

# Microsoft Business Central

Soluciones de negocio modernas,  
flexibles, inteligentes y conectadas

La digitalización del tejido empresarial sin duda alguna impacta positivamente en su relación con los clientes y en la mejora de los procesos. Y la adopción de soluciones de gestión modernas y conectadas es una pieza fundamental en estos procesos de cambio.

Según el último índice anual DESI (Digital Economy and Society Index) de la Comisión Europea referente al año 2019, España ocupa el sexto lugar en el índice de adopción de soluciones ERP para la gestión empresarial, con un 41,9% de las pymes, considerando como tales a las organizaciones entre 10 y 250 empleados. Se sitúa, por lo tanto, por encima de la media europea (33,1%), y casi 10 puntos por debajo de la cota máxima de Bélgica (51,5%).

En el caso de soluciones CRM, bajamos a una séptima posición con un 23,3% de nuestras pymes, siendo la

cota máxima un 25,4% correspondiente a Finlandia, y situándose la media europea en un 17,6%.

A pesar de estar situados por encima de las métricas promedio europeas, queda mucho por hacer. Y es que, para muchas organizaciones, la perspectiva de adoptar medidas de transformación digital es desalentadora. Si bien es cierta la percepción de que desde la perspectiva de los clientes se han visto grandes mejoras en los productos digitales y en las tecnologías relacionadas con el estilo de vida en los últimos años, la mayoría de las empresas están tardando más en cambiar. No hay más que atender a las cifras mostradas hace unos momentos.

Y las razones de ese estancamiento podríamos resumirlas en tres grandes apartados:



1

**Los sistemas heredados** que forman la columna vertebral de muchas organizaciones son inflexibles. El cambio a estos sistemas heredados es difícil, costoso, consume tiempo e incluso a veces resulta arriesgado.

2

**Los datos están aislados en silos.** Debido a que los recursos y las estructuras de datos se establecieron mediante diversas aplicaciones en paralelo sin un plan general de integración, agregación o intercambio, las organizaciones pierden gran parte del potencial para capturar datos, analizarlos de manera inteligente y transformar los procesos empresariales.

3

**Los sistemas no son adecuados** para nuevos procesos y oportunidades multicanal. Si se van a integrar nuevos sistemas, a menudo personalizados, se requieren interfaces complejas. Si se ignora la integración, se crean nuevos silos de datos que perjudican aún más la agregación y el análisis.

¿Cómo podríamos afrontar de manera satisfactoria estos retos?

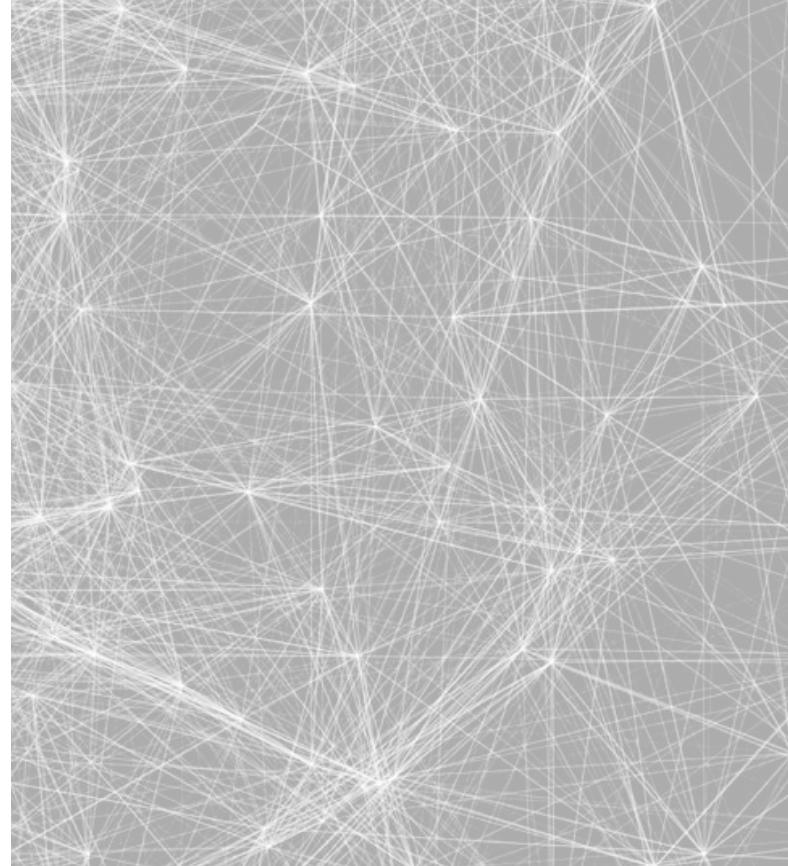
## **La respuesta correcta está en adoptar un enfoque completamente nuevo**

Las empresas necesitan un conjunto de soluciones que conviertan las interacciones individuales en actividades conectadas y dotadas de mucha mayor continuidad a lo largo de toda la organización. Deben ofrecer a sus empleados y clientes servicios inteligentes conectados en lugar de productos estáticos.

