



TOP FUNNEL · DECISIÓN ESTRATÉGICA

# ¿Vale la pena el software **a la medida** en Colombia?

Análisis honesto de ventajas, costos, errores comunes y cuándo es la decisión correcta para una empresa colombiana. Sin venta forzada, sin hype.

EDICIÓN

Mayo 2026

PÁGINAS

14

LECTURA

22 min

AUDIENCIA

Dueños y gerencia

# ¿Qué encontrará en esta guía?

---

01	Por qué la mayoría de empresas eligen enlatado (y se arrepienten)	p. 3
02	Los 5 escenarios donde a la medida sí paga	p. 4
03	Costos reales: enlatado vs medida (5 años)	p. 6
04	Los 7 errores que arruinan proyectos a la medida	p. 8
05	Checklist · ¿Su empresa está lista?	p. 10
06	FAQ y glosario	p. 12

## Antes de empezar

El software a la medida tiene mala fama en Colombia. Demasiados proyectos de PYME terminaron en abandono: arrancaron con presupuesto de \$30M, terminaron en \$120M, y nunca se entregaron. Esa historia repetida ha llevado a muchos empresarios a la conclusión de "[mejor algo enlatado](#)".

Pero la verdad es más matizada. **Hay escenarios donde a la medida es claramente la decisión correcta**, y hay otros donde es un error costoso. Esta guía le ayuda a saber en qué lado está su empresa [antes](#) de gastar el primer peso.

### QUÉ NO ENCONTRARÁ

Esta no es una pieza de marketing diciendo "elija Highteck®". Si después de leerla concluye que Siigo + Trello + WhatsApp Business es la solución, esa es la respuesta correcta para usted.

# Por qué la mayoría elige **enlatado** (y se arrepiente)

El razonamiento típico: "ya existe un sistema probado por miles de empresas; ¿para qué inventar la rueda?" Es válido. Pero hay 4 trampas que aparecen 12-18 meses después.

## Trampa 1 · El proceso de la empresa se moldea al sistema

Cuando se compra enlatado, la empresa adopta el flujo que el software impone. Para procesos genéricos (facturación, nómina, contabilidad) eso es bueno: estandariza. Para procesos donde hay diferenciación competitiva (cómo cotiza, cómo arma BOM, cómo controla calidad) es destructivo: **la empresa pierde lo que la hacía especial.**

## Trampa 2 · El costo real no es la licencia

La licencia mensual del enlatado parece barata. El costo real son las personas que pasan el día **peleando** con el sistema para que se acomode a la operación: contratos en PDF que se manejan en una carpeta paralela, Excel "auxiliar" que crece, integraciones manuales con WhatsApp del comercial. Suma a esto 6 meses y descubre que está pagando dos veces.

## Trampa 3 · Cada cambio requiere consultoría externa

Cuando el negocio evoluciona (sucede cada año), modificar el enlatado requiere consultor certificado. Cada cambio cuesta entre USD 1.000 y USD 10.000. La empresa empieza a evitar mejoras porque "es muy caro" — y se va estancando.

## Trampa 4 · El proveedor decide su roadmap

El enlatado evoluciona según las prioridades del fabricante (típicamente USA o Europa). Si ese fabricante decide deprecar un módulo crítico, su empresa se queda en el aire. Vio el caso reciente del software de nóminas que cerró operaciones en Colombia y dejó cientos de PYMEs migrando a la fuerza.

### DATO COLOMBIA

Según una encuesta interna de Highteck® a 30 empresas industriales en 2025, el 68% que adoptó ERP enlatado en los últimos 5 años mantuvo en paralelo entre 3 y 8 Excel "auxiliares" para cubrir las brechas funcionales del sistema.

# Los 5 escenarios donde a la medida sí paga

No todos los problemas son iguales. Estos 5 patrones de empresa típicamente justifican software a la medida en Colombia.

## 01 · Proceso operativo único

Su forma de fabricar, ensamblar o atender es diferente a la competencia. Ese diferencial vive en una hoja de Excel que sólo entiende su gente.

## 02 · Múltiples sistemas legacy

5+ sistemas heredados (FoxPro, Access, software casero) que no se hablan. Migrar todos al mismo enlatado cuesta más que construir un orquestador a medida.

## 03 · Cumplimiento normativo nicho

Su sector tiene normativa colombiana que ningún enlatado global cumple bien (PESV, Res. 3100 IPS, Decreto 348 FUEC, normas SIC).

## 04 · Producto innovador / SaaS propio

Va a vender un producto SaaS al mercado. Necesita controlar 100% del roadmap, sin licenciamientos restrictivos ni mark-ups de plataformas.

## 05 · Tamaño justo (50-300 empleados)

Demasiado grande para 5 herramientas SaaS sueltas, demasiado pequeño para SAP S/4HANA. El "sweet spot" del software a la medida en Colombia.

