



ERP
en la Nube

Sigifredo Laengle, FEN Universidad de Chile

“El rol del canal ya no es solo implementar ERP, sino convertirse en socio estratégico de largo plazo”

La adopción de ERP en la nube avanza con fuerza en Chile y América Latina, aunque todavía con una brecha frente a mercados más maduros como Norteamérica o Europa. Para Sigifredo Laengle, académico de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, el potencial de crecimiento es enorme: las empresas, desde grandes corporaciones hasta Pymes, están migrando hacia plataformas cloud impulsadas por la necesidad de agilidad, eficiencia y analítica avanzada. En esta entrevista, el experto analiza los beneficios, desafíos y oportunidades que esta transformación abre para el canal TI y los integradores en la región.

¿Cómo evalúa la adopción de ERP en la nube en Chile y la región en comparación con otros mercados?

La adopción de la Planificación de Recursos Empresariales (ERP) en la nube en Chile y en la región de América Latina, en general, se encuentra en una fase de crecimiento intenso. Está avanzando rápidamente, pero aún se encuentra rezagada en la madurez general del mercado en comparación con mercados internacionales establecidos como Norteamérica y Europa. Si bien Norteamérica tiene la tasa de adopción más alta, América Latina y la región de Asia-Pacífico demuestran uno de los mayores potenciales de crecimiento.

Chile y América Latina no son líderes en el volumen total de adopción de ERP en la nube, pero son líderes en términos de potencial de crecimiento y oportunidad. El mercado está menos saturado que en Norteamérica o Europa, lo que presenta un terreno fértil para la expansión. A pesar de enfrentar desafíos regionales únicos, los claros beneficios empresariales del ERP en la nube están impulsando una ola de adopción robusta y sostenida que está cerrando constantemente la brecha de madurez.



¿Qué factores han acelerado la migración desde ERP on-premise hacia soluciones cloud?

En los últimos años, varios factores clave han acelerado significativamente la migración de los sistemas ERP on-premise a soluciones en la nube. Los principales impulsores son el

empuje hacia la transformación digital, la necesidad de una mayor agilidad empresarial y un cambio fundamental en las estructuras de costos. Otras razones técnicas son: control total y personalización profunda; mayor seguridad de los datos; rendimiento sin dependencia de Internet; estructura de costos predecible a largo plazo (TCO); y una integración más fácil con los sistemas heredados.

¿Qué desafíos enfrentan las empresas al migrar sus sistemas ERP a la nube?

Si bien adoptan activamente la transformación digital, las empresas chilenas enfrentan varios desafíos significativos al migrar sus sistemas ERP on-premise a la nube. Estos obstáculos son técnicos e involucran a personas, procesos y estrategia: gestión del cambio organizacional y adopción por parte de los usuarios; seguridad de los datos y cumplimiento normativo; integración con sistemas heredados y de terceros; gestión de costos y un cronograma más realista; y la brecha de habilidades especializadas.



¿Qué oportunidades abre el ERP en la nube para las Pymes y empresas medianas?

El ERP en la nube abre oportunidades transformadoras para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) al facilitar el acceso a tecnología potente, que antes era del dominio exclusivo de las grandes corporaciones. Efectivamente, nivela el campo de juego, permitiendo a las empresas más pequeñas operar con mayor eficiencia, agilidad y conocimiento: accesibilidad financiera y costos predecibles; acceso a tecnología avanzada e innovación; mayor agilidad y escalabilidad; mejora de la colaboración y la movilidad; y una postura más competitiva.

Con la integración de la IA y la analítica avanzada en los ERP cloud, ¿estamos ante una transformación del concepto mismo de ERP?

Sí, estamos presenciando absolutamente una transformación fundamental del concepto de ERP. La integración de la Inteligencia Artificial (IA) y la analítica avanzada está cambiando el ERP de ser un “sistema de registro” pasivo que almacena datos transaccionales a un “sistema de inteligencia” proactivo que automatiza procesos, predice resultados y proporciona orientación estratégica. Algunas técnicas están en creciente desarrollo: automatización inteligente de procesos (IPA); analítica predictiva y prescriptiva e IA generativa; e interfaces conversacionales.

¿Qué nuevas competencias necesitan los integradores y partners para agregar valor en proyectos de ERP cloud?

El rol del integrador y socio de ERP ha experimentado una profunda transformación en la era de la nube. Simplemente proporcionar una implementación técnica ya no es suficiente para agregar un valor significativo. A partir de 2025, los socios deben evolucionar de ser



“implementadores” a convertirse en asesores estratégicos a largo plazo, que guíen a sus clientes a través de una continua transformación empresarial. Aquí están las nuevas competencias críticas que necesitan: asesoramiento estratégico de negocio y reingeniería de procesos; integración en la nube y experiencia en API; dominio de la ciencia de datos y la analítica; gestión del cambio y liderazgo en la adopción por parte de los usuarios; y gestión del éxito del cliente y del ciclo de vida.

¿Qué consejo daría a los canales que trabajan con ERP en la nube?

Mi consejo estratégico más importante es evolucionar de ser un “implementador de proyectos” de una sola vez a convertirse en un “Socio de Valor del Ciclo de Vida” a largo plazo con una profunda especialización en verticales de industria específicos. Este cambio estratégico aborda las transformaciones fundamentales que la nube ha traído al modelo de negocio de ERP. A continuación, lo detallo: (1) gestión estratégica de procesos para

conectar los objetivos organizacionales con los deseos del cliente y las capacidades del proceso; (2) gestión completa del ciclo de vida del proceso desde el diseño, la optimización, la implementación y la minería de procesos; y (3) integración de diferentes plataformas a través de sistemas de gestión de flujo de trabajo.

¿Qué sectores presentan mayores oportunidades para el canal en este ámbito?

A septiembre de 2025, las oportunidades más significativas para el canal de TI en el espacio de ERP en la nube se concentran en sectores donde la complejidad operativa, de la cadena de suministro y la necesidad de agilidad en procesos de manejo de materiales. Si bien el mercado es amplio, los canales que se especializan en los siguientes cuatro sectores están posicionados para el mayor crecimiento: manufactura (específicamente pequeña y mediana); servicios profesionales (consultoría, ingeniería y agencias de marketing); retail y E-commerce; y distribución y logística./ChN