

CASO DE ESTUDIO MARGINWORKS

Curative canceló su contrato con Salesforce y construyó el suyo con IA. ¿Le salió bien?

Una aseguradora de salud de Estados Unidos cambió el sistema de clientes que rentaba por uno que construyó su propio equipo, y esto es lo que se sostuvo, lo que depende del relato de su CEO y lo que significa para un negocio pequeño.

En resumen

Curative, una aseguradora de salud de Estados Unidos, canceló el sistema de clientes que le rentaba a Salesforce y, según su CEO, pasó a su personal a un reemplazo que construyó su propio equipo con ayuda de la IA. Un sistema de clientes, que suele llamarse CRM, es la agenda de contactos y la lista de pendientes compartida con la que trabaja un equipo de ventas y servicio: quién es cada cliente, qué se le prometió y qué sigue. La mayoría de las empresas renta uno por mes y por persona, así que la cuenta nunca se detiene, crece con cada contratación y el programa está hecho para todos y no para la forma en que trabaja tu negocio. Si la IA hace que construir tu propia versión sea barato y rápido, puedes dejar de pagar la renta y tener una herramienta a tu medida, siempre que mantenerla cueste menos de lo que costaba la renta. El CEO de Curative, Fred Turner, dijo en el podcast 20VC que el contrato con Salesforce costaba \$600,000 al año^[1]. Nuestra calificación es 5 de 10. Curative sí canceló el contrato y no da señales de volver atrás, pero esa cifra es la cuenta que canceló, no un ahorro. Nadie ha puesto número a lo que cuesta operar el sistema nuevo, a cómo lo viven quienes lo usan ni a qué tan bien protege los datos de salud.

1. Qué cambiaron

Curative vende planes de salud a empleadores y, del lado de ventas, vende a través de corredores, los agentes que ayudan a una empresa a elegir su seguro, dijo Turner^[1]. No es un negocio pequeño: tiene unas 650 personas, según Turner^[1]. La última vez que levantó capital, Curative reportó 165,000 afiliados y 1,200 empleadores clientes^[2]. Esa ronda levantó \$150 millones y valuó a la empresa en \$1,275 millones, según Curative^[2]. Sus clientes también son grandes: incluso sus empleadores clientes más pequeños son contratos de al menos \$1,000,000, dijo Turner^[1].

El sistema de clientes es donde el personal de ventas y servicio de Curative llevaba el control de esos empleadores, corredores y afiliados. La cuota anual no era lo único que costaba. Curative también tenía "un administrador de Salesforce de tiempo completo", una persona a la que se le pagaba por mantener el programa funcionando, dijo Turner^[1].

El cambio fue parte de un esfuerzo más amplio contra el software rentado, no un caso aislado. Turner describió una diapositiva de una de las juntas internas de Curative que muestra cuándo vence cada contrato de software rentado y a quién le toca avisarle al proveedor que Curative no lo va a renovar^[1]. La empresa está recortando cerca del 80% de lo que gasta en software rentado este año, dijo Turner, un recorte en marcha y no uno ya terminado^[1]. Cuando le preguntaron si cree en la teoría de que el software rentado está muerto, Turner señaló "la cantidad de contratos que estamos cancelando"^[1].

Turner dijo que Curative construyó su propio sistema de clientes y pasó su trabajo a él, y describió el sistema nuevo como "vibe coded", una expresión coloquial en inglés para el software escrito casi todo por la IA a partir de instrucciones en lenguaje común, que "está más integrado con lo que hacemos"^[1].

Lo que no hicieron importa igual. Curative no dejó Salesforce por completo: sigue pagando Slack, la herramienta de chat de equipo que también es de Salesforce, y Turner dijo que Slack ha sido difícil de reemplazar porque mucha gente en Curative ha armado su trabajo diario alrededor de ella^[1]. Y el sistema de clientes es el menor de los cambios que describió Turner. Los mayores están en las áreas administrativas, donde la IA ahora hace trabajo que antes hacían personas. El equipo que revisa las credenciales de los médicos, sus licencias y certificaciones, unas 5 o 6 personas, fue el primero en quedarse sin personal, porque ahora la IA hace ese trabajo, según Turner^[1]. Cuando el anfitrión le preguntó si Curative bajaría a unas 400 personas en el corto plazo, Turner respondió "más o menos por ahí"^[1].