## 06 · Adquisiciones recientes

Compró 2-4 empresas con sistemas distintos. Migrar todas al mismo enlatado tomará 3 años; construir una capa unificada a medida en 6 meses.

## ¿Reconoce su empresa en alguno?

Si 2 o más de los escenarios anteriores describen su situación, vale la pena explorar la opción a la medida. Si **ninguno** aplica, probablemente lo correcto es Siigo + WhatsApp Business + Trello + algún módulo SaaS especializado.



# Costos reales · 5 años de operación

Comparativa honesta de costos totales acumulados (TCO) entre las 3 opciones más comunes para una PYME industrial colombiana de 80 empleados.

Concepto	Enlatado global (SAP B1)	Enlatado regional (Siigo + módulos)	A la medida (Highteck®)
Implementación inicial	USD 60.000 - 120.000	USD 8.000 - 20.000	USD 20.000 - 45.000
Licencias / SaaS año 1	USD 18.000	USD 4.800	USD 12.000
Personalización año 1	USD 25.000	USD 6.000 (módulos extra)	USD 0 (incluida)
Personal "paralelo" en Excel	1.5 FTE = USD 18.000	2 FTE = USD 24.000	0.2 FTE = USD 2.400
Año 2-5 mantenimiento + evolución	USD 40.000 / año	USD 18.000 / año	USD 14.000 / año
<b>TCO 5 años (estimado)</b>	<b>USD 280.000</b>	<b>USD 110.000</b>	<b>USD 90.000</b>

## CONTEXTO

El cálculo asume implementación exitosa de cada opción. Si la implementación falla (el 60% del caso enlatado global), el costo real puede ser 1.5x-3x el cuadro anterior, sumando costos de migración a un segundo sistema.

## El factor oculto: la velocidad de cambio

El cuadro de arriba es estático. La realidad es dinámica. Una empresa que crece o ajusta procesos cada año, sumará entre 5 y 15 personalizaciones anuales. En enlatado, cada una cuesta USD 1.500-4.000. En a la medida, está cubierta por el contrato de mantenimiento evolutivo. **A 5 años la diferencia se multiplica por 3-5x.**

# Los 7 errores que arruinan proyectos a la medida

Si decide ir por la opción a la medida, evite estos 7 errores. Cada uno ha matado proyectos reales que conocemos.

## ERROR 01 · DEFINICIÓN

### Arrancar sin diagnóstico operativo

Saltarse las 2 semanas de levantamiento de procesos para "ahorrar tiempo". Resultado: el sistema queda hecho para un proceso que nadie usa.

## ERROR 02 · SPONSOR

### No tener dueño ejecutivo claro

Si la gerencia delega "esto lo maneja TI" sin participar, el proyecto pierde dirección. El sponsor debe revisar cada sprint personalmente.

## ERROR 03 · ALCANCE

### "Quiero todo desde día 1"

Intentar replicar el sistema viejo + agregar 80 mejoras simultáneamente. Mata el ROI por meses. Mejor: MVP en 8 semanas, iteraciones después.

## ERROR 04 · EQUIPO

### Subcontratar a un freelancer

Por ahorrar USD 5.000 contratan al desarrollador "del primo". A los 4 meses el freelancer desaparece sin documentación. Imposible continuar.

## ERROR 05 · TECNOLOGÍA

### Elegir stack obsoleto o de moda

Construir hoy en PHP 5.6 o Visual Basic mata el sistema en 3 años. Construir en un framework experimental de hace 2 meses mata en 1 año. Stack maduro y vivo: clave.

## ERROR 06 · ADOPCIÓN

### Capacitación de 1 día y "que se las arreglen"

El usuario operativo necesita 2-3 semanas de acompañamiento, no una capacitación masiva. Sin esto, vuelven al Excel a la semana 2.

## ERROR 07 · CONTRATO

### No incluir mantenimiento post go-live

El proyecto entrega en mes 6 sin mantenimiento contratado. Aparece el primer bug en mes 8 y nadie responde. Sistema abandonado en mes 12.

## SEÑAL DE ALERTA

Si su proveedor de software a la medida le cobra **aparte** el diagnóstico, la capacitación y el mantenimiento del primer año, está armando la receta para que el proyecto falle. Estos 3 deberían ser parte del paquete inicial.

# Checklist · ¿Su empresa está lista?

Antes de cotizar con cualquier proveedor (Highteck® u otro), revise estos 12 puntos. Si marca menos de 8, todavía no es el momento.

## Madurez organizacional

- Tenemos un sponsor ejecutivo (dueño, gerente general o director) que aprobará tiempos y presupuesto.
- Tenemos al menos 2 personas operativas que pueden dedicar 10-20% de su tiempo a validar el sistema durante la construcción.
- Hay un proceso documentado (aunque sea en Excel) que se quiere automatizar. No empezamos desde cero conceptual.
- La gerencia está dispuesta a cambiar procesos operativos para que se vuelvan más eficientes con el sistema.

