KIT ESCRITORES 360 · EBOOKS PARA AUTORES

Vivir de escribir: tarifas e ingresos

Fuentes de ingreso, precios y cómo cobrar por tu trabajo.



STUDIO ESCRITORES

Una nota antes de empezar

Bienvenido, bienvenida. Cobrar por escribir genera una mezcla rara de ilusión y vergüenza, como si pedir dinero por algo que amamos fuera una traición. No lo es. Este libro quiere ayudarte a mirar tu escritura también como un trabajo: con costos, tiempo y valor. No promete fórmulas mágicas ni cifras universales, sino un método para calcular y defender tu precio.

Hay seis capítulos: fuentes de ingreso, cómo calcular tu hora, cómo cotizar un proyecto, cómo negociar, cómo ordenar tu dinero y un plan final. Los ejemplos usan números redondos inventados solo para practicar; reemplázalos por los tuyos. Haz los ejercicios con calculadora y cuaderno, porque el aprendizaje está en las cuentas que hagas con tus propios datos.

CAPÍTULO 1

Mapa de ingresos de un escritor

Casi nadie vive de una sola fuente: ¿cuáles son las tuyas, reales y posibles?

Quien escribe puede ganar dinero por caminos muy distintos: derechos de venta de libros, encargos de textos para empresas, colaboraciones en medios, traducción o corrección, talleres y clases, guiones, ghostwriting, conferencias, suscripciones de lectores o contenidos propios. Cada camino tiene su ritmo, su riesgo y su relación con lo que más te gusta escribir. Conocerlos te evita creer que solo existe el libro publicado.

Una manera útil de ordenarlos es separar ingresos por encargo e ingresos por activos. Los primeros pagan tu tiempo: trabajas, cobras. Los segundos, como un libro, un curso grabado o una suscripción, pagan lentamente y pueden seguir llegando después de terminar el trabajo, pero tardan en madurar. Un equilibrio sano suele mezclar ambos, usando el encargo para sostenerte mientras los activos crecen.

No todo ingreso vale igual aunque suma lo mismo. Algunos te dan estabilidad, otros prestigio, otros libertad creativa y otros solo cansancio. Antes de aceptar un tipo de trabajo, pregúntate qué te aporta además del pago: aprendizaje, contactos, material para tu obra o tiempo libre. A veces un proyecto mal pagado se justifica por eso, pero conviene decidirlo conscientemente y no por inercia.

Ten en cuenta también la estacionalidad. Los pagos de derechos suelen llegar con retraso y de forma irregular; los encargos pueden amontonarse y luego escasear. Por eso importa pensar en tu ingreso como una suma anual dividida en meses, y no como el depósito del último trabajo. Ese cambio de mirada es el primer paso hacia una vida de escritor menos angustiosa.

> **Un escritor con varias fuentes de ingreso es un escritor con más libertad para decir que no.**

PRUÉBALO HOY

Tu mapa en 15 minutos

1. Escribe todas las formas en que hoy ganas o podrías ganar dinero con la escritura.
2. Marca cada una como encargo o activo.
3. Anota cuánto tiempo exige y con qué frecuencia paga.
4. Subraya las dos que más te gustaría ampliar este año.

CAPÍTULO 2

Calcula el valor de tu hora

Un precio sin cuentas es una adivinanza; con cuentas, es una decisión.

Empieza por lo que necesitas ganar. Suma tus gastos personales mensuales: vivienda, comida, transporte, salud, ahorro. Añade los gastos del oficio: equipo, programas, internet, formación, libros, impuestos o aportes que correspondan en tu país. Multiplica por doce y obtienes el ingreso anual que tu escritura debería cubrir. Es un número incómodo, pero es el suelo sobre el que se construye todo lo demás.

Ahora calcula las horas realmente pagables. No trabajas cuarenta horas facturables a la semana: parte del tiempo se va en buscar clientes, responder correos, cotizar, estudiar, descansar y esperar pagos. Resta vacaciones, enfermedades y semanas flojas. Muchas personas descubren que solo una parte de su jornada genera ingresos directos. Estima con honestidad cuántas horas al año puedes cobrar de forma realista.

Divide el ingreso anual necesario entre las horas pagables y tendrás tu hora mínima. Ejemplo con cifras inventadas: si necesitas 12.000 unidades de dinero al año y puedes cobrar 1.000 horas, tu hora mínima es de 12 unidades. Haz lo mismo con tus números reales. Ese resultado no es tu precio ideal, es tu piso: por debajo pierdes.

Sobre ese piso añade un margen. Cubre imprevistos, aumentos futuros, meses sin trabajo y la inversión en crecer. Un margen razonable te protege de aceptar proyectos que parecen buenos y acaban costándote dinero. Recalcula una vez al año o cuando cambien tus gastos. Tu hora no es un valor fijo del universo; es una cifra viva que acompaña la etapa que atraviesas.

PRUÉBALO HOY

Calcula tu hora mínima

1. Suma gastos personales mensuales y multiplica por doce.
2. Suma los gastos del oficio y los impuestos o aportes de tu país.
3. Estima tus horas pagables al año, descontando descansos y tareas sin cobro.
4. Divide el total entre las horas: ese es tu piso.
5. Súmale un margen para imprevistos y crecimiento.

CAPÍTULO 3

Cotiza proyectos, no solo horas

El cliente compra un resultado; tú necesitas que ese resultado cubra tu tiempo real.

Cobrar por hora es transparente, pero a menudo castiga a quien trabaja con rapidez y experiencia. Muchos clientes prefieren un precio cerrado por proyecto, y a ti también te puede convenir si lo calculas bien. La base sigue siendo el tiempo: estima cuánto te llevará cada etapa y multiplica por tu hora, antes de decidir cómo presentar la cifra.

Desglosa el trabajo en tareas: entender el encargo, investigar, escribir el primer borrador, revisiones, reuniones, entrega de archivos. Asigna horas a cada una y suma. Después añade un colchón por imprevistos, porque los proyectos casi siempre tardan más de lo previsto. Si el cliente suele pedir muchos cambios, limita las rondas de revisión incluidas y define cuánto costará una ronda extra.

Considera además el valor para el cliente. Un texto que ayudará a vender un producto, a cerrar una alianza o a ahorrar semanas de trabajo vale más que uno ornamental, aunque te lleve las mismas horas. No se trata de inflar precios, sino de reconocer que el valor y el tiempo no siempre coinciden. Pregunta qué resultado busca y para qué lo usará; esa conversación sostiene tu cotización.

Pon todo por escrito: qué incluye el trabajo, plazos, número de revisiones, forma y fechas de pago, y qué pasa si el proyecto se cancela. Pedir un anticipo es una práctica común y protege a ambas partes. Un documento claro previene malentendidos y transmite profesionalismo. Si el alcance cambia a mitad de camino, ajusta la cotización antes de continuar, no después de terminar.

> **Lo que no se pone por escrito se negocia dos veces.**

UNA IDEA

Plantilla de cotización

- Descripción del trabajo y objetivo del cliente.
- Lista de entregables y fechas.
- Número de revisiones incluidas y costo de las adicionales.
- Precio total, anticipo y calendario de pagos.
- Condiciones de cancelación y uso del texto entregado.

CAPÍTULO 4

Negocia con calma y con límites

Negociar no es discutir: es poner sobre la mesa lo que cada parte necesita.

Muchos escritores bajan el precio antes de que nadie lo pida, por miedo a perder el trabajo. Respira antes de responder. Cuando recibas un encargo, agradece, pide los detalles que te falten y di que enviarás una propuesta. Ese espacio te da tiempo para calcular con la cabeza fría y evita que la urgencia o la timidez decidan tu cifra.

Prepara tres números antes de negociar: el que te gustaría ganar, el que consideras razonable y tu límite mínimo, por debajo del cual dices que no. Conocer tu límite te da tranquilidad, porque sabes en qué punto retirarte. Presenta primero un precio cercano al primer número; si hay margen para ceder, que sea a cambio de algo, como más plazo, menos entregables o pago por adelantado.

Cuando el presupuesto del cliente sea menor al tuyo, no tienes que elegir entre aceptar o rechazar. Puedes ofrecer una versión reducida del trabajo, dividirlo en fases o proponer otra forma de pago. Explica con serenidad qué incluye cada opción. Muchos clientes no conocen el esfuerzo que hay detrás de un texto y agradecen que se lo expliques sin dramatismo ni reproche.

Aprende a decir que no con amabilidad. Un rechazo claro y cordial deja la puerta abierta a futuras colaboraciones, mientras que aceptar un trabajo que te resta más de lo que te da erosiona tu ánimo y tu reputación. Y si te piden trabajar gratis a cambio de visibilidad, evalúa con frialdad si esa visibilidad realmente llegará a quienes pueden contratarte.

PARA REFLEXIONAR

Antes de responder a un encargo

- ¿Entiendo bien qué me piden y para qué lo usarán?
- ¿Cuál es mi precio ideal, mi precio razonable y mi límite?
- ¿Qué podría ceder a cambio de algo, sin regalar mi trabajo?
- ¿Qué me aporta este proyecto además del pago?
- ¿Me sentiría bien con mi decisión dentro de seis meses?

CAPÍTULO 5

Ordena tu dinero y tus tiempos de cobro

Ganar bien sirve de poco si el dinero llega tarde y se va sin rumbo.

Separa tu dinero personal del de tu trabajo si es posible, aunque sea con dos cuentas o dos carpetas de registro. Anota cada ingreso y cada gasto del oficio desde el primer día. Ese hábito sencillo te permite saber cuánto ganas realmente, preparar tus declaraciones y detectar proyectos que parecían rentables y no lo eran. Un cuaderno o una hoja de cálculo bastan.

Haz una previsión de ingresos irregulares. Si un mes cobras mucho y el siguiente poco, apártate un sueldo mensual fijo de lo que entra y deja el excedente en una reserva. Con el tiempo esa reserva te permitirá rechazar un encargo que no te convence o atravesar un mes lento sin pánico. Muchos expertos en finanzas personales recomiendan un colchón de varios meses de gastos.

Aprende lo básico sobre impuestos y seguridad social en tu país, porque las reglas para trabajadores independientes y para derechos de autor varían mucho. Consulta a un contador o a un gremio de autores; una hora de asesoría puede ahorrarte años de confusión. No des por hecho que lo que funciona en otro país aplica en el tuyo, ni tomes decisiones fiscales solo por consejos de internet.

Cobra a tiempo. Define plazos de pago en cada propuesta, envía facturas o documentos de cobro apenas termines y haz seguimiento con cortesía cuando algo se retrase. Un recordatorio amable no ofende a nadie. Y reserva siempre una parte de tus ingresos para invertir en ti: formación, descanso, equipo. Tu capacidad de escribir es tu herramienta de trabajo y cuidarla es parte del negocio.

Un ingreso irregular se doma con un sueldo propio y una reserva.

ERROR COMÚN

Errores comunes con el dinero

- No registrar ingresos y gastos hasta que llega la declaración.
- Gastar todo lo cobrado en un mes bueno.
- Empezar a trabajar sin anticipo ni condiciones escritas.
- Esperar meses para facturar por vergüenza de cobrar.
- Copiar la estrategia fiscal de otra persona sin consultar a un profesional.

CAPÍTULO 6

Tu plan de primeros pasos

No hace falta cambiar tu vida mañana: basta con empezar a medirla.

Empieza esta semana por los números. Calcula tus gastos mensuales, estima tus horas pagables y obtén tu hora mínima. Anota también cuánto ganas hoy con la escritura y por qué vías. Ese diagnóstico, aunque sea imperfecto, convierte una angustia difusa en información manejable. Muchos escritores descubren que ganan menos de lo que creían o que dedican más horas de las que cobran.

Durante el primer mes, redacta una plantilla de propuesta y una lista de precios base, con tu hora y los paquetes de trabajo que ofreces. Ponla a prueba con el próximo encargo, ajustando según lo que aprendas. Cotiza al menos un proyecto con tu método completo, aunque te cueste pedir esa cifra. La práctica va quitando el miedo y afinando el criterio.

En los tres meses siguientes, elige una fuente de ingreso que quieras desarrollar y dedícale tiempo constante: un taller, una colaboración regular, un producto propio, una suscripción. Mide qué te devuelve en dinero, en energía y en satisfacción. Elimina lo que te cuesta más de lo que te da. Pedir consejo a colegas y a gremios de autores acelera mucho este aprendizaje.

Repite el cálculo cada seis meses y celebra los avances, por pequeños que sean. Vivir de escribir rara vez ocurre de golpe; suele ser una suma de decisiones razonables: cotizar con método, negociar con serenidad, ordenar las cuentas y cuidar la salud. Si sostienes ese ritmo, tu oficio puede volverse más estable sin que pierdas lo que te hizo empezar a escribir.

PRUÉBALO HOY

Plan de primeros 90 días

1. Semana 1: calcula tus gastos, tus horas pagables y tu hora mínima.
2. Mes 1: crea tu plantilla de propuesta y tu lista de precios base.
3. Mes 2: cotiza un proyecto real con tu método y registra el resultado.
4. Mes 3: elige una fuente de ingreso que quieras ampliar y fija un horario para ella.
5. Al terminar: revisa cifras, ajusta precios y planifica los siguientes tres meses.

Lo esencial

- Casi todo escritor combina ingresos por encargo e ingresos por activos que maduran con el tiempo.
- Tu precio nace de cuentas: gastos, horas realmente pagables y un margen de seguridad.
- Cotizar por proyecto exige desglosar tareas, limitar revisiones y poner todo por escrito.
- Negociar es conocer tu ideal, tu razonable y tu límite, y ceder solo a cambio de algo.
- Registrar el dinero, apartar una reserva y cobrar a tiempo da estabilidad a ingresos irregulares.
- Recalcula tus números cada seis meses y consulta a un profesional para impuestos y aportes.

Siguientes pasos

Lleva lo aprendido a la práctica con estos recursos del kit.

Checklist: Web y perfil de autor

Plantilla: Tarifario del escritor

Herramienta: Calculadora de regalías

Banco: Guía de concursos y convocatorias