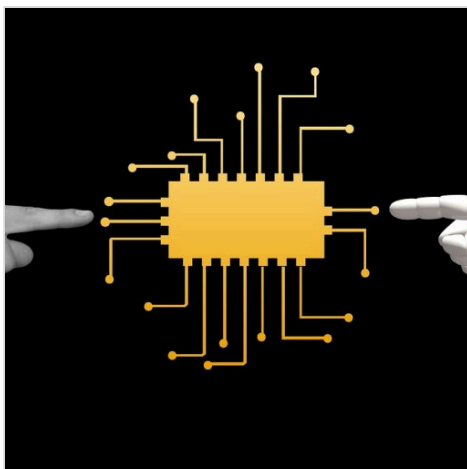


L U M B R E



Modelos de cobro: cuál encaja con cuál cliente

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

No hay un precio mágico, hay un modelo que encaja. Guía de modelos de cobro para soluciones de IA y cómo elegir según costo recurrente, valor y forma de comprar del cliente.

QUÉ APRENDERÁS

- Comparar modelos de cobro (proyecto, consultoría, mensualidad, SaaS, por usuario, por uso, setup + mensualidad, ahorro compartido) y elegir el que alinea tus costos recurrentes con el tipo de cliente.

El modelo correcto hace el precio obvio

Mapa conceptual

Modelos de cobro: cuál encaja con cuál cliente

El modelo correcto hace el precio obvio

El mapa de modelos

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.

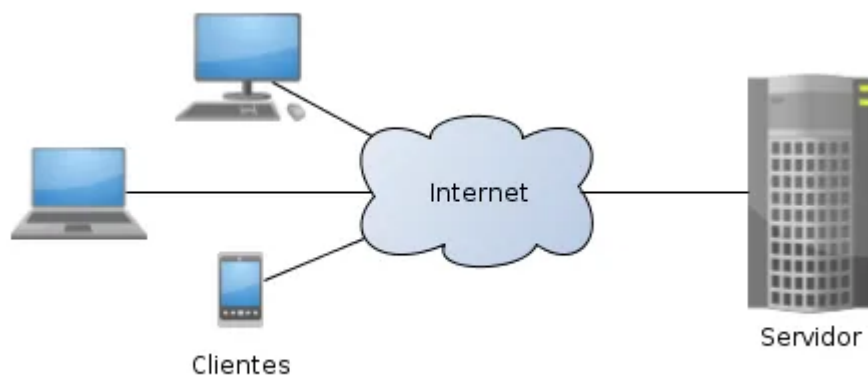


Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 3.0, autor: Tiago de Jesus Neves)

VIDEO

Cuánto cobrar por un proyecto como freelance

Antes de "cuánto" viene "cómo": la estructura de cobro cambia por completo la conversación con el cliente.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=Dc0PgJm3KA0>

La pregunta '¿cuánto cobras?' casi nunca tiene una cifra correcta flotando en el aire: depende de **cómo** empaquetes el cobro. Un mismo asistente de documentación puede venderse como proyecto único, como mensualidad de servicio o como SaaS con planes — y cada modelo funciona distinto según tu costo recurrente y cómo compra tu cliente.

El criterio rector es simple: **los costos recurrentes piden ingresos recurrentes**. Si tu solución te cuesta cada mes (tokens, hosting, soporte), un solo pago te condena a regalar el futuro.

La regla de oro del empaquetado

Separa siempre **setup** (lo que cuesta una vez: implementar, configurar, capacitar) de **run** (lo que cuesta cada mes: operar, soportar, tokens). Aunque los combines en una oferta, pensarlos por separado evita el error del pago único que no cubre la operación.

El mapa de modelos

Ningún modelo es "el mejor"; cada uno alinea distinto tu costo, tu riesgo y la forma de comprar del cliente.

Modelo	Cuándo encaja	Riesgo principal
Por proyecto (fee único)	Alcance cerrado y claro, sin operación continua tuya	Que esconda costos recurrentes que seguirás pagando
Consultoría por día/hora	Cuando vendes criterio y diagnóstico, no software	Topa tus ingresos a tu calendario
Mensualidad de servicio	Soporte y operación continuos de tu solución	Que se perciba como gasto fijo sin valor visible

Modelo	Cuándo encaja	Riesgo principal
SaaS por usuario	Producto multiempresa con uso por persona	Baja adopción = pago por sillas vacías
Por uso (consumo)	Costo de tokens alto y variable con el uso	Sorprender al cliente con la factura en meses pico
Setup + mensualidad	La mayoría de soluciones reales de IA	Explicar bien por qué hay dos cobros
Ahorro compartido	Cuando el ahorro es medible y grande	Discutir cómo se mide el ahorro

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Cómo elegir, en tres preguntas



2. Tu solución tiene costos de tokens altos que crecen con el uso del cliente, y el cliente es una pyme que odia las sorpresas en la factura. ¿Qué empaque es más honesto y defendible?

- ☐ Un solo pago de por vida, para que no se preocupe.
- ☐ Una mensualidad base que cubra un rango de uso razonable, con topes claros y un costo por excedente pactado por escrito.
- ☐ Cobrar por uso puro sin tope, que pague lo que consuma.
- ☐ No cobrar la operación y esperar a que crezca.

3. Cobrar "por ahorro compartido" (un porcentaje de lo que el cliente ahorra) siempre es el modelo más atractivo para quien empieza.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

4. Para tu oferta, decide un modelo de cobro y escríbelo en la fórmula setup + run: cuánto cobras por implementar (una vez) y cuánto por operar (al mes), justificando por qué ese empaque y no otro para tu tipo de cliente.

Si te tiembla el pulso con el número mensual, vuelve al objeto 1: el run debe cubrir tus costos recurrentes con margen, no ser un favor.

Siguiente paso: *Proyecto: una propuesta económica completa* — vas a armar el documento que un cliente puede leer, entender y firmar: alcance, precio, supuestos y riesgos a la vista.

Referencia curricular

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

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



<https://empresa.lumbre.lat/object/iav-c16-r01-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat