

PORTFOLIO EJECUTIVO DE TECNOLOGÍA EMPRESARIAL

IA Generativa Integrada en ERP y CRM

El nuevo salto del software empresarial hacia sistemas inteligentes, predictivos y automatizados.

2026



Resumen ejecutivo

De sistemas de registro a copilotos de negocio

ANTES

ERP / CRM = registrar datos

- Repositorio de información
- Consultas e informes manuales
- Procesos basados en reglas



AHORA

ERP / CRM + IA = analizar y automatizar

- Lenguaje natural sobre los datos
- Contenido y resúmenes generados
- Recomendaciones y acciones asistidas

Los sistemas de gestión evolucionan hacia asistentes que apoyan la decisión, no solo el registro.

Qué significa integrar IA Generativa

Hablar con los datos de la empresa en lenguaje natural

Preguntar

Ventas, facturas, clientes o inventario, sin exportar datos.

Generar

Emails, propuestas, informes o resúmenes en segundos.

Recomendar

Detectar riesgos y proponer la siguiente acción.



Automatización tradicional vs. IA Generativa

Reglas fijas frente a comprensión del contexto

Automatización tradicional	IA Generativa integrada
Basada en reglas fijas	Entiende lenguaje natural
Ejecuta tareas repetitivas	Resume información
Necesita configuración rígida	Genera contenido
No interpreta contexto	Propone acciones
Resultado siempre idéntico	Aprende de datos y contexto

Tecnologías que hacen posible esta evolución

Una arquitectura por capas, del dato al asistente

1. Modelos de lenguaje
2. Asistentes conversacionales
3. Agentes de IA
4. Machine Learning
5. Analítica predictiva
6. Automatización de procesos
7. Integración con datos ERP / CRM
8. Seguridad y gobierno del dato



Modelos de lenguaje y asistentes conversacionales

Consultar la información del negocio como quien pregunta a un compañero

EN CRM

- "Resume las últimas interacciones con este cliente."
- "Redacta un email de seguimiento."
- "Prepara una propuesta comercial."

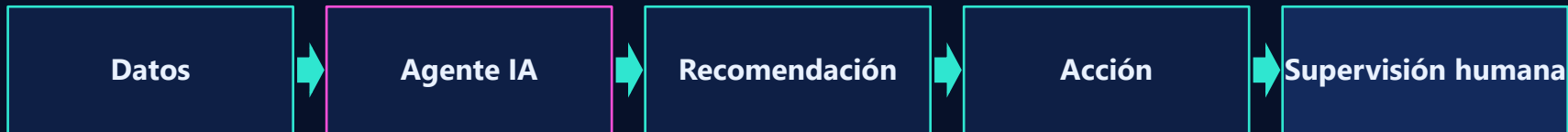
EN ERP

- "Muéstrame las facturas vencidas."
- "Resume la evolución de ventas."
- "Detecta desviaciones de gasto."



Agentes de IA

Más allá de responder: coordinar, revisar y ejecutar bajo supervisión



Flujo de trabajo: los datos alimentan al agente, que recomienda y ejecuta acciones siempre validadas por una persona.

Clasificar incidencias

Priorizar oportunidades

Revisar facturas pendientes

Detectar anomalías de inventario

Recomendar pedidos

Preparar respuestas a clientes

Analítica predictiva y Machine Learning

Anticipar escenarios y detectar patrones antes de que ocurran

Predicción de ventas

Forecast financiero

Riesgo de impago

Probabilidad de cierre

Demanda futura

Rotura de stock

Segmentación de clientes

Incidencias recurrentes



Automatización inteligente de procesos

Menos tareas manuales, flujos de trabajo más rápidos

ANTES



DESPUÉS



- Lectura automática de documentos
- Borradores de emails y respuestas
- Clasificación de leads y asignación de tareas
- Generación de informes y resúmenes de reuniones
- Automatización de aprobaciones



Principales soluciones del mercado

Los grandes fabricantes ya integran IA en sus suites de gestión



Microsoft Dynamics 365 Copilot

IA integrada en ERP y CRM para ventas, servicio, finanzas y operaciones.



