

# **¿Cómo cobrar el diseño?**

La hora como unidad básica de medición

Fundación Referencia Córdoba

2012

# Resumen

*"El tiempo es dinero"*

*Benjamin Franklin*

*Presidente del Consejo Ejecutivo de Pennsylvania, E.E.U.U.*

## **¿CÓMO FACTURAR?**

Uno de los principales problemas con los que se encuentran los diseñadores es la resolución de la pregunta: ¿Cómo cobrar por su actividad profesional? Recurrentemente nos encontramos con esta situación, sin aparente respuesta.

Con el objeto de encontrar, de manera formal, herramientas que ayuden y colaboren con el desarrollo de la profesión del diseño; y que al mismo tiempo, esas herramientas, sean aplicables a la realidad circundante de los diseñadores, se realizó una encuesta sobre una base de 100 profesionales elegidos al azar, pertenecientes a la Base de Datos de la Comunidad de la Fundación Referencia Córdoba.

La encuesta, recolectó información sobre el proceso que realiza cada uno de los diseñadores a la hora de determinar un precio por su labor profesional.

En este trabajo, no se determina el valor del trabajo profesional, ni cómo debe ser valuado el mismo, sino que el objeto es encontrar y definir una unidad de medición standard y básica, que rija la estructuración del valor profesional.

Esta unidad, se buscó entre lo encuestados acudiendo a la reflexión sobre su proceso propio de valoración de trabajo profesional.

# Desarrollo

## UNIDAD DE MEDICIÓN

La mayoría de las profesiones estructuran su valor profesional en base al tiempo: Los médicos cobran por consulta (aproximadamente unos 20 minutos por paciente), los analistas cobran por sesión (generalmente de 60 minutos), los traductores cobran por palabra traducida (armando un bloque de X cantidad de palabras por hora), los ingenieros en sistema cobran por el tiempo que les insume realizar una aplicación, los locutores cobran por el tiempo que están en el estudio de grabación, los contadores cobran por el tiempo que les lleva realizar un balance (empresas más grandes llevan balances más complejos), etc. Todos estos casos son equivalentes a un lapso de tiempo.

Entre los 100 casos analizados, se encontró que el 100% de los diseñadores posee una actitud ambivalente entre lo que requiere el trabajo profesional (el diseñar la pieza) y lo que se debe cobrar.

Se encontró que el 73.6% de los diseñadores estructura su labor profesional en base al tiempo que le insume (o insumiría) la actividad específica. El 26.4% restante, lo hace "a ojo" en base a lo simple/complejo que puede resultar realizar el trabajo encomendado por el cliente.

Como análisis sobre este resultado, podemos observar que, a pesar de que los diseñadores encuestados no lo reconocieron como tal, los diseñadores cotizan su trabajo profesional en función del tiempo (trabajos más complejos, llevan más tiempo por ende cobran un valor más elevado; trabajos más sencillos, llevan menos tiempo por ende cobran un valor más bajo).

Entonces, podemos concluir que 100% de los diseñadores tienen un conocimiento aproximado del tiempo que les puede llevar el desarrollo de las piezas encargadas por el cliente, pero no estructuran su remuneración en base a esta unidad de medición (a pesar que utilizan la unidad de medición de manera indirecta).

Entonces, es necesario encontrar una unidad de medición que permita cuantificar la labor profesional. Esta unidad, permitirá establecer una base escalable y adaptable a los diferentes proyectos que necesite encarar el profesional en cuestión.

Esta unidad de medición debe ser lo suficientemente flexible para poder adaptarse a las diferentes actividades del diseño, y al mismo tiempo debe ser lo suficientemente sustentable como para poder ser escalable (a mayor cantidad, mayor facturación)

## DOBLE STANDARD

Entonces, nos encontramos con que la mayoría de los diseñadores, conocen sus capacidades (en relación a la unidad tiempo) para el desarrollo de las piezas que les encarga el cliente, pero no capitalizan ese conocimiento para la determinación del valor de su trabajo profesional.

Es decir, utilizan el tiempo como unidad de medición, pero no de facturación.

Los problemas de esta falta de medición se pueden ejemplificar en el siguiente esquema: Profesionales que saben cómo resolver los problemas comunicacionales del cliente, pero no saben como cotizar su labor profesional >> Profesionales que se sienten decepcionados con la retribución percibida.

### **LA HORA**

Como diseñadores debemos entender que somos comerciantes de servicio y como tal, necesitamos comprender, que no podemos acumular horas de trabajo en stock de reserva. No vendemos un producto que se puede guardar para especular con la incrementación de su precio.

Comercializamos tiempo. Tiempo inteligente, tiempo pensado, tiempo destinado a resolver problemáticas comunicacionales (de mayor o menor envergadura). Al final del día solucionamos problemas, dedicándole tiempo.

Si utilizamos la unidad "tiempo" como elemento de medición para poder concertar un compromiso con nuestro cliente ("puedo entregarte el diseño en una semana"), y ese tiempo lo medimos en función de las capacidades personales, es necesario, que utilicemos la misma unidad de medida para valorar nuestro trabajo profesional (que se encuentra determinado por nuestra capacidad profesional).

De esta forma, eliminamos la brecha entre cuándo puedo entregar un trabajo y cuánto lo tengo/puedo/debo cobrar.

La unificación en este caso, nos permite medir siempre con la misma vara las aristas disciplinarias de la profesión en lo que al valor profesional refiere.

Entonces, podemos determinar que la Hora, como unidad básica de medición de tiempo, es la medida que más fácil se adapta a los diferentes aspectos de la disciplina del diseño. Permitiendo escalar su capacidad de medición tanto en valores menores ( $\frac{1}{2}$  hora) como en valores mayores (8 horas = 1 día laboral standard).

La medición de la hora como unidad de trabajo no pretende ser la base de conformación de trabajo sino que, como única unidad medible y exacta, pueda ser utilizada como parámetro para estimar el valor mínimo del trabajo del diseñador.

Así mismo las diferentes disciplinas que puede ejercer el diseñador, no requieren todas

de igual destreza/conocimiento sobre la materia. Es decir, situaciones donde se deba resolver problemas de diseño son diferentes a las situaciones donde se debe realizar una tarea meramente técnica.

## **ESTRUCTURACIÓN DEL VALOR DE NUESTRO TRABAJO PROFESIONAL**

En función de los casos analizados y el estudio de sus respectivos métodos personales de cálculo, se articula el siguiente proceso de estructuración de valor de trabajo profesional.

### **- Definición de la pieza a realizar**

Lo primero que debemos establecer es Qué pieza es la que vamos a realizar y cuál es su alcance.

Determinar si es un isologotipo, un isologotipo y papel membrete. un isologotipo y sus variantes. formatos a entregar, archivos, variantes, etc.

Es importante determinar todos los aspectos posibles del alcance del trabajo encomendado por el cliente, para poder determinar cuánto tiempo debemos invertir en el desarrollo del mismo.

Esta definición de la pieza que debemos realizar, es la definición de nuestro trabajo profesional.

### **- Cálculo de tiempo**

Una vez definida la pieza que debemos desarrollar ( con todas sus implicancias), debemos establecer el tiempo que nos llevará realizar la pieza en cuestión.

#### **- Tiempo de desarrollo**

El primer tiempo que debemos determinar es la cantidad de horas que nos llevará realizar el trabajo. Cuánto tiempo nos llevará el bocetado, cuánto tiempo nos llevará la búsqueda, cuánto tiempo nos llevará el pasar a limpio, Cuánto tiempo nos llevarán las reuniones con el cliente (esas reuniones donde le presentamos los bocetos, donde nos piden cambios, donde volvemos a presentar las piezas con cambios, etc.), cuánto tiempo nos consumirán los traslados (desde y hasta nuestro cliente), etc.

