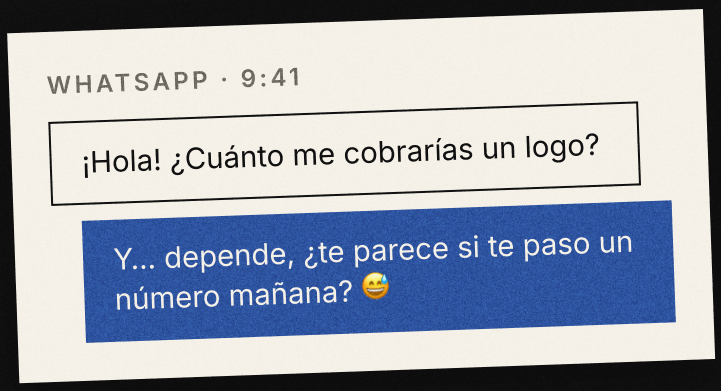
CUÁNTO COBRAR, *sin adivinar*

Una calculadora en seis pasos para sacar tu precio mínimo, armar el presupuesto del próximo proyecto y decirlo sin que te tiemble la voz.

PARA CREATIVOS



$¿?



SI ESTA CHARLA TE SUENA, *no te pasa solo a vos*

Durante años presupuesté a ojo, mirando lo que cobraban otras, bajando el número cuando el cliente dudaba y subiéndolo cuando me daba vergüenza haber cobrado poco. El resultado era siempre el mismo: proyectos que se estiraban, meses en los que trabajaba un montón y no me alcanzaba, y la sensación de estar haciendo algo mal.

Lo que me ordenó fue hacer la cuenta. No hace falta un precio perfecto, hace falta un precio de partida que sepas de dónde sale y que puedas explicar. Esta guía es esa cuenta, adaptada a cómo trabajamos acá, con monotributo, inflación y clientes que preguntan en pesos y a veces en dólares.

Orne

PASO 01

TU PRECIO *mínimo por hora*

Te muestro la cuenta con Caro, una diseñadora de marcas de Córdoba que trabaja sola. Los números son de ejemplo, así que no los copies: lo que importa es el orden.

OJO CON LAS HORAS

Caro trabaja 40 horas por semana, pero solo 25 son de proyectos. El resto se va en mails, redes y administración, y esas no se las puede cobrar a nadie.

Lo que querés cobrarte por mes Tu sueldo, lo que necesitás para vivir.	$1.200.000
+ Gastos del estudio por mes Programas, fuentes, hosting, internet, contador y equipos.	$180.000
+ Monotributo por mes La cuota de tu categoría, la ves en ARCA.	$60.000
+ 15% de colchón Para vacaciones, aguinaldo propio y meses flojos.	$216.000
= Lo que tiene que entrar por mes	$1.656.000
÷ Horas que podés cobrar por mes 25 por semana × 4 semanas.	100 horas
= Tu mínimo por hora	**$16.900**

$1.656.000 ÷ 100 = $16.560, redondeado para arriba.

PASO 01 · TU TURNO

AHORA CON *tus números*

Este número es tu piso: debajo de esto estás trabajando a pérdida, aunque el proyecto te encante. No es lo que vas a cobrar siempre, es desde dónde arrancás.

Lo que querés cobrarte por mes	$
+ Gastos del estudio por mes	$
+ Monotributo por mes	$
+ 15% de colchón Sumá las tres de arriba y multiplicá por 0,15.	$
= Lo que tiene que entrar por mes	$
÷ Horas que podés cobrar por mes	
= Tu mínimo por hora	$

SI RECIÉN ARRANCÁS

Calculá con 15 o 20 horas por semana. Siempre es mejor que la cuenta te sorprenda para bien.

PASO 02

TU PRECIO *también se vence*

VÁLIDO POR 15 DÍAS

Acá un precio que estaba bien en marzo puede quedar corto en agosto, y la mayoría lo nota recién cuando ya firmó. Por eso a la cuenta del paso 1 le sumo tres costumbres que me salvaron más de una vez.

---

01 **Revisá tu valor hora cada tres meses**

Volvé a hacer la cuenta con tus gastos de hoy y, si querés una referencia, mirá cuánto subió la inflación del trimestre en el INDEC. Ponelo en el calendario, porque si esperás a acordarte no lo hacés nunca.

---

02 **Ponele fecha de vencimiento al presupuesto**

Una línea al final que diga "este presupuesto es válido por 15 días" te evita que alguien vuelva a los tres meses queriendo el mismo número.

---

03 **En proyectos largos, dejá clara la actualización**

Si el trabajo dura más de dos o tres meses, cobrá por etapas y aclará desde el principio cómo se ajustan los pagos que quedan, o tomá un valor de referencia en dólares. Para clientes de afuera, directamente cobrá en dólares.

PASO 03

DE LA HORA *al proyecto*

REDONDEÁ PARA ARRIBA

Nunca para abajo. Y si podés, terminá el precio en 9, que se lee más prolijo.

Con su mínimo de $16.900, Caro presupuestó una identidad visual estimando las horas de cada etapa. Al cliente le pasa un solo número por el proyecto, nunca el detalle de las horas.

Reunión inicial y brief	3 h
Investigación y moodboard	5 h
Propuestas de logo	12 h
Ajustes (dos rondas)	6 h
Aplicaciones y manual básico	8 h
Entrega de archivos	3 h
Mails, reuniones e imprevistos Más o menos un 15% de lo anterior.	5 h

42 horas × $16.900 = $709.800,
redondeado para arriba: **$719.000**

PASO 03 · TU TURNO

TU PRÓXIMO *presupuesto*

Cambiá las etapas por las de tu proceso. Si no sabés cuánto te lleva cada una, cronometrá el próximo proyecto y usá las horas reales para el siguiente.

Reunión inicial y brief	
Investigación y moodboard	
Propuestas	
Ajustes	
Aplicaciones	
Entrega de archivos	
Mails, reuniones e imprevistos	
Total de horas × tu mínimo	**$**

PASO 04

TRES OPCIONES
en vez de un sí o un no

Cuando mandás un solo precio, el cliente decide si lo acepta o no. Cuando mandás tres, decide cuál le conviene, y casi siempre elige la del medio. Estos son los paquetes de Caro, cada uno con sus horas por su mínimo.

OPCIÓN 1

Esencial

+ Logo y sus versiones
+ Paleta de colores
+ Tipografías
+ Una ronda de ajustes

UNAS 28 HORAS

$479.000

LA QUE MÁS SALE

Completa

+ Todo lo de Esencial
+ Isotipo o submarca
+ Manual de marca
+ Dos rondas de ajustes

UNAS 42 HORAS

$719.000

OPCIÓN 3

Integral

+ Todo lo de Completa
+ Papelería y firma de mail
+ Seis plantillas de redes
+ Tres rondas de ajustes

UNAS 70 HORAS

$1.189.000

LA DEL MEDIO

Armá la opción del medio pensando en el proyecto que más querés hacer, porque es la que más vas a vender.

PASO 04 · TU TURNO

TUS TRES *paquetes*

Ponele nombre a cada uno, anotá qué incluye y calculá el precio con tus horas. Si un paquete no te entusiasma hacerlo, sacalo: mejor dos opciones que tres a desgano.

OPCIÓN 1

HORAS

$

LA QUE MÁS QUIERO VENDER

HORAS

$

OPCIÓN 3

HORAS

$

PASO 05

CINCO ERRORES *que te cuestan plata*

01 **Cobrar por hora los proyectos grandes**

Si el cliente ve horas, va a discutir horas. La hora te sirve a vos para hacer la cuenta, pero al cliente pasale un precio por proyecto.

02 **Arrancar sin seña**

Pedí entre un 30 y un 50% antes de empezar, porque es lo que hace que el proyecto sea real para las dos partes.

03 **Prometer cambios sin límite**

Poné en el presupuesto cuántas rondas de ajustes incluye. Lo que pase de ahí se cotiza aparte, sin culpa.

04 **Hacer descuento antes de que te lo pidan**

Si el número no entra, achicá lo que incluye el proyecto y no tu valor hora: sacá un entregable, una ronda o una pieza.

05 **Cobrar lo mismo todo el año**

Con la inflación que tenemos, mantener el precio es bajarlo. Repetí el paso 1 cada tres meses.

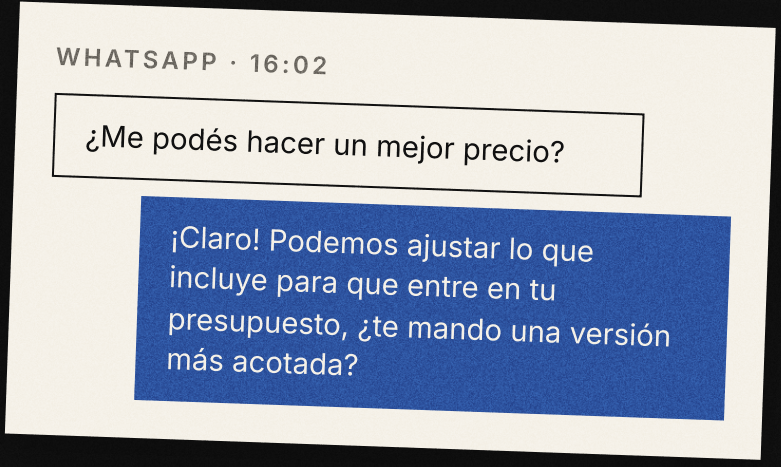
PASO 06

DECÍ TU PRECIO *sin pedir perdón*

Lo que más cuesta no es hacer la cuenta, es mandarla. Te dejo dos textos para copiar y cambiar hasta que suenen a vos.

MAIL · CUANDO MANDÁS EL PRESUPUESTO

Hola, [nombre], ¿cómo va? Gracias por contarme el proyecto con tanto detalle. Te paso la propuesta con tres opciones según lo que charlamos: la identidad completa es de $[precio] e incluye [lo que incluye]. Si querés, la vemos en una llamada corta y te cuento cómo sería cada etapa.



Y DESPUÉS, SILENCIO

(Y AHORA)

YA TENÉS EL NÚMERO, *ahora presentalo bien*

Un buen precio en un PDF armado a las apuradas pierde fuerza. En la tienda de LIS están las plantillas que uso con mis clientes, de la bienvenida a la entrega final, editables en Canva con tu marca.

PROPUESTA COMERCIAL

Para presentar tus tres paquetes con el proceso, los tiempos y los precios ordenados. **$14.900**

SISTEMA DE FREELANCE A ESTUDIO

Las siete plantillas, del primer presupuesto a la entrega final. **$49.900** de lanzamiento.

LISCREATIVESTUDIO.COM/TIENDA

Y si querés ir más allá del precio, estoy armando un programa de freelance a estudio, con nicho, paquetes, procesos y clientes. Para enterarte cuando abra, escribime a hello@liscreativestudio.com.

