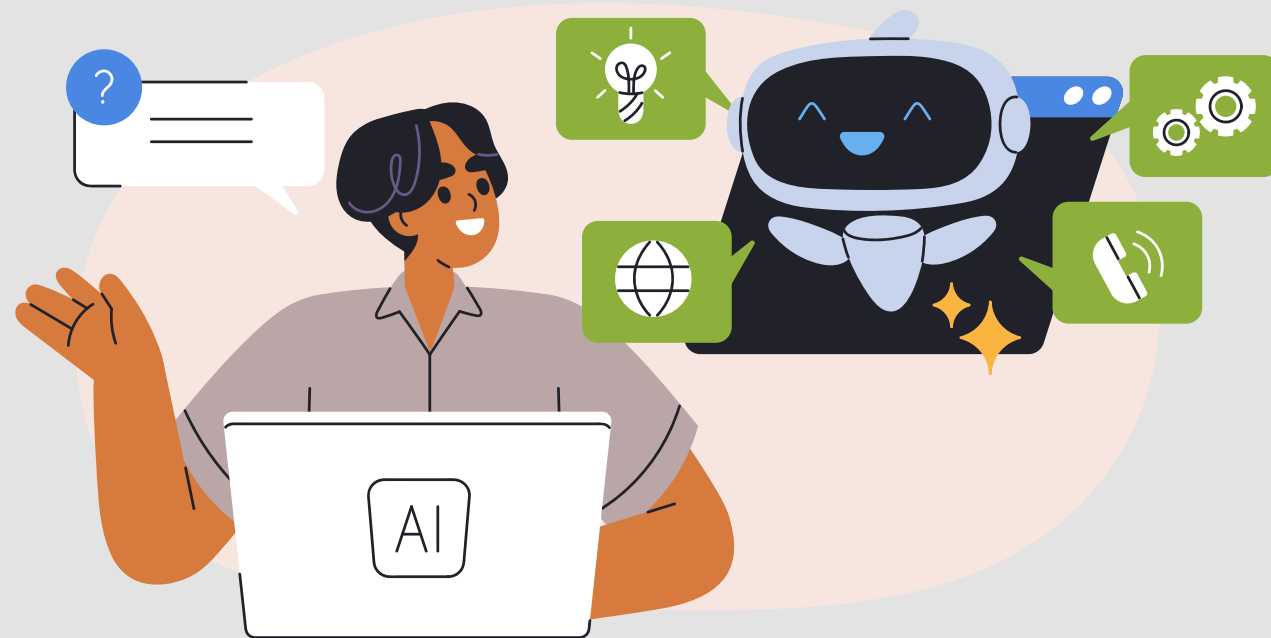
- **Primera: incidencia no es proyecto fallido.** Todo proyecto complejo tiene desviaciones, errores y momentos malos. La diferencia entre una incidencia gestionable y un proyecto fallido no es el número de tickets abiertos, sino si existe un plan verificable de reconducción, si los criterios de aceptación estaban definidos, y si las partes cumplieron sus obligaciones de colaboración. Los tribunales, cada vez con mayor sofisticación, distinguen ambos supuestos.
- **Segunda: la prueba se construye durante el proyecto, no después.** Cuando un cliente o un partner nos llama, lo primero que buscamos es la evidencia: actas de comité, matrices de requisitos, resultados de pruebas, registros de aceptación, gestión documentada de cambios de alcance. Si esa documentación existe y es coherente, el peritaje es rápido y la posición procesal es sólida. Si no existe, el juzgado no dictará sentencia sobre lo que ocurrió, sino sobre lo que cada parte pueda probar. Y son cosas distintas.
- **Tercera: la responsabilidad casi nunca es de un solo lado.** Un cliente que no libera a sus expertos funcionales, que decide

tarde y cambia de criterio; un partner que dimensiona con optimismo comercial, que acepta cambios sin repercutirlos o que valida entregables sin evidencia de prueba. En la práctica pericial, el reparto suele ser gradual. Y esa gradación —cuantificada técnicamente— es exactamente lo que un juez necesita para resolver.

LA CONCLUSIÓN QUE NOS IMPORTA

Insistimos en el punto de partida, porque es el que da sentido a nuestro trabajo: **nosotros no somos los peritos que van a juicio a decir que SAP falla.** SAP no falla. Lo que falla es la gestión de un proyecto de transformación que afecta a procesos, a personas, a datos y a estructura organizativa, y que alguien —cliente o partner— trató como si fuera la instalación de una herramienta.

Nuestra labor empieza cuando esa gestión ya se torció y hace falta reconstruir objetivamente qué pasó, por qué, y en qué proporción. Pero preferimos, con diferencia, la otra llamada: la que llega antes, cuando todavía hay contrato que afinar y proyecto que salvar. Para eso también estamos. ■



Código de Buenas Prácticas sobre la Transparencia del Contenido Generado por IA

POR ANA MARZO PORTERA
Marzo & Abogados

Nos lo venden como un éxito, pero el hecho de que el Consejo de la Unión Europea haya dado luz verde definitiva a un nuevo Reglamento destinado a racionalizar y simplificar determinadas normas relativas a la inteligencia artificial (IA) como parte del paquete legislativo denominado «ómnibus VII», que pertenece al programa de simplificación de la Unión Europea (UE) es, a mi juicio y criterio personal, un nuevo fracaso de la inflación regulatoria que caracteriza a Europa.

La propia Comisión lo presenta como otro paso decisivo hacia una Unión Europea (UE) más competitiva al proporcionar una mayor seguridad jurídica y garantizar una aplicación más armonizada de las normas sobre IA en toda la UE. Pero, ¿de verdad estamos creando las condiciones para que la innovación y el crecimiento prosperen en el mercado único?. Solo el tiempo lo dirá.

De momento a lo que se enfrentan tanto las empresas como las Administraciones

Públicas es a una carrera por regular internamente el uso de la IA en sus entornos, en sus contextos y por su personal, con una frustrante sensación de que “esto se nos ha ido de las manos” y ya no sabemos ni por dónde empezar.

La Oficina de la Inteligencia Artificial, nuevo regulador creado por la Comisión Europea con funciones de control y supervisión del cumplimiento de los requisitos del Reglamento de Inteligencia Artificial (RIA) sobre modelos y sistemas de IA de propósito general (GPAI) en los 27 Estados miembros de la UE, ha facilitado un Código de Buenas Prácticas sobre la Transparencia del Contenido Generado por IA elaborado por expertos independientes en un proceso de participación multilateral.

¿Y en qué consiste este código? Pues se trata de un documento que ayuda a los proveedores y responsables del despliegue de determinados sistemas de IA generativa a cumplir con las obligaciones del artículo 50 del RIA. Dicho artículo establece obligaciones de transparencia relacionadas con el marcado y detección de contenido generado por IA y con el etiquetado de deepfakes y ciertas publicaciones generadas por IA.

El código consta de dos secciones: la primera sección aborda las obligaciones de los proveedores de sistemas de IA generativa previstas en el artículo 50.2 del RIA mediante la asunción de compromisos relativos al marcado y la detección de contenidos de audio, imagen, vídeo y texto generados o manipulados mediante IA, incluyendo soluciones legibles por máquina que sean eficaces, interoperables, robustas y fiables, en la medida en que resulte técnicamente viable.

La Sección 2 aborda las obligaciones de los responsables del despliegue de sistemas de IA generativa previstas en el artículo 50.4 del RIA y establece compromisos a asumir en cuanto al etiquetado de los deepfakes y de los textos generados o manipulados mediante IA que se publiquen con la finalidad de informar al público sobre cuestiones de interés público. También proporciona orientaciones prácticas sobre el diseño, la ubicación y la presentación de etiquetas, avisos o iconos, teniendo en cuenta los regímenes específicos aplicables a obras artísticas, creativas, satíricas, ficticias o análogas, así como a situaciones que impliquen revisión humana y responsabilidad editorial.

Los iconos a utilizar se incluyen en un anexo del Código.

La finalidad del Código es loable: promover una aplicación coherente, práctica y proporcionada de las obligaciones de transparencia establecidas en el RIA. Pero, no nos llevemos a engaño. Ni sustituye ni al RIA ni a las Directrices de la Comisión sobre el artículo 50, sino que proporciona un marco práctico reconocido a escala de la Unión Europea que permite a los signatarios demostrar el cumplimiento de dichas obligaciones.

