

CONCHITA  
PIQUER

SI NO GANO LO CORRECTO, NO ME DIVIERTO  
PRESUPUESTOS DE CORRECCIÓN

Mercedes Tabuyo

@mTabuyo

@astrad

CONCHITA

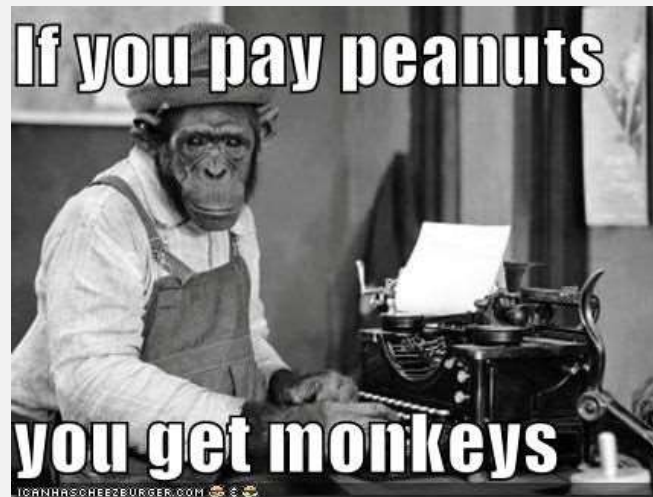
trabajo

2. m. Ocupación retribuida.

trabajo

s. m.

2. Ocupación u oficio por el que se recibe una cantidad de dinero.





CONCHITA

## CORRECTOR EN PLANTILLA

(TRABAJADOR POR CUENTA AJENA)

- Se rige por el convenio de Artes Gráficas, que no le dedica un apartado específico a la figura del corrector.
- Asistente editorial  $\approx$  20 500 euros brutos anuales.
- Auxiliar técnico editorial  $\approx$  18 300 euros brutos anuales.
- Personal de transformación y manipulados.

CONCHITA

## CORRECTOR POR CUENTA AJENA

- **Pide trabajo**
- Envía un currículum
- Tiene jefes
- Es empleado de un empleador
- Trabaja en las oficinas de su cliente
- Su empleador cotiza por él
- No le afecta el IVA
- Tiene un horario definido

## CORRECTOR POR CUENTA PROPIA (AUTÓNOMO)

- **Ofrece un servicio**
- Crea una estrategia comercial
- Tiene clientes
- Es microempresa, es proveedor
- Por norma general, trabaja desde su oficina
- Se ocupa de su cotización a la S. S.
- Recauda IVA para Hacienda
- Tiene un horario

CONCHITA

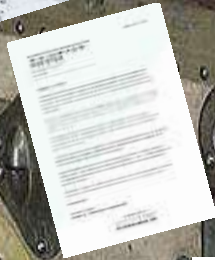
## OBJETIVOS

- Establecer contacto con clientes.
- Que quieran saber más de nuestros servicios.
- Conseguir una prueba de corrección.
- Hacer un presupuesto para un trabajo real.



CONCHITA  
PIQUER

OBJETIVOS  
↓  
HERRAMIENTAS



@MTABUYO

@ASETRAD

CONCHITA

# 1. PRESÉNTATE ANTE TU CLIENTE POTENCIAL

- Crea una candidatura espontánea: busca clientes, investiga, encuentra un nombre y dirígete a él.



- Crea una cuenta de correo seria y profesional, para dedicarla solo al trabajo.
  - De un proveedor gratuito.
  - Compra un dominio web y asocia tu cuenta a él.



CONCHITA

- Crea una carta de presentación.
- Sigue el método Íñigo Montoya:
  - Hola (saludo)
  - Me llamo Íñigo Montoya (presentación)
  - Tú mataste a mi padre (contexto)
  - Prepárate a morir (objetivo)



