GUÍA · 3 PASOS + PLANTILLA DE CÁLCULO

Calcula el ROI *real* de tu automatización con IA.

La plantilla para saber si lo que automatizaste te está dando plata o solo te hace sentir productivo.

AUTOR

Jorge Riquelme

Fundador · Otherway Labs

CONTENIDO

3 pasos + plantilla

Con 2 ejemplos resueltos con números completos

LECTURA

12 minutos

Nivel base, sirve para empresa o trabajo propio

— INTRODUCCIÓN

Con una sensación no se *decide* nada.

Casi nadie mide el retorno de lo que automatiza con IA. Alguien monta un flujo, queda funcionando, y de ahí en adelante la evaluación es una sensación: "sí, nos ha servido". Con esa sensación no puedes decidir nada. No sabes si invertir más horas, si comprar más licencias, o si ese proceso nunca debió automatizarse.

Medir el ROI es simple. Lo que falla es el momento: se intenta cuando el flujo ya está corriendo, y a esa altura el número del antes se perdió. Reconstruirlo de memoria da un resultado que no sirve para tomar decisiones.

ESTA GUÍA TE DEJA TRES COSAS

01 Los tres pasos para medir el ROI de un proceso automatizado, sirva para tu trabajo o para tu empresa.

02 Una plantilla con las fórmulas listas para copiar a Google Sheets o Excel.

03 Dos ejemplos resueltos con números completos: uno de empresa, uno de profesional independiente.

ÍNDICE

00 Antes de empezar: qué proceso medir
01 Paso 1 · Mide el antes
02 Paso 2 · Una sola métrica de resultado
03 Paso 3 · Réstale el costo real
04 La plantilla completa
05 Ejemplo resuelto A · Empresa
06 Ejemplo resuelto B · Independiente
07 Los 8 errores que arruinan el cálculo
08 Cuándo invertir más y cuándo parar
09 Checklist final

Qué proceso *medir*.

No todos los procesos se pueden medir bien. Si eliges mal, vas a llegar a un número que no te dice nada. Empieza por uno que cumpla las cuatro condiciones.

01

Ocurre al menos 8 veces al mes

Con menos, el ahorro mensual queda por debajo de la variación normal entre un mes y otro, y no lo vas a poder distinguir.

02

Toma más de 30 minutos cada vez

Bajo eso, el tiempo de montaje casi nunca se recupera.

03

El resultado se revisa en un minuto

Si nadie sabe si quedó bien o mal, no hay métrica.

04

Los insumos ya están escritos

Correos, planillas, PDFs, tickets. Si el insumo solo lo sabe una persona y no está escrito, todavía no es candidato.

TIP Elige un proceso, no un área. "Automatizar el marketing" no se puede medir. "Redactar la propuesta técnica de una licitación" sí.

— 01 · PASO 1

Mide el *antes*.

Si no tienes el número de partida, no hay ROI que calcular. Este es el paso que casi todos se saltan, y el único que no se puede recuperar después. Tres datos, del proceso tal como funciona hoy, a mano:

Frecuencia	Cuántas veces ocurre al mes. Cuéntalo del calendario, del CRM, de la carpeta donde quedan los archivos.
Tiempo	Minutos que toma cada vez, por cada persona que interviene. Cronometra 3 casos reales y promedia.
Costo hora	Cuánto cuesta la hora de cada una de esas personas, con leyes sociales incluidas.

COSTO HORA CARGADO

```
Costo hora = (sueldo bruto × factor de carga) / horas del mes
```

En Chile el factor de carga se mueve entre 1,2 y 1,4 según el tipo de contrato. Si no tienes el número exacto de tu contabilidad, usa 1,3 y déjalo anotado como aproximación. Para las horas del mes, 160 es el estándar de jornada completa. Un analista con sueldo bruto de $1.230.000 sale a $9.994 la hora: redondea a $10.000 y sigue. Si trabajas por cuenta propia, tu costo hora es tu tarifa facturable, no lo que "te gustaría" cobrar.