Así que la pregunta sobre el sistema de clientes es acotada. ¿Cambiar una herramienta rentada por una hecha en casa dejó al negocio mejor que antes?

2. Cómo les fue

El cambio es reciente: Turner lo describió en un podcast este verano. Una parte de la historia se puede comprobar con registros y con personas ajenas a Curative; la mayor parte de lo que trajo depende del propio relato de Curative.

Lo confirmado

Curative canceló el contrato. Un vocero de Curative confirmó a Business Insider que la empresa había hecho "una notificación de cancelación" de su contrato del CRM de Salesforce^[3]. En una versión actualizada del artículo, el vocero dijo: "Como Fred dijo públicamente, Curative dio por terminado su contrato del CRM de Salesforce", y, en una línea aparte, "Todavía usamos Slack".^[4]

El puesto de Salesforce desapareció de las vacantes de Curative. Una vacante de Curative para administrador de Salesforce en la bolsa de trabajo de Soma Capital ahora muestra "Not Found", es decir, página no encontrada^[5]. La página de empleos de Curative tenía 16 vacantes abiertas cuando la revisamos^[6]. Ninguno de sus títulos menciona Salesforce, un CRM, operaciones de ventas ni herramientas internas^[6]. Entre ellas hay un ingeniero de seguridad de alto nivel, un ingeniero de plataforma y un ingeniero sénior de pruebas de software^[6], puestos que encajan con una empresa que opera software que construyó para sí misma, aunque ninguno está ligado al sistema de clientes.

No hay señales de que Curative haya vuelto atrás. Ningún resultado de búsqueda, vacante ni artículo que encontremos informa que Curative haya regresado a Salesforce o rentado otro sistema de clientes^[6]. Cada una de estas huellas es una ausencia. Encaja con el relato de Turner, pero no puede demostrar que el sistema nuevo funcione bien.

En cuanto a clientes, los comunicados de prensa más recientes de Curative no traen cifras de afiliados ni de empleadores^[7], así que las de su última ronda de inversión son las más recientes que tenemos. También ofrece planes a empleadores en Maryland y Washington, D.C., según la página de planes de la propia Curative^[8], una señal de que sigue creciendo, aunque la página no tiene fecha para compararla con el cambio.

En cuanto a riesgo, las voces externas hablan en general. Salesforce no quiso comentar sobre Curative a Business Insider^[9]. Más tarde, un vocero de Salesforce le dijo a Benzinga que operar ese tipo de software "de forma segura, cumpliendo las normas y bajo un control real" es "un trabajo que pocas organizaciones pueden sostener por su cuenta", y que una empresa que opera el suyo es responsable de "cada actualización del modelo, parche de seguridad, cambio regulatorio, auditoría y recertificación"^[10]. Quien habla es el proveedor que perdió el contrato, y no examinó el sistema de Curative. Pero nombra la prueba correcta: la primera auditoría o la primera filtración de datos, no la primera factura que se deja de pagar. La firma de análisis de inversiones Activant Research escribió que un CRM que guarda los expedientes de los afiliados "sigue cargando con la responsabilidad por filtraciones" bajo HIPAA, la ley de privacidad de salud de Estados Unidos, sin evaluar la seguridad de la propia Curative^[11]. Salesforce Ben, un sitio de noticias para quienes trabajan con Salesforce, preguntó: "¿Cómo se va a impedir el acceso a personas malintencionadas que no son sus usuarios?", y su artículo no describe ninguna protección de parte de Curative^[12]. Curative le dijo a Benzinga que comparó resultados con sus sistemas anteriores "reclamación por reclamación" antes de pasar trabajo real^[10]. Aquí se trata de reclamaciones de seguro, así que esa revisión describe su sistema de reclamaciones, no el sistema de clientes.

En cuanto a dinero, Salesforce Ben también sostuvo que el ahorro no es toda la cuota: "En realidad es, hasta cierto punto, una teletransportación del costo: antes se le pagaba a Salesforce y ahora se le paga a Anthropic", y Anthropic es la empresa de IA con cuyas herramientas construye Curative^[12].

Lo que solo se afirma

En el tiempo y en las personas que lo usan, el relato es de Turner: dijo que construir el reemplazo tomó 2 meses^[1], y que, para cuando Curative canceló, el sistema nuevo estaba "manejando mejor nuestro proceso" y "ya nadie usaba Salesforce"^[1].

En el dinero, la cuota anual del inicio es cifra de Turner: la declaración del vocero a Business Insider no da ningún monto^[4]. Tekedia, uno de los medios que la repitió, escribió "según Turner" y no informó ninguna verificación propia^[13]. Turner también dijo que Curative tiene que pagarles a los proveedores "hasta la renovación"^[1]. Así que un contrato cancelado sigue cobrando hasta que vence.

Turner fue franco sobre la parte difícil. "El mantenimiento es definitivamente una de las partes más difíciles", dijo Turner, y añadió en la misma frase que para la mayoría de los negocios "de una escala razonable" vale la pena^[1].

La cuenta nueva que empezó a llegar es el argumento más fuerte contra el titular. Turner dijo que la factura mensual de Curative con Anthropic creció en los últimos 6 o 7 meses de "un par de decenas de miles de dólares" hasta volverse una factura multimillonaria cada mes^[1], y que tarde o temprano la empresa tendrá que frenar ese aumento porque "se va a volver excesivo"^[1]. Esa factura paga todo el trabajo de IA de Curative, desde contratos hasta revisiones de médicos y reclamaciones de seguro, así que no se puede comparar solo con el sistema de clientes. No demuestra que ese gasto se haya comido el ahorro. Sí demuestra que la cuota que canceló es solo una columna del balance.

Un escéptico lo diría de forma más directa: es el CEO de una aseguradora financiada por inversionistas en empresas jóvenes de rápido crecimiento, en un podcast que conduce uno de esos inversionistas, defendiendo que el software rentado está muerto, y la versión más audaz es la que circula. Los registros responden una parte. Todo lo que se pudo comprobar con un registro o con la declaración de la propia empresa se sostuvo: Curative confirmó la cancelación, la vacante de administrador desapareció de sus contrataciones y nada indica que haya vuelto a Salesforce. Lo que nadie pudo comprobar es todo lo que haría de esto un buen resultado.

En los próximos años, el panorama depende de lo que el propio Turner llamó la parte difícil. Lo más probable es que el primer año ahorrara una parte de la cuota, no toda, y un puesto de administrador de tiempo completo, mientras sumaba costos nuevos de ingeniería e IA de tamaño desconocido. Es en los años siguientes donde valdría la pena, sin renta y con los cambios hechos en casa. Pero es en el segundo y el tercer año cuando se vería el costo real de una herramienta hecha en casa, cuando se va quien la construyó o cambian las reglas, así que es muy pronto para dar un veredicto.

3. Nuestra calificación

Nuestra calificación: 5/10. Confianza: baja. Las fuentes externas solo confirman que el contrato terminó y que el puesto de Salesforce desapareció; el ahorro y lo bien que funciona el sistema nuevo dependen de las palabras del propio director general en una sola entrevista.

Un 10 sería una empresa que deja de pagar una renta de software grande, gasta claramente menos que eso en cuidar su propia versión y mantiene a salvo a su personal, a sus clientes y sus datos durante años, con todo a la vista de quienes están fuera. Curative logró el comienzo de la primera parte, y está confirmado: canceló el contrato y no hay señales de que vuelva, así que basamos la calificación en eso y en sus contrataciones, puestas en la balanza frente a un ahorro y un conjunto de resultados que vienen todos de su CEO en una sola entrevista.

