

L U M B R E



Cobrar: precio, anticipo, contrato y cartera

Materia: Consultoría Política

06/10/2026

Antes de empezar

Hay consultores brillantes que no viven de su oficio por una razón: no saben poner precio ni cobrar. Cobrar tarde o no cobrar destruye más negocios que perder clientes. Esta lección es la parte «adulta» del negocio: cómo fijar un precio anclado en el VALOR y el resultado (no en tus horas), por qué el anticipo es condición de arrancar, qué debe traer un contrato para protegerte y cómo gestionar la cartera sin volverte cobrador agresivo ni fiador.

QUÉ APRENDERÁS

- Fijar un precio por valor y no por horas, asegurar anticipo y contrato, y gestionar la cartera para que cobrar no sea pelear.

Poner precio: por valor, no por horas

El error del novato es calcular su precio así: «me tomará 20 horas, × mi tarifa de hora = esto». Ese método tiene dos fallas: castiga tu eficiencia (si eres bueno y lo haces en 5 horas, cobras menos que si fueras lento) y no captura el **valor para el cliente** (un mensaje que le gana una elección vale millones, aunque lo hayas hecho en una tarde).

Tres lógicas de precio:

- **Por horas:** útil solo para acompañamiento abierto o cuando no hay resultado definible. Es la más débil para vender valor y te pone a competir por tiempo.
- **Por proyecto (fijo):** un precio por un entregable acotado (la estrategia, el estudio). Refleja el resultado, es predecible para el cliente y te deja capturar tu eficiencia. Es el estándar del consultor maduro.
- **Por valor/resultado:** el precio se ancla a lo que el resultado vale para el cliente (con cuidado con las variables fuera de tu control). Es el de mayor techo, pero exige confianza y métricas claras.

Cómo poner el número: piensa en el rango que el cliente **podría pagar** (su presupuesto y lo que vale resolverle el dolor), en tu **piso** (lo mínimo que te hace rentable y digno), y en tu **diferencial** (por qué vale más que la alternativa). El precio correcto está donde se cruzan valor percibido, tu costo y tu posicionamiento. Y nunca lo digas sin haber puesto antes el valor (lección anterior): «\$X» suelto es caro; «\$X por lograr Y» es razonable.

El anticipo no es cortés: es condición

Trabajar «todo al final» es financiarle la campaña al cliente con tus horas y tu vida. La regla profesional: **no se arranca sin anticipo**. Un esquema sano es **50% al firmar, 50% a la entrega** (o 40/30/30 por hitos para proyectos largos). Razones:

- **Filtra seriedad:** quien no puede o no quiere dar anticipo suele ser un cliente que tampoco pagará el final, o que no está comprometido.
- **Te da aire de caja:** cubres costos (equipo, software, tiempo) mientras trabajas.
- **Ordena la relación:** el pago por hitos va marcando el ritmo y las revisiones.
- **Protege contra el «luego te pago»:** la frase más cara del oficio. En política, donde los recursos llegan tarde o mal, el anticipo y los hitos son tu seguro.

Presentar el anticipo no es incomodidad sino estándar: «así trabajo con todos mis clientes, funciona así». Quien se ofende por un anticipo profesional te estaba ahorrando un problema futuro.

El contrato de servicios: tu armadura

Nada de acuerdos «de palabra» por más que el cliente sea un amigo o un político encantador. Un **contrato simple** (que puede ser de dos a tres páginas) protege la relación y el cobro. Cláusulas mínimas:

- **Partes y objeto:** quién contrata y qué servicio se presta (remite a la propuesta/alcance).
- **Alcance y entregables con plazos:** qué se entrega y cuándo (tu defensa contra el alcance flotante).
- **Precio y forma de pago:** monto, anticipo, hitos, medio, **plazo de pago** (p. ej. 15 días) y **mora** (interés o suspensión del servicio por impago).
- **Revisiones incluidas y cómo se pagan las extra:** evita el «una vueltita más» infinito.
- **Propiedad intelectual:** qué se cede y cuándo (normalmente al cobrar el saldo).
- **Confidencialidad:** doble filo que te protege y te obliga (conecta con la ética, lección 3.2).
- **Terminación y baja:** cómo sale cada parte y qué se paga por lo hecho.

Gestión de cartera: que cobrar no sea pelear

Cobrar duele cuando es improvisado y tardío. Se vuelve rutinario cuando el sistema lo hace por ti:

- **Factura con datos claros** (concepto ligado a entregable, monto, cuenta, plazo).
- **Recordatorio automático educado** antes del vencimiento y, si aplica, al día siguiente (no al mes, cuando ya se enfrió).
- **Escalada predefinida:** recordatorio → llamada → suspensión del servicio por mora (y esto debe estar en el contrato para que no sea un capricho personal).
- **Nunca trabajes «en negativo» con un cliente moroso:** si no pagó el hito 1, no empieces el hito 2. Seguir trabajando sin cobrar multiplica tu exposición.
- **Diversifica cartera:** no dependas de UN cliente grande (típico en política: un candidato) que, si desaparece o no paga, te hunde.

1. Un candidato ofrece «la mitad al terminar y la otra mitad cuando tenga el dinero del partido, confía en mí», sin anticipo. Es tu primer gran cliente y quieres conservarlo. ¿Cuál es la decisión correcta?

- ☐ Aceptar sin anticipo para no perder la oportunidad y confiar en que pagará al final.
- ☐ Mantener el estándar de anticipo como condición de arranque (ofreciendo, si ayuda, un esquema de hitos más suave), firmarlo en contrato, y no iniciar sin ese primer pago; explicar que es tu forma de trabajo con todos los clientes.
- ☐ Trabajar gratis la primera mitad y cobrar todo junto al final.
- ☐ Cobrarle el doble por el riesgo, sin decir nada.

2. Une cada instrumento de cobro con el problema que resuelve:

2.	Precio por proyecto (fijo)	-----
2.	Anticipo 50/50	-----
2.	Plazo de pago y mora en contrato	-----

Opciones: Captura el valor del resultado sin castigarte por ser eficiente ni competir por horas · Filtra la seriedad del cliente y te da caja, evitando el «luego te pago» · Da base legal y automática para escalar un cobro sin pelear personalmente

3. Cobrar por horas es la mejor lógica para un consultor que entrega un resultado concreto y de alto valor, porque refleja su esfuerzo real.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE
EN LUMBRE

4. Un acuerdo de servicios entre un consultor y un candidato contiene una cláusula típicamente riesgosa por imprecisa. Encuentra la línea donde el consultor se desprotege:



5. Revisa tu forma actual de cobrar. Escribe: (a) tu lógica de precio (¿horas, proyecto o valor?) para tu entregable estrella, (b) qué porcentaje de anticipo exigirás y cómo lo comunicarás sin incomodidad, y (c) dos cláusulas de un contrato mínimo que hoy no estás usando y te expone. ¿Cuál es tu exposición de riesgo mayor?

El anticipo y el plazo con consecuencia por mora son tu red contra el «luego te pago».

1. Pon precio por valor/resultado (por proyecto), no por horas: las horas castigan tu eficiencia.
2. El anticipo es condición de arranque, no cortesía; filtra seriedad y te da caja (50/50 o por hitos).
3. El contrato mínimo fija alcance, plazo de pago, mora, revisiones, propiedad intelectual y confidencialidad.
4. Gestiona la cartera con sistema: factura clara, recordatorio previo, escalada y no avanzar sin cobrar el hito.
5. Diversifica para no depender de un único cliente político cuyo pago es incierto.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

6. Checkpoint: precio y cobro



Con el cobro asegurado, la ruta final mira más lejos: cómo convertir cada trabajo en un caso que alimente tu portafolio y tu reputación, y dónde están los límites éticos que protegen tu nombre a largo plazo.

Referencia curricular

Materia:	Consultoría Política
-----------------	----------------------

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):



<https://politica.lumbre.lat/object/esp-con-r02-0a02>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat