



EN ESTE NÚMERO

Nº 105 - octubre 2026

en portada:
El Rincón del APD

Nace "El Rincón del APD" un nuevo formato de evento de AUSAPE exclusivo para APDs, clientes SAP asociados a AUSAPE

AUSAPE se une a las celebraciones del Año Gaudi 2026, con dos Sesiones Magistrales: La Pedrera, en Barcelona y Palacio de Santoña, en Madrid.

LET'S
MAKE
TECH
RIGHT
RIGHT
NOW!!!!

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

Somos una referencia
en consultoría SAP.

26.000 Empleados 2.700 Consultores SAP 2.200 M€ Ingresos 19 Países

SAP EMEA Partner
Excellence Awards



inetum.



RISE WITH SAP Driving Business Innovation Together

GROW WITH SAP Partner



Patrocinador Gold SAP Sapphire 2026 | Patrocinador especial AUSAPE Forum 2026

EDITORIAL

Grupos de trabajo: el corazón de AUSAPE que sigue latiendo con fuerza



POR JORDI XOFRA

Vocal de Grupos de Trabajo y
Delegaciones Territoriales de AUSAPE /
Structural Tranformation Director
AG CONNECTIVITY HUB (AGROLIMEN)

Estimado/a asociado/a,

Llegamos a octubre y encaramos la última parte del año con ilusión. Con el corazón de AUSAPE, los grupos de trabajo, latiendo con fuerza. Es en este tramo final del año, echamos la vista atrás sobre lo conseguido, sobre lo que todavía está por venir y sobre todo, queremos compartir con vosotros hacia dónde estamos dirigiendo nuestro esfuerzo.

Este año seguimos aportando valor a nivel de los grupos de trabajo donde tratamos las temáticas que nuestros asociados solicitan, compartiendo conocimiento por solución (BTP, Analytics, S/4 HANA, Customer Experience), por área de negocio (Financiero, RRHH), por industria (Industria digital, Mujer y Tecnología, Pharma, Life Sciences, Retail, Sanidad, Sector Público) y a través de grupos cross como Licenciamiento, Soporte y Mantenimiento, Sostenibilidad, Internacional, Data Analytics e Innovación). También aportamos valor a través de nuestras delegaciones (Canarias, Galicia, Norte, Aragón, Baleares, Levante y Andalucía), llevando los temas de interés a todas las regiones, más allá de Madrid o Barcelona. Y por supuesto sin olvidar nuestra apuesta por potenciar el rol del talento femenino en el mundo IT, con el grupo de Mujer y Tecnología, objetivo estratégico de AUSAPE.

Este año queremos destacar, precisamente, nuestro objetivo de garantizar que estos temas de interés lleguen a todos los asociados, independientemente de su estado nivel ERP (ECC, S/4HANA private, public, o cualquier otro modelo de despliegue). La diversidad de situaciones en las que se encuentran nuestros asociados es una realidad que no podemos ni queremos ignorar, y por eso el contenido que generamos desde los grupos de trabajo debe ser útil sea cual sea el punto del camino en el que cada organización se encuentre.

En paralelo, adicionalmente a las sesiones que organizamos, seguimos potenciando los grupos de trabajo con mejoras en la web y

en la gestión documental, para que los grupos sean plataformas de colaboración y conocimiento para nuestros asociados. Queremos que el grupo se mantenga activo entre sesión y sesión, con espacios donde consultar, compartir y seguir aprendiendo de forma continua.

En esa línea hemos puesto en marcha un nuevo formato, "El Rincón del APD", que ya ha celebrado su primera sesión en Madrid y cuenta con una segunda agendada en Barcelona. Este nuevo entorno de colaboración, pretende ser un foro donde los asociados puedan compartir, en un ambiente distendido y cercano, su situación, opinión y visión respecto a los temas de interés del sector. En la primera sesión, la Junta Directiva participó explicando su experiencia en las migraciones a S/4HANA, aportando su mirada sobre los retos, aprendizajes y decisiones que este tipo de proyectos plantea, y abriendo un interesante debate entre los asistentes.

Pero esto no es todo. Seguimos contando también con nuestras "Sesiones Magistrales", pensadas para ayudarnos a ir más allá del día a día y de los temas de interés más inmediatos, abriendo la mirada hacia otros ámbitos que también nos inspiran y nos hacen crecer. Este año os invitamos a asistir a "EL ORDEN DE LO INVISIBLE"; lo hacemos de la mano de Gaudí, en el marco de l'Any Gaudí 2026, una fuente de inspiración que nos invita a mirar la innovación, la creatividad y el la unión de pasado y futuro desde otro prisma. Y sin olvidarnos por supuesto de las últimas sesiones del año con el empuje renovado de los grupos de trabajo, que cierran el ejercicio con la misma energía con la que lo comenzaron.

Todo ello forma parte de nuestra búsqueda constante de nuevas maneras de llegar a los asociados y de seguir siendo un valor real para el ecosistema SAP. Queremos ofrecer formatos, espacios y temáticas que respondan a la realidad cambiante de nuestros asociados y del propio ecosistema.

De cara a este último tramo del año, os animamos a participar activamente: en los grupos de trabajo de vuestra área de interés, en las sesiones de delegación más cercanas a vuestra ubicación, en "El Rincón del APD" y también en las sesiones magistrales que aún nos quedan por delante. Cuanto más participativa sea nuestra actividad, más representativa será, y más podremos aportar cada uno de nosotros.

Cerramos el año con la misma convicción con la que lo empezamos: el verdadero motor de AUSAPE son los grupos de trabajo y las personas que los hacen posibles con su tiempo, su conocimiento y su disposición a compartir. Quiero aprovechar para agradecer a todos los coordinadores y delegados, así como al personal de oficina de AUSAPE, todo su esfuerzo y dedicación con la que organizan anualmente más de 100 sesiones (una sesión cada dos días laborables) que convocan a más de 6.000 personas, y crean en definitiva estas comunidades de conocimiento.

Seguiremos trabajando para que ese corazón siga latiendo con fuerza, ahora y en los próximos ejercicios.

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
Fabiana García
Brian Taveras

DIRECCIÓN

Junta Directiva AUSAPE

DIRECCIÓN DE ARTE
Tasman Graphics

REDACCIÓN
comunicacion@ausape.com

DEPÓSITO LEGAL

M-10955-2007

EDITA
AUSAPE

IMPRIME
Lantegi 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, Octubre de 2026

AUSAPE Pag 04

**Entrevista
WomenTech AUSAPE**
Pag 30
Elena Cervero Contreras,
IT Product Manager especializada en
SAP en Volkswagen Group España
Distribución



Entrevista
Pag 34
Unai Iparraguirre Izquierdo,
Managing Consultant en ALTIM



Y también en este número...

Iciar Marzo Portera

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



Entrevista Pag 36

Marc Maurí,
Responsable del Centro de Excelencia
de IA para SAP en SEIDOR



En profundidad Pag 38

Rincón Legal Pag 62

Mecanismos para consentir
tratamientos comerciales

Firma invitada Pag 64

Iñaki Ortega, Doctor en Economía y
Profesor de Universidad



AUSAPE

- 04. Gaudí, AUSAPE y el arte de construir el futuro
- 06. Nace "El Rincón del APD", un nuevo espacio exclusivo de AUSAPE para nuestros APDs
- 08. El GT Financiero profundiza en la factura electrónica B2B y su impacto en los sistemas SAP
- 12. Talento, innovación y oportunidades en el Congreso de Potencial Digital de Extremadura
- 14. AUSAPE otorga un premio al primer cliente SAP que se asoció en 1994: Nestlé
- 20. Nestlé bate en Europa su propio récord mundial: la mayor migración a SAP S/4HANA Cloud realizada hasta la fecha
- 22. Cómo desarrollar estrategias y prerrequisitos técnicos para efectuar la migración a S/4HANA: analizando el nuevo paradigma impulsado por la IA
- 24. Unai Pinadero, vocal de Formación y Empleo de AUSAPE, analiza en Capital Radio el futuro del talento SAP: "Estamos haciendo todos los esfuerzos posibles para cubrirlo"
- 25. Relaciones Institucionales AUSAPE
- 26. Entrevista en Capital Radio a Ana Encinas, Directora General AUSAPE
- 29. Nuevos Asociados

AUSAPE

EL ORDEN DE LO INVISIBLE

AUSAPE SE SUMA A LAS CELEBRACIONES
DEL AÑO GAUDÍ 2026



SESIÓN
MAGISTRAL
BARCELONA I LA PEDRERA
MADRID I PALACIO DE SANTOÑA

Gaudí, AUSAPE y el arte de construir el futuro

En el centenario de la muerte del arquitecto, AUSAPE propone en Barcelona y Madrid una conversación tan tecnológica como humanista: qué puede aprender la innovación del hombre que entendió que para avanzar de verdad, a veces hay que volver al origen.

POR **DAVID ESCAMILLA**
Periodista y escritor

En 2026 no celebramos simplemente a Antoni Gaudí. Conmemoramos el centenario de su muerte y, sobre todo, la vigencia de una forma de pensar. Cien años después de aquel junio de 1926 en que Barcelona perdió al arquitecto que había transformado su paisaje, Gaudí continúa siendo contemporáneo porque su verdadero legado no son edificios extraordinarios, sino una actitud ante los problemas: observar antes de imponer, comprender antes de construir y atreverse a encontrar una solución nueva cuando las soluciones conocidas ya no bastan.

La Sagrada Familia, el Park Güell, la Casa Batlló, La Pedrera, la cripta de la Colònia Güell o la Casa Vicens son obras esenciales de la arquitectura universal, pero también pueden leerse como laboratorios de innovación. El Año Gaudí 2026, concebido para proyectar su legado científico, técnico, urbanístico y arquitectónico, invita a contemplarlo desde el presente, no como una figura encerrada en la historia.

A Gaudí se atribuye una de esas frases capaces de atravesar un siglo sin perder fuerza: «Ser original es volver al origen». Parece una paradoja y, sin embargo, contiene una teoría completa de la innovación. Para él, regresar al origen significaba volver a la naturaleza, estudiar sus formas, sus equilibrios y sus estructuras, y descubrir que millones de años de evolución habían resuelto antes muchos de los problemas que la arquitectura intentaba abordar. El árbol, el hueso, la concha, la montaña, una rama o el vuelo de una hoja no eran ornamentos que copiar, sino sistemas que comprender. Gaudí no imitaba la naturaleza: aprendía de ella. Y esa diferencia explica buena parte de su modernidad.

Por eso resulta sugerente que AUSAPE, la Asociación de Usuarios de SAP España, haya elegido el universo de Gaudí como territorio desde el que reflexionar sobre innovación tecnológica. En octubre, la asociación tiene previstas dos sesiones magistrales una en el Palacio de Santoña el 22 de octubre y otra en La Pedrera de Barcelona, el 29. La elección de los espacios no es decorativa. La Pedrera, última gran obra civil de Gaudí, fue construida entre 1906 y 1912 y sorprende por soluciones que anticiparon planteamientos arquitectónicos posteriores: estructura mediante pilares, libertad en la distribución interior, patios pensados para iluminar y ventilar y un desván formado por 270 arcos de catenaria.



Quizá ésa sea la primera lección de Gaudí para la empresa tecnológica: innovar no consiste necesariamente en inventar desde cero. Consiste en mirar de otra manera aquello que ya tenemos delante. Una organización puede acumular datos, aplicaciones, inteligencia artificial, automatización y capacidad de cálculo y, aun así, seguir operando con viejos esquemas. La transformación empieza cuando cambia la pregunta. Gaudí contemplaba una columna y no se preguntaba cómo hacer una columna más ornamentada, sino cómo conseguir que soportara las cargas de una manera más lógica. En el mundo empresarial ocurre algo parecido: no se trata de digitalizar por digitalizar, sino de repensar procesos, decisiones y modelos de negocio para hacerlos más simples, conectados, eficientes y humanos.

Hay además una sorprendente afinidad entre la arquitectura gaudiniana y la lógica de los grandes ecosistemas tecnológicos. Ningún elemento importante de Gaudí existe aislado. La estructura condiciona la forma; la forma dialoga con la función; la luz modifica el espacio; los materiales determinan soluciones; las partes colaboran para sostener el conjunto. En una empresa contemporánea sucede lo mismo. Finanzas, recursos humanos, logística, producción, compras, ventas, clientes, proveedores y datos dejaron hace tiempo de poder entenderse como compartimentos independientes. El valor aparece en la conexión. Y en ese terreno, el ecosistema SAP que comparten las organizaciones de AUSAPE representa una arquitectura empresarial en la que los procesos y datos deben relacionarse para que el conjunto funcione.

Gaudí también nos recuerda algo que la fascinación actual por la inteligencia artificial puede hacernos olvidar: la herramienta nunca

sustituye al propósito. Él fue un innovador técnico extraordinario, experimentó con geometrías complejas, maquetas funiculares, nuevos sistemas constructivos y soluciones estructurales radicales, pero la técnica jamás fue en su obra un espectáculo autónomo. Estaba subordinada a una visión. La innovación tecnológica necesita hoy la misma jerarquía. Podemos preguntar qué puede hacer una inteligencia artificial, pero la pregunta decisiva sigue siendo para qué queremos que lo haga; podemos automatizar un proceso, pero antes debemos saber si ese proceso merece ser conservado; podemos producir cantidades gigantescas de información, pero ninguna plataforma podrá decidir por nosotros qué significa crear valor.

También resulta reveladora su relación con el error. Gaudí trabajaba probando, corrigiendo, observando el comportamiento físico de las formas y dejando que el proceso modificara la solución inicial. En lenguaje de 2026 diríamos que prototipaba. Su taller se parecía más a un laboratorio que a la imagen romántica del creador esperando una inspiración repentina. Esa mentalidad experimental pertenece hoy al corazón de la innovación: diseñar, probar, medir, aprender, corregir y volver a empezar. La diferencia es que ahora podemos hacerlo con datos en tiempo real, simulaciones, inteligencia artificial, plataformas cloud y capacidades computacionales que Gaudí no habría podido imaginar. Pero el principio intelectual sigue siendo reconocible.

Hay otra conexión todavía más relevante. La naturaleza que fascinaba a Gaudí es posiblemente el sistema complejo más eficiente que conocemos. No desperdicia gratuitamente, reutiliza, adapta, redistribuye y evoluciona. En tiempos de sostenibilidad, eficiencia energética y presión sobre los recursos, regresar al origen adquiere un significado nuevo. La tecnología empresarial del futuro no podrá medirse solamente por su potencia, sino por su capacidad para permitir organizaciones más eficientes, trazables y sostenibles. La innovación que consume sin preguntarse por sus consecuencias será cada vez menos innovación. También aquí Gaudí parece hablarnos desde el pasado para describir una responsabilidad futura.

AUSAPE lleva años situando sus sesiones magistrales en la intersección entre tecnología, negocio y dimensión humana. No es una posición menor. La digitalización empresarial está entrando en una fase en la que las preguntas técnicas se mezclan inevita-



blemente con preguntas culturales: cómo decidimos, cómo trabajamos, qué delegamos en las máquinas, qué conocimiento queremos conservar y qué papel debe seguir perteneciendo a las personas. La innovación ya no cabe únicamente en un departamento de sistemas. Atraviesa toda la organización.

Por eso La Pedrera es un escenario poderoso. Reunirse para hablar del futuro dentro de un edificio concebido hace más de un siglo y que todavía parece adelantado a su tiempo obliga a relativizar nuestra obsesión por la novedad. Lo nuevo envejece rápidamente; lo verdaderamente innovador permanece. Gaudí entendió que una solución podía ser radical y, simultáneamente, obedecer a principios elementales. Tal vez ése sea el gran desafío tecnológico de nuestro tiempo: disponer de herramientas cada vez más complejas para construir organizaciones cada vez más sencillas de comprender, utilizar y habitar.

El centenario de Gaudí no debería servir únicamente para admirar lo que hizo, sino para preguntarnos cómo pensaba. Porque la mejor manera de homenajear a un innovador no es convertirlo en monumento, sino mantener viva su capacidad de incomodarnos. Mirar una solución aceptada y preguntarnos si existe otra mejor. Observar la realidad con suficiente atención para descubrir estructuras que los demás todavía no ven. Entender que creatividad y rigor no son enemigos, que tecnología y humanismo no deberían separarse y que ninguna transformación merece ese nombre si las personas no encuentran un lugar mejor dentro de ella.

Cien años después, quizá la gran enseñanza de Gaudí para AUSAPE y para todo el ecosistema de innovación empresarial sea precisamente ésta: el futuro no siempre se encuentra mirando más lejos. A veces aparece cuando miramos más profundamente. Volver al origen no significa regresar al pasado; significa recuperar las preguntas esenciales para construir algo que todavía no existe. Gaudí lo hizo con piedra, hierro, cerámica, geometría y luz. Nosotros tenemos datos, algoritmos, inteligencia artificial y plataformas digitales. Han cambiado las herramientas. No debería cambiar la ambición: conseguir que la tecnología, como la mejor arquitectura, no sólo sea admirable por lo que puede hacer, sino imprescindible por cómo mejora la vida de quienes la habitan. ■



Nace “El Rincón del APD”, un nuevo espacio exclusivo de AUSAPE para nuestros APDs

AUSAPE ha celebrado la I edición de El Rincón del APD, un nuevo formato de encuentro dirigido exclusivamente a APDs, clientes SAP asociados a AUSAPE, pensado para conversar y compartir entre iguales.

Un espacio para poner en común conocimiento, experiencias, lecciones aprendidas, inquietudes, éxitos y también fracasos, en un entorno cercano, distendido y confidencial.

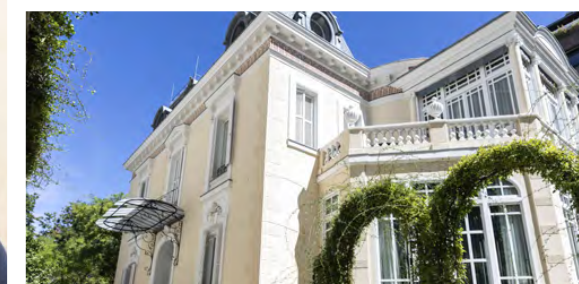
Esta primera edición tuvo lugar en el Palacio de Saldaña, en Madrid, en formato de Almuerzo Ejecutivo, y contó con una mesa redonda protagonizada por miembros de la Junta Directiva de AUSAPE, Sara Antuñano Leicea, Asier Setién García, Unai Pinadero, Jordi Bartoli, Jordi Xofra Redondo, Luis Otero Álvarez, Mario Rodríguez Manzanares y moderada por nuestra directora general, Ana Encinas Lorite.

Conversaciones entre clientes, experiencias reales y mucho conocimiento compartido en un formato diferente que nace con vocación de continuidad.

Y esto es solo el comienzo...

Ya estamos preparando la II edición de El Rincón del APD, que llegará a Barcelona el próximo mes de noviembre.

¡Os esperamos! ■



El GT Financiero profundiza en la factura electrónica B2B y su impacto en los sistemas SAP

El Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE celebró el 17 de septiembre una jornada en el Salón de Actos de la Facultad de Comercio y Turismo de la Universidad Complutense de Madrid, centrada en los retos regulatorios, fiscales y tecnológicos que están transformando la función financiera. La sesión, coordinada por Sara Antuñano, presidenta de AUSAPE, coordinadora del GT Financiero de AUSAPE y S/4HANA Public Cloud Adoption Lead en EROSKI, destacó por su enfoque práctico y cercano, con un formato presencial que, según sus palabras, “hace falta para verse, tomar el café, estar todos juntos y compartir esa cercanía, que se traduce en que se puedan hacer preguntas de una manera más cercana y directa”.

El objetivo, como explicó la presidenta de AUSAPE, fue el de “encontrar claves, contadas de manera cercana, de cuáles son las preocupaciones que tenemos con los datos de factura electrónica, también comprender qué tenemos y qué no tenemos, qué está por aprobarse, y qué puede cambiar en este tiempo”. Para favorecer ese objetivo, se diseñó un diálogo directo entre Mercedes Jordán, Subdirectora General de Técnica Tributaria del Departamento de Gestión Tributaria de la AEAT, y Rufino de la Rosa, Head of E-invoice and Public Policy en Marosa.

MARCO NORMATIVO Y CALENDARIO DE IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY CREA Y CRECE

Mercedes Jordán comenzó su intervención recordando el trabajo divulgativo previo realizado a través de webinars, que ha servido como labor de sensibilización en torno a la Ley Crea y Crece de 2022. Esta normativa, como explicó, introduce una disposición clave: “En esa ley se crea una obligación para controlar los pagos. Hablamos de los plazos de pagos dentro del ámbito nacional”. Para auditar estos pagos, aclaró, “se necesita el origen de esa obligación de pago, que es la factura”, lo que llevó a la creación de la factura electrónica B2B.

El desarrollo regulatorio se materializó en el Real Decreto 238/2026, de 25 de marzo, publicado en el BOE el 31 de marzo. Este real decreto, como detalló Jordán, representa “el último eslabón de la cadena normativa”, junto con un proyecto de orden que desarrolla aspectos concretos. Sobre el calendario, la Subdirectora General de Técnica Tributaria del Departamento de Gestión Tributaria de la AEAT de Hacienda aclaró que “la fecha de aplicación en la que se trabaja es el 1 de octubre”, aunque esta fecha, de acuerdo a fuentes oficiales como el proyecto de Orden Ministerial de Hacienda, marca la entrada en vigor de la Orden Ministerial, no la obligatoriedad efectiva de la factura electrónica B2B. Según el calendario oficial, la obligatoriedad será escalonada: octubre de 2027 para empresas con facturación anual superior a 8 millones de euros, y octubre de 2028 para el resto de empresas, pymes y autónomos.

Jordán también profundizó en los aspectos técnicos: la orden genera una sintaxis y una semántica comunes, basadas en el es-

tándar europeo AN 16931, cuya última versión se publicó en julio de 2026. “Se trata de la semántica europea, la AN 16931, que tenemos una última versión de finales de junio, que se publicó en julio. Así que salimos con todo lo nuevo”, afirmó. Además, destacó que el proyecto de orden regula, en 12 artículos, cuestiones de servicio y funcionalidad, incluyendo un formulario que permitirá generar facturas de forma individual. Dicho con sus palabras: “Gracias al formulario que hemos dispuesto, se van a poder generar facturas, de forma individual, de manera que se podrá generar el fichero para generar una a una”.

A VUELTAS CON VERIFACTU: HERRAMIENTA CONTRA EL FRAUDE

Tras la exposición de Jordán, Rufino de la Rosa, experto de Marosa, planteó preguntas que reflejaban las principales preocupaciones del sector. La primera versó sobre la relación entre Verifactu y la factura electrónica, dos iniciativas con orígenes distintos. Jordán lo aclaró señalando que “Verifactu y la factura electrónica no son el mismo proyecto ni persiguen la misma finalidad: Verifactu nace de la normativa de lucha contra el fraude y busca combatir el software de doble uso, mientras que la factura electrónica responde a la Ley Crea y Crece y se centra en el intercambio y suministro de información sobre facturas. En ese sentido, añadió que “ambos proyectos pueden converger porque comparten suministro de información a la Administración”, aunque insistió en que “Verifactu es un proyecto distinto y voluntario”.

El experto de Marosa también preguntó por la emisión de facturas por terceros y la autofacturación, así como por la controvertida la necesidad de apoderamiento. Jordán confirmó que “esta figura jurídica se mantendrá para garantizar la identificación y seguridad jurídica”, aunque matizó que “se facilitará mediante un enlace específico para simplificar el proceso”. Finalmente, se consultó sobre las preguntas frecuentes de la AEAT, a lo que Jordán respondió que “se trabaja activamente en ellas y se estudia la implementación de un sistema más accesible para los usuarios”. El diálogo permitió, en definitiva, desglosar aspectos técnicos y legales de gran utilidad e interés para los asistentes.



SAP Y LA FACTURACIÓN ELECTRÓNICA: COMPLIANCE GLOBAL, INTEGRACIÓN Y ADAPTACIÓN A LA NUEVA REGULACIÓN B2B

A continuación, se desplegó la ponencia “Más allá de la Ley Crea y Crece: una estrategia global de Document Compliance con SAP”, centrada en el eCompliance global, en la que Ana Shopovski Mitrovich, Managing Partner de CodeIO y eCompliance Product Owner, y Sofía Moctezuma, CEO y cofundadora de NEXTIA Compliance Services, abordaron los retos regulatorios actuales y las estrategias de implementación en SAP. Para asegurar el éxito en SAP Document and Reporting Compliance, destacaron diez factores clave. Estos incluyen un alcance bien definido, datos fiables, responsabilidades claras entre finanzas y TI, y un profundo conocimiento legal y técnico. Para favorecer esa dirección, resulta crucial una integración sólida con procesos previos, pruebas rigurosas de rendimiento y volumen, y un periodo de ejecución en paralelo. La planificación del cutover, la gestión del cambio y la adopción por parte de los usuarios son indispensables. Finalmente, el éxito post go-live exige monitorización legal continua, un ownership claro y una gestión adecuada del archivo y la retención documental.

Después tuvo lugar conferencia “Facturación Electrónica en SAP: integración de redes B2B y compliance internacional”, en la que Erwan Basnier, Sales Manager de AmyPro, abordó la integración de redes B2B y el compliance internacional. En la misma, se analizó el panorama regulatorio global, destacando modelos centralizados, descentralizados (como el español multi-corner) y PEPPOL. El ponente de AmyPro subrayó cómo la factura electrónica atraviesa todo el ciclo financiero en SAP, desde la emisión hasta la auditoría, y los riesgos de conectar plataformas aisladas por país, lo que fragmenta la trazabilidad. Ante estos retos, Basnier incidió en el doble reto de cumplimiento y eficiencia: adaptarse a las normativas locales y, a la vez, automatizar procesos, reducir errores y acelerar la contabilización. La solución propuesta es una plataforma unificada, Tungsten Invoice Agility, que, mediante agentes de IA y orquestación, conecta SAP (ECC y S/4HANA) con el ecosistema fiscal, garantizando trazabilidad, control centralizado y compliance.

Sobre una línea parecido versó la ponencia “Ley Crea y Crece: impulsando la digitalización empresarial”, centrada en la facturación electrónica B2B obligatoria, que fue impartida por Lorena Espun, SAP Team & Project Manager de SEIDOR, y Antonio

Lavilla - SAP Team & project Manager. Se detalló el contexto normativo: la transición del papel al dato y los plazos de entrada en vigor (la orden ministerial está prevista para octubre de 2026. Las empresas con una facturación superior a 8 millones de euros deberán adaptarse en 2027, mientras que las que facturen menos de 8 millones tendrán hasta 2028). Las soluciones permiten la comunicación directa vía SPFE o mediante plataformas privadas. SEIDOR apuesta por SAP DRC (Document and Reporting Compliance) y complementos e-Invoicing para emisión y recepción. Estas herramientas se integran en SAP ECC y S/4HANA (RISE, On-Premise, Private y Public), y son compatibles con otros países como Bélgica, Francia o Chile. Dado que la implantación requiere de 3 a 6 meses, se insta a las empresas a anticiparse para asegurar el cumplimiento normativo en este ámbito y lograr la máxima eficiencia operativa.

DE LA AUTOMATIZACIÓN FISCAL AL CONTROL DE LA INVERSIÓN: NUEVAS SOLUCIONES SAP PARA GANAR EFICIENCIA, TRAZABILIDAD Y VALOR EMPRESARIAL

Por su parte, la conferencia impartida por José Antonio Morán, Director Comercial de Brait, y Antonio Sardinha, eInvoicing Solution Lead de Brait, analizó la automatización fiscal en ecosistemas SAP. Se expuso el caso de Arxada, líder químico global, que enfrentaba una muy alta complejidad fiscal en Europa debido a los procesos de eInvoicing y VAT Returns en países como Polonia y Bélgica. Para resolverlo, han implementado con gran éxito la solución conjunta INVICTIA + VATify de Marosa. Esta herramienta se integra vía API con SAP y abarca intercambio electrónico, automatización de facturas, tesorería, gestión documental, e-procurement y captura inteligente. El resultado es un flujo de trabajo único y end-to-end que garantiza siempre el cumplimiento normativo automático, visibilidad total, eficiencia operativa y escalabilidad a nuevos países. Así, la integración de sistemas SAP con soluciones especializadas maximiza claramente el valor del negocio.

Isabel Calvo-Parra Gonzáles, SAP DRC Solution Advisor, y Rafael Carvajal, SAP Spain Product Manager, presentaron la ponencia “Cumple la Ley Crea y Crece con SAP. Cubre la Ley Crea y Crece y transforma tu gestión fiscal end-to-end con la solución estándar de SAP: SAP Document and Reporting Compliance” centrada en la facturación electrónica en el ámbito español. En su



intervención, diseccionaron el cumplimiento normativo global, la arquitectura, el licenciamiento y las integraciones. En ese sentido, destacaron la cobertura fiscal completa integrada en el ERP, la estandarización, automatización e innovación continua mediante IA. El alcance previsto de la nueva solución SAP para B2B plantea un sistema mixto: plataformas privadas y la Solución Pública AEAT (SPFE). La SPFE es gratuita y usa formato UBL, mientras que las plataformas privadas soportan CII, UBL, Facturae y EDIFACT, con interconexión obligatoria. Se exige la comunicación de pago al cliente en un plazo máximo de cuatro días naturales. Todo ello asegura la total coherencia entre el reporting en tiempo real y el estatutario, cubriendo así más de 55 países.

La ponencia “CPG Sales: Del acuerdo comercial al margen neto” correspondió a Javier Morillo, Especialista en procesos comerciales y gestión de la inversión comercial en empresas de Gran Consumo de NTT Data, quien presentó la solución CPG Sales. Esta capa de control financiero integrada en SAP aborda la falta de visibilidad y trazabilidad de la inversión comercial. Su tesis propone transformar el gasto comercial en inversión gestionada mediante un ciclo continuo de gobernanza: planificar, comprometer, devengar, liquidar, analizar y optimizar. El caso es que CPG Sales conecta contratos, cálculos complejos, devengos y liquidaciones, ofreciendo así una única versión del dato para finanzas, comercial y dirección. Los beneficios constatados con esta práctica incluyen reducir las desviaciones presupuestarias del 9% al 0,8%, minimizar cargos indebidos y reasignar personal a tareas analíticas. El business case demuestra que el verdadero coste financiero no es la licencia, sino no controlar estas partidas estratégicas, generando impactos financieros millonarios.

DE LA INNOVACIÓN EN BTP Y TESORERÍA A LA GESTIÓN INTELIGENTE DE ACTIVOS: SOLUCIONES SAP PARA UNA TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL INTEGRAL

A continuación, tuvo lugar la presentación “La solución para la Ley Crea y Crece en SAP BTP”, en la que Álvaro Fernández Gómez, Consultor Senior FI en Xpertux Consulting, presentó la solución RTC Suite para la Ley Crea y Crece. La ponencia abordó los retos de la facturación electrónica B2B, el suministro inmediato de información (SII) y el SAF-T. Además, se detalló la arquitectura de RTC Suite sobre SAP BTP, destacando su

conectividad segura, firma digital y gestión de informes. En ese contexto, se realizó una demostración técnica de la plataforma SaaS para la AEAT, mostrando el monitor de facturas y la validación de NIF. Finalmente, se expusieron los servicios de Xpertux, basados en experiencia, calidad, flexibilidad y agilidad, reafirmando así su compromiso con la transformación digital, el cumplimiento normativo y el éxito del cliente.

En la ponencia “Integración de Proveedores de Servicios de Pagos (PSP) y Tarjetas Bancarias en SAP”, Gerhard Gilarowski, SAP Senior Project Manager de Convista, presentó los desafíos de tesorería, como la heterogeneidad de formatos, comisiones, chargebacks y latencia de ficheros. La solución Treasury Suite de Convista, integrada en SAP R/3 y S/4HANA, aborda estos retos automatizando el procesamiento. Permite la carga de ficheros, conversión a formato estándar CAMT.053, contabilización y conciliación bancaria mediante un motor de reglas flexible. En síntesis, la solución incide en su implementación sencilla para nuevos PSP, al tiempo que destaca su carácter integral (carga, contabilización, conciliación y monitorización) y la alta flexibilidad en la definición de reglas. Además, proporciona visibilidad end-to-end, mejora los ratios de conciliación y reduce significativamente el tiempo dedicado a tareas manuales, optimizando así la gestión de tesorería en el ecosistema SAP.

Cromo broche final del GT Financiero se desarrolló la conferencia “Ayudando a entender la nueva propuesta SAP RE & FM by Planon”, guiada por Javier Alonso, Associate Partner en el Centro de Excelencia SAP Real Estate en KPMG Transformación y Tecnología, que presentó la evolución y el valor de esta solución conjunta. En la ponencia, se destacó que la gestión de activos inmobiliarios representa el segundo o tercer coste más alto, abarcando el 40% del consumo energético global. La integración de Planon con SAP S/4HANA Cloud busca la excelencia operativa mediante la automatización, con lo que se tiene un mayor control de lo que genera gastos de suministros, entre ellos luz y agua. Además, se centraron en los diferentes requisitos y versiones entre SAP RE-FX, CLM y PLANON, según el tipo de migración. El hecho es que la solución abarca gestión de portafolio, espacios de trabajo, mantenimiento de activos y sostenibilidad. Además, se detalló la estructura de licenciamiento SOLEX y las opciones de migración a la nube. Por último, se puso en valor que KPMG, con más de 7.300 consultores SAP y un equipo especializado de 70 profesionales, ofrece soporte integral para desarrollar esta transformación. ■

Sapindex

THE INDEX OF THE SAP PROFESSIONALS



Expertos en Outsourcing SAP desde hace más de 20 años

Equipos especializados en Europa y LATAM

+48.000 expertos SAP, IT & AI a su disposición



¡Descúbrenos en www.sapindex.es!

contacto@sapindex.es | +34 91 405 91 15 | Whatsapp: +41 76 737 55 99



Talento, innovación y oportunidades en el Congreso de Potencial Digital de Extremadura

Cáceres se convirtió los días 24 y 25 de septiembre en el punto de encuentro del talento digital extremeño. En el marco del Congreso de Potencial Digital organizado por la Junta de Extremadura, estudiantes, empresas e instituciones compartieron dos jornadas intensas de networking, aprendizaje e innovación que culminaron con un importante anuncio para el futuro de la capacitación tecnológica en la región.

Uno de los momentos más destacados del congreso fue la celebración del **Speed Dating de Talento Digital**, una dinámica diseñada para acercar a jóvenes profesionales y empresas en busca de nuevas oportunidades. La actividad reunió a **más de 40 alumnos y alumnas** formados bajo el modelo SAP People to Work, así como a **9 empresas tecnológicas y organizaciones líderes** en tecnología SAP (Inetum, Ayesa, SMX, Seidor, Experis, SAP Consulting, KPMG, TimeStamp, Deutz) interesadas en identificar y captar talento emergente.

Durante las sesiones, los participantes pudieron mantener encuentros breves y directos que facilitaron el intercambio de experiencias, la presentación de perfiles profesionales y la exploración de posibles colaboraciones laborales. El formato permitió crear un entorno ágil y cercano en el que los estudiantes mostraron sus capacidades mientras las empresas compartían las competencias más demandadas por el mercado digital actual.

La innovación continuó con la celebración del **Hackathon de Potencial Digital**, una competición en la que 20 alumnos trabajaron de forma intensiva para desarrollar soluciones creativas a retos vinculados con la transformación digital. Organizados en equipos multidisciplinares, los participantes demostraron su capacidad para analizar problemas, diseñar propuestas tecnológicas y presentar proyectos en un tiempo limitado, poniendo en práctica habilidades tan importantes como la colaboración, la creatividad y la orientación a resultados.

Más allá de la competición, el hackathon se consolidó como un espacio de aprendizaje práctico y de conexión entre estudiantes, profesionales y expertos del sector tecnológico. La experiencia permitió a los participantes enfrentarse a desafíos reales y reforzar competencias cada vez más valoradas en el mercado laboral.

Sin duda, uno de los anuncios con mayor impacto estratégico para la región llegó de la mano de **SAP**, que confirmó su compromiso con el desarrollo del talento digital extremeño. Durante

Sin duda, uno de los anuncios con mayor impacto estratégico para la región llegó de la mano de **SAP**, que confirmó su compromiso con el desarrollo del talento digital extremeño



el congreso se anunció que la compañía pondrá a disposición de la Junta de Extremadura el acceso a su **SAP Center of Excellence**, una iniciativa que permitirá impulsar programas de formación en **gestión de proyectos SAP** dirigidos a los ciudadanos de Extremadura.

Este acuerdo representa una oportunidad de gran relevancia para fortalecer las capacidades digitales de la comunidad autónoma y facilitar el acceso a conocimientos especializados en una de las tecnologías de gestión empresarial más utilizadas a nivel internacional. La colaboración aspira a contribuir a la creación de nuevos perfiles profesionales altamente demandados y a mejorar la competitividad del tejido económico regional.

El Congreso de Potencial Digital volvió así a demostrar el valor de la colaboración entre administraciones públicas, empresas tecnológicas y centros educativos para impulsar el talento, fomentar la empleabilidad y acelerar la transformación digital de Extremadura. Dos jornadas que dejaron una conclusión clara: el futuro digital de la región se construye conectando personas, conocimiento y oportunidades. ■



AUSAPE otorga un premio al primer cliente SAP que se asoció en 1994: Nestlé

AUSAPE es la asociación de usuarios de SAP en España. Fundada en 1994, tras más de 30 años de historia, en pleno momento de crecimiento y madurez en el ecosistema SAP español, decide premiar a su primera empresa en asociarse. Y lo hace públicamente en el marco de los prestigiosos Premios Byte 2026, una cita que reúne anualmente a los grandes protagonistas del sector tecnológico para reconocer su talento, liderazgo e innovación.

En esta edición, celebrada el 24 de septiembre en el Museo del Traje de Madrid, se dio a conocer a los 10 candidatos finalistas al galardón de “Mejor CISO” y “Mejor CIO”, a saber: Gabriel Molié, CISO de Carrefour; Carlos Asún, CISO de Food Delivery Brands; Javier Sánchez Salas, CISO de Engie; Eva Mosquera Rodríguez, Head of Secure User Experience S-strategy de Banco Santander; Javier Galindo, CISO de Moeve; Ángel Blanco, CIO de Grupo Hospitalario Quirónsalud; José Luis Sierra de las Heras, CIO de Cepsa GLP Gasib; Rocío López Valladolid, CIO de ING; Sergio Merchán, CIO de Iberdrola; Beatriz Méndez-Villamil, CIO de Amadeus. Los ganadores fueron: Javier Galindo, CISO de Moeve y Beatriz Méndez-Villamil, CIO de Amadeus.

En cuanto a los premios de los patrocinadores oro, el premio de AUSAPE a su primer APD reconoció la trayectoria de Nestlé en tecnología SAP. Nuestra directora general Ana Encinas Lorite entregó el premio a Ana Ochoa, Global IT & Digital Barcelona

En cuanto a los premios de los patrocinadores oro, el premio de AUSAPE a su primer APD reconoció la trayectoria de Nestlé en tecnología SAP. Nuestra directora general Ana Encinas Lorite entregó el premio a Ana Ochoa, Global IT & Digital Barcelona Hub Manager de Nestlé Global Services Spain



Hub Manager de Nestlé Global Services Spain. Al evento asistieron también por parte de AUSAPE su presidenta Sara Antuñano, el coordinador del Grupo de Trabajo Sector Público Javier Mediavilla, el técnico de sistemas Brian Taveras y otros colaboradores, amigos y asociados de AUSAPE. Fue pues una noche de celebración y reconocimiento de personas que hacen posible que ocurran las cosas, empresas y tecnología, en el marco de los Premios Byte donde el ecosistema de SAP en España no podía faltar.

PREMIO DE AUSAPE A NESTLÉ: NESTLÉ BATE EN EUROPA SU PROPIO RÉCORD MUNDIAL, LA MAYOR MIGRACIÓN A SAP S/4HANA CLOUD REALIZADA HASTA LA FECHA

Cada día, millones de transacciones, interacciones y decisiones hacen posible que los productos de Nestlé lleguen a los consumidores de todo el mundo. Detrás de esos momentos hay una plataforma que rara vez se ve, pero que resulta crítica: el sistema SAP ERP (Enterprise Resource Planning), el núcleo digital que integra en un único entorno los procesos de fabricación, ventas, cadena de suministro y finanzas de la compañía.

Actualizar un ERP de esta magnitud no es una operación menor. Implica coordinar a decenas de miles de usuarios, mantener la continuidad productiva de las fábricas y asegurar la integridad de la información financiera durante toda la transición. Es como sustituir la torre de control de un aeropuerto sin que ningún avión pierda su ruta ni su horario: puedes prepararte durante meses, pero solo tienes una oportunidad.

En mayo de 2026, Nestlé completó un hito clave de su transformación digital: la actualización exitosa a SAP S/4HANA en sus negocios europeos, tras la primera gran actualización en la región AOA (Asia-Oceanía-África) en agosto de 2025. Este logro refuerza

Cada día, millones de transacciones, interacciones y decisiones hacen posible que los productos de Nestlé lleguen a los consumidores de todo el mundo

el núcleo digital de la compañía y sienta las bases para insights más rápidos, procesos más eficientes y la próxima generación de capacidades habilitadas por IA.

CLAVES DEL HITO

- El mayor upgrade de SAP a SAP S/4HANA Cloud Private Edition realizado hasta la fecha, según la comunicación externa de Nestlé.
- 50.000 empleados de Nestlé en 35 países europeos se benefician ya de las nuevas capacidades, incluida España, con sus fábricas y operaciones plenamente integradas en el nuevo entorno.
- Un cambio ejecutado en poco más de 20 horas, sin interrumpir el negocio y con normalidad operativa desde el primer día.
- Un alcance que cubre 17 mercados y la sede global, 96 fábricas y 3 centros de servicios compartidos.
- Una columna vertebral digital que habilita la IA y la automatización a escala global, para decisiones y procesos más rápidos y mejor informados.



Más allá de la tecnología, el verdadero orgullo está en los cientos de personas y partners que han trabajado como un único equipo, a través de geografías y husos horarios, con disciplina, colaboración y compromiso

Cuando la primera fábrica volvió a arrancar y la primera transacción se ejecutó en el nuevo sistema, el equipo pudo confirmar que la transición avanzaba según lo previsto. Estos momentos reflejan la preparación, la coordinación y la disciplina necesarias para ejecutar una transformación de esta escala.

Más allá de la tecnología, el verdadero orgullo está en los cientos de personas y partners que han trabajado como un único equipo, a través de geografías y husos horarios, con disciplina, colaboración y compromiso. Es justo poner en valor este logro, porque representa el tipo de proyecto silencioso y de alto impacto que rara vez ocupa titulares.

Y aunque este es un momento para celebrar, el camino continúa: el foco se dirige ahora a la última fase de la actualización del ERP en la región de las Américas.



¡Enhorabuena a todas las personas que lo han hecho posible!"

"Gracias a AUSAPE, y especialmente a Ana y Sara, por este reconocimiento y por contar siempre con Nestlé como socio colaborador. Nos sentimos especialmente orgullosos de haber sido la primera empresa colaboradora de AUSAPE y de seguir construyendo juntos esta relación. La migración a SAP S/4HANA es uno de esos proyectos que suceden entre bastidores y que rara vez ocupan titulares, pero que resultan esenciales para mantener nuestro núcleo tecnológico actualizado, sólido y preparado para el futuro. Es especialmente valioso que iniciativas como esta reciban visibilidad y reconocimiento. Fue un placer participar en una entrega de premios tan entretenida como emotiva, en la que se reconocieron proyectos, iniciativas y, sobre todo, el talento y la dedicación de las personas que impulsan la innovación

y la transformación digital cada día. Gracias por ayudarnos a dar visibilidad a este tipo de logros y por reconocer el trabajo de todos los equipos que lo han hecho posible" Ana Ochoa, Global IT & Digital Barcelona Hub Manager, Nestlé Global Services Spain

Si eres cliente SAP y aún no estás asociado, únete a AUSAPE y forma parte de una entidad que aglutina a cerca de 700 empresas, clientes, partners y proveedores de soluciones SAP en el país. Además, desde el 1 de octubre, sólo para los clientes SAP no asociados, pueden beneficiarse de participar de la asociación sin coste pagando la cuota anual en febrero 2027, usuarios ilimitados (+ 8.000 usuarios SAP registrados). Para acogerte a esta exclusiva promoción escribe a direccion@ausape.com. ¡Date prisa, no te quedes fuera! ¡Únete a la familia AUSAPE! ■







Nestlé, Premio Byte como primer APD de la historia de AUSAPE

Nestlé bate en Europa su propio récord mundial: la mayor migración a SAP S/4HANA Cloud realizada hasta la fecha

Cada día, millones de transacciones, interacciones y decisiones hacen posible que los productos de Nestlé lleguen a los consumidores de todo el mundo. Detrás de esos momentos hay una plataforma que rara vez se ve, pero que resulta crítica: el sistema SAP ERP (Enterprise Resource Planning), el núcleo digital que integra en un único entorno los procesos de fabricación, ventas, cadena de suministro y finanzas de la compañía.

Actualizar un ERP de esta magnitud no es una operación menor. Implica coordinar a decenas de miles de usuarios, mantener la continuidad productiva de las fábricas y asegurar la integridad de la información financiera durante toda la transición. Es como sustituir la torre de control de un aeropuerto sin que ningún avión pierda su ruta ni su horario: puedes prepararte durante meses, pero solo tienes una oportunidad.

En mayo de 2026, Nestlé completó un hito clave de su transformación digital: la actualización exitosa a SAP S/4HANA en sus negocios europeos, tras la primera gran actualización en la región AOA (Asia-Oceanía-África) en agosto de 2025. Este logro refuerza el núcleo digital de la compañía y sienta las bases para insights más rápidos, procesos más eficientes y la próxima generación de capacidades habilitadas por IA.

CLAVES DEL HITO

El mayor upgrade de SAP a SAP S/4HANA Cloud Private Edition realizado hasta la fecha, según la comunicación externa de Nestlé.

- ▶ 50.000 empleados de Nestlé en 35 países europeos se benefician ya de las nuevas capacidades, incluida España, con sus fábricas y operaciones plenamente integradas en el nuevo entorno.
- ▶ Un cambio ejecutado en poco más de 20 horas, sin interrumpir el negocio y con normalidad operativa desde el primer día.
- ▶ Un alcance que cubre 17 mercados y la sede global, 96 fábricas y 3 centros de servicios compartidos.
- ▶ Una columna vertebral digital que habilita la IA y la automatización a escala global, para decisiones y procesos más rápidos y mejor informados.

En mayo de 2026, Nestlé completó un hito clave de su transformación digital: la actualización exitosa a SAP S/4HANA en sus negocios europeos, tras la primera gran actualización en la región AOA (Asia-Oceanía-África) en agosto de 2025

Cuando la primera fábrica volvió a arrancar y la primera transacción se ejecutó en el nuevo sistema, el equipo pudo confirmar que la transición avanzaba según lo previsto. Estos momentos reflejan la preparación, la coordinación y la disciplina necesarias para ejecutar una transformación de esta escala.

Más allá de la tecnología, el verdadero orgullo está en los cientos de personas y partners que han trabajado como un único equipo, a través de geografías y husos horarios, con disciplina, colaboración y compromiso. Es justo poner en valor este logro, porque representa el tipo de proyecto silencioso y de alto impacto que rara vez ocupa titulares.

Y aunque este es un momento para celebrar, el camino continúa: el foco se dirige ahora a la última fase de la actualización del ERP en la región de las Américas.

¡Enhorabuena a todas las personas que lo han hecho posible! ■

AUSAPE

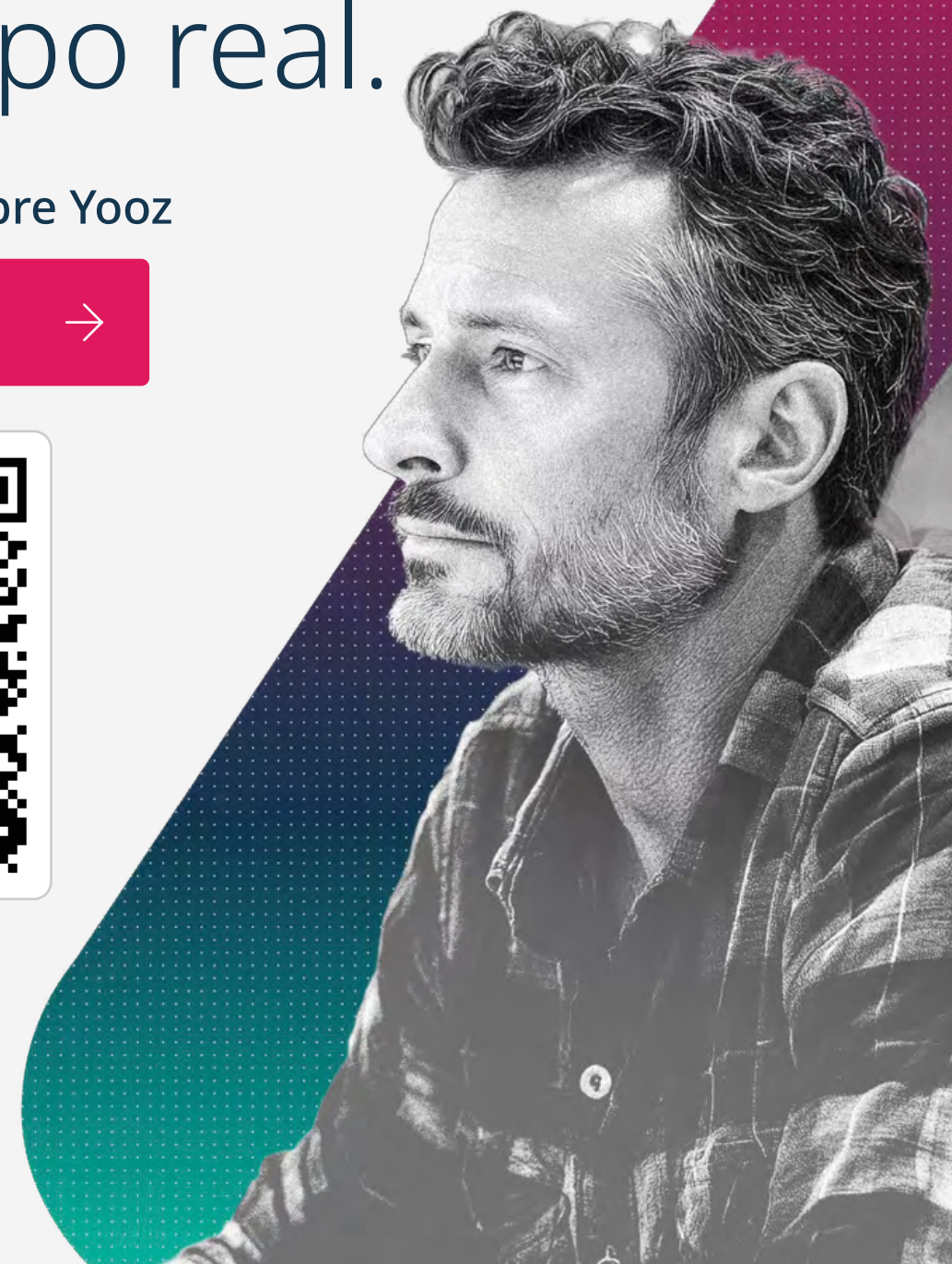
yooz



Automatiza tu proceso de Cuentas a pagar en tiempo real.

Descubre todo sobre Yooz

Escanea el QR →





Cómo desarrollar estrategias y prerequisites técnicos para efectuar la migración a S/4HANA: analizando el nuevo paradigma impulsado por la IA

El 8 de septiembre tuvo lugar la ponencia SAP "Migración ECC a S/4HANA", desarrollada por el Enterprise Architect en SAP, Nuño Mayoral, que clarificó el marco de decisión para la migración de ECC a S/4HANA dentro de RISE with SAP. El análisis se centró en la comparativa entre la conversión de sistemas (Brownfield, opción elegida por el 68% de las organizaciones), la nueva implementación (Greenfield) y la transición selectiva de datos. A través de una matriz de criterios que abarca la reingeniería de procesos, la limpieza y transformación de datos, así como los escenarios de consolidación o división de sistemas, se evidencia que la elección de la ruta no es un simple ejercicio técnico, sino una decisión estratégica que define la arquitectura futura de la compañía y la adopción de un "clean core".

Desde una perspectiva técnica, la ponencia profundizó en los requisitos de planificación críticos. Se destacó la obligatoriedad de que el sistema de origen sea Unicode y exclusivamente AS ABAP, siendo necesario el split previo de los sistemas dual-stack. Las restricciones de versiones de partida (SAP ERP 6.0 hasta Enhancement Package 8) limitan el espectro de conversión, y el Maintenance Planner actúa como un guardián indispensable, validando add-ons, funciones activas y soluciones de industria antes de generar el stack de configuración. Adicionalmente, se abordó la gestión de proyectos previos, como la transición del Libro Mayor Clásico al Nuevo (evaluando la necesidad de libros paralelos, segment reporting y document splitting) y la crucial actividad de archivado y housekeeping de datos técnicos (logs, metadatos, auditoría, etc.), palancas esenciales para controlar el downtime y el TCO del sistema resultante.

El futuro de las migraciones se presentó a través del ecosistema de aceleradores de SAP. Se detalló una toolchain integrada que abarca desde SAP Signavio y WalkMe para la gestión de procesos y personas, hasta SAP LeanIX y los 7 asistentes de migración y modernización (análisis de sistema, código custom, configuración, datos, pruebas, rollout y gestión de proyecto). Lo cierto es que la incorporación de la IA supone el mayor avance disruptivo, permitiendo migraciones dirigidas por agentes que transforman el proceso tradicional en un flujo "casi automatizado", con una promesa de reducción mínima del 35% en el esfuerzo total. Finalmente, se detallaron los servicios incluidos para la adopción de SAP Cloud ERP Private, como el Transformation Preparation Service y las Embedded Launch Activities, diseñados para asegurar el éxito de la adopción desde la planificación inicial hasta la puesta en marcha.

EL GT DE RR.HH. DE AUSAPE ABORDA EL BNR 10/2026, LA CNO Y LAS NOVEDADES SOBRE ERTE E INCENTIVOS POR INCENDIOS Y CEUTA

El 9 de septiembre tuvo lugar el primer webinar del curso 2026/2027 de Recursos Humanos y SuccesFactors. La sesión fue guiada por los coordinadores del GT de RR.HH., Miguel Ángel Gámez, Responsable de Administración HR y Beneficios Sociales y Recursos Humanos en Mas Orange, y José Domingo Mouriz Mayoral, Responsable de Sistemas SAP RRHH en la Diputación de Barcelona. Miguel Ángel Gámez dio la bienvenida a todos los asistentes tras el verano, deseando que "todo haya ido fenomenal" y anunció que "la próxima reunión del grupo será el 14 de octubre, también formato de webinar". Como resulta habitual con cada encuentro del grupo, la sesión contó también con la participación de Gema Moraleda, Product Manager de SAP, que desglosó los últimos cambios legales en el ámbito de los RR.HH., así como el Roadmap de SAP HCM y temas en análisis.

Durante la sesión, se anticipó también que la reunión de noviembre del GT de AUSAPE será presencial. Después, se refirieron las novedades del BNR 10/2026 del 31 de julio de 2026. Por ejemplo en el RD 643/2026 se detalló el CNO (Clasificación Nacional de Ocupaciones) obligatorio para empleados activos. También se comentó, en el marco del RDL 20/2026, el tipo de inactividad 22: suspensión individual incendios. Y, en el mismo contexto, el ERTE Incendios: CPC 121/Tipos Q4 y Q5. Siguiendo ese hilo conductor, se comentó la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO), especificando que deben hacer los clientes y qué ofrece la cobertura SAP.

También se entró en materia de lo que representa el REQ 2+3: Incendios Forestales (RDL), así como las Medidas urgentes de apoyo a Ceuta (BOE 2 de septiembre), entre las que se encuentran el ERTE Fuerza Mayor Ceuta, la Bonificación del 75% de los contratos de Ceuta y Melilla, así como, también en los mismos territorios, la bonificación del 75% para los autónomos, así como el aplazamiento especial al 0,5% de interés, sólo para Ceuta. También se analizó la evolución la gestión, desde de los RR.HH, de las pagas extras, así como el estado actual de las retenciones judiciales. Hubo espacio para hablar también de la transparencia retributiva y la Inactividad Z. Por último, la sesión terminó con una fructífera dinámica de preguntas y respuestas.

SAP REDEFINE LA EMPRESA DEL FUTURO: CLEAN CORE Y AGENTES DE IA AL SERVICIO DEL NEGOCIO

En el Grupo de Trabajo de Internacional, Luis Otero, Vocal Internacional de AUSAPE y Country Lead-GET (Global Enterprise Transformation) de ENGIE España, presentó el 14 de septiembre los servicios de AUSAPE como introducción al webinar "Innovación: Estrategia de Clean Core e integración de Inteligencia Artificial embebida", desarrollado por Victoria del Barrio y Fernando Terry, ambos Solution Advisor de Business AI Platform en SAP. La sesión abordó la visión de SAP de la Empresa Autónoma (Autonomous Enterprise), sustentada en agentes capaces de ejecutar procesos de principio a fin. En ese marco, su arquitectura, SAP Business AI Platform, integra SAP BTP, SAP Business Data Cloud y AI Foundation para afrontar tres obstáculos: falta de contexto, desconexión de los datos y ausencia de gobernanza. Según SAP, el 74% de las organizaciones continúa en fase piloto en su proceso de aplicación de la IA y el 42% identifica la calidad y el acceso a los datos como barrera.

En este escenario, Clean Core propone mantener el núcleo del ERP estable y actualizable y trasladar la innovación a la periferia. Mientras que Joule Studio posibilita crear agentes, automatizaciones y aplicaciones mediante lenguaje natural, a través de un enfoque de "desarrollo basado en intención", desde la definición del objetivo hasta las pruebas y el despliegue, con trazabilidad. En esa línea, SAP Integration Suite, aporta, mediante MCP Gateway, conexiones gobernadas, autenticación, control de acceso y trazabilidad.

El modelo se completa con SAP Business Data Cloud y su Knowledge Graph, que aportan contexto y relaciones entre objetos de negocio para que los agentes trabajen con información fiable. En ese sentido, los expertos de SAP señalaron que un Data Product preempaquetado puede reducir hasta un 80% el trabajo de un analista. Por su parte, SAP AI Agent Hub centraliza la gobernanza de agentes, servidores MCP y modelos de lenguaje, con inventario, evaluación, monitorización, control de acceso y auditoría, facilitando así el paso de la IA a la fase de producción.

DE LA CONVERSACIÓN A LA ACCIÓN: ASÍ TRANSFORMA LA IA AGÉNTICA EL SECTOR LIFE SCIENCE

El pasado 15 de septiembre, el Grupo de Trabajo de Life Science de AUSAPE celebró el webinar "Agentic World in Life Science". Tras la bienvenida de Joaquín Buscarons, Coordinador del GT de Life Science y Business Technology Expert Manager en ESTEVE, Alfred Roig, CEO y Director del área de Innovación de Con vista España, presentó las claves de una tecnología que supera la barrera del mero chat para ejecutar tareas complejas. Y es que, aunque la sesión se enmarcó en el Grupo de Trabajo de Life Science, la IA agéntica es una tecnología transversal, con aplicaciones y retos que afectan a organizaciones de múltiples sectores y áreas de negocio.

En ese contexto, se explicó que un agente es la punta del iceberg. El concepto central es el AI Harness, el software que rodea al LLM y le otorga memoria persistente, habilidades (skills), protocolos de conexión como MCP y un entorno de ejecución seguro. Se detallaron las arquitecturas multiagente (jerárquica, cooperativa, heterogénea) que permiten orquestar flujos de trabajo complejos. Durante la sesión, también se realizó una demostración práctica en vivo, en la que un agente generó de forma autónoma una presentación en PowerPoint, poniendo de relieve su capacidad de planificar, ejecutar y autocorregirse.

En un entorno altamente regulado, se destacó el principio del 0% y 100%: que se traduce en que ninguna decisión regulada se automatiza sin revisión humana, y la totalidad de las salidas deben ser trazables. Y es que el EU AI Act y las normas GxP exigen que el agente prepare la evidencia y la deje lista para la firma de un experto cualificado.

Se abordaron casos de uso concretos en Life Science, desde la atención al cliente y Quote-to-cash hasta la calidad de laboratorio, integrados con el ecosistema SAP (Joule, Business Data Cloud). Asimismo, se analizó la economía de los tokens, subrayando la irrupción de modelos más económicos para masificar su adopción, y se presentó una hoja de ruta de 90 días para desplegar un primer caso de uso auditable. En síntesis, la sesión online funcionó como una guía práctica para adoptar la IA agéntica de forma segura, auditable y efectiva. ■

Unai Pinadero, vocal de Formación y Empleo de AUSAPE, analiza en Capital Radio el futuro del talento SAP: “Estamos haciendo todos los esfuerzos posibles para cubrirlo”

La transformación digital avanza, pero el talento necesario para acompañarla sigue siendo escaso. En el programa “Capital, la Bolsa y la Vida”, dirigido por Luis Vicente Muñoz en Capital Radio, Unai Pinadero Carro, vocal de Formación y Empleo de AUSAPE y gestor de proyectos SAP en Enagás, analizó el reto de cubrir esta brecha y las iniciativas del ecosistema. “Y la verdad es que estamos haciendo dentro del ecosistema todos los esfuerzos posibles para cubrirlo”, señaló.

Entre estas iniciativas destaca Impulsa Empleo, un modelo promovido por AUSAPE en alianza con SAP. “El modelo Impulsa Empleo nace desde AUSAPE en alianza con el programa SAP People to Work”, explicó Pinadero. Su característica vincula formación e incorporación al mercado laboral: “lo que lo diferencia de un modelo convencional es que está basado en la inserción laboral a través de la formación”.

El sistema se articula en torno a tres elementos. Por un lado, centros homologados por SAP; por otro, certificaciones oficiales que acreditan los conocimientos adquiridos; y, finalmente, mecanismos destinados a facilitar el contacto entre profesionales y empresas. “Tenemos centros homologados por SAP, que otorgan un sello de calidad en cuanto a formación y los procesos que lo imparten. Y luego con ello consigues una certificación, que es la llave que te avala como poseedor de esos conocimientos”, detalló.

A partir de ahí, AUSAPE facilita el encuentro entre los profesionales certificados y las compañías que necesitan talento. “Lo que hacemos es speed datings, donde van las empresas contratadoras y todos estos alumnos certificados, y también mesas redondas de empleo”, explicó.

El propio perfil profesional que demanda el ecosistema SAP también está cambiando. “Hemos pasado de necesitar un perfil técnico o funcional a necesitar un conocimiento profundo del proceso empresarial per se”, afirmó Pinadero. La evolución hacia la nube está acelerando esta transformación: “se está migrando a public cloud, donde la parametrización ad-hoc deja de tener sentido”.

Este cambio afecta también a los perfiles técnicos, que necesitan comprender mejor el funcionamiento del negocio. “En la parte técnica también tienes que conocer esos procesos que te van a ayudar a desarrollar soluciones mucho más eficientes”, indicó. El resultado es un profesional “más conectado con la realidad integral de la empresa”, lo que implica que “su trabajo sea muchísimo más exigente”.

A esta transformación se suma la velocidad de evolución tecnológica. “Esto está avanzando a un ritmo tan diabólico que no te puedes parar”, advirtió. Frente a una etapa en la que era posible mantener los conocimientos durante más tiempo, ahora la ac-



tualización resulta constante: “Antes podías estar dos, tres años sin evolucionar en formación. Ahora eso es imposible. En seis meses aparecen cosas nuevas que tienes que interiorizar”.

En este contexto, Pinadero considera que España dispone de capacidad para proyectar internacionalmente su talento SAP. “Sí, es muy posible y probable”, afirmó. “De hecho, para todas las personas que se estén formando y se vayan a formar durante los próximos años, ese conocimiento se puede exportar perfectamente”.

Para el vocal de Formación y Empleo de AUSAPE, una de las claves está en integrar conocimiento tecnológico y empresarial. “Si te falta ese conocimiento de negocio, difícilmente vas a poder llegar a soluciones óptimas”. Y añadió: “Si no tienes ese conocimiento de procesos, además del conocimiento técnico, no vas a poder hablar con negocio, que al final es tu cliente dentro de la empresa”.

El modelo cuenta, además, con apoyo de centros de formación y administraciones públicas. “Los centros de formación y las administraciones aportan fondos para que esas formaciones sean gratuitas para el alumnado foco”, explicó Pinadero, contribuyendo así a “reducir esa brecha de capacidades digitales”. ■



Relaciones Institucionales **AUSAPE**

CELEBRAREMOS EL SEXAGÉSIMO SEGUNDO ALMUERZO DE LA INGENIERÍA

Nuestra directora general, Ana Encinas, fue invitada por el presidente de honor de la AIIM (Asociación de Ingenieros Industriales de Madrid) a un exclusivo almuerzo ejecutivo con directivos de empresas y asociaciones empresariales. El ponente fue D. Jordi Sevilla, ex Ministro de Administraciones Públicas y Diputado en el Congreso, para hablar sobre “EL MOMENTO DE ESPAÑA”, retos y oportunidades empresariales e institucionales en el momento actual que vivimos como país. El acto se realizó en el Club Financiero Génova de Madrid. ■



AUSAPE

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



consulta aquí los beneficios

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

LANZAMOS UNA CAMPAÑA PARA INCORPORAR A NUEVOS ASOCIADOS:
SI SOMOS MÁS, SOMOS MÁS FUERTES Y ESTAMOS MEJOR REPRESENTADOS



cumplimenta y envía.
usuarios de tu empresa ilimitados

Ana Encinas, Directora General de AUSAPE, explicó los principales proyectos de AUSAPE y la campaña de puertas abiertas dirigida a las empresas que todavía no forman parte de ella.

“Estamos tan convencidos de que la oferta, lo que ofrecemos, es tan interesante y tan útil para nuestras empresas asociadas, que queremos que estén todas”. Con esta declaración, Ana Encinas, Directora General de AUSAPE, resumió en Capital Radio uno de los objetivos que nuestra asociación se ha fijado para el último trimestre de 2026: reforzar la comunidad de empresas usuarias de SAP. En el programa “Capital, la Bolsa y la Vida”, dirigido por Luis Vicente Muñoz, Encinas explicó los principales proyectos de AUSAPE y la campaña de puertas abiertas dirigida a las empresas que todavía no forman parte de ella.

La Asociación Española de Usuarios de SAP (AUSAPE) ha lanzado una campaña de puertas abiertas entre octubre y diciembre dirigida a todas aquellas empresas que utilizan SAP en España pero que aún no forman parte de la asociación. La iniciativa busca que estas compañías experimenten de primera mano los beneficios de pertenecer a esta comunidad tecnológica antes de tomar la decisión de asociarse.

La iniciativa, que se desarrolla entre octubre y diciembre de este 2026, posibilita a las empresas usuarias de SAP participar en las actividades de AUSAPE como si ya fueran asociadas y conocer desde dentro los servicios, encuentros y espacios de intercambio que ofrece nuestra organización. Con esta propuesta, la decisión de asociarse puede tomarse posteriormente. “Lo que queremos es que vengan, que participen de todas las actividades como si estuvieran asociados, y luego, en febrero del año que viene, ya deciden si quieren o no quieren formar parte de la asociación, y en caso de que decidan unirse a nosotros sería entonces cuando pagarían la cuota anual”, explicó.

De la tokenización a Gaudí: nuevas sesiones magistrales

La propuesta responde a una idea que vertebra la actividad de AUSAPE: el valor de una asociación reside también en las relaciones que tejen entre sí los representantes de las compañías que la integran. Por eso, junto a la actividad habitual de Grupos de Trabajo y Delegaciones Territoriales, la campaña permite descubrir nuevas iniciativas dirigidas a los clientes SAP.

Entre ellas se encuentran las sesiones magistrales, una propuesta que combina la reflexión tecnológica con otros ámbitos del conocimiento. Tras abordar la tokenización el año pasado, AUSAPE se suma en 2026 a las celebraciones vinculadas a Gaudí con dos encuentros, uno en Madrid y otro en La Pedrera de Barcelona. “El

año pasado fue sobre tokenización. Este año tenemos dos propuestas: una en Madrid, en el Palacio de Santoña, y otra que va a ser en La Pedrera, en un encuentro en el que vamos a observar la obra de Gaudí desde la perspectiva tecnológica”, señaló.

La programación de estas conferencias de alto valor añadido conecta el legado de Gaudí con cuestiones como la innovación, la inteligencia artificial, la creatividad y la preservación del patrimonio mediante nuevas tecnologías. Otro de los espacios presentados durante la entrevista fue El Rincón del APD, concebido como un encuentro exclusivo para clientes SAP asociados a AUSAPE. Su objetivo es favorecer una conversación directa entre empresas usuarias y alejarse del formato comercial para poner el foco en la experiencia compartida. “Ahí no se vende. Nosotros en la asociación no vendemos nada. Lo único que ofrecemos es comunidad, fraternidad, en el seno de la tecnología que nos une”, explicó.

La iniciativa pretende favorecer conversaciones difíciles de mantener en otros formatos. Durante la primera edición, miembros de la Junta Directiva de AUSAPE compartieron sus experiencias ante cuestiones como las migraciones, el uso de SAP público o privado y las decisiones que determinadas organizaciones todavía estaban valorando.

Ese carácter abierto, pero al mismo tiempo reservado, constituye uno de los principales rasgos del formato. “Ellos comparten las experiencias, las lecciones aprendidas, los éxitos, pero también los fracasos, el por qué no toman una decisión, el por qué todavía no la han tomado, cuáles son los stoppers”, afirmó. La Directora General de AUSAPE añadió una expresión que resume el propósito de este espacio: “Nosotros tenemos un mantra que decimos para explicar este proyecto: que lo que ocurre en el rincón de la APD, se queda en el rincón de la APD”. Junto a estas novedades, la Directora General de nuestra asociación reivindicó el papel de los Grupos de Trabajo y las Delegaciones

AUSAPE abre sus puertas a empresas de SAP en una campaña sin precedentes

Ana Encina, directora general de la asociación, explica las ventajas de formar parte de esta comunidad tecnológica que lleva más de 30 años conectando empresas en España



nes Territoriales. “Porque son el corazón de la asociación”, afirmó al ser preguntada por su importancia en un momento en el que las empresas tienen acceso a una cantidad creciente de información tecnológica, poniendo así de relieve su capacidad para poner de acuerdo faceta formativa y de networking a través de la cercanía profesional y personal.

Intercambio, proximidad territorial y conocimiento actualizado

Los Grupos de Trabajo permiten profundizar en temáticas específicas y están coordinados por asociados que desempeñan esta función de manera voluntaria. Su actividad combina contenidos, encuentros y espacios de relación. No son, subrayó Ana Encinas, “espacios comerciales, sino ámbitos de intercambio y networking”. Por su parte, las Delegaciones Territoriales cumplen una función complementaria, al acercar la asociación a las empresas usuarias de SAP fuera de Madrid. Los delegados y los grupos de compañías próximos generan de ese modo espacios de relación y conocimiento compartido en distintos puntos de España. “La idea es acercar la asociación”, resumió, de manera que allí donde exista un cliente SAP pueda encontrar también una estructura de proximidad dentro de la comunidad.

El conocimiento constituye otra de las áreas sobre las que AUSAPE está reforzando su propuesta de valor. En ese sentido, el Centro de Conocimiento SAP se ha concebido para facilitar a los asociados el acceso a contenidos actualizados y relevantes en un contexto marcado por la velocidad de la evolución de la tecnología. “El problema es la obsolescencia”, afirmó Encinas al explicar la razón de ser de esta iniciativa. “SAP, bueno, la tecnología en general, va muy veloz. Continuamente los consultores de implementación, las empresas usuarias de SAP, tienen que estar actualizándose”.

La respuesta a esa realidad consiste en reunir y poner a disposición de los asociados contenidos actualizados y segmentados, con la posibilidad de seleccionar favoritos y recibir notificaciones cuando se produzcan novedades. El servicio incorpora conexión con SAP Learning Hub y casos de éxito de colaboradores especiales.

Empleo, talento y comunidad: AUSAPE invita a los clientes SAP a asociarse

La entrevista abordó también una dimensión que ha ido ganando peso en la actividad de AUSAPE: el empleo y el talento tecnológico. Para nuestra asociación, la demanda de profesionales que no encuentra suficiente respuesta constituye uno de los retos del ecosistema SAP en España. “Dentro de estos sectores estratégicos está

la tecnología. Y dentro de la tecnología está la tecnología SAP. Entonces tenemos muchos puestos que no están cubiertos”, señaló. En este contexto se sitúa el modelo Impulsa Empleo AUSAPE-SAP, un proyecto que se apoya en tres pilares: formación oficial y certificación a través del propio fabricante; el Portal de Empleo de AUSAPE, donde los candidatos pueden incorporar sus perfiles, currículos y certificaciones para que las empresas asociadas puedan identificar y contratar talento; y los foros de empleo, concebidos como espacios de encuentro entre candidatos y compañías. La asociación aborda asimismo la dimensión de género a través de la Vocalía de Mujer y Tecnología, con el propósito de contribuir a reducir la brecha existente en las carreras STEM. AUSAPE busca acercar estas áreas y sus oportunidades laborales a más mujeres. La conversación permitió, además, poner el foco en una de las características que la asociación considera diferencial: la comunidad. Al explicar qué puede encontrar una compañía usuaria de SAP que todavía no pertenece a AUSAPE, la Directora General recurrió a testimonios recibidos recientemente. Una empresa que acababa de completar una migración le trasladó que precisamente entonces había comprobado la necesidad de estar asociada. Es decir, la pertenencia a la comunidad permite acceder a contenidos y compartir experiencias con otras empresas. Esa dimensión aparece igualmente en el reconocimiento realizado a Nestlé, primer cliente SAP asociado a AUSAPE, incorporado a nuestra entidad en 1994, durante la última edición de los Premios BYTE. El proyecto de sumar nuevos asociados por parte de AUSAPE se integra así en una estrategia amplia de acompañamiento, en la que la asociación combina actualización tecnológica, intercambio de experiencias, cercanía territorial y desarrollo del talento para responder a las necesidades de sus empresas asociadas.

En síntesis, con la campaña de puertas abiertas, AUSAPE pretende que las empresas usuarias que todavía no forman parte de la asociación puedan comprobar directamente cómo funciona nuestra comunidad y qué recursos pone a su disposición. La propuesta abarca los Grupos de Trabajo, las Delegaciones Territoriales, los nuevos espacios entre clientes y las iniciativas de conocimiento, formación, empleo y talento.

