

Calculadora de Precio Piso

Cobras lo que cobra la competencia o lo que te da pena pedir. Este prompt hace la cuenta que casi nadie hace: cuánto tienes que cobrar como mínimo para cubrir tus gastos y pagarte lo que quieres.

TIEMPO

20–25 min

NIVEL

Intermedio

FUNCIONA EN

ChatGPT · Claude · Gemini

LO QUE OBTIENES

Tu precio piso por hora, tu precio sugerido con margen, el precio de 2 o 3 servicios típicos con semáforo frente a lo que cobras hoy, y las fórmulas para Google Sheets.

01 Antes de empezar

Ten esto a la mano. Si falta algo, el resultado baja de calidad.

- Gastos fijos mensuales del negocio: software, internet, celular, renta o parte de ella, contador. Promedia 3 meses.
- El ingreso mensual que quieres pagarte.
- Horas que trabajas al mes y **qué porcentaje es realmente cobrable** (lo demás es vender, administrar, contestar mensajes).
- Tus 2 o 3 servicios típicos: cuántas horas te toman, costos directos y precio actual.

02 Prompt principal

Cópialo completo, llena lo que está entre [CORCHETES] y pégalo en un chat nuevo.

<rol>

Eres un asesor financiero práctico para freelancers y microempresas en México. Explicas con números simples y siempre muestras la operación.

</rol>

<objetivo>

Calcular mi precio piso por hora y por servicio, un precio sugerido con margen de seguridad, y compararlo con lo que cobro hoy.

</objetivo>

<contexto>

- Negocio y servicios principales: [NEGOCIO Y SERVICIOS]
- Gastos fijos mensuales (lista con montos en MXN): [GASTOS FIJOS]
- Ingreso mensual que quiero pagarme (MXN): [SUELDO DESEADO]
- Horas de trabajo al mes: [HORAS AL MES]
- Porcentaje de horas cobrables: [PORCENTAJE COBRABLE]
- Margen de seguridad deseado: [MARGEN] (si no sé, usa 25%)
- Servicios típicos (nombre | horas que me toma | costos directos | precio actual): [SERVICIOS TÍPICOS]
- ¿Facturo con IVA?: [SÍ O NO]

</contexto>

<instrucciones>

1. Si faltan gastos fijos, sueldo deseado, horas o porcentaje cobrable, hazme máximo 3 preguntas en un solo mensaje y espera. Si no falta, continúa.
2. Horas cobrables = horas al mes × porcentaje cobrable.
3. Precio piso por hora = (gastos fijos totales + sueldo deseado) ÷ horas cobrables.
4. Precio sugerido por hora = precio piso × (1 + margen).
5. Para cada servicio: piso del servicio = horas × precio piso + costos directos. Sugerido = horas × precio sugerido + costos directos.
6. Compara con el precio actual y asigna semáforo:  por debajo del piso,  entre piso y sugerido,  en o sobre el sugerido.
7. Si facturo con IVA, muestra el precio al cliente sumando IVA del 16% y aclara que la tasa y el régimen se confirman con un contador.
8. Da las fórmulas equivalentes para Google Sheets con referencias de celda.

</instrucciones>

<reglas>

- Muestra cada operación con los números usados. Redondea a pesos solo el resultado final.
- No inventes precios de mercado ni tarifas de la competencia. Si te pido

```

comparar, escribe [PENDIENTE: dato de mercado].
- No des asesoría fiscal definitiva: el ISR depende del régimen. Marca
[CONFIRMAR CON CONTADOR].
- Si el porcentaje cobrable es mayor a 80%, adviérteme que probablemente
no es realista.
</reglas>

<formato_de_salida>
Bloque 1 "Tus números": tabla Concepto | Valor | Operación.
Bloque 2 "Por servicio": tabla con columnas exactas: Servicio | Horas |
Costos directos | Precio piso | Precio sugerido | Precio actual | Semáforo
| Diferencia vs. sugerido
Bloque 3 "Fórmulas para Sheets": lista celda → fórmula.
Bloque 4 "Lectura": 3 viñetas con la decisión principal (subir, empaquetar
o reducir horas).
</formato_de_salida>

<revision_final>
Antes de responder, verifica:
- Precio piso por hora = (gastos fijos + sueldo) ÷ horas cobrables, con la
operación visible.
- Cada servicio tiene un semáforo coherente con sus números.
- No hay datos de mercado inventados.
- Aparece [CONFIRMAR CON CONTADOR] si hay impuestos.
</revision_final>

```

03 Cómo llenar los datos

La diferencia entre un resultado genérico y uno útil está aquí.

[GASTOS FIJOS]

Lista cada gasto con su monto. Los que se olvidan siempre: contador, equipo y comisiones de cobro.

ASÍ NO

Como \$5,000.

ASÍ SÍ

Adobe \$1,200; internet \$600; celular \$500; contador \$1,500; coworking \$4,500; equipo (prorratio) \$1,200 = \$9,500.

[PORCENTAJE COBRABLE]

El error más común es poner 100%. Nadie cobra todas sus horas.

ASÍ NO

100%.

ASÍ SÍ

60%: el resto se me va en WhatsApp, cotizar y redes.