#### **- Tiempo cronológico**

El segundo tiempo que debemos determinar es el tiempo en el tiempo. El trabajo nos puede llevar 8 horas de desarrollo, pero ¿Podemos comenzar hoy mismo 8 horas seguidas a realizar todo el trabajo y presentárselo mañana a nuestro cliente?

Debemos distribuir las horas de trabajo a los largo de nuestra agenda semanal/mensual para determinar el cronograma de reuniones/ presentaciones con nuestro cliente.

### - Tiempo extra

¿Qué pasa con las contingencias? ¿Qué pasa si algún trabajo de otro cliente nos demora con toda nuestra agenda laboral? ¿Qué pasa si nos enfermamos y no podemos avanzar en el tiempo que habíamos pre-establecido?

Tenemos 2 posibilidades de resolución ante esta pregunta: O corremos contra el tiempo e intentamos llegar al tiempo acordado o no llegamos al tiempo acordado y el cliente comienza a dudar de la seriedad/calidad de nuestra labor profesional.

Ante este panorama, es importante abrir una tercer posibilidad, que nos permita mantener la imagen de calidad y seriedad que intentamos proyectar como profesionales de la comunicación y que al mismo tiempo nos permita un ritmo de trabajo más distendido: **Debemos establecer un tiempo extra para poder asegurarnos de poder llegar al cronograma establecido.**

El 98% de los encuestados aseguraron no establecer un tiempo extra cuando diagraman su cronograma laboral.

El 100% aseguró, que el tiempo extra, sería un paso necesario/sustancial para lograr un ritmo de trabajo más distendido.

El 96,4% aseguró, que el tiempo extra, sería una herramienta de trabajo que no debería ser dada a conocer al cliente.

El 74,3% prefirió agregar un 25,7% de tiempo extra al establecido para el desarrollo de su actividad laboral.

### ENTONCES

A modo de ejemplo práctico, podemos ilustrar:

Si el trabajo que el cliente nos encarga, nos lleva unas 8 horas aproximadas de trabajo real, debemos sumarle (aproximadamente):

- ½ hora de ida y ½ hora de vuelta a la reunión de presentación del diseño realizado.
- 2 horas de reunión
- 2 horas destinadas a realizar alguna modificación que el cliente pida en la

presentación.

- 3 horas de una nueva reunión (½ hora de ida, ½ hora de vuelta + 2 horas de nueva reunión).

El resultado son 16 horas. A esto le sumamos un 25% (es decir, 3,75 horas). Obtenemos un total de 20 horas laborales.

Las 20 horas laborales serán las que se traducirán en el precio base de nuestra labor profesional.

A las 20 horas obtenidas (que serán las cobradas) las distribuimos a lo largo de nuestra agenda laboral. Ahora si tenemos una fecha de entrega final del trabajo.

### **CON RESPECTO A LAS HORAS Y EL CLIENTE**

El 68,3% de los encuestados, consideraron que no es beneficioso comunicar al cliente que el trabajo se cobra por horas.

La opinión generalizada, supone que el cliente no mira con buenos ojos que el profesional del diseño cobre por su trabajo en base a las horas que insume su labor, ya que se desconoce si se ocupan o no correctamente todas las horas declaradas en la resolución del problema comunicacional.

El 30% de este grupo, prefiere hablar con su cliente de la complejidad que conlleva la pieza en relación al tiempo de entrega y su valor.

# Conclusión

Todos los diseñadores conocen sus propias capacidades en lo que refiere al tiempo que insume la producción de piezas específicas de diseño, pero no todos utilizan el tiempo como factor determinante del valor de su trabajo profesional.

La utilización de la hora como unidad básica de medición del tiempo que un profesional debe invertir en la producción de la pieza encomendada por el cliente, más un valor extra, permitirá una mejor organización de la agenda laboral y una estructuración del valor del trabajo de manera más sencilla, concreta y determinante.

La hora como unidad de medición (y por ende de facturación), no debería ser de público conocimiento por parte del cliente, ya que se sugiere que sea una unidad interna y propia de cálculo de valor profesional por actividad.