SAP Joule

Asistentes y agentes que conectan procesos, datos y flujos empresariales.



Oracle Fusion Cloud ERP con IA

ERP cloud con IA para automatización, analítica y adaptación de procesos.



Odoo AI

IA en aplicaciones de empresa para automatizar tareas, generar textos y analizar datos.

Caso de uso 1 · Generación automática de facturas y documentos

Del documento recibido a la acción registrada en el sistema



Facturas recibidas y albaranes

Pedidos y contratos

Informes financieros

Comunicaciones con proveedores



Caso de uso 2 · Predicción de ventas

El histórico comercial como base para anticipar oportunidades

Previsión de ventas por cliente

Ranking de oportunidades

Probabilidad de conversión

Clientes inactivos a reactivar

Siguiente acción comercial recomendada

Productos con mayor potencial



Caso de uso 3 · Forecast financiero

Visión anticipada de caja, gasto y riesgo

Previsión de flujo de caja

Análisis de gastos y desviaciones

Priorización de cobros

Detección de anomalías

Resumen financiero para dirección

Apoyo a cierres contables



Caso de uso 4 · Inventario y cadena de suministro

Stock, compras y proveedores conectados a la previsión

Predicción de demanda

Recomendación de reposición

Detección de exceso de inventario

Productos inmovilizados

Análisis de proveedores

Optimización de compras



Caso de uso 5 · Correos y propuestas comerciales

Comunicación personalizada generada a partir del dato del cliente

Emails de seguimiento

Propuestas comerciales

Respuestas a objeciones

Resúmenes de oportunidades

Mensajes de reactivación

Secuencias de prospección



Beneficios empresariales principales

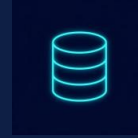
Seis efectos visibles en el día a día de la organización



Menos trabajo manual



Decisiones más rápidas



Mejor uso de los datos



Más productividad comercial



Control financiero y operativo



Experiencia más sencilla

Beneficio 1 · Menos trabajo manual

La IA se ocupa del primer borrador y de la búsqueda

Menos redacción desde cero

Menos búsquedas manuales de información

Clasificación automática de datos

Informes básicos preparados solos



Beneficio 2 · Decisiones más rápidas y basadas en datos

Respuestas inmediatas sin exportaciones ni análisis manuales

Consultas directas sobre ventas y clientes

Situación financiera al instante

Estado de inventario y servicio

Sin hojas de cálculo intermedias



Beneficio 3 · Mejor productividad comercial

Más velocidad y personalización en cada interacción

Más velocidad

Más personalización

Menos oportunidades olvidadas

Mejor seguimiento

- Personalizar mensajes con el contexto real del cliente
- Priorizar las oportunidades con más probabilidad de cierre
- Responder antes y con mejor información
- Mantener un seguimiento constante de la cartera



