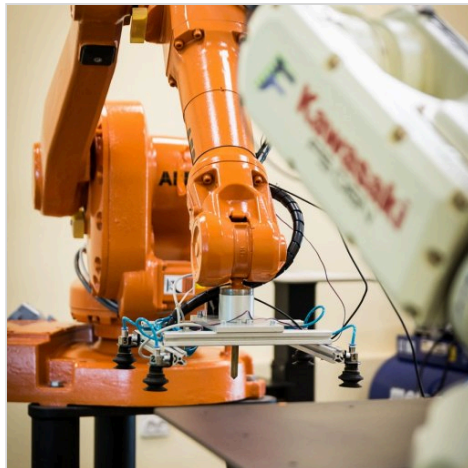


L U M B R E



Proyecto: una propuesta económica completa

Materia: IA Aplicada, Vibe Coding y Negocios Digitales

07/10/2026

Antes de empezar

Entregable del curso: una propuesta que un cliente puede leer, entender y firmar. Integra costos reales, modelo de cobro y ROI en un documento honesto con alcance y supuestos explícitos.

QUÉ APRENDERÁS

- Redactar una propuesta económica profesional para una solución de IA: alcance, supuestos, costos cubiertos, precio setup + run, ROI para el cliente, riesgos y condiciones, sin fórmulas mágicas ni promesas vacías.

Una propuesta se defiende por lo que dice y por lo que declara

Mapa conceptual

Proyecto: una propuesta económica completa

Una propuesta se defiende por lo que dice y

Las siete partes de la propuesta

El mapa mental interactivo es interactivo en la versión online.



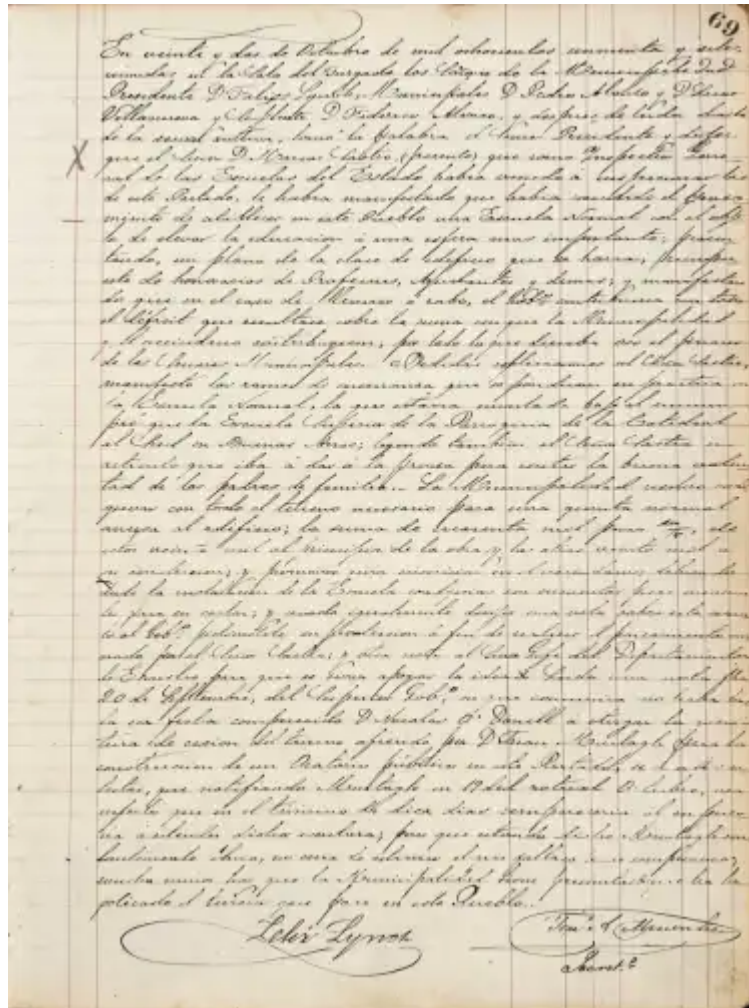


Imagen libre de Wikimedia Commons (CC BY-SA 4.0, autor: Acta del Consejo Deliberante de Baradero)

VIDEO

Cuánto cobrar por un proyecto como freelance

El cierre: convertir costos y modelo en un documento concreto, honesto y firmable.



Escanea para verlo en Lumbre

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

Una propuesta económica no es un número seguido de la palabra 'pesos'. Es un **documento que reduce la incertidumbre del cliente** y, a la vez, te protege a ti. Las buenas propuestas hacen visible lo que las malas esconden: el **alcance exacto**, los **supuestos** sobre los que se paró el precio, y los **riesgos** con sus condiciones.

Vas a armar una propuesta de siete partes para tu oferta, uniendo el costo del objeto 1 con el modelo del objeto 2, y expresándolo como **retorno** para el cliente, no como tu

lista de horas.

El precio no es un costo, es un retorno

Al cliente no le interesa cuánto te costó a ti; le interesa **qué gana**. Tu propuesta traduce el precio a ROI: "inviertes X, recuperas Y al año, y esto es lo que pasa si Z" — siempre con los supuestos escritos para que nadie se sorprenda después.

Las siete partes de la propuesta

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Estructura del documento



La diferencia entre una propuesta profesional y un "¿cuánto quieres?" está en las secciones que incomodan: alcance, supuestos y riesgos.

Sección	Error común	Cómo se ve hecho con criterio
Alcance	Vago: "sistema inteligente de documentos"	Lista cerrada de entregables señalables
Fuera de alcance	No aparece	Nombra lo que otros incluirían y tú no
Supuestos	Implícitos en tu cabeza	Escritos: volumen, acceso, decisiones
Inversión	Un solo número sin estructura	Setup + run con rango y excedente
ROI	No se menciona o se infla	Cálculo honesto con supuestos visibles

2. En tu propuesta, el cliente pregunta por qué hay un cobro mensual además del de implementación. ¿Cuál es la respuesta alineada con el curso?

- ☐ Que es la costumbre del mercado.
- ☐ Que la solución tiene costos recurrentes reales (tokens, hosting, soporte, mantenimiento) que el fee de una sola vez no cubre; el run mantiene el servicio vivo y soportado, y por eso va separado y justificado.
- ☐ Que así ganas más.
- ☐ Que puede quitarse si firma rápido.

3. Conviene inflar el ROI en la propuesta para que el precio se vea atractivo y cerrar antes.

☐ Verdadero

☐ Falso

4. Redacta tu propuesta de siete partes para tu oferta y tu cliente finalista. Presta atención especial a las tres secciones que más se saltan los novatos: fuera de alcance, supuestos y riesgos. ¿Qué te incomoda escribir? Ahí suele estar el riesgo real.

Si no se te ocurre nada para "fuera de alcance", aún no has pensado lo suficiente en qué te van a pedir gratis.

Cierre del curso: ya no improvisas precios: conoces tu costo completo, eliges un modelo que lo cubre, y lo comunicas como un retorno honesto en un documento que declara alcance, supuestos y riesgos. Eso es cobrar como profesional, no como adivino. En C19 pondrás todo junto en un laboratorio de 7 etapas para crear un negocio real con IA.

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-r01-0a03>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat