



Un largo viaje. *(Quizás un muy)* buen final.

Cuando el viento marca el rumbo, el viaje a veces aún termina bien.

T.H. Scheer

PUBLICADO: 27 DE FEBRERO DE 2026

I.

La peculiar posición

«La identidad de un producto no siempre la definen sus arquitectos. A veces es el mercado quien decide, y los arquitectos descubren lo que han construido solo después».

SAP RE-FX nunca ha sido un producto fallido. Ha sobrevivido, se ha adaptado y se ha mantenido discretamente indispensable para un grupo significativo de usuarios. Lo que nunca ha logrado es responder, con convicción, a la pregunta de qué es realmente.

Esto no es fruto de un diseño deficiente. SAP siempre ha destacado en los procesos lineales —aprovisionamiento, producción, ventas—, ámbitos en los que se mueven mercancías, se emiten facturas y se cierran transacciones. El sector inmobiliario no se comporta como un producto industrial. No se fabrica, consume ni sustituye. Es un activo que genera valor por sí mismo —indefinidamente, si se mantiene adecuadamente—. La lógica subyacente se acerca más a la de un banco o una sociedad de inversión que a cualquier cosa que ocurra en una planta de producción.

Que RE-FX exista es, por lo tanto, todo un logro, y uno que debe más a la calidad de su ingeniería que a la claridad de su mandato. Cumple su función muy bien —al menos eso es lo que podemos decir como consultores, ya que nadie fuera de SAP ha visto nunca el código del programa. Se rumorea que, tras cincuenta años de servicio ininterrumpido, llega una tarjeta dorada con el código de transacción que lo revela. Nadie ha cumplido aún los requisitos, aunque algunos, a ambos lados de la división de la consultoría, deben de estar cerca.

El primer módulo inmobiliario de SAP —Classic RE, introducido alrededor de 1990— tenía la ventaja de un enfoque específico: la gestión de propiedades residenciales alemanas. Alquiler base, gastos de comunidad, liquidación de gastos adicionales, un contrato por unidad. La transición a RE-FX a principios de la década de 2000 sustituyó esta especificidad por flexibilidad —el sufijo lo dice todo—. Múltiples unidades por contrato, el arrendamiento como arrendatario (lease-in) como escenario de primera clase, lo suficientemente elástico para regímenes jurídicos divergentes. Pero la flexibilidad es una capacidad, no una dirección. La pregunta que Classic RE nunca tuvo que plantearse —¿flexible para quién?— quedó ahora abierta y seguiría siéndolo durante un tiempo notablemente largo.

El primer intento de SAP por dar una respuesta fue ampliar RE-FX hacia la realidad física de los edificios: reserva de salas, integración de planos de planta a través de Visual Enterprise, gestión rudimentaria del espacio. La función de reserva de salas recorrió una distancia considerable a lo largo de múltiples ciclos de lanzamiento sin llegar nunca a ningún sitio útil: un Odiseo que nunca encontró su Ítaca. Se trataba de intentos de encontrar una identidad a través de la expansión funcional. La expansión no la produjo.

Que esta pregunta fuera finalmente respondida no por SAP, sino por las circunstancias que la rodeaban, es, quizás, la observación más instructiva. Hay, dentro de este patrón, una excepción notable. Requerirá su propio análisis.

II.

El problema de la identidad

El software inmobiliario especializado suele saber lo que es. Yardi, líder mundial en gestión inmobiliaria, presta servicio a los propietarios —y todo en su arquitectura refleja ese enfoque singular. A nivel nacional, el panorama es aún más nítido. En Suiza, los proveedores especializados cubren la gestión residencial con un nivel de detalle que incluye los mecanismos de indexación exigidos por ley que requiere la legislación suiza en materia de arrendamientos —procesos que en RE-FX deben crearse desde cero. Se trata de un viejo problema en el software: si abres el producto a todo el mundo, corres el riesgo de perder los mercados nacionales frente a quienes nunca se marcharon.

Pero esto es solo el lado del arrendador (lease-out): las empresas cuyo proceso principal es poseer inmuebles y obtener beneficios de ellos. Al otro lado de la ecuación se encuentran las corporaciones: organizaciones para las que los inmuebles son, después de los salarios, a menudo el segundo factor más importante en el balance, pero nunca el negocio principal. La misma empresa puede poseer instalaciones de producción con potencial de alquiler sin aprovechar y, al mismo tiempo, alquilar cientos de sucursales simplemente para funcionar. Una exposición sustancial, en ambos lados —y una que, durante gran parte de su historia, no fue reconocida a nivel directivo por lo que representaba. Se podría observar que este punto ciego en particular no se limitaba a los clientes.

Dos grupos, pues. Las empresas inmobiliarias, para quienes el alquiler es el negocio. Las corporaciones, para quienes los inmuebles son un coste que hay que gestionar. RE-FX fue capaz de dar servicio a ambos, en configuraciones tan diferentes que apenas se parecen entre sí. Y una pregunta que SAP, en ningún momento, respondió con una elección estratégica deliberada: ¿para cuál de estos grupos está realmente destinado RE-FX?

La respuesta, cuando finalmente llegó, no vendría de SAP.

III.

La NIIF 16 y el cumplimiento normativo que dio forma a RE-FX

La Norma Internacional de Información Financiera 16, de obligado cumplimiento a partir de 2019, cambió el tratamiento contable de los arrendamientos de una manera que, para RE-FX, fue transformadora. Mientras que los arrendamientos operativos se habían reconocido anteriormente como gastos periódicos en la cuenta de resultados —una salida mensual y poco más—, la NIIF 16 exigía su capitalización en el balance: activos por derecho de uso, pasivos correspondientes, planes de amortización. Lo que había sido invisible para inversores y analistas se hizo visible de la noche a la mañana.

Para RE-FX, la consecuencia fue inmediata. Las organizaciones que nunca se habían considerado actores inmobiliarios se vieron obligadas a comportarse como tales. Operadores de flotas, minoristas, empresas de logística, firmas de servicios profesionales, empresas manufactureras, bancos, aseguradoras: todos necesitaron de repente un sistema para modelar, calcular y reportar obligaciones de arrendamiento a gran escala. RE-FX, ya integrado en el ecosistema de SAP, fue la respuesta disponible.

Vale la pena decirlo claramente: la NIIF 16 no validó a RE-FX como producto. Lo rescató como plataforma. La cuestión de la identidad —arrendador o arrendatario (lease-out / lease-in), empresa inmobiliaria o corporación, o incluso una quimera de ambas— no se resolvió. Simplemente se volvió menos urgente. El caso de uso de cumplimiento desplazó al estratégico, y RE-FX se convirtió, para una parte significativa de su base de usuarios, en un motor de contabilidad de arrendamientos con una gran cantidad de capacidad sin utilizar que permanecía inactiva a su lado.

La conclusión es difícil de eludir: la posición actual de RE-FX se alcanzó más que se eligió.

IV.

Planon: la decisión correcta

El anuncio de SAP de una asociación global con Planon en 2023 fue, para muchos en el sector, una sorpresa estratégica. No debería haberlo sido.

La lógica subyacente es correcta, quizá incluso tardía. Gestión de instalaciones, optimización del espacio, flujos de trabajo de mantenimiento, CAFM, IWMS: se trata de procesos operativamente intensivos, espacialmente granulares, que exigen interfaces diseñadas para los operadores in situ, no para los administradores de back-office. La decisión de delegarlo a un especialista en lugar de seguir desarrollándolo internamente es, por sus propios méritos, la correcta.

Ambas partes conservan lo que mejor saben hacer: SAP se queda con los contratos, las contabilizaciones, las valoraciones y la lógica de cumplimiento normativo. Planon se queda con la granularidad operativa. La apuesta es asimétrica, y es una buena apuesta.

La pregunta más interesante es qué hace SAP con lo que queda.

V.

LUM: el diamante en el cajón

Si la asociación con Planon representa la decisión reciente más visible de SAP en el panorama de RE-FX, el módulo de uso del suelo (Land Use Module) representa su «no decisión» más llamativa y, tras analizarlo, la más trascendental.

LUM registra que existe un terreno, lo que hay en él y quién es responsable del mismo. El historial administrativo se mantiene hasta el Liegenschaftsbestandsverzeichnisfortschreibungsbeleg.

La necesidad a la que responde no es alemana. Es universal: autoridades viarias, compañías ferroviarias, empresas de servicios públicos, operadores de telecomunicaciones, antiguos monopolios estatales, carteras de infraestructura nacional —en todos los continentes.

Un sistema modular y adaptable a cada país no es una visión. Es una tarea de ingeniería. Y no es una especialmente grande.

VI.

Lo que queda

La pregunta que queda es si SAP puede invertir en lo que puede hacer con la misma determinación con la que ha delegado lo que no puede. No se trata de la misma capacidad. La primera es la gestión de riesgos. La segunda es la visión.

LUM no es un problema que haya que gestionar. Es un producto que hay que construir: modular, adaptable a cada país y dirigido a un mercado global que actualmente no cuenta con una oferta comparable dentro de ningún ecosistema ERP importante. El esfuerzo de ingeniería es modesto. El público objetivo, no. El diamante está en el cajón.

Aviso legal

Este artículo no constituye asesoramiento jurídico, fiscal ni de inversión. Los contenidos tienen carácter exclusivamente informativo y reflejan la opinión profesional personal del autor. Metaneering S.à r.l. no asume ninguna responsabilidad por la exactitud, integridad o actualidad de la información facilitada.

T.H. Scheer

Las opiniones expresadas en este artículo son exclusivamente del autor. El autor no está afiliado, empleado ni asociado formalmente con SAP SE. Esta no es una publicación oficial de SAP. Todos los nombres de productos mencionados son marcas comerciales de sus respectivos propietarios.

© Metaneering S.à r.l., Luxemburgo. Todos los derechos reservados.