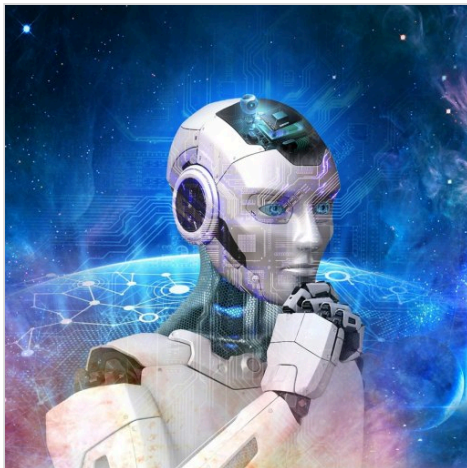


L U M B R E



Parametrización, multiempresa y plantillas

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

El corazón técnico de pasar de servicio a producto: mover las diferencias de cada cliente del código a la configuración. Parametrizar, separar datos por empresa y ofrecer plantillas.

QUÉ APRENDERÁS

- Diseñar una sola solución que atiende a muchos clientes mediante parámetros, aislamiento por empresa (multi-tenant) y plantillas, sin reescribir el código para cada quien.

Un código, muchos clientes: la frontera entre servicio y producto

Mapa conceptual

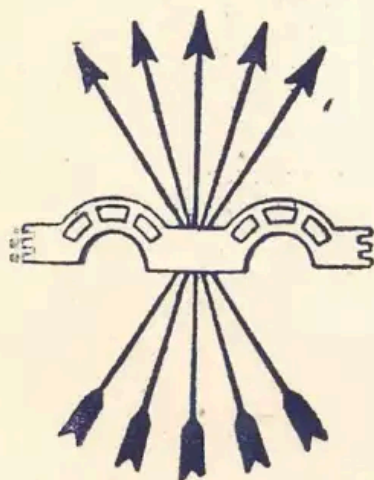
Parametrización, multiempresa y plantillas

Un código, muchos clientes: la frontera entr

Los tres mecanismos, uno por uno

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.





**Prepárate para el hogar y
para la vida.**

**Aprende en el amor de los
que sufren el valor de nuestra
comunidad nacional.**

**Trabaja con fortaleza por
todos a los que la nueva Espa-
ña presta cobijo y protección.**

**El Servicio Social te ofrece
una oportunidad de generosi-
dad y de formación.**

Imagen libre de Wikimedia Commons (Public domain, autor: Falange Española Tradicionalista y de las JONS)

VIDEO

Cómo escalar tu empresa de servicios

Escalar servicios exige dejar de rehacer el trabajo. Aquí, la parte técnica de ese "no rehacer": configuración en lugar de código nuevo.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=8703v_jHXCQ

Mientras cada cliente te obligue a **copiar el proyecto y modificarlo**, sigues en modo servicio: cada venta multiplica tu carga de mantenimiento. El producto empieza cuando las diferencias entre clientes dejan de vivir en el **código** y pasan a vivir en la **configuración**.

Piénsalo así: el motor (el flujo, el objeto de datos, la lógica) es **uno y idéntico** para todos. Lo que cambia —el logotipo, los nombres de los campos, las reglas de notificación, a quién se le cobra— se lee de un lugar aparte. Ese 'lugar aparte' tiene tres nombres que vas a dominar en este objeto: **parámetros, aislamiento por empresa y plantillas**.

La regla de las tres preguntas

Antes de tocar el código para un cliente nuevo, pregúntate: ¿esto es un **valor** que cambia por empresa (→ parámetro)? ¿un **conjunto de datos** que no debe mezclarse (→ aislamiento)? ¿una **apariencia o estructura repetible** (→ plantilla)? Si ninguna aplica, quizá sí es código nuevo, y ahí tu producto aún no llega.

Los tres mecanismos, uno por uno

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

1. De la diferencia al mecanismo correcto



Elegir el mecanismo equivocado es lo que convierte tu "producto" en veinte servicios disfrazados.

Lo que cambia por cliente	Mecanismo correcto	Antipatrón (señal de que sigues en servicio)
Correo remitente y logotipo	Parámetro de configuración	Editar la plantilla en el código por cliente
Ver solo sus propios tickets	Aislamiento multiempresa por etiqueta	Una base de datos copiada por cliente
Formato de su reporte mensual	Plantilla editable	Programar el reporte a la medida
Límite de consultas a la IA	Parámetro con techo y alerta de costo	Dejarlo sin límite y sorprenderse de la factura
Un requisito rarísimo de un solo cliente	Decir que no, o cobrarlo como proyecto	Contaminar el producto con una función que nadie más usa

2. Llega un cliente 4 y tu instinto es "copiar la carpeta del cliente 3, renombrarla y cambiar el logotipo en el código". ¿Qué revela ese instinto?

- ☐ Que eres eficiente: reutilizas trabajo existente.
- ☐ Que sigues en modelo de servicio: el logotipo debería ser un parámetro o plantilla, y los datos deberían aislarse por etiqueta de empresa, no por carpetas copiadas.
- ☐ Que necesitas un servidor más grande.
- ☐ Que el cliente 4 es un mal cliente.

3. En una arquitectura multiempresa bien hecha, basta con que cada usuario tenga su contraseña para garantizar que no verá datos de otra empresa.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Toma tu candidato a producto del objeto anterior y enumera tres cosas que cambian entre tus clientes. Junto a cada una, escribe si sería un parámetro, un tema de aislamiento por empresa o una plantilla.

Si descubres que casi todo sería código distinto, tu "producto" todavía es un servicio: te falta parametrizar el núcleo común.

Siguiente paso: *Proyecto: plan de servicio a producto* — vas a escribir el plan concreto para convertir tu repetidor en un producto parametrizado, con precios, usuarios y soporte.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
-----------------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c17-r01-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat