

go, tales como desplazamientos, envíos, etc.; han de ser acordados con el cliente por adelantado, para que no haya malentendidos. Es conveniente que los gastos extraordinarios sean desglosados por separado en el contrato o presupuesto y, más adelante, en la factura.

4.1.2. Criterios de viabilidad

Como en los últimos tiempos podemos encontrarnos, incluso, con un descenso de tarifas, esta circunstancia puede dar como resultado serias **dificultades empresariales** en el ejercicio de la profesión; es recomendable que el ilustrador, por tanto, realice los **estudios de costes** que sean necesarios para que su actividad se mantenga viable. Sería un error ignorar estos costes y considerar como ganancia cualquier suma recibida porque, obviamente, se comienzan a generar ganancias cuando se han cubierto los gastos.

La siguiente lista, no exhaustiva, puede dar una idea de las principales áreas del montante de gastos del profesional de la ilustración:

- **Lugar de trabajo:** alquiler o hipoteca; calefacción, agua y luz; contribución; limpieza.
- **Promoción:** espacios publicitarios contratados; envíos promocionales; web.
- **Comunicación:** teléfono fijo y móvil; Internet; gastos de envío; papelería.
- **Equipamiento:** muebles de oficina, mesa de dibujo; ordenador, impresora, escáner, cámara fotográfica; software; consumibles, etcétera.
- **Material artístico:** papel, pinturas, pinceles y lápices, etcétera.
- **Documentación y formación:** libros, revistas; cursos, talleres.
- **Viajes:** coche (porcentaje dedicado a la actividad profesional), avión, tren; metro, bus, taxi; parking.
- **Consultoría profesional:** gestoría; contabilidad; consultoría legal; cuota de la asociación profesional.
- **Financiera:** gastos bancarios; seguro del equipamiento y del lugar de trabajo.
- **Impuestos:** retención del IRPF y otros impuestos.
- **Otros:** contribuciones a la Seguridad Social, planes de pensiones, canguro para los hijos, etcétera.

Para poder calcular debidamente un presupuesto en el capítulo de la realización de la ilustración, puede ser útil estimar también el **precio por hora de trabajo**, diferente para cada ilustrador. Además, en aquellas situaciones en las que se requieran ilustraciones finalizadas o trabajos preparatorios que no incluyan derechos específicos de uso (aquellos en los que se trabaja para un estudio de publicidad o diseño y en operaciones como la realización de **storyboards, lay-outs** o imágenes para presentación), muy posiblemente el cliente exija una facturación por horas, lo que habrá que aceptar, fuera de que el trabajo implique la cesión de derechos de reproducción.

Para calcular un **precio por hora**, se propone una fórmula sencilla, dividiendo el posible número de **horas de trabajo por año** entre el **ingreso bruto anual** (es decir, el salario anual deseado más los gastos directos e indirectos).

Estimar las **horas de trabajo anuales** consiste en restar, del total de días del año, los días que se corresponden con fines de semana, festivos, vacaciones anuales, entrevistas y reuniones, y días de baja. En cuanto a las **horas de cada jornada**, se restan a la jornada laboral las horas dedicadas a la comida, y a cuestiones de administración, documentación y desarrollo. Una vez tenidos estos datos, se trata de multiplicar el total por el número de horas laborales por día. Solo queda efectuar el cálculo del **precio por hora profesional**, dividiendo el ingreso anual bruto por el número de horas de trabajo anuales.

Conviene hacer también el cálculo del **precio por hora de la estructura profesional**: lo que cuesta el mantenimiento del estudio cada hora de trabajo. Hay, pues, que sumar los costes de los gastos fijos, y dividir este total entre el número de horas trabajadas. El precio por hora profesional más el precio por hora de la estructura da el **precio por hora de facturación**.

Lo primero es **establecer lo que el ilustrador quiere trabajar** antes de comenzar a pagarse. Muchos ilustradores trabajan en casa, dividiendo su tiempo entre el cuidado de los hijos y otros trabajos parciales para sostener sus ingresos. Sin embargo, las asociaciones recomiendan considerar el trabajo como ilustrador, incluso si es a tiempo parcial, como una empresa que establece los gastos e ingresos anuales que al ilustrador le gustaría recibir. Aunque solo sean unos encargos al año, requieren un espacio de trabajo, un cuidador de niños, electricidad, materiales artísticos, equipamiento informático, línea de teléfono, etc. Así pues, hay que calcular el gasto anual y establecer las horas que tiene que trabajar, de forma que cubra sus gastos indirectos, y añadir los ingresos que le gustaría recibir anualmente de forma prorrateada.

Decidir **cuánto se quiere ganar en un año** debe basarse más en el realismo que en el idealismo. Trabajar de forma independiente puede significar unas **fluctuaciones** bastante fuertes en las ganancias de un año a otro, así que el objetivo es definir una cifra básica media. Esto significa observar lo que otros ganan como ilustradores, y también lo que ganan los que trabajan en profesiones similares o relacionadas, y contrapesar esto con la propia experiencia como profesional. Los profesionales de éxito pueden incrementar justificadamente sus ganancias mediante subidas en sus tarifas de acuerdo con niveles de **popularidad, demanda o experiencia**.

Es necesario **verificar**, al menos anualmente, que el valor calculado se corresponde con la realidad. A la base imponible de las facturas emitidas durante el año, se le debe restar el total de las bases imponibles de las facturas de los proveedores (no los gastos fijos), y se calcula así el **rendimiento anual bruto**. Si esa cantidad se divide por el número de horas trabajadas se obtiene el **precio real por hora que se ha trabajado**. A ese precio se le resta el precio por hora de la estructura, y se consigue saber el **precio por hora profesional real** (y de ahí saber el sueldo anual real). En caso de no cumplirse los objetivos marcados, no siempre es aconsejable aumentar el precio de la hora de facturación, sino mejorar aspectos de los gastos

fijos y variables, y tratar de ejercer un mayor control de la evolución de los trabajos en función de las horas reales.

Para preparar así un **presupuesto de ilustración**, habrá que calcular el **número de horas necesarias** para la realización del trabajo (con un margen para cubrir imprevistos); multiplicar esas horas por el precio de hora de facturación; sumar a ese total un margen en concepto de creatividad (equivalente al beneficio empresarial); y añadir los gastos previstos para el trabajo concreto (y si se añaden servicios complementarios por parte de terceros, sumar un margen comercial al importe del proveedor). De cualquier modo, hay que tener en cuenta que estas fórmulas son únicamente una posible referencia para el ilustrador a la hora de estimar los costes, pero que en ningún caso tiene sentido usar estos ítems de cara al cliente: salvo en las excepciones citadas al principio del apartado, no se le cobrará «por horas», sino siempre por la cesión de unos derechos en proporción a su uso.

Reutilización

Para aplicaciones diferentes de una misma imagen distintas a aquella para la cual fue originalmente concebida o contratada, debe valorarse cada nueva utilización con **un porcentaje sobre el precio inicial**. Lo recomendado por las asociaciones inglesas Society of Artist Agents y Association of Illustrators es calcular los porcentajes a partir del valor del posible uso más alto; por ejemplo, su uso para un cartel de ámbito nacional. Generalmente, el precio resultante debería estar basado en el uso de 1 o 2 años, y, según lo propuesto por las asociaciones inglesas, el precio de reutilización para los siguientes años se basaría en unos porcentajes menores.

4.2. La negociación con el cliente

El ilustrador puede **ceder a terceros**, a cambio de una **retribución económica**, los derechos patrimoniales o de explotación de una obra: reproducción, distribución, comunicación pública y transformación. El ilustrador profesional, que crea imágenes con el fin de ser reproducidas, vive de la comercialización de estos derechos. Un buen profesional debe ser **consciente de lo que cede** cuando le encargan un trabajo y conocer en profundidad las leyes que lo protegen.

Antes de firmar un contrato debe **leer todas las cláusulas** y estar seguro de lo que firma. En cuanto al precio, es responsabilidad del autor ofrecer uno que no sea conscientemente más bajo que el de sus compañeros. Las condiciones que acepta acaban repercutiendo en toda su carrera profesional y, por extensión, en el colectivo.

El **proceso de negociación** no debe dar miedo, y hay que tratar de acordar condiciones beneficiosas para ambos firmantes: el autor tiene derecho a negociar el contenido de las cláusulas y los derechos cedidos. En toda negociación hay dos objetivos que nunca deberían perder de vista: cada explotación de una obra se corresponde con un derecho, y por lo tanto el contrato tiene que especificar **cada uno de los derechos cedidos y el tiempo en que el editor será titular del**