

# Cuando el ERP que heredaste frena el crecimiento de tu empresa

Cuatro preguntas que los CEOs, CFOs y líderes de empresas se están haciendo sobre sus ERPs y por qué Microsoft Dynamics 365 Business Central merece estar en esa conversación.

---

Elaborado por el equipo de:

**Altiora**

 **Microsoft**  
Solutions Partner

# El contexto: una conversación que está ocurriendo en toda la región

En nuestras conversaciones con líderes empresariales en la región, surge constantemente una tensión: la empresa ha crecido, el mercado exige mayor velocidad, pero la plataforma tecnológica central sigue siendo la misma de hace años.

Existe una brecha entre lo que su empresa necesita hoy y lo que su sistema actual puede dar. Esta brecha genera cuatro preocupaciones fundamentales en la mesa directiva.

Este documento es una invitación a evaluar esas cuatro áreas con datos reales, comparando el modelo tradicional (On-Premise/Legacy) frente a la agilidad de la nube.

Las cuatro preguntas que más escuchamos de los líderes empresariales en la región:

1

¿Cuánto nos está costando realmente mantener este sistema, más allá de lo que aparece en el presupuesto?

2

¿Qué riesgo y qué costo implica cada ciclo de actualización?

3

¿Por qué nuestros equipos siguen operando en silos si supuestamente tenemos un ERP unificado?

4

¿Estamos en condiciones de aprovechar la inteligencia artificial sin tener que hacer otra gran inversión de transformación?

A continuación, abordamos una por una, con la perspectiva de lo que hemos observado directamente acompañando a empresas de la región en sus procesos de evaluación e implementación.

# 1

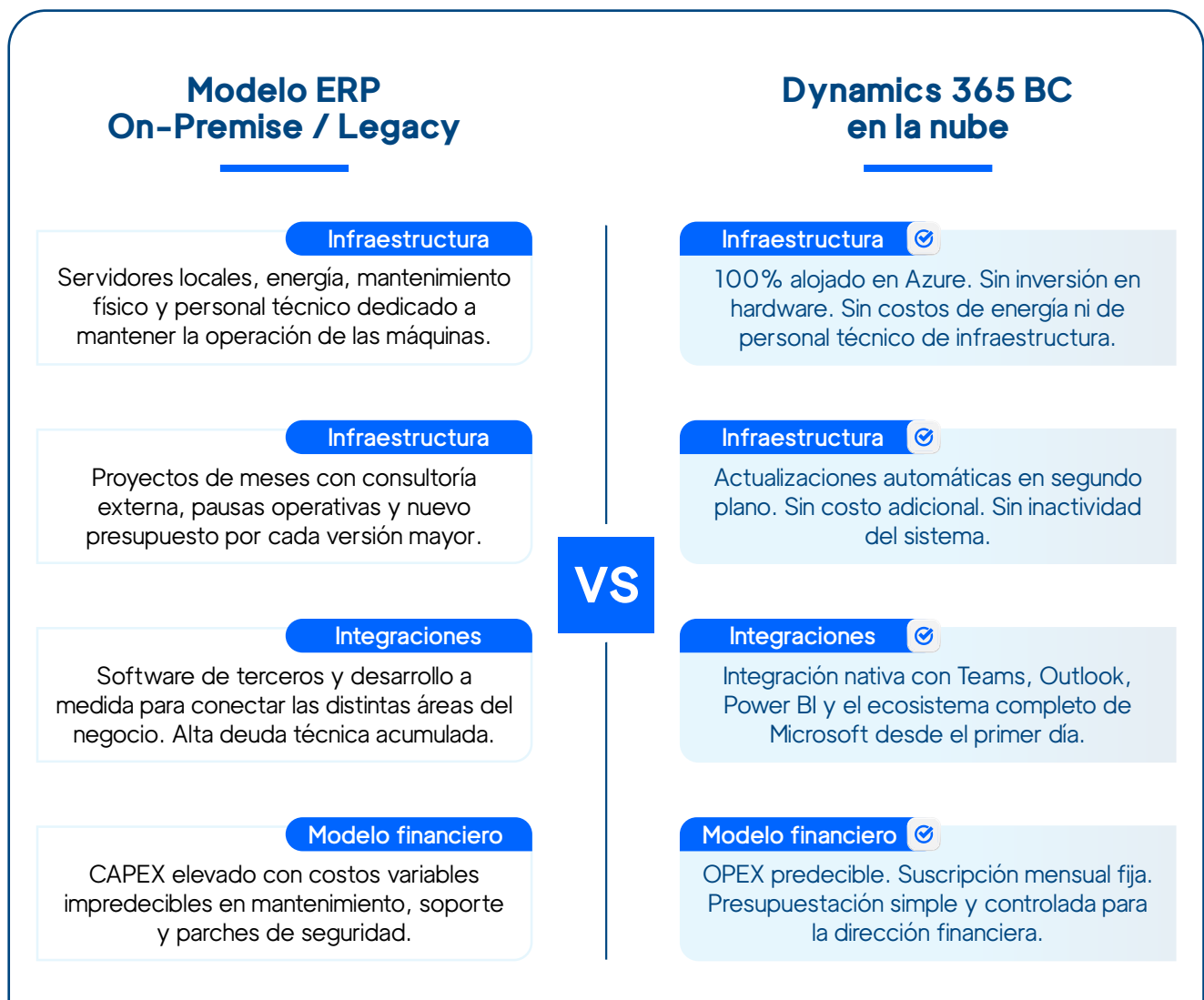
## ¿Cuánto nos está costando realmente mantener el sistema?

La preocupación sobre los costos ocultos

Esta es la pregunta más frecuente y la más difícil de responder. Para el CEO, el costo visible es la licencia anual o el contrato de soporte. Sin embargo, el costo real—el "elefante en la sala"—incluye gastos ocultos que drenan la rentabilidad mes a mes:

### Cómo responde Business Central a esta preocupación

El modelo de Dynamics 365 Business Central como Software as a Service (SaaS) nativo en Microsoft Azure convierte esa estructura de costos dispersos en algo fundamentalmente distinto: predecible, centralizado y sin sorpresas presupuestarias.



Para el CEO o el Gerente General, el impacto más relevante no es técnico: es la capacidad de proyectar con certeza cuánto va a costar operar la plataforma durante los próximos tres años, sin el riesgo de que un proyecto de mantenimiento inesperado altere el presupuesto operativo.



# 2

## ¿Qué riesgo implica cada ciclo de actualización?

La preocupación sobre la continuidad operativa



Pocas palabras generan más incomodidad en una reunión de directivos que "migración de versión".

En la historia de los ERP tradicionales, las actualizaciones mayores han significado proyectos de altísimo riesgo.

### La Paradoja de los Sistemas Obsoletos

Lo que observamos con frecuencia son empresas que eligieron su plataforma por su prestigio, pero operan sobre versiones desactualizadas.

### ¿Por qué?

Porque el proceso de actualización es tan complejo, requiere tanta consultoría externa y paraliza tanto a los equipos, que la dirección prefiere postergarlo indefinidamente.

El resultado es un sistema que envejece mientras la competencia avanza.

### Cómo responde Business Central a esta preocupación

#### La Última Gran Transición

Al migrar a Dynamics 365 Business Central, una empresa realiza su última transición de plataforma ERP. A partir de ese momento, el sistema evoluciona de forma distinta:

**Cero inactividad:** Microsoft despliega nuevas funcionalidades, mejoras de rendimiento y parches de seguridad de forma automática y en segundo plano.

**Cero proyectos de versión:** No hay consultores externos cobrando por instalar actualizaciones mayores.

**Foco en el negocio:** El equipo de TI deja de administrar ciclos de actualización para concentrarse en iniciativas estratégicas.

### Lo que esto significa para la dirección de la empresa:

La migración a Business Central es la última gran inversión en transición de ERP que una organización necesita planificar. Lo que antes era un ciclo periódico de proyectos costosos y riesgosos se convierte en un servicio que evoluciona sin fricción presupuestaria ni riesgo para la continuidad operativa.

# 3

## ¿Por qué nuestros equipos siguen operando en silos?

La preocupación sobre la visibilidad y la coordinación entre áreas

Muchas empresas tienen un ERP robusto, pero las áreas siguen trabajando desconectadas. Ventas opera en su propio sistema, finanzas consolida en hojas de cálculo, y la gerencia recibe reportes que tardaron días en prepararse (y que ya están desactualizados cuando llegan a sus manos).

El problema no es la voluntad del equipo, es la arquitectura del sistema. Un ERP tradicional registra transacciones, pero no colabora.

### El Ecosistema Nativo de Microsoft



Business Central no es solo un ERP, es el núcleo de gestión integrado al ecosistema que su empresa ya utiliza todos los días:

### Microsoft Outlook

Su equipo de ventas y cobranzas puede acceder al historial financiero de un cliente, generar cotizaciones y enviar facturas sin salir nunca de su bandeja de entrada de correo.

### Power BI

La dirección accede a tableros financieros y operativos en tiempo real desde su móvil, tomando decisiones con la información correcta en el momento exacto.

### SharePoint y OneDrive

Contratos, reportes y documentos operativos viven en el mismo ecosistema que el ERP. Sin duplicaciones, sin versiones perdidas, sin procesos manuales de sincronización entre sistemas.

El cambio más significativo que observamos en las organizaciones después de una implementación de Business Central no es un feature específico. Es que la dirección empieza a tomar decisiones con información real y actualizada, porque el sistema les entrega esa visibilidad sin que nadie tenga que generarla manualmente.

# 4

## ¿Podemos aprovechar la inteligencia artificial sin otra gran inversión?

La preocupación sobre la preparación para la IA

Esta es la pregunta que más está creciendo en la agenda C-Level. Las empresas que están integrando IA en sus finanzas están cerrando sus procesos más rápido y operando con mayor precisión sin aumentar su plantilla.

El 50% de los equipos financieros tarda seis días o más en cerrar sus libros contables por tareas manuales que la IA hoy puede asumir.



de los equipos financieros tarda seis días o más en cerrar sus libros, principalmente por tareas operativas manuales que la IA puede asumir por completo.

### Dynamics 365 Business Central incluye Microsoft Copilot de forma nativa.

No es un proyecto futuro ni una costosa integración de terceros. Está disponible desde el primer día:



**Conciliación bancaria autónoma:** La IA cruza automáticamente miles de líneas de extractos con los registros contables, identificando anomalías sin intervención humana.



**Automatización de cuentas por pagar:** Analiza facturas entrantes, las empareja con órdenes de compra y asigna centros de costo de forma autónoma.



**Narrativas financieras para la dirección:** Analiza variaciones de presupuesto y genera informes explicativos en texto para la dirección, reduciendo días de análisis manual.

Le pregunté a nuestro CFO cuánto tiempo llevaba el cierre de mes antes de la migración. Casi dos semanas. Hoy lo hacemos en tres días. Eso no es solo eficiencia: es la capacidad de tomar decisiones con la información correcta." – CEO, Empresa Manufacturera (Ecuador)

# Lo que estamos observando en empresas de toda Latinoamérica

Por razones de confidencialidad no compartimos información específica de clientes, pero sí podemos hablar de los patrones que se repiten en las conversaciones que mantenemos con líderes empresariales de la región, y en los resultados que observamos en las implementaciones que acompañamos.

## El perfil del líder que inicia la conversación

Contrariamente a lo que podría pensarse, los CEOs, CFOs y Gerentes Generales que evalúan un cambio de plataforma no lo hacen desde una posición de crisis. Lo hacen desde una posición de madurez: ya conocen su sistema actual con profundidad, tienen claridad sobre sus limitaciones y están mirando hacia los próximos años con la pregunta correcta: ¿esta herramienta nos va a llevar adonde necesitamos llegar?

Lo que más valoran del proceso de evaluación que ofrecemos desde Altiora es la posibilidad de tener esa conversación con datos propios, no con proyecciones genéricas. Analizamos el costo real de su plataforma actual y lo comparamos con Business Central antes de que se tome ninguna decisión.

## Voces de líderes que ya tomaron la decisión

Quando nos presentaron el análisis de costo real de lo que estábamos pagando por mantener nuestro sistema —incluyendo el tiempo del equipo y los proyectos de soporte— la decisión se volvió mucho más clara de lo que esperábamos. No era una decisión de tecnología. Era una decisión de negocio.

— *CEO, empresa de servicios profesionales, Perú*

Como Gerente General, lo que más me importaba era que el cambio no parara la operación. La migración fue más ordenada de lo que anticipábamos y el impacto fue inmediato: el equipo financiero cerró el primer mes en menos de la mitad del tiempo habitual.

— *Gerente General, empresa Retail, Ecuador*

Le pregunté a nuestro CFO cuánto tiempo llevaba el cierre de mes antes de la migración. Casi dos semanas. Hoy lo hacemos en tres días. Eso no es solo eficiencia: es la capacidad de tomar decisiones con la información correcta en el momento correcto.

— *CEO, empresa manufacturera de Ecuador*

Lo que no habíamos calculado era el efecto sobre el equipo. Nuestros mejores profesionales dejaron de dedicar tiempo a tareas operativas y empezaron a trabajar en lo que realmente importa. Ese fue el cambio más valioso.

— *Directora de Operaciones, empresa del sector salud, Ecuador*

Estos no son casos extraordinarios. Son el resultado consistente de resolver con claridad las cuatro preocupaciones que exploramos en este documento.

## Conclusión

# Una evaluación honesta, no una decisión urgente

SAP es una plataforma con décadas de historia, con implementaciones exitosas en miles de empresas en todo el mundo y con un nivel de capacidad tecnológica que nadie en el mercado cuestiona. Si tu organización opera sobre SAP y los resultados son sólidos, ese es un punto de partida respetable.

Lo que este documento propone no es abandonar lo que funciona. Propone hacer una revisión informada sobre si lo que funciona hoy seguirá siendo la mejor opción para los próximos cinco años, desde la perspectiva de quien lidera la empresa —no solo del equipo técnico.

### Las cuatro preguntas que exploramos son preguntas de negocio, no preguntas de tecnología:

¿Tenemos visibilidad real del costo total de nuestra plataforma actual, incluyendo lo que no aparece en el presupuesto formal?

¿Cuánto riesgo y cuánto costo implica mantener actualizado el sistema en los próximos años?

¿La plataforma actual permite que nuestros equipos operen con la velocidad y la visibilidad que el mercado exige?

¿Estamos en condiciones de aprovechar la inteligencia artificial sin una nueva gran inversión de transformación?

Si la respuesta a las cuatro es afirmativa con claridad, la organización puede seguir adelante con certeza. Si alguna genera duda, ese es exactamente el punto de partida para una conversación que vale la pena tener.

**En Altiora estamos disponibles para acompañar esa conversación, con la misma honestidad con la que escribimos este documento.**

# El siguiente paso >>>

Si alguna de estas cuatro preguntas genera dudas sobre su sistema actual, ese es el punto de partida para una conversación de negocio, no de tecnología.

**Diagnóstico Ejecutivo Sin Costo Ofrecemos a su equipo directivo una sesión de trabajo de 45 minutos para evaluar estos pilares.**

## ¿Qué logramos en esta sesión?



Analizar el Costo Total de Propiedad (TCO) real de su plataforma actual versus un modelo Cloud.



Identificar riesgos de continuidad en su operación.



Estimar de forma preliminar el alcance de una transición ordenada y sin interrupciones.

Coordinemos su sesión directiva:

**Altiora**

 **Microsoft**  
Solutions Partner

Su socio estratégico en  
transformación tecnológica

 [dtamayo@altioracorp.com](mailto:dtamayo@altioracorp.com)

 [www.altioracorp.com](http://www.altioracorp.com)

