

# Cómo determinar el retorno de la inversión en un proyecto de tecnología informática

Existe un indicador denominado ROI (Return on Investment) que permite analizar el rendimiento de inversiones en curso, evaluar las ya finalizadas, y analizar potenciales nuevos proyectos de inversión antes de tomar la decisión de ejecutarlos.



Por **CECILIA CASANOVA**

Licenciada en Sistemas.  
Socia gerente de Pragmática  
Consultores.

cecilia@pragmaticaconsultores.com

Se trata de una razón matemática que compara utilidades con la inversión realizada para generarlas, determinando su “retorno” (positivo o negativo), que conceptualmente indica en cuantas veces se “incrementó” (o decrementó) la inversión inicial.

$$ROI \text{ (Return On Investment)} = \frac{\text{Beneficios} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}}$$

En el caso de utilizarse para analizar la viabilidad de una nueva inversión, se generan distintos escenarios para determinar el potencial “retorno”, o beneficio económico que se obtendrá como resultado la inversión analizada. Es también una herramienta útil para conocer el tiempo necesario para que dicho beneficio se concrete.

## INCORPORACIÓN DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN / TECNOLOGÍA INFORMÁTICA: ¿COSTO O INVERSIÓN?

Nos parece importante plantear si un proyecto de incorporación de una nueva plataforma de sistemas en la empresa debe ser considerado un costo o una inversión.

Sabemos que:

*Un costo afecta negativamente la rentabilidad de la empresa (“resta” de los ingresos por ventas)*

*Una inversión puede potencialmente aumentar la rentabilidad de la empresa (“incrementar” los ingresos por ventas)*

Resulta evidente que cuando una empresa implementa una plataforma tecnológica potente y de clase mundial, está aspirando con ello a obtener una mejora en su gestión global del negocio (tomar mejores decisiones, disminuir costos, disminuir riesgos de fraude, digitalizar procesos, integrar operaciones dispersas geográficamente, etc.). Es decir, obtener un beneficio. Por tanto, claramente estamos ante una **inversión**.



Nuestro desafío como implementadores de SAP Business One es lograr que para las empresas este proyecto de innovación sea una inversión exitosa. Es decir, que logren un retorno económico en un lapso de tiempo determinado que justifique el esfuerzo realizado.

### ¿CÓMO CALCULAR EL ROI DE UNA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLATAFORMA DE SISTEMAS?

Es evidente que existe una **dificultad en medir** resultados en este tipo de proyectos, dado que varios de los componentes que representan beneficios son mejoras de naturaleza cualitativa.

**También es claro que el hecho de no ser cuantificable no implica que dicho beneficio no sea real.**

Nuestra propuesta para determinar el ROI de la inversión de implementar SAP Business One es identificar:

- Beneficios que son **cuantificables de manera directa**. Ejemplo: horas/hombre que podrán ahorrarse por la automatización de generación de información desde el sistema que se genera artesanalmente. Mejoras en los plazos de desarrollo del servicio / certificación / facturación.
- Beneficios que se pueden **cuantificar de manera indirecta**: disminución de costos de mantenimiento de equipo por aplicar planes de mantenimiento preventivo y acciones predictivas (IoT). // mejoras en los índices de rotación de

stock por optimizar la cadena de abastecimiento.

- **Beneficios de naturaleza cualitativa:**
  - Profesionalizar la gestión (tomar mejores decisiones, oportunas y en base a datos ciertos; analizar el desempeño de los procesos en tiempo real)
  - Implementar las buenas prácticas administrativas de un software de clase mundial, generando un esquema contable sólido
  - Disminuir riesgos de fraude gracias a la trazabilidad y auditoría interna de todas las transacciones

Una variable importante es considerar el tiempo que se tomará para medir el ROI. En los proyectos de innovación tecnológica, el “tiempo de vida útil” que se asume como referencia es de 10 años.

### CONCLUSIONES

En resumen, un proyecto de incorporación de una plataforma tecnológica integral (como SAP B1) deberá tener como principal objetivo convertirse en una **inversión exitosa** para la empresa: es decir **aportar valor económico** a la misma que justifique el capital destinado a su implementación (el “precio pagado”). En este punto, es importante tener en cuenta al momento de comparar alternativas de proveedores y sistemas, además del *precio* a pagar (por licencias y servicios profesionales) el *valor* que cada alternativa aporta a la empresa. Precio y

Valor son dos conceptos distintos y ambos deben ser correctamente analizados y comprendidos.

Finalmente, la inversión exitosa estará de la mano, ante todo, de un *proyecto de implementación exitoso*, llevado adelante por un equipo de profesionales competente, utilizando una herramienta sólida y consistente, y contando con recursos profesionales y comprometidos con el proyecto.

**“Nuestro desafío como implementadores de SAP Business One es lograr que para las empresas este proyecto de innovación sea una inversión exitosa.”**