GRUPO solitium

CEOE Zamora

DOSSIER PARA EMPRESAS · NOVIEMBRE 2026

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

¿VENTAJA COMPETITIVA

O AMENAZA PARA TU EMPRESA?

De la obligación normativa a la empresa inteligente

CEOE ZAMORA × GRUPO SOLITIUM

19 de noviembre de 2026 · Fundación Rei Afonso Henriques

NORMATIVA | OPORTUNIDADES | RIESGOS | APLICACIONES | SOLUCIONES IA

IV Acuerdo Marco para la Competitividad y la Innovación Empresarial

EDICIÓN PARA ASISTENTES

De la presentación al plan de acción

Jornada «Inteligencia Artificial: ¿ventaja competitiva o amenaza para tu empresa?» · CEOE Zamora y Grupo Solitium · 19 de noviembre de 2026.

Este dossier reúne los contenidos esenciales de la jornada y los adapta a una lectura posterior: qué obligaciones están transformando los sistemas empresariales, cómo puede contribuir la IA, qué riesgos requiere controlar y qué soluciones concretas se presentaron.

> **LA IDEA PRINCIPAL**
>
> El ERP registra lo que ocurre. La inteligencia artificial ayuda a entenderlo, anticipar escenarios y preparar acciones, siempre sobre datos fiables, permisos adecuados y supervisión humana.

Qué encontrará en estas páginas

BLOQUE	CONTENIDO
01 Entorno normativo	Cronograma 2026–2030 y su impacto en sistemas empresariales.
02 Oportunidades	Del ERP tradicional a la consulta, predicción y automatización.
03 Riesgos y garantías	Errores, seguridad, privacidad, regulación y cinco controles.
04 Soluciones del ecosistema	Sage, Marketplace y cuatro casos reales de negocio.
05 Solitium IA	Cinco vías, productos, servicios y método de implantación.

El contexto de la jornada

Organizada por CEOE Zamora en colaboración con Grupo Solitium, en el marco del IV Acuerdo Marco para la Competitividad y la Innovación Empresarial. El encuentro tuvo lugar en la Fundación Rei Afonso Henriques, Zamora.

Las fechas y disponibilidades reflejan el material presentado en noviembre de 2026. La normativa y las prestaciones de producto pueden modificarse; antes de adoptar una decisión, conviene comprobar los textos vigentes, los requisitos de licencia y el alcance específico de cada proyecto.

01 / CRONOGRAMA NORMATIVO

2026–2027 | Las reglas cambian

Fiscalidad, sostenibilidad, trazabilidad, ciberseguridad e IA comparten una tendencia: exigir mejor información y procesos más conectados.

FECHA	HITO	AFECTACIÓN DESTACADA
02.08.2026	AI Act — aplicación general	Exigencias generales y de transparencia; proveedores y empresas usuarias de IA.
11.09.2026	Cyber Resilience Act — incidencias	Notificación de vulnerabilidades e incidentes graves en productos digitales afectados.
05–06.10.2026	DeCA + calendario B2B	Documento de control digital en transporte y calendario de facturación electrónica.
30.12.2026	EUDR — primera fase	Diligencia debida y trazabilidad de materias primas reguladas.
01.01.2027	RRSIF — sociedades	Sistemas de facturación conformes para sujetos al Impuesto sobre Sociedades.
18.02.2027	Pasaporte de baterías	Registro digital y trazabilidad de determinadas baterías.
Junio 2027	Brecha salarial + EUDR	Información salarial en empresas afectadas y nueva fase EUDR.
Julio 2027	RRSIF — resto + eFTI	Adaptación de otros obligados y aceptación de información digital de transporte.
06.10.2027	Factura electrónica B2B	Factura estructurada y estados para empresas con volumen superior a 8 M€.
Diciembre 2027	IA de alto riesgo + CRA	Requisitos específicos en determinadas aplicaciones y obligaciones de ciberseguridad.

QUÉ SIGNIFICA PARA EL ERP

Más datos estructurados, más evidencias, integraciones seguras, trazabilidad y automatización verificable.

