

Caso real · LATAM

IA VS. EQUIPO HUMANO

Cómo Oria Toscana escaló su prospección con Giulia sin sumar *headcount* de ventas

Oria Toscana vende membresías de viñedo de alto ticket a socios en **LatAm y Europa**, en varios idiomas y husos horarios. Escalar esa prospección con personas implicaría un equipo de SDRs multilingües, con meses de rampa y rotación. En su lugar, desplegó **Giulia**, el agente de IA de **Tressigma**: atiende cada consulta **en segundos, 24/7 y en 4 idiomas**, califica, hace el seguimiento y ejecuta campañas — y **entrega el lead caliente a un embajador humano con toda la conversación**. El resultado operativo equivale al de **2+ SDRs**, a costo fijo. Este documento muestra el caso y el marco de ROI para replicarlo.

AHORRO NETO ESTIMADO EN RRHH

≈ USD 163.000

por año frente a 2 SDRs internacionales (~USD 49.000 con costos LatAm), cubriendo con Giulia (USD 600/mes) el mismo volumen y cobertura 24/7 multilingüe. Payback 2–7 semanas · ROI 8x–23x. Estimación ilustrativa; escala con tu costo de SDR.

+110

personas únicas atendidas en ~3 semanas (≈150/mes)

4

idiomas simultáneos ES · EN · IT · PT

24/7

respuesta en segundos, sin horario ni licencias

85%

de leads desde Meta Ads, con bienvenida automática

~6

embajadores reciben el lead con toda la conversación

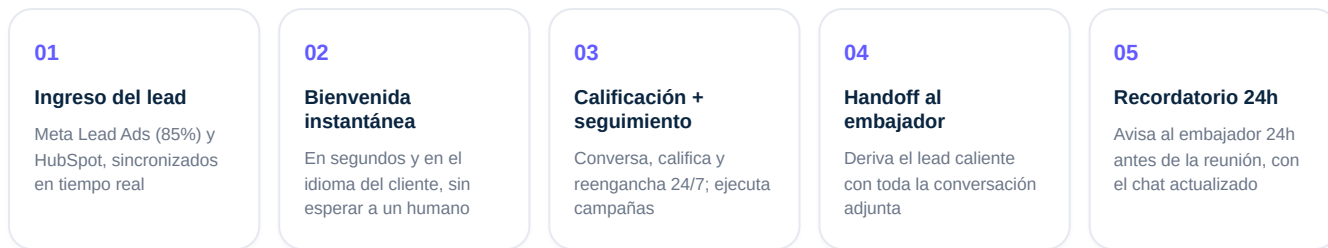
Métricas medidas en la operación de Giulia en Oria Toscana (ventana de ~3 semanas). El volumen mensual y el equivalente en SDRs son proyecciones a partir de esos datos.



Oria Toscana — la experiencia de socios que Giulia ayuda a llenar: cada consulta atendida en segundos, en su idioma, 24/7.

Cómo se usó Giulia en Oria

Giulia opera el tramo de mayor volumen del embudo, de punta a punta y sin intervención humana, y deja el cierre en manos del equipo:



Integra con **HubSpot** (actualiza contactos y pipeline en tiempo real) y con **Meta Lead Ads**. Cada interacción queda registrada y es auditable en el dashboard. [sumar otros CRMs / industrias si aplica](#)

El costo real de escalar con personas

- σ El salario base es la **punta del iceberg**: el costo totalmente cargado suele ser **1,5× a 2×** ese salario.
- σ Se suman **cargas sociales y beneficios, reclutamiento, onboarding, herramientas y licencias** y una porción del **tiempo de management**.
- σ **Rotación**: antigüedad media de un SDR ~**14 meses**, rotación anual ~**35%**; reemplazar cuesta entre media y una vez el salario anual.
- σ **Rampa a productividad plena: 3 a 5 meses**. Se paga salario completo por producción parcial.
- σ **Cobertura multi-mercado**: atender LatAm y Europa en 4 idiomas y varios husos exige **varias contrataciones**, no una.
- σ **Ausentismo y licencias** recortan la capacidad efectiva por debajo del headcount contratado.

Giulia vs. un equipo humano equivalente

Misma función, dos economías distintas. La comparación, dimensión por dimensión:

DIMENSIÓN	GIULIA · AGENTE DE IA	EQUIPO HUMANO
Disponibilidad	24/7/365, en segundos, sin licencias ni ausentismo	Horario laboral, menos vacaciones, licencias y rotación
Implementación / curva	Días: configurar y conectar HubSpot + Meta	3 a 5 meses hasta productividad plena
Consistencia y error	Ejecución estandarizada; no varía por ánimo ni cansancio	Variabilidad humana; la calidad cae con fatiga y rotación
Mejora continua	Ajustable al instante; sin costo de capacitación	Capacitación puntual y costosa, que se pierde al rotar
Idiomas y mercados	ES · EN · IT · PT en simultáneo; nuevos mercados sin contratar	Contratación específica por idioma y mercado
Trazabilidad	Cada interacción registrada y auditable en el dashboard	Reportes subjetivos, dependientes de la carga manual
Riesgo legal / laboral	Sin exposición a indemnizaciones ni conflictos laborales	Despidos, conflictos y errores con impacto legal
Escalabilidad de volumen	Absorbe picos de campaña sin contratar ni despedir	Escalar = contratar; desescalar = despedir

La comparación resume el modelo operativo: Giulia cubre el volumen a costo fijo; el equipo humano aporta criterio en el cierre.

El caso Oria, replicable

A · COSTO CARGADO DE 1 SDR / AÑO		B · FÓRMULA Y CASO ORIA (ILUSTRATIVO)	
Salario base + variable	45.000	Ahorro neto anual = (N.º SDR equivalentes × costo cargado) – costo anual de Giulia	
Cargas sociales y beneficios (~30%)	13.500	Volumen y cobertura = 2 SDRs	170.000
Herramientas y licencias	3.600	Costo anual de Giulia (USD 600/mes)	7.200
Reclutamiento + onboarding	5.000	Ahorro neto anual ≈ 162.800	
Rampa (productividad reducida ~4 meses)	7.500	RESULTADO	
Management overhead	6.000	Payback ~2 semanas	
Provisión por rotación	4.400	ROI ≈ 23× · Costo op. -96%	
Costo totalmente cargado	≈ 85.000	Con costos de SDR LatAm (~USD 28k c/u): ahorro ≈ USD 49.000/año · ROI ≈ 8× · payback ~7 semanas.	
USD, benchmark mercado medio. En LatAm ajustá a ~USD 20.000–35.000. Reemplazá por tus cifras.			

El equivalente en SDRs es conservador: cubrir 4 idiomas y 24/7 con personas suele requerir **más** de 2. Las cifras financieras son estimativas; los datos operativos son los medidos en Oria.

05 · EL ROL HUMANO

Qué no reemplaza la IA

En Oria, el criterio humano sigue siendo insustituible en **negociaciones complejas, relaciones estratégicas y juicio ético y contextual** — por eso el cierre queda en los embajadores. El modelo no es reemplazo, sino división del trabajo: **Giulia absorbe el volumen operativo** (prospección, primer contacto, calificación, seguimiento, campañas e higiene del CRM) y **entrega el lead caliente al embajador con toda la conversación y un recordatorio 24h antes de la reunión**. El humano se concentra en convencer, negociar y cerrar.

Calculá tu propio número

Tomá el costo cargado de un SDR en tu empresa, multiplícalo por los que necesitarías para cubrir tu volumen y cobertura, y compará contra el costo de Giulia. Te mostramos el cálculo con tus cifras — y el caso Oria en vivo — en una demo de 20 minutos.

Coordiná una demo →

tressigma.com · Serena (Tressigma) +54 11 3611-7932

Medido datos reales de la operación de Giulia en Oria Toscana

Estimado benchmarks de industria y supuestos financieros, ajustables

Notas. Métricas operativas medidas en el despliegue de Giulia en Oria Toscana (ventana de ~3 semanas); el volumen mensual y el equivalente en SDRs son proyecciones. Cifras de costo, rotación y rampa basadas en benchmarks públicos (p. ej. The Bridge Group; SHRM; HBR sobre tiempo de respuesta a leads) y supuestos de mercado; el ROI es ilustrativo y debe ajustarse a cada empresa, país y estructura salarial. **A ajustar por prospecto:** el costo de SDR de su propio mercado y los CRMs que integre.