Si nunca lo mediste

Registra dos semanas antes de tocar nada. Una planilla con tres columnas basta: fecha, quién lo hizo, minutos. La estimación de memoria casi siempre queda por debajo del tiempo real, porque no cuenta las interrupciones, las esperas ni las correcciones. Si vas a estimar igual, cronometra al menos 3 casos completos y usa ese promedio.

TIP

Mide el proceso completo, de punta a punta, incluidas las revisiones y el retrabajo. Si mides solo la parte que vas a automatizar, el ahorro se ve enorme y el resultado real después no cuadra.

Una sola métrica de *resultado*.

Una. Concreta. Con un número hoy y un número objetivo. "Ser más eficientes" no es una métrica: nadie puede decir si se cumplió. Una empresa que diagnostiqué lo dijo mejor que cualquier manual:

"Si mi equipo hoy participa en 10 licitaciones al mes y con esto llega a 15, ya ganamos."

Ahí hay una métrica. Tiene nombre, tiene valor actual y tiene objetivo. Toda métrica útil cae en una de estas cuatro familias: elige la que corresponda al proceso y quédate con esa.

FAMILIA	EJEMPLO DE MÉTRICA	CÓMO SE CONVIERTE A PLATA
Tiempo liberado	Horas de informes al mes: 24 → 8	Horas liberadas × costo hora × porcentaje que efectivamente reasignaste
Más ventas	Licitaciones al mes: 10 → 15	Unidades adicionales × tasa de conversión × ticket promedio × margen
Menos errores	Facturas con error al mes: 12 → 3	Errores evitados × costo de corregir cada uno (retrabajo, nota de crédito, multa)
Menos costo	Transcripción externa: $180.000 → $0	El gasto que dejas de pagar, tal cual

La trampa del tiempo liberado

Es la métrica más usada y la que más se infla. Liberar 16 horas al mes no es lo mismo que ahorrar 16 horas de sueldo. Solo se convierte en plata si vendes esas horas a un cliente, si las usas para producir algo que genera ingreso, o si dejas de pagar horas extra o una contratación que ibas a hacer. Si se van en reuniones o en trabajar con menos presión, el valor en plata es cero. Por eso la plantilla tiene un **factor de atribución**: el porcentaje del beneficio que de verdad se materializó. Si liberaste 16 horas y facturaste 6, tu factor es 0,375. Con un número honesto ahí, el cálculo aguanta una conversación con el gerente de finanzas.

TIP

Escribe la métrica en una frase con dos números antes de automatizar nada: "de X a Y al mes". Si no puedes escribirla, todavía no sabes qué estás intentando lograr.

Réstale el costo *real*.

El costo no es solo la licencia. Son tres partidas, y la segunda es la que casi todos olvidan.

01 **Licencias y consumo** · MENSUAL

Lo que pagas de suscripciones, APIs o herramientas conectadas. Usa el precio real de tu plan, no el del plan más barato de la página de precios. Si el consumo es variable, toma el promedio de los últimos dos meses.

02 **Horas de montaje** · UNA VEZ

Las horas que tomó armarlo, probarlo y corregirlo, valorizadas al costo hora de quien lo hizo. Incluye las horas de la gente que revisó y aprobó. Tu propio tiempo cuesta, aunque nadie te facture por él: esta es la partida que más se subestima.

03 **Mantención** · MENSUAL

Horas al mes de revisar salidas, corregir prompts y actualizar cuando cambia algo del proceso. En los primeros tres meses suele estar entre 1 y 4 horas mensuales. Si es más, el flujo todavía no está estable y conviene decirlo.

LA FÓRMULA

```
Costo recurrente mensual = licencias + (horas de mantención × costo hora)
Costo de implementación = horas de montaje × costo hora [una sola vez]
Beneficio neto mensual = ganancia ajustada - costo recurrente mensual
ROI mensual % = beneficio neto / costo recurrente × 100
Meses de recuperación = costo de implementación / beneficio neto mensual
```

Si lo que ganas o ahorras supera el costo **de forma repetible cada mes**, ahí tienes un ROI de verdad. Un mes bueno aislado no alcanza: da el ROI por confirmado cuando se repite tres meses seguidos.

TIP

Anota el costo de implementación aparte del recurrente. Mezclarlos hace que el primer mes se vea terrible y los siguientes irreales.

La plantilla *completa*.

Copia esto a una hoja de Google Sheets o Excel. La columna A son las etiquetas, la columna B los valores. Las fórmulas usan referencias de celda exactas: si respetas el orden de las filas, funcionan tal cual.

BLOQUE A · LÍNEA BASE

2	Nombre del proceso	(texto)
3	Veces que ocurre al mes	(número)
4	Minutos por vez · persona A	(número)
5	Minutos por vez · persona B	(número, 0 si no aplica)
6	Costo hora cargado · persona A	(número)
7	Costo hora cargado · persona B	(número, 0 si no aplica)
8	Horas al mes	=B3*(B4+B5)/60
9	Costo mensual en horas	=B3*(B4/60*B6+B5/60*B7)
10	Costos directos extra al mes	(retrabajo, servicios externos)
11	**COSTO DEL PROCESO HOY**	=B9+B10

BLOQUE B · MÉTRICA DE RESULTADO

14	Métrica elegida (una sola)	(texto)
15	Valor hoy	(número)
16	Valor objetivo	(número)
17	Diferencia	=B16-B15
18	Valor en plata de cada unidad	(número)
19	Ganancia bruta mensual	=B17*B18
20	Factor de atribución (0 a 1)	(número)
21	**GANANCIA AJUSTADA**	=B19*B20

Si tu métrica mejora cuando baja (horas, errores, costo), invierte la resta de la fila 17: `=B15-B16`. Así la diferencia queda positiva y el resto de la plantilla no cambia.

Costo, ROI y cómo *leerlo*.

BLOQUE C · COSTO DE LA SOLUCIÓN

24	Licencias y consumo al mes	(número)
25	Horas de montaje (una vez)	(número)
26	Costo hora de quien implementa	(número)
27	Costo de implementación	=B25*B26
28	Horas de mantención al mes	(número)
29	Costo mensual de mantención	=B28*B26
30	**COSTO RECURRENTE MENSUAL**	=B24+B29

BLOQUE D · ROI

33	Beneficio neto mensual	=B21-B30
34	ROI mensual %	=B33/B30 (formato porcentaje)
35	Meses para recuperar el montaje	=B27/B33
36	Beneficio a 12 meses	=B33*12-B27

Cómo leer el resultado

Negativo	El proceso cuesta más automatizado que a mano. Revisa si elegiste mal el proceso o si el factor de atribución es realista.
Positivo, recuperación sobre 6 meses	Funciona, pero apenas. No inviertas más horas hasta que se estabilice.
Positivo, recuperación bajo 3 meses	Repite el ejercicio con el siguiente proceso del mismo tipo.

Empresa que *licita*.

Caso real, anonimizado y con cifras de ejemplo. El proceso es preparar cada postulación: leer las bases, armar la carpeta de antecedentes y redactar la propuesta técnica.

LÍNEA BASE · MEDIDA 4 SEMANAS

Veces al mes	10 licitaciones
Minutos por vez · analista	300 (5 horas)
Minutos por vez · jefe que revisa	60 (1 hora)
Costo hora · analista	$10.000
Costo hora · jefe	$20.000
Horas al mes	60
Costo del proceso hoy	$700.000 / mes

COSTO DE LA SOLUCIÓN

Licencias (3 usuarios)	$60.000 / mes
Montaje · 30 h × $12.000	$360.000 una vez
Mantención · 2 h/mes	$24.000
Costo recurrente mensual	$84.000

MÉTRICA · LICITACIONES AL MES: 10 → 15

Con la IA leyendo las bases y armando el primer borrador, cada licitación baja a 3 horas de analista más 30 minutos de revisión. Con las mismas 60 horas disponibles, 15 licitaciones ocupan 52,5 horas. Cabe.

Tasa histórica de adjudicación	20%
Ticket promedio adjudicado	$4.000.000
Margen de contribución	20% → $800.000
Valor esperado por licitación extra	$160.000
Licitaciones adicionales	5
Ganancia bruta mensual	$800.000
Factor de atribución (3 meses)	0,5
Ganancia ajustada	$400.000 / mes

RESULTADO

$316.000
BENEFICIO NETO / MES

376%
ROI MENSUAL

1,1 meses
RECUPERA EL MONTAJE

$3.432.000
BENEFICIO A 12 MESES

El factor 0,5 es una decisión deliberada. Las adjudicaciones dependen del precio, de la competencia y del comprador; la IA permitió presentar más postulaciones, ganarlas sigue dependiendo de lo mismo de siempre. **Lo que NO se sumó:** el proceso también libera 7,5 horas al mes. No entran al cálculo, ya están contadas dentro de la decisión de usarlas para presentar cinco licitaciones más. Sumarlas aparte sería contar el mismo beneficio dos veces.

— 06 · EJEMPLO RESUELTO B

Profesional *independiente*.

Mismo método, sin empresa detrás. Consultor que redacta propuestas comerciales para sus clientes.

LÍNEA BASE

Propuestas al mes	8
Horas por propuesta	3
Tarifa facturable (costo hora)	$30.000
Horas al mes	24
Costo del proceso hoy	$720.000 / mes

COSTO DE LA SOLUCIÓN

Licencia	$25.000 / mes
Montaje · 5 h	$150.000 una vez
Mantención · 1 h/mes	$30.000
Costo recurrente mensual	$55.000

MÉTRICA · HORAS DE PROPUESTAS: 24 → 8

Cada propuesta pasa de 3 horas a 1. Aquí la métrica baja cuando mejora, así que la resta se invierte: 24 menos 8 son 16 horas liberadas al mes.

Horas liberadas	16
Valor por hora	$30.000
Ganancia bruta si vendiera las 16	$480.000
Horas facturadas el primer mes	6
Factor de atribución	0,375 (6 de 16)
Ganancia ajustada	$180.000 / mes

RESULTADO

$125.000
BENEFICIO NETO / MES

227%
ROI MENSUAL

1,2 meses
RECUPERA EL MONTAJE

$1.350.000
BENEFICIO A 12 MESES

Contar las 16 horas completas habría dado un ROI 2,7 veces mayor que el real. Las otras 10 se fueron en trabajo que no factura: responder correos, hacer seguimiento, ordenar la contabilidad. Sirve, pero no es plata. El siguiente paso está justamente ahí: vender esas 10 horas suma $300.000 mensuales adicionales sin comprar ninguna licencia nueva.

Los 8 errores que arruinan el *cálculo*.

01 Medir el después sin haber medido el antes

Sin línea base no calculas un ROI, solo describes una impresión. Si ya automatizaste, reconstruye el antes con el calendario, las facturas o los archivos con fecha, y anota que es una reconstrucción.

02 Contar el tiempo liberado como plata

Solo vale si lo vendiste, lo reasignaste a algo que genera ingreso, o dejaste de pagar horas por él. Para todo lo demás, el factor de atribución baja.

03 Contar dos veces el mismo beneficio

Si las horas liberadas se usaron para vender más, cuenta la venta o cuenta las horas. Nunca las dos.

04 Olvidar el costo de tu propio tiempo

Las 30 horas que le metiste al montaje son parte de la inversión, aunque nadie te las haya facturado.

