

Z E N T R Y X

7 preguntas que tenés que hacerte antes de automatizar tu negocio

La guía que te ahorra meses de frustración, cientos de miles de pesos en soluciones que no necesitás, y la trampa de automatizar sin entender tus propios procesos.

Por Lautaro Rojo

Fundador de Zentryx — Automatización con criterio

zentryxhub.com.ar | [@lautirojo01](https://twitter.com/lautirojo01)

Antes de empezar

Si estás leyendo esto, probablemente ya escuchaste que "tenés que automatizar". Te lo dijo un video de Instagram, un amigo, o alguien que te quiso vender un software.

El problema no es la automatización. El problema es automatizar sin entender qué estás automatizando, por qué, y si realmente lo necesitás.

Esta guía no te va a vender nada. Te va a dar las 7 preguntas que yo mismo uso antes de tocar una sola línea de código. Son las preguntas que separan una automatización útil de un gasto inútil.

Si después de responderlas te das cuenta de que no necesitás automatizar, esta guía ya te ahorró plata. Y si te das cuenta de que sí, vas a saber exactamente qué pedirle a quien te lo arme.

Cómo usar esta guía:

Leé cada pregunta y respondéla con honestidad antes de pasar a la siguiente.

Si no podés responder alguna, eso ya es información valiosa: significa que hay algo que necesitás definir antes de automatizar.

Al final hay un espacio para que anotes tus respuestas y conclusiones. Imprimí esa página si te parece más cómodo.

01

¿Podés describir el proceso que querés automatizar paso por paso?

Esta es la pregunta más importante y la que menos gente puede responder. Si no podés explicar tu proceso actual en pasos claros — quién hace qué, en qué orden, con qué herramientas, y qué pasa cuando algo falla — no estás listo para automatizar.

Automatizar un proceso desordenado no te da un proceso ordenado. Te da un desorden más rápido.

Concepto clave: Si no podés dibujarlo en un papel, no podés automatizarlo.

¿Qué te dice tu respuesta? Si te costó describir los pasos, tu primer trabajo no es automatizar: es documentar y ordenar tu proceso actual.

02

¿Cuánto tiempo real te consume este proceso hoy?

No cuánto "creés" que te consume. Cuánto tiempo real, medido. ¿Cuántas horas por semana? ¿Cuántas personas involucradas? ¿Cuántas veces se repite?

Muchas veces la gente quiere automatizar algo que les toma 20 minutos por semana. No está mal, pero si la solución te cuesta más de lo que ahorra, no es una solución: es un capricho tecnológico.

Concepto clave: Automatizar tiene sentido cuando el tiempo ahorrado justifica la inversión.

¿Qué te dice tu respuesta? Si el proceso consume pocas horas y pocas personas, quizás la automatización no es prioridad. Si consume muchas horas o genera errores frecuentes, ahí sí hay valor real.

03

¿Dónde están los cuellos de botella y los errores recurrentes?

Un cuello de botella es cualquier punto donde el proceso se frena porque depende de una sola persona, una aprobación manual, o un paso que siempre tarda más de lo que debería.

Los errores recurrentes son igual de importantes: datos mal cargados, cálculos incorrectos, información que se pierde entre un paso y otro. Estos son los puntos donde la automatización genera impacto real.

Concepto clave: No se automatiza "todo". Se automatiza donde duele.

¿Qué te dice tu respuesta? Si identificás puntos claros de fricción, ahí tenés las prioridades reales. Si no identificás ninguno, necesitás mapear mejor tu operación.

04

¿Qué herramientas usás hoy y cómo se conectan entre sí?

Excels, Google Sheets, WhatsApp, un CRM, un sistema de facturación, email, carpetas compartidas... La mayoría de los negocios usan entre 4 y 10 herramientas que no se hablan entre sí.

Antes de sumar herramientas nuevas, hay que entender cómo fluye la información entre las que ya tenés. Muchas veces el problema no es que te falte una herramienta, sino que las que tenés no están conectadas.

Concepto clave: La automatización no es agregar más herramientas. Es hacer que las que tenés trabajen juntas.

¿Qué te dice tu respuesta? Si tus herramientas no se comunican, la prioridad es integrarlas antes de agregar cosas nuevas.

05

¿Qué pasa si este proceso falla o se detiene un día?

Esta pregunta te ayuda a medir la criticidad real del proceso. Si se cae y no pasa nada grave en 48 horas, no es urgente. Si se cae y perdés clientes, plata, o datos, es crítico.

La criticidad define cuánto deberías invertir en la solución, qué nivel de respaldo necesitás, y si vale la pena pagar por mantenimiento.

Concepto clave: La urgencia real define la inversión razonable.

¿Qué te dice tu respuesta? Si el impacto de una falla es bajo, podés arrancar con soluciones simples. Si es alto, necesitás algo robusto con respaldo y soporte.

06

¿Tu equipo está dispuesto a cambiar cómo trabaja?

La mejor automatización del mundo fracasa si la gente que tiene que usarla no quiere, no entiende, o no fue parte del proceso de diseño.

Esto no es un problema técnico. Es un problema humano. Si tu equipo lleva años haciendo algo de una manera y les cambiás todo de golpe sin explicarles por qué, van a resistirse. Y van a tener razón.

Concepto clave: La automatización se implementa con las personas, no contra ellas.

¿Qué te dice tu respuesta? Si tu equipo está abierto al cambio, eso es una ventaja enorme. Si no, el primer paso es involucrarlos en el diseño.

07

¿Cómo vas a medir si la automatización funcionó?

"Que funcione mejor" no es una métrica. ¿Menos errores? ¿Cuántos menos? ¿Menos tiempo? ¿Cuántas horas? ¿Más ventas? ¿Cuántas más?

Si no definís qué significa éxito antes de empezar, nunca vas a saber si la inversión valió la pena. Y eso te deja vulnerable a que te vendan cualquier cosa con un "mirá qué lindo quedó" como justificación.

Concepto clave: Sin métricas claras, no hay forma de distinguir una buena automatización de un gasto.

¿Qué te dice tu respuesta? Si podés definir números concretos de éxito, estás listo para evaluar propuestas con criterio. Si no, definilos primero.

Tu autodiagnóstico

Respondé cada pregunta con honestidad. Si no podés responder alguna, anotá eso también: es información útil.

01. ¿Podés describir el proceso que querés automatizar paso por paso?

02. ¿Cuánto tiempo real te consume este proceso hoy?

03. ¿Dónde están los cuellos de botella y los errores recurrentes?

04. ¿Qué herramientas usás hoy y cómo se conectan entre sí?

05. ¿Qué pasa si este proceso falla o se detiene un día?

06. ¿Tu equipo está dispuesto a cambiar cómo trabaja?

07. ¿Cómo vas a medir si la automatización funcionó?

¿Qué sigue?

Si pudiste responder las 7 preguntas con claridad, tenés algo que el 90% de los negocios que quieren automatizar no tienen: entendimiento real de tu operación.

Eso te pone en una posición mucho mejor para evaluar cualquier propuesta, sea de un freelancer, una agencia, o un software. Sabés qué necesitás, sabés qué medir, y sabés qué preguntar.

Si no pudiste responder todas, no es un problema: es una oportunidad. Significa que antes de gastar un peso en automatización, tenés que invertir tiempo en entender y ordenar tu proceso.

¿Querés que analicemos tu caso?

Si ya respondiste las 7 preguntas y querés una opinión honesta sobre si tiene sentido automatizar tu proceso, podés escribirme directamente.

Escribíme por WhatsApp o Instagram:

wa.me/5491171447433
[@lautirojo01](https://www.instagram.com/lautirojo01)

zentryxhub.com.ar

Automatización con criterio. Sin magia, sin humo, sin atajos.