

FINANZAS: LA MUSICOTERAPIA ES MÁS EFICIENTE SI LAS CUENTAS ESTÁN CLARAS

FINANCES: MUSIC THERAPY IS MORE EFFICIENT IF THE ACCOUNTS ARE CLEARER

Alessia Fattorini-Vaca

Musicoterapeuta y Directora del Proyecto Di:Versos (HDOSOL), Madrid, (España)

Profesora de musicoterapia UNIR (España)

<https://orcid.org/0000-0002-9953-1244>

Phd. David J. Gamella-González

Musicoterapeuta y Director Máster en Musicoterapia de Unir, (España)

Musicoterapeuta Supervisor Acreditado (AEMT- España)

<https://orcid.org/0000-0001-9834-954X>

INTRODUCCIÓN

Si la lectura de la revista te ha hecho llegar hasta aquí, querida lectora, querido lector, es que tienes inquietudes de emprendimiento y apuestas por un desarrollo profesional integral y sostenible de la musicoterapia. Como ves compartimos el mismo interés.

En este artículo queremos reflexionar sobre cuestiones financieras y laborales. Estas coordenadas suelen quedarse fuera del foco terapéutico, desvirtuando mucho el diseño de los proyectos y dificultando la planificación profesional y con ello su sustentabilidad.

Para orientar sobre estas cuestiones vamos a retomar el contenido de la ponencia homónima ofrecida en las primeras jornadas de emprendimiento profesional **MUT talks** (Fattorini, 2023), y que te animamos a recuperar en el siguiente enlace: [VIDEO MUT talks](#)

Como profesionales de la música orientada a la terapia es ineludible es importante plantear una estrategia de emprendimiento. Estas cuestiones apenas se atienden en los postgrados como si el ejercicio de la musicoterapia estuviera fuera espontáneo y fortuito.

Para llenar ese vacío, ese *gap*, en términos de investigación, aquella quinta charla puso una pequeña base que merece hoy ser ampliada confirmando el cometido original de los **MUT talks**: ayudar al emprendimiento y asegurar el salto que los nuevos profesionales han de hacer desde la teoría de la musicoterapia

a la práctica profesional (Gamella-González, 2023).

Señalar los puntos cardinales financieros y las fronteras de la contratación es sin duda el mejor soporte para aquellos que deciden implementar su vocación terapéutica. La solidez de sus primeros proyectos, al margen de los protocolos clínicos y las medidas de evaluación, se deben fundamentar en un buen diseño de presupuestos y a una correcta tributación. Los motivos son obvios: lograr una justa retribución y cumplir con la legalidad vigente. Esto hace sostenible en el tiempo la propuesta y da seguridad al paciente y al terapeuta.

Nuestro objetivo, por tanto, es desmitificar algunos de esos trámites y procedimientos tributarios para situar en un enfoque realista el proceso de emprendimiento, evitando así desilusiones retributivas y riesgos legales. Aunque, como es complejo abordar todas las casuísticas, sólo haremos un esbozo de los requisitos principales según el marco legislativo español. Nos serviremos de algunos ejemplos y plantaremos algunos cálculos simulando supuestos reales. Con todo ello esbozaremos un pequeño manual de primeros auxilios financieros.

Panorama del musicoterapeuta profesional en España

Como punto de partida nos centraremos en dos artículos centrados en la situación del musicoterapeuta profesional en España. El primero, “*Perfil profesional y laboral de los musicoterapeutas españoles: Un estudio descriptivo*” (Mercadal-Brotos y Sabatella, 2014), encontramos los resultados de un cuestionario sobre el desarrollo laboral. En las 122 encuestas recogidas se pudo valorar la evolución de ese perfil en la década comprendida entre 2004 y 2014.

Una de las evidencias más destacadas pone de manifiesto que: “No se cuenta con un alto índice de inserción laboral, ni con un censo de profesionales en activo” (Op cit, p.9). Como dato es ya muy significativo. Muestra el bajo nivel de implantación de la musicoterapia en esos años y nos lleva a cuestionarnos cuál puede ser el origen de esta limitación.

Pueden darse dos situaciones. Una, que al carecer de un censo actualizado, los datos pueden no representar fielmente la realidad social y profesional que se espera conocer. Dos, que realmente el tejido profesional es escaso y por tanto la realidad está bien representada.

Encontramos otras aportaciones en el estudio (tabla 1) que es bueno señalar. Con ellas podremos entender más claramente el contexto laboral en relación a otros factores como el lugar de trabajo, el tipo de jornada y la modalidad de contrato.

Tabla 1.

Indicios sobre la actualidad profesional del musicoterapeuta en 2014

Lugar de trabajo	Tipo de Jornada laboral	Tipo de contrato
Centros privados: el 48%	Jornada completa: 17%	Como musicoterapeuta: 50%
Instituciones públicas: 33%	Jornada parcial: el 43%	Como maestros: 20%
En otros contextos: 19%	Por proyectos específicos: 40%	Otras categorías: 21%

Nota: elaboración propia a partir del estudio de Sabatella y Mercadal-Brotons (2014).

La mitad de los musicoterapeutas están contratados en su misma categoría profesional (50%), lo cual es un buen dato. En un alto porcentaje están vinculados a centros privados (48%), aunque son una minoría quienes trabajan a tiempo completo (17%). Nos quedaremos con este dato, porque tal vez nos sirva para explicar una de las claves de la contratación que veremos más adelante.

Analizando ahora al segundo estudio, reseñamos que su foco está puesto en cuestiones relativas a la ética profesional en musicoterapia, vistas además desde la perspectiva del propio terapeuta (Fattorini-Vaca y Gamella-González, 2022). Lo citamos aquí porque se consultó igualmente a los profesionales del medio para conocer la formación recibida en ética y su aplicación en los proyectos de atención directa. Para analizar estas cuestiones también se pasó una encuesta sobre sus perfiles profesionales, por lo que ambos estudios llegan a dialogar entre sí, aunque sin replicarse. En este segundo caso se distinguió entre los musicoterapeutas que estaban en activo y los que no, puesto que una de las categorías de observación del artículo era conocer si solamente las personas en activo tenían presente la ética profesional.

En función del tema que nos ocupa, es oportuno destacar el dato referido a los musicoterapeutas inactivos (tabla 2). A simple vista se puede constatar que se aproxima a algunos de los índices del trabajo en centro privado, pero que enfatiza la subida en la dedicación a tiempo parcial (66,6%) Esto pone de relieve que, aunque ha subido el porcentaje de la contratación a jornada completa, mucho más lo ha hecho la parcial.

Tabla 2.

Indicios sobre la actualidad profesional del musicoterapeuta en 2022

Lugar de trabajo	Tipo de Jornada laboral
En un centro privado el 44,4%.	Jornada completa: 33,3%
En un centro público el 22,2%.	Jornada parcial: 66,6%
Otros contextos: 33,4%	-

Nota: elaboración propia a partir del estudio de Gamella y Fattorini (2022).

Otro porcentaje que se suma a este dato es el de los musicoterapeutas que estando inactivos en el momento de la encuesta habían trabajado en

algún momento haciendo voluntariado (57,1 %). Este dato vuelve a poner de relieve las dificultades o dilaciones que se producen para acceder a un puesto como musicoterapeuta de forma estable y continua.

En el estudio no disponíamos de datos sobre las características y tipos de contrato (laborales dependientes o trabajo por cuenta propia) puesto que no era su objetivo, pero comparando ambas publicaciones, con un margen de 7 años entre ellas, no se muestra una tendencia plenamente positiva en el sector.

Consideramos que uno de los factores que refrena la capacidad de emprendimiento laboral es la escasa cultura financiera y la falta de una categoría profesional reconocida institucionalmente. Como la segunda es un logro que está fuera del alcance de este documento, nos centraremos en aportar algunas reflexiones y consejos tributarios para aclarar zonas de sombra y ayudar a los que queréis ejercer como musicoterapeutas piséis con firmeza, determinación y liderazgo.