## Recursos económicos

- Tenemos presupuesto para los 6 primeros meses de implementación + 6 meses de mantenimiento.
- Estamos preparados para una variación de  $\pm 20\%$  sobre el presupuesto inicial (siempre hay sorpresas).
- Existe un plan de financiación si el ROI esperado tarda más de lo estimado.

## Datos y sistemas previos

- Tenemos un inventario claro de los sistemas actuales (cuántos hay, qué hace cada uno, quién los usa).
- Los datos críticos (clientes, productos, proveedores) están en algún formato exportable (Excel, BD, CSV).
- Aceptamos que la migración de datos legacy tomará entre 2 y 8 semanas según calidad.

## Cultura y cambio

- Identificamos los 2-3 "campeones internos" que liderarán la adopción del nuevo sistema entre sus pares.

- Estamos comprometidos con dar el tiempo de adopción (no esperar 100% productividad en semana 1).

#### CRITERIO DE LISTOS

Si marcó **10-12**: arranque. **8-9**: cubra los pendientes primero. **6-7**: mejor herramientas SaaS especializadas por 12-18 meses. **Menos de 6**: foco en orden interno antes que en software.

# FAQ y glosario

Las dudas más comunes y el vocabulario que escuchará durante la evaluación.

## Preguntas frecuentes

### ¿Cuánto tiempo toma típicamente un proyecto a la medida?

MVP funcional: 8-12 semanas. Reemplazo completo del sistema viejo: 16-32 semanas. Cero proyectos buenos toman menos de 8 semanas; cero proyectos sanos toman más de 12 meses.

### ¿Soy dueño del código que me construyen?

Depende del contrato. Modelo Highteck®: el cliente es dueño del código fuente entregable y tiene derecho a hospedarlo donde quiera. Otros proveedores retienen propiedad del código y solo licencian su uso. Lea el contrato.

### ¿Qué pasa si el proveedor desaparece?

Si tiene el código fuente + documentación + acceso a la base de datos, puede continuar con otro proveedor. Esto es por qué el contrato debe incluir entrega de fuentes y documentación técnica completa.

### ¿Puedo migrar más adelante a un enlatado si crezco mucho?

Sí, siempre que el a la medida exporte datos en formatos estándar (CSV, JSON, SQL dump). Pero raramente las empresas que llegan a un buen a la medida quieren migrar a enlatado después — suelen seguir evolucionando.

### ¿Necesito tener TI propia para mantener el sistema?

No para el día a día. El proveedor cubre mantenimiento. Sí ayuda tener al menos 1 persona de TI o una analista funcional que sea "el puente" entre usuarios y proveedor para coordinar mejoras.

## Glosario

Término	Qué significa
MVP	Minimum Viable Product. La primera versión funcional con lo mínimo para empezar a usar. Típicamente cubre 60-70% del alcance final.
SaaS	Software as a Service. Software hospedado en la nube, paga mensualmente, sin instalación local.
On-premise	Instalado en servidores propios de la empresa. Más control, más responsabilidad operativa.
Stack	Conjunto de tecnologías usadas (lenguaje + framework + base de datos + librerías).

<b>Término</b>	<b>Qué significa</b>
Sprint	Ciclo de trabajo de 1-2 semanas que entrega funcionalidad usable y mostrable al cliente.
Go-live	Fecha en que el sistema entra en producción y reemplaza al anterior.
TCO	Total Cost of Ownership. Costo total acumulado en N años, no solo el precio inicial.
Roadmap	Plan de mejoras y evolución del sistema en el tiempo (típicamente trimestral o semestral).

# ¿Quiere conversar su caso?

Highteck® lleva más de 7 años construyendo software a la medida para empresas industriales colombianas. Si después de leer esta guía decide explorar, le ofrecemos un **diagnóstico inicial gratuito de 45 minutos**. Le decimos honestamente si su empresa está lista, qué alcance tiene sentido y un rango de presupuesto cerrado.

## WHATSAPP

**+57 314 300 5873**

Respuesta en menos de 4 horas hábiles. Lunes a viernes 8:00 AM - 6:00 PM Colombia.

## EMAIL

**comercial@highteck.com.co**

Confirmamos agenda en menos de 24 horas. Cuéntenos brevemente su sector, tamaño y prioridad.

## WEB · DEMO AGENDADA

**highteck.com.co/demo**

Formulario corto + agenda automática para conversar 30 o 60 minutos según el producto.

## CALCULADORA ROI

**highteck.com.co/recursos/calculadora-roi-erp**

Estime su ahorro estimado y payback con 3 datos. Sin formulario, anónimo, en 30 segundos.