



Cómo gestionar (y medir) el gasto en IA

Un marco de 5 pasos
para líderes de finanzas
en Latinoamérica



En México, el gasto corporativo en IA creció 4.7 veces en los últimos 12 meses, mientras la adopción avanzó a 31% de las empresas activas. Y aún así, la mayoría de los equipos de finanzas todavía no puede decir cuánto de eso está generando retorno.





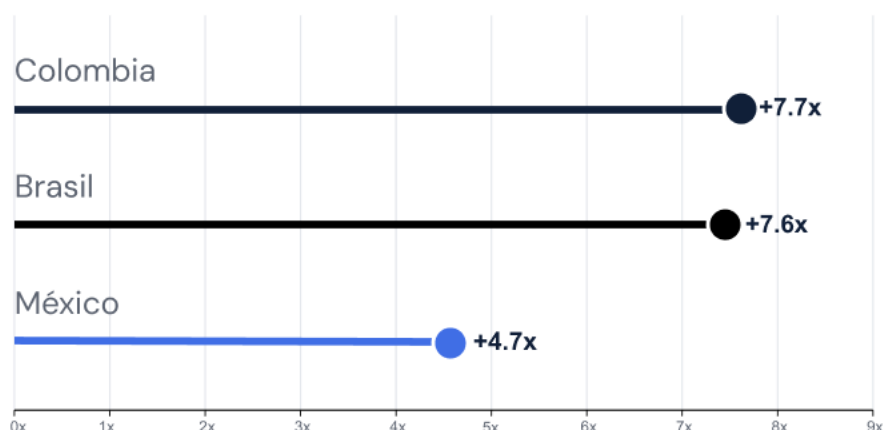
¿Cuánto gastó tu empresa en IA este mes? Si no lo sabes, no eres el único.

Un CFO revisa el estado de cuenta corporativo de este mes y encuentra algo así:

- \$20 a OpenAI / ChatGPT: suscripción individual, tarjeta personal de María
- \$96 a Anthropic / Claude: cobro por tokens, varía cada mes
- \$19 a Cursor: asiento, equipo de tech
- \$120 a OpenAI API: consumo de tokens sin límite configurado
- \$490 a un proveedor de IA con contrato anual que nadie recuerda haber aprobado
- \$25 a ChatGPT Business: ¿cuántos usuarios activos hay realmente?

La pregunta inmediata es: ¿quién aprobó esto, a qué proyecto corresponde, aún se usa y, sobre todo, está generando valor? En la mayoría de las empresas, la respuesta honesta es: **no sabemos**.

Esto no es un caso aislado. De acuerdo con el reporte AI Monitor de Clara, que analiza el comportamiento de más de 30,000 empresas en México, Brasil y Colombia, el gasto corporativo en IA está creciendo 4 veces más rápido que su adopción en la región, con crecimientos de 4.7X en México, 7.6X en Brasil y 7.7X en Colombia durante los últimos 12 meses y las empresas están migrando de simples suscripciones a consumo de APIs por tokens, un modelo mucho más difícil de predecir y controlar.



Crecimiento del gasto corporativo en IA por país, últimos 12 meses. Fuente: Reporte AI Monitor de Clara.



Este whitepaper es una guía práctica: un marco de 5 pasos para que los equipos de finanzas pasen del caos al control, y puedan responder con datos si su inversión en IA está generando retorno real.

Por qué el gasto en IA rompe los procesos tradicionales de finanzas

El gasto en IA tiene características que lo hacen distinto a cualquier otra categoría de software, y por eso los procesos de aprobación y control que ya tienes no alcanzan:

- **Ausencia de referencia y de política:** al ser una categoría tan nueva, no existen muchos benchmarks de qué es "caro" o "barato" en IA, ni políticas de compra ya definidas, así que cada equipo termina decidiendo por su cuenta, sin marco de referencia.
- **Experimentación activa y dispersa:** los equipos todavía están probando qué herramienta sirve para qué tarea, y cada prueba suele pagarse por su cuenta, en tarjetas personales, corporativas, o de quien la esté probando en ese momento.
- **Variabilidad mensual:** algunas plataformas de IA no cobran una tarifa fija mensual, sino por cuánto se usa la herramienta cada vez, más parecido a una factura de electricidad que a una suscripción. Eso hace que el gasto cambie de un mes a otro, a veces de forma considerable.
- **Ausencia de un owner claro:** en muchos casos, la IA no encaja en un solo presupuesto existente, tech la usa para código, marketing para contenido, finanzas para reportes. Como cruza todas las áreas a la vez, en muchos casos, no hay un responsable del portafolio completo.
- **Sin métricas previas al uso:** la presión por no quedarse atrás hace que muchas herramientas de IA se adopten primero y se midan después (o nunca). Sin un punto de comparación desde el inicio (cuánto tiempo tomaba antes, cuánto cuesta ahora), el ROI se vuelve una pregunta que ya no se puede responder con certeza.