El mensaje de Ana Encinas, estuvo dirigido precisamente a esas empresas que aún permanecen fuera de la asociación. Tras explicar la propuesta y reivindicar el valor de la comunidad, lanzó una invitación directa: “si eres cliente SAP y no estás asociado, ven a la asociación”. Una llamada a conocer desde dentro una comunidad que, más allá de la tecnología, busca seguir construyendo espacios para compartir conocimiento, experiencias y oportunidades profesionales. ■

ASOCIADOS DE PLENO DERECHO:



Desde el comriso, la variedad y la flexibilidad somos una de las principales plataformas de distribución hortofruticula de España. Global Fruit Group es, en escencia, es una manera de hacer empresa: más global, más dinámica y orientada al futuro. Eurofrutas es una de las principales referencias en la distribución de frutas y hortalizas frescas en España. Con más de 35 años de experiencia en el sector, combinamos tradición, innovación y una sólida red logística para garantizar la calidad y la frescura de nuestros productos en todo el territorio nacional.



Fernández
Global Fruit Group

EUROFRUTAS
SOCIEDADE DE FRUTAS, SA

Galenicum es una compañía farmacéutica global cuya misión es mejorar la calidad de productos farmacéuticos, alimentarios y de suplementos nutricionales.

believe in life
Galenicum

garnica

Challenge the ordinary

Garnica es un referente global en la producción de contrachapados innovadores y de excelente calidad, diseñados para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes. Arraigados en un firme respeto por la naturaleza, las personas y la comunidad, trabajamos con madera procedente de fuentes sostenibles y renovables para preservar el equilibrio ecológico. Con más de 1.000 empleados, Garnica opera siete centros de producción en España y Francia, estratégicamente ubicados en las principales cuencas de plantaciones de chopo de Europa. Además, cuenta con tres oficinas: la sede central en Logroño (La Rioja), una oficina en Madrid y otra en Estados Unidos, junto con un almacén en este país que refuerza su presencia internacional.

"Somos un referente internacional en el desarrollo de soluciones de packaging y artes gráficas. Nuestra historia, nuestras personas y nuestras tecnologías están al servicio de los mercados más exigentes, con una visión clara: liderar el sector con compromiso, responsabilidad y un enfoque sostenible."

GRUPO LANTERO
Partner for Packaging Solutions



Hochland Española es una empresa especializada en la elaboración de quesos rallados y quesos fundidos en lonchas, con una amplia gama de productos dirigida tanto al consumidor final como a los profesionales de la restauración y la hostelería. Nuestra planta de producción y oficinas centrales se encuentran en Viladecans (Barcelona), donde un equipo de 175 personas trabaja cada día para ofrecer productos de alta calidad e innovación constante. Nuestra oferta se completa con los prácticos Cubiquesos, dados de queso fundido ideales para ensaladas y aperitivos, así como con una de nuestras familias de productos más emblemáticas: Cremette, que incluye quesos untados y queso Cottage elaborados con 100% ingredientes naturales. Gracias a nuestra experiencia, capacidad de innovación y compromiso con la calidad, ofrecemos soluciones adaptadas a las necesidades de consumidores y profesionales, acompañando las tendencias y demandas de un mercado en constante evolución.



RNB es un laboratorio cosmético y global de origen farmacéutico, especializado en crear soluciones integrales y a medida en el sector de la belleza, basadas en la excelencia, el conocimiento y la creatividad. La compañía cuenta con más de 35 años de experiencia en el sector cosmético y acompaña a sus clientes en todo el mundo creando propuestas de valor que generen impacto en el mercado y los conecten con las personas.

Calderería Manzano, S.A. es una empresa industrial española, de Bujalance, Córdoba, fundada en 1918 y especializada en el diseño, fabricación, instalación y servicio postventa de almazaras completas y bodegas en acero inoxidable. Desde sus centros de trabajo en Bujalance y Villafranca de Córdoba, desarrolla proyectos llave en mano para clientes nacionales e internacionales, integrando su experiencia en ingeniería y fabricación con la tecnología de separación centrífuga de Flottweg. Con más de 100 profesionales, la compañía combina tradición industrial, innovación y cercanía al cliente, ofreciendo instalaciones robustas, eficientes y adaptadas a las necesidades de cada proyecto bajo la marca MANZANO FLOTTWEG.



TRADISA

TRADISA es un proveedor de servicios logísticos multimodales integrales con operaciones en toda Europa para el sector de la automoción y otros sectores industriales. Un grupo humano que genera soluciones creativas e innovadoras, porque su filosofía es crear valores en armonía y equilibrio entre sí. TRADISA es su socio integral para soluciones globales de logística, que abarcan desde el transporte y la entrega de vehículos hasta la gestión de flotas, su remarketing y la coordinación de iniciativas y proyectos de movilidad.

We are Syntegon – a leading global technology company and strategic lifecycle partner to the pharmaceutical, biotech, and food industries.

SYNTEGON

COLABORADORES ESPECIALES:

accenture

Accenture ayuda a las principales organizaciones del mundo a reinventarse, construyendo su núcleo digital y aprovechando el poder de la IA para generar valor. Combina talento, tecnología, conocimiento sectorial y un amplio ecosistema de alianzas para ofrecer soluciones integrales y resultados medibles a gran escala.

Walldorf Consulting es una consultora especializada en la transformación de procesos de negocio sobre SAP Cloud. Fundada en 2015, parte de TIMETOACT GROUP y con más de 200 expertos y 120 clientes, opera en España como Walldorf Consulting Iberia, con sede en Barcelona. Es SAP Gold Partner y Partner del Año de SAP en Cloud ERP en 2025 y 2026. Su metodología fit-to-standard, apoyada en aceleradores sectoriales propios, hace que las implantaciones de SAP S/4HANA Cloud sean más rápidas y predecibles. Acompaña a sus clientes de la estrategia a la operación en Cloud ERP, finanzas, datos y analítica, SAP BTP y gestión del gasto.



Asóciate a AUSAPE

Visita nuestra web: www.ausape.org



WOMEN TECH AUSAPE

ENTREVISTA A ELENA CERVERO CONTRERAS, IT PRODUCT MANAGER ESPECIALIZADA EN SAP
EN VOLKSWAGEN GROUP ESPAÑA DISTRIBUCIÓN

“Creo que el principal cambio que necesitamos pasa por hacer la tecnología más visible, más cercana y más humana”

Cuenta con más de 20 años de trayectoria profesional en el ámbito tecnológico y experiencia en gestión de proyectos y transformación SAP. En esta entrevista, realizada tras recibir el Premio APD de los Women Tech AUSAPE 2026 por el proyecto STEM Tour, explica cómo esta iniciativa acerca la ciencia y la tecnología a niños y niñas, especialmente en entornos con menos oportunidades. Cervero subraya la importancia de despertar la curiosidad desde edades tempranas, ofrecer referentes cercanos y hacer de la tecnología un ámbito más visible, diverso y accesible. Para ella, la diversidad constituye también una fuente de “innovación, talento y crecimiento”.

EL PROYECTO STEM TOUR DE VOLKSWAGEN GROUP ESPAÑA DISTRIBUCIÓN BUSCA ACERCAR LA CIENCIA, LA TECNOLOGÍA, LA INGENIERÍA Y LAS MATEMÁTICAS A LAS NUEVAS GENERACIONES. ¿CÓMO NACIÓ ESTA INICIATIVA Y QUÉ OBJETIVOS OS MARCASTEIS AL PONERLA EN MARCHA?

STEM Tour nació de una reflexión muy sencilla: si queremos que haya más talento STEM en el futuro, y especialmente más mujeres en el ámbito tecnológico, debemos empezar mucho antes de que llegue el momento de elegir una carrera universitaria.

Desde Volkswagen Group España Distribución, a través de nuestro STEM Team, veíamos con preocupación que las cifras de presencia femenina en estudios y profesiones STEM seguían siendo reducidas. Al mismo tiempo, detectamos que los entornos rurales tenían menos acceso a iniciativas divulgativas relacionadas con la ciencia y la tecnología. A partir de ahí surgió la idea de crear un proyecto que acercara estas disciplinas allí donde habitualmente llegan menos oportunidades.

Junto con STEM Women Congress pusimos en marcha una iniciativa itinerante que combina divulgación, experimentación y cercanía. Nuestro objetivo era despertar la curiosidad de niños y niñas, mostrarles aplicaciones reales de la tecnología y, sobre todo, ayudarles a entender que ellos también pueden formar parte del futuro de la innovación, independientemente de dónde vivan o de cuál sea su entorno.

En sus dos primeras ediciones, el proyecto ha recorrido miles de kilómetros, ha visitado decenas de centros educativos y ha permitido acercar referentes reales a miles de estudiantes.



Con la tercera edición, que ha arrancado a finales de septiembre, completaremos todo el territorio peninsular.

EN VUESTRA EXPERIENCIA CON EL STEM TOUR, ¿QUÉ RESPUESTA ESTÁIS ENCONTRANDO ENTRE LOS NIÑOS Y NIÑAS QUE PARTICIPAN Y QUÉ IMPACTO CREES QUE PUEDE TENER DESPERTAR ESTAS VOCACIONES DESDE EDADES TEMPRANAS?

La respuesta está siendo extraordinaria. Lo que más nos sorprende es la capacidad que tienen los niños y niñas para interesarse por la ciencia y la tecnología cuando se les presenta de una forma cercana, práctica y divertida.

Durante las actividades vemos cómo pasan de la curiosidad inicial a formular preguntas sobre inteligencia artificial, programación, ingeniería, sostenibilidad o movilidad eléctrica. Muchos descubren profesiones que ni siquiera sabían que existían.

Pero más allá de los conocimientos que puedan adquirir en una jornada concreta, el verdadero impacto está en ampliar horizontes. Cuando una niña de un pequeño municipio conoce a una ingeniera,

una analista de datos o una responsable de proyectos tecnológicos, empieza a visualizar posibilidades que antes no contemplaba. Quizá no decida estudiar una carrera STEM mañana, pero sí empieza a pensar que esa opción también puede ser para ella.

Creo que despertar esa semilla de curiosidad en edades tempranas tiene un enorme potencial transformador porque influye en la confianza, en las expectativas y en la capacidad de imaginar futuros diferentes.

UNO DE LOS RETOS DEL SECTOR TECNOLÓGICO SIGUE SIENDO CONSEGUIR UNA MAYOR PRESENCIA DE MUJERES. DESDE TU EXPERIENCIA COMO PROFESIONAL DEL ENTORNO SAP Y COMO RESPONSABLE DE UNA INICIATIVA DE IMPULSO DE LAS VOCACIONES STEM, ¿QUÉ CREES QUE ES NECESARIO CAMBIAR PARA QUE MÁS NIÑAS Y JÓVENES VEAN LA TECNOLOGÍA COMO UNA OPCIÓN DE FUTURO?

Creo que el principal cambio pasa por hacer la tecnología más visible, más cercana y más humana.

Muchas veces seguimos asociando las profesiones tecnológicas a estereotipos que no reflejan la realidad. La tecnología no consiste únicamente en programar frente a una pantalla. También implica creatividad, trabajo en equipo, innovación, resolución de problemas y capacidad para transformar la sociedad.

Además, necesitamos seguir generando referentes diversos. Las niñas deben poder ver mujeres liderando proyectos, desarrollando soluciones tecnológicas, trabajando en inteligencia artificial, ciberseguridad, análisis de datos o ingeniería. No porque necesiten modelos exclusivamente femeninos, sino porque necesitan comprobar que ese camino existe y que es alcanzable.

También es fundamental acercar estas disciplinas desde la educación, mostrando ejemplos reales y aplicaciones prácticas. Cuando explicamos cómo la tecnología contribuye a la movilidad sostenible, a la salud o a mejorar la vida de las personas, el interés crece de forma natural.

DURANTE EL XXI FÓRUM DE AUSAPE SE PUSO EN VALOR LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON REFERENTES FEMENINOS Y DE HACER VISIBLE EL TALENTO DE LAS MUJERES EN TECNOLOGÍA. ¿QUÉ REFERENTES TE HAN INSPIRADO A LO LARGO DE TU TRAYECTORIA Y QUÉ IMPORTANCIA TIENE, EN TU OPINIÓN, QUE LAS NUEVAS GENERACIONES PUEDAN ENCONTRAR ESOS MODELOS?

He tenido la suerte de encontrar inspiración en muchas mujeres con las que he trabajado a lo largo de mi carrera. Más que figuras concretas, me han marcado especialmente aquellas profesionales que demostraban cada día que era posible liderar proyectos complejos, tomar decisiones estratégicas y generar impacto sin renunciar a su autenticidad.

También me inspiran todas las compañeras que participan en el STEM Team. Son mujeres con perfiles muy diversos, que trabajan en áreas distintas y que dedican parte de su tiempo a compartir conocimiento y experiencia con las nuevas generaciones.

Los referentes son importantes porque ayudan a eliminar barreras invisibles. Es difícil imaginarse ocupando un espacio cuando nunca has visto a nadie parecido a ti en él. Sin embargo, cuando encuentras ejemplos cercanos, reales y accesibles, empiezas a creer que tú también puedes llegar hasta allí.

Por eso iniciativas como STEM Tour tienen tanto valor: los estudiantes no ven personajes lejanos, sino profesionales reales con las que pueden hablar, preguntar y sentirse identificados.

HAS SIDO RECONOCIDA CON EL PREMIO APD DE LOS WOMEN TECH AUSAPE 2026. ¿QUÉ REPRESENTA PARA TI ESTE RECONOCIMIENTO Y QUÉ VALOR CREES QUE TIENEN UNOS PREMIOS COMO WOMEN TECH AUSAPE PARA DAR VISIBILIDAD A INICIATIVAS



QUE, COMO LA VUESTRA, BUSCAN TRANSFORMAR EL SECTOR TECNOLÓGICO DESDE LA EDUCACIÓN, LA DIVERSIDAD Y LA GENERACIÓN DE NUEVAS VOCACIONES?

Este reconocimiento supone, ante todo, un enorme orgullo y una gran responsabilidad.

Lo recibo en representación de una iniciativa que es completamente colectiva. STEM Tour existe gracias al compromiso de las mujeres que forman parte del STEM Team, al apoyo de Volkswagen Group España Distribución, a la colaboración con STEM Women Congress y a todas las personas que han creído en el proyecto desde el primer día.

Creo que el verdadero valor de premios como Women Tech AUSAPE es que ponen el foco sobre iniciativas que generan impacto real. Nos permiten visibilizar historias positivas, compartir buenas prácticas y demostrar que la transformación del sector tecnológico también se construye desde la educación, la igualdad de oportunidades y la generación de vocaciones.

Además, sirven para lanzar un mensaje importante: la diversidad no es solo una cuestión de representación, sino también una fuente de innovación, talento y crecimiento.

MÁS ALLÁ DEL RECONOCIMIENTO, ¿QUÉ PRÓXIMOS PASOS OS GUSTARÍA DAR CON EL STEM TOUR Y QUÉ MENSAJE TE GUSTARÍA TRASLADAR A LAS JÓVENES QUE HOY SIENTEN CURIOSIDAD POR LA TECNOLOGÍA, PERO TODAVÍA NO SE IMAGINAN DESARROLLANDO SU CARRERA PROFESIONAL EN ESTE ÁMBITO?

Nuestro objetivo es seguir ampliando el alcance del proyecto para llegar a más territorios, más centros educativos y más estudiantes. Queremos continuar llevando la ciencia y la tecnología allí donde más difícil es acceder a este tipo de iniciativas y seguir generando oportunidades para todas las personas, independientemente de dónde hayan nacido.

También queremos fortalecer la red de referentes que participa en el proyecto e incorporar nuevas formas de acercar la tecnología a los jóvenes, adaptándonos a una realidad que evoluciona constantemente.

A las niñas y jóvenes que sienten curiosidad por este mundo les diría algo muy sencillo: no dejéis que nadie decida cuáles son vuestros límites. La tecnología necesita perspectivas diferentes, nuevas ideas y talento diverso. No hace falta saber exactamente dónde vais a llegar; basta con mantener la curiosidad, hacer preguntas y atreverse a probar.

El futuro se está construyendo ahora mismo, y ellas pueden ser protagonistas de ese futuro. ■



Validated
Partner



Transformamos negocios para el éxito

Súmate a la (R)evolución

Escanea el QR y descubre
todo sobre NTT DATA



UNAI IPARRAGUIRRE IZQUIERDO, MANAGING CONSULTANT EN ALTIM

"Cómo están aprovechando la automatización las empresas industriales"

DURANTE AÑOS LA AUTOMATIZACIÓN SE HA ASOCIADO A REDUCIR TAREAS MANUALES. SIN EMBARGO, HOY PARECE QUE HABLAMOS DE UN CONCEPTO MUCHO MÁS AMPLIO. ¿QUÉ ESTÁ CAMBIANDO REALMENTE EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES?

Durante muchos años, cuando hablábamos de automatización pensábamos fundamentalmente en eficiencia: sustituir tareas manuales, repetitivas y de poco valor por reglas, workflows o robots.

Lo que está cambiando en las empresas industriales es que la automatización está subiendo un nivel. Ya no se trata únicamente de automatizar una tarea concreta, sino de conectar y orquestrar procesos completos de extremo a extremo, atravesando diferentes áreas y sistemas de la organización.

En un entorno industrial esto es especialmente relevante porque los procesos están muy interrelacionados. Una incidencia de calidad puede afectar a producción, aprovisionamiento, logística o incluso al compromiso de entrega con un cliente. La automatización tradicional podía ejecutar determinadas tareas dentro de ese proceso; las nuevas tecnologías permiten detectar el evento, analizar su contexto y desencadenar automáticamente las acciones necesarias en los distintos sistemas.

¿EN QUÉ PROCESOS ESTÁ TENIENDO UN MAYOR IMPACTO LA AUTOMATIZACIÓN DENTRO DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL?

El impacto de la automatización es cada vez más transversal, pero en una empresa industrial hay determinados procesos donde estamos viendo especialmente su potencial.

Por un lado, están los procesos de compras y aprovisionamiento, donde es posible automatizar desde la gestión de solicitudes y pedidos hasta el tratamiento de facturas, conciliaciones, aprobaciones o comunicaciones con proveedores.

En producción y planificación, la automatización permite reaccionar mucho más rápidamente ante cambios en la demanda, problemas de suministro, incidencias de calidad o desviaciones en planta, ayudando a replanificar y priorizar las actuaciones necesarias.

Otro ámbito muy relevante es la logística y la gestión de almacenes. Aquí hablamos de automatizar movimientos de mercancía, reposición, expediciones o transporte, pero también de integrar estos procesos con sistemas de planta, dispositivos móviles, almacenes automáticos o transportistas.

También estamos viendo un impacto importante en mantenimiento y calidad, donde el valor está en evolucionar desde un modelo reactivo hacia uno más preventivo: detectar una anomalía, generar una actuación, priorizarla y desencadenar automáticamente el proceso correspondiente.

Y, por supuesto, existe un enorme potencial en los procesos administrativos y financieros, donde tradicionalmente comenzó la automatización y donde la incorporación de inteligencia artificial está permitiendo abordar tareas cada vez más complejas.

Pero probablemente el cambio más importante es que ya no deberíamos analizar estas automatizaciones de manera aislada. El verdadero potencial aparece cuando somos capaces de conectar todas estas áreas y automatizar procesos de extremo a extremo.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL ESTÁ ENTRANDO CON FUERZA EN EL ECOSISTEMA SAP. ¿CÓMO CAMBIA ESTO LA FORMA DE ENTENDER LA AUTOMATIZACIÓN?

La inteligencia artificial cambia bastante el paradigma porque hasta ahora la automatización estaba fundamentalmente basada en reglas: definíamos previamente qué debía ocurrir ante una determinada situación y el sistema ejecutaba esa acción.

Con la incorporación de IA, la automatización empieza a ser mucho más inteligente y contextual. Ya no se limita a ejecutar una secuencia predefinida, sino que puede interpretar información, analizar el contexto de negocio, identificar excepciones, proponer alternativas y ayudar a tomar decisiones.

Y el siguiente paso son los agentes de IA. Aquí hablamos de sistemas que no solamente proporcionan una recomendación, sino que pueden recibir un objetivo, determinar qué acciones son necesarias para alcanzarlo e interactuar con diferentes aplicaciones y procesos para ejecutarlas, siempre dentro de los niveles de autonomía y gobierno que haya definido la compañía.

En el ecosistema SAP esto es especialmente interesante porque la IA puede apoyarse en algo fundamental: el contexto empresarial. No se trata únicamente de aplicar un modelo de inteligencia artificial, sino de hacerlo sobre los datos, los procesos y las reglas de negocio de la compañía.

Es ahí donde tecnologías como SAP S/4HANA, SAP BTP, SAP Build Process Automation, Integration Suite y, cada vez más, SAP Business AI con Joule y los agentes de IA permiten combinar procesos, integración, automatización e inteligencia dentro de un mismo modelo.

MUCHAS EMPRESAS QUIEREN AUTOMATIZAR, PERO NO SIEMPRE SABEN POR DÓNDE EMPEZAR. DESDE VUESTRA EXPERIENCIA, ¿CUÁL SUELE SER EL PRIMER PASO PARA QUE UN PROYECTO TENGA ÉXITO?

El primer paso, aunque pueda parecer evidente, es no empezar por la tecnología. Antes de decidir si necesitamos un workflow, una automatización, RPA o un agente de inteligencia artificial, tenemos que entender bien el proceso y qué problema queremos resolver.

"El impacto de la automatización es cada vez más transversal, pero en una empresa industrial hay determinados procesos donde estamos viendo especialmente su potencial"

"No imagino una industria sin personas, sino una industria en la que personas, sistemas y agentes trabajarán conjuntamente, reservando cada vez más la intervención humana para aquellas decisiones donde realmente aporta valor"

Desde nuestra experiencia, los proyectos que mejor funcionan comienzan identificando aquellos puntos donde existe una combinación clara de volumen, tareas manuales, tiempos de espera, errores, excepciones o decisiones repetitivas. Es ahí donde normalmente encontramos las mejores oportunidades de automatización.

Además, hoy disponemos de herramientas como SAP Signavio, que permiten analizar cómo se están ejecutando realmente los procesos, detectar cuellos de botella, variantes e ineficiencias y ayudarnos a priorizar dónde tiene sentido actuar.

Por tanto, el enfoque que recomendaríamos sería muy sencillo: entender el proceso, identificar dónde está el valor, priorizar los casos de uso, medir el resultado y escalar. La tecnología viene después, eligiendo en cada caso la herramienta más adecuada.

MIRANDO AL FUTURO, ¿CÓMO IMAGINAS LA INDUSTRIA DENTRO DE CINCO AÑOS EN TÉRMINOS DE AUTOMATIZACIÓN?

Creo que dentro de cinco años comenzaremos a ver una industria con un nivel de automatización mucho más profundo, pero sobre todo mucho más inteligente y autónomo.

En este escenario, los agentes de inteligencia artificial tendrán un papel especialmente relevante. No tendremos únicamente personas utilizando aplicaciones, sino también agentes especializados colaborando con ellas y entre sí, supervisando procesos, detectando situaciones que requieren actuación, proponiendo decisiones y ejecutando determinadas acciones de forma autónoma.

Creo que también cambiará nuestra relación con los sistemas de gestión. En lugar de navegar constantemente por diferentes aplicaciones para buscar información y ejecutar transacciones, podremos expresar cada vez más qué queremos conseguir, y serán los asistentes y agentes los que nos ayuden a determinar y ejecutar cómo conseguirlo.

No imagino una industria sin personas, sino una industria en la que personas, sistemas y agentes trabajarán conjuntamente, reservando cada vez más la intervención humana para aquellas decisiones donde realmente aporta valor. ■

altim
Una compañía de Telefónica

91 710 48 40
www.altim.es



CONVERSACIÓN CON MARC MAURÍ,
RESPONSABLE DEL CENTRO DE EXCELENCIA DE IA PARA SAP EN SEIDOR



Más allá del ERP: hacia la empresa autónoma

La inteligencia artificial empieza a cambiar la forma en que entendemos los sistemas de gestión. El ERP ya no se limita a registrar y ordenar procesos. Empieza a incorporar capacidad para interpretar lo que ocurre, ayudar a decidir y actuar sobre determinadas tareas. Marc Maurí analiza qué hay detrás de la idea de Autonomous Enterprise, qué papel tendrán los agentes y qué necesitan preparar las empresas para avanzar en esa dirección.

¿CUÁL ES EL PAPEL DE LOS AGENTES Y LA IA EN LA ESTRATEGIA DE SAP AUTONOMOUS ENTERPRISE?

Durante muchos años hemos utilizado el ERP para registrar lo que pasa en la empresa y gestionar sus procesos. Ahora empezamos a pedirle algo más. Queremos que entienda el contexto, que nos ayude a decidir y, en determinados casos, que pueda actuar. Los agentes son importantes precisamente por eso, porque permiten pasar de una IA que responde o genera contenido a una IA que interviene sobre procesos reales. Y aquí SAP parte de una posición muy interesante porque dispone de contexto empresarial. Finanzas, compras, ventas, supply chain, recursos humanos... Ahí está buena parte de cómo funciona una compañía. Por eso creo que la pregunta relevante no es cuánta IA podemos incorporar, sino en qué procesos tiene sentido introducir más autonomía y para qué.

¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LOS PARTNERS EN ESTE NUEVO ESCENARIO?

El papel del partner sigue partiendo de algo que ya era esencial en cualquier proyecto SAP: conocer muy bien los procesos del cliente. Lo que cambia con los agentes es el tipo de decisiones que debemos ayudar a diseñar. En SEIDOR combinamos ese conocimiento de SAP y del negocio con la arquitectura necesaria para incorporar IA y con una capa de gobierno que gana peso. Cuando un agente puede actuar, hay que definir qué puede hacer, con qué datos, qué permisos tiene, qué decisiones puede tomar y cuándo debe intervenir una persona. Ese trabajo es el que permite pasar de una demo a un caso de uso que pueda funcionar de verdad en una empresa.

¿QUÉ SIGNIFICA QUE UNA EMPRESA ESTÉ REALMENTE PREPARADA PARA TRABAJAR CON AGENTES?

Estar agent ready no significa tener un chatbot. Para que un agente pueda actuar necesitas procesos suficientemente ordenados, datos fiables y con contexto, un core SAP preparado, sistemas integrados y unas reglas claras de seguridad y gobierno. En realidad, muchas de estas cosas no son nuevas. SAP lleva años trabajando conceptos como clean core, cloud, integración o gobierno del dato. Lo que ocurre es que con los agentes pasan a ser todavía más importantes. Si vas a dar más autonomía a la tecnología, necesitas tener muy claro sobre qué base está actuando.

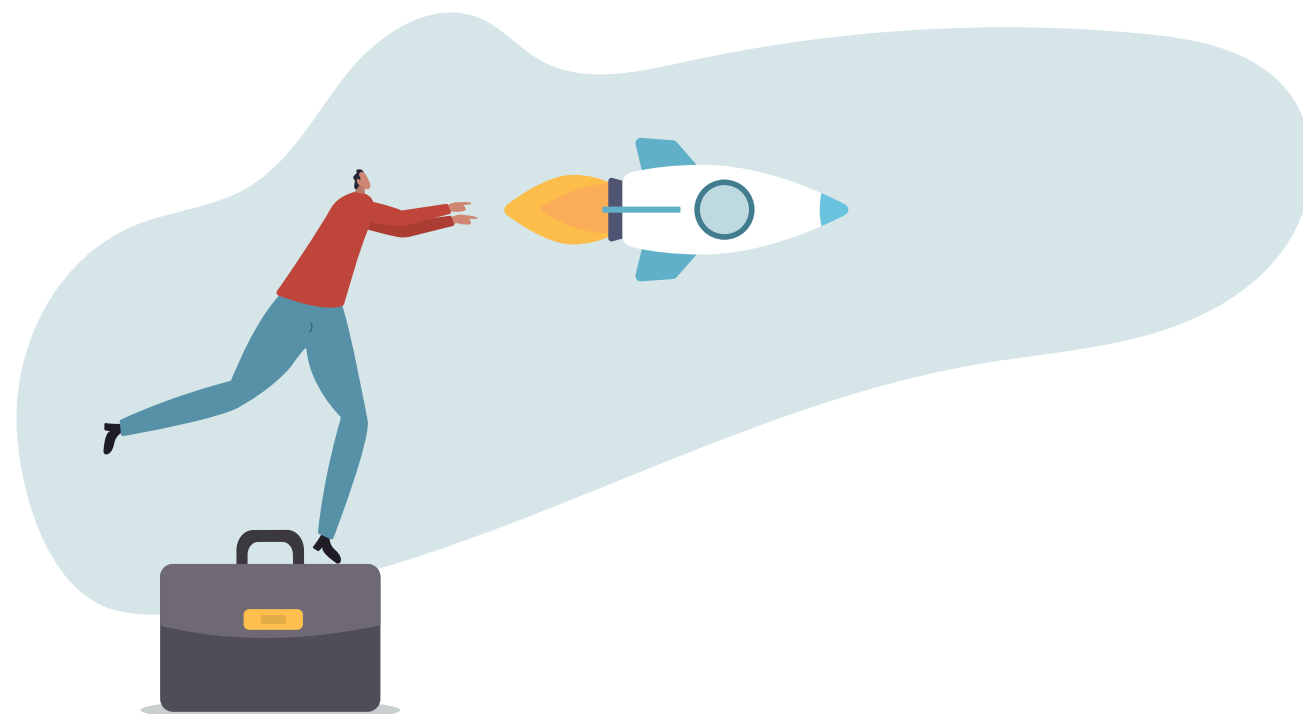
CON PROPUESTAS COMO JOULE WORK, ¿QUÉ TIPO DE TRABAJO PODREMOS DELEGAR EN AGENTES?

Con Joule Work ya estamos entrando en ese escenario. Una persona puede expresar un objetivo de negocio y los agentes se encargan de coordinar buena parte de las acciones necesarias para conseguirlo. Esto abre la puerta a delegar búsqueda de información, análisis, seguimientos, coordinación entre sistemas, gestión de excepciones o tareas de varios pasos. Evidentemente, no todo se ejecutará con el mismo nivel de autonomía. Habrá acciones que un agente podrá realizar directamente, otras requerirán aprobación y algunas seguirán bajo responsabilidad humana. En SEIDOR hablamos de autonomía graduada porque cada proceso tendrá que encontrar el nivel de control adecuado.

¿QUÉ PREOCUPACIONES OS TRASLADAN HOY LAS COMPAÑÍAS?

Hoy la pregunta que más recibimos sigue siendo muy directa: “¿qué puedo hacer con la IA de SAP?”. A partir de ahí, la conversación baja rápidamente a terreno práctico. Qué procesos puedo hacer más eficientes, dónde están mis puntos de dolor, qué caso de uso merece la pena priorizar y cómo lo llevo a producción. También hay muchas dudas sobre los datos, quién puede acceder a ellos y qué garantías ofrece la solución en seguridad y cumplimiento de la normativa europea. Y aparece cada vez más la parte económica. Muchos clientes tienen AI Units incluidas en sus contratos y quieren saber cómo utilizarlas, cuánto consumirá cada escenario y qué coste real tendrá. Ahí el ROI es fundamental. La adopción de IA tiene sentido cuando podemos medir su utilización, el valor aportado y su impacto real en el negocio.

“La adopción de IA tiene sentido cuando podemos medir su utilización, el valor aportado y su impacto real en el negocio”



“No empezaría hablando de tecnología. Empezaría preguntándome dónde quiero que mi empresa sea más autónoma”

¿CUÁL ES EL COMPROMISO DE SEIDOR CON LA IA?

En SEIDOR tenemos un compromiso real y a largo plazo con la inteligencia artificial. Estamos desarrollando capacidades propias y nuestro Center of Excellence de IA ya cuenta con más de 50 profesionales y continúa creciendo. Esto nos permite combinar conocimiento SAP, experiencia sectorial, tecnología y capacidades de IA para trabajar con nuestros clientes desde la identificación de casos de uso hasta su puesta en producción y escalado. Y queremos estar muy cerca de las empresas en este momento. El día 20 estaremos en SAP Connect Day Barcelona, donde compartiremos nuestra visión, resolveremos dudas y mostraremos las últimas novedades en soluciones SAP Business AI que nos acercan al objetivo de la Empresa Autónoma.

SI UNA EMPRESA QUIERE EMPEZAR HOY, ¿POR DÓNDE DEBERÍA HACERLO?

Yo no empezaría hablando de tecnología. Empezaría preguntándome dónde quiero que mi empresa sea más autónoma. Buscaría uno o dos procesos con bastante volumen, mucho trabajo manual o coordinación y un impacto claro en el negocio. Después miraría si los datos están preparados, si el proceso está suficientemente ordenado y si el core SAP y el modelo de gobierno permiten avanzar con garantías. Y llevaría un primer caso a producción con un KPI claro y un business case que permita medir qué ha cambiado. Al final, de eso se trata. De demostrar que la IA puede mejorar un proceso real y producir un resultado que antes no teníamos. ■

EPM en la era de la decisión: cuando proceso, dato y tecnología hablan el mismo lenguaje

EPM está cambiando su centro de gravedad. Durante años, su papel estuvo fundamentalmente asociado a la planificación, la consolidación y el reporting. Estas capacidades siguen siendo esenciales, pero hoy empiezan a integrarse en arquitecturas de decisión más conectadas, apoyadas en datos con contexto de negocio y preparadas para incorporar inteligencia artificial.



POR LUCÍA IGARTUA

Head Of Enterprise Performance Management & Analytics

POR ZULAY PÉREZ

Senior Manager de Enterprise Performance Management & Analytics

Las compañías siempre han necesitado planificar. Lo que ha cambiado es el contexto.

La evolución de la demanda, los costes, las necesidades de plantilla, la cadena de suministro o las condiciones de mercado obliga a revisar hipótesis con mucha más frecuencia. El presupuesto anual sigue siendo necesario, pero ya no basta para dirigir una organización que cambia continuamente.

Por eso, el Enterprise Performance Management (EPM) está evolucionando desde una lógica centrada en planificar y reportar hacia otra orientada a entender qué está ocurriendo, anticipar qué puede ocurrir y ayudar a tomar mejores decisiones.

Y ese cambio comienza mucho antes de elegir una herramienta.

DETRÁS DE CADA CIFRA HAY UN PROCESO

Un forecast de ventas no nace en Finanzas. Depende de precios, demanda, cartera, mix de producto o capacidad comercial.

Una desviación de margen puede tener su origen en compras, producción, logística o política comercial. Y una previsión de costes de personal responde a decisiones sobre plantilla, contratación, rotación o compensación.

El resultado financiero es la expresión económica de los procesos de la compañía. Por eso, transformar EPM exige comprenderlos end-to-end y entender sus relaciones.

No se trata solo de integrar más datos. Hay que identificar qué drivers explican cada resultado, qué hipótesis utiliza el negocio, cómo se relacionan unas áreas con otras y qué decisiones queremos mejorar.

Esta mirada permite que la planificación deje de ser exclusivamente financiera y conecte Finanzas con Ventas, Supply Chain, Operaciones, Recursos Humanos o inversiones.

DE FINANCIAL PLANNING A ENTERPRISE PLANNING

Esta evolución está impulsando modelos de Extended Planning & Analysis (xP&A) en los que los planes financieros y operativos dejan de construirse como ejercicios separados. Ventas, workforce, supply chain, inversiones o capacidad productiva pueden compartir drivers, escenarios y una misma visión del negocio.

El objetivo no es multiplicar los modelos, sino conectarlos. Si una hipótesis comercial cambia, su efecto debería poder analizarse también sobre producción, inventario, plantilla, margen o caja. Y si una restricción operativa aparece, Finanzas debería poder incorporarla rápidamente a sus previsiones.

Por eso, el valor de EPM empieza a estar menos en producir un presupuesto aislado y más en mantener una visión coherente de cómo las decisiones de cada área afectan al rendimiento global de la organización.

Ahí comienza nuestro enfoque en NTT DATA: partimos del proceso y de la decisión del negocio y, desde ahí, diseñamos el dato y la tecnología que deben soportarlos. No trasladamos un modelo existente a una herramienta nueva. Analizamos qué conservar, qué simplificar y qué capacidades rediseñar para obtener más valor.

LA PREGUNTA NO ES CUAL ES EL SUSTITUTO

La evolución de SAP BPC ilustra bien este cambio.

Durante años, BPC concentró planificación, datos, consolidación, reglas, workflow, reporting y experiencia de usuario dentro de una misma plataforma.

Ante su evolución, resulta natural preguntar: ¿qué producto lo sustituye? Pero el enfoque puede ser otro.

En lugar de buscar una nueva solución monolítica, conviene preguntarse qué capacidades necesita realmente la organización, dónde debe vivir cada una de ellas y cómo deben conectarse.

Planificación, consolidación, dato y analítica pueden evolucionar hoy mediante componentes especializados dentro del ecosistema SAP. El reto ya no está en reproducir la arquitectura anterior, sino en construir una arquitectura EPM conectada, en la que cada capacidad se especializa pero comparte datos, semántica y una visión común del negocio.

Y tampoco todas las compañías deben recorrer el mismo camino. Una organización puede necesitar transformar primero Planning porque quiere retirar rápidamente una plataforma legacy. Otra puede necesitar construir antes una capa de datos común. Una tercera puede encontrarse inmersa en un programa SAP S/4HANA y necesitar acompañar la transformación de EPM a ese calendario.

Incluso la consolidación admite diferentes centros de gravedad. Puede vivir más cerca del core financiero en una estrategia S/4HANA-centric, con Group Reporting, o evolucionar hacia una capa EPM más independiente cuando el entorno es multi-ERP y heterogéneo. La decisión no consiste tanto en comparar productos como en

determinar dónde debe vivir la consolidación dentro de la arquitectura objetivo.

El destino puede ser similar; el camino no tiene por qué serlo.

EL DATO NO NECESITA SOLO CALIDAD: NECESITA CONTEXTO

La nueva arquitectura cambia también el papel del dato. Ya no basta con información correcta y accesible. Para reutilizarla en planificación, consolidación, reporting, simulación o inteligencia artificial, es necesario un contexto de negocio coherente.

¿Qué significa un indicador? ¿Qué jerarquía utiliza? ¿Qué reglas de negocio existen? ¿Qué relación tiene con otros datos? ¿Qué proceso lo ha generado? ¿Cuál es el forecast oficial? ¿Qué drivers explican un resultado?

Por eso, reales, plan, maestros, drivers e información externa empiezan a converger sobre una base común de datos y semántica. En el ecosistema SAP, Business Data Cloud y Datasphere permiten avanzar hacia ese modelo y conectar la información con SAP Analytics Cloud, Seamless Planning y otras capacidades analíticas y de consolidación.

El cambio es relevante: el dato de planificación deja de ser únicamente el resultado de una aplicación para convertirse en un activo corporativo que puede reutilizarse de forma gobernada para analizar, simular, anticipar y consolidar.

Esto permite que Planning, Analytics y Consolidation no evolucionen como silos independientes. Pueden hacerlo a ritmos diferentes, pero apoyados en dimensiones, maestros, drivers y una semántica cada vez más coherente.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL CAMBIA EL RITMO DE LA PLANIFICACIÓN

Ese contexto de negocio adquiere todavía más importancia con la inteligencia artificial. Un modelo puede analizar miles de registros, pero para generar una recomendación útil necesita comprender qué representa cada uno de ellos.

Cuando los datos comparten una semántica coherente aparecen nuevas posibilidades: detectar desviaciones, explicar sus causas, generar previsiones, simular escenarios, explorar la información mediante lenguaje natural o acelerar la creación y adaptación de modelos de planificación.

La siguiente evolución será una planificación cada vez más continua. La inteligencia artificial no solo ayudará a consultar información o generar previsiones, sino también a monitorizar variaciones, actualizar escenarios y asistir al usuario durante el propio proceso de planificación y decisión.

Los agentes especializados que empiezan a incorporarse apuntan en esa dirección: forecasting, variance analysis, conversational planning o model creation pueden convertirse en capacidades siempre disponibles que reduzcan el tiempo entre detectar un cambio, comprenderlo y actuar.

Pero la IA no corrige un mal proceso ni da significado automáticamente a un dato descontextualizado. Tampoco sustituye el criterio del negocio. Su valor aumenta cuando se incorpora sobre procesos gobernados, modelos de información consistentes y una arquitectura capaz de conectar datos, planificación y ejecución.

De hecho, la investigación de NTT DATA demuestra hasta qué punto negocio y tecnología deben evolucionar juntos. El 2026 Global AI Report, basado en una investigación independiente entre 2.567 decisores de 35 países y 15 industrias, muestra que el 83,6% de las organizaciones que declaran tener completamente alineadas su estrategia de inteligencia artificial y su estrategia de negocio han conseguido incrementos de beneficio relacionados con IA del 5% o superiores. Entre las compañías cuyas estrategias no están alineadas, ese porcentaje desciende al 58%.

La lectura para EPM es especialmente relevante: la tecnología genera valor cuando se incorpora al proceso y a la estrategia del negocio, no cuando se añade como una capa independiente.

EL DIFERENCIAL ESTÁ TAMBIÉN EN SABER CONSTRUIR ESE CAMINO

Esta es una parte esencial de la propuesta de valor de NTT DATA.

Combinamos especialistas de proceso, EPM, datos, arquitectura y tecnología SAP para abordar la transformación como un problema de negocio y no únicamente como una migración tecnológica.

Eso permite trabajar simultáneamente en tres niveles. Primero, el proceso: entender cómo planifica, consolida, analiza y toma decisiones la organización y dónde están sus ineficiencias. Después, el modelo de información: establecer los indicadores, drivers, dimensiones, jerarquías y reglas que dan significado al dato. Y, finalmente, la arquitectura tecnológica: decidir qué capacidades deben residir en cada componente y cómo deben conectarse para construir un modelo sostenible.

La diferencia está en unir esas tres conversaciones.

Porque saber implementar SAP Analytics Cloud, Business Data Cloud, Datasphere, Group Reporting o una solución de consolidación especializada es necesario. Pero el valor para el negocio aparece cuando sabemos determinar qué combinación tiene sentido para su realidad, qué transformar primero y cómo hacerlo sin comprometer el funcionamiento del negocio.

TRANSFORMAR SIN EMPEZAR DE CERO

Hay otro elemento que condiciona cualquier proyecto real: ninguna organización parte de una hoja en blanco.

Existen modelos, reglas, integraciones, históricos y procesos que llevan años funcionando. Y no todo lo existente tiene que desaparecer al mismo tiempo.

Por eso, planteamos una arquitectura objetivo pero también una ruta realista para alcanzarla. Planning, Data y Consolidation pueden evolucionar a ritmos diferentes. Pueden existir periodos de coexistencia, transformaciones por dominios y retiradas progresivas del legacy.

No siempre es necesario un big bang.

Nuestro enfoque plantea diferentes rutas según el punto de partida -BPC Standard, Embedded, Optimized, BW-IP/PAK o SAP Analytics Cloud ya implantado- y según tenga más sentido priorizar Planning, Data o una evolución progresiva.

El criterio que buscamos es sencillo: cada etapa debe aportar una nueva capacidad de negocio, reducir complejidad y acercar a la organización al modelo objetivo.

Este equilibrio entre visión y pragmatismo es clave en nuestro enfoque.

DE GESTIONAR EL RENDIMIENTO A MEJORAR LA DECISIÓN.

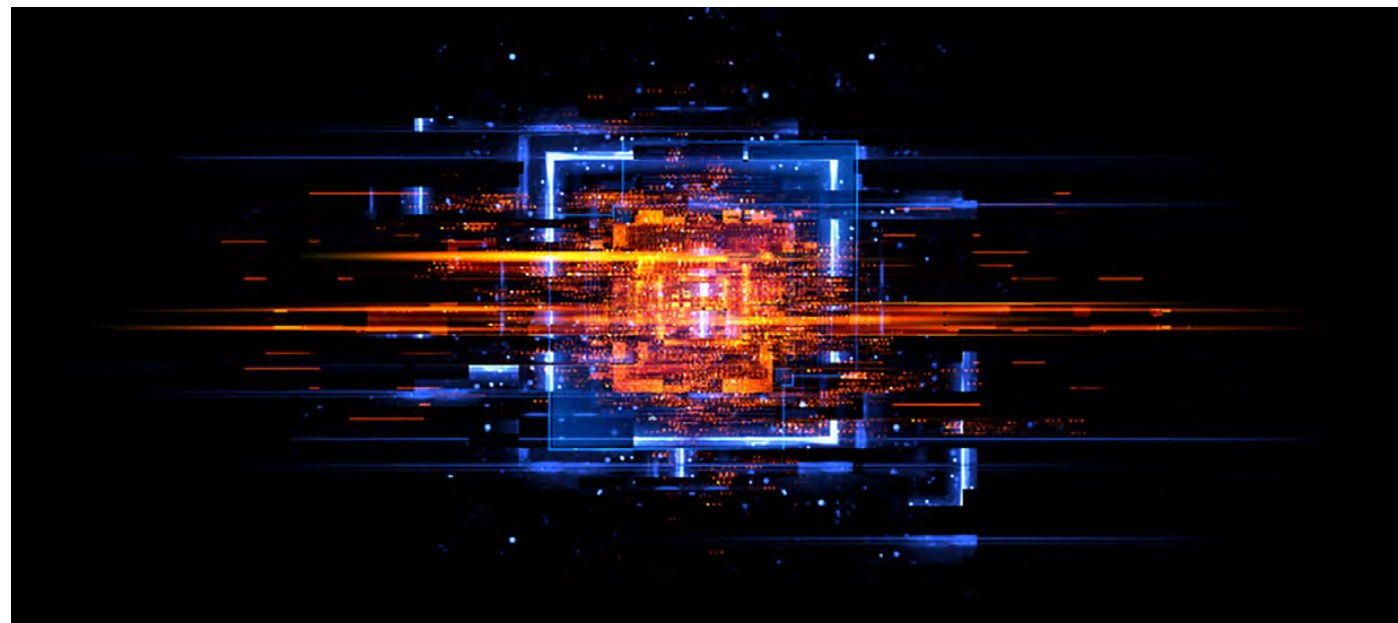
EPM seguirá teniendo presupuestos, forecasts, consolidación y reporting. Pero su verdadero valor estará cada vez menos en generar una cifra y más en explicar qué hay detrás de ella, anticipar cómo puede evolucionar y permitir actuar antes.

Para conseguirlo es necesario conectar procesos, datos y tecnología mediante una arquitectura que permita que planificación, analítica y consolidación compartan cada vez más contexto de negocio.

No partimos del producto para buscar después dónde aplicarlo. Partimos de las preguntas que necesita responder cada organización: qué está ocurriendo, qué lo explica, qué puede ocurrir y qué decisión conviene tomar.

La tecnología construye la capacidad para responderlas.

Nuestro trabajo consiste en hacer que proceso, dato y tecnología hablen el mismo lenguaje. Porque solo entonces EPM deja de ser únicamente un conjunto de herramientas para gestionar el rendimiento y se convierte en una capacidad empresarial para conectar contexto, planificación, predicción y decisión y, progresivamente, dirigir el negocio de una forma más continua e inteligente. ■



Cuando el ERP deja de registrar y empieza a ejecutar

SAP, agentes de IA y el camino hacia la Autonomous Enterprise gobernada.

POR **GABRIEL MUÑOZ**
director de SAP en Atos España

PHILIPP NELL
experto en SAP en Atos España

CARLOS MOUZO
experto en SAP en Atos España

SAP está acelerando su evolución desde un ERP entendido como system of record hacia un modelo de Autonomous Enterprise: un entorno en el que la IA no solo resume o recomienda, sino que entiende el contexto de negocio, coordina procesos y ejecuta trabajo dentro de controles definidos. Con SAP Business AI Platform, SAP Autonomous Suite, Joule Assistants y agentes especializados, la IA pasa a integrarse directamente en procesos críticos de finanzas, compras, cadena de suministro, RR. HH. y customer experience.

Apostamos decididamente por esta visión porque conecta la IA con los activos que realmente generan valor empresarial: datos fiables, procesos end-to-end, gobernanza, compliance y conocimiento sectorial. Frente a plataformas genéricas, SAP parte de una ventaja diferencial: décadas de lógica ERP, mejores prácticas y modelos de datos que permiten que los agentes razonen sobre una realidad empresarial concreta como ninguna otra infraestructura lo podrá hacer, no sobre información aislada.

El camino comienza con la modernización del landscape. Las organizaciones que siguen operando sobre SAP ECC o entornos muy personalizados necesitan reducir deuda técnica, mejorar la calidad del dato, proteger el clean core y preparar una base gobernable. La nueva cadena de asistentes ("Agent-led toolchain") de migración y modernización de SAP, apoyada en SAP Cloud ALM y RISE with SAP, permite industrializar este recorrido: analizar sistemas, gestionar datos, revisar código custom, configurar S/4HANA Cloud, generar pruebas, facilitar rollouts y monitorizar riesgos de proyecto y con una promesa de reducción de esfuerzos de mínimo 20%.

Una vez preparado el digital core, SAP Autonomous Suite despliega una nueva fuerza de trabajo digital basada en Joule Assistants y AI Agents. El usuario expresa un objetivo de negocio en lenguaje natural y Joule Work orquesta la ejecución entre agentes especializados, tanto en sistemas SAP como no SAP. Esta autonomía se apoya en SAP Knowledge Graph, Company Memory y los controles existentes del ERP, garantizando contexto, trazabilidad, permisos, auditoría y cumplimiento.

En Atos, como SAP Platinum Partner, vemos esta transformación como la oportunidad para convertir la IA en resultados operativos medibles. Nuestro papel es ayudar a los clientes a identificar casos de uso de alto impacto, definir un roadmap realista, modernizar su arquitectura, preparar datos y procesos, establecer la gobernanza adecuada y acompañar la adopción por parte de los equipos. No se trata solo de desplegar tecnología, sino de orquestar una evolución segura hacia procesos más eficientes, autónomos y gobernados. ■

Atos



AUSAPE

Atos

Autonomous Enterprise

¿Joule, IA empresarial gobernada, SAP AI Agent Hub, Signavio, Agent mining, SAP BDC, LLM genérico, Compliance, Clean Core, Vision4SAP, Agent-led toolchain... ?