Tres supuestos prácticos

Pongámonos en el caso de una emprendedora. Ha decidido, al acabar su posgrado en musicoterapia, que quiere ejercer como profesional en el primer contexto que le surja, aunque no tiene del todo claro, cuál le gustaría más. En su formación aprendió metodología clínica, habilidades terapéuticas y musicales, investigación, ética, diseño de proyectos, etc. Toda esta teoría la compaginó con un jugoso periodo de prácticas y en su trabajo final de máster planificó un proyecto bien fundamentado para intervenir con personas de la tercera edad. En su máster nadie le habló de los pasos para hacerse profesional. No se abordó el tema financiero, cómo hacer presupuestos, cómo tributar. Sea como fuere, termina sus estudios y se plantea varias posibilidades.

En un primer supuesto, nuestra entusiasta titulada decide empezar por lo más fácil: adaptar su proyecto de musicoterapia para la escuela en la que trabaja como profesora laboral dependiente. Quiere empezar de a poco y plantea trabajar en los recreos con las niñas y niños que más problemas de comportamiento presenta. Su planteamiento es exploratorio. Aun no confía plenamente en sus habilidades y va a medirse en un entorno controlado.

Volviendo al estudio de Mercadal-Brotons y Sabatella, al menos el 41% de los encuestados al ejercer como musicoterapeutas estaban contratados como maestros y similares. De ellos el 67% trabajan en instituciones privadas (2014). Nuestra maestra está contratada por la escuela, es decir,

su perfil laboral es dependiente y en principio no se prevé ningún cambio especial en lo que atañe a su relación laboral. Sí el programa obtuviera buenos resultados tal vez entraría dentro del plan de extraescolares. En este supuesto se podría ampliar su contrato vigente.

En una segunda derivada, esta joven quiere ir más allá. Ha pasado un tiempo y quiere apostar por su idea original. Se plantea entonces trabajar con personas de tercera edad para potenciar el envejecimiento activo. Propone su proyecto inicial a una asociación local que está cercana a su residencia y allí le proponen trabajar como voluntaria. Como estos son sus primeros pasos terapéuticos independiente, acepta la propuesta.

Realizar un programa de voluntariado en los inicios profesionales es una de las vías menos complejas y costosas de reforzar nuestras habilidades terapéuticas.

Aclaremos que un voluntariado es una colaboración entre dos partes. Tiene la condición fundamental de poner a disposición de unas personas ciertos servicios o tareas, pero sin recibir contraprestación económica alguna. Sin embargo, en el intercambio entre el profesional y la institución que ampara el voluntariado se acuerdan cuestiones como formación y certificación de las labores prácticas.

En el tercer escenario se da el caso de que ya ha pasado tiempo desde su graduación y aunque ha encadenado varios proyectos en el ámbito social, nunca ha llegado a recibir una contraprestación por sus servicios. Empieza a disminuir aquel entu-

siasmo inicial. Su proyecto soñado está guardado en un cajón. Su ocupación principal en la escuela le ocupa todo su tiempo.

Gracias al contacto con una compañera de formación, le proponen trabajar unas horas a la semana en un centro de rehabilitación neurológica, en donde la exigen acogerse a la categoría de trabajadora autónoma profesional. Esto la inquieta a la vez que la motiva especialmente y se pregunta ¿por dónde empiezo?

El compromiso del contrato

Partamos de que cualquier relación profesional, como puede ser la prestación de unos servicios de terapia, está sujeta a un marco legal, laboral y fiscal. Cuando se diseña un proyecto de intervención, además de la justificación, el marco teórico y el marco metodológico planteados para lograr unos objetivos terapéuticos, lo que estamos adquiriendo es un compromiso de resultados. Es decir, nos comprometemos a cumplir con lo pactado, sea onerosa o gratuita nuestra participación, y como todo acuerdo exige la asunción de responsabilidades desde un punto de vista ético, profesional y por ende, legal.

Aunque la musicoterapia en España no está reconocida como profesión terapéutica, como sí lo están otras disciplinas afines, no nos exime de atender a los requerimientos normativo/legales y mucho menos desasistir a nuestros pacientes. Ellos son, en todos los casos, quienes deben recibir el mejor de los cuidados sean las que sean nuestras circunstancias contractuales. Dado que existe este vacío legal para con la musicoterapia, nuestra atención a las cuestiones legales debe ser más exhaustivo si cabe, para evitar así que cualquier paciente pueda verse afectado por cuestiones periféricas al propio tratamiento.

Una vez superadas las primeras etapas de aprendizaje clínico en contextos de voluntariado, los dos primeros escenarios por los que ha pasado nuestra musicoterapeuta, llega el momento de la profesionalización. Nos referimos al día en el que decidimos convertirnos en musicoterapeutas de pleno derecho, poniendo al servicio de la sociedad unos recursos y habilidades terapéuticas a cambio de una contraprestación económica. Es ahí donde comienzan los compromisos reales con nosotros mismos, con los pacientes, con la sociedad y con las entidades reguladoras. Da comienzo del juego de intercambio entre el dar y el recibir.

Siguiendo con el diseño de proyecto es necesario insistir en las partidas presupuestarias. Deben estar tan bien afinadas como los propios instrumentos musicales que usaremos. Un proyecto es un juego de equilibrios. Todo el peso no puede estar puesto en lo clínico, porque nuestra intervención se hará insostenible a nivel económico, ni viceversa. Unas malas previsiones financieras harían que a mitad de un proceso, nuestro foco principal se desviara de las necesidades del paciente a las necesidades del musicoterapeuta. No es necesario explicar lo que esto supondría.

Por consiguiente, la primera sugerencia es contratar los servicios de una gestoría de confianza, donde nos ayuden a diseñar adecuadamente nuestro perfil profesional. En el momento que hay una retribución económica, es necesario cumplir con una tributación en función del volumen de actividad que vayamos a desarrollar. Son ellos quienes mejor nos van a guiar en el cumplimiento de todos los requisitos legales.

De igual manera, el día que cruzamos el umbral de la profesionalización, hemos de empezar a invertir en suplementos formativos y a repercutir proporcionalmente el gasto que estos nos acarrearán en nuestras cuentas personales. Si estamos en activo como musicoterapeutas hemos de acudir a talleres de formación continua y selfexperience, hemos de llevar un proceso de

Ley 45/2015, de 14 de octubre, de Voluntariado

Las claves de un voluntariado suelen rondar entorno a los siguientes puntos:

- **Se firma un acuerdo de colaboración según la ley para un tiempo determinado.**
- **No hay contraprestación económica.**
- **Puede haber pago de dietas.**
- **Se da una formación específica para participar en un voluntariado.**
- **Se pueden certificar horas de prácticas.**

desarrollo personal y de terapia, en tantos momentos como sea necesario a lo largo de la carrera y hemos de contratar servicios de supervisión clínica para garantizar la calidad de nuestros servicios. Estas son inversiones personales que responden a principios de ética profesional ineludibles que deben ser baremados en las cuotas aplicadas a nuestros servicios de terapia.

Muchos de los estudiantes que acaban su titulación inciden en hacernos preguntas como estas:

- ¿Tengo que darme de alta en la Seguridad Social para poner en marcha mi taller de musicoterapia?
- ¿Cuál es el epígrafe que me tengo que dar de alta en Hacienda?
- ¿Tengo que pasar facturas mensuales?
- ¿Mis facturas llevan IVA?
- ¿Tengo que hacer declaraciones trimestrales de IRPF?

Cada caso, cada proyecto, es una realidad diferente y requiere de una orientación profesional específica, como los ofertados por Hdosol, música y terapia. En este artículo sólo podemos abordar cuestiones genéricas. Sigamos pues con el paso profesional de nuestra musicoterapeuta. Va a pasar de hacer musicoterapia ocasionalmente en contextos informales a dar un servicio profesional, ocupando paulatinamente todo su horario laboral. Esto requiere diseñar un plan estratégico.

Planes estratégicos

La importancia de constituir un Plan Estratégico se explica rápidamente con un ejemplo arbóreo. Imaginemos que pertenecemos a una ONG medioambiental y que una de sus iniciativas es plantar árboles para reducir la huella de carbono. Nos planteamos empezar de una manera modesta actuando a nivel local. Contribuimos de inicio plantando un árbol en nuestro jardín o en el parterre público que tenemos frente a nuestra casa.

Entendemos que plantar un árbol no es coger cualquier semilla, excavar un agujero y esperar a ver qué germina. Esta acción implica comprender antes la naturaleza del árbol, acompañar y favorecer su crecimiento con paciencia y atender a su ecosistema. Habríamos de ocuparnos de saber cómo se hará de grande, cómo serán sus raíces o el tipo de cuidados que necesita, para evitar generarnos un problema a medio y largo plazo. Pues el plan estratégico en musicoterapia es bastante similar.

Tabla 3.

Puntos clave en un Plan Estratégico

La situación general económica	crecimiento, desempleo, tipos de interés, tipos de cambio, precios materias primas, etc.
El entorno demográfico y laboral	inmigración, envejecimiento, natalidad, incorporación de la mujer al mercado laboral, nivel educativo, tiempo libre medio, etc.
El entorno sociocultural	creciente interés en productos y servicios asociados con salud, medioambiente, juventud, belleza, individualismo, redes, nuevas familias, etc.
El entorno tecnológico	nuevas formas de producir o vender, comercio electrónico, posibilidades que ofrece internet, obsolescencia, necesidades formativas tecnológicas.
El entorno político y legal	signo político en cada Institución e impacto en legislación de la actividad, urbanística, laboral, medio ambiental etc.
Los clientes	características, motivaciones, hábitos de compra, localización.
La competencia	características, especialización, ubicación, puntos fuertes y débiles, cuota de mercado, barreras de entrada.

Fuente: Infoautónomos (2022, 14 de julio)

“Hacerse autónomo es la manera más rápida y sencilla de abrir una empresa porque requiere de menos gestiones y trámites legales, lo que abarata los costes de constitución. No existe capital mínimo exigido para su constitución. Se mantiene el control total y la gestión de la empresa. Si los beneficios son bajos se pagan menos impuestos que en una sociedad mercantil. En general, la gestión de las obligaciones fiscales y contables es más sencilla” (Andalucía emprende Fundación Pública Andaluza, 2021,

Un diseño de estas características implica analizar qué quiero ofrecer a las personas, cómo quiero mostrarme, cuál será mi especialización, con qué elementos puedo destacar mi proyecto, cómo voy a organizar mi trabajo, qué plazos temporales me marco, cuál es el volumen de trabajo que quiero lograr, cuál será en definitiva mi identidad terapéutica.

En la Tabla 3 y 4 encontramos otras cuestiones de índole general y social que conviene tener también en cuenta. Es básico diseñar una estrategia que analice los elementos externos a lo profesional, y los de índole interno. Al tiempo hay que sopesar las propias cualidades y competencias personales y enumerar los recursos materiales y

Tabla 4.

Factores externos en la planificación estratégica profesional

Organización	reparto y delegación de tareas, toma de decisiones.
Recursos humanos	capacitación, implicación, retribución, captación y estabilidad.
Administración	eficacia y adecuación del método empleado, cumplimiento de obligaciones y normas.
Situación económica financiera	rentabilidad, liquidez, necesidades de inversión, plazos de cobro y pago, relaciones con bancos, etc.
Marketing	demanda del producto que ofreces, nivel de precios, promociones, etc.
Redes, contactos y alianzas	rentabilidad de las acciones de comunicación y publicidad. Imagen del negocio.
Tecnología	importancia en mi negocio, riesgo de obsolescencia, nuevas aplicaciones para mi actividad.

Fuente: Infoautónomos (2022, 14 de julio)

técnicos que nos harán falta. Por otra parte hemos de evaluar los costos y las fuentes de financiación para hacer sostenible nuestro plan. El objetivo es hacer que el árbol crezca y se desarrolle en plenitud.

Aunque en un inicio el proyecto en el centro de rehabilitación neurológica implique pocas horas de servicio, el plan estratégico debe servirnos como una brújula para operar con una perspectiva a largo plazo. De esta manera, nuestras decisiones estarán orientadas a un fin y los resultados, en términos empresariales tendrán un sentido lógico, tangible y alcanzable.

La lógica de los primeros cálculos

Para jugar en primera división hay que disfrutar de las ventajas y asumir las obligaciones. Como venimos argumentando, ser un musicoterapeuta profesional en un contexto laboral impropio, comporta dificultades e impone riesgos. Por ello, la perseverancia es un ingrediente nada desdeñable que debemos cultivar como nuestro citado árbol.

Como es momento de ir concretando ideas nos vamos a ocupar de las inversiones que hay que contemplar para estar al corriente de las obligaciones tributarias. A la hora de poner en marcha una actividad económica en España estamos obligados a:

- Darse de alta en la seguridad social como profesional autónomo (tarifa reducida de 80 € en el primer año).
- Darse de alta en la Agencia Tributaria como profesional autónomo.
- Darse de alta (comunicare IIAE), en el ayuntamiento local (en caso de ser obligatorio, que no lo es en todos).
- Cumplir con unas declaraciones fiscales puntuales.

Recomendamos consultar las sedes virtuales tanto de la Seguridad Social como de las diversas Agencias Tributarias de cada comunidad autónoma para conocer las últimas actualizaciones y el alcance de cada epígrafe. Mencionamos sólo las obligaciones básicas, sin excepción, pero es importante conocer todos los supuestos y procedimientos.

Con todos estos datos es momento de cuantificar un coste real de servicios de musicoterapia. En ellos hay que repercutir de forma proporcional los gastos que estas obligaciones fiscales conllevan. En las siguientes tablas 5 y 6 planteamos unos cálculos aproximados para conocer los dividendos que resulta de una actividad puntual en comparación con una dedicación más extensa.

Excluiremos los gastos aplicados a recursos materiales e instrumentales, aunque estas son partidas importantes que también deberían ser valoradas en cualquier presupuesto.

Tabla 5.

Cálculos estimados en un proyecto con una hora semanal en un mes (4 sesiones).

CONCEPTOS	INGRESO	-15% IRPF	TOTAL NETO	SI IVA (+21%)	TOTAL NETO
Salario (honorario musicoterapeuta) 60€/h x 4	240.00	36.00	204.00	50.40	254.40 €
CONCEPTOS	GASTOS BRUTOS				
Seguridad Social (tarifa plana)	80.00	-	-	-	80.00
Servicios profesionales (1 supervisión al mes)	80.00	-	-	16.80	96,80
Alquileres (sala)	-	-	-	-	-
Suministros (instrumentos, consumibles)	-	-	-	-	-
Publicidad y propaganda	-	-	-	-	-
Gastos diversos (bolsa contingencia)	50.00	-	-	-	50.00
Seguros responsabilidad civil, 120€)	10.00	-	-	2.10	2.10
Gestoría	90.00	-	-	18.90	108.90
COSTE DEL PROYECTO					337.80 €
SALDO					-83,40

Nota: estimación basada en proyecto de 1 hora/semana, sobre un monto bruto de 60€/h. del que se deriva un neto de - 83,40 €/h.

Tabla 6.

Cálculos estimados en un proyecto con cuatro horas semanales en un mes (16 sesiones).