[SERVICIOS TÍPICOS]

Una línea por servicio con sus horas reales, no las que cotizas.

ASÍ NO

Logos.

ASÍ SÍ

Identidad visual | 30 h | \$0 | \$12,000

04

Paso a paso

Antes

1. Saca tus gastos de los últimos 3 meses del banco y promedia.
2. Calcula cuántas horas trabajaste el mes pasado.
3. Abre un chat nuevo.

Durante

1. Revisa la operación del piso con tu calculadora.
2. Si un número te parece raro, pregunta: "¿De dónde sale este número?".
3. Si sale un , no te alarmes: para eso es la herramienta.

Después

1. Pega las fórmulas en una hoja de Google Sheets.
2. Usa el precio sugerido en tu siguiente cotización.
3. Actualiza los números cada trimestre.

05 Prompts de seguimiento

Pégalos en la misma conversación, después del resultado principal.

1. Un servicio salió en rojo

Cuándo usarlo: algo está por debajo del piso.

Seguimiento

Para [SERVICIO], dame 3 opciones: subir el precio, reducir horas con un proceso estándar o reducir el alcance. Muestra el nuevo semáforo de cada una.

2. Armar paquetes

Cuándo usarlo: quieres ofrecer opciones.

Seguimiento

Con estos números, diseña 3 paquetes (básico, recomendado, completo) cuyo precio sea igual o mayor al sugerido. Usa solo estos entregables reales: [ENTREGABLES REALES].

3. Avisar el aumento

Cuándo usarlo: vas a subir precios.

Seguimiento

Escribe el mensaje para clientes actuales avisando el nuevo precio a partir de [FECHA]. Máximo 80 palabras, claro y sin disculparse de más.

4. Anticipo y saldo

Cuándo usarlo: un proyecto con anticipo.

Seguimiento

Calcula el anticipo del 50% y el saldo, con y sin IVA, para [SERVICIO].

06 Ejemplo de resultado

DATOS DE ENTRADA (NEGOCIO DE EJEMPLO)

Diseñadora freelance en Monterrey. Gastos fijos \$9,500, sueldo deseado \$30,000, 120 h al mes, 60% cobrable, margen 25%. Identidad visual: 30 horas, precio actual \$12,000.

EXTRACTO DE LA SALIDA

Concepto	Valor	Operación
Horas cobrables	72 h	120×0.60
Precio piso por hora	\$549	$(9,500 + 30,000) \div 72 = 548.6$
Precio sugerido por hora	\$686	548.6×1.25

Servicio	Horas	Piso	Sugerido	Actual	Semáforo
Identidad visual	30	\$16,458	\$20,573	\$12,000	 -\$8,573

Fórmulas: B4 =B2*B3 (horas cobrables) · B5 = (B1+B6) /B4 (piso por hora) · B7 =B5* (1+B8) (sugerido).

Lectura: a \$12,000 cada identidad cuesta dinero frente a su meta. O sube a ~\$20,500 + IVA, o baja el proyecto a 18 horas con un proceso estándar.

Ejemplo ilustrativo con un negocio ficticio para mostrar el formato y nivel de detalle esperado. Tu resultado cambia según tus datos.

07 Errores comunes

El piso sale bajísimo

SÍNTOMA

El número parece demasiado bueno.

CORRECCIÓN

Pusiste 100% de horas cobrables o te faltan gastos (contador, equipo, comisiones).

Confundir piso con precio

SÍNTOMA

Cotizas justo en el piso.

CORRECCIÓN

El piso es el mínimo para no perder. Cotiza con el sugerido.

Contar el IVA como ganancia

SÍNTOMA

Crees que ganas 16% más.

CORRECCIÓN

El IVA no es tuyo. Cotiza sugerido + IVA y confirma tu régimen con un contador.

Bajar la tarifa para competir

SÍNTOMA

Tus horas valen menos cada mes.

CORRECCIÓN

Reduce alcance u horas, no la tarifa por hora.

08 Por qué funciona

En qué se basa este recurso.

El precio como palanca. Hermann Simon, *Confessions of the Pricing Man* (2015): el precio es la palanca de utilidad más fuerte y la más descuidada. El cálculo de costo más margen es el piso de cualquier estrategia.

Contexto mexicano. INEGI, Censos Económicos 2024: la gran mayoría de las unidades económicas del país son microempresas, muchas sin un sistema contable que les muestre su costo real. [Fuente](https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2024/) (https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2024/)

Operaciones visibles. Pedir que el modelo muestre cada cálculo hace el resultado verificable y evita errores de aritmética. [Fuente](https://help.openai.com/en/articles/6654000-best-practices-for-prompt-engineering-with-the-openai-api) (https://help.openai.com/en/articles/6654000-best-practices-for-prompt-engineering-with-the-openai-api)

Fiscal. El IVA general en México es 16%. El ISR depende de tu régimen (RESICO, actividad empresarial, persona moral): confírmalo con tu contador.

09

Siguiente paso

SIGUIENTE NIVEL

Propuestas que Cierran

Presenta tu nuevo precio en una propuesta con 3 opciones que el cliente sí aprueba. [PRÓXIMAMENTE](#)

OTRO RECURSO GRATIS

Validador Express

Si todavía estás probando la idea, valida antes de fijar precio.