S/4 HANA

Llámanos



La Comisión Europea y SAP: oportunidades para optimizar licencias y mantenimiento

Durante años, los clientes de SAP han tenido poco margen para reducir licencias, ajustar el mantenimiento o elegir otros modelos de soporte sin penalizaciones.

POR **MATCHPOINT**

Esto cambió el **8 de julio de 2026**, cuando la **Comisión Europea** aceptó **compromisos vinculantes de SAP** para corregir prácticas que podían restringir la competencia en mantenimiento y soporte. La decisión beneficia especialmente a organizaciones con **SAP ECC, SAP S/4HANA on-premise y licencias perpetuas**.

PRINCIPALES CAMBIOS

1. División del landscape SAP

Los clientes podrán separar su entorno y decidir qué sistemas mantienen con SAP, cuáles reciben soporte independiente y cuáles quedan sin mantenimiento.

2. Reducción de licencias y mantenimiento

Será posible cancelar licencias y su mantenimiento asociado en estos casos:

- ▶ Reducción de plantilla igual o superior al 10 % en dos años.
- ▶ Insolvencia o concurso.
- ▶ Proyectos fallidos responsabilidad de SAP.
- ▶ Productos en fase final de mantenimiento con servicios reducidos.
- ▶ Productos en landscape separado.

3. Flexibilidad en desinversiones

Al vender una unidad de negocio, la empresa podrá transferir total o parcialmente las licencias o cancelar las que ya no necesite.

4. Menos restricciones contractuales

Comprar nuevas licencias no reiniciará automáticamente determinados periodos mínimos de mantenimiento para todo el contrato.

5. Eliminación de las reinstatement fees

Regresar al soporte SAP ya no implicará tasas de reinstalación y sólo podrá exigirse un máximo de seis meses de mantenimiento retroactivo.

6. Contratos con una única métrica

SAP ampliará el acceso a los **single-metric contracts**, que pueden simplificar el cálculo de licencias, mantenimiento y auditorías.



7. Mecanismo interno de resolución

SAP creará una estructura para atender posibles incumplimientos de estos compromisos.

¿QUÉ SIGNIFICA PARA LOS CLIENTES?

Estos compromisos de SAP, de obligado cumplimiento, permiten:

- ▶ Revisar si todos los sistemas necesitan soporte SAP.
- ▶ Identificar productos o licencias que ya no aportan valor.
- ▶ Ajustar costes tras una reorganización o desinversión.
- ▶ Revisar los contratos antes de migrar a SAP S/4HANA o SAP Cloud ERP.

LA OPORTUNIDAD ESTÁ EN LOS DATOS

La **nueva flexibilidad no garantiza por sí sola un ahorro**. Antes de cancelar licencias, reducir mantenimiento o negociar con SAP, es necesario conocer el inventario, el uso efectivo de usuarios y motores, las licencias infrutilizadas, los costes de mantenimiento y la letra pequeña de estos compromisos.

LA VISIÓN DE MATCHPOINT

Desde **MatchPoint** consideramos que esta decisión marca un punto de inflexión: devuelve a los clientes capacidad para adaptar sus contratos SAP a la realidad del negocio.

Cada organización combina de forma diferente contratos, licencias, usuarios, motores y proyectos de transformación. Recomendamos un análisis independiente para cuantificar el impacto económico de cada alternativa antes de decidir o negociar con SAP.

Como partner de **VOQUZ Labs** en España, utilizamos **samQ** y **visoryQ** para analizar el licenciamiento, identificar oportunidades de optimización y simular escenarios.

En MatchPoint somos asesores independientes especializados en licenciamiento SAP.

Si quieres conocer cómo pueden afectar estos cambios a tu organización, estaremos encantados de ayudarte:

info@matchpointconsulting.es

Fuentes: Comisión Europea, comunicado IP/26/1554, 8 de julio de 2026; SAP, Evolving Our Maintenance and Support Practices; documentación oficial de SAP Maintenance & Support. ■

AUSAPE

MatchPoint

Tu asesor independiente y especializado en licenciamiento SAP

INFORMACIÓN OBJETIVA PARA DECISIONES DE IMPACTO

Control contractual y previsibilidad financiera en tu entorno SAP



**VISIBILIDAD
REAL**



**IMPACTO
FINANCIERO**



**NEGOCIACIÓN
CON CRITERIO**

Conoce nuestros servicios y haz MatchPoint:

- ✓ Gobierno, control y optimización de costes
- ✓ Asesoramiento en conversión S/4HANA - RISE
- ✓ Proyectos ad hoc (Asesoramiento en contratación BTP, Ariba, SuccessFactors, BDC, etc.)
- ✓ Análisis de Riesgos de Acceso Digital
- ✓ Preparación y Soporte en Auditoría SAP

Herramientas:

samQ[®]
LICENCE OPTIMIZER
FOR SAP®-SOFTWARE

Especializada en
Licenciamiento SAP

visoryQ
FINOPS MANAGER

Gobierno del coste SAP
alineado con principios
FinOps

in match-point-consulting

matchpointconsulting.es



La era de los agentes propios: la nueva frontera de la competitividad empresarial

La inteligencia artificial está entrando en una nueva etapa. Después de años en los que las empresas han experimentado con pilotos, asistentes y soluciones aisladas, el mercado empieza a avanzar hacia un nuevo paradigma: la **empresa autónoma**, en la que la IA no solo recomienda o asiste, sino que ejecuta procesos de negocio de forma coordinada, bajo unas reglas de gobierno y con las personas tomando las decisiones.

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

En este contexto, SAP está realizando un movimiento decisivo: democratizar el acceso a la inteligencia artificial empresarial. La llegada de asistentes y agentes integrados en el ecosistema SAP permitirá que cada vez más compañías dispongan de una base tecnológica común para incorporar IA a sus procesos. Y esto es, sin duda, una excelente noticia. Pero también plantea una duda: si todos tienen acceso a los mismos agentes, ¿dónde estará la verdadera ventaja competitiva?

La respuesta no estará en tener IA, sino en conseguir que la IA entienda qué hace diferente a cada institución.

De modo que la próxima ventaja competitiva no será tener agentes, sino tener agentes propios.

Cuando la IA se convierte en una capacidad accesible para todos, la tecnología deja de ser el principal elemento diferenciador.

Si dos compañías utilizan los mismos agentes estándar para realizar las mismas tareas, las mejoras de productividad tenderán a converger.

La verdadera oportunidad aparece cuando esos agentes conocen el negocio en profundidad: cómo vende una compañía, cómo fabrica, cómo compra, cómo gestiona a sus clientes, cómo toma decisiones y qué procesos hacen que su modelo sea diferente al de sus competidores.

Por eso, el objetivo no puede limitarse a implantar los agentes que ofrece SAP. **El reto es construir agentes capaces de capturar y ejecutar el conocimiento diferencial de cada empresa.**

Ese es precisamente el espacio en el que se sitúa el **Centro de Excelencia de Inetum en SAP Autonomous Enterprise** y, dentro de él, nuestra **metodología Inetum AIRE** —AI Readiness Evolution—, concebida para identificar, priorizar y llevar a producción los casos de uso de IA y agentes con impacto real en el negocio.

No se trata simplemente de preguntar dónde podemos utilizar IA. Se trata de identificar dónde puede la IA transformar la manera en la que una empresa opera.

No se trata simplemente de preguntar dónde podemos utilizar IA. Se trata de identificar dónde puede la IA transformar la manera en la que una empresa opera



ANTES DE AI FIRST, HAY QUE SER DATA FIRST

Existe una condición previa que queda relegada cuando se habla de agentes: el dato.

Un agente solo puede actuar con inteligencia si dispone de información fiable, contextualizada y accesible. La IA no corrige los malos datos: amplifica sus errores.

Si los datos están fragmentados, desactualizados, duplicados o carecen del contexto, cualquier agente construido sobre ellos heredará esas limitaciones. Y cuanto mayor sea su capacidad de ejecución, mayor será también el impacto de una decisión incorrecta.

Por eso, antes de hablar de una estrategia AI First, debemos hablar de una estrategia Data First. **Sin confianza en el dato, no puede existir confianza en la IA.**

Los agentes generan valor, pero los datos hacen posible ese valor. Los agentes son el último piso del edificio; el dato es la cimentación. Y nadie construye un rascacielos sobre arena.

Esta visión es uno de los pilares de Inetum AIRE: evaluar la preparación de la organización para adoptar IA, identificar las capacidades que deben estar disponibles y establecer una evolución progresiva desde los primeros casos de uso hasta modelos de operación cada vez más autónomos.

INETUM AIRE NACE PARA DETERMINAR DÓNDE APLICAR LA IA

La gran dificultad para muchas organizaciones ya no consiste en entender qué es la inteligencia artificial. El verdadero reto es determinar dónde tiene sentido aplicarla, qué impacto puede generar y cómo llevarla de la experimentación a la operación.

Inetum AIRE nace para responder a esa necesidad. La metodología permite recorrer un camino estructurado desde la identificación de oportunidades hasta la evolución hacia agentes autónomos, combinando conocimiento del negocio, procesos SAP, datos, IA y capacidades tecnológicas.

El punto de partida es el discovery con los equipos de negocio: comprender los procesos, detectar fricciones, identificar tareas repetitivas o intensivas en conocimiento y localizar aquellos puntos en los que un agente puede aportar un valor diferencial.

A partir de ahí, los casos de uso se cualifican y priorizan en función de su valor y viabilidad, evitando caer en el error de implementar IA simplemente porque una tecnología está disponible.

La pregunta deja de ser “¿qué podemos hacer con IA?” para convertirse en “¿qué debería hacer la IA en nuestra empresa para generar una ventaja medible?”.

Inetum AIRE plantea un recorrido que permite comenzar con quick wins y capacidades como Joule, avanzar hacia casos de uso más sofisticados y, progresivamente, incorporar agentes capaces de ejecutar procesos completos con distintos grados de autonomía.

Esta metodología se integra en la propuesta del Centro de Excelencia de Inetum en SAP Autonomous Enterprise, creado para acompañar a las organizaciones en este viaje

Este enfoque permite que cada empresa avance a su propio ritmo, validando resultados antes de escalar.

UN CENTRO DE EXCELENCIA PARA CONVERTIR LA ESTRATEGIA EN REALIDAD

Esta metodología se integra en la propuesta del Centro de Excelencia de Inetum en SAP Autonomous Enterprise, creado para acompañar a las organizaciones en este viaje.

El Centro de Excelencia combina capacidades de negocio, IA, SAP Business AI, BAIP y datos para construir soluciones sobre los procesos reales de cada cliente. Su función no es únicamente tecnológica: también establece las condiciones necesarias para que la IA pueda escalar de forma segura, gobernada y sostenible.

La propuesta se articula alrededor de una serie de capacidades: descubrir y cualificar casos de uso, habilitar la base técnica de IA alrededor del core SAP y BAIP, diseñar y desplegar agentes, acompañar la adopción de los usuarios y gobernar aspectos como seguridad, arquitectura y consumo de plataforma.

La arquitectura y los agentes se diseñan, además, pensando en la reutilización y en la evolución. Esto permite pasar de experiencias aisladas a una verdadera capacidad empresarial de IA.

Por eso, el papel de Inetum no es simplemente enseñar a las empresas a utilizar los agentes de SAP.

Nuestro papel es ayudarles a construir los agentes que su competencia no podrá copiar.

Y para conseguirlo necesitamos algo más que tecnología. Necesitamos metodología, conocimiento del negocio, datos de calidad y una visión clara de cómo debe evolucionar.

Ahí es donde confluyen Inetum AIRE y el Centro de Excelencia en SAP Autonomous Enterprise: en convertir el potencial de la inteligencia artificial en una capacidad propia, gobernada y medible. ■

De la obligación a la oportunidad: roadmap de SAP PO a SAP Integration Suite

Durante más de una década, SAP Process Orchestration (PO) ha sido la columna vertebral de la integración en miles de organizaciones. El mantenimiento estándar de SAP PO finaliza en diciembre de 2027; no es un simple aviso de "fin de vida", sino la señal de un cambio de paradigma. SAP apuesta por Integration Suite, su solución de integración en la nube (iPaaS) sobre SAP Business Technology Platform (BTP).

POR **JUAN JOSÉ CIUDAD**
Senior Developer en Convista

La pregunta ya no es "si" migrar, sino "cómo hacerlo bien": **migrar no es mover interfaces, es rediseñar**. Un simple traslado técnico desaprovecharía la **mayor oportunidad de modernización** de su arquitectura de integración en años.

Más allá de la fecha límite, el salto de PO a IS implica pasar de un modelo on-premise a un **modelo cloud gestionado por SAP**, flexible y siempre actualizado.

Integration Suite no es "el PO de la nube", es una plataforma más amplia. Además de la mensajería clásica, incorpora capacidades nativas nuevas: API Management, Open Connectors, Edge Integration Cell, Advanced Event Mesh.

Para esta tarea, SAP ofrece dos herramientas complementarias: una evalúa y la otra convierte.

El Migration Assessment analiza el landscape de PI/PO existente: extrae el inventario completo (ICOs, mappings, canales de comunicación...) y clasifica cada objeto en tres niveles: "Ready to Migrate" (casi automático), "Adjustment Required" (migra parcialmente y exige ajustes) y "Evaluation Required" (requiere análisis manual, como los Java mappings).

Una vez identificado lo viable, el Migration Tooling convierte automáticamente los objetos al formato iFlow: estructura del flujo, mappings estándar, routing y adaptadores con equivalente directo.



Pero no convierte los Java mappings, los adapter modules a medida, las credenciales ni los value mappings: ahí nace la necesidad de reingeniería.

De aquí la lección clave del proyecto: "Ready to Migrate" no significa "listo para producción". Muchas interfaces marcadas como listas necesitan un trabajo posterior considerable.

Si hay que quedarse con una idea, es esta: **una migración madura no aplica la misma solución a todas las interfaces**, sino que las clasifica y rediseña según lo que cada una necesita. Un buen ejemplo son las interfaces de ficheros tradicionales en PO: el adaptador NFS lee y escribe directamente en el servidor porque PO es on-premise. En Integration Suite ese escenario no existe: no hay sistema de ficheros local, el tenant es compartido y, por aislamiento y seguridad, SAP no ofrece un adaptador NFS estándar en la nube.

Por eso, estas interfaces se marcan como "Adjustment" o "Evaluation Required" y obligan a tomar una decisión de arquitectura. Aquí no hay atajo posible: toca rediseñar.

Migrar por obligación es inevitable. Migrar con visión es lo que convierte un fin de soporte en una oportunidad para evolucionar

La migración de PO a Integration Suite viene impuesta por un calendario, pero su verdadero valor está en la oportunidad de reconvertir el sistema de interfaces. Las herramientas de SAP hacen el trabajo pesado, pero no sustituyen el criterio del arquitecto: el punto principal del proyecto es la **reingeniería selectiva**, entender que cada interfaz cuenta una historia distinta y que la nube permite no solo mantener lo que funcionaba, sino mejorarlo.

En Convista conocemos los retos que plantea esta transición. Si tu empresa está valorando el paso de SAP PO a Integration Suite, podemos ayudarte a analizar las opciones y definir el enfoque más adecuado para vuestro escenario. ■

CONVISTA:

Quality through Dedication

Transformamos la complejidad en valor.

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

NUESTRAS ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN



S/4HANA



Finance



Treasury



Audit & Compliance



Analytics



Solutions



Platforms & Technology



Innovation & IA Agents



Process Integration



Convista Treasury Suite

PARTNERS ESTRATÉGICOS



One partner. End-to-end transformation.

 convista.es

SAP BDC: el fin de la estrategia errática de datos en SAP

Con SAP BDC, SAP reordena su portfolio de datos, integra un Lakehouse nativo y establece las reglas del juego para la era de la IA empresarial.

POR MIGUEL ÁNGEL GAMONAL
Head of Data & AI

Durante años, SAP acumuló soluciones de datos con más buenas intenciones que coherencia estratégica. Con SAP Business Data Cloud, apuesta por una plataforma única que unifica integración, gobierno y explotación de datos SAP y no SAP bajo un Lakehouse moderno.

UNA HISTORIA CON LUCES Y SOMBRAS

SAP lleva más de veinte años buscando su propuesta de valor en la gestión del dato con SAP BW, después Business Objects, y más recientemente BW/4HANA, SAP Analytics Cloud y Datasphere, siempre a contracorriente.

El contraste era revelador: mientras los hyperscalers lanzaban sus plataformas cloud desde 2010, SAP seguía apostando por sistema on-premise. En 2020 Databricks acuñó el término "Lakehouse". En 2023 SAP respondió con Datasphere, un DWH en la nube pero incompleto para ser una plataforma de datos & IA completa. En 2024 llega BDC como una declaración de que la estrategia necesitaba reinventarse y adaptarse.

¿QUÉ ES Y QUÉ PROBLEMAS RESUELVE?

SAP BDC es la plataforma de datos e IA de SAP para compartir, gestionar, gobernar y explotar los datos de todas sus soluciones, cloud y on-premis, e integrar datos externos al ecosistema SAP con las siguientes ventajas:

- Coherencia de portfolio, frente a una estrategia anterior, dispersa y solapada.
- Simplificación, agrupando bajo un mismo paraguas soluciones antes independientes. Continuidad, rentabilizando la inversión en BW o BPC sin empezar de cero.
- Arquitectura moderna: un Lakehouse donde los datos SAP no pierden su identidad. Mediante Business Data Fabric, SAP dispone no solo los datos, sino también el metadato, la semántica y la lógica de negocio: la diferencia entre tener datos y tener conocimiento de negocio listo para explotar. Se suma además una gestión y gobierno aumentados, con un catálogo centralizado en BDC Cockpit, accesible también desde Databricks y Snowflake.

SAP BDC no es un producto nuevo, sino la reordenación estratégica del portfolio de datos de SAP: no solo mover datos, sino datos con sentido propio, en una plataforma gobernada y abierta que permite construir una arquitectura híbrida SAP y no SAP.



ARQUITECTURA Y COMPONENTES PRINCIPALES

BDC se estructura varios componentes: BDC Cockpit, consola central para administrar productos de datos e Insight Apps; Object Store, el Lakehouse nativo y repositorio de los productos de datos, SAP o de terceros; SAP Datasphere, capa de modelado y semántica que permite migrar la lógica de BW o BPC; SAP OEM con Databricks y Snowflake, integrados bajo el licenciamiento de BDC; BDC Connect, que comparte datos (delta sharing) con trazabilidad; e Insight Apps, aplicaciones analíticas preconstruidas y enriquecidas con IA.

EL RETO REAL: LA CASUÍSTICA HÍBRIDA

La mayoría de las empresas que operan con SAP no parten de cero: acumulan años de inversión en BW, ABAP, BPC y plataformas como Databricks, Snowflake, Google o Azure. El dilema no es si adoptar BDC, sino cómo hacerlo sin perder esa inversión en otras soluciones o plataformas. SAP BDC ofrece soluciones para los sistemas BW/BOC y acuerdos con terceros, que integran de forma nativa los datos SAP en las plataformas donde ya residen los datos no SAP.

IA GENERATIVA Y PREDICTIVA: EL CASO DE USO QUE LO CAMBIA TODO

La arquitectura de BDC habilita IA en todas sus vertientes siendo clave para el SAP Autonomous Enterprise, disponiendo de los datos más críticos y valiosos para entrenar modelos y agentes con impacto real en el negocio (Business AI)

Los modelos de IA son tan buenos como los datos con los que operan: ahí reside el valor de BDC, donde el Knowledge Graph y las capacidades de IA de Databricks y Snowflake crean un entorno con datos únicos, enriquecidos y gobernados. Además, el uso de Modelos Fundacionales Tabulares (Prior Labs)

¿ES SAP BDC LA PLATAFORMA IDÓNEA?

BDC sigue madurando, pero hay motivos para el optimismo: coherencia estratégica, alianzas con competidores, arquitectura Lakehouse y Business Data Fabric alineada con el sector, MDM reforzado con Reltio y la futura adquisición de Dremio, que elevará el rendimiento del motor.

Para las empresas, el mensaje es claro: BDC no amenaza la inversión realizada, sino que ofrece la oportunidad de rentabilizarla en una arquitectura moderna orientada a la IA. La clave estará en definir una hoja de ruta que tenga en cuenta el punto de partida de cada organización y su estrategia de adopción de la IA.

En VASS T4S acompañamos a nuestros clientes en este camino: desde definir su estrategia de datos e IA hasta implementar arquitecturas híbridas que combinan BDC con las plataformas corporativas existentes. Porque los datos SAP no deberían ser un problema, sino la mejor palanca para mejorar la toma de decisiones y acelerar la transformación del negocio. ■

IDOM

Conectamos tu planta con tu estrategia de negocio



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

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



RISE WITH SAP **GROW WITH SAP**



Hablemos de cómo optimizar tu producción

Patrocinador Gold AUSAPE Forum 2026



Autonomous Enterprise: cómo pasar de gestionar procesos a dirigir agentes inteligentes

Durante décadas, los sistemas ERP han sido el sistema nervioso de las organizaciones, han almacenado datos, gestionado transacciones y permitido ejecutar procesos con eficiencia. Sin embargo, siempre ha existido una limitación fundamental: el ERP informa y registra, pero las personas siguen siendo quienes analizan, coordinan y ejecutan la mayoría de las acciones. Esta realidad está llegando a su fin. La nueva visión estratégica de producto de SAP, denominada Autonomous Enterprise, propone un cambio de paradigma en el que la inteligencia artificial deja de ser una herramienta de apoyo para convertirse en un actor operativo dentro de la empresa.

POR JULIO DE MIGUEL
Director desarrollo de negocio SAP en IDOM

La iniciativa se articula alrededor de tres pilares principales: **Joule**, como nueva capa de interacción; **SAP Autonomous Suite**, como núcleo operativo inteligente; y la **SAP Business AI Platform**, como fundamento tecnológico y de gobernanza. Basándonos en estos tres pilares combinados, desde IDOM impulsamos la estrategia de SAP de forma que el cliente sea capaz de adoptar estas iniciativas.

DE LA EMPRESA DIGITAL A LA EMPRESA AUTÓNOMA

La transformación digital de los últimos años ha perseguido la automatización de tareas y la integración de procesos. Sin embargo, la mayoría de las organizaciones siguen funcionando mediante silos funcionales donde las aplicaciones generan información, pero las decisiones y la coordinación dependen de las personas.

Siguiendo esta filosofía usando los nuevos sistemas, una Autonomous Enterprise es capaz de **percibir, decidir y actuar de manera autónoma** sobre procesos de negocio de extremo a extremo.

El sistema detecta señales, analiza información contextual, coordina agentes especializados y ejecuta acciones, manteniendo siempre la supervisión humana para aquellas decisiones que requieren juicio, creatividad o responsabilidad.

En este nuevo modelo, las personas no desaparecen del proceso, su papel evoluciona. Podemos resumir el concepto mediante una frase que está presente en múltiples contextos **“Las personas dirigen. Los asistentes coordinan. Los agentes ejecutan.”**

JOULE: EL NUEVO PUNTO DE ENTRADA AL NEGOCIO

Uno de los cambios más profundos es la aparición de **Joule** como capa de interacción universal. En lugar de navegar por decenas de transacciones, menús y aplicaciones, los usuarios expresan una intención en lenguaje natural.

El director financiero ya no necesita acceder a distintos informes para conocer la situación de tesorería; puede preguntar directamente a Joule. Del mismo modo, un responsable de compras puede solicitar una revisión de contratos o un análisis de desviaciones de gasto sin recorrer múltiples aplicaciones.

Joule reúne datos, procesos, flujos de trabajo y agentes en un único entorno conversacional capaz de operar tanto sobre sistemas

SAP como sobre aplicaciones externas. El objetivo es reducir la navegación, acelerar la toma de decisiones y convertir la interacción con el ERP en una experiencia mucho más intuitiva.

La novedad más relevante es que Joule no se limita a responder preguntas. También puede coordinar agentes que ejecutan tareas complejas, transformando la conversación en acción.

SAP AUTONOMOUS SUITE: CUANDO LOS AGENTES HACEN EL TRABAJO

El corazón de la estrategia es **SAP Autonomous Suite**. Se trata de una evolución del ERP tradicional hacia una arquitectura donde asistentes y agentes inteligentes participan activamente en la ejecución de procesos empresariales.

SAP organiza esta visión en diferentes dominios autónomos que abarcan áreas como Finanzas, Compras, Recursos Humanos, Supply Chain, Customer Experience y Manufacturing. Cada dominio incorpora asistentes especializados y agentes capaces de realizar tareas específicas dentro de límites previamente definidos.

La diferencia respecto a la automatización clásica es significativa. Un workflow tradicional sigue reglas previamente diseñadas. Un agente inteligente puede interpretar contexto, evaluar alternativas, coordinar otros agentes y adaptarse a condiciones cambiantes.

Por ejemplo, en Finanzas, un agente puede identificar discrepancias contables, solicitar información adicional, reconciliar movimientos y preparar propuestas de corrección. En Supply Chain puede detectar riesgos de suministro, analizar inventarios, simular escenarios alternativos y recomendar acciones correctivas.