05 Medir el mejor día

La demo salió perfecta en 4 minutos. Mide el mes completo, incluyendo los casos donde hubo que corregir a mano.

06 Atribuirle el 100% a la IA

Casi ningún resultado de negocio depende de una sola variable. El factor de atribución hace que tu número aguante cuando te pregunten de dónde salió.

07 Usar métricas de vanidad

Cantidad de prompts, usuarios activos de la licencia, "al equipo le gusta". Ninguna se convierte en plata. La métrica tiene que ser algo que la empresa ya medía antes de que existiera la IA.

08 Medir una sola vez

El ROI solo cuenta si se repite. Reevalúa a los 30, 60 y 90 días con la misma plantilla. Si el número baja mes a mes, el proceso requiere más mantención de la que declaraste.

— 08 · LA DECISIÓN

Cuándo invertir más y cuándo *parar*.

El punto de medir es tomar una decisión. Estas son las tres que salen de la plantilla.

`ROI sobre 200%` estable 3 meses seguidos	**Escala** Busca el siguiente proceso del mismo tipo: mismos insumos, misma gente, misma frecuencia. El montaje del segundo cuesta bastante menos que el del primero, porque ya resolviste los accesos y el criterio de revisión.
`ROI entre 0% y 100%`	**Déjalo corriendo, no inviertas más horas** Funciona, pero no aguanta que le metas más tiempo de mantención. Revísalo en 90 días.
`ROI negativo` a los tres meses	**Cambia de proceso, no de herramienta** Casi siempre el problema es el proceso elegido, no la IA. Revisa las cuatro condiciones de la sección 00: probablemente ocurre pocas veces al mes, cambia demasiado entre un caso y otro, o el resultado no se puede revisar rápido.

TIP Antes de comprar más licencias, corre la plantilla con el número de usuarios nuevo. Los beneficios rara vez escalan al mismo ritmo que las licencias: el segundo equipo suele necesitar montaje propio.

— 09 · CHECKLIST

Antes de decir que algo "te dio resultado", revisa que puedas responder las seis:

- ☐ Tengo el número del antes, medido o reconstruido con evidencia.
- ☐ Tengo una sola métrica de resultado escrita como "de X a Y al mes".
- ☐ Convertí esa métrica a plata con un supuesto que puedo defender.
- ☐ Apliqué un factor de atribución menor a 1 y sé por qué ese número.
- ☐ Sumé licencias, montaje y mantención, incluidas mis propias horas.
- ☐ Voy a repetir el cálculo a los 30, 60 y 90 días.

Si mides así, ya ocupas la IA mejor que el 99% que va a pura intuición.



SOBRE EL AUTOR

Jorge Riquelme

FUNDADOR · OTHERWAY LABS

Ayudo a pymes y profesionales a recuperar tiempo con automatizaciones de IA, con ROI claro y garantizado.

otherwaylabs.cl · LinkedIn: Jorge Riquelme

Tres formas de seguir *avanzando*.

PARA EMPRESAS
GRATIS

Sesión gratuita

¿Hay procesos en tu empresa que *deberían correr solos*? Aplicamos este mismo cálculo a tu operación: qué vale la pena automatizar, cuánto te cuesta hoy en tiempo y plata, y una hoja de ruta con el ROI esperado.

→ otherwaylabs.cl

PARA EQUIPOS

Capacitación

Forma a tu equipo para que use IA *todos los días*. Cuatro clases prácticas donde cada persona automatiza un proceso real de su trabajo, con la línea base medida antes de empezar.

→ otherwaylabs.cl/capacitaciones

ACCESO
ANTICIPADO
GRATIS

Grupo WhatsApp

Recibe estos recursos *antes que nadie*. Grupo exclusivo donde publico cada guía, MCP y skill antes de subirla a YouTube o Instagram.

→ chat.whatsapp.com