01 / HORIZONTE 2030

2028–2030 | Todo estará más conectado

Interoperabilidad, reporting digital y trazabilidad transversal: no se trata solo de cumplir normas, sino de preparar la arquitectura de información.

FECHA	HITO	AFECTACIÓN DESTACADA
01.07.2028	ViDA — IVA y plataformas	Cambios sobre IVA y registro para plataformas de transporte y alojamiento.
02.08.2028	AI Act — productos regulados	Exigencias relativas a IA de alto riesgo integrada en productos regulados.
06.10.2028	Factura B2B — resto	Extensión de la factura electrónica estructurada a otros empresarios y profesionales.
26.07.2029	CSDDD — grandes grupos	Diligencia debida sobre impactos sociales y ambientales en grupos afectados.
06.10.2029	Estados y pagos B2B	Información sobre estados de factura y pagos para determinados obligados.
01.07.2030	ViDA — B2B europeo	Reporting digital de operaciones intracomunitarias.
2030	PPWR — envases	Objetivos adicionales de reutilización, reciclabilidad y otros requisitos.

Asuntos en seguimiento

Registro horario digital, transposición de NIS2 en España, información de sostenibilidad (CSRD/ESG), pasaporte digital de producto y evolución de eIDAS. La obligación base de registrar la jornada ya existe; evolucionan formatos, evidencias y controles.

> **CRITERIO DE APLICACIÓN**
>
> No todas las obligaciones afectan a todas las empresas. Es imprescindible confirmar sector, tamaño, volumen, rol, operaciones y fecha efectiva antes de adaptar procesos o software.

02 / EL NUEVO PARADIGMA

Del ERP que registra al ERP que anticipa

La innovación no sustituye al ERP: añade capacidad de interpretación, anticipación y acción sobre procesos fiables.

PASO	ETAPA	QUÉ HACE LA EMPRESA
01	Registrar	Operaciones, pedidos, facturas, cobros, costes, existencias y otros datos fiables.
02	Entender	Relaciones, anomalías, documentos, lenguaje natural y contexto empresarial.
03	Anticipar	Previsiones, escenarios, tendencias, riesgos y prioridades.
04	Actuar	Propuestas, borradores, automatizaciones y acciones sujetas a permisos.

El cambio de funcionamiento

ERP TRADICIONAL	ERP CON IA
Registra transacciones	Interpreta datos, contexto y relaciones.
Informa de lo ocurrido	Detecta anomalías y oportunidades.
La persona busca la información	El sistema puede proponer información relevante.
La persona ejecuta cada paso	Agentes y flujos ayudan con tareas autorizadas.
Navegación por menús	Interacción conversacional y automatizaciones.

LECTURA EMPRESARIAL

La IA debe reforzar el criterio del profesional, no convertir una predicción en una decisión automática sin controles. El potencial se mide en tiempo ahorrado, mayor calidad del dato y mejores decisiones.

02 / OPORTUNIDADES

Seis capacidades para crear valor

Cuando el ERP se conecta con documentos, CRM, BI, almacén y equipos, la IA puede apoyar el trabajo diario de distintos departamentos.

CAPACIDAD	EJEMPLOS DE APLICACIÓN
01 CONSULTAR	Preguntas en lenguaje natural sobre facturación, clientes, tesorería o stock.
02 COMPRENDER	Lectura de facturas, contratos, correos y documentos complejos.
03 PREDECIR	Previsiones de cobros, ventas, demanda, averías y roturas de inventario.
04 RECOMENDAR	Sugerencias de compras, precios, acciones comerciales y mejoras.
05 EJECUTAR	Preparación de borradores y tareas dentro de límites y permisos definidos.
06 ORQUESTAR	Conexión de aplicaciones, personas, procesos y maquinaria cuando proceda.

Aplicaciones por área

ERP y finanzas

Análisis de márgenes, cartera de cobros, conciliación y propuestas contables.

CRM y comercial

Resumen de visitas, seguimiento de oportunidades, siguiente mejor acción.

Operaciones e industria

Reposición, inventario, mantenimiento y análisis de datos IoT.

Una solución empresarial no se limita a chatear: el valor crece cuando la respuesta se apoya en datos autorizados, un flujo conocido y una posibilidad de actuación controlada.

03 / LÍMITES Y RESPONSABILIDADES

El mayor riesgo es malentender la IA

Una respuesta convincente no siempre es correcta. El riesgo aumenta cuando la herramienta pasa de recomendar a ejecutar cambios en el negocio.

Lo que puede hacer	Lo que no garantiza	Cómo usarla bien
Interpretar contexto facilitado; detectar patrones; resumir; proponer escenarios; automatizar tareas delimitadas.	Verdad, actualidad, ausencia de sesgo o comprensión humana. Puede inventar datos y responder con seguridad a pesar del error.	Con datos gobernados, permisos mínimos, pruebas, límites operativos y validación de personas responsables.

Cuatro errores habituales al implantar IA

- Confundir fluidez con certeza: una explicación convincente puede estar equivocada.
- Usar información incompleta, desactualizada o con acceso excesivo.
- Convertir una recomendación en una decisión o una orden automática.
- Delegar en un modelo las autorizaciones que corresponden al ERP y a las personas.

PRINCIPIO DE USO

La IA es un copiloto: amplifica la capacidad del equipo, pero no sustituye la responsabilidad, el criterio ni la supervisión humana.

Automatizar un error lo escala. Cuando las decisiones afectan a caja, precios, personal o maquinaria, la arquitectura debe permitir verificar, limitar y detener la acción.

03 / EJEMPLOS EMPRESARIALES · I

Riesgos reales: del error a la propagación

Situaciones ilustrativas que permiten identificar qué se debe prevenir antes de activar agentes conectados a sistemas empresariales.

01 Alucinación convincente

Una previsión recomienda invertir 300.000 € sin incorporar vencimientos ni impagos.

Prevención. Contrastar cifras con tesorería y cálculos verificables.

Impacto posible: Decisión financiera errónea.

02 Cambio masivo de tarifas

Una instrucción ambigua modifica cientos de artículos y llega al comercio electrónico.

Prevención. Simulación, vista previa, límite de registros y confirmación.

Impacto posible: Error multiplicado.

03 Fuga de información

Un comercial consulta salarios o márgenes de otras áreas sin permiso.

Prevención. Reproducir permisos del ERP, separar empresas y perfiles.

Impacto posible: Confidencialidad y RGPD.

04 Efecto dominó

Una previsión equivocada altera compras, almacén, producción y tesorería.

Prevención. Validar operaciones en cada sistema antes de propagarlas.

Impacto posible: Sobrestock y tensiones de liquidez.

> **REGLA DE ORO**
>
> Toda IA con capacidad de actuar sobre un ERP debe poder verificarse, limitarse y detenerse.

03 / EJEMPLOS EMPRESARIALES · II

Riesgos reales: autonomía y seguridad

Cuando se añaden documentos externos, voz, equipos industriales o decisiones sobre personas, el diseño necesita controles específicos.

05 Factura con instrucciones ocultas

Un PDF intenta inducir al asistente a cambiar un IBAN o divulgar información.

Prevención. Tratar el documento como dato no fiable; validar cambios fuera del modelo.

Impacto posible: Inyección de instrucciones.

06 Falso directivo

Una voz clonada o una videollamada fabricada exige una transferencia urgente.

Prevención. Confirmación por segundo canal y doble autorización bancaria.

Impacto posible: Suplantación y fraude.

07 Máquina conectada

Una recomendación llega a un PLC sin comprobación industrial.

Prevención. Separar modelo y PLC; mantener interbloqueos y controles físicos.

Impacto posible: Riesgo físico.

08 Algoritmo laboral sesgado

Una IA evalúa empleados con criterios injustos que afectan a condiciones laborales.