Las fuentes que no dependen de lo que cuenta la propia Curative, es decir, sus ofertas de empleo y su página de planes, Salesforce, Business Insider, Tekedia, Salesforce Ben, Activant Research y los sitios de reseñas de empleados, hablan del fin del contrato, del riesgo en general o de nada que tenga que ver con el sistema. El ahorro, el tiempo que tomó construirlo y qué tan bien funciona el sistema descansan en la entrevista de Turner en 20VC, y la cancelación misma, en el vocero de la propia Curative.

Lo que no sabemos

- Cuánto cuesta cada año cuidar el sistema nuevo, tenerlo en línea y usar IA con él, que es contra lo que hay que comparar la cuota anterior. Turner no dio ninguna cifra en la entrevista completa^[1]. Tampoco Business Insider, Tekedia ni Salesforce Ben^{[13][14]}. Unos costos nuevos muy por debajo de la cuota anterior, declarados por Curative, subirían la calificación un punto, quizá uno más; unos costos cercanos a ella o mayores la bajarían más de un punto.
- Cuándo deja de cobrarse de verdad el contrato con Salesforce. Una fecha de fin dentro del primer año respaldaría la lectura del dinero; una renovación que se extienda hasta bien entrado el segundo año reduciría el ahorro del primer año y bajaría la calificación cerca de un punto.
- Si el sistema hecho en casa mantiene seguros los datos de los afiliados y su información de salud. No encontramos ninguna entrada en listas de filtraciones de datos, ninguna acción de un regulador ni ninguna revisión de seguridad del sistema, ni a favor ni en contra. Una revisión externa sin problemas subiría la calificación un punto; cualquier filtración o acción de un regulador que involucre al sistema la llevaría al tercio inferior de la escala.
- Cómo lo perciben, frente a Salesforce, el personal de ventas y servicio que lo usa y los corredores, empleadores y afiliados a los que atienden. Glassdoor e Indeed no se pudieron leer página por página, y sus resúmenes no mencionan el sistema^[15]. Testimonios de que es más rápido y de que no se perdió nada subirían la calificación un punto; quejas por registros perdidos o un servicio más lento la bajarían más de un punto.
- Quién mantiene el sistema funcionando, y si depende de una sola persona. Tim Combridge, de Salesforce Ben, escribió que Curative depende de "un solo ingeniero" para construirlo y mantenerlo, que ahora es "casi irremplazable", pero no citó ninguna fuente; y lo más cercano que dijo Turner, que el software que necesita a varias personas de tiempo completo se le puede pasar a "un gran ingeniero", se refería a otras aplicaciones internas^{[12][1]}. Si de verdad depende de un solo ingeniero, la calificación baja cerca de un punto; un equipo pequeño con nombres conocidos la deja donde está.

4. Qué significa para tu negocio

Curative lo hizo con cosas que un negocio de 5 personas no tiene: ingenieros con experiencia que, según Turner, ahora construyen con herramientas de IA en lugar de escribir ellos mismos el software^[1], una cuenta de IA como la de arriba y un contrato de renta lo bastante grande como para que valga la pena

pelearlo. El propio Turner dijo que la pregunta más grande es si la mayoría de las empresas de un tamaño razonable "tendrán pronto los recursos técnicos para hacerlo"^[1].

Para ti, ambos lados de la cuenta se ven distintos. La renta es pequeña, porque la pagas por un puñado de personas, no por cientos. Y el mantenimiento recaería en ti, o en quien le confíes esa tarea. Questera, una empresa que vende herramientas para construir software con IA, lo dice sin rodeos: "el mantenimiento es tuyo. Cuando algo se rompe, tú lo arreglas."^[16]

Así que, para un negocio pequeño, la razón para construir el tuyo rara vez es el ahorro. Es una herramienta que se ajusta a la manera en que de verdad vendes y atiendes, y que puedes cambiar la misma semana en que lo necesitas. Mientras más grande es tu equipo, más crece la renta, porque se cobra por persona, mientras que las herramientas para tener la tuya se mantienen más o menos iguales: Questera da un solo rango mensual para equipos de 5 a 20 personas^[16]. Pero más gente también significa más peticiones, más fallas y más en juego si se va la única persona que la cuida. Un equipo más grande debería tratar el mantenimiento como un trabajo de verdad, no como una tarea secundaria.

¿Te conviene hacerlo?

Contesta cada pregunta con sí o no. Un no en cualquiera de ellas también es un resultado: te ahorra el dinero y las semanas que te tomaría construirlo.

- ¿Hay algo concreto que tu sistema de clientes actual no puede hacer y que te cuesta ventas u horas cada semana? Si es así, esa es la verdadera razón para construir el tuyo, más que la renta. Si no, quédate donde estás.
- ¿Hay una persona, tú o alguien de tu confianza, que se hará cargo del sistema durante años, lo arreglará cuando falle y podría entregárselo a alguien más si se fuera? Si no, renta.
- ¿Puedes mantener los datos que guardas en él tan seguros como lo pide la ley de privacidad de tu país? En Canadá, el comisionado de privacidad dice que un negocio debe reportar cualquier filtración de datos que cree "un riesgo real de daño significativo" y guardar un registro de cada filtración durante 2 años^[17]. En México, el despacho de abogados Garrigues dice que un negocio debe poner su aviso de privacidad a disposición desde el momento en que recaba datos personales^[18]. En Panamá, el despacho de abogados Morimor dice que la ley de datos exige consentimiento y seguridad adecuada, con multas de \$1,000 a \$10,000^[19]. Para Costa Rica, pregúntale a un asesor local; no encontramos ningún texto oficial que pudiéramos leer. Esas obligaciones son tuyas tanto si rentas como si construyes. Lo que cambia al rentar es quién mantiene seguro el software en sí: si no puedes contestar que sí, mejor renta el sistema de una empresa que se encargue de esa parte por ti.
- ¿Te seguiría conviniendo construir el tuyo aunque no te ahorrara nada de renta? Para un equipo de tu tamaño en un plan más barato, normalmente ahorra poco una vez que cuentas tus propias horas; las cifras están más abajo, en "Costo y tiempo". Si necesitas que se pague solo, renta.

Esta semana

Anota cada software que tu negocio renta y cuánto cuesta cada uno al año. Para tu sistema de clientes, anota lo que no hace y que te quita tiempo. Si todavía no tienes un sistema de clientes, empieza con uno gratuito: el de HubSpot es gratis para hasta 2 usuarios^[20] y el de Zoho para hasta 3^[21]. Carga en él tus contactos reales y úsalo durante una semana. Si lo que necesitas es algo que ninguna herramienta rentada hace, prueba una versión básica: describe lo que necesitas, con palabras sencillas, a una herramienta de IA que escribe el software por ti. Questera dice que una versión básica y rápida toma de 1 a 2 días si te concentras^[16]. Esta semana te cuesta tiempo, más una suscripción mensual de IA si pruebas una versión básica.

En 90 días

Bien hecho y a escala pequeña, el resultado se ve de una de estas formas. O estás en una herramienta rentada bien configurada, con tus contactos, tus fechas de seguimiento y una lista sencilla de ventas en curso. O tienes un registro hecho en casa que hace lo mismo para un equipo, más las pocas cosas que una herramienta rentada no haría. Mantenlo pequeño: Questera dice que la mayoría de los sistemas propios que fracasan, fracasan porque el alcance era demasiado grande, no porque se construyeran mal^[16]. Antes de cambiarte, usa la herramienta vieja y la nueva en paralelo, como recomienda Questera, durante 2 semanas^[16]. Decide quién es la persona que la cuida. Y asegúrate de que guarde todos los días una copia de tus datos en un lugar seguro: un servicio popular para guardar este tipo de datos no guarda copias de respaldo en su plan gratuito^[22].

