

# Incremento del 40% en la adopción en 18 meses, impulsado por la reingeniería de la plataforma, que escaló de 2 a 1.000 usuarios en menos de 90 días

## El cliente, un proveedor británico de software de cumplimiento fiscal y automatización

enfrentaba graves problemas de rendimiento que interrumpían la prestación del servicio, con una necesidad urgente de garantizar la continuidad tanto en el desarrollo como en las operaciones del negocio. Requerían un socio capaz de ampliar su capacidad, aportar estabilidad y posteriormente identificar oportunidades.

## Áreas evaluadas

- Arquitectura tecnológica y escalabilidad
- Prácticas de ingeniería y calidad del código
- Infraestructura, herramientas y operaciones técnicas
- Equipo, talento y cultura
- Preparación para integración y alineación de gobernanza

## Hallazgos generales

### Arquitectura tecnológica y escalabilidad

La plataforma presentaba cuellos de botella críticos, con severas ralentizaciones y paradas del servicio bajo carga. Limitaciones arquitectónicas impedían la escalabilidad y ponían en riesgo la continuidad de los servicios.

### Prácticas de ingeniería y calidad del código

El desarrollo en curso no podía pausarse, lo que generaba errores recurrentes y problemas de estabilidad. La falta de testing robusto y automatización aumentaba el riesgo de entrega

### Infraestructura, herramientas y operaciones técnicas

La resiliencia operativa era débil. Las interrupciones de servicio evidenciaron monitorización insuficiente y diagnóstico proactivo limitado. El análisis basado en datos solo se introdujo durante la remediación.

### Equipo, talento y cultura

Desalineación entre equipos y dependencia de habilidades en silos, requiriendo la formación de equipos híbridos y multifuncionales para lograr cobertura y colaboración efectivas.

### Preparación para integración y alineación de gobernanza

La coordinación con dos consultorías externas resultó desafiante, con responsabilidades superpuestas y riesgos de dependencia que ralentizaban el progreso y aumentaban la fricción en la entrega.

## Impacto en el negocio

Nuestra intervención transformó una plataforma en crisis en un motor de crecimiento. Al eliminar cuellos de botella críticos y escalar el sistema de 2 a más de 1.000 usuarios concurrentes, aseguramos continuidad del negocio, reducimos riesgos operativos y restauramos la confianza del mercado. En 18 meses, estas mejoras impulsaron un crecimiento del 40% en adopción, convirtiendo la estabilidad técnica en expansión de negocio medible.

## Oportunidades

Oportunidades identificadas durante el proyecto:

1. Arquitectura: Transición a diseño modular y escalable.
2. Automatización: Ampliar CI/CD y monitorización
3. Gobernanza: Fortalecer la gestión de dependencias y socios.
4. Datos: Integrar analítica de rendimiento para optimización.
5. Capacidades: Construir equipos híbridos y fortalecer habilidades internas.
6. Valor: Usar la estabilidad como trampolín para el crecimiento.