

Modelos de precio: setup, retainer y consumo

Datos de esta lección

Fase	F5 — Estructuración del negocio y ventas B2B
Módulo	M5.1 — Oferta y precios
Puntos de profesionalidad al superar el test	30

Objetivo práctico

Al terminar esta lección sabrás elegir y combinar, con criterio, los tres modelos de precio más habituales para un proyecto de agente telefónico: cuota de configuración inicial, cuota mensual fija y cobro por consumo, incluyendo cómo gestionar los excedentes.

Resultado que obtendrás

Una propuesta de precio completa y razonada para el proyecto de fontanería de la Fase 6, combinando los tres modelos de esta lección.

Dónde encaja dentro del sistema final

Esta lección cierra el módulo 5.1, convirtiendo el cálculo de rentabilidad de la lección anterior en una estructura de precio concreta y presentable a un cliente.

Conocimientos previos

- Rentabilidad: calculadora de costes y márgenes (lección anterior).

Herramientas necesarias

- Un navegador con NVDA activo.

Posible coste

Esta lección es conceptual y no requiere ningún gasto.

Modelo mental

Piensa en la instalación de una caldera nueva: se paga una cantidad por la instalación en sí (una vez), una cuota de mantenimiento anual (recurrente), y aparte, el consumo real de gas según lo que se use cada mes. Un proyecto de agente telefónico se estructura con la misma lógica de tres capas.

Explicación

El **Setup fee** (cuota de configuración inicial) cubre el trabajo de puesta en marcha: diseñar el Prompt Maestro específico del negocio, configurar la voz, conectar Twilio, configurar el Tool Calling con el calendario del cliente, y probarlo. Es un cobro único, al inicio del proyecto, que compensa el tiempo invertido en la configuración que no se repite mes a mes.

El **Retainer** (cuota mensual fija) cubre el mantenimiento continuo: revisar logs, ajustar el prompt si hace falta, atender dudas del cliente, y garantizar que el sistema sigue funcionando. Suele incluir un volumen de llamadas o de minutos «incluidos» dentro de la cuota.

El **Consumo** cubre el coste variable real (STT, LLM, TTS, telefonía) cuando el volumen de llamadas supera lo incluido en el retainer, evitando que un mes especialmente activo genere pérdidas para ti. Aquí es donde entran los **paquetes y excedentes**: puedes vender paquetes de minutos adicionales a un precio por minuto ligeramente superior al coste técnico real, de forma que un mes con mucha actividad siga siendo rentable para ti, no sólo para el cliente.

Combinar los tres modelos —en lugar de usar sólo uno— reparte el riesgo: el setup cubre tu tiempo de arranque, el retainer te da ingresos predecibles cada mes, y el consumo evita que un pico de actividad del cliente te haga perder dinero.

Vocabulario nuevo

Setup fee

Piénsalo así: El coste de instalar la caldera nueva, cobrado una sola vez.

Cuota única cobrada al inicio de un proyecto para cubrir el trabajo de configuración inicial.

Ejemplo: Un setup fee de 300 € puede cubrir el diseño del prompt, la configuración de voz y la conexión de Twilio del proyecto de fontanería.

Retainer

Piénsalo así: La cuota de mantenimiento anual de la caldera, que garantiza revisión y soporte continuo.

Cuota mensual fija que cubre el mantenimiento continuo del proyecto y, normalmente, un volumen de uso incluido.

Ejemplo: Un retainer de 150 € al mes puede incluir hasta 300 minutos de llamadas.

Excedente

Piénsalo así: El gas consumido por encima de lo estimado en la cuota de mantenimiento de la caldera, facturado aparte.

Consumo por encima del volumen incluido en el retainer, facturado a un precio adicional por unidad.

Ejemplo: Los minutos de llamada por encima de los 300 incluidos se facturan como excedente a un precio por minuto acordado.

Preparación

Ten a mano el resultado de la calculadora de rentabilidad de la lección anterior.

Procedimiento paso a paso

1. **Contexto:** Vas a diseñar la propuesta de precio completa para el cliente de fontanería de la Fase 6.

Acción de teclado: Abre un documento de texto nuevo y escribe tres apartados: Setup fee, Retainer (con su volumen incluido) y precio por minuto de excedente.

Respuesta esperada de NVDA: NVDA leerá cada línea con normalidad conforme la escribes.

Qué significa: Esta estructura de tres capas es la que presentarás en el proyecto final de la Fase 6.

Acción siguiente: Vuelve a la calculadora de rentabilidad de la lección anterior

e introduce estas cifras concretas para confirmar que el margen resultante es razonable.

2. **Contexto:** Quieres comprobar cómo estructuran su precio, en la práctica, agencias que ya venden servicios similares (automatización con IA para negocios).

Acción de teclado: Busca en el navegador «precios agencia automatización IA 2026» o el equivalente en inglés («AI automation agency pricing 2026») y recorre un artículo del sector con la tecla H.

Respuesta esperada de NVDA: NVDA anunciará cada encabezado del artículo conforme te desplazas.

Qué significa: Confirmarás que el patrón de tres capas (cuota de configuración, cuota recurrente y componente variable) es una práctica extendida en el sector, no una invención de este curso.

Acción siguiente: Ajusta tus tres cifras (setup, retainer, excedente) si el artículo te da una referencia de mercado distinta a la tuya.

Errores frecuentes y diagnóstico

Cobrar únicamente un retainer fijo, sin ningún mecanismo de excedente, para un cliente con un volumen de llamadas muy variable.

Cómo localizarlo: Un mes con mucha más actividad de la esperada puede hacer que el coste técnico real supere lo cobrado, generando pérdidas ese mes.

Solución: Incluye siempre un mecanismo de excedente o de paquete adicional para volúmenes por encima de lo previsto.

Comprobación final

Presenta en voz alta, como si se lo explicarás a un cliente real, tu propuesta de precio completa (setup, retainer, excedente) para el proyecto de fontanería. Si incluye los tres elementos con cifras concretas, la comprobación es positiva.

Qué acabas de conseguir

Tienes una estructura de precio completa y profesional, lista para presentarse a un cliente real en el módulo 5.4 y para documentarse en el proyecto final de la Fase 6.

Ejercicio práctico

Calcula qué ocurriría con tu margen si, un mes concreto, el cliente duplicara su volumen de llamadas habitual, y confirma que tu mecanismo de excedente evita que ese mes sea negativo para ti.

Resumen de lo imprescindible

- Setup fee: cuota única de configuración inicial.
- Retainer: cuota mensual fija de mantenimiento, con un volumen de uso incluido.
- Consumo/excedente: cobro adicional por el uso que supera lo incluido en el retainer.
- Combinar los tres modelos reparte el riesgo entre tú y el cliente.

No necesitas aprender todavía

Todavía no necesitas presentar esta propuesta a un cliente real: se practica con scripts concretos en el módulo 5.4.

Estoy preparado para continuar si puedo...

- Explicar la función de cada uno de los tres modelos de precio: setup, retainer y consumo.
- Diseñar una propuesta de precio completa combinando los tres modelos.
- Explicar por qué un mecanismo de excedente protege la rentabilidad ante picos de actividad.

Test de comprobación

Para registrar el resultado y obtener Puntos de profesionalidad, realiza este test desde la versión web de la lección. Las opciones se muestran aquí sin señalar la respuesta correcta.

1. Un cliente tiene un mes con el doble de llamadas de lo habitual, muy por encima de lo incluido en su retainer. Sin ningún mecanismo de excedente, ¿qué ocurre

probablemente con tu margen ese mes?

- a. Puede reducirse o volverse negativo, porque el coste técnico real de ese volumen adicional no está cubierto por el retainer fijo.
- b. No cambia en absoluto, porque el retainer siempre cubre cualquier volumen de llamadas.
- c. Mejora automáticamente, porque más llamadas siempre generan más beneficio.

2. ¿Qué diferencia principal hay entre el setup fee y el retainer?

- a. El setup fee es un cobro único al inicio del proyecto; el retainer es una cuota mensual recurrente por el mantenimiento continuo.
- b. Son exactamente lo mismo, con dos nombres distintos.
- c. El retainer se cobra una sola vez y el setup fee es mensual.

3. Según el modelo mental de esta lección (la caldera nueva), ¿a qué corresponde el «consumo de gas facturado aparte» en el contexto de un agente telefónico?

- a. Al excedente de minutos de llamada por encima de lo incluido en el retainer.
- b. Al setup fee inicial del proyecto.
- c. A la cuota mensual fija del retainer.

Fuentes

- [AI Automation Agency Pricing: What to Charge in 2026 — Taskip \(consultado el 2026-08-30\)](#)
- [B2B SaaS Pricing Models: Flat Fee vs Usage vs Per Seat — Rethink Lab \(consultado el 2026-08-30\)](#)

Última actualización de este contenido: **2026-08-30**.