

## Píldora Informativa

# Cómo calcular el precio de tu Tarifa Profesional.

Fijarse un objetivo de ingresos  
Conocer los gastos mensuales  
Conocer el mercado

Hay diferentes sistemas para calcular nuestra tarifa y todos ellos deben personalizarse teniendo en cuenta nuestros objetivos, modo de trabajar, funcionamiento del sector y calidad del servicio.

### Modo 1

#### 1. Fíjate unos Ingresos

Para calcularlo, lo primero es determinar el sueldo neto mensual que quieres ganar. Si no lo tienes del todo claro, te puede servir de referencia el que obtenías cuando trabajabas por cuenta ajena (incluido los costes sociales) o los sueldos que aparecen en los convenios colectivos. A continuación multiplicas por dos esa cantidad y le sumas un 10%, que correspondería a los días de libranza, fiestas y demás.

#### 2. Calcula tus gastos mensuales

Debes calcular el gasto mensual de tu actividad profesional (telefonía, de alquiler de local, electricidad, transporte, material de oficina, etc). En este punto, la recomendación es reducir al máximo ese capítulo. ¿Por qué no habilitar un pequeño despacho en tu casa? Podrías deducirte hasta el 50% de los gastos relacionados con el desarrollo de tu actividad.

Siguiendo con el cálculo de tu tarifa, a la cantidad que habíamos obtenido como resultado de multiplicarla por dos y sumarle el 10%, le añades el gasto mensual. Y divides la cifra resultante por el número de horas mensuales. Eso te dará el precio por hora (excluido el IVA).

#### 3. Calcular la amortización de bienes de equipo

¿Que ya has calculado tu tarifa horaria, pero ahora quieres conocer el periodo de amortización en bienes de equipo? Pongamos como ejemplo un ordenador.

Pues bien, antes de nada, debes acudir a las tablas de amortización que fija cada año la Agencia Tributaria. En el caso de un equipo informático y para autónomos acogidos a la modalidad simplificada del régimen de estimación directa (la más común), el coeficiente de amortización máximo es del 26% en 10 años.

Para saber en cuantos años puedes amortizar el ordenador, debes dividir 100 por el coeficiente de porcentaje máximo, 26%. El resultado es que podrás amortizarlo a lo largo de un periodo comprendido entre 3,8 años y el máximo de años, 10 en este caso.

Éste último también determina el ciclo de vida del equipo.

¿Y si hablamos de una mesa y silla de oficina? Los coeficientes y periodo máximos para el mobiliario y resto de inmovilizado es de 10% y 20 años, respectivamente. Haz el cálculo.

### Un Ejemplo:

Enrique es un consultor y coach de empresas.

Lo suyo es hacer competitivos equipos de venta. Hasta el mes pasado trabajaba en una mediana empresa, pero la crisis le ha tocado de lleno. Un devastador ERE le ha dejado en la calle. Tiene 40 años y 18 de experiencia. Ahora Enrique quiere ofrecer su experiencia a otras empresas. Pero ¿cuánto cobrar su servicio por hora?

Sabemos que nuestro protagonista se ha fijado un sueldo mensual neto de 2.500 euros, también que sus costes fijos (transporte, portátil, telefonía...) son de 200 euros y que trabajará 140 horas al mes. Veamos cuál sería su tarifa:

- $2.500$  (sueldo neto mensual)  $\times 2 = 5.000$  euros + 10% = **5.250 euros**
- $5.250 + 200$  (costes fijos mensuales) = **5.450 euros**
- $5.450 / 140 =$  **38,9 euros/hora**

## Modo 2

### 1. Determinar nuestro salario anual neto

Es decir, el salario que realmente percibes descontando los costes de seguridad social, impuestos, etc. Un buen referente para conocer este importe es consultar los salarios orientativos en las web de empleo para nuestro perfil profesional e introducir el salario bruto en una [calculadora salarial](#) (Como por ejemplo: <http://www.expansion.com/ahorro/calculadora-sueldo-neto.html>), que convierte un salario bruto en neto.

### 2. Estimar horas efectivas de trabajo al año

Esto es muy sencillo, la jornada laboral es 40 horas semanales que por 52 semanas suponen 2.080 horas de trabajo al año. A esto hay que restar vacaciones, festivos, por enfermedad o asuntos personales. Por regla general, 21 días de vacaciones al año y 14 días festivos, lo que equivale a 280 horas/año, por tanto, las horas totales pasan a ser 1.800 horas/año (horas de trabajo al año).

### **3. Estimar horas facturables de trabajo al año**

Nunca el 100% de las horas trabajadas son facturables, entre otros motivos, porque ser freelance conlleva tareas implícitas como búsqueda de información, de consultas, de formación, actividades comerciales etc. Esto obliga a contemplar un escenario de horas facturables en torno al 60% - 80% de las horas trabajadas al año. Sobre las 1.800 horas trabajadas pasan a ser facturables 1.080 - 1.440 horas facturables/año.

### **4. Calcular nuestro ratio de precio/horas base al año**

Para un salario bruto de 30.000 euros netos/año entre 1.080 horas facturables/año y 1.440 horas facturables/año, el rango de precio por hora queda estimado es de entre 21 y 28 euros/hora.

### **5. Incluir otros gastos**

Estos gastos dependen de nuestra estructura de costes pero, por regla general, se incluyen alquiler de oficinas, equipos tecnológicos y materiales, gasto de teléfono, gestoría, subcontrataciones de servicios, amortizaciones, etc.

Si todos estos gastos suponen 500 euros mensuales en un año representan 6.000 euros, que sobre un salario neto anual de 30.000 euros representan el 20% del salario neto anual.

### **5. Establecer el ratio mínimo aceptable de precio/hora**

Con los datos anteriores el ratio mínimo aceptable de nuestro precio/hora = 21 euros/hora – 28 euros/hora x 1,20 = 25 euros/hora – 33 euros/hora.

### **5. Una vez calculado nuestro ratio mínimo aceptable lo que hay que hacer es validarlo**

¿Cómo?, aplicándolo a un proyecto estimando las horas necesarias para cumplir cada una de las tareas en cada fase del proyecto, y calculando el sumatorio de horas efectivas de trabajo. A continuación, multiplicar las horas efectivas de trabajo x nuestro ratio mínimo aceptable de precio/hora. Con esto tendremos el precio mínimo fijo que deberíamos cobrar por dicho proyecto.

No hay que olvidar que el precio mínimo calculado está influido por factores externos como el mercado, el cliente, nivel de dificultad del proyecto, etc. Que son necesarios contemplar para definir el precio del proyecto. Si nuestro presupuesto está por encima del mercado es conveniente plantearse otros mercados, tipos de clientes o diferentes proyectos. En caso contrario, estamos en el lugar adecuado.

## Tabla de amortizaciones

Tipo de Elemento	Coefficiente lineal Máximo	Período de años Máximo
<b>Obra Civil</b>		
Obra Civil General	2%	100
Pavimentos	6%	34
Infraestructuras y obras mineras	7%	30
<b>Centrales</b>		
Centrales hidráulicas	2%	100
Centrales nucleares	3%	60
Centrales de carbón	4%	50
Centrales renovables	7%	30
Otras centrales	5%	40
<b>Edificios</b>		
Edificios industriales	3%	68
Terrenos dedicados exclusivamente a escombreras	4%	50
Almacenes y depósitos (gaseosos, líquidos y sólidos)	7%	30
Edificios comerciales, administrativos, de servicios y viviendas	2%	100
<b>Instalaciones</b>		
Subestaciones. Redes de transporte y distribución de energía	5%	40
Cables	7%	30
Resto instalaciones	10%	20
Maquinaria	12%	18
Equipos médicos y asimilados	15%	14
<b>Elementos de transporte</b>		
Locomotoras, vagones y equipos de tracción	8%	25
Buques, aeronaves	10%	20
Elementos de transporte interno	10%	20
Elementos de transporte externo	16%	14
Autocamiones	20%	10
<b>Mobiliario y Enseres</b>		
Mobiliario	10%	20
Lencería	25%	8
Cristalería	50%	4
Útiles y herramientas	25%	8
Moldes, matrices y modelos	33%	6
Otros enseres	15%	14
<b>Equipos Electrónicos e Informáticos, Sistemas y Programas</b>		
Equipos electrónicos	20%	10
Equipos para procesos de información	25%	8
Sistemas y programas informáticos	33%	6
Producciones cinematográficas	33%	6
Fonográficas, vídeos y series audiovisuales	33%	6
Otros elementos	10%	20