

L U M B R E



Suscripción, costos, hosting y adquisición

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Un micro-SaaS es un negocio con números. Aquí aprendes a calcular si te queda dinero por cliente o si cada suscripción te cuesta dinero en secreto.

QUÉ APRENDERÁS

- Calcular la economía unitaria de un micro-SaaS: precio de suscripción, costos por cliente (IA, API, hosting), margen y costo de adquirir un cliente.

Cobrar no es poner un número al azar

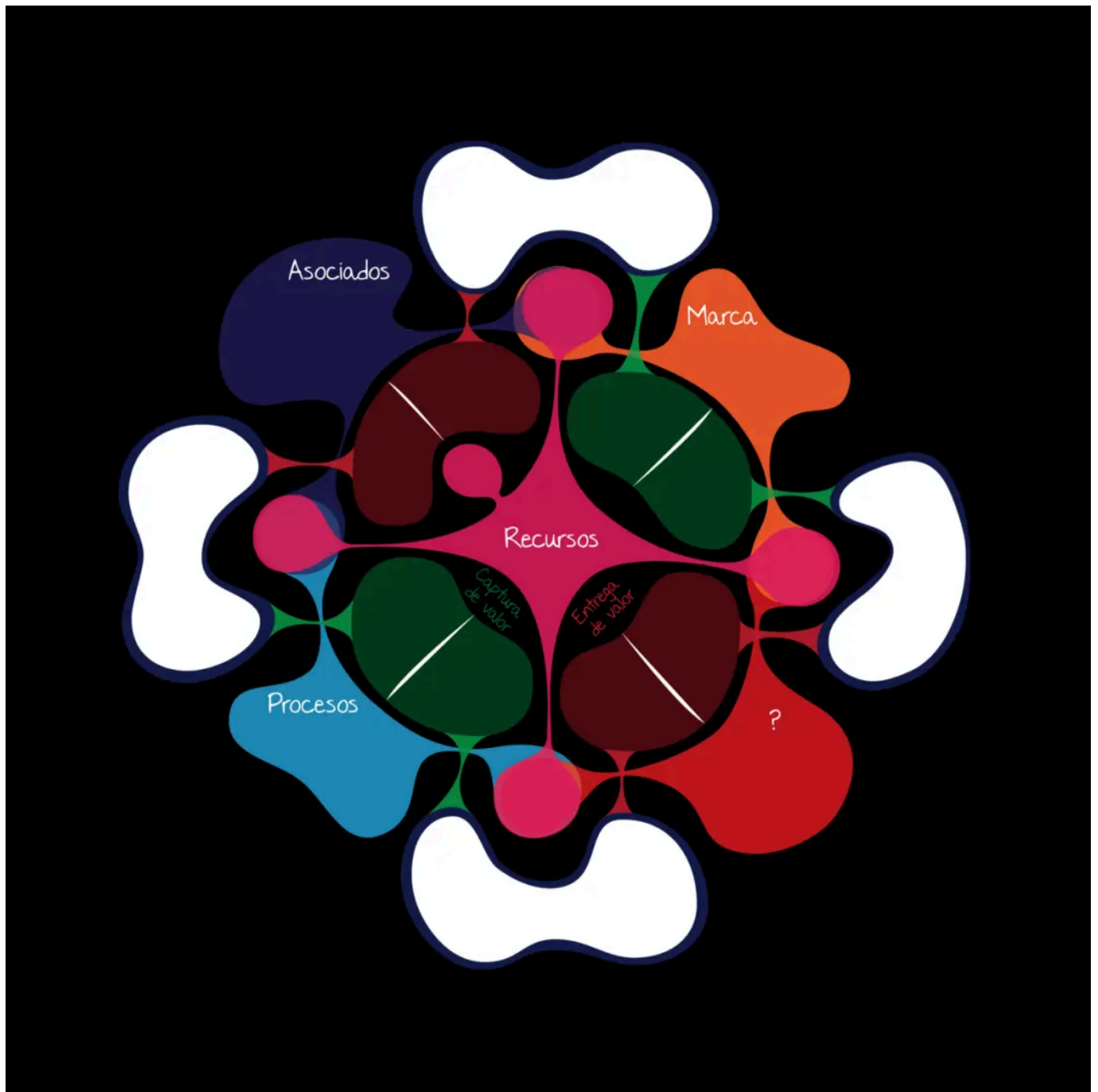


Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 3.0, autor: Busienss life)

