

6 Cosas Que Necesita Explicar A Sus Clientes Antes De Firmar Un Contrato

Como muchos profesionales sabrán, un contrato es una parte vital en cualquier proyecto. Un contrato es un acuerdo que sirve para proteger los intereses de ambas partes, además, deja claro los alcances y límites de la realización del trabajo, y los requerimientos por parte del cliente.



Además, los trabajadores (diseñadores, programadores, freelancers, etc) tendrán otros beneficios:

- El profesional tendrá una cierta seguridad de que el cliente va a pagar.
- El profesional puede retirarse del proyecto una vez sienta que el cliente no cumple lo pactado.
- El profesional tendrá una idea sobre las medidas a tomar cuando un cliente no paga.

Un contrato puede dar ese **toque profesional** que todo cliente busca y necesita. Con esto podemos mejorar nuestra reputación como profesionales, dar un sentido serio al trabajo que se realiza en el proyecto. A continuación, son algunos puntos que debería explicar al cliente antes de firmar el contrato:

1. Programación De Pagos

Como profesional independiente, tienes que asegurarte de que te pagaran. Es decir, ¿Quién trabaja gratis? Por eso, tan pronto como sea posible y antes de firmar un contrato, tienes que hablar sobre el pago, la forma de pago y cada tanto te

pagaran; recordemos que se pueden realizar pagos por avances de proyectos, cada tanto porcentaje se recibe un pago hasta completar el 100% del proyecto y por lo tanto el 100% del pago.



Es necesario preguntarse lo siguiente:

- ¿Cuánto es el pago inicial?
- ¿Cómo se me pagará?
- ¿Cuáles son las medidas necesarias a tomar en caso de retraso en los pagos ó entrega tardía del proyecto?

Esta parte es vital para nuestro trabajo, ya que debemos de asegurar que nuestro esfuerzo sea recompensado. Hay que **discutir esto abiertamente con el cliente.**

2. Entrega Del Proyecto

Claro, este es un punto fundamental en todo acuerdo o contrato. Como un profesional independiente, también es necesario dar a su cliente una sensación de seguridad. Esto lo logramos, asegurando al cliente de que se **va a entregar en la fecha** en que ambos estuvieron de acuerdo.

Ahora, cuando se trata de fijar un plazo para la terminación del proyecto, la mayoría de los trabajadores independientes se dividen los proyectos en segmentos ó etapas. Cada etapa tendrá una fecha límite.

Por ejemplo, debe presentar un diseño web para una página web de X restaurante. Como un profesional independiente, se dividirá el proyecto en cuatro etapas. Digamos, en primer lugar, usted va a entregar el diseño de la estructura, luego la estructura en [HTML](#), y así sucesivamente.

¿Por Qué Son Importantes Las Etapas?

- El cliente podrá ver el progreso del proyecto.
- Se organizarán los tiempos de entrega.
- Puede hacer un acuerdo en los pagos, basándose en el avance de las etapas.



¿Como Establecer La Fecha Límite?

La respuesta es simple. Puedes tomar como punto de partida la necesidad del cliente y tu propia experiencia, pero encuentra el punto de equilibrio que brinde una entrega pronta al cliente. Además, es útil siempre tomar un poco más de tiempo, para sobrellevar los imprevistos que se puedan presentar.

Por supuesto, **el establecimiento de un plazo nunca es fácil**. A continuación algunos consejos:

- Evaluar el proyecto desde nuestro punto de vista profesional. Establecer plazos realistas
- Explicar al cliente por qué no puede cumplir con el plazo y ofrecer una situación en la que ambos lados se beneficien.
- Incluya los detalles más pequeños en el establecimiento de fechas.

3. Reuniones Y Avances Seguidos

La realización de reuniones y avances son importantes para mantener una relación sana entre cliente y profesional independiente. Ambos tienen que decidir las fechas de las

reuniones. Es importante saber si se va por el camino correcto para resolver el problema del cliente, y que mejor manera de saberlo que por el mismo cliente.



Como un profesional independiente, tiene que explicar todo al cliente, porque la mayoría de ellos pueden volverse loco con los avances. Ellos pueden tomar una posición negativa, enviar nuevos requerimientos, pedir avances mas seguidos, pero claro, lo anterior es la naturaleza de un contrato ;)

A continuación algunas pautas para las reuniones y avances dados a los clientes:

- Sea directo en las reuniones.
- Información actualizada sobre los logros.
- Sea un profesional al mencionar los problemas.
- Escuchar al cliente.
- Asegúrese de tomar nota de todo lo que habla en las reuniones.

4. Características Del Proyecto

Antes de firmar el contrato, es necesario discutir el proyecto con el cliente con precaución. Conocer los limites de lo que haremos, que tanto espera el cliente de nuestro trabajo, comprender la forma en la que él (cliente) visualiza como será el proyecto.

Es por eso que es importante hablar sobre el contenido del proyecto:

- ¿Qué quiere el cliente?
- ¿Qué eres capaz de lograr?
- ¿Alguna tecnología o metodología en especial?

- ¿Será el uso de herramientas, ayudas externas?

Hay que ser realista con el cliente acerca de esto. Es necesario señalar lo que puede hacer y no puede hacer y explicar las etapas difíciles para ti.

5. Revisiones De Diseño

Imaginemos lo siguiente: Entregas un proyecto para el cliente en el tiempo y avance establecido. Después de unos días, los clientes se comunican para modificar algunos «**detallitos**». Muchas veces te preguntarás: ¿Debo de realizar también este trabajo?

Esto debe estar pensado antes de firmar el contrato. Por lo general se establece un **máximo de tres revisiones** para todo proyecto ;)



Este es un aspecto importante del trabajo como profesional independiente porque hay que preservar la reputación. Sin embargo, se establece una máximo de revisiones en el contrato, con el fin de no prestar servicios adicionales ilimitados al cliente.

6. Retroalimentación Con El Cliente

Como profesional, tener un portafolio es realmente importante, y parte de la construcción de un sólido portafolio, se encuentra teniendo suficientes testimonios de sus anteriores clientes. Aunque esto no es vital, es una parte realmente importante en la que es necesario realizar una retroalimentación con el cliente.



¿Por qué es esto importante?

- Para evaluar a ti mismo y descubrir sus fortalezas y debilidades
- Para evaluar el sistema
- Para construir una cartera más fuerte

Finalmente

Antes de firmar un acuerdo, tienes que asegurarte de que tanto usted como el cliente han entendido lo que ambos quieren. Esto no es sólo acerca de la legalidad, sino de preservar una sólida relación de trabajo que podría dar lugar a alianzas exitosas en el futuro.