

Estrategia de Procesos, Plataformas y Adopción Tecnológica.

Cuando tu empresa decide una cosa
y la operación vive otra, ahí entro yo.

Eduardo López.

Consultor Funcional · Guatemala.



Tu empresa no siempre tiene un problema de software. Muchas veces tiene un problema de alineación.

La herramienta suele cargar con culpas que en realidad pertenecen al proceso, a la falta de acuerdos o a métricas débiles.

La gerencia cree

Procesos claros y definidos.

El equipo entiende la prioridad de negocio.

El dashboard refleja la realidad absoluta.

La plataforma ya quedó implementada.

La operación vive

Criterios no escritos y procesos improvisados.

Tareas que dependen del criterio de héroes individuales.

Pantallas que no calzan con la rutina diaria.

Datos de seguimiento desiguales que luego nadie puede defender.

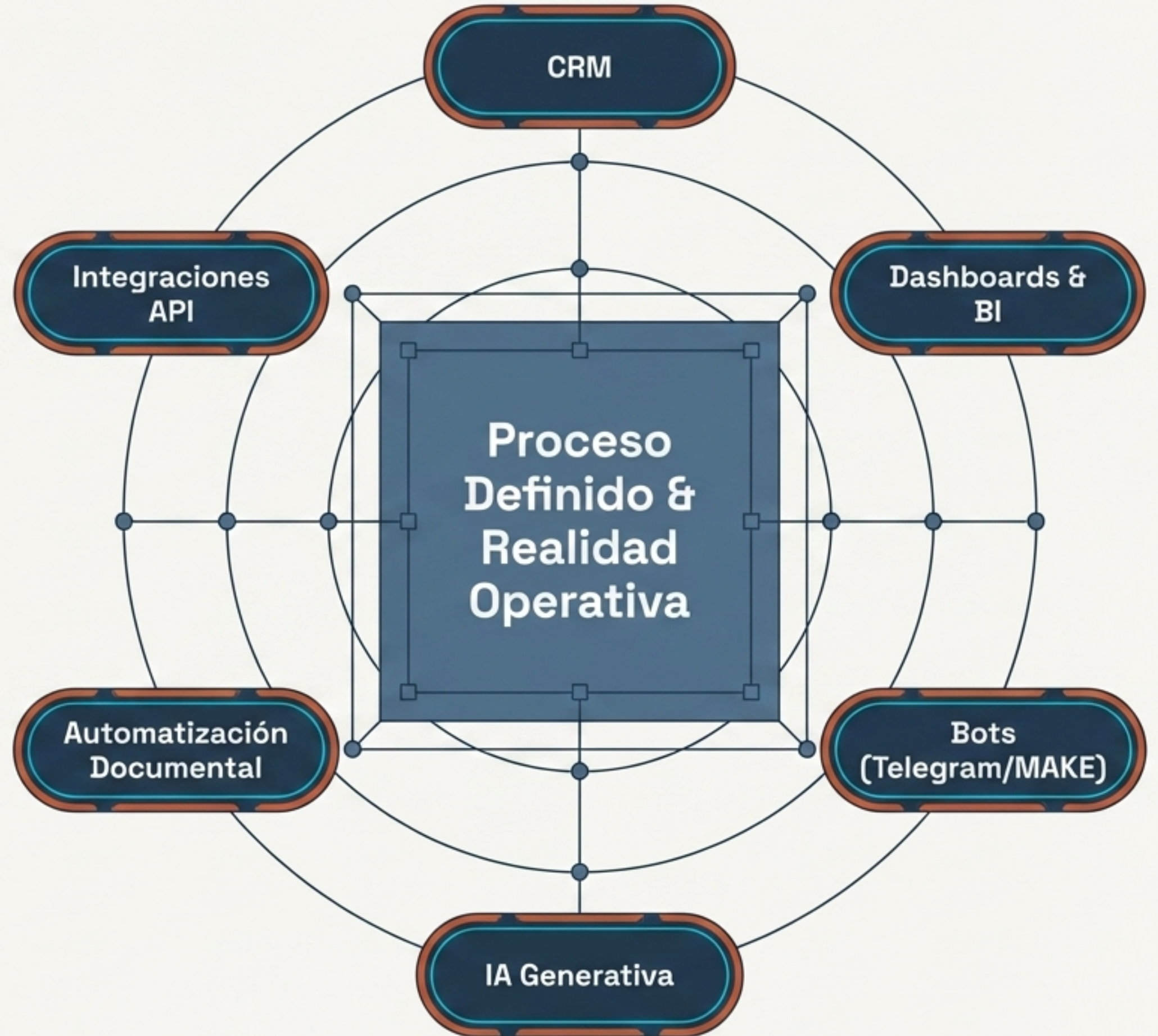


No me posiciono como el del CRM. Soy el puente que une realidades distintas para que todas hablen el mismo idioma operativo.



Si solo tienes un martillo, todo te parecerá un clavo.

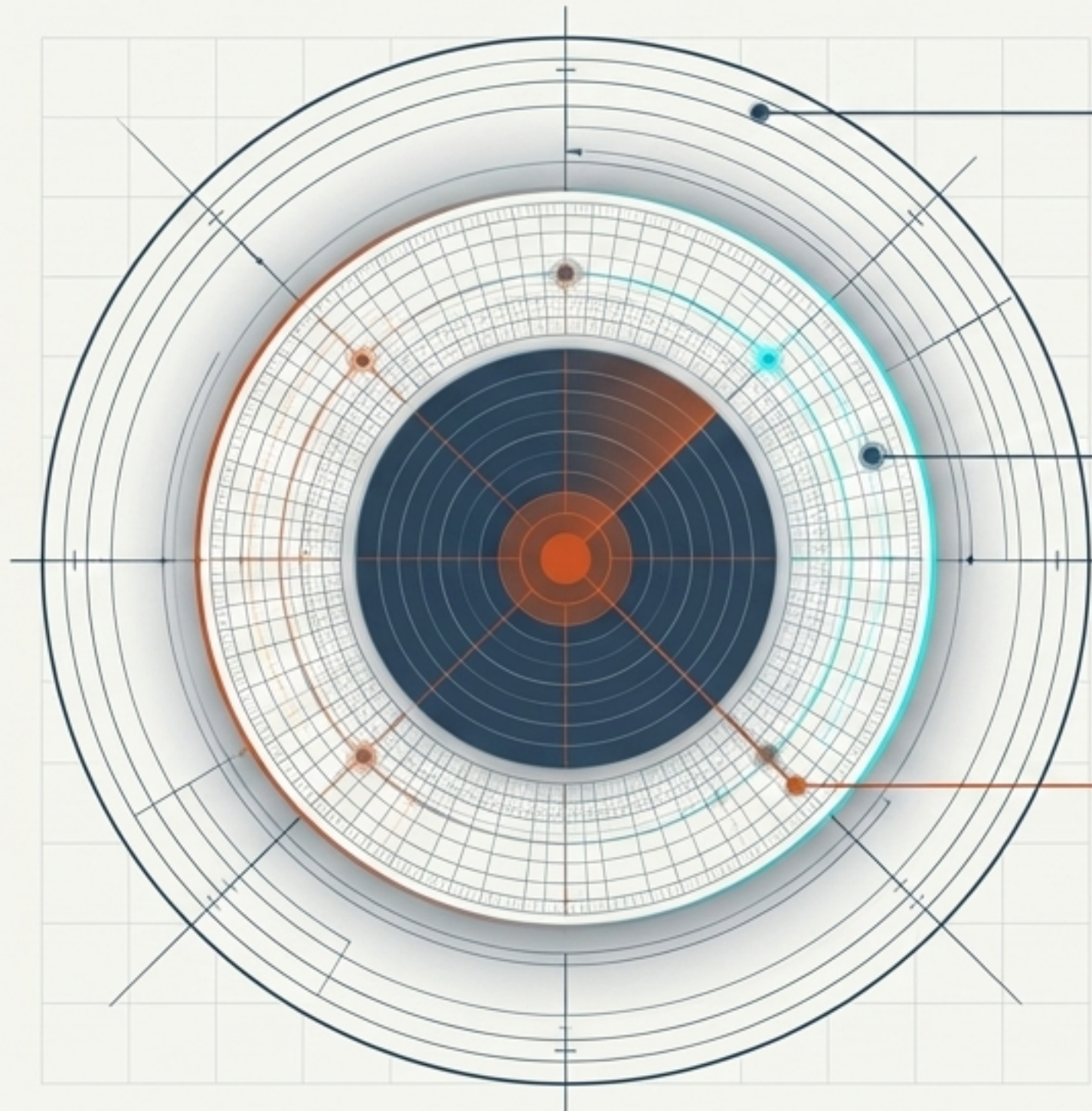
El proceso dicta la herramienta. Ningún software resolverá un problema de proceso que no está bien definido.





Un método simple, pero serio para empresas donde la gerencia quiere orden, pero la operación improvisa.

01. Escucha 360°: Donde otros imponen, yo descubro.



Entrevistas cruzadas:

Contrastando la percepción de dirección, gerencias, vendedores y usuarios finales.

Reglas no escritas:

Detección de los flujos invisibles que realmente mueven a la empresa.

Diagnóstico honesto:

Entregar una radiografía sin complacencias, porque la verdad rara vez está en una sola voz.

02. Arquitectura Funcional: Proceso antes que pantalla.



Ordenamos la casa antes de exigirle a una plataforma que cargue con todo el problema.

03. Adopción Real y Sostenibilidad.

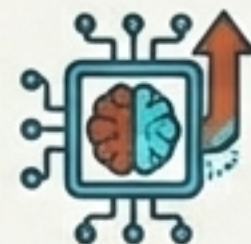


El Factor Humano



Capacitación diferenciada por rol.
Acompañamiento en el ajuste de rutinas para que el sistema no dependa del héroe de turno.

IA con Propósito



Integración de IA aplicada solo donde quita fricción: resúmenes, clasificación, seguimiento o reducción de trabajo repetitivo. Sin IA por moda.



Dashboards Defendibles

Indicadores conectados al origen. Datos reales que resisten preguntas y auditorías, permitiendo decisiones ejecutivas.



Automatización Útil

Cotizaciones, flujos y documentos generados con mayor rapidez y menor dependencia del criterio individual.



IA Aplicada al Punto Correcto

Menos ruido, más automatización real. IA que clasifica, alerta y lee contexto para acelerar cierres.



Adopción a Largo Plazo

Continuidad operativa. Un sistema vivo con criterio compartido que sobrevive a la rotación de personal.

Gerencia Informática (TI)

Infraestructura y servidores. Entendió la distancia real entre lo que TI entrega y lo que el negocio usa.

Catedrático e Implementador LMS (Educación)

Aprendió a traducir complejidad técnica a lenguaje operable para personas no técnicas.

Gerencia Comercial (Ventas)

Vivió la presión de la cuota, la calle y la necesidad de una operación ágil.

Consultor Senior CRM

El punto de quiebre donde confirmó que el problema nunca es la pantalla, siempre es el proceso.

12+ años cruzando TI, ventas, capacitación y operación.

Fundamental

Para claridad inicial antes de mover presupuesto.

Incluye diagnóstico del punto de quiebre, lectura de proceso actual y visión ejecutiva.

Avanzado

Para rediseño funcional. Incluye arquitectura de proceso y roles, definición de métricas, aterrizaje de plataforma y capacitación clave.

Integral

Para transformación completa.

Diagnóstico, rediseño, implementación técnica, IA aplicada y acompañamiento multiárea hasta asegurar la adopción.

**¿Tu operación y tu
plataforma están
realmente alineadas?
Conversemos sin
dogmas.**

[PLACEHOLDER_QR_CODE]

Eduardo López

**Estratega de Procesos,
Plataformas y Adopción**

Guatemala (Atención LatAm)

eduardogtlopez.com

+502 4210 4423

[linkedin/eduardo-lopez](https://www.linkedin.com/in/eduardo-lopez)