VIDEO

Cómo crear un micro SaaS sin saber programar

Un producto pequeño y especializado, del nicho al primer cliente. Complementa la parte de suscripción, costos y adquisición.



Escanea para verlo en Lumbre

https://www.youtube.com/watch?v=H_klSmRTZmg

El precio de suscripción se mira desde dos lados. Del lado del cliente: ¿cuánto le cuesta a él el problema que resuelves? Si le ahorras 6 horas al mes y su hora vale \$120, un precio de \$300 al mes es *barato* para él. Del lado tuyo: ¿te deja margen después de pagar IA, hosting y adquirir al cliente?

En un micro-SaaS con IA, el **costo por cliente es variable**: cada uno quema tokens. Un descuido en el uso de la API puede comerte el margen sin que te des cuenta.

Las cuatro cajas que definen si tu micro-SaaS gana o pierde dinero.

Concepto	Qué es	Ojo con
Ingreso recurrente	La suscripción que paga el cliente cada mes	Que sea menor que el valor entregado
Costo de IA/API	Lo que gastas en llamadas al modelo por cliente	Sube con el uso, no es fijo
Hosting y herramientas	Servidor, base de datos, dominio, email	Casi fijo al principio
Costo de adquisición (CAC)	Cuánto gastas en marketing/ventas para ganar un cliente	Si supera varias meses de margen, duele

El margen se mide por cliente, no en total

No preguntas "¿gané dinero este mes?", preguntas "¿cuánto me deja CADA cliente cada mes, tras descontar su IA y su parte de adquisición?" Si ese número es negativo, más clientes = más pérdidas.

1. Un cliente paga \$300 al mes de suscripción. Su costo de IA/API es \$60, su parte de hosting es \$15 y amortizas \$45 de adquisición al mes. ¿Cuál es tu margen mensual por cliente, en pesos? (Resta los tres costos al ingreso.)

Respuesta: (pesos)

2. ¿Cuál es la forma más sana de poner el precio de un micro-SaaS para empresas?

- ☐ Copiar el precio del competidor más barato sin mirar tus costos.
- ☐ Partir del valor que entregas (tiempo/dinero ahorrado) y confirmar que cubre tus costos variables con margen.
- ☐ Cobrar lo menos posible para crecer rápido y ya verás.
- ☐ Poner un precio redondo bonito como \$999 sin análisis.

3. Clasifica cada gasto de un micro-SaaS según si es fijo o crece con cada cliente (variable).

Elementos:

- Dominio anual
- Llamadas a la API de IA
- Plan base de hosting
- Correo de bienvenida automatizado a cada cliente
- Licencia de una herramienta de diseño

Fijo	. . .
Variable por cliente	. . .

4. Si el costo de adquirir un cliente (CAC) es mayor que varios meses de su margen, el negocio pierde dinero aunque cada cliente individualmente deje margen positivo.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

5. Con el micro-SaaS de tu nicho: estima un precio mensual, un costo de IA por cliente y un costo de adquisición. ¿Te queda margen? ¿Cuántos meses tardarías en recuperar el costo de ganar a un cliente?

Si no sabes tu costo de IA, multiplica el costo por 1,000 llamadas por las llamadas que hará un cliente al mes.

Siguiente paso: *Proyecto* — diseñarás un micro-SaaS vendible completo, del nicho al precio, listo para un primer cliente.

Referencia curricular

Materia:	IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales
-----------------	---

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c06-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat