

# DÍA 5: APRENDE A VALORAR TU TRABAJO

Reto: 7 días para vivir de las uñas ✨

**SÁGA**  
NAILS



# GUÍA INTRODUCTORIA PARA APRENDER A PONER PRECIO A TUS SERVICIOS 🛠️

📄 *Esta guía es orientativa, diseñada para ayudarte a entender cómo empezar a valorar tu trabajo profesional. No es una asesoría fiscal, sino tu primer paso hacia precios justos.*

Bienvenida al **Día 5** de tu formación. Hoy vas a aprender algo fundamental: **cómo calcular el valor real de tu trabajo** como manicurista profesional. Muchas profesionales cometen el error de poner precios "a ojo" o simplemente copiando lo que hace la competencia, sin entender realmente cuánto les cuesta cada servicio. Esto lleva a trabajar muchas horas sin apenas beneficios, sintiendo que el esfuerzo no compensa.

Este material te ayudará a **comprender los conceptos básicos** para valorar correctamente tus servicios. Aprenderás a identificar todos los costes implicados en tu trabajo —desde los materiales que usas hasta tu tiempo y gastos fijos— y entenderás cómo calcular un precio que sea **justo tanto para ti como para tus clientas**. No se trata de cobrar caro por cobrar, sino de **cobrar lo que realmente vale tu profesionalidad**, experiencia y dedicación.

Al final de esta guía tendrás las **herramientas necesarias para tomar decisiones informadas sobre tus precios**. Recuerda: valorar correctamente tu trabajo no es egoísta, es profesional. Es el primer paso para construir un negocio sostenible que te permita vivir de lo que amas hacer.

# LOS FUNDAMENTOS

## Entiende qué significa cada concepto

Antes de empezar a calcular precios, es esencial que comprendas algunos conceptos básicos. No te preocupes si nunca has llevado cuentas de un negocio: vamos a explicarlo de la forma más sencilla posible. Estos términos son la base sobre la que construirás tu estrategia de precios, y entenderlos te dará confianza para defender lo que cobras.



### Precio Bruto

Es el precio total que ve y paga tu clienta. Es la cifra que aparece en tu carta de servicios o que comunicas cuando te preguntan "¿cuánto cuesta?". Este precio ya incluye todos tus costes más el IVA.



### IVA (21%)

Es un impuesto que cobras a tus clientas pero que no es tuyo. Ese 21% del precio debes declararlo y pagarlo a Hacienda. Por eso es importante separarlo mentalmente del resto: no es beneficio tuyo.



### Precio Neto

Es lo que realmente te queda después de restar el IVA, los materiales gastados y los costes fijos. Esta es la cifra que importa: tu beneficio real por servicio realizado.



### Tu tiempo

Cada minuto que dedicas a un servicio tiene valor. No lo regales. Tu tiempo es tu recurso más valioso y limitado, y debe estar reflejado en lo que cobras por hora de trabajo.

*"No cobres para sobrevivir: cobra para vivir de lo que amas."*

Estos cuatro conceptos son tu **brújula**. Cuando entiendas la diferencia entre lo que cobras (bruto) y lo que realmente ganas (neto), empezarás a tomar decisiones **más inteligentes** sobre tus precios. Muchas profesionales se sorprenden al descubrir que, después de restar todos los gastos, apenas están ganando 5 o 6 euros por hora de trabajo intenso. Si no conoces tus números, no puedes mejorarlos.

A partir de ahora, cada vez que pienses en tus precios, visualiza estos cuatro elementos. Pregúntate: **¿estoy considerando el IVA? ¿He calculado cuánto me cuestan realmente los materiales? ¿Estoy valorando mi tiempo de forma justa?** Este cambio de mentalidad es el primer paso hacia la rentabilidad real de tu negocio de manicura.

# PASO A PASO

## Calcula tu precio profesional 🧩

Ahora viene la parte **práctica**. Vamos a desglosar exactamente qué elementos deben formar parte de tu precio final. Es un proceso sencillo una vez que identificas todas las piezas del puzzle. No te agobies con los números: con esta guía aprenderás a hacerlo de forma ordenada y comprensible.

### Lo que **SÍ** debe contar en tu precio ✅

- **Variables por servicio:** productos (base, color, top), algodones, celulosa, desinfectante, aceites, limas desechables
- **Costes fijos mensuales:** cuota de autónomo, luz del local, internet, agua, marketing, alquiler si aplica
- **Tu tiempo:** las horas que dedicas a cada servicio, valoradas según tu objetivo de ingresos por hora
- **IVA (21%):** que debes añadir al final sobre el precio sin IVA

💡 **Importante:** Si no consideras todos estos elementos, tu negocio no será rentable. Estarás regalando tu trabajo sin darte cuenta.



### Ejemplo de materiales a calcular 🧰

1. Esmaltes semipermanentes (base + color + top) - prorrateados por uso
2. Desinfectante y limpiador de uñas
3. Celulosa, algodones y toallitas
4. Guantes desechables
5. Aceite de cutículas y crema hidratante final
6. Limas, taco pulidor, palitos de naranjo
7. Papel de aluminio o envoltorios para retirar

### Fórmula simplificada para calcular tu precio base



#### Costes Variables

Suma todo lo que gastas en materiales por cada servicio



#### Coste Fijo por servicio

Divide tus gastos fijos mensuales entre el número de servicios que haces al mes



#### Valor de tu tiempo

Multiplica las horas que dura el servicio por tu objetivo de €/hora



#### Añade IVA (21%)

Multiplica el resultado anterior por 1,21 para obtener el precio final

$$\text{Precio sin IVA} = \text{Variables} + \text{Fijo por servicio} + (\text{€/hora} \times \text{Horas})$$

$$\text{Precio final con IVA} = \text{Precio sin IVA} \times 1,21$$

Esta fórmula es tu **herramienta fundamental**. Puede parecer compleja al principio, pero una vez que rellenes cada apartado con tus datos reales, verás que es bastante sencilla. Lo importante es ser **honesto con las cifras**: no minimices tus gastos ni infravalores tu tiempo. Cada euro que no consideres es un euro menos en tu bolsillo al final del mes.

Vamos a verlo con un ejemplo práctico para que quede totalmente claro. Imagina que haces una manicura semipermanente básica. Tus variables (productos) te cuestan 3 euros por servicio. Tus gastos fijos mensuales son 170 euros y haces unos 60 servicios al mes, así que el coste fijo por servicio es 2,83 euros (170÷60). El servicio te lleva 45 minutos (0,75 horas) y quieres ganar al menos 12 euros por hora de tu tiempo.

Aplicando la fórmula: 3,00 € (variables) + 2,83 € (fijo) + (12 € × 0,75 h) = 14,83 € sin IVA. Ahora añadimos el IVA: 14,83 € × 1,21 = 17,95 €. Este sería tu **precio mínimo absoluto**. Sin embargo, para tener margen de maniobra, profesionalidad y poder reinvertir en tu negocio, lo ideal sería redondear entre 20 y 25 euros. Así cubrirías imprevistos, mejoras de material y tendrías un colchón de seguridad.

**RECUERDA:** esta es una guía orientativa para ayudarte a entender cómo empezar. Los valores exactos dependerán de tu situación particular, tu zona geográfica, tu nivel de experiencia y tu posicionamiento. Lo importante es que ahora tienes el método para calcularlo de forma profesional y fundamentada.

# TU PLAN DE ACCIÓN

## Ejercicios y decisiones clave

Has llegado al momento de la verdad: **pasar de la teoría a la práctica**. Esta sección está diseñada para que trabajes activamente con tus propios números y tomes decisiones concretas sobre tus precios. No te saltes estos ejercicios: son la diferencia entre **"entender el concepto"** y **"aplicarlo realmente en tu negocio"**.

1

### Lista tus costes variables

Calcula cuánto gastas en materiales por cada tipo de servicio que ofreces (semipermanente básico, con diseño, manicura tradicional, etc.)

2

### Identifica tus costes fijos

Suma todos tus gastos mensuales: autónomo, luz, productos que recompras, marketing, herramientas, alquiler si aplica

3

### Mide tu tiempo real

Cronometra cuánto tardas realmente en cada servicio, incluyendo preparación y limpieza posterior

4

### Define tu objetivo por hora

Decide cuánto quieres ganar por hora de trabajo. Sé realista pero también ambiciosa: valora tu experiencia

5


### Aplica la fórmula

Calcula tu precio sin IVA y luego añade el 21% para obtener tu precio final profesional

## Tabla de comparativa: entiende tus escenarios

Una herramienta muy útil es comparar diferentes escenarios de precios para ver cómo impactan en tu beneficio real. Rellena esta tabla con tus datos personales para visualizar la diferencia entre trabajar barato y trabajar bien pagada:

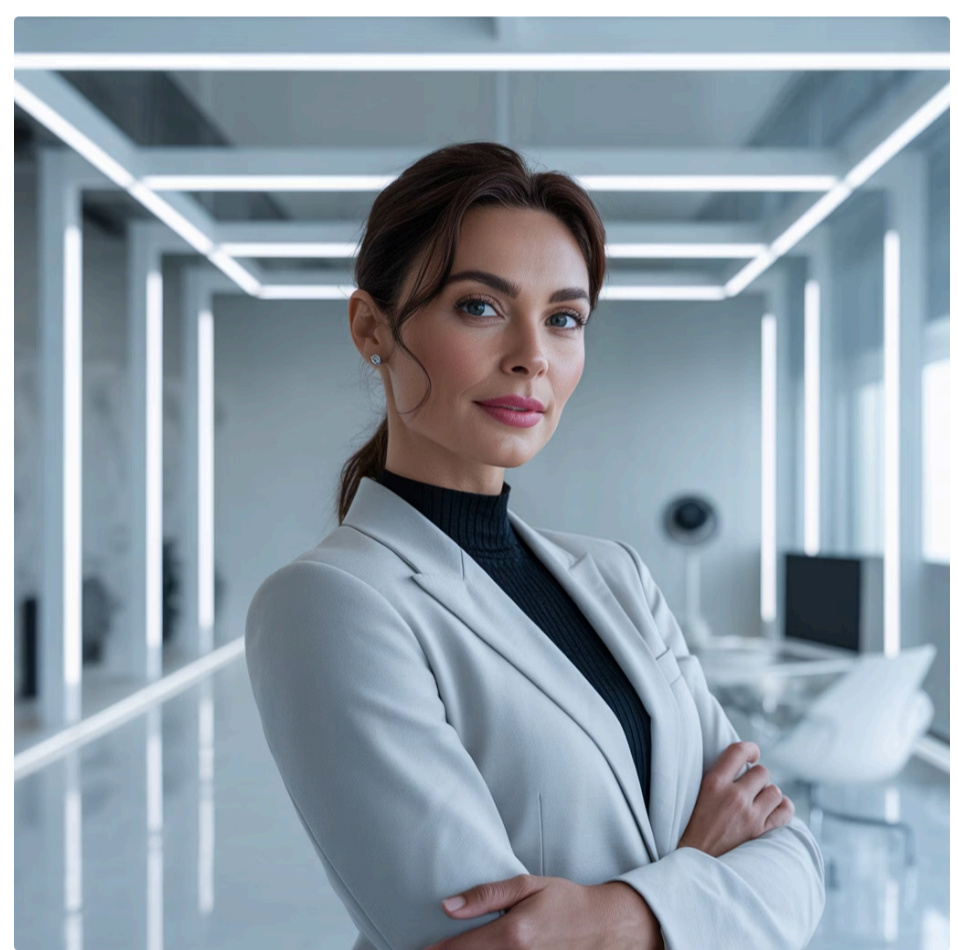
Escenario	Precio bruto	IVA (21%)	Variables + Fijo	Tu neto/h	Neto mensual (60 servicios)
Pesimista	15 €	2,60 €	5,83 €	8,76 €/h	394 €
Mínimo viable	20 €	3,47 €	5,83 €	14,27 €/h	642 €
Profesional	25 €	4,34 €	5,83 €	19,78 €/h	890 €

 **Cómo leer tus resultados:** Si tu neto por hora está por debajo de tu objetivo, tu precio es demasiado bajo. Si tu neto mensual no te permite cubrir tus gastos personales y reinvertir en el negocio, necesitas ajustar tu estrategia: subir precios o aumentar servicios mensuales.

## Preguntas frecuentes que te ayudarán



- **"¿Y si mi clienta se queja del precio?"**  
Responde con seguridad profesional: "Mi trabajo incluye productos de calidad profesional, higiene certificada y durabilidad garantizada de X semanas"
- **"¿Cuándo debería subir mis precios?"**  
Cuando tengas lista de espera, cuando hayas mejorado tus tiempos o técnicas, o cuando tus costes aumenten
- **"¿Puedo hacer descuentos?"** Solo si son temporales, estratégicos y con condiciones claras (por ejemplo: pack de 3 servicios, no descuentos por servicio individual)



## TUS DECISIONES DE HOY



### Mi precio mínimo con IVA

\_\_\_\_\_ €

*Este es el precio por debajo del cual nunca trabajaré porque no cubre mis costes reales*



### Mi precio objetivo

\_\_\_\_\_ €

*Este es el precio que me permite vivir dignamente de mi trabajo y reinvertir en mi crecimiento*



### No aceptaré menos de

\_\_\_\_\_ €

*Esta es mi línea roja: mi compromiso conmigo misma para valorar mi profesión*

## Tu mantra de confianza


**"Mi trabajo vale lo que cuesta, y eso está bien. Soy una profesional que ofrece calidad, higiene y dedicación. Mis precios son justos y me permiten crecer."**

Escribe este mantra en un **lugar visible de tu zona de trabajo**. Repítelo cada vez que sientas dudas sobre tus precios o cuando una potencial clienta cuestione tus tarifas. La seguridad con la que comunicas tu valor es tan importante como el valor en sí mismo. Las clientas perciben tu confianza —o tu inseguridad— y eso influye directamente en su percepción de tu profesionalidad.

## CIERRE Y PRÓXIMOS PASOS

Has completado el Día 5 de tu formación, y esto es un hito importante. Ahora comprendes los fundamentos de la valoración profesional de servicios de manicura. Sabes identificar todos los costes que intervienen en tu trabajo, conoces la fórmula para calcular precios justos y tienes herramientas prácticas para tomar decisiones informadas.

## Cuando entiendes tus números, dejas de trabajar por menos de lo que vales.

 **Recordatorio importante:** Este material es una guía orientativa diseñada para ayudarte a comprender cómo empezar a calcular tus precios de forma profesional. Los valores y ejemplos presentados son educativos, para que aprendas a estructurar tus servicios con criterio. Para asesoramiento fiscal específico o contable personalizado, consulta con un profesional cualificado de tu zona.

El siguiente paso en tu camino es **aprender a atraer y fidelizar clientas** que valoren tu trabajo y estén dispuestas a pagar lo que vales. De nada sirve tener precios justos si no sabes comunicar tu valor ni construir una base sólida de clientas recurrentes. En el Día 6 descubrirás estrategias prácticas para hacer crecer tu cartera de clientas de forma sostenible y auténtica.