

Presupuestos

Considerar estos conceptos y textos para crear la Infografía



Mano de obra:

Es el esfuerzo tanto físico como mental que supone llevar a cabo un trabajo; pero también es un concepto que se utiliza para valorar el coste de ese esfuerzo. Es, por tanto, un parámetro esencial a la hora de crear un presupuesto.

En base a la primera definición, hay dos tipos de mano de obra:



01

La mano de obra directa que es la que toca el producto o realiza el servicio.



02

La mano de obra indirecta, es decir, los trabajos necesarios para fabricar el producto u ofrecer el servicio pero que no tienen contacto directo con él: Gestiones de administración, atención al cliente...

Datos para calcular mano de obra:



Mano de obra fija. Como su nombre indica, es la que siempre tendrá el mismo valor. En este 'saco' suele entrar la mano de obra directa y aquellos trabajos con escasos margen de error (una peluquera, por ejemplo, sabe, de antemano, cuánto tiempo necesita y cuánto va a cobrar por hacer un corte).



Mano de obra variable. Su coste no se puede fijar hasta que el profesional valora, 'in situ', todas las variables del proyecto. Es el parámetro con el que trabajan fontaneros, electricistas, pintores, reformistas... en general, todos los oficios que requieren un presupuesto previo.

Aspectos a considerar al momento de cobrar una mano de obra

Tiempo y esfuerzo

Ambos términos no siempre son sinónimos por lo que no debes quedarte únicamente con las horas que te llevará hacer un trabajo, mide también el esfuerzo y la especialización. Delimitar las partes del trabajo te ayudará a hacer un cálculo más certero.

¿Solo o acompañado?

Si haces solo el trabajo, el cálculo de la mano de obra es muy sencillo, porque se calcula con tu tiempo estimado de trabajo. Si tienes trabajadores contratados, debes contar sus horas y hacerlo en base a su salario bruto incluyendo el coste empresa derivado. Incluye los desplazamientos. Cuando calcules el tiempo que te va a usar en un trabajo, no olvides los desplazamientos: Son un gasto más de tiempo y de dinero.

Analiza a tu competencia

Sobre todo si estás empezando, es importante situar tus tarifas en una media de mercado o si en tu caso decides superarla o rebajarla, hazlo de forma consciente, con un objetivo de negocio. La mano de obra es de precio libre, puede que cobrarla un poco más barata a la larga te dé beneficios; o al revés, situarte como el profesional especialista más caro, depende que sectores y con un público objetivo determinado, puede ser una buena estrategia de marketing.

IVA

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) rige en casi todos los países del mundo, y en Chile representa un recargo del 19% sobre un bien o servicio entregado. Es decir, el vendedor incorpora el IVA a la transacción comercial y, por lo tanto, el precio del bien o servicio aumenta debido a este impuesto.