

[10. CÓMO CALCULAR TUS TARIFAS]



GUÍA DE **TARIFAS** PARA UN
FREELANCER 2025





PARTE 1: ENTENDÉ QUÉ ESTÁS VENDIENDO.



[NO ESTÁS VENDIENDO “POSTS” NI “HORAS DE TRABAJO”]

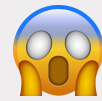
Estás vendiendo resolución de problemas, tiempo, creatividad, estrategia y resultados.

Antes de calcular tu tarifa, tenés que tener claro:



- Qué servicio ofrecés (y qué NO incluye).
- Cuánto tiempo te lleva (real, no estimado).
- Qué herramientas usás (pagas o gratuitas).
- Qué valor aporta tu trabajo (¿educás, vendés, fidelizás?)





PARTE 2: MÉTODO 1 – CALCULÁ TU TARIFA POR HORA

1_ Definí tu ingreso mensual deseado

Por ejemplo: \$800 USD al mes.

2_Sumá tus gastos fijos mensuales

Internet, software, Canva Pro, cursos, etc.

Por ejemplo: \$200 USD.



3_Total esperado mensual: \$1,000 USD.

4_Dividilo por la cantidad de horas efectivas que querés trabajar al mes

Ejemplo: 80 horas/mes (20 hs/semana)

$\$1,000 / 80 = \12.50 la hora.

5_Agregá un margen de rentabilidad del 25-30%

Esto contempla vacaciones, imprevistos y crecimiento.

$\$12.50 + 30\% = \16.25 por hora



[ESTA ES TU BASE PARA EMPEZAR A PRESUPUESTAR
PROYECTOS SEGÚN EL TIEMPO QUE TE LLEVEN]

PARTE 3: MÉTODO 2 – LO QUE COBRA UN PRINCIPIANTE X3

BUSCÁ TARIFAS DE REFERENCIA EN:



- [Fiverr.com](https://www.fiverr.com)
- [Workana.com](https://www.workana.com)
- [Malt.com](https://www.malt.com)
- [Freelancer.com](https://www.freelancer.com)
- [SoyFreelancer.com](https://www.soyfreelancer.com)



FILTRÁ POR PAÍS, SERVICIO Y NIVEL "ENTRY LEVEL" (PRINCIPIANTE)

Ejemplo: Un principiante cobra \$50 USD por un pack de 8 posteos mensuales.

MULTIPLICÁ X3 SI YA TENÉS:

- Buen portfolio.
- Casos de éxito.
- Resultados demostrables.



[\$50 X 3 = \$150 USD (TU TARIFA JUSTA SI SOS INTERMEDIO) ESTE MÉTODO SIRVE PARA AJUSTAR TUS PRECIOS AL MERCADO SIN PERDER COMPETITIVIDAD.]

PARTE 4: MEDÍ TU TIEMPO REAL.

TODO PRESUPUESTO SIN TIEMPO ES SOLO UNA
SUPOSICIÓN. POR ESO, CADA VEZ QUE TOMES
UN PROYECTO:

- Anotá cuántas horas te lleva hacerlo completo.
- Dividí el precio final entre esas horas.
- Evaluá si esa tarifa refleja tu valor, gastos y esfuerzo.

USÁ HERRAMIENTAS COMO:

CLOCKIFY | TOGGL | HARVEST



BONUS: ERRORES QUE TE HACEN COBRAR MAL.



- Cobrar por **cantidad** y no por **estrategia**.
- No incluir **correcciones** o **soporte** post-entrega.
- No cobrar **fee mensual** de **mantenimiento**.
- No subir **precios** con el tiempo.
- No **separar tareas** que no están incluidas en tu servicio.



PROMPT PARA USAR CON CHATGPT

[“TE VOY A ADJUNTAR UN RESUMEN EN EXCEL CON MIS GASTOS MENSUALES, CANTIDAD DE HORAS QUE PUEDO TRABAJAR POR SEMANA, Y LOS SERVICIOS QUE OFREZCO. NECESITO QUE ME DES TRES OPCIONES DE TARIFAS (MÍNIMA, SUGERIDA, PREMIUM) PARA USAR COMO REFERENCIA AL ARMAR MIS PROPUESTAS. TAMBIÉN QUIERO QUE ME AYUDES A DEFINIR CUÁNTO COBRAR POR HORA Y QUÉ PORCENTAJE AGREGAR COMO MARGEN.”]