

#10 FEBRERO 2026

ARQUINEWS

ARQUICONSULT CONECTA PORTUGAL CON BRASIL

Y ACELERA SU EXPANSIÓN GLOBAL

P. 3 
Entrevista

Miguel Tiago de Almeida

Arquiconsult refuerza su estrategia de internacionalización con su entrada en el mercado brasileño



P. 8 
Artículo

João Luciano

Arquiconsult lidera en IA: nuevas ofertas de servicios y una visión orientada



P. 12 
Entrevista

Cassio Fireman

"La integración de Fênix con Arquiconsult fue un paso necesario para acelerar el crecimiento y la expansión internacional."



EDITORIAL

Arquiconsult a la vanguardia de la transformación digital

José Mourarias
Board Member



INFORMACIÓN TÉCNICA

Propiedad
Arquiconsult – Sistemas de Informação, SA

Redacción, edición y revisión
Porto de Ideias, Lda

Diseño y maquetación
Porto de Ideias, Lda

Contacto
comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

Arquiconsult SA, empresa portuguesa líder en consultoría de sistemas de información y Microsoft Solutions Partner, anuncia un hito relevante en su estrategia de crecimiento internacional con la expansión de sus operaciones a Brasil mediante la adquisición de una compañía tecnológica local. Con ello, incrementa significativamente su inversión en Inteligencia Artificial (IA) y consolida su sólido desempeño financiero. La compañía prevé alcanzar en 2025 una facturación aproximada de 24 millones de euros en Portugal y 33 millones de euros a nivel global.

Fundada en 2004, Arquiconsult SA se ha consolidado como una consultora multinacional especializada en la implementación de soluciones Microsoft, incluyendo ERP, CRM, Business Intelligence, Cloud y Analytics. Con más de 20 años de experiencia, la empresa cuenta actualmente con más de 400 profesionales altamente cualificados, distribuidos en 13 ubicaciones en tres continentes, prestan-

do apoyo a clientes de sectores como logística, retail, manufactura, servicios y sector público.

Como Microsoft Solutions Partner certificado en Business Applications, Azure Infrastructure, Digital & App Innovation y Data & AI, Arquiconsult SA ayuda a las organizaciones a modernizar sistemas críticos, migrar hacia la nube y potenciar estratégicamente el valor de sus datos.

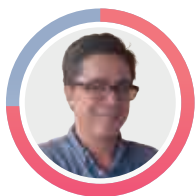
La entrada en el mercado brasileño constituye una prioridad estratégica debido a su tamaño, diversidad y madurez digital. La adquisición de una empresa local con amplia experiencia en soluciones Microsoft permite a Arquiconsult acelerar su presencia regional, apoyándose en el conocimiento del mercado, en equipos experimentados y en relaciones comerciales consolidadas. Esta integración refuerza su capacidad para ejecutar proyectos internacionales de alta complejidad, combinando escala global con proximidad local.

La expansión en Brasil también consolida a

Arquiconsult SA como un puente tecnológico entre los mercados de habla portuguesa, promoviendo sinergias entre equipos, intercambio de conocimiento y el desarrollo conjunto de soluciones alineadas con las mejores prácticas globales.

Paralelamente, la Inteligencia Artificial desempeña un papel central en la estrategia de crecimiento de la compañía, mediante la inversión en equipos de I+D, el desarrollo de funcionalidades inteligentes para aplicaciones empresariales y la integración de machine learning y automatización avanzada en entornos ERP y CRM, en colaboración con Microsoft y Azure AI Services.

Con un fuerte compromiso con el talento, la innovación y la creación de valor, Arquiconsult SA continuará ampliando su equipo, invirtiendo en formación y desarrollando soluciones que impulsen una transformación digital sostenible para sus clientes, consolidando así su posición como socio tecnológico global de referencia. ■



Miguel Tiago de Almeida

Board Member

Arquiconsult

ENTREVISTA

Arquiconsult refuerza su estrategia de internacionalización con su entrada en el mercado brasileño



Tras España, Angola y Oriente Medio, Arquiconsult apuesta ahora por Brasil, una de las economías más influyentes y de mayor dimensión a nivel global. La consultora ha adquirido la empresa brasileña Fênix, un socio local con el que mantiene una relación de confianza desde hace más de 15 años.

Esta inversión refleja la ambición de crecer en mercados de alto potencial y diversificar sus operaciones, superando las limitaciones del mercado portugués y abriendo la puerta a nuevas oportunidades de elevado valor añadido.

¿Qué llevó a Arquiconsult a decidir expandir su negocio hacia Brasil?

Desde hace varios años nuestra estrategia de expansión se centra claramente en la internacionalización. Comenzamos por España y Oriente Medio, principalmente porque identificamos que el mercado portugués es demasiado limitado para nuestras metas. Brasil surge como un destino natural, sobre todo por el idioma. Es una de las mayores economías del mundo —actualmente la décima— y un mercado en crecimiento.

Los estudios que analizamos muestran que el crecimiento de las soluciones de gestión en Brasil ha sido más acentuado que en Europa e incluso que en Estados Unidos. Además, Brasil está implementando una importante reforma tributaria, un proceso que se extenderá durante aproximadamente diez años. El sistema fiscal brasileño es extremadamente complejo, lo que siempre ha supuesto un obstáculo para el crecimiento económico y la entrada de multinacionales. Cada vez que se producen cambios significativos en materia fiscal, los sistemas de gestión deben adaptarse, y los sistemas internacionales —como los de Microsoft— suelen estar mejor preparados que las soluciones locales.

Considerando todo esto, y teniendo en cuenta que muchas multinacionales ya utilizan Dynamics en otras regiones pero no lo hacían en Brasil por cuestiones fiscales, esta inversión cobra todo su sentido. En resumen, Brasil encaja perfectamente en nuestra estrategia de internacionalización.

**As is usual in these processes, it was then necessary to find a local partner.
What led you to Fénix and what made you choose them?**

En regiones como esta, contar con un socio de confianza es absolutamente esencial. Fénix no apareció por casualidad: los conocemos desde hace más de 15 años. Hemos trabajado juntos anteriormente, pertenecemos a la misma red de partners y nos hemos encontrado en numerosos proyectos y eventos a lo largo de los años. Conocíamos bien a los socios, su forma de trabajar, y sabíamos que se trataba de una empresa extremadamente fiable. Además, a pesar de estar radicada en Brasil y operar sólidamente en el mercado local, sus prácticas son muy similares a las europeas. Sus princi-

“

Brasil está implementando una gran reforma fiscal, lo que supone una oportunidad para compañías como la nuestra, que ofrecen soluciones internacionales mejor preparadas para los cambios regulatorios.

pales clientes son multinacionales europeas y estadounidenses con operaciones en Brasil, lo que facilita enormemente la alineación.

¿Facilitó finalmente esta relación de larga data el proceso de acercamiento?

Sí. Las conversaciones llevaban muchos años en curso; lo que faltaba era la oportunidad de participar en el capital de la empresa. Esa oportunidad surgió cuando uno de los socios decidió retirarse, abriendo así la posibilidad de incorporar a un nuevo accionista. El “noviazgo” fue largo, pero la oportunidad del “matrimonio” finalmente llegó.

En cuanto a la adquisición, ¿cómo se llevó a cabo este proceso?

Podemos decir que adquirimos el 51% de la empresa, garantizando una mayoría cualificada y manteniendo a los socios locales como actores relevantes, plenamente comprometidos con el negocio.

¿De qué manera refuerza esta adquisición la presencia de Arquiconsult en Estados Unidos?

Fénix ya opera en Estados Unidos, concretamente en Miami, donde presta servicios a varios clientes. Aunque este no fue el principal motivo de la adquisición, sí constituyó un factor adicional importante, pues nos ofrece un punto de entrada a ese mercado. Más allá de Estados Unidos, existe un gran potencial en regiones de Centroamérica, como Puerto Rico, Panamá y la República Dominicana. Contar con presencia en Miami —una ciudad con fuerte influencia latina— facilita este acceso. No fue un factor decisivo, pero sí añadió valor.

¿Cuáles son los principales mercados objetivo tras esta adquisición?

En este momento, el principal foco es Brasil. Es un mercado enorme, con empresas de gran dimensión, especialmente



en sectores donde contamos con amplia experiencia: manufactura, agroalimentación, transporte y retail.

En Portugal sería imposible encontrar empresas que operen a esta escala. Estar en Brasil abre, de forma natural, la puerta a Centroamérica, donde ya mantenemos contactos con otras compañías y donde también existe un elevado potencial. También merece destacarse que la propia Microsoft identifica Latinoamérica como una de las grandes áreas de crecimiento para el año fiscal actual.

En términos de impacto financiero, ¿qué esperan de esta adquisición?

Fênix cuenta actualmente con alrededor de 50 empleados y una facturación de aproximadamente tres millones de euros. No es una empresa pequeña dentro de este sector y posee un fuerte potencial de crecimiento. Más allá de su tamaño actual, valoramos profundamente su equipo joven, su forma de trabajar y su semejanza con lo que era Arquiconsult hace unos diez años. Confiamos en un crecimiento rápido, de doble dígito, en los próximos años, con el objetivo de duplicar la facturación en un corto plazo, combinando crecimiento orgánico e inorgánico.

Fênix es reconocida por su especialización en Dynamics Business Central. ¿Qué sinergias pueden explorarse?

Fênix trabaja exclusivamente con Business Central y es propietaria de la localización brasileña del software —su adaptación a la legislación y fiscalidad de Brasil—. Ninguna empresa puede operar en Brasil utilizando únicamente la versión estándar de Business Central: esta localización, propiedad de Fênix, es absolutamente esencial. Además, esta solución está reconocida por Microsoft como la mejor del mercado y cuenta con un fuerte respaldo por su parte. Este fue uno de los factores clave de la adquisición.

Fênix comparte asimismo nuestra visión estratégica: la especialización sectorial —retail, transporte y manufactura—. Cuando nos presentamos como especialistas, conseguimos asegurar proyectos con mayor valor añadido. Fênix ya opera exactamente según este enfoque, lo que genera una sinergia total.

¿Cómo contribuye esta integración a diversificar la cartera de clientes y la oferta de servicios?

Más que diversificar, amplía el alcance de lo que ya hacemos. Muchas empresas europeas utilizan Business Central en Europa, pero en Brasil optaron por soluciones locales



por razones fiscales. Ahora, al saber que existe una empresa europea operando en Brasil con una solución fiscal robusta, comienzan a confiarnos estos proyectos. Lo mismo sucede con los socios tecnológicos, que, al conocer nuestra presencia en Brasil, han empezado a derivarnos oportunidades en esa región.

¿Cuáles son los objetivos para los próximos 12 a 24 meses?

Aspiramos a un crecimiento anual mínimo del 15%. En un período de dos años, queremos alcanzar una facturación cercana a los cinco millones de euros. Después de ese plazo, evaluaremos nuevamente.

En cuanto al equipo, ¿se prevé crecimiento local?

Sí, sin duda. Este crecimiento se logrará con recursos locales. Brasil cuenta con universidades de gran calidad y profesionales altamente cualificados, especialmente en São Paulo, Río de Janeiro y Minas Gerais. El principal reto no es encontrar talento, sino retenerlo y fidelizarlo. Es un desafío cultural, pero Fênix lo ha gestionado con éxito ofreciendo buenas condiciones laborales y fomentando el espíritu de equipo. Con nuestro apoyo, creemos que la plantilla continuará creciendo de forma sostenible.



Fênix cuenta con unos 50 empleados y una facturación de tres millones de euros. Nuestra expectativa es crecer rápidamente, con objetivos de doble dígito, alcanzando los cinco millones en un plazo de dos años.



CASO DE ESTUDIO

Grupo Alves Ribeiro y Arquiconsult: dos décadas de una alianza que sigue generando valor

A lo largo de dos décadas, el Grupo Alves Ribeiro ha evolucionado de un negocio centrado esencialmente en el sector de la construcción a un Grupo con actividad en diversas áreas de negocio y presencia internacional. Hoy en día, también opera en el desarrollo y gestión inmobiliaria, la gestión de centros comerciales y proyectos en los sectores del turismo y la educación. Entre sus clientes se encuentran entidades públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales, reflejo de la escala y complejidad de su actividad. Además de Portugal, el Grupo cuenta con una presencia consolidada en varias regiones del mundo, donde emplea a varios cientos de personas.

Durante su proceso de crecimiento surgió la necesidad de encontrar un socio tecnológico sólido, competente y fiable —capaz no solo de responder a las exigencias actuales, sino también de acompañar la evolución futura—.

La elección recayó en Arquiconsult, un socio de excelencia que, desde el primer momento, demostró su capacidad para mantener “una colaboración cercana basada en el intercambio de conocimiento y en la adopción de las mejores prácticas del mercado”, afirma Pedro Ponte, Director de Información y

Tecnología del Grupo Alves Ribeiro.

A lo largo de estos años de colaboración, Arquiconsult ha garantizado no solo el soporte del ERP tradicional, sino también todas las integraciones necesarias dentro del ERP actual, acompañando así el crecimiento y la creciente diversidad de la organización.

La complejidad del negocio —formado por múltiples empresas— “exige un ERP capaz de integrar todas las entidades de las distintas áreas en las que operan y generar un único informe contable preciso, esencial para proporcionar al Consejo una visión global de la situación financiera y contable del Grupo. Cuanto más transversal sea, mejor. Este informe contable



Over the years, Arquiconsult has ensured not only support for the traditional ERP but also all the necessary integrations within the current ERP, thus accompanying the organization's growth and increasing diversity.

unificado es fundamental para el análisis riguroso del negocio por parte de nuestro Consejo”, explica Pedro Ponte.

El crecimiento registrado en el último año —alrededor del 40% respecto al año anterior— trajo nuevos desafíos, especialmente en materia de gestión de personas. Se volvió imprescindible implementar un Portal del Empleado, y la experiencia de Arquiconsult fue determinante en este proceso, mediante la propuesta y desarrollo de un add-on totalmente integrado en el ERP.

Actualmente, todos los empleados están registrados en el sistema, lo que permite el acceso directo a su base de datos.



“

We have a win win relationship with Arquiconsult, one that continues to generate value for both parties.

A través de este portal se gestionan procesos como salarios, vacaciones, ausencias y otros, permitiendo que cada colaborador acceda directamente a su información y gestione de forma autónoma varios aspectos de su vida profesional.

Dada su amplia presencia internacional —en Brasil, México, Paraguay, Francia y otros países— sigue siendo imprescindible contar con un sistema integrado. La complejidad de las operaciones y la diversidad de perfiles exigen un software robusto, capaz de gestionar de manera eficiente los recursos financieros y humanos,



garantizando una visión unificada de la organización independientemente de su ubicación geográfica.

