

GUÍA EJECUTIVA · VAUXOO + ODOO

Cómo escalar una empresa de Infraestructura Tecnológica y Ciberseguridad sin perder el control operativo.



Guía para integrar proyectos, operaciones, finanzas y múltiples unidades de negocio con un ERP.

Una empresa que no controla su operación interna no puede sostener, a largo plazo, la infraestructura tecnológica y ciberseguridad.



Contenido

¿Qué encontrarás en esta guía?

01

Crecer sin perder el control de la operación.

02

La complejidad que no se ve, hasta que cuesta dinero.

03

El momento de integrar: ¿cuándo necesita una empresa un ERP?

04

Cómo fluye una operación tecnológica integrada con Odoo.

05

Multiempresa, indicadores y el diagnóstico de tu operación.

Esta guía está dirigida a **directivos de empresas de infraestructura tecnológica y de ciberseguridad**, integradores, MSP, proveedores de redes, centros de datos y servicios de seguridad, **que buscan crecer sin perder el control de su operación.**

Capítulo 1.

Crecer sin perder el control de la operación

El **verdadero reto** ya no es vender más. El reto es crecer **sin perder el control** de la operación.

La **transformación digital** ha convertido a las empresas de infraestructura tecnológica y ciberseguridad en actores fundamentales para la continuidad de las organizaciones. Hoy, prácticamente todas las industrias **dependen** de redes corporativas, centros de datos, servicios administrados, almacenamiento de información, soluciones de nube, monitoreo continuo y plataformas de ciberseguridad para **mantener sus operaciones**.

Este crecimiento también ha incrementado la **complejidad operativa** de las empresas que ofrecen estos servicios. Actualmente **no basta con ejecutar proyectos exitosos**: es necesario **coordinar** simultáneamente múltiples proyectos, contratos de soporte, compras especializadas, inventarios de alto valor, equipos técnicos, clientes corporativos, servicios recurrentes, información financiera y operaciones en distintas sucursales o países.

Mientras el mercado continúa creciendo, la operación interna se vuelve **cada vez más difícil de controlar**.

Un mercado en expansión... y una operación cada vez más compleja.

La inversión mundial en transformación digital **continúa acelerándose**, impulsada principalmente por proyectos de infraestructura tecnológica, automatización, inteligencia artificial y servicios digitales. Al mismo tiempo, la demanda de servicios de nube, infraestructura, ciberseguridad y modernización tecnológica **mantiene un crecimiento sostenido**, mientras la sofisticación de las amenazas informáticas obliga a las organizaciones a **incrementar su inversión en soluciones de seguridad**.

Este contexto representa una **enorme oportunidad de crecimiento**. Pero también implica nuevos retos administrativos: mientras aumentan los proyectos, también aumentan los proveedores, las órdenes de compra, los contratos, los activos tecnológicos, los requerimientos financieros y la coordinación entre áreas.

Las empresas que gestionan infraestructura crítica enfrentan un reto adicional.

Las organizaciones dedicadas a infraestructura tecnológica y ciberseguridad suelen participar en proyectos de **infraestructura crítica**, en sectores como telecomunicaciones, centros de datos, energía, gobierno, manufactura, banca, salud, logística y retail.

En este tipo de proyectos **los márgenes de error son mínimos**. La información debe estar disponible en tiempo real, los procesos necesitan ser auditables y las decisiones deben tomarse con datos confiables. Por ello, la infraestructura crítica no solo requiere **tecnología robusta** para sus clientes: también necesita procesos internos igual de sólidos.

El **impacto** en números:

El contexto de mercado detrás de la urgencia operativa.

USD \$4 Billones :

Gasto global estimado en transformación digital hacia 2027, impulsado por infraestructura tecnológica, automatización, Inteligencia Artificial y servicios digitales.

~ 9% :

Crecimiento anual proyectado del gasto mundial en TI, impulsado por la demanda de servicios de nube, infraestructura y ciberseguridad.

+ 70% :

De las organizaciones reporta haber incrementado su presupuesto de ciberseguridad ante la creciente sofisticación de las amenazas.

17 años :

De experiencia acompañando la transformación de procesos operativos mediante Odoo en empresas con operaciones multiempresa e internacionales.

Capítulo 2.

La complejidad que no se ve, hasta que cuesta dinero

No es un problema **tecnológico**. Es un problema de **integración**.

Cuando una empresa comienza a crecer, normalmente incorpora nuevas herramientas para resolver problemas específicos: un CRM para ventas, un software contable, hojas de cálculo para proyectos, otra plataforma para soporte, un sistema independiente para inventarios. Al principio parece funcionar.

Pero conforme la empresa incorpora nuevos clientes, proyectos y colaboradores, aparecen problemas que rara vez son visibles desde el exterior. La información comienza a fragmentarse: cada departamento administra su propia versión de la realidad. Ventas maneja un dato, operaciones otro, finanzas otro completamente distinto. La dirección termina tomando decisiones con información incompleta o desactualizada.

Los errores más frecuentes en el sector:

- | | |
|---|--|
| ▪ El equipo comercial promete fechas que operaciones desconoce . | ▪ Compras adquiere equipos sin conocer el avance real del proyecto. |
| ▪ Finanzas espera información de distintas áreas para emitir reportes . | ▪ La rentabilidad de un proyecto solo puede calcularse semanas después de haber terminado. |
| ▪ Existen múltiples archivos de Excel con información diferente . | ▪ Los responsables generan reportes manualmente cada cierre de mes. |
| ▪ Es complicado conocer el margen real por cliente o por proyecto. | ▪ Los indicadores cambian dependiendo de quién presente el reporte. |

Si identificaste varios de estos puntos...

Probablemente el problema no sea la falta de información.

El problema es que la información no está integrada.

Los cinco desafíos que frenan el crecimiento:

1

Proyectos cada vez más complejos

Los proyectos tecnológicos involucran ingeniería, compras, logística, instalación, soporte y facturación. Cuando estas áreas trabajan de manera aislada, los tiempos aumentan y la rentabilidad disminuye.

2

Información distribuida

Uno de los mayores retos para las empresas tecnológicas es lograr que todas las áreas consulten la misma información. Una única fuente de verdad reduce errores y acelera la toma de decisiones.

3

Operaciones multiempresa y multinacionales

Muchas organizaciones administran varias razones sociales, sucursales o países. Sin una plataforma integrada, consolidar información financiera y operativa puede convertirse en un proceso lento y propenso a errores.

4

Servicios recurrentes

Además de proyectos de implementación, muchas empresas generan ingresos mediante pólizas, mantenimiento, licenciamiento, monitoreo, servicios administrados y contratos de soporte. Gestionar correctamente estos servicios requiere procesos estandarizados y trazabilidad.

5

Visibilidad para la dirección

Los directores necesitan responder preguntas como: ¿qué proyectos son realmente rentables?, ¿cuál es el margen por cliente?, ¿qué contratos están próximos a renovarse?, ¿cómo se comporta el flujo de efectivo?, ¿qué unidades de negocio generan mejores resultados? Responder estas preguntas no debería tomar días. Debería tomar segundos.

Sin integración, cada área opera con su propia versión de la verdad y la dirección decide con datos incompletos.

Con información integrada, toda la organización consulta una única fuente de verdad y las decisiones se toman en tiempo real.

Capítulo 3.

El momento de integrar: ¿cuándo necesita una empresa un ERP?

Las empresas que implementan un ERP antes de que la complejidad las rebase suelen escalar de forma mucho más ordenada.

Muchas organizaciones creen que implementar un ERP es **consecuencia del crecimiento**. En realidad, ocurre lo contrario: las empresas que lo implementan **antes** de que la complejidad las rebase suelen **escalar de forma mucho más ordenada**.

Un **ERP moderno** permite conectar las diferentes áreas del negocio para que trabajen sobre una misma fuente de información. No se trata únicamente de automatizar tareas: se trata de construir una **operación preparada** para crecer.

Señales claras de que ha llegado el momento:

- Existen **múltiples** sistemas desconectados.
- La dirección depende de **reportes manuales**.
- Los proyectos involucran **distintas áreas**.
- Se **administran** varias empresas o sucursales.
- Es difícil conocer la **rentabilidad** en tiempo real.
- La información **cambia** dependiendo del área que la consulte.
- El crecimiento operativo **supera** la capacidad de coordinación.

Cuando estos síntomas aparecen, la pregunta deja de ser si la empresa necesita un ERP. La verdadera pregunta es cuánto tiempo más puede seguir operando sin uno.

¿Por qué Odoo es diferente para una empresa de Infraestructura Tecnológica?

La mayoría de los **ERP** tradicionales fueron diseñados para resolver procesos administrativos. Las empresas de infraestructura tecnológica necesitan **mucho más que eso**: una **plataforma** capaz de conectar personas, procesos, proyectos y finanzas, sin importar si la **operación** se encuentra distribuida entre varias sucursales, países o razones sociales.

Odoo destaca porque funciona como un **ecosistema integrado**, donde cada área comparte la misma información en **tiempo real**. Esto permite que la operación evolucione conforme **crece** la empresa, evitando la fragmentación de datos y reduciendo la **dependencia de procesos manuales**. Más que un ERP, **Odoo** se convierte en la columna vertebral de la operación.

Capítulo 4.

Cómo fluye una operación tecnológica integrada con Odoo

Toda la información fluye en una **única** plataforma.

A continuación se muestra un ejemplo del **flujo operativo** de una empresa dedicada a infraestructura tecnológica y ciberseguridad. Cada organización puede adaptar este proceso según su **modelo de negocio**, pero la lógica permanece: toda la información fluye en una única plataforma.

1

Gestión Comercial (CRM)

Todo comienza con una oportunidad comercial. El equipo de ventas registra al prospecto, da seguimiento a reuniones, identifica necesidades y genera una cotización. Con Odoo es posible conocer el valor del pipeline comercial, la probabilidad de cierre, las actividades pendientes, el historial de comunicación y el pronóstico de ventas.

MÓDULOS ODOO

CRM	Ventas	Contactos	Marketing
-----	--------	-----------	-----------

2

Cotización y Venta

Una vez aprobada la propuesta, el sistema genera automáticamente la orden de venta. Desde ese momento todas las áreas conocen el alcance del proyecto, los productos comprometidos, los servicios contratados, las fechas estimadas y los responsables. La información deja de depender del correo electrónico o de archivos de Excel.

3

Planeación del Proyecto

Con la venta confirmada, el proyecto se crea automáticamente. Aquí pueden administrarse fases, responsables, cronograma, tareas, dependencias y entregables. Cada avance queda documentado y la dirección puede visualizar el estado de todos los proyectos desde un único tablero.

MÓDULOS ODOO

Proyectos	Documentos	Planeación
-----------	------------	------------

4

Compras Inteligentes

Uno de los mayores retos de las empresas de infraestructura tecnológica es coordinar la adquisición de equipos especializados: firewalls, switches, servidores, equipos de almacenamiento, cableado y licencias. Con Odoo, las solicitudes de compra pueden generarse directamente desde el proyecto, lo que evita compras duplicadas y mejora la trazabilidad de cada activo.

MÓDULOS ODOO

Compras	Inventario	Proveedores
---------	------------	-------------

5

Gestión de Inventario

Cuando los equipos llegan al almacén, el inventario se actualiza automáticamente. Cada movimiento queda registrado, permitiendo conocer existencias, reservas para proyectos, equipos instalados, activos disponibles y trazabilidad completa. Esto resulta especialmente útil para organizaciones que administran infraestructura crítica, donde la disponibilidad del equipo impacta directamente en la continuidad del servicio.

6

Ejecución del Proyecto

Los ingenieros comienzan la implementación. Durante esta etapa pueden registrar horas trabajadas, material utilizado, evidencias, avances, gastos e incidencias. Toda la información alimenta automáticamente el costo real del proyecto, de forma que la dirección puede conocer la rentabilidad incluso antes de finalizar la implementación.

7

Servicios Recurrentes y Contratos

Muchas empresas de infraestructura tecnológica no terminan su relación con el cliente al concluir un proyecto. Posteriormente administran contratos de soporte, mantenimiento preventivo, monitoreo, pólizas, renovaciones, licenciamiento y servicios administrados (MSP). Odoo permite automatizar la gestión de estos servicios, facilitando renovaciones, facturación periódica y seguimiento de compromisos.

MÓDULOS ODOO

Suscripciones	Helpdesk	Field Service	Servicio Postventa
---------------	----------	---------------	--------------------

8

Facturación y Contabilidad

Conforme avanza el proyecto o se cumplen los hitos definidos, el sistema genera automáticamente la facturación correspondiente. Toda la información financiera permanece conectada con ventas, compras, inventario, bancos, impuestos, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, lo que elimina la necesidad de capturas duplicadas y reduce significativamente los errores administrativos.

9

Dirección General

Toda la información converge en tableros ejecutivos. La dirección puede visualizar en tiempo real indicadores como pipeline comercial, proyectos activos, rentabilidad por proyecto, margen por cliente, flujo de efectivo, utilización del personal, estado financiero, inventario disponible y compras pendientes. La información deja de convertirse en reportes. Se convierte en decisiones.

Cuando cada área opera de forma aislada, la información llega tarde y las decisiones se toman con datos incompletos.

Cuando la operación está integrada en Odoo, la información fluye desde la primera oportunidad comercial hasta el tablero de dirección, en tiempo real.

Capítulo 5.

Multiempresa, indicadores y el diagnóstico de tu operación

La dirección necesita consolidar la información para tomar **decisiones** estratégicas, sin depender de **reportes manuales**.

¿Cómo funciona una operación Multiempresa?

Uno de los **mayores retos** para empresas con presencia en distintos países—como el caso de **SPC Internacional**—consiste en administrar múltiples razones sociales y operaciones distribuidas geográficamente. Cada empresa tiene sus propias regulaciones fiscales, monedas, cuentas bancarias, impuestos y procesos específicos.

Sin embargo, la dirección necesita **consolidar la información** para tomar decisiones estratégicas. **Odoo** permite administrar múltiples compañías desde una misma plataforma, manteniendo independencia operativa cuando es necesaria y consolidación cuando se requiere una visión corporativa. Esto significa que un director puede **analizar el desempeño** de toda la organización sin depender de **reportes manuales** provenientes de cada país.

Indicadores que todo Director debería monitorear

Implementar un **ERP** no significa únicamente automatizar procesos. También implica construir una organización basada en datos.

Comerciales:

- Valor del pipeline.
- Tasa de conversión.
- Tiempo promedio de cierre.
- Ingresos recurrentes.

Operativos:

- Avance por proyecto.
- Horas ejecutadas.
- Utilización del personal.
- Cumplimiento de cronogramas.

Financieros:

- Margen bruto por proyecto.
- EBITDA.
- Flujo de efectivo.
- Rotación de inventario.
- Cuentas por cobrar.

Dirección:

- Rentabilidad por cliente.
- Rentabilidad por unidad de negocio.
- Rentabilidad por país.
- Crecimiento mensual.
- Cumplimiento de objetivos.

Checklist antes de implementar un ERP

- **Documentar** los procesos actuales.

- **Identificar** cuellos de botella.

- **Definir** objetivos claros.

- **Nombrar** un líder interno del proyecto.

- **Estandarizar** la información.

- **Depurar** catálogos de clientes y productos.

- **Definir** indicadores de éxito.

- **Considerar** necesidades multiempresa o multinacionales.

- **Priorizar** la adopción por parte de los usuarios.

- **Elegir** un partner con experiencia en procesos complejos.

Las empresas que diseñan, implementan y protegen infraestructura crítica también necesitan una infraestructura operativa sólida para sostener su **propio crecimiento**.

Las empresas dedicadas a infraestructura tecnológica y ciberseguridad enfrentan un **desafío constante**: crecer sin perder el control. La **complejidad** de los proyectos, la coordinación entre múltiples áreas, la gestión de activos tecnológicos y la administración de operaciones distribuidas requieren mucho más que **herramientas aisladas**.

Requieren una plataforma capaz de **integrar** toda la organización. Implementar un **ERP** no consiste únicamente en incorporar una nueva tecnología: consiste en construir una operación preparada para evolucionar, responder con agilidad y tomar decisiones basadas en **información confiable**.



VAUXOO

CONSTRUYAMOS ALGO GENIAL

Construyamos algo **grandioso**.

En **Vauxoo** llevamos más de **17 años** acompañando a empresas en la transformación de sus procesos mediante **Odoo**. Nuestra experiencia incluye organizaciones con **operaciones multiempresa, proyectos complejos y presencia internacional**, donde la integración entre áreas y la visibilidad de la información son fundamentales para crecer de forma sostenible.

Implementar un **ERP** no consiste únicamente en incorporar una nueva tecnología: consiste en construir una operación preparada para **evolucionar**, responder con agilidad y tomar decisiones basadas en **información confiable**.



Diagnóstico inicial

Analizamos tu operación actual: proyectos, compras, inventario, servicios recurrentes y visibilidad financiera.



Arquitectura a tu medida

Diseñamos la integración considerando tu modelo comercial, tus operaciones multiempresa y tus servicios postventa.



Acompañamiento real

Desde el go-live hasta que tu equipo opere con confianza total.

Agenda hoy una conversación con nuestros expertos. Haz clic aquí.

▶▶▶ vauxoo.com



@vauxoo