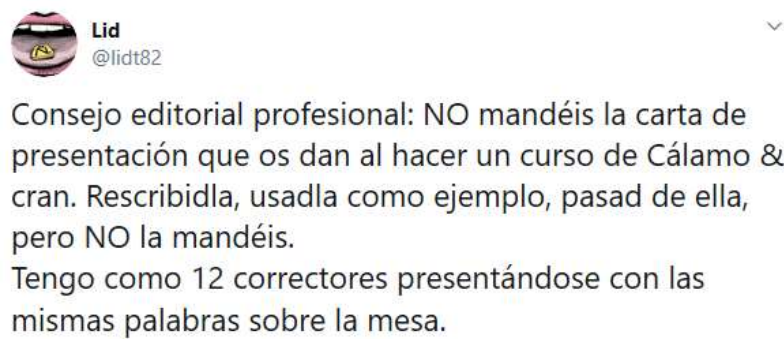
En nuestro caso, será:

- Hola (saludo).
- Mi nombre es Mercedes Tabuyo (presentación).
- Tengo esta titulación y hago esto en estos formatos. Tengo esta experiencia (contexto).
- Os escribo porque quiero presentaros mis servicios de corrección de textos y conseguir que me hagáis una prueba para ver si os gusta lo que hago (objetivo).



CONCHITA

- Crea una carta de presentación original. Incluso una para cada cliente al que vayas a dirigirte.



- ¿Como qué vas a presentarte, como corrector de textos o como asesor lingüístico?

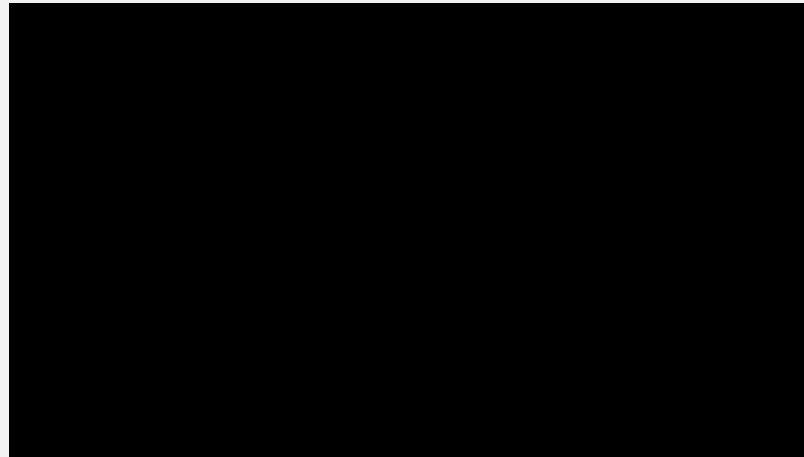






CONCHITA

- Haz algo que llame la atención de tu cliente. Si no puede ser por contenido, que sea por diseño, por formato, por limpieza, por claridad. Que lo distinga entre el montón de ofertas que recibe.
- Busca clientes en las vacas gordas; en las flacas será tarde, pues la respuesta no es inmediata.
- Parte de tu trabajo es buscar clientes: para ampliar cartera, para mejorar, porque estás empezando, porque **siempre hay que estar en movimiento.**



CONCHITA

- No desdeñes la promoción pasiva:
  - Páginas web.
  - Posicionamiento en buscadores.
  - Bolsas de ofertas de empleo de asociaciones.
  - Directorios de profesionales de asociaciones.
  - Redes sociales de búsqueda de clientes: LinkedIn es tu amigo.

MANTÉN TODOS TUS PERFILES ACTUALIZADOS.



CONCHITA

2. EL DESTINATARIO RESPONDE. ¿QUÉ HAGO AHORA?

EL MEOLLO DE LA CUESTIÓN

Un presupuesto va intrínsecamente ligado a las tarifas de nuestros servicios.



NUESTRA TARIFA NO ES LO QUE NOS PAGAN, ES LO QUE COBRAMOS.

EDUCA A TU CLIENTE.

# HABLAR DE TARIFAS

- No es oscurantismo, es miedo: sanción de la CNMC en 2012.
- Las asociaciones no deben recomendar tarifas, pero sí pueden apelar al sentido común de los correctores: echa cuentas, tu trabajo tiene que ser rentable.
- ¿En qué unidad calculo mi tarifa de corrección? En matrices o espacios.
- ¿Por qué no me resulta rentable la tarifa por página? Porque cada página tiene unas medidas distintas.





CONCHITA

- ¿Cómo expreso mi tarifa? En millares de matrices
- ¿Cómo transformo las unidades de mi tarifa? ¿Cómo paso de matrices a palabras? La regla de tres es tu amiga.

Una palabra contiene, de media, 6 matrices, luego:

1000 matrices ----- 0,90 euros  
6 matrices ----- X

$$X = \frac{6 \times 0,90}{1000} = 0,0054 \text{ euros por palabra}$$

- ¿Cómo calculo el precio de una página de corrector (2100 matrices)?

1000 matrices ----- 0,90 euros  
2100 matrices ----- X

$$X = \frac{2100 \times 0,90}{1000} = 1,89 \text{ euros por página de corrector}$$

CONCHITA

- ¿Cómo transformo mi tarifa por millar de matrices en tarifa por página? Una página media de ese documento tiene 2135 matrices:

1000 matrices ----- 0,90 euros

2135 matrices ----- X

$$X = \frac{2135 \times 0,90}{1000} = 1,92 \text{ euros por página}$$



Importe por página × número de páginas = importe documento completo.

- ¿Cómo calculo mi tarifa por hora? Averigua cuántos millares de matrices corriges por hora y multiplica por tu tarifa por millar de matrices.

CONCHITA

- ¿Qué debo tener en cuenta, técnicamente, para ponerle precio a mi millar de matrices?
  - Tipo de corrección: ¿ortotipografía o estilo? ¿Corrección de maqueta?
  - Complejidad del trabajo.
  - Soporte en el que tengo que corregir: papel, Word con control de cambios, PDF, InDesign o QuarXpress, InCopy, html. Cuanto más especializado, más alta debe ser la tarifa.

PIDE UNA MUESTRA DEL TEXTO PARA PRESUPUESTAR ADECUADAMENTE.

- Plazos de entrega: cuanto menos razonables, más tarifa. Nada es tan urgente como parece cuando la tarifa sube.
  - 60 – 100 000 matrices diarias estilo.
  - 100 – 125 000 matrices diarias ortotipografía.



CONCHITA

- ¿Qué debo tener en cuenta, técnicamente, para ponerle precio a mi millar de matrices?
  - Tipo de corrección: ¿ortotipografía o estilo? ¿Corrección de maqueta?
  - Complejidad del trabajo.
  - Soporte en el que tengo que corregir: papel, Word con control de cambios, PDF, InDesign o QuarXpress, InCopy, html. Cuanto más especializado, más alta debe ser la tarifa.

PIDE UNA MUESTRA DEL TEXTO PARA PRESUPUESTAR ADECUADAMENTE.

- Plazo urger



InsideLoc @insideloc · 12 sept.

Cuando os llegue un trabajo urgente, el mejor método para comprobar si lo es de verdad es dar a elegir al cliente entre **un** sobrecargo o una entrega demorada.

Ah, y hacedlo sin miedo. Negociar en los términos adecuados es señal de profesionalidad, no de querer chupar la sangre.

CONCHITA

- ¿Qué debo tener en cuenta, económicamente, para establecer mi tarifa?
  - Trabajamos para vivir: cubrir gastos como profesional, cubrir necesidades como persona que respira.

## PERO TAMBIÉN

- Vacaciones.
- Bajas laborales, si las necesitamos.
- Ocio.
- Caprichos, colchón para imprevistos.



CONCHITA

Tres conceptos:

- Beneficio bruto
- Beneficio neto
- Liquidez

Ejemplo: trabajo desde casa en una habitación que supone el 10 % de la vivienda completa.

285 euros autónomos + 50 euros internet-teléfono + 15 euros suministros  
+ 50 euros alquiler/hipoteca = **400 euros mensuales**





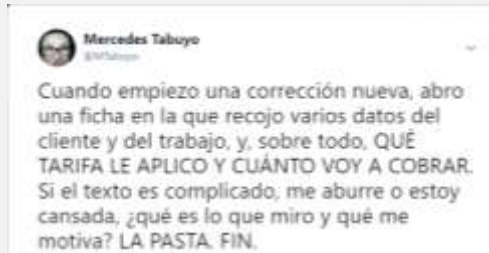
CONCHITA

- Con una tarifa de 0,90 euros por millar de matrices, ¿cuántas matrices tengo que corregir para poder empezar a trabajar? Alrededor de 445 000 (dividido entre 2100, un texto de 212 páginas de corrector).
- Si acepto una tarifa de 0,60, necesito corregir 740 000 matrices (dividido entre 2100, un texto de 353 páginas).
- Hojas de cálculo de Diego Ibáñez: [rendimiento económico](#) y [registro de productividad](#).
- Contamos con una web que publica unas tarifas de corrección orientativas: [www.tarifascorreccion.org](http://www.tarifascorreccion.org). Recargos y tarifa mínima.
- ¿Descuentos por volumen?
- ¿Tarifa conjunta para corrección ortotipográfica y de estilo?

- Con una tarifa de 0,90 euros por millar de matrices, ¿cuántas matrices tengo que corregir para poder empezar a trabajar? Alrededor de 445 000 (dividido entre 2100, un texto de 212 páginas de corrector).
- Si acepto una tarifa de 0,60, necesito corregir 740 000 matrices (dividido entre 2100, un texto de 353 páginas).
- Hojas de cálculo de Diego Ibáñez: [rendimiento económico](#) y [registro de](#)

CONCHITA

- Rentabilidad.
  - ¿Cómo envía el cliente los textos? ¿Qué intervención necesitan?
  - ¿Cumple en el plazo de pago de las facturas?
  - El cliente al revés.
  - ¿Exige en proporción a lo que paga? Si no, *ciao, bambino.*



- Cuando trabajo, mi motivación es el dinero. No hay más.



- Hemos recibido algunas consultas antes de empezar el seminario:

1) ¿Indicamos en el presupuesto que nuestra tarifa es negociable o el cliente dará por hecho que intentamos colársela? Caso real de 2017. **Yo:** 1,40/1000 matr. estilo y 0,80 ortotipo. **Él:** 0,003/palabra para todo junto.

«No te pongas tonta con la tarifa, que hay 400 millones de **hablantes** (ni siquiera habla de correctores) de español y alguno me hará la corrección».

2) ¿Pago por adelantado? Sí, dependiendo del cliente. 50 % al comienzo del trabajo y el resto a la entrega.

Factura tus trabajos. Proceso monitorio para cantidades inferiores a 2000 euros: sin abogado ni procurador.

3) ¿Aceptamos pago por PayPal? Compénsalo con un incremento en la tarifa.

### 3. NEGOCIACIÓN DE TARIFAS

- ¿Cómo convengo al cliente?

Le hemos puesto a nuestra imagen un envoltorio profesional, vamos a ver cómo usamos las herramientas que hemos creado.

- Explícale al cliente cómo trabajas.
  - Notas de corrección.
  - Lecturas del texto.
  - Macros y herramientas de corrección.
  - Informe de corrección.
- Si lo encarece el soporte elegido, explícale por qué.
- Si lo encarece el plazo de entrega, ya hemos hablado antes de cuál es la clave.

CONCHITA

## 4. PLANTILLA DE PRESUPUESTO

Información imprescindible:

- Número de presupuesto.
- Fecha de presupuesto.
- Mis datos y los del cliente.
- Datos del trabajo: en qué consiste, en qué unidad presupuestamos, tarifa por unidad, importe total.
- Impuestos aplicables. Cliente nacional: IVA e IRPF; operador intracomunitario: ni IVA ni IRPF; cliente europeo particular, sí IVA pero no IRPF. Cliente extracomunitario, ni IVA ni IRPF.
- Condiciones del presupuesto: aceptación por escrito, plazo de entrega, plazo y forma de pago, validez del presupuesto.



CONCHITA

## 5. PLANTILLA DE FACTURA

Es un documento oficial. Es un comprobante de nuestro trabajo. Información imprescindible:

- Número de factura.
- Fecha de factura.
- Mis datos y los del cliente.
- Datos del trabajo: en qué consiste, en qué unidad presupuestamos, tarifa por unidad, importe total.
- Impuestos aplicables.
- Forma de pago. Si es por transferencia, número de cuenta.
- Firma.

CONCHITA  
PIQUER



@MTABUYO

@ASETRAD