“Estamos presentes en Brasil y estamos iniciando operaciones en México y Paraguay. Contamos con una pequeña oficina en Francia, y el objetivo de la empresa es tener una columna vertebral de gestión en una única solución de software que administre todos estos polos geográficos diferentes”, afirma el ejecutivo.

Pedro Ponte considera que la relación con Arquiconsult es mucho más que un contrato. Es una verdadera asociación, basada en el crecimiento mutuo, la confianza, la dedicación y el cumplimiento riguroso de los plazos. “Estos factores explican la longevidad de casi dos décadas y sustentan una clara relación win-win que sigue generando valor para ambas partes”, concluye. ■



**João Luciano**

Global AI Manager

Arquiconsult

ARTÍCULO

Arquiconsult lidera en IA: nuevas ofertas de servicios y una visión orientada al futuro

La Inteligencia Artificial (IA) ha dejado de ser una promesa de futuro para convertirse en una realidad presente, y Arquiconsult ha asumido un papel protagonista en esta transformación. En los últimos meses, la empresa ha situado la IA en el centro de su estrategia de innovación —reforzando la capacitación de sus equipos internos y renovando su portafolio de soluciones— para ayudar a clientes y socios de todo el mundo a obtener el máximo valor de esta tecnología.

Se han lanzado nuevos servicios especializados en IA destinados a apoyar a organizaciones de todos los tamaños en su viaje digital, mientras que la creación de una unidad dedicada de IA y el desarrollo de programas internos de formación garantizan que Arquiconsult disponga del conocimiento y la visión necesarios para liderar con éxito proyectos de IA. Con un enfoque institucional e inspirador, Arquiconsult está preparada para acelerar la transformación empresarial mediante IA, combinando innovación tecnológica con una implementación responsable y centrada en las personas.

La empresa ha invertido de forma significativa en formación interna, contratación de especialistas y lanzamiento de programas estructurados para asegurar que los equipos dominen tecnologías como Power Platform, Microsoft Copilot y Dynamics 365 con IA integrada. El programa interno "Power Platform Adoption Journey" capacitó a los empleados en

automatización, desarrollo low-code, análisis de datos e IA conversacional, alineando habilidades técnicas con objetivos estratégicos. Al mismo tiempo, newsletters, workshops y un continuo intercambio de conocimiento consolidaron una cultura interna de innovación.

La oferta tecnológica de Arquiconsult también ha evolucionado. Hoy, prácticamente todas las soluciones Microsoft que implementa integran funcionalidades de IA: desde la automatización de tareas en Dynamics 365 hasta los insights generados por Copilot en productividad, ventas y servicio al cliente.

La empresa también ha reforzado su cartera con servicios especializados que cubren todo el ciclo de adopción de IA: diagnósticos, programas de transformación multidisciplinar, pilotos rápidos con Microsoft 365 Copilot, despliegues empresariales, creación de agentes conversacionales, proyectos avanzados con Azure AI, y consultoría en gobernanza y seguridad. Estos servicios están diseñados para generar valor tangible, con entregables claros y enfoques alineados con el ecosistema Microsoft.

Asimismo, la empresa está preparando la creación de propiedad intelectual propia, con soluciones de IA replicables por sector, que serán lanzadas en Microsoft Marketplace en 2026 —reforzando su posición no solo como integrador, sino también como creador de productos innovadores.

Innovación responsable: seguridad, ética y valor humano

Arquiconsult defiende un enfoque de IA responsable, garantizando seguridad, ética y respeto por la privacidad. Destaca la importancia de adoptar herramientas empresariales —como Copilot— en lugar de soluciones genéricas que puedan comprometer los datos corporativos.



La IA como Estrategia Central

Arquiconsult ha integrado la IA en todos los frentes —capacitación interna y nuevas ofertas al mercado— posicionándose a la vanguardia de la innovación tecnológica.

Innovación Responsable

Un firme compromiso con la seguridad, la ética y la gobernanza en IA —las soluciones nativas de Microsoft garantizan la protección de datos y una adopción consciente de esta tecnología.

Personas Primero

Ser “AI first” solo es posible siendo primero “people first”: la inversión continua en formación y talento garantiza que la IA amplifique el potencial humano en lugar de reemplazarlo.

IA con “sentido común”

Arquiconsult refuerza que la IA es un aliado poderoso, pero debe operar siempre bajo supervisión humana y con reglas claras, alineadas con nuestros valores y objetivos.



Además, promueve políticas de gobernanza, mitigación de sesgos y supervisión humana continua. La empresa incentiva el uso de la IA para potenciar la creatividad, generar nuevas perspectivas y apoyar la toma de decisiones, manteniendo siempre a las personas en el centro.

En el contexto de la colaboración, la IA está transformando el trabajo en equipo. Funcionalidades como la traducción automática en reuniones, los resúmenes inteligentes y el análisis documental permiten mantener alineados a equipos distribuidos.

La IA es también una herramienta de descubrimiento, capaz de identificar patrones o sugerir nuevas soluciones, actuando como un motor de creatividad cuando se emplea adecuadamente. El futuro apunta hacia el desarrollo de modelos socialmente inteligentes, capaces de comprender dinámicas de grupo e interactuar de forma natural en entornos colaborativos.

La empresa reconoce que la IA transformará millones de empleos

en los próximos años —no eliminando funciones, sino redefiniendo tareas—. El reskilling continuo será esencial, y Arquiconsult pretende situarse a la vanguardia de este movimiento, promoviendo soluciones que potencien las capacidades humanas, aumenten la productividad y generen nuevas oportunidades de valor.

Compromiso en Acción: Liderar con IA Hoy y Mañana

Con 20 años de experiencia en tecnología y proyectos de gestión, Arquiconsult se enorgullece de haber ayudado a innumerables empresas a optimizar procesos y alcanzar sus objetivos. Ahora, mientras avanzamos hacia la era de la IA —posiblemente el mayor factor de cambio de la próxima década— la compañía afirma con confianza: “estamos preparados”. Preparados con un equipo cualificado, una oferta alineada y las alianzas adecuadas para guiar a nuestros clientes en esta revolución, convirtiendo retos en oportunidades y asegurando que la IA sirva, en última instancia, para amplificar el talento humano y el éxito empresarial.

Para Arquiconsult, la IA ya no es el futuro: es el presente, y la empresa invita a clientes y socios a construir conjuntamente un futuro más innovador, eficiente y responsable. ■



The commitment is clear: to adopt and implement AI in a strategic, ethical, and secure way, ensuring that technology serves to amplify human talent and drive business success.

INTERNACIONALIZACIÓN

Arquiconsult en el Mundo



Africa do Sul	Bahrain	China	Eslováquia	Grã-Bretanha	Jordania	Montenegro	Roménia
Albania	Bélgica	Chipre	Eslovénia	Holanda	Casaquistão	Nigéria	Sérvia
Alemanha	Benelux (Bélgica)	Colômbia	Espanha	Hungria	Libano	Noruega	Singapura
Andorra	Bosnia and Herzegovina	Croácia	Estónia	Índia	Lituânia	Omã	Suécia
Angola	Brasil	Dinamarca	EUA	Irlanda	Luxemburgo	Perú	Suíça
Arábia Saudita	Bulgária	Dominica	Finlândia	Islândia	Macedónia do Norte	Polónia	Ucrânia
Argentina	Cabo Verde	Dubai	França	Israel	Malta	Portugal	Usbequistão
Áustria	Canadá	Egipto	Gabão	Itália	Marrocos	Qatar	
Azerbeijão	Chile	Emirados Árabes Unidos	Gana	Japão	México	Rep. Dominicana	



Portugal
Lisboa, Oporto e Vila Real



Angola
Luanda



Arabia Saudí
Riad



Brasil
Rio de Janeiro y São Paulo



España
Barcelona, Bilbao, Madrid,
Salamanca y Sevilla



Emiratos Árabes Unidos
Dubái



Estados Unidos
Miami



Nuestros Clientes



Nuestras Oficinas

**Cassio Fireman**

CEO

Fênix, An Arquiconsult Company

ENTREVISTA

"La fusión entre Fênix y Arquiconsult fue un paso necesario para acelerar el crecimiento y la expansión internacional."

Cassio Fireman, Director de Fênix Brasil, explica qué llevó a la empresa a avanzar con la fusión con Arquiconsult. Conozca la visión del empresario y descubra cuáles son los próximos pasos en esta nueva región y en la región LATAM.

¿Cómo surgió Fênix y cuáles fueron los hitos clave de su trayectoria?

Fênix fue fundada en 1999 por Robson Bettencourt, inicialmente con un enfoque en prestar servicios especializados a clientes. En el año 2000 comenzamos a representar la solución Navision en Brasil, lo que exigió estructurar mejor la empresa y consolidar nuestra oferta de soluciones. Dos años después, con la adquisición de Navision por parte de Microsoft, la relación se volvió directa y el portafolio evolucionó significativamente. Entre 2010 y 2011 invertimos fuertemente en la localización de Dynamics NAV para el mercado brasileño, garantizando conformidad legal y fiscal. En 2014 abrimos nuestra filial de São Paulo, fortaleciendo la presencia nacional. En 2020 celebramos el lanzamiento oficial de la versión cloud de Business Central en Brasil. Posteriormente, expandimos las operaciones a Estados Unidos y, en 2025, completamos la fusión con Arquiconsult —un hito en internacionalización y profesionalización.

¿Por qué eligieron Dynamics 365 Business Central como su principal línea de negocio?

La elección de Dynamics 365 Business Central proviene de nuestros orígenes y de nuestra experiencia con este ERP, ya que reconocimos desde muy temprano que se trataba de un producto intuitivo, moderno y escalable. A lo largo de los años, Business Central ha mantenido estas cualidades, incorporando tecnología más avanzada y una experiencia de usuario superior. Además, invertimos en adaptarlo al contexto brasileño, respondiendo a requisitos fiscales y regulatorios, lo que permite ajustar la solución a la realidad local.

¿Cómo evalúa actualmente la adopción de soluciones Microsoft en el mercado brasileño?

El mercado brasileño muestra una gran adhesión a las tecnologías Microsoft, especialmente en los principales polos tecnológicos, donde existe un uso intensivo de soluciones de productividad y cloud. La adopción del ERP continúa creciendo y, al considerar todo el portafolio —herramientas de oficina, nube, productividad, ERP e inteligencia artificial— la oferta de Microsoft resulta difícil de comparar, pues es realmente completa y abarca múltiples áreas del negocio.

“

Si una empresa no se abre a la tecnología, deja de ser relevante.



¿Qué barreras siguen existiendo para una mayor penetración de estas soluciones?

La principal barrera es la difusión: muchas empresas y profesionales aún no asocian a Microsoft con soluciones empresariales en el ámbito de ERPs. El ecosistema brasileño es altamente sectorizado y fragmentado, con soluciones locales consolidadas y muy adaptadas. El trabajo consiste en difundir —por ejemplo, a través de casos de éxito— y en formar profesionales, demostrando que las soluciones globales pueden adaptarse correctamente al mercado brasileño.

¿Qué sectores han mostrado mayor apertura hacia la transformación digital?

Los sectores financiero y agroindustrial destacan por su adopción natural de tecnología. Sin embargo, los sectores de servicios y manufactura también avanzan —aunque a ritmos distintos, pero avanzan—. En general, todas las industrias están receptivas, cada una en su propio ritmo, porque no adoptar tecnología implica una pérdida de competitividad. Por ello, embarcarse en la transformación digital se vuelve inevitable para las empresas.

¿Qué motivó la fusión con Arquiconsult? ¿Qué ventajas estratégicas esperan obtener?

La fusión fue motivada por la necesidad de acelerar la internacionalización de Fênix. Sabíamos que Arquiconsult ya había recorrido ese camino, lo que les otorgaba experiencia práctica en el proceso. Creo que la fusión nos permitirá acortar nuestro ciclo de crecimiento. En términos de ventajas, considero que acelerará nuestras operaciones en Estados Unidos, que hasta ahora fueron mayoritariamente reactivas. Con la fusión podremos operar de forma más estructurada y global, beneficiándonos de sinergias operativas y comerciales y adoptando un enfoque más proactivo.

“

Con la fusión podremos operar de forma más estructurada y global, beneficiándonos de sinergias operativas y comerciales, y siendo más proactivos.



¿Cómo avanza el proceso de integración entre ambos equipos?

La integración requiere esfuerzo, como en todo proceso de cambio, pero se ha desarrollado con planificación y buenos tiempos de respuesta. Es un proceso exigente, pero necesario. La colaboración entre los equipos ha sido abierta y accesible. Nada se impone: discutimos opciones y elegimos lo que mejor se ajusta a nuestra realidad. La ausencia de barrera idiomática facilita el proceso, y el apoyo por parte de los equipos de Arquiconsult ha sido constante y disponible.

¿Qué oportunidades internacionales esperan explorar con esta fusión?

La fusión abre oportunidades para trabajar con clientes globales de manera más amplia, desarrollar sinergias de producto adecuadas al mercado brasileño y compartir recursos entre regiones. También existe una agenda de verticalización y actuación coordinada en distintos mercados, fortaleciendo nuestra presencia internacional.

¿Existen planes concretos para proyectos fuera de Latinoamérica?

Sí, hay planes en una fase avanzada para operaciones en países latinoamericanos, con negociaciones actualmente en curso. Los próximos pasos fuera de la región apuntan hacia operaciones más activas en Estados Unidos, cuyos detalles permanecen confidenciales por

“

En los próximos años queremos consolidar nuestro liderazgo en ERP Business Central en Brasil, crecer con enfoque en verticalizaciones y expandirnos en América Latina, además de actuar activamente en Estados Unidos.”

el momento. fic details of the operation remaining confidential for the time being.

¿Cuáles son los próximos pasos estratégicos de Fênix?

En los próximos años, queremos consolidar nuestro liderazgo en ERP Business Central en Brasil, crecer con foco en verticalizaciones y expandirnos por América Latina, además de operar activamente —y no solo de manera reactiva— en Estados Unidos. El objetivo es un crecimiento equilibrado en todas las áreas —comercial, entrega y producto— respaldado por procesos más maduros y una visión global. ■





Ricardo Silva
BI & Data Analytics
Business Unit Manager
Arquiconsult



ARTÍCULO

Cómo construir una base de datos sólida para aprovechar la IA en las organizaciones

Crear una base de datos sólida es esencial para el éxito de las iniciativas de Inteligencia Artificial (IA) en las organizaciones. Para que la IA tenga un impacto real, es fundamental que la empresa disponga de datos de alta calidad, bien organizados y estructurados —pero también de datos no estructurados, que representan gran parte de la información generada actualmente.

La gestión eficiente de estos datos requiere más que los tradicionales Data Warehouses. Herramientas como los Data Lakes y Data Lakehouses están surgiendo como soluciones clave para centralizar datos en diversos formatos, lo que resulta indispensable para garantizar la preparación necesaria (data readiness) para iniciativas de IA exitosas.

Los Data Warehouses han sido siempre fundamentales para la centralización de datos estructurados procedentes de sistemas transaccionales y bases de datos relacionales. Sin embargo, las organizaciones modernas generan enormes volúmenes de datos en formatos no estructurados —como documentos, imágenes, vídeos, correos electrónicos o datos de sensores— que no encajan fácilmente en modelos de datos tradicionales. Cuando se procesan adecuadamente, estos datos tienen un potencial significativo para enriquecer los modelos de IA, especialmente en áreas como el procesamiento del lenguaje natural, el análisis de sentimiento o el reconocimiento de imágenes. Por ello, una base de datos efectiva debe ser capaz de gestionar tanto datos estructurados como no estructurados.

Aquí es donde entran en juego los Data Lakes y, más recientemente, los Data Lakehouses. Un Data Lake permite almacenar grandes volúmenes de datos en cualquier formato —estructurado o no estructurado— de forma escalable y accesible. Esta flexibilidad facilita la integración de datos de múltiples fuentes, creando una base más rica y diversa para análisis y modelos de IA. Los Data Lakehouses, por su

Microsoft Fabric e Inteligencia Artificial

parte, combinan lo mejor de ambos mundos: la flexibilidad de los Data Lakes con la gobernanza y el rendimiento de los Data Warehouses, ofreciendo un repositorio centralizado y eficiente para datos de múltiples formatos y orígenes.

Herramientas como Microsoft Fabric son ideales para soportar estas arquitecturas híbridas, permitiendo la ingesta, el procesamiento y el análisis tanto de datos estructurados como no estructurados. Fabric permite centralizar y transformar datos de forma eficiente, garantizando que la información esté siempre lista para alimentar algoritmos de IA con la calidad y velocidad necesarias.

Además, una funcionalidad innovadora de las plataformas modernas de datos son los data agents. Estos agentes actúan como “mayordomos” digitales, siempre disponibles para analizar, supervisar y ajustar los datos según sea necesario. Más que simplemente preparar datos, pueden automatizar tareas analíticas complejas, identificar patrones emergentes, proporcionar insights en tiempo real e incluso sugerir ajustes en los modelos de IA. Cuando se implementan en un Data Lakehouse o Data Warehouse, los data agents actúan de forma proactiva, optimizando continuamente los datos y asegurando que estén siempre listos para alimentar modelos de IA con la máxima precisión y eficiencia.

En resumen, construir una base de datos bien estructurada que integre datos estructurados y no estructurados es esencial para el éxito de las iniciativas de IA. El uso de Data Lakes, Data Lakehouses y herramientas como Microsoft Fabric —junto con data agents— permite a las organizaciones lograr una verdadera preparación del dato, garantizando una plataforma modernizada de Reporting y Data Analytics, facilitando la implementación de IA y asegurando resultados mejores, más rápidos y más escalables. ■



Henrik Närvä
Finance Manager
Evolution

CASO DE ESTUDIO

Evolution quiere crecer en el mercado LATAM con el apoyo de Arquiconsult

La evolución tecnológica es un desafío constante para las empresas globales, especialmente cuando implica múltiples regiones y sistemas complejos. En esta entrevista, Henrik Närvä, CFO de Evolution — una de las mayores compañías de online gaming del mundo— explica las razones que llevaron a elegir a Arquiconsult como su socio tecnológico, los desafíos enfrentados y las expectativas para el futuro.

¿Cuáles fueron los principales factores que llevaron a elegir a Arquiconsult como socio tecnológico?

Los factores principales fueron su capacidad para ofrecer soporte global, especialmente en las regiones clave de crecimiento de Evolution. Su amplia cobertura geográfica y red de partners, combinadas con un enfoque flexible, centrado en el cliente y a un precio competitivo, fueron decisivos en nuestra elección.

¿Puede mencionar los principales beneficios de utilizar Microsoft D365 Business Central?

El ERP de Evolution nos permite concentrar la mayor parte de los datos relacionados con el negocio en un único lugar, que puede gestionarse y estandarizarse de forma centralizada. El acceso a estos datos puede asignarse en función de los perfiles de usuario, lo que constituye otra gran ventaja de D365 Business Central.

Como tercer beneficio relevante destacamos la facilidad de integración con otras aplicaciones —ya sea para añadir o actualizar datos o para sincronizar información de D365 Business Central con otros sistemas—. Esto reduce significativamente la necesidad de reintroducir datos y disminuye el riesgo de error humano.

“

Disfrutamos trabajar con el equipo de Arquiconsult. Son flexibles, aportan buenas ideas y encuentran soluciones a nuestros problemas.

Finalmente, señalamos que D365 Business Central acompaña el crecimiento de la empresa. Durante varios años utilizamos solo parte de las funcionalidades disponibles, pero a medida que la compañía creció y los procesos internos se organizaron mejor, adaptamos el sistema y empezamos a utilizar otras áreas de D365 Business Central.

Tras más de un año trabajando con Arquiconsult en nuevas implementaciones y en soporte de las existentes, ¿cómo evalúan su desempeño?

Después de más de un año de colaboración, consideramos que el desempeño y el soporte han sido excelentes. El equipo responde rápidamente a nuestras solicitudes y es proactivo al presentar soluciones adaptadas a nuestras necesidades. El equipo de consultoría resuelve los problemas de forma rápida, eficaz y consistente —un servicio de alta calidad.

Arquiconsult también gestiona la relación con varios otros partners de Microsoft que propor-

cionan localización específica por país u otras aplicaciones de negocio. El objetivo de esta decisión fue ofrecer a Evolution una visión global y unificada que ayudara a optimizar procesos y costes. ¿Consideran que esta es una buena estrategia?

Estamos muy satisfechos con la decisión de confiar a Arquiconsult la gestión de nuestras relaciones globales con partners. Esta estrategia nos proporciona un único punto de contacto y garantiza un enfoque coherente en nuestras iniciativas de desarrollo ERP, manteniendo la integridad de nuestra estructura global y optimizando procesos y costes.

¿Cómo describiría la implicación de los consultores de Arquiconsult con el equipo de Evolution?

Son receptivos, creativos, organizados, eficientes y muy amables.

¿Aportan valor las propuestas de mejora y estrategias sugeridas por Arquiconsult?

Sin duda, especialmente en el contexto actual. Tal vez necesitemos trabajar más estrechamente en la definición de una visión a largo plazo. Hasta ahora, el enfoque ha sido algo fragmentado, pero existe margen para mejorar.

¿Cuáles son los planes de Evolution respecto a tecnología para los próximos años y qué esperan de la asociación con Arquiconsult?

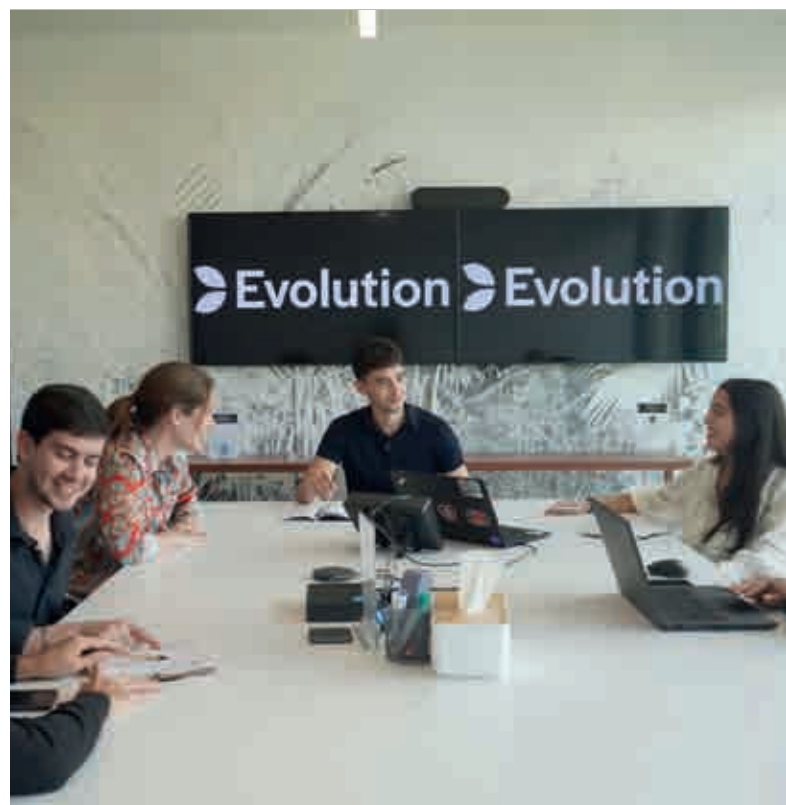
Es difícil planificar, porque todo cambia muy rápido. Sin embargo, durante los primeros seis meses de 2026 queremos completar la implementación en América Latina, especialmente en Brasil. Después, queremos alinear las operaciones de Argentina y Colombia con Business Central. También necesitaremos mantenimiento en países como Bulgaria y Polonia. Esperamos poder definir una estrategia clara para 2027.

¿Cómo miden el éxito de la colaboración con Arquiconsult?

La velocidad de respuesta, la calidad de los servicios prestados y la eficiencia en los costes.

¿Cómo ayudó Arquiconsult a gestionar y superar los desafíos de ofrecer soporte en diferentes zonas horarias?

La red de partners de Arquiconsult permitió que nuestros equipos locales pudieran interactuar con los equipos de



implementación dentro de su propia zona horaria.

¿Cuáles son los planes de Evolution para los próximos años en materia de tecnología y qué esperan de la asociación con Arquiconsult?

Esperamos continuar desarrollando nuestra relación con Arquiconsult y contar con su apoyo para ayudarnos, como empresa, a adaptarnos a un entorno en constante cambio, al tiempo que mejoramos el uso de nuestros sistemas para aumentar la eficiencia y la eficacia de nuestros procesos. ■

“

Elegimos a Arquiconsult principalmente por su cobertura geográfica y su experiencia en Latinoamérica, ya que es un mercado en rápido crecimiento para nosotros.

RECURSOS HUMANOS

"Arquiconsult: Reconocida como uno de los Mejores Lugares para Trabajar"



Es con gran orgullo que Arquiconsult anuncia la obtención de la certificación Great Place to Work® (GPTW), un reconocimiento internacional que distingue a las organizaciones que fomentan entornos laborales de excelencia basados en la confianza, el respeto y el bienestar de las personas.

Esta certificación es el resultado de un riguroso proceso de evaluación basado exclusivamente en las percepciones de los empleados. Los resultados reflejan de forma clara y consistente la fortaleza de la cultura organizacional de Arquiconsult y su compromiso continuo con prácticas de gestión responsables, humanas y transparentes.

Según la encuesta GPTW, el 96% de los empleados afirma haberse sentido bienvenido al incorporarse a la empresa, lo que evidencia una cultura de inclusión e integración que valora a cada persona desde el primer día.

Además, el 95% de los empleados considera que el liderazgo está comprometido con la retención, demostrando un enfoque consciente y responsable orientado a valorar el talento y construir relaciones a largo plazo. La confianza en la dirección se ve reforzada por el hecho de que el 93% de los empleados considera que el liderazgo es ético y honesto en la gestión del negocio, un indicador fundamental de credibilidad, transparencia e integridad organizativa.

En conjunto, estos factores se traducen en un resultado especialmente notable:

el 89% de los empleados afirma que Arquiconsult es un excelente lugar para trabajar.



Este reconocimiento confirma que la empresa ha construido de forma constante un entorno donde las personas se sienten respetadas, escuchadas y comprometidas, y donde existe espacio para el desarrollo profesional, la colaboración y la innovación.

Más que un sello, la certificación Great Place to Work refleja una cultura que se vive día a día, basada en valores sólidos, liderazgo cercano y una visión estratégica que sitúa a las personas en el centro del negocio. Para Arquiconsult, este reconocimiento refuerza la convicción de que el éxito sostenible de la organización está directamente ligado al bienestar, la implicación y la confianza de sus equipos.

Queremos expresar nuestro sincero agradecimiento a todos los empleados, que contribuyen cada día a hacer de Arquiconsult un excelente lugar para trabajar. Seguiremos comprometidos con fortalecer nuestra cultura, evolucionar como organización y construir un futuro aún más sólido e inspirador juntos. ■



96%

of employees feel welcome during onboarding

ALIANZAS INTERNACIONALES

1ª Edición del Arquipartner Day Compartir, Aprender e Innovar



Este año tuvo lugar la primera edición del Arquipartner Day, el evento de clientes de Arquiconsult, celebrado en Madrid en el emblemático Palacio de Santoña. El encuentro nació con un propósito claro: fortalecer relaciones de confianza, crear una plataforma de aprendizaje e impulsar la innovación en un contexto marcado por la evolución continua del ecosistema de soluciones Dynamics 365 y el rápido crecimiento de la Inteligencia Artificial.

En un escenario donde los ciclos de ventas B2B son cada vez más complejos y basados en la confianza, los eventos para partners ofrecen el entorno ideal para conversaciones en profundidad, demostraciones en vivo y el intercambio de casos reales. Funcionan como un auténtico ecosistema colaborativo, donde se identifican oportunidades conjuntas, se consolidan alianzas y se diseñan ofertas complementarias que impulsan el crecimiento de negocio para todas las partes.



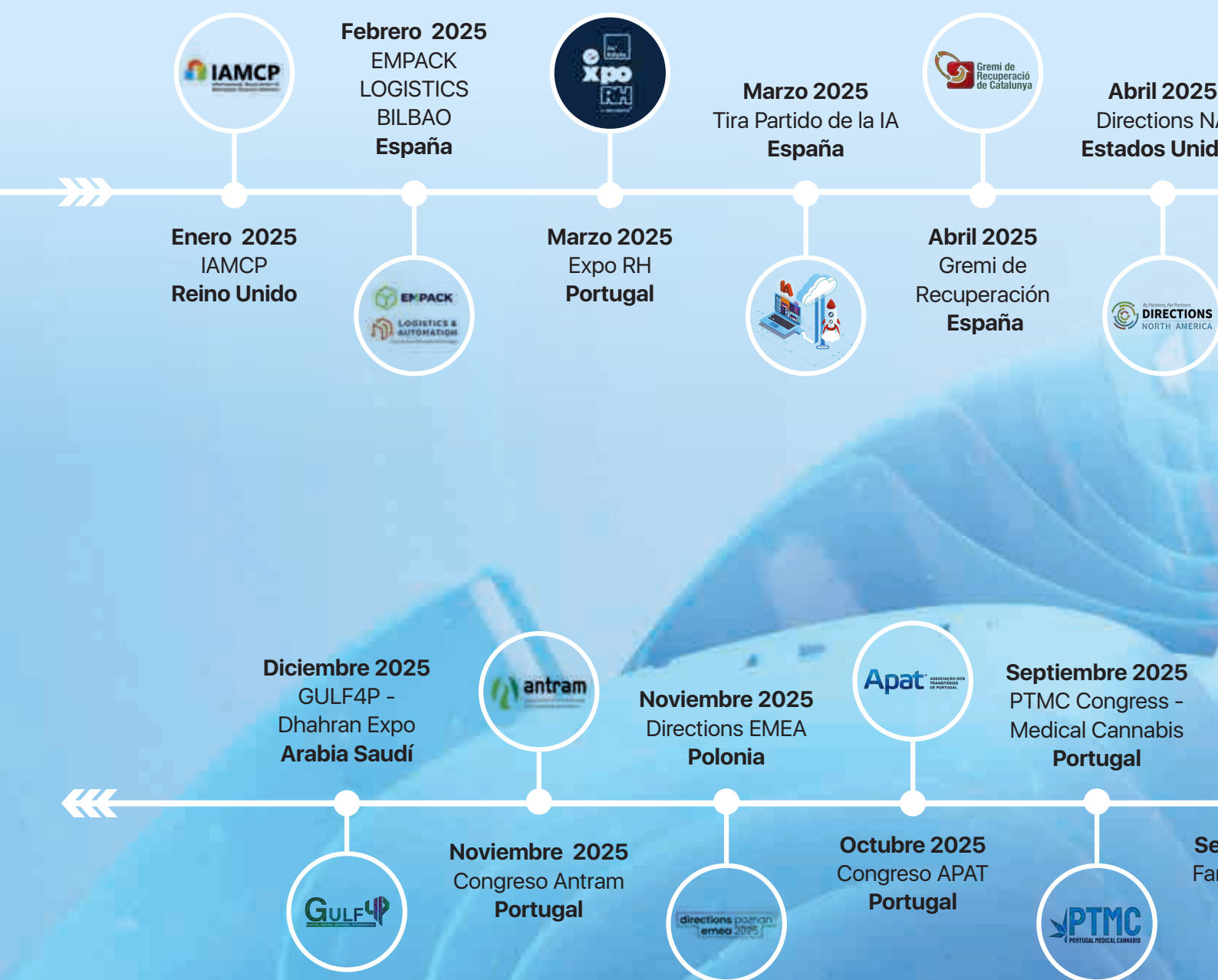
Al mismo tiempo, eventos de esta naturaleza se convierten en verdaderos laboratorios de ideas. A través de mesas redondas y presentaciones, se comparten mejores prácticas, emergen tendencias tecnológicas —como la IA y la automatización— y se ponen a prueba estrategias go-to-market que pueden adaptarse y replicarse rápidamente en otros mercados. En Arquipartner Day, este fue precisamente el objetivo: crear un espacio privilegiado para compartir e innovar.

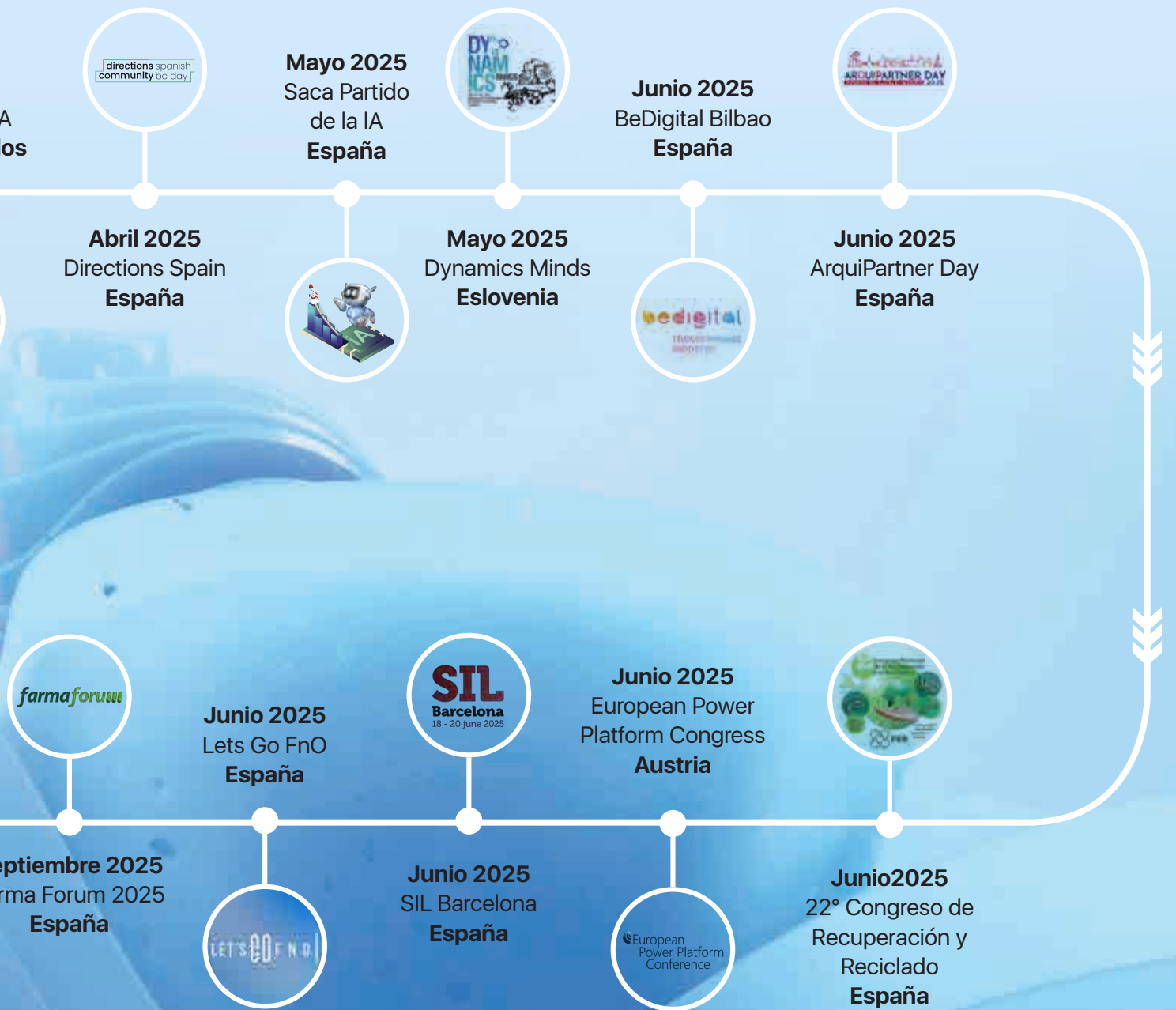
Invertir en un evento para partners es, por tanto, mucho más que organizar un encuentro puntual. Es una estrategia fundamental para construir ecosistemas sólidos, acelerar ventas, abrir puertas a nuevos mercados y, sobre todo, crear proximidad mediante sinergias fructíferas y un intercambio estructurado de conocimiento. ■



Events

Arquiconsult takes part in major national and international events





TESTIMONIOS DE EMPLEADOS

¿Cómo es formar parte de la actual transformación digital impulsada por el avance de la IA?

**Marta Pereira**

"Creo que la IA tiene el potencial de aumentar la eficiencia al permitir una toma de decisiones más rápida e informada, apoyar la resolución proactiva de problemas y permitir que los equipos se centren en tareas estratégicas que generan un impacto significativo.

Más allá de la optimización interna, también espero que la IA aporte beneficios relevantes a nuestros clientes, ayudándoles a reforzar su competitividad mediante una innovación más rápida, mayor eficiencia y la adopción de soluciones inteligentes basadas en datos."

**Bruna Lourenço**

"Participar en un viaje de transformación impulsado por la Inteligencia Artificial significa trabajar en un entorno en constante evolución que crea nuevas oportunidades para innovar y mejorar nuestra forma de trabajar.

En el día a día, se espera que la IA simplifique tareas rutinarias, apoye decisiones más rápidas y proporcione insights más precisos. Esto permitirá un mayor enfoque en actividades de mayor valor, mayor productividad y mejores resultados.

La IA nos ayudará a comprender mejor las necesidades de los clientes y a ofrecer un soporte más coherente y fiable."

**Luís Teixeira**

"Formar parte del equipo de IA significa participar activamente en la evolución y adaptación de la empresa hacia el futuro. Actualmente, gran parte de nuestro trabajo diario se dedica a actividades recurrentes, al análisis de problemas conocidos y a recrear soluciones existentes.

La IA está cambiando este escenario al proporcionar acceso inmediato al conocimiento y automatizar tareas rutinarias, permitiéndonos centrar esfuerzos en desafíos realmente complejos y en la innovación.

Creo que nuestros clientes se beneficiarán del trabajo de un equipo más estratégico y proactivo, capaz de generar más valor que antes."

**Mariana Filipe**

"Ser parte de un viaje de transformación impulsado por la IA es emocionante y motivador. Muchas veces, con un simple comando, la IA organiza mi pensamiento, gestiona tareas repetitivas y aporta claridad a mis ideas, permitiéndome centrarme en actividades más significativas y mejorar mi rendimiento general.

Para nuestros clientes, el impacto es claro: acceso más fácil y rápido a la información y automatización de tareas repetitivas, lo que se traduce en una mayor eficiencia y mejor experiencia.

'IA' y 'agentes' son temas que escucho en casi todas las conversaciones, lo que demuestra la conciencia creciente del impacto de estas soluciones—una gran oportunidad para que Arquiconsult aumente su valor."


Inês Lopes

"Como consultora de sistemas de información, la IA ya es una realidad. Facilita la automatización de tareas repetitivas, mejora la calidad del trabajo, el análisis de datos y la comunicación, liberando tiempo para actividades de mayor valor como la toma de decisiones y la innovación.

A pesar de cierta incertidumbre sobre el futuro, existe un gran entusiasmo sobre el potencial de la IA y un fuerte sentido de responsabilidad para promover su adopción consciente a través de la educación.

Para los clientes, el impacto se traduce en soluciones más rápidas, personalizadas y alineadas con sus necesidades, mayor eficiencia operativa y mejores resultados, permitiendo a los equipos centrarse en estrategia, innovación y crecimiento."


Nuno Sousa

"Me siento privilegiado y honrado de tener la oportunidad de explorar las herramientas de Inteligencia Artificial que la empresa pone a nuestra disposición. Surgen novedades a un ritmo muy acelerado, lo que hace que mantenerse al día sea un desafío, pero al mismo tiempo estas herramientas ofrecen un soporte significativo y ahorran una cantidad considerable de tiempo en el trabajo diario.

Espero que la IA asuma cada vez más las tareas más repetitivas y que consumen más tiempo, permitiéndome dedicar más atención a los clientes y al trabajo estratégico. En un futuro cercano, incluso anticipo la presencia de asistentes personales de IA capaces de gestionar mis actividades diarias de manera eficiente."


Marlene Silva

"Como consultora funcional, mi misión es tender un puente entre las necesidades del negocio y la tecnología más avanzada —y la IA se ha convertido en el principal catalizador de la innovación.

Con Copilot y las capacidades avanzadas de IA en Dynamics 365 Finance, no solo estamos mejorando los procesos, estamos redefiniéndolos: desde automatizar conciliaciones hasta acelerar el cierre mensual o obtener insights inmediatos mediante lenguaje natural.

Para mí, la IA no sustituye la especialización, sino que la potencia, permitiendo que los profesionales se concentren en el pensamiento estratégico mientras la tecnología se ocupa de las tareas repetitivas."


Miguel Rodrigues

"Al inicio de mi carrera trabajé estrechamente con empresas cuyos procesos eran muy simples y donde la Inteligencia Artificial era casi un tema tabú. Hoy resulta gratificante y casi maravilloso ver que tareas que antes ocupaban todo un día ahora pueden completarse en lo que dura una pausa para el café.

En el fondo, todo se reduce a la mentalidad. Me gusta utilizar la analogía del carrusel para describir las actitudes hacia la IA: puedes quedarte al margen observando, subir con miedo y arriesgarte a caer, o simplemente subirte y disfrutar del viaje —al fin y al cabo, al final del día, solo es un carrusel.

Con la IA, los profesionales dejan de ser meros ejecutores de tareas operativas y pasan a desempeñar roles de analistas y consultores."



LISBOA

Avenida Amália Rodrigues, 17 A
Urbanização da Ribeirada
2675-432 Odivelas, Portugal
(+351) 218 205 610

O PORTO

Av. Comendador Ferreira de Matos, 793
1º andar, sala C1
4450-125 Matosinhos, Portugal
(+351) 226 002 328

VILA REAL

Hub Tecnológico – Arquiconsult NearShore
Edifício da Incubadora de Empresas da UTAD
Quinta dos Prados,
5000-103 Vila Real, Portugal
(+351) 259 091 275

LUANDA

Rua Marien N'Gouabi, 69, 2º DF
Edifício Maianga Office Park
Luanda, Angola
(+244) 939 954 360

RIAD

8044 Al Atian, An Nasim Ash Sharqi
Riyadh 1424, Arábia Saudita
(+966) 50 763 4302

DUBÁI

Maktabi 18th Floor, Sheikh Rashid Tower,
DWTC, Dubai, UAE P.O Box 333779
(+971) 564 842 048

MIAMI

Fênix | 15800 Pines Blvd,
Miami, Florida 33027-1212
(+1 713) 837 8822

MADRID

Calle Antonio López 249, pl 4, A
28041 Madrid, Espanha
(+34) 633 180 142

BARCELONA

Aragón 208 1º 1ª 08011
Barcelona, España
(+ 34) 633 907 561

BILBAO

Plaza Sagrado Corazón, 5, 8º D
48011 Bilbao, Vizcaya, España
(+34) 633 180 142

SALAMANCA

Calle Segunda, 43
Oficina 132
37188 Carbajosa, Salamanca, España
(+34) 633 180 142

SEVILLA

Glorieta Fernando Quiñones s/n,
Edificio Centris,
2ª Planta puerta 11 CP41940
Tomares, Sevilla, España
(+34) 633 180 142

RIO DE JANEIRO

Fênix | Av. Almirante Júlio de Sá Bierrenbach
200 – Bl. 01 Ed. Indic – Sls. 1014 a 1019
CEP 22775-028 Jacarepaguá,
Rio de Janeiro, Brasil
(+55) 11 97702-9999

SÃO PAULO

Fênix | Rua Funchal, 263 Bloco I Conj. 32
CEP 04551-060 Vila Olímpia, São Paulo, Brasil
(+55) 11 3798-9459