Beneficio 4 · Mejor control financiero y operativo

Revisión continua de gasto, cobro, stock y desviaciones

Seguimiento de gastos y cobros

Control de pagos y tesorería

Alertas de desviaciones

Previsiones actualizadas de forma continua



Riesgos y aspectos críticos

Seis frentes que condicionan el éxito de la adopción

Calidad del dato

Impacto alto

Seguridad y permisos

Impacto alto

Supervisión humana

Impacto alto

Adopción del equipo

Impacto medio

Gobierno de la IA

Impacto medio

Integración con procesos reales

Impacto medio

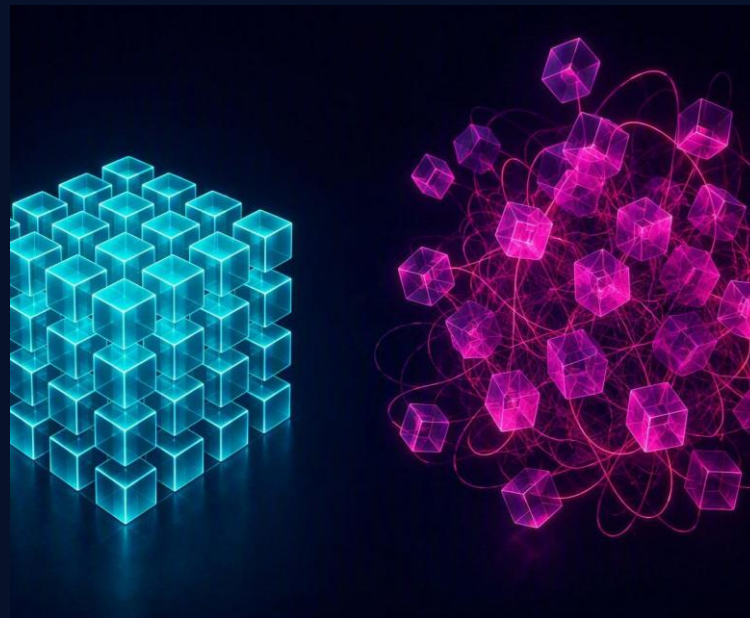
Nivel de impacto indicado en cada tarjeta: rojo, impacto alto; ámbar, impacto medio.

Calidad del dato

La IA solo es tan buena como los datos que la alimentan

"Una IA conectada a datos desordenados genera respuestas poco fiables."

- Datos estructurados y sin duplicados
- Información actualizada y completa
- Criterios comunes entre departamentos
- Responsables claros de cada dato



Seguridad, permisos y gobierno

La IA debe respetar las mismas reglas que el resto del sistema

- Respeto de roles y perfiles de acceso
- Privacidad y protección de datos personales
- Control sobre la información sensible
- Trazabilidad de consultas y acciones
- Políticas internas de uso de la IA



Supervisión humana

La IA propone; la organización decide

"La IA no sustituye el criterio humano: lo amplifica."

- Recomendaciones, borradores y análisis asistidos
- Validación obligatoria en decisiones críticas
- Revisión de contenidos antes de su envío
- Responsabilidad final siempre humana



Modelo de madurez para adoptar IA en ERP y CRM

Una escalera progresiva, sin saltos de nivel



Nivel 1 a nivel 5: cada escalón requiere consolidar el anterior.

Impacto por departamento

Dónde se nota primero el valor de la IA integrada

Área	Aplicaciones principales
Ventas	Emails, propuestas y predicción de oportunidades
Marketing	Segmentación, personalización y contenidos
Finanzas	Forecast, cobros, pagos y detección de anomalías
Operaciones	Inventario, compras y cadena de suministro
Atención al cliente	Resúmenes, respuestas y clasificación de incidencias
Dirección	Informes ejecutivos, KPIs y recomendaciones



MENSAJE ESTRATÉGICO

“El ERP y el CRM dejan de ser simples bases de datos para convertirse en asistentes inteligentes que ayudan a vender, gestionar, prever y decidir mejor.”

Conclusión

Una nueva etapa del software empresarial

Nueva etapa

La IA generativa integrada marca un cambio de fase en el software de gestión.

Menos esfuerzo

Menos tareas manuales, más información contextual y mejores previsiones.

Más capacidad de reacción

El valor no está en tener datos, sino en convertirlos en decisiones y acciones.

Convertir datos en decisiones, recomendaciones y acciones es hoy la verdadera ventaja competitiva.

The background of the slide is a dark blue, futuristic city skyline at night. Several skyscrapers are visible, with glowing windows and digital light trails. Overlaid on the city are various digital elements: a network of glowing blue lines and nodes, several circular icons containing geometric patterns, and a prominent glowing green line that curves across the middle of the image. A solid green horizontal bar is positioned above the main text.

El futuro del software empresarial será inteligente, conversacional y predictivo.

Las empresas que aprendan a conectar sus datos con IA trabajarán con más velocidad, más control y mayor capacidad de anticipación.