

**dsalinas**

Recién llegado



Registrado: 03 Ene 2008

Mensajes: 1

Situación:

Emplazamiento: Alicante

Publicado: Vie Ene 04, 2008 3:56 pm **Título del mensaje:** Honorarios



De Diego a los demás,

Os comento como hago yo los presupuestos y luego que cada uno lo entienda como quiera.

Tengo una hoja excel con 3 indicadores:

- Precio obtenido a través de porcentaje del PEM.
- Horas que me lleva a mi realizar el proyecto.
- Precio de la competencia.

Consideraciones:

- El PEM me da una estimación de por donde NO DEBO IR, es decir una rebaja de 50% sobre este indicador será que voy muy mal.
- Mi precio siempre tiene que ser superior a mis costes. Esto lo estimo con una hoja excel de tiempo que empleo en cada instalación. Esta tarifada por m2 y por complejidad de la instalación. Si subcontrato la delineación, etc.
- Nunca intento superara el precio que la competencia ofrece por el proyecto, y para eso me viene muy bien obtener precios de proyectos que otros ingenieros puedan haber realizado.

Peligros:

- En el presupuesto explicito muy bien el proyecto que he presupuestado por si se cambia sustancialmente durante la ejecución y hago que el cliente firme el presupuesto.
- Cobro un 30% por adelantado y el resto a la entrega del proyecto. Si luego el cliente cambia algo ya es responsabilidad suya.

Casos:

- 1.- Indicador de colegio con menos de un 30% de rebaja sobre los previsto. Mis costes van por debajo de los de la competencia. Paso los mismos honorarios que la competencia.
- 2.- Inidacador de colegio o PEM con menos de un 30% de rebaja sobre lo previsto. Mis costes van superiores a los de la competencia. Paso los honorarios que me salen por coste.
- 3.- Indicador del colegio con más de un 30% de la rebaja sobre los previstos. Me da igual como vayan los otros indicadores. No bajo del 30% si quieren lo cogen y sino lo dejan.

Un abrazo,

Un apierna, Diego.

---

Un saludo, Diego.

[Volver arriba](#)