CONCEPTOS	INGRESO	-(15%) IRPF	TOTAL NETO	SI IVA (+21%)	TOTAL NETO
Salario (honorario MT)*	930.00	139.50	790.50	195.30	985.80 €
CONCEPTOS	GASTOS BRUTOS				
Seguridad Social (tarifa plana)	80,00	-	-	-	80.00
Servicios profesionales (1 SP mes)	80.00	-	-	16.80	96.80
Alquileres (sala)	-	-	-	-	-
Suministros (instrumentos, consumibles)	-	-	-	-	-
Publicidad y propaganda	-	-	-	-	-
Gastos diversos (bolsa contingencia)	50.00	-	-	-	50.00
Seguros (responsabilidad civil, 120€)	10.00	-	-	2,10	2.10
Gestoría	90.00	-	-	18,90	108.90
COSTE DEL PROYECTO					337.80 €
SALDO					648 €

Nota: estimación basada en proyecto de 16 horas/semanales, sobre un monto bruto de 60€/h. del que se deriva un neto de 648 €/h.

Planteados estos dos supuestos, vamos a comparar datos y a sacar las conclusiones más evidentes y prácticas para lograr un equilibrio sostenible en-

tre ingresos y gastos que permita mantener en el tiempo nuestro proyecto profesional estratégico.

Las cuentas claras de un presupuesto

En los cálculos de un presupuesto hay que definir las vías de financiación. Habitualmente la única fuente de ingreso suele ser el honorario percibido y con él deben quedar cubiertos todos los gastos, para evitar no trabajar a pérdidas.

En la partida de gastos de ambas tablas hemos computado el costo de la inscripción en la seguridad social, la declaración de IVA y el seguro de responsabilidad civil y los de gestoría para tramitar con más facilidad toda la documentación. Si corriera de nuestra cuenta el costo del uso del local donde se va a desarrollar el proyecto y los materiales necesarios (instrumentos musicales, mobiliario, papelería, tecnología, etc.), así como los gastos de publicidad, habríamos de sumar dichas cantidades. Como decíamos, en este supuesto los dejaremos fuera, aunque si es conveniente tener en cuenta una bolsa de contingencia para imprevistos que pudieran darse.

El sueldo bruto establecido en las dos tablas es de 60 €/ hora. Puede parecer una cantidad elevada, pero atendiendo al saldo de gastos, no es un precio elevado.

Parando ambos resultados finales comprobamos que la rentabilidad económica sólo es posible si realizamos un promedio de sesiones superior a las de la propuesta de colaboración inicial de nuestra musicoterapeuta en el centro de rehabilitación neurológica. Es decir, el salto profesional es más fácil y provechoso cuando apostamos todo al rojo.

El incremento de las horas de atención directa no aumenta los impuestos fiscales, lo que arrojaría un saldo de ingresos positivo. Una tabla hemos cuadruplicado el número de sesiones. Pero si solamente las duplicamos con respecto a la tabla 5, el monto final ya sería positivo. Insistimos por tanto, que el balance que hace sostenible nuestro proyecto está vinculado al factor dedicación temporal. El éxito profesional está muy vinculado al nivel de compromiso que adoptamos.

Obviamente, una mayor dedicación también aumenta el tiempo de preparación de las sesiones y por extensión, los recursos empleados en supervisión. Pero al recibir mayor proporción de ingresos tenemos más margen para reinvertir en servicios que aumenten nuestra calidad atencional. Si nuestro plan estratégico además contempla otras alianzas, podemos optar a subvenciones que ayuden a financiar los costes, incrementando así la rentabilidad y mejorando las condiciones profesionales y con ello el acceso a mejores programas de formación continua, a la participación en congresos y a dedicar parte de nuestra labor a la investigación y diseminación de resultados, tareas estas igualmente relevantes y necesarias en un marco de expansión profesional de la musicoterapia en España.

CONCLUSIONES

Somos conscientes de que muchos habréis pensado que si la musicoterapia no está regulada en España, no tiene sentido emprender como profesional autónomo, básicamente por la complejidad que estos procesos acarrear. Hemos de decir que se trata de una aportación al colectivo de musicoterapeutas. Nuestra presencia es necesaria en los hospitales, residencias, centros de día, escuelas y en todos aquellos entornos sociales en donde los otros profesionales de la salud no pueden llegar. Nuestra labor sólo es sostenible si está regulada y protegida por unos marcos de intervención profesionalizados. Este sistema sólo pasa por el cumplimiento de los principios laborales y tributarios. Por tanto, aspirar a la profesionalización es una

apuesta, un compromiso, un posicionamiento al que todos debemos responder.

