Muy bien. Hemos cubierto los problemas esenciales dentro y entre departamentos, centrándonos en la eficiencia y la integración del flujo de datos. Para ofrecer una visión E2E más completa, a continuación, se identifican **dolores importantes y frecuentes adicionales** que a menudo se pasan por alto, pero que afectan la **estrategia**, la **innovación** y el **cumplimiento**.

**1. Dolores de Estrategia e Innovación 💡**

Estos problemas impiden que la empresa crezca o se adapte rápidamente:

| Departamento | Problema Adicional Importante | Impacto E2E |
| --- | --- | --- |
| **Dirección General / Finanzas** | **Aislamiento de la Inteligencia Competitiva:** Falta de un proceso estructurado y rápido para rastrear y analizar las acciones de la competencia, tendencias del mercado o cambios normativos que afectan el negocio. | Retrasa la toma de decisiones estratégicas (CEO, CFO) y la planificación de precios (Ventas). |
| **I+D (Investigación y Desarrollo)** | **Lanzamiento de Productos Lento (Time-to-Market):** El proceso desde la idea hasta el lanzamiento comercial es burocrático y requiere demasiadas aprobaciones manuales o *reporting* intermedio. | Afecta directamente la capacidad de Ventas y Marketing para generar nuevos ingresos. |
| **Marketing / TI** | **Experiencia de Usuario (UX) Inconsistente:** Falta de sincronización entre los datos del cliente, lo que hace que la experiencia de navegación web no esté personalizada o se produzcan errores en la interfaz. | Afecta las tasas de conversión y genera fricción en el primer punto de contacto (Ventas). |

**2. Dolores de Cumplimiento y Auditoría 🔒**

Estos problemas generan riesgos legales y multas si no se gestionan de forma rigurosa:

| Departamento | Problema Adicional Importante | Impacto E2E |
| --- | --- | --- |
| **Legal / Finanzas / RR.HH.** | **Gestión Manual de la Retención de Documentos (RGPD/Compliance):** Determinar qué documentos deben ser conservados y cuáles eliminados tras un periodo legal (contratos, datos de clientes, CVs) se hace manualmente. | Riesgo de multas por incumplimiento de normativas de privacidad (RGPD) y sobrecarga del archivo administrativo. |
| **Operaciones / TI** | **Falta de Trazabilidad Total en Auditorías:** Dificultad para reconstruir de forma rápida y completa el historial de un pedido, desde la materia prima hasta la factura final. | Fallo en la preparación para auditorías externas o internas, exponiendo a la empresa a riesgos. |
| **Finanzas / TI** | **Gestión Ineficaz de Licencias de Software:** Se pagan licencias por *software* que ya no se utiliza (por *offboarding* incompleto o falta de control). | Coste operativo innecesario y riesgo de uso ilegal de *software* no licenciado. |

**3. Dolores de Datos y Reporte 📉**

Estos problemas afectan la capacidad de la dirección para basar sus decisiones en información fiable:

| Departamento | Problema Adicional Importante | Impacto E2E |
| --- | --- | --- |
| **Todos los Departamentos** | **La "Verdad Única" del Dato es Inalcanzable:** Diferentes departamentos tienen versiones distintas del mismo KPI (Ej: Ventas dice 100 pedidos, Operaciones dice 98 entregados, Finanzas solo ha facturado 95). | Lleva a decisiones erróneas y a la desconfianza entre los líderes. |
| **TI / Analistas** | **Mantenimiento Constante de Conectores (Integración Frágil):** Cuando una API cambia en una de las herramientas de negocio, el conector manual o codificado se rompe, deteniendo todo el *workflow* E2E. | Genera dependencia del equipo de TI para solucionar roturas de integración simples. |
| **Ventas / Soporte** | **Falta de *Feedback* Estructurado de Churn (Abandono):** El cliente abandona, pero la razón solo está en el campo de texto libre del CRM o el sistema de *ticketing*. | Impide a I+D, Marketing y Operaciones saber *por qué* perdieron al cliente para corregir el fallo. |