

LECTURA EN 12 MINUTOS

Cómo elegir tu vendor de FP&A *sin que te lo elija el sales rep*

Una guía operacional para evaluar Pigment, Anaplan, Vena y Cube en 25 criterios, ponderarlos según tu realidad, y documentar la decisión en una página.

CASO FUENTE

Nº 22 · SaaS B2B · México + LATAM

\$30M ARR · 4 personas FP&A · 4 países

CFO de SaaS B2B con 4 personas en FP&A reemplazando Excel monolítico. En 3 semanas evaluó 4 vendors en 25 criterios y eligió Pigment vs el default Anaplan. *Caso completo en cfoexponencial.com/archivo/caso-22.*

DECISIÓN DOCUMENTADA

\$180K → \$42K

TCO anual de la elección óptima (Pigment) vs el default ancla (Anaplan). \$138K USD/año preservados con mejor encaje operacional.

01 / 05 Cuestioná los pesos antes de los scores

La matriz viene pre-cargada con scores defensibles del caso Nº 22. Pero el ranking final depende de los **pesos**: si funcionalidad pesa 50% en tu situación pero tu equipo es de 2 personas, el peso real debería ser 30%. Editá los pesos primero.

1 Verifica los scores del caso

25 criterios, scoring 1-5, basado en demos reales del caso Nº 22. Si tu experiencia con un vendor difiere, sobrescribí la celda azul. El score weighted recalcula.

Matriz · columnas D-G · filas 8+

2 Ajusta los pesos a tu prioridad

Supuestos C19-C23 — 5 dimensiones, deben sumar 100%. Si valorás más TCO que funcionalidad (típico empresa <\$10M), incrementá TCO weight.

Supuestos!C19:C23 — deben sumar 100%

3 Lee la Lectura CFO

Ranking weighted, TCO 3-año por vendor, y el ratio Score/TCO (valor por dólar). El vendor con mayor ratio es la recomendación condicional sobre tus pesos.

4 Pedile demo con TU data al ganador

30 min con tu CSV real. Si el sales rep no puede cargar tu data, descartalo — sus demos pre-armadas no reflejan tu operación.

5 Documentá la decisión

Imprimir la Lectura CFO + el brief. Firma del CEO/CFO. 12 meses después nadie recuerda por qué se eligió X — el documento te salva.

Pin en el binder de tesorería

CUÁNDO ESTE MODELO NO FUNCIONA

Tres condiciones que invalidan esta matriz

- **Empresa > \$500M ARR.** A esa escala necesitás Anaplan o SAP — el TCO ya no es el constraint, es la complejidad de consolidación multi-país.
- **Equipo FP&A unipersonal.** Si sos vos solo, ningún vendor enterprise paga. Quedate en Excel o Cube; la complejidad mata.
- **Decisión ya políticamente tomada.** Si el CEO ya prometió Anaplan al chairman, esta matriz es teatro. Mejor admitilo y enfocate en términos de contrato.

— TRAMPAS COMUNES

Las ocho cosas que matan *un vendor eval*

Compiladas de 18 evaluaciones revisadas en el archivo CFO^x. Cada error cuesta entre \$50K y \$500K USD según tamaño de la empresa.

ERROR 01

Anclar al vendor de marca

Anaplan tiene presencia. La gente firma sin evaluar alternativas. Suele costar 4x más. **Fix:** 3 candidatos mínimo, demo lado a lado.

ERROR 03

Demos genéricas, no con tu data

Demos pre-armadas lucen perfectas. Tu data revela el gap. **Fix:** demo con tu CSV o no la viste.

ERROR 05

Referencias del vendor

Sesgo de selección obvio. El cliente exitoso siempre acepta. **Fix:** referencias por LinkedIn, en grupos sectoriales.

ERROR 07

Ignorar el FTE ongoing

Anaplan requiere 1 FTE dedicado. Cube 0.15 FTE. **Fix:** pediste el % de tiempo del champion técnico interno.

ERROR 02

Pesar todo igual

Si funcionalidad pesa 50% pero tu equipo es de 2, el peso real es 30%. **Fix:** editá los pesos en Supuestos a tu realidad.

ERROR 04

Olvidar el costo de cambio

Lock-in real es export formats. Salirte sin JSON nativo: 6-12 meses re-modelado. **Fix:** documentá export format ANTES de firmar.

ERROR 06

Subestimar implementación

Anaplan dice "3 meses". Realidad: 6-9 con partner. Caso 22 confirma. **Fix:** multiplicá la estimación por 1.5 mínimo.

ERROR 08

Decisión sin documentar

12 meses después nadie recuerda por qué X. Re-decidir cuesta como decidir. **Fix:** brief PDF en el binder, firmado por CEO.

— PERFILES DE LOS 4 VENDORS

Una página por vendor — la versión honesta

PIGMENT · \$80M ARR · 200% YOY

Mejor UX, time-to-value imbatible

Visual modeling + Pyx (lenguaje propietario). Demo a productivo en 6 semanas (caso 22). Pricing premium pero el FTE ongoing es bajo (0.25). Punto débil: LATAM team pequeño, integración SAT/CFDI vía partner.

ANAPLAN · \$700M ARR · MADURO

Estándar enterprise, complejo

ANAPLAN proprietary language, partner mandatorio. Impl 16 semanas promedio. FTE ongoing 1.0 — el más alto. Best fit para empresas \$50M+ con consolidación multi-país. Post-PE: rotación ejecutiva alta.

VENA · \$150M ARR · EXCEL-NATIVE

Para equipos Excel-deep

Construye encima de Excel — formula language familiar para el equipo FP&A tradicional. Mid-market. Limitación: dashboards más débiles que Pigment, no escala a 50+ usuarios. FTE 0.4.

CUBE · \$30M ARR · MÁS JOVEN

TCO bajo, perfecto para PYME

Series B. Light, rápido de implementar (4 semanas), FTE 0.15. Pricing 50% del de Pigment. Trade-off: roadmap menos visible, customer base chica, integraciones limitadas. Best fit <\$10M ARR.

SOBRE ESTE BRIEF

Destilado de 18 evaluaciones de FP&A vendors revisadas con CFOs operando en LATAM entre 2024 y 2026. Anonimizado. Pricing público validado a mayo 2026.

— *El Equipo CFO^x*

SI TU CASO NO ENCAJA

Hay otros vendors emergentes (Causal, Mosaic, Workday Adaptive). Si tu situación requiere uno de ellos, responde al correo. Lo que vemos repetido se vuelve template nuevo.

cfoexponencial.com/archivo/caso-22DE LA BIBLIOTECA CFO^x · PLANTILLAS RELACIONADAS

Nº 11 · TESORERÍA

Flujo de caja a 13 semanas (rolling)

Excel · 6 hojas · caso Nº 11

Nº 14 · TESORERÍA

FX hedge tracker MXN/USD con triggers Banxico

Excel · 6 hojas · caso Nº 14

Nº 23 · REPORTING

Board deck template · KPIs LATAM SaaS

PowerPoint · 7 slides · caso Nº 23

Nº 09 · CIERRE

Checklist de cierre mensual · 10 días hábiles

Word · 36 tareas · caso Nº 09