

Lo que le cuesta no tener un sistema

Reporte para directores generales

Bajío Software

2026



Contenido

Lo que le cuesta no tener un sistema	3
Reporte para directores generales	3
Lo que ya estás pensando	3
1. El costo invisible: lo que no aparece en tu estado de resultados	3
2. El riesgo que no está en tu balance	4
3. Tres casos del Bajío: antes y después	6
4. ¿Cuánto te está costando a ti?	7
5. ¿Aplica para el tamaño de tu empresa?	8
El siguiente paso	9
Sobre Bajío Software	9

Lo que le cuesta no tener un sistema

Reporte para directores generales

Bajío Software · León, Guanajuato · bajio.software

Este reporte está escrito para el director general o dueño de una PyME que ya siente que algo no está funcionando bien en su operación, pero no ha calculado cuánto le cuesta exactamente. Aquí lo hacemos juntos.

Lo que ya estás pensando

Antes de hablar de costos, tres frases. Si alguna te suena familiar, este reporte es para ti.

“Si me enfermo una semana, la empresa se para.” El negocio depende de que estés presente. No porque así lo hayas decidido, sino porque nadie más tiene acceso a la información, al criterio o al proceso completo. Eso no es liderazgo, es un cuello de botella que el negocio llama liderazgo.

“No sé cuánto estamos perdiendo, pero sé que es mucho.” Hay un costo difuso que aparece en forma de errores, retrabajos, clientes que no volvieron y oportunidades que no se cerraron. Lo sientes en las juntas, en los reportes que llegan tarde, en las preguntas que nadie puede responder sin antes “buscar el Excel”.

“Para crecer, tendría que contratar más gente para hacer lo mismo.” Cada nuevo cliente o proyecto significa más carga para el mismo equipo haciendo las mismas cosas de la misma manera. Escalar sin cambiar el modelo de operación es contratar personas para sostener un proceso roto.

Si identificas al menos una de estas tres, sigue leyendo.

1. El costo invisible: lo que no aparece en tu estado de resultados

Los costos más caros de tu operación no están en ninguna factura. No los ves en el flujo de caja ni en el reporte de gastos. Están escondidos en el tiempo, en los errores y en las decisiones que se toman tarde o con información incompleta.

El tiempo que paga sin producir

En una PyME de 15 a 50 empleados, es común encontrar entre 3 y 8 personas haciendo alguna versión del mismo trabajo: capturar datos que ya existen en otro sistema, consolidar información dispersa en varias hojas de cálculo, preparar reportes que alguien va a leer una vez y archivar.

Ese tiempo tiene un costo.

Escenario	Personas	Horas/semana	Costo estimado/hora	Costo mensual
Captura duplicada de datos (ventas + almacén)	2	5 hrs c/u	\$90 MXN	\$3,600 MXN
Preparación de reportes manuales	1	8 hrs	\$100 MXN	\$3,200 MXN
Corrección de errores de captura	2	3 hrs c/u	\$90 MXN	\$2,160 MXN
Tiempo directivo buscando información	1 DG + 1 gerente	4 hrs c/u	\$250 MXN	\$8,000 MXN
Total mensual estimado				\$16,960 MXN

Estos son números conservadores. En muchas empresas el número real está más cerca de \$25,000 a \$40,000 MXN al mes, simplemente en tiempo pagado que no produce nada.

El costo del error de captura

Cuando alguien captura a mano, se equivoca. No porque sea descuidado, sino porque así funciona el cerebro humano ante tareas repetitivas. El costo de un error de captura no es solo el tiempo de corregirlo: es el pedido que salió mal, la cotización con precio equivocado, el inventario que no coincide con la realidad, la factura que hay que cancelar y rehacer.

En pesos y para una PyME del Bajío: si tienes 5 errores de captura por semana con un costo promedio de \$500 MXN cada uno (tiempo de corrección + reenvío + seguimiento), estás pagando \$10,000 MXN al mes por un problema que tiene solución.

2. El riesgo que no está en tu balance

Los costos anteriores son costos operativos, medibles y recurrentes. Pero hay un segundo nivel de costo que es diferente: el riesgo. Y el riesgo no aparece en ningún estado financiero hasta que se materializa.

Dependencia de personas clave

¿Cuántos procesos críticos de tu empresa dependen de que una sola persona esté presente y disponible?

Piensa en el encargado de almacén que “sabe dónde está todo”. En el vendedor senior que tiene todos los contactos en su celular. En el contador que es el único que sabe exportar el reporte de CONTPAQi al formato que necesitas.

Cuando esa persona falta, llega tarde, renuncia o se enferma, el proceso se detiene.

Escenario de riesgo	Probabilidad en 1 año	Costo estimado del evento
Empleado clave falta 1 semana por enfermedad	Alta	\$15,000 - \$40,000 MXN en retrasos y operación degradada
Empleado clave renuncia sin transferir conocimiento	Media	\$40,000 - \$120,000 MXN (reclutamiento + curva de aprendizaje + errores del periodo)
Error crítico por proceso dependiente de una persona	Media-alta	\$5,000 - \$50,000 MXN según el proceso afectado

Un sistema no depende de personas. Un sistema funciona igual el lunes que el viernes, igual cuando el encargado lleva diez años que cuando lleva dos semanas.

Decisiones con información de ayer

Si para saber cómo vas este mes tienes que esperar a que alguien te prepare un reporte, estás tomando decisiones con información vieja.

¿Cuánto te costó en el último año una decisión tomada tarde o con datos incorrectos? Una compra de emergencia porque no viste venir el desabasto. Un cliente que se fue porque el seguimiento se perdió en el correo. Una propuesta que llegó con precio desactualizado y perdiste la venta.

Ninguno de esos costos aparece etiquetado como “costo de no tener información oportuna”. Aparecen como gastos extraordinarios, como clientes perdidos sin causa clara, como márgenes que no cuadran al final del trimestre.

La trampa del crecimiento por contratación

Cuando el único mecanismo para crecer es contratar más personas para hacer lo mismo, el crecimiento se vuelve financieramente insostenible.

Una empresa que factura \$2 millones MXN al año con 12 personas tiene un modelo de operación. Si quiere crecer a \$4 millones, el modelo sin sistemas implica contratar 12 personas más para duplicar la operación. El margen no escala, los costos sí.

Un modelo con sistemas puede crecer el volumen sin crecer el equipo en la misma proporción. Esa diferencia es la que separa a las empresas que escalan de las que se estancan.

3. Tres casos del Bajío: antes y después

Los siguientes son escenarios representativos basados en patrones que encontramos de forma recurrente en empresas similares de la región. Los nombres no se incluyen.

Caso 1 — Distribuidora de insumos industriales, Silao

El problema: Los pedidos llegaban por WhatsApp al celular del dueño y de dos vendedores. No había registro central. Algunos pedidos se duplicaban, otros se perdían. El inventario se contaba los viernes manualmente. Los reportes de ventas se preparaban cada lunes y tomaban 4 horas.

El costo calculado antes de intervenir: - 4 horas semanales del dueño preparando o revisando reportes: \$4,800 MXN/mes - 2 pedidos perdidos o duplicados al mes (ticket promedio \$8,500): \$17,000 MXN/mes - 1 desabasto por mes que detenía despacho 3-5 horas: \$6,000 MXN/mes - **Total: ~\$28,000 MXN/mes en costo operativo evitable**

Qué cambió: Se implementó un sistema de pedidos centralizado conectado al inventario. Los pedidos llegan a una bandeja compartida, el inventario se actualiza en tiempo real y el reporte de ventas se genera automáticamente cada mañana.

Resultado a 3 meses: Cero pedidos perdidos. El dueño recuperó 4 horas semanales. El desabasto por falta de alertas desapareció. Tiempo de implementación: 5 semanas.

Caso 2 — Despacho de servicios contables y fiscales, León

El problema: El 80% del conocimiento operativo estaba en la cabeza de la socia fundadora y en una carpeta de Google Drive que “solo ella sabía navegar”. Los clientes preguntaban por correo, WhatsApp y teléfono sin trazabilidad. Cuando un cliente nuevo llegaba, reconstruir su historial tomaba entre 2 y 4 horas.

El costo calculado antes de intervenir: - 2 horas diarias de la socia resolviendo preguntas que el equipo debería poder responder: \$12,000 MXN/mes - Tiempo de onboarding de cada cliente nuevo (8 clientes/mes × 3 hrs): \$9,600 MXN/mes - 1 cliente que no renovó por falta de seguimiento oportuno (fee promedio \$4,500/mes): \$4,500 MXN/mes - **Total: ~\$26,000 MXN/mes en costo de operación sin sistema**

Qué cambió: Se implementó un sistema de gestión de clientes con historial centralizado, plantillas de respuesta para las preguntas frecuentes y seguimiento automático de renovaciones.

Resultado a 4 meses: La socia redujo su carga operativa en 60%. El equipo resuelve el 75% de las consultas sin escalar. La tasa de renovación subió de 71% a 89%. Tiempo de implementación: 4 semanas.

Caso 3 — Fabricante de componentes para calzado, Guanajuato

El problema: La empresa producía bajo pedido pero no tenía visibilidad del estado de cada orden. Los clientes llamaban para preguntar en qué etapa iba su pedido. La respuesta siempre era “déjame checar y te llamo”. Checar significaba ir físicamente al piso, preguntar, volver a llamar. Cada consulta tomaba 20-40 minutos del gerente de producción.

El costo calculado antes de intervenir: - 15 consultas de estado por semana \times 30 min \times \$180 MXN/hr del gerente: \$5,400 MXN/mes - 2 pedidos urgentes por semana que interrumpían la línea de producción: \$8,000 MXN/mes - Reportes de producción preparados manualmente cada semana: \$2,800 MXN/mes - **Total: ~\$16,200 MXN/mes en fricción operativa**

Qué cambió: Se implementó un sistema de seguimiento de órdenes visible para todos los involucrados. Los clientes reciben actualizaciones automáticas por correo en cada cambio de estado. Los reportes de producción se generan solos.

Resultado a 6 semanas: Las consultas de estado cayeron 90%. El gerente de producción recuperó 2 horas diarias. Los clientes reportaron mayor confianza en la operación. Tiempo de implementación: 6 semanas.

4. ¿Cuánto te está costando a ti?

No necesitas contratar a nadie para hacer este cálculo. Responde estas cuatro preguntas mentalmente y suma.

Pregunta 1 — El trabajo repetitivo ¿Cuántas personas en tu empresa dedican más de 3 horas por semana a capturar, copiar, buscar o consolidar información?

Multiplica: personas \times horas/semana \times 4 semanas \times costo estimado por hora.

Ejemplo: 3 personas \times 4 horas \times 4 semanas \times \$100/hora = **\$4,800 MXN/mes**

Pregunta 2 — Tu tiempo como director ¿Cuántas horas por semana inviertes tú revisando reportes que alguien preparó, corrigiendo errores que alguien cometió, o respondiendo preguntas que un sistema debería responder solo?

Multiplica: tus horas \times 4 semanas \times lo que vale tu hora (tu sueldo mensual \div 160 horas).

Ejemplo: 5 horas/semana \times 4 semanas \times \$400/hora = **\$8,000 MXN/mes de tu tiempo directivo en tareas operativas**

Pregunta 3 — Los eventos que ya pasaron En el último año, ¿cuánto te costó al menos uno de estos eventos: un desabasto, un pedido perdido, un error de cotización, una entrega fallida, un cliente que no volvió por un problema de servicio?

Divide ese número entre 12 para tener el costo mensual promedio.

Ejemplo: \$120,000 MXN en el año \div 12 = **\$10,000 MXN/mes en eventos evitables**

Pregunta 4 – El riesgo de dependencia Si la persona que más sabe de tu operación renunciara mañana, ¿cuánto te costaría reemplazarla y recuperar el conocimiento que se llevaría?

Divide ese número entre 24 meses. Si no cambias nada, ese riesgo está activo hoy y seguirá activo en dos años. Dividirlo en 24 meses te da el costo mensual de cargarlo.

Ejemplo: \$80,000 MXN de costo estimado \div 24 meses = **\$3,333 MXN/mes en riesgo latente**

Tu número total

Suma las cuatro respuestas. Para la mayoría de las PyMEs del Bajío con 10 a 60 empleados, el resultado está entre \$18,000 y \$60,000 MXN por mes.

Ese es el costo de no tener un sistema. No es un costo futuro. Es un costo que ya estás pagando hoy.

5. ¿Aplica para el tamaño de tu empresa?

La objeción más común es esta: *“Eso es para empresas más grandes. Nosotros somos todavía pequeños para tener sistemas.”*

Es al revés.

Las empresas grandes ya tienen sistemas. Tienen ERP, CRM, áreas de TI y equipos de soporte. El problema de la empresa grande es integrarlos. El problema de la empresa mediana es que opera sin ellos, pagando el costo del caos a escala humana.

Una empresa de 10 a 60 empleados es exactamente el tamaño donde un sistema de automatización tiene el mayor retorno relativo: los procesos ya son lo suficientemente grandes para que el caos duela, pero lo suficientemente simples para que la solución sea acotada, rápida y barata comparada con lo que cuesta no tenerla.

Tamaño de empresa	Inversión típica	ROI estimado	Tiempo de recuperación
10-25 empleados	\$25,000 - \$50,000 MXN	3x - 6x en el primer año	2 - 4 meses
25-60 empleados	\$50,000 - \$120,000 MXN	4x - 8x en el primer año	3 - 6 meses
60-150 empleados	\$100,000 - \$250,000 MXN	5x - 10x en el primer año	4 - 8 meses

Rangos construidos a partir de análisis de la industria (Gartner, Deloitte, Salesforce, 2023-2024) y proyectos similares en empresas de la región.

Los rangos anteriores son estimados conservadores basados en proyectos similares en la región. Cada empresa tiene una combinación diferente de procesos, sistemas existentes y equipo. El diagnóstico gratuito sirve precisamente para calcular el número específico para tu caso.

El siguiente paso

Si calculaste tu número en la sección anterior y la cifra te sorprendió, hay una conversación que vale la pena tener.

No es una presentación de ventas. Es un diagnóstico de 30 minutos donde respondemos tres preguntas concretas:

1. ¿Cuáles son los dos o tres procesos con mayor potencial de mejora en tu empresa específica?
2. ¿Qué implicaría resolverlos y en cuánto tiempo?
3. ¿Cuánto costaría la solución y cuándo se recupera la inversión?

Sin compromiso. Sin propuesta genérica. Con números de tu empresa, no de un caso hipotético.

Para agendar el diagnóstico:

- → contacto@bajio.software
 - → bajio.software
-

Sobre Bajío Software

Somos una empresa de automatización de procesos con sede en León, Guanajuato, enfocada exclusivamente en PyMEs de la región del Bajío.

No vendemos plataformas genéricas. Construimos soluciones a medida con alcance definido, entregables claros y acompañamiento post-entrega incluido. Cada proyecto comienza con un diagnóstico gratuito y termina con capacitación al equipo. Sin proyectos eternos ni promesas vagas.

Trabajamos con empresas de logística y distribución, manufactura ligera, cuero y calzado, servicios profesionales y agroindustria en León, Querétaro, Aguascalientes, Celaya e Irapuato.

© 2026 Bajío Software · Servicios provistos por NFO Systems SAPI de CV durante el proceso de constitución.

Este reporte puede distribuirse libremente con atribución a Bajío Software.

© 2026 Bajío Software
bajio.software · León, Guanajuato
contacto@bajio.software

Servicios provistos por NFO Systems SAPI de CV durante el proceso de constitución.
Este documento puede distribuirse libremente con atribución a Bajío Software.