Ⅲ Calculadora ROI para EscalaFin

Herramienta de Análisis Económico para Prospects

6 Hoja de Cálculo ROI - Template para Prospects

DATOS DEL CLIENTE

Empresa: [Nombre de la empresa]

Industria: [Financiera/Empeño/Cooperativa/Factoraje]

Préstamos mensuales: [Cantidad]

Personal administrativo: [Número de personas]

Cartera total: [Monto en MXN]

Cartera vencida actual: [Porcentaje]

« ANÁLISIS DE COSTOS ACTUALES

Costos Operativos Mensuales (Situación Actual)

| Concepto | Cálculo | Costo Mensual |
|-------------------------------|--|---------------|
| Personal Administrativo | [# personas] × \$20,000 MXN promedio | \$_ MXN |
| Tiempo por Préstamo | [horas] × [préstamos/mes] × \$500/hora | \$_ MXN |
| Papelería y Archivos | Papel + archiveros + espacio físico | \$_ MXN |
| Cartera Vencida | [cartera vencida %] × [cartera total] × 2% | \$_ MXN |
| Oportunidades Perdidas | Clientes perdidos por lentitud | \$_ MXN |
| Errores Manuales | Reproceso + correcciones | \$_ MXN |

TOTAL COSTOS MENSUALES ACTUALES: \$_ MXN

BENEFICIOS CON ESCALAFIN

Ahorros Mensuales Proyectados

| Área de Mejora | ea de Mejora Situación Actual | | Ahorro Mensual |
|--|-------------------------------|---------------------|----------------|
| Tiempo de Proces- amiento [X] horas/préstamo | | 0.33 horas/préstamo | \$_ MXN |
| Personal Adminis- [X] personas full-time trativo | | [X-2] personas | \$_ MXN |
| Cartera Vencida [X]% vencida | | [X×0.4]% vencida | \$_ MXN |
| Papelería Física | \$[X]/mes | \$0/mes | \$_ MXN |
| Errores de Proceso | [X]% error rate | 0.1% error rate | \$_ MXN |
| Nuevos Clientes | [X] nuevos/mes | [X×1.5] nuevos/mes | \$_ MXN |

▼ TOTAL AHORROS MENSUALES: \$_ MXN

CÁLCULO DE ROI DETALLADO Inversión EscalaFin

| Concepto | Costo |
|------------------------|-------------------------|
| Setup e Implementación | \$15,000 MXN (una vez) |
| Licencia Mensual | \$[15K/35K/75K] MXN/mes |
| Capacitación | \$0 MXN (incluida) |
| Migración de Datos | \$0 MXN (incluida) |

Análisis Financiero

INVERSIÓN INICIAL: \$15,000 MXN

COSTO MENSUAL: \$[X] MXN
AHORROS MENSUALES: \$[Y] MXN

AHORRO NETO MENSUAL: \$[Y-X] MXN

RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN: [15,000/(Y-X)] meses ROI ANUAL: [((Y-X)*12-15,000)/((X*12)+15,000)] ▼ 100%

© Ejemplo de Cálculo Real

Para empresa con:

- 200 préstamos/mes

- 4 personas administrativas
- \$10M cartera total
- 30% cartera vencida

COSTOS ACTUALES: \$126,000 MXN/mes COSTO ESCALAFIN: \$35,000 MXN/mes AHORROS PROYECTADOS: \$106,000 MXN/mes

AHORRO NETO: \$71,000 MXN/mes

RECUPERACIÓN INVERSIÓN: 0.2 meses (6 días)

ROI PRIMER AÑO: 567%

TOMPARATIVA POR PAQUETES

Paquete STARTER - \$15,000 MXN/mes

Ideal para: Empresas pequeñas (50-200 préstamos/mes)

| Métrica | Valor |
|---------------------|---------------|
| Inversión Anual | \$180,000 MXN |
| Ahorros Proyectados | \$540,000 MXN |
| ROI Anual | 200% |
| Payback Period | 4 meses |
| Ganancia Neta Anual | \$360,000 MXN |

Paquete PROFESSIONAL - \$35,000 MXN/mes

Ideal para: Empresas medianas (200-1000 préstamos/mes)

| Métrica | Valor |
|---------------------|-----------------|
| Inversión Anual | \$420,000 MXN |
| Ahorros Proyectados | \$1,260,000 MXN |
| ROI Anual | 200% |
| Payback Period | 4 meses |
| Ganancia Neta Anual | \$840,000 MXN |

Paquete ENTERPRISE - \$75,000 MXN/mes

Ideal para: Empresas grandes (1000+ préstamos/mes)

| Métrica | Valor |
|---------------------|-----------------|
| Inversión Anual | \$900,000 MXN |
| Ahorros Proyectados | \$2,700,000 MXN |
| ROI Anual | 200% |
| Payback Period | 4 meses |
| Ganancia Neta Anual | \$1,800,000 MXN |

© CALCULADORA INTERACTIVA POR INDUSTRIA

Financieras Tradicionales

Variables Clave:

- Préstamos/mes: [Input] - Ticket promedio: [Input]

- Tiempo actual por préstamo: [Input] horas

- % Cartera vencida: [Input]%

Fórmulas de Ahorro:

Ahorro tiempo = (Horas actuales - 0.33) × Préstamos/mes × \$500/hora Ahorro cartera = (% actual - 15%) × Cartera total × 2%/mes Ahorro personal = 2 personas \times \$20,000/mes



🏪 Casas de Empeño

Variables Clave:

- Empeños/mes: [Input]

- Tiempo valuación: [Input] horas - % Renovaciones: [Input]%

- Inventario promedio: [Input] MXN

Fórmulas de Ahorro:

Ahorro valuación = (Horas actuales - 0.25) × Empeños/mes × \$400/hora Incremento renovaciones = (70% - % actual) × Empeños/mes × Ticket promedio Ahorro inventario = Reducción pérdidas × Inventario × 0.5%/mes



Cooperativas

Variables Clave:

- Socios activos: [Input]

- Productos por socio: [Input] - Horas reportes: [Input]/mes

- Crecimiento meta: [Input]%

Fórmulas de Ahorro:

Ahorro reportes = Horas actuales \times \$1,000/hora Crecimiento acelerado = Meta × 1.5 × Ingreso promedio por socio Reducción compliance = \$15,000/mes (promedio)

PROYECCIONES A 3 AÑOS

Escenario Conservador

| Año | Inversión | Ahorros | ROI Acumu- lado | Ganancia Neta |
|--------------|-------------|-------------|--------------------|---------------|
| Año 1 | \$435,000 | \$1,260,000 | 190% | \$825,000 |
| Año 2 | \$420,000 | \$1,386,000 | 330% | \$966,000 |
| Año 3 | \$420,000 | \$1,524,600 | 450% | \$1,104,600 |
| Total 3 años | \$1,275,000 | \$4,170,600 | 227% | \$2,895,600 |

Escenario Optimista

| Año | Inversión | Ahorros | ROI Acumu- lado | Ganancia Neta |
|--------------|-------------|-------------|--------------------|---------------|
| Año 1 | \$435,000 | \$1,512,000 | 247% | \$1,077,000 |
| Año 2 | \$420,000 | \$1,663,200 | 420% | \$1,243,200 |
| Año 3 | \$420,000 | \$1,829,520 | 580% | \$1,409,520 |
| Total 3 años | \$1,275,000 | \$5,004,720 | 292% | \$3,729,720 |

S COMPARATIVA CON NO HACER NADA

Costo de No Implementar EscalaFin (3 años)

| Concepto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Total |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Costos operativos aumentan | \$1,512,000 | \$1,663,200 | \$1,829,520 | \$5,004,720 |
| Oportunidades perdidas | \$300,000 | \$450,000 | \$675,000 | \$1,425,000 |
| Competidores ganan mer- cado | \$200,000 | \$400,000 | \$800,000 | \$1,400,000 |
| Personal insat- isfecho | \$150,000 | \$200,000 | \$300,000 | \$650,000 |
| COSTO TOTAL DE NO ACTUAR | \$2,162,000 | \$2,713,200 | \$3,604,520 | \$8,479,720 |

Diferencia Total (EscalaFin vs No hacer nada)

Beneficio de implementar: \$8,479,720 - \$1,275,000 = \$7,204,720 MXN

© TEMPLATE PARA PRESENTAR A PROSPECTS

Resumen Ejecutivo ROI

```
EMPRESA: [Nombre]
SITUACIÓN ACTUAL: Gasto $[X]/mes en procesos manuales
INVERSIÓN ESCALAFIN: $[Y]/mes + $15K setup
AHORROS PROYECTADOS: $[Z]/mes

RESULTADO:

Ahorro neto mensual: $[Z-Y] MXN

Recuperación inversión: [meses] meses

ROI primer año: [%]%

Ganancia 3 años: $[total] MXN

CONCLUSIÓN:
Cada mes que no implementa EscalaFin,
pierde $[Z-Y] MXN en oportunidades.
```

Script para Presentar ROI:

"[Nombre], basándome en los números que me compartió, he calculado el impacto específico que tendría EscalaFin en [Empresa]:"

"Actualmente gastan aproximadamente \$[X] pesos mensuales en procesos manuales. Con EscalaFin, ese costo se reduciría a solo \$[Y] pesos mensuales, generando un ahorro neto de \$[Z] pesos cada mes."

"Esto significa que la inversión se recupera en [meses] meses, y en el primer año tendrían una ganancia neta de \$[total] pesos."

"En otras palabras, cada peso que inviertan en EscalaFin les genera [ratio] pesos de retorno."

"¿Estos números son consistentes con lo que esperarían?"

📊 Herramienta de Sensibilidad

¿Qué pasa si los beneficios son 50% menores?

```
Beneficios conservadores = Beneficios calculados 🗵 0.5
ROI conservador = [Cálculo con beneficios × 0.5]
Conclusión: Aún rentable en [X] meses
```

¿Qué pasa si la implementación toma más tiempo?

```
Escenario pesimista: Beneficios desde mes 3
ROI ajustado = [Cálculo con 2 meses de retraso]
Conclusión: Recuperación en [X+2] meses
```

¿Qué pasa si solo logran 30% de los beneficios?

```
Escenario muy conservador = Beneficios ⋈ 0.3
ROI mínimo = [Cálculo conservador]
Conclusión: Break-even en [X] meses
```

O Validación con Cliente

Preguntas para Confirmar Números:

- 1. "¿Estos costos operativos reflejan su realidad actual?"
- 2. "¿El ahorro en tiempo le parece realista?"
- 3. "¿Qué impacto tendría reducir la cartera vencida a la mitad?"
- 4. "¿Hay otros beneficios que no hemos considerado?"
- 5. "¿Qué nivel de certeza necesita para tomar la decisión?"

Objectiones Comunes al ROI:

"Los números parecen muy optimistas"

- Respuesta: Usar casos de éxito reales y ofrecer garantía

"No creo que ahorraremos tanto en personal"

- Respuesta: Ajustar números y mostrar solo eficiencia

"¿Y si no funciona como esperamos?"

- Respuesta: Garantía de 30 días y implementación gradual

© La calculadora ROI es su herramienta más poderosa para convertir prospects en clientes.

Use números reales, sea conservador en proyecciones, y siempre valide los supuestos con el cliente.

© 2025 EscalaFin Technologies - Calculadora ROI Interna