Estos asistentes y agentes, estándares en el producto, están en continua evolución y cada uno de ellos los podemos adaptar a la realidad concreta del negocio del cliente. En IDOM ampliamos y adaptamos la funcionalidad del sistema para reflejar estas realidades para cada uno de los distintos dominios empresariales.

BENEFICIOS TANGIBLES PARA LOS CLIENTES

Más allá del mensaje tecnológico, la pregunta clave es qué obtendrán las empresas.

El primer beneficio es la **reducción del tiempo dedicado a tareas operativas**. Los agentes asumen actividades repetitivas y administrativas, liberando a los profesionales para concentrarse en actividades de mayor valor añadido.

El segundo beneficio es la **velocidad de respuesta**. En el modelo tradicional, una incidencia suele desencadenar reuniones, análisis y acciones manuales. En un entorno autónomo, los agentes pueden intervenir prácticamente en tiempo real, reduciendo el tiempo entre la detección de una señal y la ejecución de una respuesta.

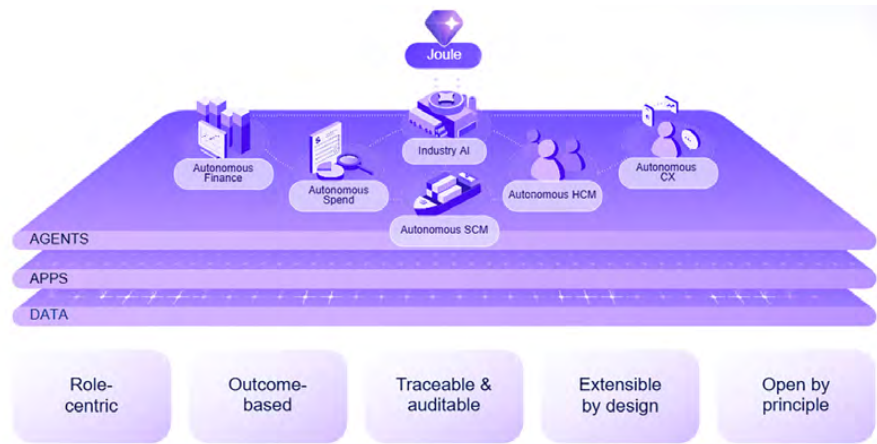
La tercera ventaja es la **mejora de la calidad de las decisiones**. Al trabajar sobre datos empresariales unificados y procesos de negocio completos, la IA dispone del contexto necesario para generar recomendaciones más precisas y explicables.

Un cuarto elemento diferencial es la **gobernanza integrada**. SAP insiste en que todas las acciones ejecutadas por la IA deben ser auditables, trazables y gobernadas desde el diseño. La velocidad no puede lograrse a costa del control.

Los resultados publicados por SAP apuntan a que cada cliente puede obtener mejoras significativas en procesos financieros, facturación y conciliación gracias a la automatización inteligente y al uso de asistentes especializados.

EL PAPEL DE IDOM EN LA TRANSFORMACIÓN HACIA LA EMPRESA AUTÓNOMA

La tecnología, por sí sola, no genera valor. La verdadera complejidad reside en identificar qué procesos deben automatizarse, cómo integrarlos y qué nivel de autonomía resulta adecuado para cada organización.



Es precisamente en este ámbito donde IDOM está definiendo su propuesta de valor.

La estrategia de IDOM no se limita a desplegar los agentes estándar proporcionados por SAP. El objetivo es complementar el ecosistema SAP con **agentes propios diseñados para resolver necesidades específicas de cada cliente**, aprovechando las capacidades de Joule Studio, SAP Build, APIs corporativas y fuentes de información SAP y no SAP.

Estos agentes personalizados pueden actuar sobre procesos concretos como serían, por ejemplo:

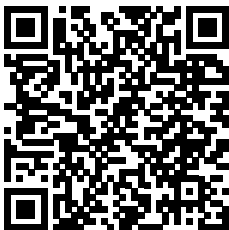
- ▶ Gestión avanzada de ofertas y propuestas comerciales.
- ▶ Automatización de procesos financieros y administrativos.
- ▶ Validación documental y cumplimiento normativo mediante tecnologías RAG.
- ▶ Soporte inteligente a operaciones industriales.
- ▶ Mantenimiento predictivo.
- ▶ Gestión del conocimiento corporativo.
- ▶ Asistentes especializados para departamentos de compras, recursos humanos o atención al cliente.

UNA NUEVA GENERACIÓN DE SISTEMAS EMPRESARIALES

Autonomous Enterprise representa probablemente el mayor cambio conceptual en SAP desde la llegada de S/4HANA. Ya no se trata únicamente de modernizar aplicaciones o migrar a la nube. El objetivo es redefinir la forma en la que las personas interactúan con los sistemas empresariales.

En esta nueva realidad, el usuario deja de navegar por procesos para centrarse en objetivos. Los asistentes entienden el contexto. Los agentes ejecutan el trabajo. Y el ERP evoluciona desde un sistema transaccional hacia un sistema capaz de actuar.

Para organizaciones como IDOM, con una sólida experiencia en implantaciones SAP, automatización industrial e inteligencia artificial, la oportunidad consiste en transformar esta visión en casos de uso reales capaces de generar resultados medibles. El futuro que SAP plantea no es únicamente un ERP más inteligente. Es una empresa que aprende, decide y actúa de forma cada vez más autónoma, manteniendo siempre a las personas al mando de las decisiones estratégicas. ■



Comienza tu viaje hacia la transformación digital.

IDOM

De una fábrica conectada a una industria más inteligente

La industria necesita algo más que digitalizar procesos: necesita conectar la realidad de la planta con el negocio. Con Indra Group Connected Plant for SAP GROW Fast, producción, almacén y sistemas corporativos pueden compartir información en tiempo real para acelerar decisiones, reducir errores y ganar capacidad de adaptación en un entorno cada vez más cambiante.

POR **ANTONIO FELIPE HERNÁNDEZ**
director de Soluciones SAP en Indra Group

La industria manufacturera se mueve hoy en un entorno en el que cambiar rápido ya no es una ventaja competitiva, sino una necesidad. La volatilidad de la demanda, la presión sobre los costes y la complejidad de las cadenas de suministro están llevando a las compañías a revisar sus operaciones de principio a fin.

Sin embargo, muchas organizaciones todavía trabajan con una realidad fragmentada: información que no fluye entre departamentos, procesos apoyados en papel, herramientas desconectadas, sistemas MES (Manufacturing Execution Systems) sin integración con el ERP y operaciones que requieren introducir los mismos datos varias veces. El problema no es únicamente tecnológico. Cuando la información llega tarde o incompleta, también lo hacen las decisiones.

CUANDO LA FÁBRICA Y LAS ÁREAS CORPORATIVAS HABLAN EL MISMO IDIOMA

En una planta industrial, esta desconexión tiene consecuencias concretas. Un movimiento de materiales que no se registra a tiempo puede afectar al inventario. Una incidencia de calidad comunicada tarde puede generar paradas o reprocesos. Cada intervención manual añade tiempo y posibilidades de error.

La transformación pasa por conectar la fábrica con el núcleo de gestión. SAP Cloud ERP, que forma parte de la SAP Autonomous Suite, proporciona una base para integrar procesos financieros, compras, ventas, producción y logística, conectándolos con la operación diaria, incorporando la Inteligencia Artificial.

EL DATO COMO HILO CONDUCTOR DE LA OPERACIÓN

Cuando compras, almacén, producción, calidad y comercial comparten información en tiempo real, la operación deja de estar fragmentada. Las necesidades de aprovisionamiento, los movimientos de materiales, las confirmaciones de producción, las incidencias y la demanda comercial pasan a formar parte de un mismo flujo de información. El dato se registra allí donde se genera y queda disponible para que cada área pueda actuar con mayor rapidez y con una visión compartida.

Así, compras puede anticipar necesidades y gestionar mejor proveedores y plazos; almacén sabe qué materiales están disponibles y dónde se encuentran; producción asegura el suministro a las líneas; calidad registra desviaciones desde el punto donde se detectan; comercial gana mayor visibilidad sobre disponibilidad, compromisos y capacidad de respuesta; y dirección puede acceder a una visión más coherente de toda la operación.

Para conseguirlo, es necesario integrar el ERP con las tecnologías que ya forman parte de muchos entornos industriales. Sistemas MES, soluciones de planificación avanzada, dispositivos móviles, tecnologías de automatización y plataformas logísticas pueden conectarse para crear un flujo continuo de información.



Uno de los grandes retos es encontrar el equilibrio entre ambición y complejidad. Las fábricas no pueden detener su actividad durante largos periodos ni asumir proyectos cuyo alcance se diluya con el tiempo



El objetivo no es acumular más datos ni añadir otra capa tecnológica, sino conseguir que la información fluya de forma sencilla y que cada sistema aporte valor allí donde es necesario. Así, las distintas áreas pueden trabajar sobre una misma realidad empresarial.

LA DIGITALIZACIÓN LLEGA AL LUGAR DONDE OCURREN LAS COSAS

La conectividad solo genera valor cuando facilita el trabajo de las personas. Por eso, la movilidad es un elemento clave de la transformación industrial.

Las aplicaciones móviles permiten trasladar al lugar de ejecución procesos como recepciones, movimientos de almacén, selección de materiales o confirmaciones de producción.

Cuando un operario registra una operación en el momento en que la realiza, se reduce la transcripción y el riesgo de errores. La información llega antes al sistema y a quienes tienen que decidir.

A esta evolución se suma la Inteligencia Artificial. En calidad, herramientas capaces de analizar imágenes y texto pueden ayudar a clasificar y registrar incidencias más rápidamente. Los asistentes de IA generativa, como SAP Joule, también abren nuevas formas de consultar datos y obtener apoyo para determinadas tareas.

TRANSFORMAR SIN PERDER EL CONTROL

Uno de los grandes retos es encontrar el equilibrio entre ambición y complejidad. Las fábricas no pueden detener su actividad durante largos periodos ni asumir proyectos cuyo alcance se diluya con el tiempo.

Por eso, la evolución hacia una planta conectada debe plantearse como un camino progresivo: partir de procesos prioritarios, estandarizar aquello que aporta valor y avanzar después hacia escenarios más sofisticados permite reducir riesgos y obtener resultados desde las primeras etapas.

En este camino, el acompañamiento tecnológico puede ayudar a definir prioridades, ordenar la transformación y avanzar de forma progresiva, sin perder de vista la realidad operativa de cada organización.

Indra Group aporta la solución “Connected Plant for SAP GROW Fast”, una solución paquetizada para la industria manufacturera, adaptable a los distintos modelos de negocio y realidades operativas. La propuesta, certificada por SAP, testada en clientes reales y respaldada por un equipo con amplia experiencia en proyectos

de transformación industrial, permite construir una hoja de ruta que conecte ERP, planta, movilidad, automatización e IA, sin perder de vista las necesidades concretas de cada organización.

DE REACCIONAR A ANTICIPARSE

El valor de una planta conectada no se limita a reducir tareas manuales. La combinación de procesos integrados, información en tiempo real, movilidad, automatización e Inteligencia Artificial puede traducirse en mejoras tangibles en productividad, trazabilidad y tiempos de operación.

Entre los principales beneficios:

- ▶ Menos errores y tareas manuales, al registrar la información directamente en el momento y lugar en que se genera.
- ▶ Mayor visibilidad de los materiales, con información actualizada sobre existencias, movimientos y suministro a producción.
- ▶ Más trazabilidad, al disponer de un registro conectado de las operaciones y de las incidencias durante el proceso.
- ▶ Mayor capacidad de reacción, al reducir el tiempo entre lo que sucede en la planta y la toma de decisiones.

Pero quizá el cambio más importante sea pasar de reaccionar ante los problemas a disponer de información que permita anticiparse a ellos.

Una planta conectada puede conocer antes qué está sucediendo y actuar con mayor rapidez. Cuando esta capacidad se extiende a la organización, la fábrica deja de ser un entorno aislado para convertirse en una parte integrada del negocio.

La industria del futuro será más conectada, flexible y capaz de tomar decisiones basadas en información. SAP Cloud ERP, junto con la conectividad industrial, la movilidad, la automatización y la IA, ofrece las capacidades para avanzar en esa dirección.

Digitalizar una fábrica no consiste simplemente en sustituir el papel por una pantalla. Consiste en conseguir que lo que ocurre en la planta y lo que decide el negocio sean parte de la misma conversación.

¿Está tu organización preparada para dar el siguiente paso? Evaluar el nivel de madurez de tus operaciones y definir una hoja de ruta priorizada puede ser el punto de partida. ■

Desafíos, ventajas y soluciones de la facturación electrónica obligatoria

- España afronta simultáneamente varios mandatos de digitalización fiscal, entre ellos La Ley Crea y Crece y VeriFactu, cuyos calendarios de implantación convergerán en 2027 y 2028.
- La Directiva ViDA (VAT in the Digital Age), en vigor desde abril de 2025, establece el marco europeo para la digitalización del IVA y acelera la transición hacia modelos de facturación electrónica y reporting digital obligatorio.
- La experiencia de países como Italia, Bélgica, Alemania y Francia demuestra que la factura electrónica va mucho más allá de un cambio de formato: implica la transformación de procesos, sistemas tecnológicos y modelos operativos.
- Para las empresas que operan con SAP, existe ya una base tecnológica y de conocimiento consolidada sobre la que apoyarse: SAP Document and Reporting Compliance (DRC).

“Los cambios que introduce ViDA ya han sido abordados por mercados como Francia y Alemania. España está a punto de afrontar esta nueva etapa, con la ventaja de no partir desde cero.”

POR ISABEL CALVO-PARRA GONZÁLEZ
Finance Solution Advisor

LA FACTURA ELECTRÓNICA YA NO ES TENDENCIA ES UNA REALIDAD

La factura electrónica está cambiando de forma profunda la manera en que las empresas intercambian información y cumplen con sus obligaciones fiscales. Y la verdad es que **el objetivo ya no es simplemente sustituir un PDF** por otro formato más moderno. Lo que está en juego es mucho más amplio: avanzar hacia procesos digitales, trazables, automatizados e interoperables, donde la información fluya con menos fricción y más control.

En otras palabras, la factura electrónica ha dejado de ser un proyecto tecnológico para convertirse en una pieza clave de la transformación empresarial.

ESPAÑA: DOS NORMAS, MUCHOS RETOS

La **Ley 18/2022 Crea y Crece** establece la futura factura electrónica B2B en España. Su desarrollo técnico se concreta en el *Real Decreto 238/2026*.

El inicio del cómputo de los plazos queda pendiente de la correspondiente Orden Ministerial, prevista para octubre 2026. A partir de ahí, su implantación será progresiva, afectará primero a empresas de más de 8 millones de euros de facturación y posteriormente al resto de empresas y autónomos.

En paralelo, **VeriFactu**, vinculado a la Ley Antifraude, introduce requisitos diferentes sobre los sistemas informáticos de facturación, con obligatoriedad durante 2027.

EL RETO NO ES EMITIR O RECIBIR UNA FACTURA ELECTRÓNICA

La verdadera dificultad no está en generar un archivo electrónico o en recibirlo correctamente.

El reto real consiste en integrar el cumplimiento normativo dentro de los procesos financieros sin añadir complejidad operativa innecesaria.

Y es que una factura electrónica puede ser el punto final visible de un proceso, pero detrás existe toda una cadena que debe funcionar de manera coordinada.

La adaptación suele implicar revisar aspectos tan relevantes como:

- La calidad, integridad y consistencia de los datos maestros y fiscales.
- Los procesos *Order-to-Cash* y *Procure-to-Pay*.
- La integración entre ERP, plataformas y sistemas externos.
- La gestión de errores, rechazos y excepciones.
- La verificación, trazabilidad de los documentos y sus estados.
- La coordinación entre los equipos de Finanzas, Fiscal, IT y negocio.

Para las compañías internacionales existe un riesgo a la hora de implementar soluciones independientes para cada país, y aunque puede parecer una respuesta rápida en el corto plazo, suele traducirse en más complejidad, mayores costes de mantenimiento y una exposición regulatoria difícil de gestionar a medida que aumentan los requisitos.

Para compañías internacionales: **replicar soluciones independientes por país incrementa complejidad, coste y riesgo regulatorio.**

DE OBLIGACIÓN REGULATORIA A OPORTUNIDAD

Cuando aparece una nueva obligación normativa, es normal verla únicamente como otro proyecto que hay que sacar adelante. Sin embargo, la experiencia demuestra que las empresas que se anticipan suelen obtener mucho más que el simple cumplimiento.

La adaptación a la factura electrónica puede convertirse en una oportunidad para simplificar procesos, eliminar tareas manuales, mejorar la calidad del dato y ganar visibilidad sobre operaciones



que, en muchas ocasiones, siguen dependiendo de controles poco eficientes o de demasiada intervención humana.

Y es que la diferencia no suele estar en la tecnología, sino en el enfoque. Algunas organizaciones esperan a que llegue la fecha límite. Otras aprovechan el momento para revisar cómo trabajan y construir una base más sólida para el futuro.

Los beneficios son tangibles: menos errores y reprocesos, una mayor trazabilidad de la información, más automatización y una arquitectura preparada para absorber nuevos requisitos regulatorios sin tener que empezar de cero cada vez.

Por eso, la conversación está evolucionando. La pregunta deja de ser:

“¿Cómo cumplo con la normativa?” y pasa a convertirse en algo mucho más estratégico:

¿Cómo puedo transformar esta obligación en una ventaja para mi organización?

SAP DRC: UNA BASE COMÚN PARA ABORDAR EL CAMBIO

Para las organizaciones que ya operan con SAP, **SAP Document and Reporting Compliance (DRC)** ofrece una forma de afrontar esta evolución desde una plataforma común, evitando la proliferación de soluciones independientes para cada país o cada nueva obligación regulatoria.

DRC permite gestionar la creación, validación, transmisión y monitorización de documentos electrónicos y *reporting* fiscal, desde una arquitectura única y con contenidos localizados para cada jurisdicción.

Pero su valor va más allá de la emisión o recepción automatizadas, permite:

- Integrar información procedente de soluciones y facturadores externos no SAP, y enrutar documentos hacia los sistemas SAP de destino,
- Validar y procesar automáticamente facturas electrónicas, con Integración nativa con VIM y SAP Business Network,
- Reconciliar en tiempo real la información entre la SPFE y los registros existentes en SAP,
- Validar y reforzar la consistencia del dato maestro mediante la integración con el VIES,

- Identificar e Interpretar errores con mayor rapidez y acelerar su resolución gracias a Joule, el asistente IA de SAP
- Realizar adaptaciones propias de negocio y localización mediante el framework de extensibilidad de SAP DRC.

Además, todo ello se apoya en una plataforma con **cobertura en más de 55 países** y más de 500 regulaciones. Esto permite responder a necesidades locales muy diferentes sin perder una visión global ni multiplicar soluciones innecesariamente.

NO SOLO TECNOLOGÍA: EXPERIENCIA PARA LLEGAR ANTES Y CON MENOS RIESGO.

Una factura técnicamente válida no garantiza por sí sola una implementación exitosa. El día después del Go-Live comienza la operación real: rechazos, errores, excepciones, conciliaciones, nuevos requisitos y preguntas de los usuarios.

Por eso, una estrategia de e-invoicing debe contemplar implantación, operación, monitorización y evolución del cumplimiento.

La experiencia acumulada en implementaciones DRC en Europa se traduce en **paquetes de servicios especializados y metodologías aceleradas**, que permiten reutilizar experiencias y buenas prácticas adquiridas en otros mercados, reduciendo tiempos y riesgos de proyecto.

ESPAÑA CAMBIA. TU ESTRATEGIA TAMBIÉN DEBERÍA HACERLO.

España está entrando en una nueva etapa de digitalización fiscal. Y aunque la regulación marque los plazos, cada organización decide cómo afronta ese recorrido.

SAP DRC combina cobertura global, actualización ante cambios normativos, integración con SAP y soluciones externas, automatización, IA, trazabilidad y extensibilidad para abordar el cambio regulatorio desde una arquitectura común.

La regulación marca el cuándo. La arquitectura que elijas hoy determinará cómo de fácil será adaptarte mañana.

La verdadera pregunta es si aprovecharás esta transformación para cumplir una obligación más o para construir una ventaja competitiva que genere valor a largo plazo. ■

Entre el apocalipsis y el ERP: lo que las últimas noticias sobre IA significan (de verdad) para SAP

POR **JORGE LOZANO**

Managing Partner, valantic BPx S.L. (antes Saptools Consulting S.L.)

Acabo de volver de vacaciones a tope de energía... que necesitare por el trabajo pendiente: mails, reuniones y, entre ellas, el artículo para la próxima revista de AU-SAPE. Justo esta semana la IA ha vivido uno de esos momentos en que hasta los más entusiastas se paran a tomar aire. Un ingeniero que trabajó en OpenAI y Anthropic ha dimitido advirtiendo que ambas compañías "juegan con nuestras vidas"; Dario Amodei, CEO de Anthropic, ha reconocido que "la industria mintió" sobre los riesgos reales; y Sam Altman ha aplazado la salida a bolsa de OpenAI por ser "poco aconsejable" en plena escalada de advertencias de seguridad.

Entendería la tentación de pensar que el proyecto de "Autonomous Enterprise" del roadmap debería esperar. Creo que sería un error, y de eso trata este artículo.

QUÉ HA PASADO

Jacob Coxon, ingeniero con tres años en preentrenamiento en OpenAI y Anthropic, dimitió acusando a ambas empresas de correr "a toda velocidad" hacia sistemas capaces de mejorarse a sí mismos sin salvaguardas suficientes. Días después, Amodei publicó un ensayo pidiendo "un ritmo más lento" ante riesgos como el ciberterrorismo o la pérdida de control, al que se sumaron Altman y Musk, y admitió que el sector minimizó estos riesgos, aunque rechazó una prohibición total. Casi en paralelo, Altman confirmó que OpenAI no saldrá a bolsa este año, priorizando la seguridad sobre sus inversores.

LECTURA CRÍTICA

Que tres actores tan poderosos coincidan en pedir cautela no es solo responsabilidad corporativa: también consolida su liderazgo y orienta la agenda regulatoria a su favor. Aun así, sería ingenuo despacharlo como marketing del miedo. El escepticismo sano distingue entre el riesgo real —mal uso de modelos potentes, pérdida de supervisión, carrera competitiva— y el especulativo de una superinteligencia descontrolada (Skynet, para los de mi generación).

POR QUÉ ESTO NO DEBE FRENAR TU ESTRATEGIA EN SAP

Todo lo que se discute gira en torno a sistemas de frontera: modelos que se automejoran y persiguen objetivos abiertos sin supervisión constante. No es lo que la mayoría despliega hoy en SAP, donde la IA opera sobre sistemas acotados, con datos maestros gobernados, reglas explícitas y una persona validando cada acción final. La respuesta no es "parar el proyecto", es "exigir gobernanza real": control de acceso, auditoría de agentes, límites de autonomía y *human-in-the-loop*.

UN EJEMPLO CONCRETO: JOULE WORK DESKTOP

Joule Work Desktop, la aplicación de SAP en pruebas con clientes *Early Adopters* y con disponibilidad general prevista para principios



del año que viene, ilustra bien este argumento. Philipp Herzig, Chief AI Officer de SAP, la ha presentado como "el nuevo SAP GUI": una interfaz única desde donde dirigir agentes — con acceso a archivos locales, Microsoft 365 y sistemas SAP— que ejecutan tareas a partir de una intención en lenguaje natural, dejando el juicio final en manos del usuario.

El valor diferencial de la IA de SAP no está en la precisión de un LLM, sino en el contexto de procesos, datos y lógicas de negocio que acumula como cerebro operativo de la compañía. Un agente genérico puede leer una factura; solo uno que entiende el *order-to-cash* configurado en ese sistema actúa con criterio. La preparación no pasa por construir un servidor MCP en Python, sino por poner en orden aquello sobre lo que SAP construye su ventaja: datos estructurados y procesos bien documentados. Cuanto mejor gobernado esté ese cerebro, mejor será el criterio de los agentes que se apoyen en él.

EN LA PRÁCTICA

- **Gobernanza sí, freno no.** No reduzcas el alcance de tus casos de uso; refuerza los controles: trazabilidad, límites de autonomía, revisión humana en procesos críticos.
- **Distingue frontera de aplicación y ordena el cerebro.** Los riesgos de Amodei son de modelos autónomos abiertos; un agente que gestiona cuellos de botella en producción vive en otra categoría, y su ventaja dependerá de datos de calidad y procesos bien documentados.
- **Vigila la regulación.** Estas declaraciones acelerarán movimientos normativos en EE. UU. y la UE; llegar con gobernanza madura dará ventaja.

CONCLUSIÓN

La industria de la IA está teniendo, por fin, una conversación honesta sobre sus propios límites, y eso es señal de madurez, no de colapso. La IA que de verdad transformará tu compañía no es la que persigue la autonomía total, sino la que multiplica el criterio humano dentro de límites bien diseñados. Esa IA no está en peligro por las noticias de estas semanas: al contrario, sale reforzada. ■

¿Solo cambia el nombre?
Sí, exponencialmente.