Prevención. Auditar datos, criterios, explicabilidad y supervisión humana.

Impacto posible: Discriminación y conflictos.

> **REGLA DE ORO**
>
> Un documento, una llamada o una instrucción procedente de fuera de la organización nunca debe prevalecer sobre los permisos y validaciones del sistema.

03 / MARCO REGULATORIO

Las reglas para una IA empresarial responsable

No existe una sola ley aplicable: las obligaciones dependen de la finalidad de la herramienta, los datos y el impacto de cada decisión.

MARCO	DESTINATARIOS	QUÉ SE DEBE REVISAR
AI Act	Proveedores y usuarios de IA	Clasificación por riesgo, transparencia, prohibiciones y requisitos de supervisión.
RGPD y LOPDGDD	Toda organización con datos personales	Base jurídica, acceso, minimización, protección y conservación adecuada de datos.
Data Act	Fabricantes y usuarios de productos conectados	Acceso y uso regulado de determinados datos generados por productos y servicios conectados.
Normativa laboral	Empleadores que usan decisiones algorítmicas	Información sobre criterios aplicados y garantías para las personas afectadas.

Los cinco controles que deben acompañar a la tecnología

PASO	ETAPA	QUÉ HACE LA EMPRESA
01	Permisos	El comercial accede a su cartera, nunca a datos personales ajenos.
02	Datos	Solo se comparten los campos necesarios, con confidencialidad y reglas claras.
03	Control	Consultar, proponer, ejecutar y aprobar son funciones diferentes.
04	Evidencias	Registro de consultas, datos, resultados y responsables.
05	Seguridad	APIs, límites, pruebas, copias y mecanismos de parada.

03 / BUEN GOBIERNO

Del riesgo al control operativo

Una implantación madura combina tecnología, responsabilidades y controles comprobables.

Acción de bajo riesgo

La IA consulta ventas, agrupa información o prepara un borrador que revisará un usuario.

Acción con validación

La IA propone un pedido a partir de stock y demanda; las reglas del ERP y la persona autorizada deciden.

Acción reforzada

Cambio de IBAN, aprobación de pagos o actuación industrial: doble autorización, controles externos y trazabilidad.

Lista mínima antes de conectar un agente al ERP

- Identificar qué usuarios y datos puede consultar el agente.
- Distinguir las acciones de lectura de las que crean, modifican o contabilizan registros.
- Definir pruebas de error, excepciones, recuperación y desconexión segura.
- Mantener registro de fuentes, instrucciones, decisiones y responsables.
- Comprobar el ámbito de AI Act, RGPD, NIS2, CRA, ENS o DORA cuando corresponda.

OBJETIVO DE DISEÑO

Que una incidencia en la IA no detenga la facturación ni pueda alterar operaciones sensibles sin autorización.

04 / SOLUCIONES DEL ECOSISTEMA

Sage: evolución de las capacidades de IA

El portfolio Sage incorpora movilidad, automatización, inteligencia comercial, analítica y asistentes. La disponibilidad varía según la solución, versión y licencia.

CAPACIDAD	FAMILIAS DEL PORTFOLIO	UTILIDAD EMPRESARIAL
Movilidad + IA	Sage Sales Management · Sage Active · Sage 50 · Sage 200 · Sage XRT · Sage X3	Aplicaciones de movilidad y captura de información contextual.
Automatización de cobros	Sage Active; evolución prevista en Sage 50 y Sage 200	Gestión de cobro asistida y reducción de tareas administrativas.
Gestión de gastos	Sage Active · Sage 200 · Sage Despachos · Sage X3	Captura y tratamiento de gastos, con evolución de otras ediciones.
Sage Copilot	Sage Active · Sage X3 · Sage XRT; evolución prevista en otras líneas	Asistentes inteligentes integrados en aplicaciones Sage.
Business Intelligence	Sage Active · Sage X3 · Sage XRT; evolución prevista en otras líneas	Analítica, indicadores y capacidades de explotación de datos.

DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO

Las denominaciones «disponible» y «próximamente» proceden del material presentado. Se deben confirmar por edición, licencia, país, conectores y fecha antes de contratar.

04 / MARKETPLACE Y SOLUCIONES ESPECIALIZADAS

Más inteligencia en el ecosistema de aplicaciones

Las capacidades de IA crecen cuando las plataformas de negocio se conectan con herramientas orientadas a procesos concretos.

DOST	**Finanzas automatizadas** · Tratamiento documental y reducción de operaciones financieras repetitivas.
RawData	**Agrotech con IA** · Planificación, productividad y predicción para actividades agrícolas.
The Wise Skill	**Skills y talento** · Evaluación de habilidades y apoyo a decisiones de desarrollo de personas.
Yooz	**Cuentas a pagar** · Captura inteligente, aprobaciones, ciclo de facturas y trazabilidad.
plano WFM	**Workforce management** · Planificación de turnos, ausencias y capacidad operativa.

CONEXIÓN CON EL ERP

Una aplicación especializada no equivale a una integración automática garantizada. Hay que validar conectores, versiones, licencias, permisos y flujos de escritura.

04 / CUATRO CASOS PRÁCTICOS

Una sola historia: del cliente a la decisión

La jornada mostró cómo la IA puede acompañar el proceso de extremo a extremo, desde la oportunidad comercial hasta el análisis predictivo.

PASO	ETAPA	QUÉ HACE LA EMPRESA
01	Sage Sales Management + Copilot	La visita comercial se transforma en información estructurada y siguientes pasos.
02	DocuWare + IA	La operación genera documentos que se clasifican, indexan y someten a flujos.
03	Valerdat	La demanda y el inventario dan lugar a recomendaciones de aprovisionamiento.
04	Kiwi IA	Los datos de ventas, compras, almacén y finanzas permiten anticipar escenarios.

Un recorrido conectado

OPORTUNIDAD

¿Qué necesita el cliente y qué paso comercial corresponde?

DOCUMENTOS

¿Cómo evitar volver a teclear y perseguir documentación?

APROVISIONAMIENTO

¿Qué comprar, cuánto y cuándo?

DECISIÓN

¿Qué está ocurriendo y qué puede pasar después?

MENSAJE TRANSVERSAL

No se trata de cuatro islas de software. El valor empresarial surge cuando la información fluye, los equipos validan y cada sistema cumple su función.

04 / DEMOSTRACIONES · I

Casos aplicados: comercial y documentación

Dos ejemplos muestran cómo capturar conocimiento y convertir documentos en datos útiles sin repetir tareas.

Sage Sales Management + Sage Copilot

Tras una visita, el comercial cuenta al asistente lo ocurrido. El CRM puede estructurar la actividad y preparar los siguientes pasos, evitando que la información quede en notas dispersas.

- Reporte por voz y resumen de visita.
- Oportunidades, clientes y pipeline centralizados.
- Sugerencias de seguimiento, cita, pedido o comunicación, sujetas a alcance.

DocuWare + IA documental

Presupuestos, pedidos, contratos, albaranes y facturas llegan por diferentes canales. La gestión documental inteligente identifica tipos de documento, extrae campos y activa el circuito correspondiente.

- Clasificar documentos de distinta procedencia y formato.
- Extraer datos para indexación, archivo y tratamiento posterior.
- Automatizar tareas de aprobación y gestión documental, con control.

> **QUÉ MEDIR**
>
> En comercial: tiempo de registro, seguimiento y conversión. En documentos: minutos por factura, calidad de extracción, excepciones y tiempo de aprobación.

04 / DEMOSTRACIONES · II

Casos aplicados: compras y visión global

La IA puede ayudar a anticipar necesidades de suministro y convertir la información acumulada en conocimiento para dirección.

Valerdat: aprovisionamiento predictivo

A partir de datos de Sage 200, la solución trabaja con demanda, stock, costes y proveedores para proponer una planificación menos reactiva. El usuario conserva la validación de las compras.

- Predicción de demanda por referencias y selección de modelos.
- Propuestas de pedidos inteligentes listas para revisar.
- Equilibrio entre roturas de stock, nivel de servicio y sobreinventario.

Kiwi IA: de lo ocurrido a lo probable

La visión transversal de ventas, compras, inventario, tesorería y finanzas permite generar indicadores, identificar tendencias y construir modelos predictivos para orientar decisiones.

- Indicadores que conectan procesos y departamentos.
- Escenarios y previsiones frente a la consulta exclusivamente histórica.
- Ayuda a decidir antes con datos operativos consolidados.

> **UNA CONCLUSIÓN COMPARTIDA**
>
> El ERP registra. La IA entiende, anticipa y ayuda a actuar. Un buen resultado depende de fuentes fiables y decisiones humanas bien definidas.

05 / UNIVERSO DE SOLUCIONES IA

Las cinco formas de trabajar con IA en Solitium

El catálogo de Grupo Solitium combina herramientas de adopción inmediata, IA documental, integración, agentes y gobierno responsable.

VÍA	ENFOQUE	SOLUCIONES	RESULTADO BUSCADO
01	IA lista para utilizar	Solitium Gastos y Notes	Ahorro rápido en tareas concretas.
02	IA documental y de procesos	AI Capture, AutoArchive, DocuPortal, DocuOrders IA	Documentos transformados en datos y validaciones.
03	IA conectada, integrada y privada	AI Layer, plataforma de integración, IA Local, IA App Ops	Datos reales, consultas y procesos conectados.
04	Agentes inteligentes y canales de relación	Agent DO, Agente web, Lead Generator, Recepcionista IA, AI Voice	Atención, prospección, voz y seguimiento.
05	IA con estrategia, seguridad y cumplimiento	Consultoría IA, Compliance Suite, RGPD, AI Act, ISO/ENS, formación	Uso responsable y evidencias de control.

CÓMO INTERPRETAR LAS CINCO VÍAS

No son etapas obligatorias ni productos excluyentes. La integración puede dar soporte a la IA documental y a los agentes; seguridad y cumplimiento acompañan a todas desde el inicio.

05 / VÍAS 01 · 02 · 03

Aplicaciones, documentos e integración

Estas son las capas que facilitan empezar con una tarea concreta y evolucionar hacia una IA empresarial conectada.

01 IA lista para utilizar

Solitium Gastos. Captura justificantes, extrae datos, detecta duplicados y apoya su validación documental. **Solitium Notes.** Transcribe reuniones y genera resúmenes, acuerdos y tareas con responsables.

02 IA documental y de procesos

AI Capture. Comprensión y extracción estructurada de documentos. **DocuWare AutoArchive.** Archivo y clasificación basados en reglas de confianza. **DocuPortal.** Consulta y validación de tareas documentales. **DocuOrders IA.** Creación de documentación de pedidos en DocuWare mediante lenguaje natural.

03 IA conectada, integrada y privada

AI Layer. Asistentes empresariales, habilidades y consultas sobre datos autorizados. **Plataforma de integración.** Conexión y automatización entre aplicaciones. **IA Local.** Modelos desplegados en la infraestructura del cliente. **IA App Ops.** Aplicaciones y desarrollos a medida con IA.

> **PRECAUCIÓN TÉCNICA**
>
> No debe darse por supuesta la escritura directa en Sage 200 desde cualquier producto. Los conectores, las APIs, las licencias y las validaciones se definen según solución y proyecto.

05 / VÍAS 04 · 05

Agentes, servicios y cumplimiento

La inteligencia artificial también se convierte en un canal de atención y en una disciplina de gestión responsable.

04 Agentes inteligentes y relación

Agent DO. Seguimiento estratégico, bajo demanda. **Agente web.** Respuestas sobre información autorizada en la web. **Lead Generator.** Prospección B2B con datos públicos; anunciado como próximamente. **Recepcionista IA.** Atención telefónica y reserva de citas. **AI Voice.** Traducción de voz en directo para reuniones y eventos.

05 Estrategia, seguridad y cumplimiento

Consultoría para dirección. Diagnóstico de madurez, priorización y hoja de ruta. **Compliance Suite.** Gestión de evidencias y obligaciones. **Módulos.** Canal de Denuncias, RGPD, AI Act Copilot e ISO 27001/ENS. **Formación y compliance.** Preparación de equipos y revisión de riesgos.

La disponibilidad de Agent DO y Lead Generator se presenta con las condiciones indicadas en el catálogo, no como comercialización general inmediata. La plataforma de cumplimiento ayuda a organizar obligaciones, pero no certifica ni sustituye a los responsables de cada organización.

> **BENEFICIO EMPRESARIAL**
>
> Una misma conversación puede unir producto, servicio, integración, formación, soporte y gobierno de la IA: del piloto útil a la solución escalable.

05 / MÉTODO SOLITIUM

Cómo empezar: del diagnóstico a los resultados

Para que la IA sea una inversión útil, el primer caso debe ser concreto, medible y compatible con los sistemas y responsabilidades de la organización.

PASO	ETAPA	QUÉ HACE LA EMPRESA
01	Diagnóstico	Procesos, usuarios, cuellos de botella, datos, volumen y restricciones.
02	Diseño funcional	Elegir producto estándar, integración o desarrollo; definir alcance y roles.
03	Arquitectura y seguridad	Ubicación de los datos, accesos, privacidad, permisos y aprobación humana.
04	Piloto medible	Probar documentos y operaciones reales con criterios de aceptación.
05	Despliegue	Formar equipos, parametrizar, acompañar y resolver incidencias.
06	Medición	Comparar tiempos, errores, oportunidades, calidad y retorno.

Preguntas para elegir el primer caso

- ¿Qué tarea repetitiva consume más tiempo al equipo?
- ¿Dónde se duplica información entre programas o departamentos?
- ¿Qué decisiones necesitan mejores datos o anticipación?
- ¿Qué información no puede salir de la infraestructura?
- ¿Qué control humano debe mantenerse antes de una acción sensible?

CONCLUSIONES PARA LLEVAR A LA EMPRESA

Lo importante no es adoptar IA; es crear valor

Una hoja de ruta práctica comienza con procesos reales, buenos datos, controles proporcionados y una medición clara del beneficio.

Empezar con foco

Seleccionar un primer caso concreto y de impacto medible.

Conectar sin improvisar

Validar versiones, permisos, APIs, integración y responsables.

Escalar con garantías

Probar, documentar, formar y gobernar antes de ampliar autonomía.

Cinco ideas que resumen la jornada

- El nuevo entorno regulatorio exige información fiable, trazable e interoperable.
- La IA aporta valor cuando trabaja sobre datos y procesos que la empresa ya entiende.
- Predecir no es decidir: las acciones con impacto requieren permisos y revisión.
- CRM, documentos, compras y BI son eslabones del mismo flujo empresarial.
- Solitium puede acompañar desde herramientas inmediatas hasta integración, agentes y cumplimiento.

MENSAJE DE CIERRE

El ERP registra. La IA entiende, anticipa y ayuda a actuar. La ventaja competitiva aparece cuando personas, procesos y tecnología trabajan conectados.

Documento divulgativo elaborado a partir del material de la jornada celebrada el 19 de noviembre de 2026. No sustituye a un análisis jurídico, fiscal, laboral o técnico específico. Confirmar requisitos normativos y disponibilidades de producto antes de adoptar decisiones.

GRUPO solitium

CEOE Zamora

EL FUTURO SE CONSTRUYE CONECTANDO

La IA no es una funcionalidad más del ERP.

Es una nueva capa de inteligencia que ayuda
a comprender, anticipar y actuar con control.

SAGE · DOCUMENTOS · DATOS · AGENTES · SEGURIDAD

JORNADA CEOE ZAMORA

19 de noviembre de 2026

Grupo Solitium · Soluciones y servicios de transformación digital