El marco: 5 pasos para tomar control (y medir el retorno) del gasto en IA

No tienes que frenar la adopción de IA, sino de darle la misma disciplina financiera que a cualquier otra inversión. Estos cinco pasos, en orden, llevan a un equipo de finanzas de "no sabemos cuánto gastamos" a "sabemos cuánto gastamos, quién es responsable y qué retorno está generando".

1. Haz un inventario completo de herramientas activas

Revisa los últimos 3 meses de estados de cuenta e identifica todos los cargos relacionados con IA: quién los realizó, en qué tarjeta y a qué proyecto o área pertenecen. Vale la pena preguntar directamente a cada equipo qué está usando: casi siempre hay suscripciones activas que finanzas no conoce.

Qué hacer:

- Cruza estados de cuenta corporativos y, si es posible, personales reportados por el equipo.
- Documenta el owner, el monto y el modelo de cobro de cada herramienta.
- Identifica duplicidad entre equipos: es común encontrar dos o tres áreas pagando por herramientas distintas que resuelven la misma tarea.

Cómo te puede ayudar Clara en este paso: si tus pagos de IA ya pasan por las Tarjetas Corporativas de Clara, no necesitas cruzar estados de cuenta a mano. Pídele a nuestro Analista Financiero (con IA) este mismo reporte organizado por herramienta, equipo y monto, listo para detectar duplicidad en segundos.



2. Clasifica el gasto por modelo de cobro y nivel de riesgo

No todas las herramientas de IA cobran igual, y el modelo de cobro determina cuánto control necesitas. El consumo por tokens (APIs de Anthropic u OpenAI) escala de forma elástica y sin límites configurados es la fuente más común de sobregasto no planeado.

Modelo de cobro	Previsibilidad	Riesgo de sobregasto	Ejemplo
Por asiento (licencia fija)	Alta	Bajo	ChatGPT Team, Notion AI
Por consumo (tokens / API)	Baja (si no hay límites configurados)	Alto	Anthropic API, OpenAI API
Suscripción individual (shadow AI)	Nula	Medio	Cuentas Plus personales no reportadas a finanzas
Contrato anual corporativo	Alta	Bajo (sobrecobra)	Plataformas enterprise

La falta de límites de gasto en las modalidades de consumo elástico es el principal gatillo de variabilidad presupuestal.

3. Asigna un owner y centraliza el pago

Alguien tiene que ser responsable del portafolio de IA. En empresas pequeñas suele ser el CFO o CTO; en organizaciones más grandes, un AI Lead o el equipo de IT. Lo importante es que una sola persona sepa qué herramientas están activas, cuánto cuestan y qué están produciendo, y que los pagos dejen de hacerse desde tarjetas personales.

Qué hacer:

- Nombra un owner único del portafolio de IA.
- Migra todos los pagos de IA a un método centralizado y rastreable.



4. Define y mide el ROI antes de aprobar el gasto

Calcular el retorno de las herramientas de IA no es distinto a calcular el de cualquier otra inversión:

ROI = (Valor generado – Costo total) / Costo total × 100. El reto está en cuantificar el valor generado, y el punto más simple para empezar es el tiempo ahorrado. Por ejemplo, un equipo de marketing que reduce 20 briefs de contenido de 2 horas a 45 minutos ahorra 25 horas al mes; a USD \$30 la hora, son \$750 de ahorro contra una herramienta que cuesta \$50: un ROI de 1,400%.



2h sin IA → 45min con IA

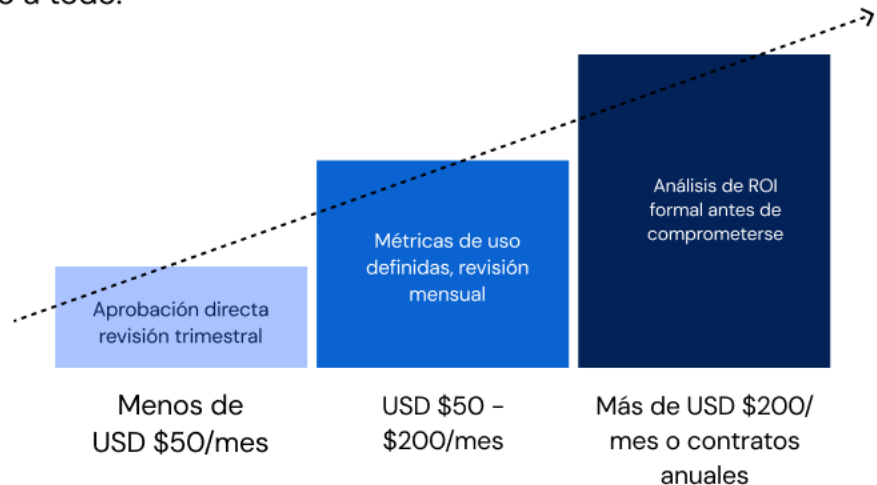
Ejemplo ilustrativo: tiempo por brief de contenido, antes y después de usar IA.

Dimensión	Pregunta clave	Métrica
Costo	¿Cuánto pagamos y bajo qué modelo?	\$/mes o \$/token
Uso real	¿Cuántos la usan activamente?	Usuarios activos / total
Tiempo ahorrado	¿Qué proceso reemplaza o acelera?	Horas/mes
Output generado	¿Qué produce que antes no producíamos?	Unidades de output
Errores evitados	¿Redució el retrabajo?	% de reducción
Método de pago	¿Quién es el owner y con qué tarjeta se paga?	Tarjeta corporativa asignada

Si no puedes responder estas seis preguntas antes de pagar la primera suscripción, es señal de que la herramienta aún no está lista para activarse.



Define umbrales de aprobación según el costo, para no aplicar el mismo proceso a todo:



Umbrales de aprobación según el costo mensual de la herramienta.

5. Centraliza el pago en tarjetas dedicadas y captura valor adicional

Contar con tarjetas corporativas dedicadas exclusivamente a pagos de IA da visibilidad total: todos los cargos en un solo lugar, límites configurables por herramienta o equipo, flujos de aprobación y bloqueo automático de proveedores no aprobados. Con Clara, además, cada pago a las principales plataformas de IA (ChatGPT, Midjourney, Claude y Copilot) genera 10% de *cashback.

Qué hacer:

- Asigna una tarjeta de IA por equipo, con límite y owner propios.
- Activa cashback en los proveedores de IA que ya usas.

Un caso real: cuando el ROI es evidente

En una era pre-IA, a un equipo de ingeniería tradicional le habría tomado cerca de dos años estructurar y lanzar un producto transfronterizo multi-moneda como Clara Global, para centralizar gastos y reembolsos de equipos multinacionales, en cualquier moneda. Usando herramientas de desarrollo asistido por IA, un equipo de solo tres personas lo construyó y desplegó en cuestión de semanas. Cuando el marco de medición está claro desde el inicio, el retorno de la inversión en IA deja de ser una intuición y se vuelve una conclusión obvia.

*Aplican términos y condiciones



El gasto en IA no va a disminuir. Pero sí puede estar bajo control.

La adopción de IA en las empresas latinoamericanas sigue acelerándose. De aquí en adelante, la diferencia estará en cómo se gestiona: con visibilidad, métricas claras de retorno y los instrumentos financieros adecuados.

La próxima vez que estés en la oficina, y toquen el tema de herramientas de IA, estas son las cuatro preguntas que vale la pena tener a la mano:

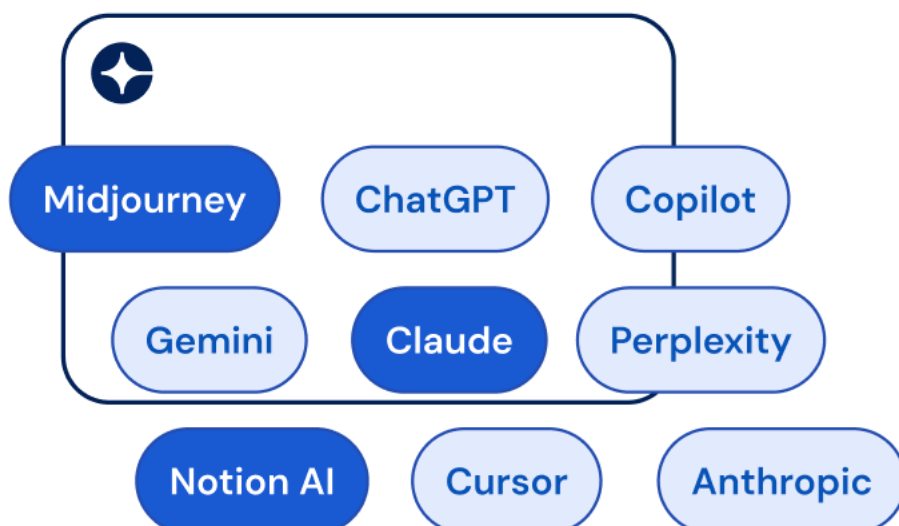
- ¿Cuánto gastamos en IA este mes, por herramienta y por equipo?
- ¿Qué herramientas tienen un owner claro y métricas de uso activas?
- ¿Cuál es el ROI documentado de nuestras principales herramientas de IA?
- ¿Cómo estamos capturando el valor adicional (cashback, eficiencia, menos contrataciones) que la IA ya está generando?

Y una quinta pregunta que cada vez será más relevante:

Si este gasto es inevitable, ¿por qué no obtener un retorno adicional por cada peso invertido?

Con Clara puedes obtener **10% de *cashback** en pagos a ChatGPT, Claude, Midjourney y más, porque optimizar el presupuesto de IA no solo significa controlar el gasto, sino también recuperar parte de él.

Conoce cómo empezar en clara.com



*Aplican términos y condiciones