El Código no impone obligaciones más allá del RIA pero, como toda herramienta de buena práctica y cumplimiento voluntario sí diferencia claramente entre las medidas de cumplimiento obligatorio requeridas para cumplir con las obligaciones legales en los artículos 50.2 y 50.4 del RIA y las medidas que son puramente voluntarias, lo que puede entenderse esto último, como una pequeña sobrecarga de medidas. Está previsto que la Comisión Europea complemente el Código con unas Directrices sobre la aplicación de las obligaciones de transparencia para determinados sistemas de IA previstas en el artículo 50 del RIA.

¿Y qué son las “Directrices de la Comisión”? Básicamente documentos interpretativos emitidos por la Comisión para facilitar el cumplimiento del RIA, aclarando conceptos y proporcionando ejemplos prácticos y casos de uso.

Las Directrices, que han sido sometidas a consulta pública, básicamente aportarán luz y claridad sobre los conceptos, excepciones, proveedores, responsables del despliegue y sistemas de IA están incluidos en el ámbito de aplicación del artículo 50 del RIA, cómo aplicar las obligaciones de transparencia y cómo demostrar el cumplimiento del citado artículo 50 del RIA, como por ejemplo, mediante la adhesión a un código de buenas prácticas.

En este punto, ya está disponible la posibilidad de adhesión al Código de Buenas Prácticas sobre la Transparencia del Contenido Generado por IA anteriormente referido. ¿Cómo?. Muy sencillo. Los proveedores y responsables del despliegue de sistemas de IA generativa pueden firmar el capítulo correspondiente del Código completando el Formulario de Firmante y enviándolo a la dirección de correo señalada, eso sí, por una persona con suficiente autoridad para vincular al proveedor o al responsable del despliegue, como un alto directivo.

Al firmar el Código, proveedores y responsables del despliegue señalan su intención

de cumplir con sus compromisos y aunque lo que nos ofrece esta acción es que los signatarios podrían beneficiarse de una forma simplificada de garantizar y demostrar el cumplimiento del artículo 50.2 y del artículo 50.4 del RIA, es interesante dar una lectura atenta al código para corroborar en primer lugar, que la entidad firmante está preparada para dar cumplimiento al mismo.

¿Y todo esto, para cuándo? El RIA entró en vigor el 1 de agosto de 2024 con una aplicación es escalonada: las prohibiciones de prácticas prohibidas llegaron primero, luego las reglas GPAI (por sus siglas en inglés, General-Purpose AI o Inteligencia Artificial de Propósito General) y, por último, las obligaciones de IA de alto riesgo. El pasado 29 de junio el Digital Omnibus de 2026 amplió los plazos de alto riesgo, pero dejó todo lo demás sin cambios.

Esto significa que:

Desde el 2 de febrero de 2025: Cualquier sistema de IA que manipule a los usuarios de forma subliminal, explote vulnerabilidades, realice puntuación social por parte de autoridades públicas, lleve a cabo identificación biométrica en tiempo real en espacios públicos (con excepciones limitadas) está prohibido y su incumplimiento sancionado con multas: hasta 35 millones de euros o el 7 % del volumen de negocios anual mundial.

Desde el 2 de agosto de 2025: Todos los proveedores de modelos de IA de uso general (incluidos los modelos de código abierto por encima del umbral) deben mantener documentación técnica, proporcionar resúmenes de los datos de entrenamiento y cumplir con la legislación

de derechos de autor. Los modelos con riesgo sistémico (cómputo de entrenamiento >10²⁵ FLOPs) se enfrentan a obligaciones adicionales de pruebas adversariales y notificación de incidentes

Desde el 2 de agosto de 2025. Los proveedores de sistemas GPAI que generen contenido de audio, vídeo, imagen o texto sintéticos deben marcar ese contenido como generado por IA. Esto se aplica a los chatbots (deben revelar su naturaleza de IA), los generadores de deepfakes y las herramientas de medios sintéticos.

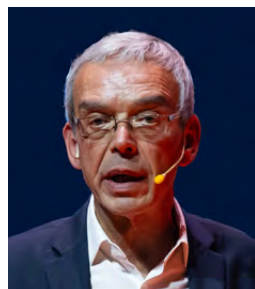
A partir del 2 de agosto de 2026, los proveedores y responsables del despliegue de sistemas de IA incluidos en el ámbito de aplicación de los apartados 2 y 4 del artículo 50 del Reglamento de IA deberán cumplir las correspondientes obligaciones de transparencia relativas a contenidos generados o manipulados mediante IA, lo cual podrá hacerse con la ayuda del Código referido, junto con las Directrices sobre la aplicación de las obligaciones de transparencia que publicará la Comisión Europea como complemento del Código.

