

# Cómo ganarse la vida enseñando R

*Yanina Bellini Saibene, Greg Wilson*

**Palabras clave:** educación, free-lance, free-range, comunidades, bootcamps

## Abstract

Enseñar R como docente independiente es una buena opción de desarrollo profesional, pero puede ser complicado saber como empezar y como determinar cuanto cobrar. Presentamos una serie de recomendaciones sobre estos puntos a partir de la experiencia personal de los autores y de colegas docentes.

## Empezando a enseñar

- *Empieza como parte del grupo de apoyo:* sé ayudante en el curso que otros han organizado. Servirá para aprender sobre el negocio y para hacer contactos.
- *Empieza con personas conocidas:* tu red de contactos puede presentarte en sus organizaciones para ver si tus cursos pueden serles útiles.
- *Contacta a las asociaciones, consejos, colegios de profesionales y gremios:* estas organizaciones de profesionales suelen tener un área de capacitación que ofrece cursos y actualizaciones a sus miembros.
- *Ve a las conferencias:* conferencias, hackatones y eventos similares son una oportunidad para hacer contactos y conocer clientes potenciales. Si tienen un llamado de tutoriales, presenta una buena propuesta pedagógica que muestre que sabes como enseñar el tema, además del tema en sí. Si no tienen un llamado, contacta a los organizadores para ver qué buscan o si quieren lo que ofreces.
- *Enseña en comunidades de práctica, organizaciones sin fines de lucro e instituciones públicas:* y si puedes, hazlo sin cobrar dinero. Además de ayudar y devolver a tu comunidad, puedes hacer contactos, probar material nuevo, ver como enseñas con otra persona y formar personas para que enseñen tus materiales.
- *Ve donde no están los demás:* hoy todas las industrias necesitan ayuda con el manejo y explotación de sus datos; no es necesario ofrecer tus servicios a los negocios más conocidos o de moda. Cualquiera sea el mercado donde ofrezcas tus servicios, usa ejemplos que sean directamente relevantes para su campo y genera personas tipo para tener en cuenta sus conocimientos previos.
- *Reúsa y traduce materiales de enseñanza exitosos a tu lenguaje:* hay mucho material de calidad y refinado (ej.: lecciones de The Carpentries o de RStudio) que puedes aprovechar para tus cursos. Como el lenguaje puede ser una barrera, si la licencia lo permite, puedes traducirlos y reutilizarlos.

## Negociando el pago

En general, vas a necesitar cobrar por tus actividades para que puedas enseñar de forma sustentable. En ocasiones el pago está fijado con antelación (Ej: instituciones

gubernamentales, conferencias), otras veces te van a pedir un presupuesto por tu trabajo docente. Determinar este precio depende de diversos factores, como por ejemplo la *región del mundo* donde vas a vender tu curso, el *tipo de empresa u organización* que te lo pide, la *duración del curso*, la *modalidad* (presencial u online), el *nivel de personalización* requerido, entre otros factores.

- *Calcular el precio (por hora)*: para asignar el precio por hora puedes consultar los listados de colegios profesionales o gremios. Se puede tomar el valor por hora de un docente de nivel superior y multiplicarlo por 2.5 o 3 para contemplar los costos de un trabajador autónomo. También puedes consultarle a tus colegas.
- *Determinar una tarifa base*: enseñar un curso no es solo la clase, preparar el material es un porcentaje importante del tiempo invertido en el curso y se debe incorporar en el costo del curso. Una hora de curso corresponde entre una y tres horas de preparación. La relación cambia si el curso es nuevo o ya tienes algo de material preparado. Puedes empezar con una tarifa base de dos horas de costo por cada hora frente a estudiantes.
- *Más pedidos, más costo*: a la tarifa de base, agregar entre una a tres horas para la personalización del material usando sus datos. Añadir entre dos a cuatro horas si solicitan grabar la clase para uso futuro o publicarla. No aceptes “una cosa extra” sin confirmar que vas a cobrar por el trabajo. Si estás enseñando algo especializado o avanzado y requiere preparación extra o contar con conocimientos avanzados y actualizados, puedes agregar entre dos a cuatro horas al costo base.
- *Enseñando en equipo*: si por el número de estudiantes necesitas ayuda, se agregan las horas de clase de los ayudantes. Si el curso es presencial, se agregan los costos de viaje y alojamiento del equipo completo.
- *Últimos ajustes*: puedes tener un valor de la hora diferente para diferentes tipos de organizaciones (industria, academia, comunidades). Puedes ofrecer tus servicios de forma gratuita o acordar un precio diferente si donan tu pago a una organización que desees ayudar. No trabajes barato con la esperanza de que la capacitación te lleve a un trabajo de consultoría, no suele ocurrir con frecuencia.

### Un poco de marketing

Finalmente, tus clientes deben poder encontrarte y conocer que ofreces para contratarte, así que mantén tus redes sociales actualizadas y crea un sitio web de aspecto profesional donde compartas tus materiales, de ser posible, con una licencia abierta; pero nunca cedas los derechos de tu material a un cliente (si lo haces que te paguen muy bien por ese privilegio).

Yanina Bellini Saibene  
rOpenSci, R-Ladies, UNAB  
yabellini@gmail.com