
GUÍA DE DIAGNÓSTICO

¿Este negocio necesita software a la medida?

Una guía para decidir con cabeza fría entre un sistema genérico, un desarrollo propio o no hacer nada todavía.

Para qué sirve esta guía

La mayoría de las empresas que invierten mal en software no lo hacen por falta de presupuesto, sino por haber tomado la decisión en el momento equivocado o con la información equivocada.

Esta guía no vende un desarrollo a la medida. Sirve para llegar a una de tres conclusiones posibles, y las tres son respuestas válidas:

- **Un producto genérico basta.** El proceso del negocio es estándar y hay software en el mercado que lo cubre por menos dinero.
- **Hace falta un sistema a la medida.** El proceso es propio, y forzarlo dentro de un producto ajeno costará más que construirlo bien.
- **Todavía no es momento.** El problema no es de software, es de proceso, y automatizar el desorden solo lo hace más rápido.

La advertencia que casi nadie hace

Automatizar un proceso que no está claro no lo arregla: lo multiplica. Si nadie en la empresa puede explicar cómo funciona hoy un flujo de trabajo sin contradecirse, ese flujo no está listo para convertirse en software. Ordenarlo primero es más barato que programarlo dos veces.

Las cinco señales

Cada señal describe una situación concreta. Conviene marcar únicamente las que se reconocen sin esfuerzo: si hay que justificarla, probablemente no aplica.

01 Procesos clave que siguen viviendo en hojas de cálculo o cuadernos

No se trata de usar hojas de cálculo para analizar. Se trata de que el inventario real, la deuda real de un cliente o el estado real de un pedido solo existan ahí, en un archivo que una sola persona actualiza y que nadie más puede auditar.

02 El equipo usa un vocabulario o un flujo propio que un software genérico no permite configurar

Cuando el negocio tiene una figura que no existe en ningún catálogo —una fórmula, una cuadrilla, un anticipo que se aplica a medias, un tercero que es deudor pero no cliente— y el producto comprado obliga a llamarla de otro modo, el equipo termina llevando un registro paralelo.

03 Hay áreas que no se comunican entre sí

Ventas dice una cifra, almacén dice otra, administración una tercera. Todas están convencidas de tener razón y las tres tienen datos que lo respaldan. El problema no es de personas: es que cada área tiene su propia fuente de verdad.

04 El negocio ya probó un sistema genérico y terminó adaptando su forma de trabajar

Es la señal más costosa y la más fácil de normalizar. Se pagó una licencia, el equipo cambió su manera de operar para encajar en ella, y aun así se sigue llevando un control aparte "por si acaso". Esa licencia se está pagando dos veces.

05 Un error de inventario, facturación o trazabilidad cuesta dinero real

Si equivocarse en un registro significa un despacho perdido, una factura rechazada o una discusión con un cliente, el software deja de ser un gasto administrativo y pasa a ser infraestructura de la operación.

Qué significa cada resultado

Señales marcadas	Lectura	Camino recomendado
0 a 1	La operación es estándar o el problema no es de software.	Un producto genérico del mercado probablemente basta. Si el dolor persiste, revisar el proceso antes que la herramienta.
2 a 3	Hay fricción real, pero puede estar concentrada en un solo proceso.	Un sistema específico sobre ese proceso, o un producto vertical ya construido. No hace falta un ERP completo todavía.
4 a 5	La operación ya no cabe en herramientas genéricas.	Un ERP o un sistema a la medida. El costo de no hacerlo ya se está pagando en fugas repartidas.

Una matización importante

Marcar cinco señales no significa que haya que construir todo de una vez. Un buen proyecto empieza por el proceso que más duele y crece por fases. Comprometer un presupuesto grande antes de ver el primer hito funcionando es exactamente el error que deja los proyectos a medias.

Genérico, vertical o a la medida

	Producto genérico	Producto vertical	A la medida
Cuándo conviene	El proceso es estándar y no diferencia al negocio.	El sector tiene particularidades conocidas y ya resueltas por alguien.	El proceso es propio y es parte de la ventaja competitiva.
Costo inicial	Bajo	Medio	Alto
Costo oculto	Alto: registros paralelos, licencias que nadie usa, adaptación del equipo.	Bajo si el encaje es real; alto si el sector se interpretó distinto.	Bajo si hay documento firmado; muy alto si se empezó sin él.
Riesgo principal	Que el equipo lo abandone en silencio.	Que el proveedor deje de mantenerlo.	Que el proyecto quede a medias sin documentación.
Control del dato	Del proveedor.	Compartido.	Del negocio, si el contrato lo establece.

La pregunta que decide

No es "¿cuánto cuesta?". Es "**¿este proceso es parte de lo que hace distinta a esta empresa, o es simplemente administración?**". Lo que diferencia al negocio se construye. Lo que es administración común se compra.

Cuatro condiciones no negociables

Independientemente del proveedor elegido, un proyecto de software debería cumplir estas cuatro condiciones antes de que salga el primer pago.

01 • Documento de requerimientos firmado

Qué se construye, en qué fases, con qué entregables y bajo qué criterios se considera terminado cada hito. Sin ese documento no hay forma objetiva de saber si el proveedor cumplió.

02 • Entrega por fases funcionando

Cada fase debe entregar algo que el equipo pueda usar. Un proyecto que solo muestra resultados al final es un proyecto donde nadie sabe si va bien hasta que ya es tarde.

03 • Propiedad y portabilidad del dato

Debe quedar por escrito que los datos son del negocio y que son exportables en un formato utilizable. Si terminar la relación con el proveedor implica perder la información, no es un sistema: es una dependencia.

04 • Garantía y soporte con tiempos escritos

Un período de garantía post-entrega definido y tiempos de respuesta de soporte expresados en horas, no en buenas intenciones. Si el proveedor no puede comprometerlos por escrito, no podrá cumplirlos verbalmente.

Cómo trabaja CFL

Documento de requerimientos firmado antes de programar. Entrega por hitos con avance consultable en el portal de seguimiento del proyecto. Datos del cliente, exportables.

Garantía post-entrega de 180 días y soporte con primera respuesta en 24 horas hábiles para severidad crítica.

Un diagnóstico honesto antes de invertir

Si tras esta guía hay dudas sobre qué camino tomar, describir la operación es el primer paso. CFL responde con una lectura concreta, incluso si la conclusión es esperar.

WEB	codefactorylabs.com
CORREO	atencion@codefactorylabs.com
WHATSAPP	+58 412 758 5030
UBICACIÓN	Ciudad Guayana, Venezuela