

Cómo elegir la tecnología correcta sin gastar de más

El mismo método que usamos en cada diagnóstico, en una guía corta que puedes aplicar tú mismo antes de pedirle una cotización a nadie.

VE Solutions · Dirección de tecnología e IA fraccional

La mayoría de las malas decisiones de tecnología no nacen de elegir mal entre dos herramientas. Nacen mucho antes, cuando se compra una solución sin haber definido bien el problema. Un software carísimo que nadie usa, una automatización que tapó el síntoma y dejó la causa intacta, un proveedor que cobra todos los meses por algo que ya no recuerdas para qué servía.

Esta guía no te va a recomendar marcas ni te va a decir que la IA es la respuesta. Te va a dar el orden de preguntas que evita que gastes en lo que no necesitas. Es el mismo orden que seguimos cuando entramos a una empresa: primero entender, después decidir, y recién al final, si conviene, implementar.

1. Empieza por el dolor, no por la herramienta

Cuando alguien nos dice «necesito un CRM» o «quiero implementar IA», casi nunca es el problema real. Es una solución que ya eligió en su cabeza. Nuestra primera pregunta siempre es la misma: ¿qué pasa hoy que no debería pasar, y cuánto te cuesta cada vez que pasa?

Escribe el dolor en una frase, en términos de plata o de tiempo. «Perdemos dos días al mes cuadrando planillas que no coinciden» es un buen punto de partida. «Necesitamos transformación digital» no lo es: no se puede medir, así que tampoco se puede saber si lo resolviste.

2. Las cinco preguntas antes de comprar nada

Antes de pedir una cotización, responde estas cinco preguntas por escrito. Si no puedes responder alguna, ahí está tu siguiente tarea, y no es comprar todavía.

- ¿Cuánto me cuesta este problema al mes, en plata o en horas? Si no lo sabes, ningún proveedor puede prometerte un retorno honesto.
- ¿Es un problema de proceso, de datos o de personas? Mucho de lo que parece «falta de software» es en realidad un proceso que nadie escribió.
- ¿Quién va a usar la solución todos los días, y la pidió esa persona? Las herramientas que compra el jefe y usa el equipo suelen terminar abandonadas.
- ¿Qué pasa si no hago nada por seis meses más? A veces la respuesta honesta es «no mucho», y eso te ahorra una compra.
- ¿Tengo cómo medir si funcionó? Define el número que va a cambiar antes de empezar, no después.

3. ¿IA, automatización simple o solo ordenar tus datos?

Esta es la decisión donde más plata se pierde, porque la IA se vende como la respuesta a todo. La mayoría de las veces no lo es. Usa este árbol antes de dejarte convencer:

- Si la tarea es repetitiva y tiene reglas claras (mover datos de un sistema a otro, enviar el mismo correo, generar el mismo reporte): es automatización simple. Es la más barata y la que más rápido se paga sola. Empieza por aquí.
- Si el problema es que tus datos están en silos, duplicados o no se puede confiar en ellos: no necesitas IA todavía, necesitas ordenar la base. Ninguna IA mejora datos malos; solo los repite más rápido.
- Si la tarea requiere juicio sobre texto, imágenes o casos que no se repiten igual (clasificar reclamos, leer documentos, responder preguntas que cruzan varias áreas): ahí la IA aporta de verdad. Y aun así, parte por un piloto pequeño y medible.

4. El costo real no es el precio de la licencia

El número que te muestran en la cotización casi nunca es lo que vas a pagar. Suma siempre tres costos: la licencia o desarrollo (lo visible), la implementación (configurar, migrar datos, capacitar al equipo) y la mantención (lo que cuesta cada mes mantenerlo vivo y a alguien capaz de tocarlo).

Una herramienta barata que nadie en tu equipo puede mantener es cara. Una cara que resuelve un dolor que te cuesta el triple cada mes, es barata. El precio se evalúa contra el costo del problema, no contra otras herramientas.

5. Cómo no quedar amarrado a un proveedor

La dependencia se diseña al principio, cuando todavía tienes poder de negociación. Tres reglas simples te ahorran años de estar atrapado:

- Tus datos son tuyos y deben poder salir. Pide por escrito cómo exportas todo en un formato estándar el día que quieras irte.
- Que una persona de tu equipo entienda cómo funciona, aunque no lo construya. El conocimiento que vive solo en la cabeza del proveedor es una correa.
- Prefiere piezas que se puedan reemplazar de a una. Un sistema monolítico que hay que botar entero para cambiar algo te deja sin opciones.

Tres casos reales

DISTRIBUCIÓN

Querían IA; necesitaban una planilla menos

Una distribuidora pedía un sistema con IA para «predecir la demanda». El dolor real era que tres áreas llevaban tres planillas distintas y nunca cuadraban. Conectar esas tres fuentes en un solo lugar confiable resolvió el 80% del problema por una fracción del costo. La predicción quedó para después, cuando los datos ya eran confiables.

SERVICIOS

El software no era el problema

Una empresa de servicios estaba por comprar su tercer sistema de tickets en cuatro años. El patrón era claro: ningún software fallaba, fallaba que nadie había definido quién responde qué y en cuánto tiempo. Escribimos el proceso primero. Terminaron quedándose con la herramienta que ya tenían.

ACUICULTURA

Aquí sí valía la pena

Un productor tenía cientos de variables por jaula cada día y un equipo que no alcanzaba a miraras todas. Ese sí era un caso de datos conectados más modelos: el problema requería cruzar mucha información para anticiparse a la mortalidad. Partimos con un piloto en un centro, con un número claro que mejorar, antes de escalar.

Tu checklist de una página

Imprime esto o cópialo. Si puedes marcar las seis casillas con honestidad, estás listo para pedir una cotización. Si no, ya sabes qué te falta.

- Escribí el dolor en una frase, con un número de plata o tiempo.
- Sé si es un problema de proceso, de datos o de personas.
- Identifiqué quién va a usar la solución todos los días.
- Decidí si necesito automatización, datos ordenados o IA de verdad.
- Sumé los tres costos: licencia, implementación y mantención.
- Definí el número que va a cambiar para saber si funcionó.

Cuando quieras una segunda opinión

Si llegaste hasta acá y todavía no tienes claro qué necesitas, esa es exactamente la conversación que tenemos en un diagnóstico. No partimos vendiéndote nada: ponemos sobre la mesa qué te está costando dinero hoy, qué opciones existen y cuáles no valen la pena. Sales con una decisión, no con una propuesta de venta.

Conversemos tu caso en vsol.cl · contacto@vsol.cl