

Guía rápida

# Calculadora para determinar Retorno de Inversión (ROI)

Herramienta de orientación financiera para pymes y emprendedores que necesitan evaluar si una inversión, campaña, compra de activos o proyecto podría generar un retorno razonable antes de comprometer dinero.

<b>Producto:</b> Calculadora para determinar Retorno de Inversión (ROI)	<b>Uso recomendado:</b> Antes de invertir, financiar, comprar activos, lanzar una campaña o implementar un sistema.	<b>Cupón incluido:</b> \$9.990 válido solo para Consulta de Financiamiento.
--	--	--

## 1. Objetivo de la calculadora

La calculadora ayuda a estimar si una inversión podría ser conveniente para el negocio. No se queda solo en mostrar números: también entrega diagnóstico, escenarios y un semáforo de decisión para facilitar la interpretación.

- Responder si la inversión puede recuperar el dinero invertido.
- Comparar beneficio esperado con costo de inversión.
- Revisar plazo de recuperación, retorno, VAN, TIR y relación LTV/CAC cuando corresponda.
- Detectar si conviene avanzar, revisar supuestos o detenerse antes de comprometer caja.

## 2. Datos que debe ingresar el cliente

Dato	Qué significa en palabras simples
Tipo de inversión	Categoría del proyecto: marketing, maquinaria, software, local, inventario, proyecto digital u otro. Ayuda a interpretar mejor el resultado.
Costo de la inversión	Dinero que debes desembolsar para ejecutar el proyecto, compra, campaña o implementación.
Ingresos incrementales	Ventas o ingresos adicionales que esperas obtener gracias a esa inversión.
Costos incrementales	Costos adicionales asociados a generar esos ingresos, como insumos, comisiones, publicidad, mantención o personal.
Horizonte de evaluación	Periodo durante el cual quieres medir el retorno: meses o años.
Flujo neto promedio	Dinero neto que el proyecto podría dejar por periodo después de ingresos y costos.
Tasa de descuento	Rentabilidad mínima esperada o costo de oportunidad usado para evaluar VAN.
LTV y CAC	Datos opcionales para proyectos comerciales o marketing: valor que deja un cliente versus costo de conseguirlo.

## 3. Cómo usarla paso a paso

- Selecciona el tipo de inversión que quieres evaluar.
- Ingresa la inversión inicial y los ingresos esperados.

- Ingresar los costos adicionales asociados al proyecto.
- Definir el horizonte de evaluación en meses o años.
- Agregar el flujo neto promedio y tasa de descuento si quieres revisar VAN, TIR y Payback.
- Revisar el diagnóstico, los escenarios y el semáforo antes de tomar una decisión.
- Imprimir o guardar el resultado en PDF para analizarlo con calma o revisarlo en una asesoría.

## 4. Cómo interpretar los principales resultados

Indicador	Interpretación simple
Beneficio neto	Lo que queda después de restar costos incrementales a los ingresos incrementales.
ROI total	Mide cuánto retorno genera la inversión respecto del dinero invertido. Un ROI positivo indica que el beneficio supera la inversión.
ROI anualizado	Convierte el ROI a una medida anual para comparar inversiones con distintos plazos.
Payback	Tiempo estimado para recuperar el dinero invertido. Mientras más corto, menor exposición de caja.
VAN	Valor actual neto. Si es positivo, el proyecto podría crear valor considerando la tasa de descuento.
TIR	Rentabilidad estimada del flujo del proyecto. Sirve para comparar contra la rentabilidad mínima esperada.
LTV/CAC	Si es 3 o más suele ser saludable en proyectos comerciales. Si es bajo, adquirir clientes puede estar costando demasiado.

## 5. Semáforo de decisión

Resultado	Que significa	Acción recomendada
<b>Avanzar con validación</b>	Los indicadores son razonables y la inversión podría ser atractiva.	Avanzar, pero validar supuestos, flujo de caja y condiciones reales.
<b>Revisar antes de invertir</b>	El resultado tiene señales mixtas o depende demasiado de supuestos optimistas.	Ajustar ingresos, costos, plazos o revisar alternativas de financiamiento.
<b>No invertir aún</b>	El retorno no compensa el riesgo o la recuperación es demasiado lenta.	No comprometer dinero sin rediseñar el proyecto o buscar asesoría.

## 6. Escenarios automáticos

La calculadora muestra escenarios para que el cliente no dependa de una sola estimación. Esto es clave, porque en la práctica los ingresos, costos y plazos rara vez ocurren exactamente como se planearon.

- **Conservador:** supone un resultado más exigente. Sirve para ver si la inversión sigue siendo razonable si las cosas salen peor de lo esperado.
- **Esperado:** usa los datos ingresados por el cliente. Es el caso principal de evaluación.
- **Optimista:** muestra un resultado más favorable. No debe tomarse como garantía, sino como referencia de potencial.

## 7. Cuándo conviene usar esta calculadora

- Antes de lanzar una campaña de marketing o publicidad.
- Antes de comprar maquinaria, equipos, herramientas o vehículos para el negocio.
- Antes de implementar software, sistema de gestión, página web o automatización.
- Antes de abrir un local, remodelar o invertir en infraestructura.
- Antes de comprar inventario relevante o entrar a un nuevo canal de venta.
- Antes de pedir financiamiento para un proyecto de inversión.

## 8. Utiliza tu cupón de descuento

**Cupón de descuento por \$9.990, válido solo para Consulta de Financiamiento.**

El valor pagado por esta calculadora puede usarse como abono si necesitas revisar tu inversión, financiamiento, campaña, proyecto o decisión financiera con mayor profundidad.

Recomendación comercial: si el resultado aparece ajustado, riesgoso o difícil de interpretar, agenda una Consulta de Financiamiento antes de comprometer dinero.

## 9. Advertencias importantes

- Esta herramienta entrega una estimación referencial y educativa.
- No constituye recomendación financiera definitiva ni garantía de rentabilidad.
- Los resultados dependen de la calidad de los datos ingresados y de los supuestos utilizados.
- Antes de invertir montos relevantes, conviene revisar flujo de caja, endeudamiento, condiciones de financiamiento, costos reales y riesgos operativos.
- VAN, TIR y ROI ayudan a decidir, pero no reemplazan el juicio comercial ni la validación real del mercado.