Costo y tiempo

Estas son nuestras estimaciones, hechas con las páginas de precios de los propios proveedores cuando las revisamos.

- Rentar un sistema de clientes para 5 personas en un plan de pago más barato cuesta entre \$840 y \$1,500 al año, aproximadamente^[23]. Eso supone que cada persona necesita una licencia de pago y que pagas el año por adelantado; pagar mes a mes cuesta más.
- Las herramientas para tener una hecha en casa, una suscripción de IA y un lugar donde guardar los datos, cuestan entre \$200 y \$2,400 al año, aproximadamente^[24]. Eso no cuenta el tiempo de nadie, y el tiempo es el costo real. Supone que tú, o una persona de tu equipo, la construye y la cuida sin ayuda pagada, y la parte alta del rango sale de la guía de una empresa que vende herramientas para construir con IA. El extremo bajo también supone un plan gratuito para guardar los datos, que no guarda copias de respaldo; un plan que guarda copias diarias empieza en \$25 al mes^[22]. En el extremo alto, las herramientas por sí solas cuestan más que la renta, antes de una sola hora de mantenimiento.

- Dejar usable un registro hecho en casa, funcionando en paralelo con tu herramienta vieja, le toma a una persona entre 17 y 28 días de calendario, aproximadamente, no días completos de trabajo^[25]. Eso supone que lo limitas a contactos, fechas de seguimiento y una lista sencilla de ventas, y la parte de construcción es la estimación de un proveedor, con su extremo alto duplicado para alguien que lo hace por primera vez.
- Configurar una herramienta rentada con ayuda de un consultor toma de 3 a 4 semanas, aproximadamente, para una configuración sencilla con pocos datos que pasar^[26], y la consultora que dio esa cifra vende ese trabajo.

Cómo lo verificamos

Investigamos este caso hasta el 2026-10-20. Cada número de este reporte lleva a una fuente numerada abajo.

Una segunda revisión, independiente, llevó cada dato a su fuente original y lo verificó. Afirmaciones revisadas: 132.

- Se sostuvieron por completo: 114
- Se sostuvieron con una salvedad, indicada donde aparece la afirmación: 7
- No se pudieron verificar de forma independiente, así que se atribuyen a quien las hizo: 7
- No se sostuvieron y quedaron fuera de este reporte: 4

Dos cosas aquí son nuestras, no datos reportados: la calificación de la sección 3, que mide el resultado para el negocio a lo largo de unos años frente al mejor resultado que podría esperar una empresa que hace este cambio, y las estimaciones de costo y tiempo de la sección 4, cada una con sus supuestos en su nota. Fuentes citadas: 22, de ellas originales: 10, e independientes de lo que cuenta la propia empresa: 15.

Correcciones

Ninguna.

Fuentes

1. 20VC with Harry Stebbings (YouTube), "We Built Our Own Salesforce in Months. Here's Why We're Cancelling the \$600K Contract | Curative CEO", 2026-07-18. The whole episode transcript (YouTube captions, 1:29:35) was read; the Salesforce and software section starts at 45:48 in the video's own chapter list. <https://www.youtube.com/watch?v=GHRuerXkHII> (consultado 2026-10-20)

2. Curative, "A Letter from our CEO on Curative's \$150M Series B Fundraise", 2025-12-02. Dated before the Salesforce story, so it gives the starting scale, not growth after the change. <https://curative.com/blog/ceo-letter-curative-series-b-fundraise> (consultado 2026-10-20)
3. Startup Fortune, "Curative CEO canceled a Salesforce contract after vibecoding a replacement CRM". Relays the Curative spokesperson statement given to Business Insider, which could not be fetched. The title is shortened from the address, and the page's own date was not read. <https://startupfortune.com/curative-ceo-canceled-a-600000-salesforce-contract-after-vibecoding-a-replacement-crm-in-two-months/> (consultado 2026-10-20)
4. Business Insider (syndicated on Yahoo Finance), "Curative CEO says company ditched a \$600k-a-year Salesforce contract after vibecoding a CRM in 2 months". The updated version of the Business Insider article, carrying the Curative spokesperson's quotes. Read in the earlier Curative run; not re-fetched in this one, so the page date is not restated here. <https://finance.yahoo.com/technology/ai/articles/curative-ceo-says-company-ditched-090701283.html> (consultado 2026-10-19)
5. Soma Capital Portfolio Jobs, "Salesforce Administrator". Page now returns not found; read only as a search-result summary. <https://jobs.somacap.com/companies/curative-2/jobs/36837670-salesforce-administrator> (consultado 2026-10-20)
6. Trinet Hire (Curative applicant tracking page), "Curative Inc jobs". Live snapshot on the access date; no archived earlier snapshot could be reached. <https://app.trinethire.com/companies/130621-curative-inc/jobs> (consultado 2026-10-20)
7. Curative, "Curative press". Only the three newest of the listed items were visible. <https://curative.com/press> (consultado 2026-10-20)
8. Curative, "Group Health Insurance for Maryland & DC". Curative's plan page for employers; read through a page query. The page shows no date. <https://curative.com/lp/maryland-dc-employers> (consultado 2026-10-20)
9. DNYUZ, "Curative CEO says company ditched a 600K-a-year Salesforce contract after vibecoding a CRM in 2 months", 2026-07-21. Republication of the Business Insider article; carries a Salesforce spokesperson statement and notes Curative did not immediately respond to a request for comment. <https://dnyuz.com/2026/07/21/curative-ceo-says-company-ditched-a-600k-a-year-salesforce-contract-after-vibecoding-a-crm-in-2-months/> (consultado 2026-10-20)
10. Benzinga (read on Webull), "Curative ditches Salesforce contract, says AI changes the economics of building software, but CRM warns of security risks". The page shows a day and month but no year; the article says it was partly produced with AI tools. The title is reconstructed from the search listing. <https://www.webull.com/news/15378114213323776> (consultado 2026-10-20)
11. Activant Capital, "So you vibecoded Salesforce", 2026-09-08. Investor research note by Emma Rowand; the title is as shown in the search result. <https://activantcapital.com/research/so-you-vibecoded-salesforce> (consultado 2026-10-20)
12. Salesforce Ben, "Salesforce's Ultimate Moat: You Can't Vibe Code Infrastructure", 2026-09-28. Opinion piece by Tim Combridge built on one podcast remark; it documents no Curative architecture. The title is reconstructed from the URL. <https://www.salesforceben.com/salesforces-ultimate-moat-you-cant-vibe-code-infrastructure/> (consultado 2026-10-20)
13. Tekedia, "AI Is Replacing SaaS Faster Than Expected, Curative CEO Says After Canceling \$600,000 Salesforce Contract", 2026-07-21. Reports no independent verification of Turner's figures. <https://www.tekedia.com/ai-is-replacing-saas-faster-than-expected-curative-ceo-says-after-canceling-600000-salesforce-contract/> (consultado 2026-10-20)
14. Salesforce Ben, "Why Vibe-Coded CRMs Are Not the End of Salesforce", 2026-07-27. Commentary by Henry Martin; presents Turner's claims as his and does not verify them. <https://www.salesforceben.com/why-vibe-coded-crms-are-not-the-end-of-salesforce/> (consultado 2026-10-20)
15. Glassdoor, "Curative, Inc. reviews". Page refused the fetch; read only as a search-result summary of the review pages. https://static.glassdoor.ch/Reviews/Curative-Inc-Reviews-E3509458_P3.htm (consultado 2026-10-20)
16. Questera, "How to Build a CRM with AI: Complete 2026 Guide", 2026-05-19. Written by a company that sells AI app builders; its timelines and costs are its own estimates. <https://www.questera.ai/blogs/build-crm-with-ai-2026-guide> (consultado 2026-10-20)
17. Office of the Privacy Commissioner of Canada, "What you need to know about mandatory reporting of breaches of security safeguards". https://priv.gc.ca/en/privacy-topics/business-privacy/safeguards-and-breaches/privacy-breaches/respond-to-a-privacy-breach-at-your-business/gd_pb_201810/ (consultado 2026-10-20)

