NetSuite 2026.2 ofrece mejoras basadas en IA en sectores clave

Una empresa de software realiza un seguimiento de los ingresos recurrentes de manera distinta a la que un fabricante gestiona la planificación del suministro. Un grupo de restaurantes necesita controles operativos distintos a los de un equipo de servicios de campo. NetSuite 2026.2 agrega nuevas capacidades diseñadas para esas necesidades específicas del sector, con actualizaciones en los sectores de software, bienes de consumo, industria y equipos, restaurantes y asistencia sanitaria. La última versión ofrece a las organizaciones nuevas maneras de analizar los ingresos, gestionar la fijación de precios y los costos, mejorar la planificación y el control de calidad, conectar las operaciones de los restaurantes y ver el rendimiento financiero de la asistencia sanitaria.

Las empresas de software obtienen insights más claros sobre suscripciones y renovaciones

NetSuite 2026.2 agrega nuevas herramientas para las empresas de **software** que gestionan ingresos recurrentes, facturación por uso y riesgo de renovación.

En **NetSuite Subscription Metrics**, un nuevo conmutador de ingresos comprometidos permite a los equipos de finanzas e ingresos cambiar las vistas del panel de control de los valores reales a los ingresos mensuales recurrentes comprometidos (CMRR) o a los ingresos anuales recurrentes comprometidos (CARR). Esto ofrece a los equipos una visión más clara de los ingresos futuros sin la necesidad de crear modelos de hojas de cálculo independientes. Las páginas ampliadas de desglose de KPI también proporcionan más detalles sobre métricas como el crecimiento, la retención de ingresos netos, el abandono de clientes, el costo por adquisición de clientes y el valor del ciclo de vida. Los resúmenes generados por IA resaltan las tendencias y los factores determinantes clave para que los equipos puedan comprender qué está cambiando y por qué.

NetSuite SuiteBilling agrega la función Facturación por uso calculado externamente, que incorpora cargos por uso calculados previamente desde sistemas de terceros a los flujos de trabajo de facturación e ingresos. SuiteBilling puede usar esos cargos para facturación recurrente y transferir los mismos valores a **NetSuite Advanced Revenue Management** para la asignación y el reconocimiento de ingresos.

Para ayudar a los equipos a centrar sus esfuerzos de retención, la**puntuación de estado de la suscripción del cliente** en el registro del cliente predice si se puede producir el abandono de este en los próximos 30 o 90 días. El nuevo **espacio de trabajo de renovación y retención** reúne en una sola vista las renovaciones próximas y vencidas, el estado del cliente, la facturación, la suscripción y el contexto de riesgo para que los equipos puedan priorizar el seguimiento según la urgencia, el valor y el riesgo de renovación.

Las organizaciones de asistencia sanitaria obtienen una visión financiera más clara

NetSuite 2026.2 ofrece mejoras específicas para las organizaciones de asistencia sanitaria. El nuevo **panel de control para clínicas de asistencia sanitaria** ofrece a los líderes de finanzas y operaciones visibilidad financiera y operativa diseñada específicamente para entornos de atención centrados en el paciente, lo que sustituye a los informes personalizados que los grupos de clínicas elaboran en la actualidad. Esta versión también refuerza la cobertura de cumplimiento. **Compliance 360** obtiene mejoras en los flujos de trabajo de auditoría, el acceso basado en roles, y los paneles de control y KPI de cumplimiento normativo.

Las empresas de bienes de consumo y las de industria y equipos obtienen más control sobre los precios, los costos y la planificación.
Las empresas de bienes de consumo y las de industria y equipos se enfrentan a una presión constante para proteger los márgenes, responder a los cambios en la demanda y mantener las operaciones en marcha. NetSuite 2026.2 ofrece nuevas capacidades para la fijación de precios, el cálculo de costos, la planificación y la gestión de calidad. En la fijación de precios, la ampliación de los insights narrativos generados por IA ayuda a más equipos a comprender el contexto de los precios directamente en su flujo de trabajo, lo que reduce el esfuerzo manual necesario para interpretar los datos de precios en catálogos de productos más amplios.

La función **Fijación de precios avanzada de NetSuite** proporciona una vista mejorada de las relaciones de niveles de precios que muestra cómo se conectan los niveles de precios con los clientes, los artículos y las reglas de precios, lo que ayuda a

los equipos a revisar y validar las configuraciones antes de que afecten a las transacciones. Los equipos también pueden agregar varios artículos y clientes a reglas de precios de forma masiva y usar recopilaciones de artículos para aplicar cambios de precios a grupos de productos reutilizables. Para las marcas de bienes de consumo que gestionan una gran cantidad de SKU, actualizaciones estacionales y precios promocionales, estas capacidades reducen el mantenimiento artículo por artículo y permiten realizar una mayor parte del trabajo de fijación de precios dentro de NetSuite en lugar de en hojas de cálculo sin conexión.

- Las órdenes de venta ahora incluyen el contexto de fijación de precios, lo que ofrece a los equipos de ventas una explicación más clara de cómo se calculó un precio. Los nuevos **libros de trabajo de análisis de precios** conectan las reglas de precios, los niveles de precios, el historial de artículos y los resultados de las ventas, lo que ofrece a los líderes una visión más clara del rendimiento de los precios con el tiempo. Los **insights narrativos de fijación de precios con IA** ahora cubren más tipos de artículos vendibles, lo que ayuda a los equipos que fijan los precios a interpretar los datos de fijación de precios y comprender los cambios recomendados o recientes. Evita que los equipos de fijación de precios tengan que realizar ingeniería inversa en las cifras para averiguar qué ha cambiado. Juntas, estas actualizaciones mejoran la transparencia de los precios desde la configuración, pasando por la revisión de transacciones, hasta la generación de informes.

- Para el cálculo de costos, la función de **costo promedio inicializado** ofrece a los equipos de inventario y cálculo de costos una forma más eficiente de definir el costo promedio para las combinaciones de artículo y ubicación antes de que exista un historial de transacciones. Los equipos pueden introducir un costo promedio inicial sin crear una transacción ficticia, lo que ayuda a los contadores de costos y los mánager de inventario a definir costos de componentes significativos antes de la primera transacción de compra o inventario. Los fabricantes que lanzan un nuevo producto pueden establecer un costo razonable por adelantado, de modo que los primeros márgenes no se vean distorsionados por las primeras transacciones.

Los **libros de trabajo de análisis de trazabilidad de demanda y suministro de**

SuiteAnalytics ofrecen a los planificadores una forma más rápida de ver las relaciones entre la demanda y el suministro. Los libros de trabajo exponen la demanda de nivel superior, el tipo de demanda y la primera fecha de necesidad, lo que ayuda a los planificadores a priorizar los materiales o la capacidad con restricciones, así como a rastrear las dependencias en los distintos niveles de planificación. Si un material clave se retrasa, los planificadores pueden rastrear qué órdenes de clientes se ven afectadas y reorganizarlas antes de que se incumpla una fecha de entrega.

NetSuite Quality Management también agrega mejoras para los informes de no conformidad (INC) y las acciones correctivas y preventivas (CAPA). Los equipos pueden informar y realizar un seguimiento de las no conformidades, realizar análisis de causa raíz, iniciar flujos de trabajo de CAPA, asignar responsables y fechas de vencimiento, supervisar el estado y mantener historiales de auditoría desde que la inspección determina un fallo hasta el cierre. Esto es más importante para los fabricantes regulados de los sectores de industria y equipos, aeroespacial, productos sanitarios y defensa, donde los registros de calidad deben resistir una auditoría y donde las reclamaciones de desechos, reprocesamientos y garantías afectan directamente al margen.

Los restaurantes obtienen operaciones conectadas desde la cocina hasta la gestión interna

Los restaurantes suelen gestionar las compras, el inventario, las recetas, la mano de obra, el efectivo y el rendimiento de las ubicaciones en hojas de cálculo, informes de TPV, portales de proveedores y sistemas independientes. **Oracle NetSuite Restaurant Operations** SuiteApp reúne las integraciones de compras, gestión de inventario, gestión de recetas, planificación de producción, gestión de efectivo, programación y TPV en NetSuite.

Los restaurantes pueden utilizar las ventas proyectadas y el inventario actual para generar las necesidades de preparación, conectar las recetas con el uso de ingredientes y el cálculo de costos del menú, marcar el stock escaso o por caducar, comparar los precios de los proveedores y consolidar el rendimiento de todas las ubicaciones. La SuiteApp ofrece a los mánager de restaurantes una visión más clara de los costos de los alimentos, el desperdicio, las necesidades de selección de personal, la actividad de los proveedores y el rendimiento de las ubicaciones.

NetSuite Field Service Management ahora incluye notas de técnicos mejoradas, que incorporan mejoras de texto asistidas por IA a la aplicación móvil. Los técnicos escriben notas rápidamente entre trabajos, por lo que pueden estar incompletas o resultar difíciles de usar para los equipos de facturación y soporte. La función corrige la ortografía, la gramática y la redacción al mismo tiempo que conserva el significado original. Para las empresas del sector de **industria y equipos** , la nota es el historial de servicio del activo, por lo que una documentación clara agiliza la facturación de contratos y garantías sin necesidad de que los despachadores tengan que pedir aclaraciones. Para las empresas de **construcción y energía**, las notas de campo alimentan la facturación por hitos y las inspecciones, lo que permite a los mánager de proyectos cerrar y facturar el trabajo con mayor rapidez. Para los sectores que realizan el mantenimiento de una gran cantidad de equipos, como el de la **asistencia sanitaria**, esta función mejora la legibilidad sin alterar lo registrado por el técnico, lo que mantiene la coherencia de los registros de mantenimiento para los historiales de auditoría.

Los equipos de soporte pueden resolver casos similares con mayor rapidez
NetSuite 2026.2 agrega **Recomendaciones de casos similares**, una función de CRM asistida por IA para equipos de soporte de gran volumen. Identifica casos resueltos anteriormente que son semánticamente similares al que está procesando un representante y los muestra en Insights narrativos, con contexto como el asunto, el nombre del cliente y la puntuación de confianza. Los representantes reutilizan esas resoluciones para responder con mayor velocidad y gestionar las escalaciones de forma más coherente.

En las **grandes empresass tecnológicas y de software**, los tickets técnicos se repiten entre distintos clientes; por lo tanto, un caso resuelto suele ser la solución exacta para el problema actual, lo que permite a los representantes resolver con rapidez los problemas conocidos y escalar solo los realmente nuevos. En el caso de las empresas del sector de **industria y equipos**, las resoluciones anteriores capturan la ruta de diagnóstico, lo que acorta el tiempo de respuesta y optimiza el traspaso de información del equipo de soporte al de campo.

Más información sobre NetSuite 2026.2
Estas son algunas de las actualizaciones destacadas de la versión 2026.2 de NetSuite. Conozca más novedades de esta versión en la página del **anticipo** u obtenga más

información en las notas de la versión. Y lo más importante: no olvide solicitar su cuenta de prueba de Release Preview para experimentar en primera persona cómo operan las nuevas funciones con sus datos, flujos de trabajo y personalizaciones.

La información anterior tiene como objetivo mostrar las directrices generales de nuestros productos. Se presenta con fines meramente informativos y sin que sea susceptible de incorporarse a ningún contrato. No supone compromiso alguno de entrega de ningún material, código o funcionalidad, ni debe utilizarse como base para la adopción de decisiones de compra. El desarrollo, el lanzamiento, el plazo de disponibilidad y la fijación de precios de cualesquiera funciones o funcionalidades descritas para productos Oracle pueden cambiar y quedarán a la sola discreción de Oracle Corporation.