Y no podemos olvidar que, la alfabetización del personal, tanto de los proveedores como de los responsables del despliegue sigue vigente desde febrero de 2025, al objeto de proporcionar a las personas afectadas una formación multidisciplinar de los conceptos necesarios para en relación con los sistemas de IA. Me parece a mí que esta alfabetización se debe entender como una formación continua del personal en el entendimiento de que, con la IA, lo que sabemos hoy ya ha cambiado mañana. ■





AUSAPE o el poder de la comunidad



POR VALENTÍN GARCÍA
DIRECTOR DE
INNOVACIÓN (SECTOR
PÚBLICO)

El pasado 4 de junio tuve el honor de realizar la ponencia de cierre del Forum AUSAPE 2026, y la verdad es que la experiencia me resultó realmente agradable y enriquecedora.

En las distintas posiciones que he ocupado durante mi ya dilatada carrera profesional en Lantik, la sociedad anónima de tecnología, conocimiento e innovación, medio propio de la Diputación Foral de Bizkaia, he mantenido relaciones cercanas tanto con SAP como con AUSAPE. En un principio, en mi responsabilidad sobre las infraestructuras, se trataba de contratar el software y los servicios profesionales asociados a éste, de cara a asegurar la disponibilidad y continuidad del servicio. Posteriormente, en mi responsabilidad sobre los desarrollos, la cuestión se centraba en tomar datos, analizar el problema y poner en marcha soluciones que permitieran al Departamento de Hacienda y Finanzas de la Diputación Foral hacer frente a sus operaciones de la manera más eficiente. Fue en este último periodo cuando conocí AUSAPE y cuando Lantik empezó a formar parte de la asociación.

Una década después, en la que mi trabajo se ha centrado en la innovación y especialmente en el impulso a la adopción temprana de las tecnologías cuánticas, volver a reunirme con las personas y organizaciones que conforman AUSAPE me ha hecho reflexionar y preguntarme si realmente la asociación cumplía su función y aportaba un valor añadido determinante que podía traducirse en venta-

jas de negocio sostenibles. Tras lo que he vivido experimentado en el Forum, la respuesta ha sido positiva. Indudablemente.

Hace ya tiempo que mantengo que la colaboración entre los distintos grupos de interés es fundamental y resulta determinante en la economía global del conocimiento del siglo XXI. Lo que empezó en el siglo XX con la aplicación de la filosofía Ubuntu en iniciativas tecnológico-sociales como el software de fuentes abiertas, se ha ido expandiendo y conceptos del tipo “soy porque somos” han permeado a otros sectores, industrias y colectivos. Y, actualmente, desde mi punto de vista, en esta tecnosociedad en la que estamos inmersos, cobra más valor y significado que nunca.

Es difícil mantener que trabajar en comunidad, entendida ésta como la unión de personas y organizaciones ligadas por vínculos de pertenencia, afectos, objetivos y valores, no reduce conflictos ni fortalece la cooperación. Las acciones e inteligencias colectivas, las multitudes inteligentes, permiten lograr resultados que serían difíciles de alcanzar de forma individual, generar cambios significativos y transformar el entorno. Y un perfecto ejemplo de todo eso es AUSAPE. Felicidades. Habéis comprendido cómo surge la magia y estáis teniendo el arte de ponerla en práctica.

Para finalizar, me gustaría añadir una curiosidad que, en mi opinión, puede ayudar a ilustrar lo que quiero transmitir con este artículo. Se trata de la etimología de la palabra “idiota”. Deriva de su uso inicial en la antigua Grecia, donde sorprendentemente hacía referencia a la persona que se dedicaba únicamente a lo suyo, lo privado, y no a la vida pública, lo común. Creo que esta acepción inicial es significativa y que puede ayudar a comprender la idea principal que quiero trasladaros. Hagamos posible el poder la de comunidad; AUSAPE es un magnífico ejemplo de ello. No actuemos como “idiotas”. ■



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