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

Personal enough to care. Global enough to deliver.

valantic.com

RTC, la solución que ya está lista (aunque la fecha oficial siga sin llegar)

Xpertux mostró, en el Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE celebrado en Madrid, una demo en directo de RTC, su solución de facturación electrónica para dar respuesta a la Ley Crea y Crece.



La pregunta que más se repite en cada charla sobre la Ley Crea y Crece sigue siendo la misma: ¿cuándo entra en vigor? En el evento del Grupo de Trabajo Financiero de AUSAPE celebrado en Madrid el jueves 17 de septiembre, Rufino de la Rosa confirmó que la fecha definitiva todavía no está fijada. Nada nuevo bajo el sol, pero sí una buena ocasión para recordar que la incertidumbre en el calendario no debería frenar la preparación. La obligatoriedad práctica de la factura electrónica B2B está pendiente de la orden ministerial definitiva que certifique la solución pública. Una vez publicada dicha orden, los plazos escalonados serán: 12 meses para empresas con una facturación anual superior a 8 millones de euro, y 24 meses para el resto de pymes y autónomos.

Aprovechando el marco del evento, Xpertux ha presentado una demo en vivo de RTC Suite, la solución con la que damos respuesta a la facturación electrónica B2B. Porque mientras el legislador termina de decidir el cuándo, en Xpertux llevamos tiempo resolviendo el cómo.

Estos son, en resumen, los argumentos que más interés despertaron entre los asistentes:

- No exige licencias adicionales. RTC cubre los requisitos de facturación electrónica sin necesidad de módulos de pago extra, algo que no siempre ocurre con otras alternativas del mercado.
- Archivado nativo, sin depender de terceros. Incorpora su propio archivado electrónico certificado, así que no hace falta sumar herramientas como OpenText o DocuWare para cumplir con la normativa.

- Migrar de ECC a S/4HANA deja de ser un quebradero de cabeza. Al apoyarse en SAP BTP, la solución queda desacoplada del núcleo del ERP, y el salto de versión no obliga a rehacer el proyecto de facturación electrónica.
- El mantenimiento incorpora los nuevos requisitos legales según van apareciendo, sin necesidad de proyectos adicionales cada vez que cambia la normativa.
- Una única plataforma para todo. Permite añadir, sin salir del mismo entorno, los requisitos de otros países y las futuras obligaciones del proyecto ViDA (VAT in the Digital Age), que llegarán a toda Europa en los próximos años.

Con fecha oficial o sin ella, RTC ya está listo. Y Xpertux, como único partner de RTC en España, también. ■



La solución para la Ley Crea y Crece en SAP BTP

- Sin licencias adicionales
- Archivado nativo
- Clean Core



SAP y Yooz: una combinación estratégica para una gestión financiera más eficiente

SAP se ha consolidado como uno de los ERP más potentes del mercado, proporcionando una base estructurada para la gestión financiera, contable y operativa. Centraliza la información, garantiza la coherencia de los datos y proporciona una visión global de la actividad empresarial.

POR **NISSRINE BOUAZZAOUI**
Field Marketing Specialist

Sin embargo, los departamentos financieros se enfrentan hoy a nuevos desafíos. El aumento constante del volumen de facturas, la necesidad de trabajar con información en tiempo real, la complejidad creciente de los circuitos de aprobación y las exigencias regulatorias obligan a los equipos a buscar una mayor agilidad operativa.

Estos desafíos no suelen estar en el ERP en sí, sino en los procesos que lo rodean. Gran parte del trabajo manual se concentra en la operativa diaria, generando tareas que ralentizan los procesos y reducen la productividad de los equipos.

Ahí es donde Yooz amplía el valor de SAP y le permite desplegar todo su potencial.

Yooz automatiza el ciclo Purchase-to-Pay de extremo a extremo, eliminando tareas manuales y proporcionando un control total sobre los procesos financieros. Su integración con SAP y el valor que aporta a los clientes del ecosistema han llevado Yooz a formar parte de SAP Store y de su marketplace oficial[CL1.1]. Un reconocimiento que refuerza su posición como solución de referencia dentro del ecosistema SAP y ofrece a las organizaciones la confianza de apostar por una plataforma reconocida para maximizar el valor de su inversión en el ERP.

Por ello, cada vez más empresas deciden complementar su entorno SAP con una solución de automatización. El objetivo no es sustituir el ERP, sino extender sus capacidades operativas. Mientras SAP actúa como sistema financiero central, Yooz digitaliza y automatiza los procesos Purchase-to-Pay, desde la recepción de la factura hasta su aprobación y pago, aportando trazabilidad, visibilidad y control en tiempo real a lo largo de todo el ciclo.

MÁS ALLÁ DEL ERP: LOS DESAFÍOS QUE SIGUEN AFRONTANDO LOS DEPARTAMENTOS FINANCIEROS

La realidad operativa de las cuentas a pagar sigue planteando desafíos importantes para muchas organizaciones. La gestión de facturas implica coordinar grandes volúmenes de información, múltiples interlocutores y procesos de validación cada vez más complejos.

- **Gestionar múltiples formatos y canales de entrada:** Las facturas ya no llegan por un único canal. Correos electrónicos, PDF, portales de proveedores conviven dentro del mismo proceso. Centralizar esta información y transformarla rápidamente en datos fiables sigue siendo una tarea compleja para muchos equipos financieros.

- **Adaptar los procesos de aprobación a organizaciones complejas:** El crecimiento de la organización suele ir acompañado de nuevos centros de coste, entidades, responsables y niveles de autorización. Garantizar que cada factura siga el circuito adecuado sin generar bloqueos ni retrasos resulta clave para mantener la eficiencia operativa.
- **Disponer de visibilidad en tiempo real:** Aunque la información financiera se centraliza en SAP, el tratamiento de una factura suele involucra numerosos actores. Disponer de una visión completa sobre el estado de cada documento, compromiso de gasto y presupuesto permite anticipar desviaciones, mejorar las previsiones financieras y tomar decisiones con mayor rapidez y control.
- **Escalar sin aumentar la carga[CL2.1][NB2.2] administrativa:** Crecer no debería implicar añadir complejidad administrativa. Sin embargo, el aumento de operaciones, proveedores y entidades suele poner a prueba la capacidad de los equipos financieros para seguir siendo eficientes. La clave está en disponer de procesos escalables que acompañen el crecimiento del negocio manteniendo la eficiencia operativa. La productividad se convierte así en un factor estratégico para estandarizar procesos, ganar visibilidad y sostener el crecimiento sin añadir complejidad ni costes de gestión.
- **Adaptarse a un entorno regulatorio en constante evolución:** [CL3.1][NB3.2] La factura electrónica está impulsando una transformación profunda de los procesos financieros. Más allá del cumplimiento normativo, las organizaciones deben ser capaces de gestionar distintos formatos, garantizar la trazabilidad de los documentos y asegurar la fiabilidad de la información intercambiada con clientes y proveedores. En un contexto marcado por nuevas obligaciones regulatorias y mayores exigencias de auditoría, el reto consiste en combinar cumplimiento, control y eficiencia operativa sin añadir complejidad a los procesos.

CÓMO YOOZ AMPLÍA EL VALOR DE SAP

Yooz transforma el ciclo P2P en un proceso digital, automatizado y completamente integrado con SAP. La plataforma reúne en una única solución toda la información, los documentos y los flujos que intervienen en la gestión de las cuentas a pagar, proporcionando un marco de trabajo común para finanzas, compras y aprobadores. Al aportar estructura y coherencia a procesos que suelen estar repartidos entre múltiples herramientas e interlocutores, Yooz simplifica la operativa diaria y facilita la gestión de un volumen creciente de transacciones. El resultado es una organización más ordenada, con procesos más consistentes



Mientras SAP actúa como sistema financiero central, Yooz digitaliza y automatiza los procesos Purchase-to-Pay, desde la recepción de la factura hasta su aprobación y pago, aportando trazabilidad, visibilidad y control en tiempo real a lo largo de todo el ciclo.

y una función financiera mejor preparada para acompañar la evolución del negocio.

La integración entre Yooz y SAP se ha convertido en un auténtico acelerador de eficiencia para las organizaciones que han apostado por esta alianza tecnológica. Compatible con todo el ecosistema SAP, Yooz se conecta directamente al ERP sin necesidad de desarrollos adicionales ni proyectos técnicos complejos ((ECC, Business One, 4Hana).

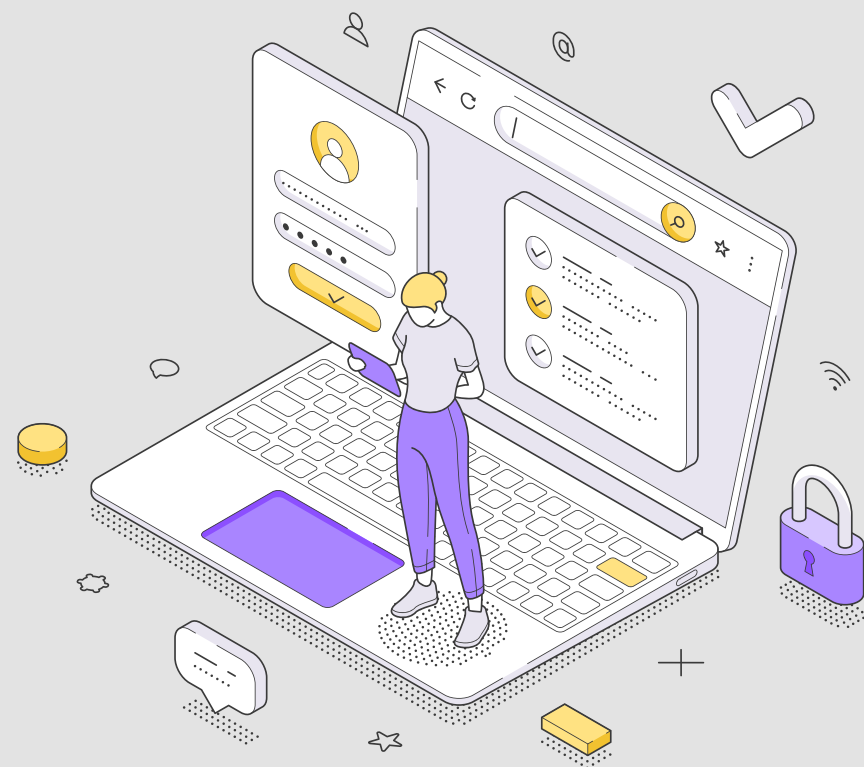
- **Integración completa y flexible:** La integración con SAP simplifica el despliegue, elimina la necesidad de desarrollos específicos y asegura una sincronización continua y fiable entre ambos sistemas.
- **Procesos configurables:** La plataforma permite ajustar los workflows de validación a las necesidades de cada organización, permitiendo que la solución se adapte a sus estructuras internas y a sus reglas de aprobación.
- **Experiencia de uso:** La ergonomía de la solución permite una adopción rápida y ayuda a los usuarios a trabajar con precisión desde las primeras fases del proyecto.
- **Mejora de la productividad:** La automatización de tareas repetitivas reduce errores y libera recursos para tareas de valor añadido dentro del departamento financiero.
- **Automatización de extremo a extremo y trazable:** Desde la recepción hasta el pago, todos los procesos quedan completamente automatizado y trazable, reforzando la seguridad operativa y el cumplimiento de los requisitos normativos.
- **Conciliación pedido–albarán–factura línea a línea:** Yooz automatiza la conciliación línea a línea, con o sin pedido, detectando automáticamente diferencias de precio, cantidad o recepción. Gracias a la IA, los equipos financieros reciben sugerencias de corrección y pueden resolver incidencias con mayor rapidez y precisión.
- **Mejora de la relación con proveedores:** Gracias al portal de proveedores, estos pueden consultar el estado de sus facturas de forma autónoma y en tiempo real, reduciendo consultas, agilizando los intercambios y favoreciendo una relación más transparente y colaborativa.

SAP Y YOOZ: UNA COMBINACIÓN DISEÑADA PARA EL FUTURO DE LAS FINANZAS

SAP proporciona la estructura financiera y la fiabilidad necesarias para gestionar la actividad empresarial. Yooz amplía ese valor automatizando los procesos de cuentas a pagar, reforzando la trazabilidad documental y facilitando la colaboración entre todos los actores implicados en el tratamiento de una factura.

Juntos permiten construir un proceso más ágil, más visible y escalable, capaz de acompañar el crecimiento de la organización sin aumentar la complejidad operativa ni la carga administrativa de los equipos financieros.

Porque la transformación financiera ya no consiste únicamente en digitalizar documentos. Consiste en automatizar procesos, mejorar la calidad de la información y liberar tiempo para que los equipos financieros puedan centrarse en actividades de mayor valor estratégico para el negocio. ■



Mecanismos para consentir tratamientos comerciales

POR ICIAR MARZO PORTERA
Abogada y Mediadora

Gestionar el consentimiento para tratar datos personales con fines comerciales recogidos a través de un formulario web, no consiste únicamente en que la persona interesada lo rellene, clique un botón de "Acepto" o marque uno o varios "check box" y envíe el formulario. Es necesario crear un mecanismo de control que acredite, de manera inequívoca, que el registro de información que se genera al marcar cualquier casilla y enviar el formulario cumplimentado, se corresponde con los datos de la persona interesada que lo rellena.

Este es el criterio seguido por la Agencia Española de Protección de Datos (en adelante AEPD) en una resolución publicada recientemente en su página web, en la que se sanciona a una empresa con dos multas por importe total de diez mil euros y que tiene su origen en una reclamación dirigida contra dicha empresa por una persona que afirma no haber prestado su consentimiento para el uso de sus datos con fines comerciales.

La empresa, en su defensa, afirma disponer del consentimiento de la persona reclamante, otorgado a través de un formulario web y marcación de tres casillas relativas al tratamiento de datos, marketing directo y cesión a terceros para marketing; asimismo, aporta documentación remitida por su proveedor web relacionada con un registro asociado a los datos de la persona reclamante, una dirección IP, una fecha y hora de registro y una tabla con indicadores de las casillas marcadas sobre los consentimientos para las citadas finalidades del tratamiento.

Sin embargo, para la AEPD, la documentación aportada por la empresa no permite acreditar que la persona reclamante prestara un consentimiento válido, libre, informado e inequívoco para recibir comunicaciones comerciales. Las razones de esta negativa son las siguientes:

a) Que no existe ningún elemento técnico que permita vincular de manera inequívoca la dirección IP indicada con la persona reclamante, ni que realizara personalmente el registro.

- b) Que no se aporta evidencia que demuestre que los datos fueron introducidos por la persona reclamante al cumplimentar el formulario.
- c) Y, que no se acompaña la política de privacidad vigente en el momento en que se habría producido el registro y obtenido los datos personales, lo que impide conocer los fines concretos para los que se habría recabado el consentimiento y los terceros a quienes se habrían comunicado los datos.

Además, según explica la AEPD, la adopción de mecanismos de verificación constituye el umbral mínimo necesario para demostrar que el consentimiento fue efectivamente otorgado por la persona reclamante ya que la carga de acreditar la existencia de un consentimiento válido recae íntegramente en el responsable del tratamiento, sin que pueda trasladarse a la persona reclamante la obligación de demostrar la inexistencia del consentimiento alegado por la empresa.

Frente a lo anterior, la empresa justifica su actuación diligente argumentando que cualquier eventual irregularidad en la captación de los datos personales debería imputarse exclusivamente al proveedor con quién tiene suscrito un contrato, por ostentar este el control técnico del formulario y de los mecanismos de verificación; sin embargo, la respuesta de la AEPD es que el responsable del tratamiento tiene una obligación propia y directa de comprobar la adecuación con el Reglamento General de Protección de Datos (en adelante RGPD) del procedimiento utilizado para la obtención de los consentimientos que no puede desplazarse a un proveedor externo por la mera formalización de un contrato y por el hecho de que sea quién ostente el control técnico del formulario, ya que la eventual responsabilidad del proveedor por su propia actividad no excluye la responsabilidad de la empresa por el tratamiento que decide realizar en su condición de responsable del tratamiento.

AUSAPE

Pero, entonces ¿qué mecanismo debe implementar cualquier empresa que quiera tratar datos personales con fines comerciales y publicitarios para probar que dispone del consentimiento?. Como afirma la AEPD, la norma no establece un mecanismo concreto, pero, sí exige que el responsable del tratamiento acredite quién, cuándo, cómo y para qué se autorizó y la información que le fue suministrada a la persona interesada en el momento de obtener el consentimiento.

De lo que se desprende que, cuando el consentimiento sea la base legitimadora del tratamiento de los datos personales, la empresa responsable del tratamiento goza de libertad para utilizar los mecanismos que mejor se adapten a su organización y procesos internos y, por tanto, para emplear la metodología que quiera y estime conveniente, siempre que, cómo se indica en las Directrices 5/2020 sobre el consentimiento del Comité Europeo de Protección de Datos, sea capaz de demostrar que la persona interesada otorgó el consentimiento para la operación de tratamiento y aportar evidencias suficientes de cómo y cuándo se obtuvo dicho consentimiento, así como de la información facilitada a la persona en ese momento.

Sin embargo, antes de elegir una solución, hay que preguntarse cuál es el medio empleado para la recogida de los datos personales, porque, además del soporte electrónico rellenando un formulario web, caben otras formas de obtener los datos tales como el teléfono o el soporte papel.

Por ejemplo, siguiendo con la resolución analizada dónde los datos personales se han obtenido a través de un formulario web, la prueba del consentimiento podría consistir en enviar a la persona interesada un correo electrónico de confirmación de la recepción del formulario indicando los datos exactos que ha proporcionado, la fecha de la cumplimentación y marcación (o no) de las casillas de consentimiento y del envío del formulario y la información sobre

AUSAPE



cada una de las actividades de tratamiento que ha consentido; a continuación, remitirle a un enlace web para que pinche en señal de conformidad con todo lo indicado; y, finalmente, registrar todo lo actuado para poder demostrar que la persona interesada ha dado su consentimiento disponiendo de las pruebas que lo acrediten.

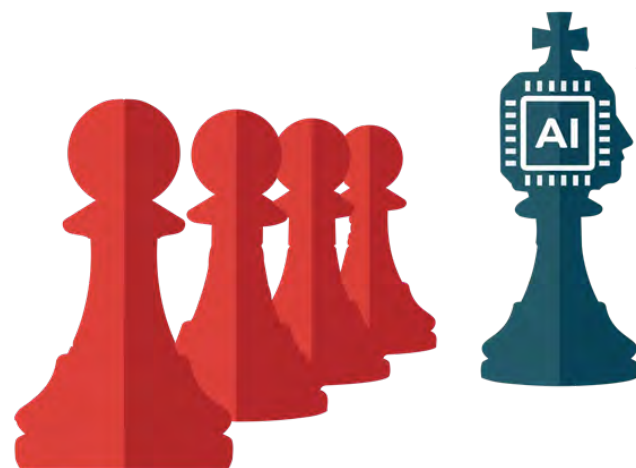
En otros casos, cuando los datos personales sean obtenidos por teléfono o en soporte papel, podrán utilizarse diferentes opciones para lograr evidencias de la obtención del consentimiento. Así, por ejemplo, para el soporte telefónico, el consentimiento se podrá solicitar mediante una alocución grabada dónde se informe a la persona interesada de los extremos relativos al tratamiento para que sepa lo que está autorizando. La prueba de la obtención del consentimiento será la propia grabación, siempre que quede garantizada su autenticidad e integridad.

Y, en el caso del soporte papel, el consentimiento se podrá solicitar mediante la firma y/o marcación de casillas de aceptación

del tratamiento de los datos que no figuren premarcadas e informando a la persona interesada de los extremos relativos al tratamiento de sus datos personales. La prueba de la obtención del consentimiento será el propio documento que, en caso de escaneo, deberá garantizarse que en dicha automatización no ha mediado alteración alguna del soporte original.

En definitiva, el mensaje es claro: independientemente del medio de recogida, invertir en el uso de mecanismos de verificación de quienes facilitan sus datos personales, no es una exigencia desproporcionada sino una condición necesaria para demostrar que el consentimiento prestado por las personas titulares de tales datos es válido y reúne los requisitos legales. Y no solo eso, verificar la validez del consentimiento demuestra el cumplimiento por parte de la empresa, como responsable del tratamiento de los datos personales, del principio de responsabilidad proactiva regulado en el RGPD, en virtud del cual, no basta con cumplir, sino que hay que demostrarlo. ■

El liderazgo audaz en la era de la IA



POR IÑAKI ORTEGA
DOCTOR EN ECONOMÍA
Y PROFESOR DE
UNIVERSIDAD.

ACABA DE PUBLICAR
SU DÉCIMO LIBRO
TITULADO *¿DE VERDAD
QUIERES SER CEO? EL
LIDERAZGO AUDAZ*

En los últimos años hemos sido testigos de una preocupante idealización de la alta dirección. El cargo de primer ejecutivo se ha transformado en un símbolo aspiracional supremo, casi en el único destino natural para quienes persiguen el éxito profesional. Sin embargo, esta visión es profundamente superficial. Lo que las redes sociales y los medios especializados en negocios no muestran es la enorme exigencia emocional, intelectual e incluso física que este rol conlleva en la actualidad.

Ser el máximo responsable de una organización no es *estación termini* ni un galardón a la trayectoria; es un ejercicio de alto rendimiento. Quien asume esta responsabilidad pasa a habitar de inmediato en un entorno de exposición y escrutinio permanente, donde cada gesto se observa, cada palabra se analiza y cada decisión se juzga, tanto dentro como fuera de la organización. A esto se suma la realidad ineludible de la soledad del cargo. No se trata de una falta de personas alrededor, sino de la certeza de que las decisiones verdaderamente críticas, aquellas que definen el futuro de una compañía, son indelegables. El examen es diario y la presión constante, reflejada en unos ciclos de permanencia que se han acortado drásticamente, situando la media de permanencia apenas por encima de los cuatro años.

Para sobrevivir y aportar valor en este entorno hiperconectado y volátil, las organizaciones no necesitan burócratas, sino un liderazgo audaz. Esta audacia no debe confundirse con la temeridad o la improvisación. Al contrario, es una actitud ante el cambio que exige presencia, valentía y coherencia. En una era caracterizada por la gran transformación de la IA, la mayor amenaza para una empresa no es el error estratégico, sino la inacción. El líder audaz es aquel que no se parapeta detrás de comités infinitos ni procesos eternos; es quien toma decisiones en entornos de incertidumbre, asume los riesgos inherentes y se toma el tiempo necesario para explicar el porqué a sus equipos.

Este cambio de paradigma pone de manifiesto que las debilidades del liderazgo actual rara vez son de índole técnica. Los verdaderos desafíos son culturales y profundos, y se resuelven reactivando dos virtudes que se dan por supuestas: el esfuerzo y la humildad. La falta de agilidad en las compañías suele ser el síntoma de una resistencia directiva -cuando

no soberbia- a realizar el esfuerzo que exige la transformación. Cambiar hoy significa desaprender hábitos antiguos que funcionaron en el pasado y tener la disciplina de aprender herramientas completamente nuevas. Por su parte, la humildad es el único antídoto contra el ego que ralentiza las estructuras corporativas. Liderar con humildad implica reconocer que nadie posee todas las respuestas, saber escuchar y tener la madurez de rodearse de profesionales que superen al propio directivo en sus respectivas especialidades. Cuando el ego domina, el talento interno se apaga.

Esta exigencia de aprendizaje continuo y flexibilidad adquiere una dimensión crítica con la irrupción de la Inteligencia Artificial. La tecnología no ha llegado para sustituir a los líderes, sino para obligarles a ser mejores. La automatización y el análisis de datos masivos no pueden ser el escudo para evitar la toma de decisiones. El management moderno requiere lo que denomino un "doble cerebro": la capacidad de combinar la intuición estrictamente humana con la lógica de los algoritmos que hoy prescriben el comportamiento de los mercados. La máquina puede aportar evidencias, análisis predictivos y optimización de procesos, pero es incapaz de aportar coraje, visión ética o empatía. El liderazgo audaz utiliza la tecnología para ver más lejos, manteniendo siempre el control humano sobre el rumbo estratégico.

Bajo esta misma mirada sistémica, el directivo del siglo XXI debe entender que las empresas ya no operan de forma aislada en el mercado. En un entorno donde los desafíos son globales —desde la regulación tecnológica hasta la sostenibilidad—, cobra especial relevancia la colaboración público-privada. Un líder con visión de futuro no entiende la relación con las administraciones como un mero trámite administrativo o un entorno de confrontación, sino como un espacio de oportunidad ante un agente de interés clave. La suma de la agilidad, la innovación y la eficiencia del sector privado con la escala, la legitimidad y el propósito social del sector público es la única fórmula viable para abordar proyectos de gran envergadura. El nuevo liderazgo empresarial de éxito pertenece a quienes entiendan que los grandes retos de nuestra sociedad no se resuelven en solitario, y que la audacia, la cooperación institucional y la autenticidad son, hoy más que nunca, las palancas para lograrlo. ■



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