En lugar de datos aislados, las empresas deben obtener vistas de 360 grados tanto de los clientes como de las operaciones. Y deben pasar de procesos fijos a un modelo de experiencias modernas altamente personalizadas, que son precisamente las que los clientes esperan.

Y antes de dar el paso...

### **¿Cuáles son las prioridades concretas de los directivos empresariales?**



**CEO**

- Las perspectivas a largo plazo de la organización.
- La capacidad para tomar decisiones basadas en hechos.
- La percepción del cliente.
- La cultura de los empleados, la innovación y la competitividad.

**CIO**

- La salud financiera de la empresa.
- La puntualidad y precisión de los datos financieros.
- El grado en que la estrategia comercial y las inversiones están alineadas.

**CFO**

- La capacidad de la empresa para aprovechar la tecnología.
- La rentabilidad de las TI.
- La relación cada día más importante entre las TI y la seguridad empresarial.

Es por lo tanto necesario poner foco en todas estas prioridades, y, por supuesto, en las del resto de departamentos del negocio, entre las que nos encontramos con las de las áreas de marketing y ventas, recursos humanos, logística o la de operaciones.



## **La gestión del puesto de trabajo y la colaboración**

La tendencia actual es disponer de herramientas que nos proporcionen nuevas experiencias conectadas, y hoy es más importante que nunca que los trabajadores puedan disponer de entornos de trabajo sencillos e intuitivos. Que en un momento dado les permita ampliar información de un cliente desde su gestor de correo electrónico (como

ya es posible desde Microsoft Outlook), o colaborar estrechamente y en tiempo real con compañeros, clientes o proveedores (con la ayuda de Microsoft Teams, por ejemplo). Necesitan herramientas con características fundamentales que podríamos resumir en la siguiente tabla:



## Modernas

Aplicaciones móviles y multicanal, capaces de funcionar perfectamente juntas y con los sistemas existentes de las empresas.



## Unificadas

Relaciones, procesos y datos integrados en aplicaciones y ecosistemas, en un modelo de datos común impulsado por la nube integral de Microsoft con Office 365, LinkedIn y Azure



## Inteligentes

Inteligencia infundida y generalizada para interpretar datos, basada en las tecnologías de análisis e inteligencia artificial.



## Adaptables

Una plataforma escalable, segura y flexible que permite a las organizaciones disponer de soluciones totalmente adaptadas a sus necesidades y que aporten experiencias personalizadas.



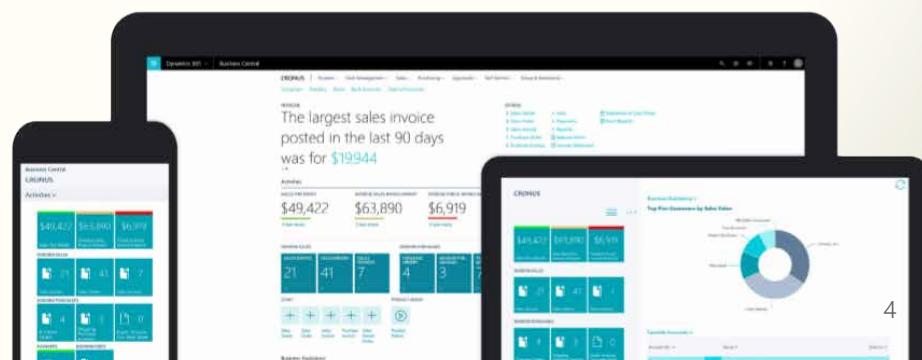
## Las ventajas de Business Central: una visión completa del negocio

Business Central es el último y más moderno ERP de Microsoft, que beneficia tanto a clientes actuales de Dynamics NAV (antes Navision) como procedentes de otras soluciones de gestión. Aportándoles estas 10 ventajas:

- 1.** Mayor estandarización
- 2.** Mayor adaptabilidad
- 3.** Más funcionalidad
- 4.** Mayor integración: Customer Service, Field Service, Sales, Marketing, Project Service...
- 5.** Más facilidades para actualizar
- 6.** Menor impacto en el cambio
- 7.** Menores costes de actualización
- 8.** Automatización de tareas
- 9.** Preparado para la movilidad: PC, Tablet o smartphone
- 10.** Más seguridad, con el cifrado automático de datos

Completamente integrado de forma nativa con Office 365 y Power BI, es capaz de mejorar los procesos de negocio tanto de pequeñas como de medianas organizaciones. Como, por ejemplo, la ejecución de procesos de principio a fin desde Outlook.

Pero más allá de la contabilidad, es una verdadera solución integral para todas las áreas del negocio: finanzas, fabricación, ventas, compras, administración de proyectos y servicios. Gracias a la conectividad y la relación entre los datos que se registran por los diferentes departamentos, se obtiene una visión de 360° del negocio, con información actualizada en tiempo real.





# Cinco razones para apostar por Business Central



## Porque es una solución todo en uno

No solo incluye capacidades de gestión contable y financiera, sino también ventas y servicios, gestión de proyectos, cadena de suministro, gestión de inventario y operaciones.



## Porque abraza y reúne los dos mundos

El de los procesos de negocio y el de la productividad personal. Incorpora herramientas familiares como son Excel y Word dentro del contexto de los procesos de negocio, aumentando significativamente la productividad y la colaboración, mientras se reduce la necesidad de cambiar de entorno de trabajo.



## Porque aporta análisis e inteligencia

Power BI y Cortana Intelligence están integrados de forma nativa en las soluciones empresariales de Dynamics 365 Business Central, para obtener información predictiva, consejos prescriptivos e información sobre los próximos pasos a dar. Además, mediante servicios como Azure IoT podemos incorporar datos de dispositivos IoT para, por ejemplo, permitir acciones preventivas ligadas a procesos de negocio en contextos tales como el servicio de campo. Es inteligencia aplicada a la calidad del servicio.



## Porque acelera la innovación

Las empresas también pueden adaptarse e innovar en tiempo real gracias a su modelo de datos común y una plataforma de aplicaciones empresariales extensible, que incluye PowerApps, Microsoft Power Automate y Power BI Embedded.



## Porque es fácilmente extensible

Gracias a Microsoft AppSource las empresas pueden encontrar y evaluar fácilmente aplicaciones SaaS tanto de Microsoft como de terceros, vinculadas a Dynamics 365, Office 365, Cortana Intelligence y servicios de la plataforma Azure.



## Dynamics 365 Business Central: innovación continua con tecnología Microsoft

Lo que más valoramos de Microsoft desde Aitana es su continua inversión en servicios en la nube para ofrecer potentes experiencias integradas entre Dynamics 365, Office 365 y Azure. Y lo que más les diferencia de otros fabricantes es su capacidad para:

- Proporcionar soluciones empresariales que funcionan perfectamente entre sí y también con aplicaciones de terceros.
- Permitir la colaboración con herramientas de productividad potentes y que resultan familiares para los usuarios.
- Brindar soporte de extremo a extremo tanto para datos como para infraestructura con Azure.
- Aportar la seguridad que las empresas necesitan, siendo la plataforma que cuenta con el mayor número de certificaciones de cumplimiento regulatorio, tanto transversales como sectoriales.
- Y beneficiando a todos estos aspectos, están siendo capaces de aprovechar las avanzadas tecnologías de **Inteligencia Artificial** para conseguir soluciones cada vez más innovadoras, rentables y personalizadas.

## Soluciones inteligentes en la nube que unifican las capacidades de ERP y CRM para impulsar la transformación digital de los negocios

Solo Microsoft es capaz de ofrecer esta amplia gama de capacidades, que permiten a nuestros clientes crecer más y más rápido en organizaciones de todo tipo de tamaños y sectores.

Además, brinda una **total libertad de elección**: si bien la tendencia es la nube para mover las infraestructuras y servicios de TI de todo tipo de empresas al cloud, Business Central ofrece opciones de implementación híbrida, para satisfacer de este modo los requisitos de cualquier organización.





## Aitana

### Tu éxito es también el nuestro

Más del 50% del éxito en la implantación de soluciones de gestión depende de una buena elección del proveedor, resultando fundamental la confianza en un Partner que te ofrezca las máximas garantías. ¿Cuáles son las nuestras?

#### **Compromiso**

Como Gold Partner de Microsoft, desde Aitana te ofreceremos todo lo que necesites para dar el salto a este ERP de nueva generación. Este reconocimiento proviene del propio fabricante, que confirma no sólo la preparación técnica de nuestro personal especializado, sino también nuestro fuerte compromiso en el desarrollo de soluciones y negocio conjunto con Microsoft.

#### **Amplia cartera de Servicios**

Implantación de software empresarial, consultoría tecnológica, consultoría de sistemas y redes, servicio de Roll Out para proyectos internacionales, formación, soporte online...

#### **Experiencia**

Contamos con más de 160 profesionales y desde hace más de 40 años ofrecemos a empresas de todos los tamaños soluciones de software de gestión, implantadas en más de 500 clientes.

#### **Alianzas**

Mantenemos estrechas alianzas con los líderes de la informática empresarial, para ofrecer soluciones end-to-end a nuestros clientes. Entre otras, cabe citar IBM (Infraestructuras), Lenovo (Hardware y electrónica), Summar (software fiscal, laboral y contable), Seres (Facturación electrónica), Continia (Gestión documental), Magento (eCommerce), JetReports (Control de BI y Reporting), ClickDimensions (Marketing) Veeam (Virtualización y backups), VMware (Virtualización), Symantec (Seguridad), Sophos (Seguridad), EMC2 (Almacenamiento)...

#### **Servicio**

Ofrecemos el mejor servicio posible abarcando el máximo de nuestro territorio. Por este motivo, contamos con delegaciones en las ciudades más importantes de nuestro país: Valencia, Barcelona, Castellón, Madrid, Sevilla, Palencia y Zaragoza.