Lograr un reconocimiento institucional es algo que va más allá de un plan personal, pero éste contribuye sin duda al plan colectivo. La profesionalización de la musicoterapia pasa inexorablemente por un posicionamiento común de todo el colectivo. Nos referimos a compartir los mismos planteamientos formativos, terapéuticos y legales. La unificación de las tablas salariales y los protocolos fiscales deben estar un objetivo más dar respaldo y seguridad jurídica a todos los que frente a las dificultades expresadas apuestan por aportar beneficios terapéuticos de la música a las personas.

Contemplemos entonces más allá de lo que sucede dentro de una sesión. Valoremos lo que hemos invertido en formarnos. Pensemos en las obligaciones tributarias, en las inversiones en instrumentos musicales y en todo aquello que aporta calidad a nuestros servicios. Asumamos los autocuidados como una inversión, los tiempos de recuperación y descanso, la supervisión y la formación continua, como una parte integral e irrenunciable de nuestra preparación para el trabajo y cuidado de las personas. A ellos les debemos el esfuerzo y el compromiso por desempeñar con garantías la buena profesión del musicoterapeuta.

REFERENCIAS

- Andalucía emprende Fundación Pública Andaluza (2021). Guía de los Primeros pasos del autónomo. Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo. Junta de Andalucía. <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2021/04/Guia-primeros-pasos-del-autonomo.pdf>
- Fattorini-Vaca, A. & Gamella-González, D. J. (2022). Ética profesional en musicoterapia desde la perspectiva del musicoterapeuta. Artes y Humanidades en el centro de los conocimientos. Miradas sobre el patrimonio, la cultura, la historia, la antropología y la demografía (p.637-670) Ed. Dykinson.
- Fattorini-Vaca, A. (25/08/2023). MUT talks CHARLA 4. Alessia Fattorini. Musicoterapia y fiscalidad [Video]. Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=E2xD9uUgAnI>
- Infoautónomos (2022, 14 de julio): El Plan estratégico y el análisis DAFO. Artículos y guías. Expansión y crecimiento empresarial. Infoautónomos. <https://www.infoautonomos.com/crecimien>

to-empresarial/plan- estrategico-y-analisis-
dafo/

Sabbatella, P. L. y Mercadal-Brotons, M. (2014). Perfil profesional y laboral de los musicoterapeutas españoles: Un estudio descriptivo. *Revista Brasileira de Musicoterapia*. XVI. 6-16.

https://www.researchgate.net/publication/270342054_Perfil_profesional_y_laboral_de_los_musicoterapeutas_espanoles_Un_estudio_descriptivo

ENLACES DE INTERÉS

SEDE AEAT: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/>

SEDE SEGURIDAD SOCIAL:
<https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internt/Inicio>

PUNTO DE ATENCIÓN AL EMPRENDEDOR:
<https://paelectronico.es/es-es/Paginas/PagInicio.aspx>

FORMAS JURÍDICAS DE NEGOCIO: Información detallada sobre las distintas formas jurídicas para desarrollar tu negocio
<https://plataformapyme.es/es-es/IdeaDeNegocio/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=EIN&nombre=Empresario%20Individual&idioma=es-ES>

REALIZAR NEGOCIO:

Herramientas digitales para realizar un DAFO o El Plan de Negocio
<https://plataformapyme.es/es-es/IdeaDeNegocio/Paginas/IdeaDeNegocio.aspx>

Citación recomendada

Fattorini-Vaca, A. y Gamella-González, D.J. (2024). Finanzas: la musicoterapia es más eficiente si las cuentas están claras [Finances: Music Therapy is more efficient if the accounts are clearer]. *Misostenido*, 4(6), 70-76. <https://doi.org/10.59028/misostenido.2024.09>



Fotografía de COTTONBRO STUDIO en Pexels con Licencia en Creative Commons

LA
MUSICOTERAPIA
CALCULADA
SIRVE PARA
NO RESTAR