18. Garrigues, "México: la nueva Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares introduce", 2025-03-27. https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/mexico-nueva-ley-federal-proteccion-datos-personales-posesion-particulares-introduce (consultado 2026-10-20)
19. Morimor, "Sobre la ley de privacidad de datos en Panamá". The page shows no publication date, and a law firm's summary is not the statute. <https://morimor.com/es/sobre-la-ley-de-privacidad-de-datos-en-panama> (consultado 2026-10-20)
20. HubSpot, "Free Tools | HubSpot". Read through a page query. The page carries a limited-time discount banner for new customers. <https://www.hubspot.com/pricing/crm> (consultado 2026-10-20)
21. Zoho, "Zoho CRM Pricing and Editions - Free for 3 users". Read through a page query, because the plain fetch left out the price amounts. <https://www.zoho.com/crm/zohocrm-pricing.html> (consultado 2026-10-20)
22. Supabase, "Supabase pricing". <https://supabase.com/pricing> (consultado 2026-10-20)
23. Nuestra estimación: Costo anual de rentar una herramienta de seguimiento de clientes para 5 personas en un plan de pago económico, lo que reemplazaría una construcción propia. El mínimo es Zoho Standard a 14 por usuario al mes por 5 usuarios por 12 meses, que da 840. El máximo es Salesforce Starter Suite a 25 por usuario al mes por 5 usuarios por 12 meses, que da 1500. Supuestos: Las 5 personas necesitan un puesto de pago; los planes gratuitos cubren menos usuarios. Facturación anual; la facturación mensual o los planes superiores cuestan más. Precios de lista en USD en la fecha de consulta; no se encontraron montos en CAD ni MXN. Con base en las fuentes [21].
24. Nuestra estimación: Costo anual de las herramientas para operar un registro de clientes hecho en casa para 5 personas, sin contar el tiempo de nadie. El mínimo es el precio anual de Claude Pro, 200, con un plan de base de datos gratuito. El máximo es el tope del rango de 200 al mes del proveedor por 12 meses, que da 2400. Supuestos: Una sola persona lo construye y lo mantiene con una suscripción de IA; sin freelancer pagado. El máximo sigue una estimación escrita por un proveedor (empresa que vende constructores de IA), así que es la cifra de esa guía, no un precio oficial. Los precios están en USD según las páginas de los proveedores en la fecha de consulta y pueden cambiar. Con base en las fuentes [16].
25. Nuestra estimación: Tiempo en calendario para que una persona deje funcionando un registro de clientes hecho con IA, en paralelo con la herramienta anterior. El mínimo son los 3 días de la guía para una primera versión usable más 14 días en paralelo, que da 17. El máximo duplica los 7 días de la guía para quien lo hace por primera vez, lo que da 14, y suma 14 días en paralelo, que da 28. Supuestos: Alcance contenido: contactos, fechas de seguimiento y un embudo sencillo para un equipo. La cifra de 3 a 7 días es una estimación de un proveedor; duplicar el máximo es nuestro margen para quien lo hace por primera vez. Son días de calendario, no jornadas completas; no encontramos publicadas las horas reales del dueño. Con base en las fuentes [16].
26. Nuestra estimación: Tiempo en calendario para dejar listo un producto de clientes comprado con ayuda de un consultor, como comparación. Tomado directamente de las 3 a 4 semanas de la consultora para una configuración sencilla de una sola herramienta con pocos datos que migrar. Supuestos: Configuración sencilla con migración mínima de datos; datos desordenados tomarían más tiempo. La fuente es una consultora que vende configuraciones, así que puede quedar larga o corta para un equipo que lo hace solo.