

Del inventario detenido a una decisión ejecutable.

Un caso de negocio, una ruta de implementación y una forma de medir el resultado.

Detectar la excepción. Comparar alternativas.
Aprobar la acción. Comprobar qué cambió.



EL CASO / INVENTARIO DETENIDO

Una decisión concreta. Dos alternativas comparables.

Una tienda acumula mercancía; otra tiene demanda. La decisión requiere comparar disponibilidad, capacidad de venta y contribución después de la acción.

Ejemplo ilustrativo - SKU NT-104 / sudadera

Tienda A: 240 unidades, 120 días de antigüedad y 45 días sin venta.

Tienda B: 20 unidades y 30 vendidas en las últimas 3 semanas.

HIPÓTESIS A VALIDAR

Proyectar 10 unidades por semana en B durante 6 semanas da 60 unidades. Descontando sus 20 unidades disponibles, quedan 40 por cubrir. Antes de transferir, revisar temporada, pedidos entrantes, devoluciones y capacidad de la tienda.

ALTERNATIVA	SUPUESTO DE VENTA	CONTRIBUCIÓN
Transferir 40 a B	$40 \times (800 - 400 - 35)$ MXN	14,600 MXN
Descontar 20% en A	$40 \times (640 - 400)$ MXN	9,600 MXN
Mantener en A	Sin acción comercial definida	Por evaluar

Decisión propuesta: transferir hasta 40 unidades a B, condicionada a validar la demanda y obtener aprobación. La diferencia ilustrativa entre los dos escenarios de venta es de 5,000 MXN.

Supuestos ficticios: precio 800 MXN; costo unitario 400 MXN; traslado 35 MXN por unidad. Ambos escenarios suponen vender 40 unidades. Se excluyen impuestos, costos fijos y otros costos incrementales. La demanda proyectada y la contribución son hipótesis, no resultados ni una garantía.

LA EXPERIENCIA / PREGUNTA, EVIDENCIA Y ACCIÓN

Así se convierte una pregunta en una propuesta de acción.

Propuesta conceptual Nexton. El usuario conversa con Joule; los cálculos y las reglas se validan en herramientas controladas. La experiencia disponible se confirma para cada entorno. [1, 2]

LO QUE PIDE EL RESPONSABLE COMERCIAL

"Revisa el SKU NT-104. Compara transferirlo a tiendas con demanda o descontarlo. Muéstrame costos, evidencia y quién debe aprobar."

QUÉ RECIBE	CONTENIDO DE LA PROPUESTA
Acción	Transferir hasta 40 unidades de A a B.
Fundamento	Disponibilidad validada, ventas recientes, horizonte y pedidos entrantes revisados.
Comparación	Contribución estimada de transferencia frente a descuento, con supuestos y costos visibles.
Responsable	Comercial aprueba; Logística confirma capacidad; Finanzas valida el criterio económico.
Siguiente paso	Preparar la solicitud de traslado; registrar aprobación y documento generado.

Conversations	Spaces	Develop
Plantear la pregunta y revisar la propuesta.	Reunir evidencia, alternativas y responsables.	Construir la capacidad específica cuando el caso lo requiera.

Estas son funciones del diseño propuesto. La interfaz, los agentes disponibles y las herramientas habilitadas dependen del producto, la versión y las licencias del cliente. Las referencias SAP están en la página 8.

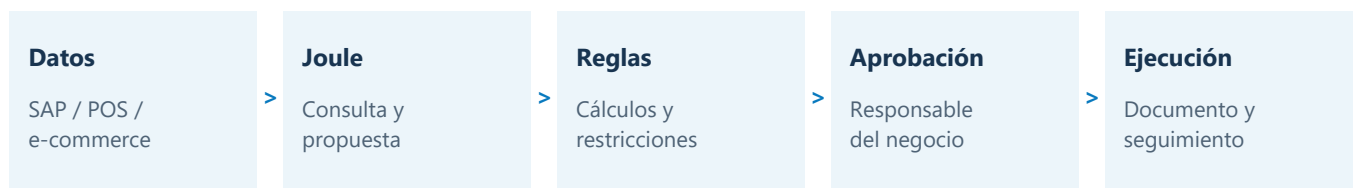
EL DISEÑO / DATOS, REGLAS E INTEGRACIÓN

Los datos explican la decisión. La integración la ejecuta.

El caso necesita una identidad común de producto y ubicación, datos recientes y una acción autorizada en el sistema de registro. Joule conecta la interacción con esas capacidades.

DATO NECESARIO	QUÉ DEBE PERMITIR VALIDAR
SKU, tienda y temporada	Que ventas, existencias, costos y reglas se refieren al mismo artículo y ubicación.
Existencias y compromisos	Stock disponible, reservas, mercancía en tránsito y pedidos entrantes.
Ventas y devoluciones	Demanda reciente, eventos atípicos, promociones y condición de la mercancía.
Precio, costo y transporte	Contribución comparable por alternativa y restricciones comerciales.

DEL CONTEXTO AL DOCUMENTO



Registro mínimo de cada acción

Datos y fecha de consulta, versión de reglas, recomendación, aprobador, documento en SAP y resultado. Ante un fallo, detener el flujo y reconciliar el estado antes de reintentar.

Fuentes posibles: SAP S/4HANA, SAP CAR/POS y comercio electrónico, según el entorno. El cálculo económico, los permisos y la creación del documento se implementan y prueban mediante herramientas autorizadas; no se delegan a una respuesta de texto.

LA PROPUESTA / RESPONSABILIDADES Y ENTREGABLES

Qué aporta SAP. Qué entrega Nexton.

La plataforma aporta capacidades de interacción, agentes y desarrollo. Nexton diseña cómo se aplican al proceso del cliente y entrega una solución verificable, dentro del alcance acordado.

SAP	Cliente	Nexton
Joule y capacidades disponibles. Joule Studio para extensiones cuando estén habilitadas. [1, 2]	Datos, reglas de negocio, autorizaciones y responsables que aceptan el resultado.	Diseño del caso, configuración, integración, pruebas, adopción y modelo de soporte.

ENTREGABLE NEXTON	QUÉ QUEDA CONCRETO
Ficha del caso	Proceso, categoría, tiendas, decisión, responsable, restricciones e indicador principal.
Mapa de datos y viabilidad	Fuentes, calidad, accesos, producto SAP, licencias y dependencias por resolver.
Diseño funcional e integrado	Consulta, herramientas, reglas económicas, aprobación, transacción y tratamiento de errores.
Piloto y pruebas de aceptación	Escenarios, evidencia por acción, comparación con línea base y decisión de continuidad.
Modelo operativo	Responsables, monitoreo, escalamiento, revisión de permisos y mantenimiento de reglas.

Primero validar ajuste estándar; después extender.

A2A y MCP se evalúan si el caso necesita colaboración entre agentes o acceso a herramientas. Su presencia no sustituye el diseño del proceso ni sus controles. [2]

EL PILOTO / ALCANCE Y CRITERIOS DE SALIDA

Un piloto que termina en una decisión de inversión.

Alcance de arranque propuesto: una categoría, hasta cinco tiendas y una decisión principal - transferencias. El tamaño final se acuerda después de revisar datos y capacidad operativa.

01 Validar datos y habilitación

Confirmar producto, edición y licencias; conciliar SKU y existencias; identificar aprobador y establecer la línea base.

02 Comparar recomendaciones

Operar inicialmente sin escribir en producción. Comercial contrasta las propuestas con la evidencia y registra aceptación o rechazo.

03 Probar la acción aprobada

Validar el flujo en pruebas. Habilitar después el alcance autorizado, con registro del documento, manejo de fallos y revisión de resultados.

04 Decidir continuidad

Revisar valor observado, calidad de decisiones y costo de preparación, integración, licencias y operación. Escalar, ajustar o detener.

CONDICIONES PARA HABILITAR LA EJECUCIÓN

Autorización

Cada acción debe corresponder a los permisos y la aprobación definidos.

Evidencia

Toda acción ejecutada debe tener documento o resultado identificable y trazable.

Recuperación

Un fallo debe detenerse y reconciliarse sin generar movimientos duplicados.

Los umbrales de valor y aceptación se acuerdan antes del piloto. Las fases no constituyen una promesa de duración; el diagnóstico determina el esfuerzo y las dependencias.

LA MEDICIÓN / RESULTADO, CALIDAD Y COSTO

Medir el resultado. No confundir actividad con valor.

Una transferencia mueve inventario entre ubicaciones. El valor comercial se comprueba cuando se vende y se conoce su contribución neta. Medimos el mismo conjunto de artículos y tiendas.

INDICADOR	CÓMO SE COMPRUEBA
Inventario envejecido	Unidades y valor a costo del stock por encima del umbral de edad acordado para categoría y temporada. Separar traslados de ventas efectivas.
Contribución realizada	Ingreso neto de las ventas menos costo de mercancía y costos incrementales de traslado o promoción. El descuento ya está reflejado en el ingreso neto.
Tiempo de decisión	Tiempo desde la detección de una excepción hasta su aprobación o rechazo. Comparar la mediana con la operación previa.
Calidad de propuestas	Aceptadas, ajustadas y rechazadas, con motivo. Revisar errores de datos, reglas y contexto; no usar aceptación como sustituto de rentabilidad.
Fiabilidad de ejecución	Acciones completadas frente a intentos; fallos, duplicados y tiempo de resolución. Conciliar cada acción con su documento.

La decisión de escalar incluye el costo completo.

Comparar con un período o grupo equivalente, considerando temporada y promociones. Incorporar preparación de datos, integración, licencias y soporte a la evaluación económica.

El piloto aporta evidencia para decidir. El ejemplo de la página 2 es un escenario previo a la acción; no debe presentarse como beneficio realizado ni atribuirse automáticamente a la IA.

LA PRIMERA CONVERSACIÓN

Empecemos por una decisión que el negocio necesita tomar.

Para evaluar el caso de inventario, necesitamos acordar tres puntos.

01 / El problema

Categoría, tiendas, mercancía detenida y decisión que hoy requiere coordinación manual.

02 / El entorno

Productos SAP, datos de ventas y stock, licencias disponibles e integraciones existentes.

03 / El responsable

Quién autoriza la acción y qué indicador determinará si el piloto merece continuar.

NEXTON CONECTA EL CASO CON LA EJECUCIÓN

Procesos de retail, SAP Joule, integración, seguridad y operación con responsables definidos.

nextontech.io/es/sap-business-ai
info@nextontech.io

REFERENCIAS SAP

1. Joule Work, experiencias y capacidades anunciadas.
2. Joule Studio: agentes personalizados y habilitación.
3. SAP Business AI: capacidades publicadas en Q2 2026.

Caso y cifras ilustrativos de Nexton. Alcance y disponibilidad por validar para cada cliente. SAP y Joule son marcas de SAP SE. © 2026 Nexton Technologies LLC.