Para poder determinar el valor de nuestro trabajo debemos tener en cuenta varios factores:

## Factores Internos:

1. Seniority

Hace cuanto estoy en este nicho o hace cuanto me desempeño.

1. Gastos Fijos
   * Alquiler
   * Gastos de luz, gas, abl
   * Expensas
   * Gastos de Municipalidad
2. Monotributo

En qué categoría me encuentro, cuanto debo pagar mensualmente

## - SENIORITY

**Cómo en líneas generales se evalúa la ‘seniority’ con la cantidad de años en cierta área :**

-Trainer / practicante. Antigüedad de 0 a 1 año.

-Junior / novato. Antigüedad de 1 a 2 años.

-Semisenior / profesional. Antigüedad de más de 2 años hasta 6 años.

-Senior / experto. Más de 6 años de experiencia.

-Si bien pueden haber variaciones en un año o dos, en general la tabla anterior es la que se suele considerar para saber que seniority tiene una persona en el área en la cual se está desarrollando

## GASTOS FIJOS:

Debemos evaluar nuestra situación. Hacernos preguntas tales como , yo pago alquiler para desarrollar mi tarea, tengo algún gasto fijo?. Si esto es así, por supuesto debemos considerar este factor como algo vital al momento de hacer un presupuesto, ya que siempre las ganancias deberán ser mayores a los gastos sino estamos perdiendo y de nada nos sirve el trabajo realizado.

Una alternativa a alquilar un lugar son los espacios coworking que disminuyen muchísimo el costo fijo y de hecho según lo necesito o no podemos contar con el sin en realidad tener un costo fijo:

<http://www.work-inn.com.ar/> <http://belephant.co/>

## MONOTRIBUTO:

Debemos saber en qué categoría estamos. La categorías del monotributo recientemente han cambiado, y debemos abonarlo mensualmente.

Para mayores referencias recomendamos la página de la afip en los siguiente links encontrarán información útil en cuanto a inscripción , sistemas de pago y obligatoriedad de ciertos impuestos:

<https://monotributo.afip.gob.ar/Public/landing-monotributo.aspx> <http://www.afip.gob.ar/gananciasybienes/#ver> <http://www.afip.gob.ar/noticias/20170630PagoElectronica.asp>

* Inflación
* Sueldo base de un desarrollador o diseñador 9hs en relación de dependencia
* Impuestos
* Gastos Fijos
* Si hago pujas en páginas de trabajo remoto también varía dependiendo bases de trabajo en otros países
* Competencia

Esto significa, que debemos valorar nuestro trabajo, la pregunta es cómo puedo hacerlo correctamente? Es cierto que el trabajo independiente siempre ha generado sus propias bases, límites y tarifas.

Por esa razón les vamos a ofrecer algo para al menos más allá de los factores internos y externos ante los cuales estemos expuestos nos servirá para considerar hasta que límite o piso debemos llegar para no perder en esta puja que siempre se genera al poner un precio a algo.

costos fijos (dependiendo de factores internos y externos)

=

***valor jornada laboral***

22 (días hábiles de lunes a viernes en un mes de 30 días)

Luego en base al valor de la *Jornada Laboral* se debe considerar un promedio de 8hs de trabajo diario en los días hábiles anteriores (varía entre 20 y 22 ) , por tanto se realizará la siguiente fórmula:

***Valor Jornada Laboral***

=

***valor hora de trabajo***

***8hs (jornada diaria)***

Sin embargo, más allá de que los diseñadores y desarrolladores no nos encontramos dentro de ninguna parititaria ni piso existen asociaciones que fijan bases hoy algunos tarifarios fijan el piso en 400 pesos por hora, por supuesto esto tiene factores que pueden bajar o subir ese piso.

De todas formas la fórmula anterior posibilidad algo vital que es no tener pérdidas básicamente. Se entenderá mejor siguiendo una fórmula tan simple como si los gastos mayores que los ingresos eso claramente me dará pérdidas:

***Costos Fijos*** - *(tiempo de trabajo \* costo hora)* = ***pérdida o ganancia?***

También es cierto que muchas veces, en especial los diseñadores cobran por pieza gráfica o diseño, por esa razón, también en base a la fórmula anterior se puede hacer la evaluación:

***cantidad de días dados \* valor de la jornada laboral***

tarifa total

=

cantidad de piezas

Si nos mantenemos en el costo de jornada laboral original, la verdad es que estaríamos en un punto medio donde no habría ganancias, sólo no habría perdidas, por tanto no importa qué evaluación hagamos si queremos ganancias debemos elevar un poco el costo de jornada laboral por ejemplo.

***cantidad de días dados \* ++ valor de la jornada***

tarifa total

=

cantidad de piezas

***Por caso si el valor de la jornada laboral era equivalente a 1500 pesos debemos elevarlo para poder obtener ganancias, por supuesto cuanto lo elevemos dependerá del presupuesto del cliente así como también de nuestra necesidad, seniority y demás cuestiones.***

# Datos a tener en cuenta para no trabajar de más

## Reunión con el Cliente:

Recomendamos que sea a través de un medio eficiente del mismo tipo como skype o hangout o WhatsApp llamada / cámara) .

Esto es Importante porque me ahorra confusiones y malos entendidos que suelen darse por otro medios

También es importante establecer con el cliente el modo de comunicación de ahora en adelante, no es obligatorio cobrar la primer entrevista pero sí a partir de que se acuerda empezar a trabajar las próximas reuniones serán consideradas como horas de trabajo es decir

***costo por pieza (resultado de lo visto anteriormente)***

***+***

***horas extras (reuniones, imprevistos, etc)***

=

total

### Pasos a seguir para evitar problemas por ejemplo:

* Evaluación cognitiva de la situación
* Redactar junto con el cliente pasos a seguir para el desarrollo , diseño o lo que esté buscando.
* Cuánto está dispuesto a pagar?
* Qué tipo de cliente es
* Cuánto tiempo nos da para realizar el proyecto

### Evaluación de la Situación

* Qué necesita?
* A qué público apunta?
* Desarrollo tecnológico necesario
* Materiales recursos

### Redactar con el cliente pasos a seguir o soluciones:

* Se puede tomar un excel y mostrar lo que se necesita y que hay que hacer, asi cómo como realizarlo o con qué tecnologías, es importante hacer esto con el cliente para evitar confusiones y pérdidas de tiempo

### Tipo de Cliente:

-No es lo mismo un kiosko de la vuelta que un cliente grande. No es que nuestra responsabilidad será distinta, sino que la proyección así como ciertos conceptos incrementarán el costo del proyecto (manual de marcas, respetar ciertas reglas, rigurosidad al momento de trabajar), la siguiente tabla muestra una referencia que según la circunstancias externas habladas anteriormente puede cambiar:



* + Debemos tener el presupuesto lo más rápido posible
  + Si bien quizás no es tan específico en muchos puntos, es importante de todas formas mostrar cuestiones importantes como correctas descripciones
  + Por ejemplo no es lo mismo un diseño que una maquetación
  + El cliente que aporta o no( redacción web, fotografías, etc)?
  + Tiempo (menos tiempo incrementa el costo)

#### Aclarar aún en la propuesta elementos tales como:

* + **Mockups, sitemap,moodboard y wireframes** se deben cobrar por hora de trabajo
  + Se debe contar cuantas alternativas se presentarán (esto será visto más adelante en las propuestas ab o abc , en decir no se presentan más de dos o 3 alternativas con nimias diferencias)
  + Mantenimiento (cuántos están incluidos y cuantos se cobrarán extra por hora de trabajo)
  + Las **traducciones** no están incluidas
  + Si debo buscar imágenes, cuanto cuestan las mismas
  + No se entregan los originales,y hasta que el cliente no paga el **100%** tampoco puede explotar lo ya realizado.
  + Reuniones posteriores se cobran en base al costo hora
  + **Hosting** ( si debemos generar un código qr, también se deberá considerar)
  + Tratar de encontrar nuestra propia identidad en nuestro presupuesto y nuestro diseño
  + Siempre poner nuestro logo y link a nuestro sitio web
  + Cambios (nunca más de dos y siempre que no afecte el diseño o estructura original, por ejemplo un imagen o un texto nada más)
  + Separarlo en Categorías ( por ejemplo mockup inicial, diseño, desarrollo, testing, usabilidad, posicionamiento, etc)
  + Se trabaja con el 50% por adelantado (en general)
  + Se recomienda dividir el pago en partes para facilitar el proceso
  + Se suelen dar dos o tres días para que el cliente nos de feedback sobre cada proceso para así pasar al siguiente módulo

### Comienzo del proceso por ejemplo:

***Si se tratase de un sitio web …***

**-mapa del sitio**

**-mockup o wireframe**

#### -2 o 3 alternativas (test AB o ABC con el cliente)\*

***\*TEST AB o ABC con el cliente:***

Se debe ofrecer alternativas en base al sitemap, wireframe anteriores donde se muestran dos (ab) o tres (abc) interfaces similares con pequeños cambios para que el cliente elija *(este test se utiliza luego también para usuarios en términos de UX)*

## TEST AB o ABC con el cliente:

Se debe ofrecer alternativas en base al sitemap, wireframe anteriores donde se muestran dos (ab) o tres (abc) interfaces similares con pequeños cambios para que el cliente elija *(este test se utiliza luego también para usuarios en términos de UX)*

***Es importante considerar este proceso como parte del presupuesto, se debe cobrar ya que involucra , tiempo esfuerzo y trabajo.***

***Más allá que el cliente acepte o no nuestra propuesta, es importante valorar nuestro esfuerzo. El cliente ya está conciente que este proceso tendrá costo pues ya lo hemos hablado en la reunión inicial.***

Existen diferentes tarifarios, aquí mostraremos aquellos más utilizados como referencia:

[***http://www.cdcv.org.ar/files/TarifarioCDCVv7.0\_2017EneroMayo.pdf***](http://www.cdcv.org.ar/files/TarifarioCDCVv7.0_2017EneroMayo.pdf)[***http://tarifario.org/***](http://tarifario.org/)

[***http://www.cdgm.org.ar/tarifario/***](http://www.cdgm.org.ar/tarifario/)

***Siempre se debe recordar de chequear esta información que se actualizará cada 6 meses en general.***

Un detalle importante si bien lo hemos hablado antes es que no es lo mismo trabajar en Argentina que hacerlo de manera remota para otro País por ejemplo nótese los siguiente costos para el año 2015 en España:

* **Diseño de una landing page responsive desde cero**: 600 EUR + IVA
* **Adaptación plantilla landing page comprada sin modificaciones importantes:** 250 EUR + IVA
* **Adaptación plantilla CMS tipo WordPress:** a partir de 750 EUR + IVA
* **Diseño web responsive desde cero web estática**: a partir de 1500 EUR + IVA

Link de referencia de ejemplos de contrato:

<https://www.tractis.com/>

<https://stuffandnonsense.co.uk/projects/contract-killer/>

Para poder entender también este otro mercado donde podemos ofrecer nuestros servicios y presupuesto tenemos páginas como :

[https://www.freelancer.com](https://www.freelancer.com/)

<https://es.99designs.com/>

<https://www.freelancer.es/nubelo>

<https://www2.creativegroupinc.com/>

