

CÁLCULO DE COSTES Y PRECIOS DE FACTURACIÓN DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES

José Carlos Balagué Doménech



CÁLCULO DE COSTES Y PRECIOS DE FACTURACIÓN DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES

José Carlos Balagué Doménech

*Economista. Licenciado en Dirección y Administración
de Empresas. Auditor de cuentas. Perito judicial*

COLEX 2024

Copyright © 2024

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos (www.cedro.org) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web www.colex.es un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial, así como a las actualizaciones de los textos legislativos mientras que la edición adquirida esté a la venta y no exista una posterior.

© José Carlos Balagué Doménech

© Editorial Colex, S.L.

Calle Costa Rica, número 5, 3.º B (local comercial)

A Coruña, C.P. 15004

info@colex.es

www.colex.es

I.S.B.N.: 978-84-1194-301-7

Depósito legal: C 226-2024

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	9
2. ESTRUCTURA DEL LIBRO. ESQUEMA.....	11
3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	13
4. CONCEPTO DE HONORARIOS.....	17
5. ABOLICIÓN DE LAS TARIFAS ORIENTADORAS DE LOS COLEGIOS Y CORPORACIONES PROFESIONALES.....	19
6. CÓMPUTO EN RAZÓN A LA CUANTÍA DEL ASUNTO OBJETO DEL ENCARGO.....	21
7. CÓMPUTO EN RAZÓN DEL TIEMPO DE INTERVENCIÓN.....	23
7.1. Hojas de distribución de tiempos.....	24
7.2. Recurso a un sistema de contabilidad de tiempos.....	28
7.3. Estimación del tiempo a invertir (<i>ex ante</i>).....	29
7.4. Evaluación del tiempo invertido (<i>ex post</i>).....	29
7.5. Clasificación de las unidades, despachos, a efectos del cálculo de los costes hora y precios hora de facturación.....	30
7.6. Cálculo de costes hora y precios hora de facturación de unidades (despachos) pluripersonales homogéneas.....	31
7.7. Cuadro de costes hora y de precios hora de facturación...	31
7.8. Cuadro de costes hora estándar y de precios hora de facturación estándar.....	34
7.9. Costes hora reales y precios hora de facturación reales....	38

7.10. Cuadro de costes hora reales y de precios hora de facturación reales.....	38
7.11. Comparación de los costes hora reales y de precios hora de facturación reales y estándar. Cálculo de desviaciones.....	39
7.12. Unidades unipersonales.....	43
7.13. Decisión sobre los precios hora de facturación a aplicar en los períodos subsiguientes a los cálculos.....	46
7.14. Alternativa para grandes despachos.....	46
8. CÓMPUTO EN RAZÓN DE LAS VARIABLES ESENCIALES.....	47
8.1. Variables a considerar en la cuantificación de los honorarios.....	49
8.2. Calificación de las variables. Niveles de equivalencia.....	52
9. PROCEDIMIENTOS COMBINADOS.....	61
9.1. Evaluación de las variables. Fijación del precio de facturación en razón al tiempo combinado en razón de las variables.....	61
9.2. Evaluación por puntos.....	62
9.3. Evaluación por porcentuales o por tantos por mil.....	64
9.4. Evaluación de las variables por módulos combinadas con el precio en razón del tiempo, horas.....	66
10. DEFENSA Y OBJECIONES A LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE FACTURACIÓN EN RAZÓN DE LAS VARIABLES COMBINADAS O NO CON EL TIEMPO....	67
11. PRECIO CERRADO. EXCEPCIONES. PRECIO DE NEGOCIACIÓN. PRECIO MARGINAL.....	69
11.1. Precio cerrado. Excepciones.....	69
11.2. Precio de negociación.....	70
11.3. Precio marginal.....	71
12. ESTUDIOS COMPARATIVOS DE HONORARIOS DE ESPAÑA Y PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA.....	73

1

INTRODUCCIÓN

El cómputo de los honorarios de los profesionales en general es labor siempre compleja. El profesional se mueve en este contexto en un espacio de subjetividades entre las que debe decidir. No es gratuito afirmar que ese espacio se halla por esta circunstancia ínsito en un contexto que puede ser incluido dentro del concepto de la lógica borrosa o difusa, entendiendo por tal la que, a semejanza del raciocinio humano, admite incertidumbres.

Las corporaciones profesionales: colegios y sus respectivos consejos generales, incluso la jurisprudencia en materia de honorarios profesionales, coinciden en que en el establecimiento de los honorarios, además del tiempo a invertir o invertido, han de tenerse en cuenta determinadas variables, aquí conceptuadas de esenciales.

El presente libro consiste en un estudio por el que se pretende sentar unas bases racionales para establecer criterios válidos que configuren una metodología de cálculo de los honorarios de profesionales, teniendo en cuenta las aludidas variables.

Así se verá que el único parámetro objetivo incuestionable para el cómputo de honorario es el tiempo, a invertir (*ex ante*) o invertido (*ex post*), el cual debe modularse con la aplicación de aludidas variables esenciales, teniendo en cuenta de una parte circunstancias y situaciones que se dan en cada caso concreto y en cada profesional, de otra, reconocidas, por cierto, como se ha dicho, por todos los colegios y corporaciones profesionales como incluso por la jurisprudencia.

El carácter generalista del libro excluye las referencias a las distintas profesiones y solo en casos muy concretos, bien para ejemplificar, bien para aclarar conceptos, se hace una referencia a algunas de las múltiples profesiones.

2

ESTRUCTURA DEL LIBRO. ESQUEMA

La estructura del libro, haciendo abstracción de los apartados *3. Definición de términos*, *4. Concepto de honorarios* y *5. Abolición de las tarifas orientadoras de los colegios y corporaciones profesional*, y los tres últimos, *10. Defensa, objeciones y refutaciones respecto a la determinación del precio de facturación en razón a las variables, combinadas o no*, *11. Precio cerrado. Excepciones. Precio de negociación y precio marginal* y *12. Estudio comparativo de honorarios de España y países de la Unión Europea*, lo que constituye el cuerpo del libro, expuesta en forma esquemática es la siguiente:

6. Cómputo en razón de la cuantía del asunto objeto del encargo

7. Cómputo en razón del tiempo de intervención

8. Cómputo en razón de variables

9. Procedimientos combinados

De ellos, los dos primeros, *6. Cómputo en razón de la cuantía del asunto objeto del encargo* y *7. Cómputo en razón del tiempo de intervención* no precisan aclaración por ser suficientemente explícitos

El tercero, *8. Cómputo en razón de variables* se refiere a determinadas variables esenciales, no excluyentes, mediante las que cuantificar los precios de facturación de los servicios profesionales.

3

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Aun cuando la mayoría de los términos que se utilizan en el estudio son suficientemente conocidos, se ha considerado conveniente dar una definición previa de los términos más importantes y en la acepción en que se emplean¹. Tanto la definición como la acepción son las que se corresponden con la materia y en el contexto del libro:

- **Ajuste.** Precio al que se llega entre el profesional y el cliente tras una negociación, cuando existe.
- **Caché.** Cotización de un profesional en razón a su categoría y reconocimiento profesionales.
- **Cliente.** Persona física o jurídica solicitante de los servicios del profesional a quien hace el encargo y a nombre de a quien habrá de emitirse la factura del encargo.
- **Combinado.** Unión de dos de los procedimientos de cálculo de honorarios formando otros.
- **Coste hora.** Costo de un profesional de un despacho y/o del funcionamiento del despacho referido a una hora.
- **Coste de oportunidad.** Alternativa, encargo o trabajo, a la que se renuncia por aceptar otra más lucrativa o ventajosa.

1 Algunos, muy generales, han sido recogidos directamente del *DRAE*, 23.^a edición.

- **Cuenta.** Unidad de registro abierta a cada cliente, a la que han de ir cargándose las facturas de honorarios y los gastos suplidos por su cuenta. También unidad de registro en la que se van cargando los tiempos —horas— de intervención para conocer en todo momento el tiempo que el profesional va invirtiendo y al final una vez cerrada, el tiempo total invertido. Se identifica con expediente.
- **Despachos pluripersonales.** Despachos en los que ejercen más de un profesional.
- **Despachos unipersonales.** Despachos en los que ejerce un solo profesional
- **Encaje.** Ajuste de cosas que cierran o se adaptan entre sí. En el presente contexto, encaje es el ajuste de los distintos componentes que conforman el precio de facturación del encargo o trabajo, formado por el precio hora de facturación más la valoración de las variables esenciales.
- **Encargo o trabajo.** Actividades o actuaciones a desarrollar (*ex ante*) o desarrolladas (*ex post*) por un profesional, para el cumplimiento de lo solicitado por el cliente. En las actuaciones de los abogados el encargo se corresponde con la dirección del litigio. En las actuaciones de los peritos judiciales, el encargo se corresponde con la prueba pericial.
- **Estándar.** Tipo, patrón, referencia. Referido a los costes y precios: costes tipo de referencia; precio tipo de referencia,
- *Ex ante, Ex post.* Antes y después de algo
- **Evaluación.** Fijar, estimar, apreciar, calcular el valor de algo.
- **Expediente.** Cuenta que se abre a cada encargo. Si un cliente tiene varios encargos procede abrir un expediente para cada encargo.
- **Firma.** Despacho
- **Ganancia.** Utilidad resultante del trabajo. En el presente contexto, diferencia entre el precio hora y el coste hora. También diferencia entre la facturación de un encargo o trabajo y su coste.

- **Honorarios.** Retribución de los servicios profesionales en el ejercicio libre de la profesión.
- **Módulo.** Medida que convencionalmente se toma como unidad, y, en general, lo que se utiliza como norma o regla.
- **Objetivo.** Carente de subjetividad.
- **Parámetro.** Factor necesario para analizar o valorar hechos o situaciones. En el presente contexto se identifica con los procedimiento de cómputo de los honorarios y muy especialmente con el de las variables.
- **Periodificación.** Término de economía de empresas. Distribuir cifras por meses, cuales por ejemplo, las de ingresos y gastos de un presupuesto anual.
- **Porcentual.** Tanto por ciento. Cantidad fijada en valor relativo referida a cien.
- **Precio hora de facturación.** Precio del encargo o trabajo referido a una hora.
- **Precio marginal.** Solo honorarios de los profesionales y el beneficio del despacho o incluso solo la parte del precio correspondiente a los honorarios
- **Precio de negociación.** El finalmente dado a un cliente, factible de ajuste.
- **Profesional.** Persona que ejerce una profesión reglada o no
- **Profesional senior.** Profesional de una organización o de un despacho con una vasta experiencia en su especialidad.
- **Profesional junior.** Profesional joven, recién terminados los estudios, generalmente con escasa o poca experiencia, y en razón a esto de la categoría dentro de la organización o del despacho.
- **Subjetivo.** Carente de objetividad.
- **Unidad.** Lugar en que se desarrollan y prestan los servicios profesionales. Se identifica con despacho.
- **Variables esenciales.** Magnitudes dentro de un conjunto que pueden tener cualquier valor. En el contexto del presente estudio, parámetros que procede tener en cuenta para la evaluación de los honorarios, indistintamente de otros criterios.

El cálculo de costes y de precios de facturación de los servicios profesionales ha sido siempre una cuestión extremadamente compleja y problemática para tales, motivada por el hecho de que ambas magnitudes se hallan ínsitas en un espacio de subjetividad difícil de asimilar.

En el libro se dan fórmulas para el cómputo de costes en razón a los dos parámetros fundamentales, que son el tiempo a invertir o invertido en cada trabajo, asunto, encargo, y en razón a determinadas variables consideradas esenciales para la determinación del precio de facturación. Una tercera vía resultante de las dos son los procedimientos combinados, en razón al tiempo de intervención y de las variables esenciales.

La obra contempla así mismo otra posible modalidad que es el precio de negociación, aunque para el inicio de la misma es necesario contar con una base previa fundamentada en las dos modalidades de determinación del precio de facturación: tiempo y variables.

El autor, tras laboriosos estudios dilatados en el tiempo, necesarios para contar con la experiencia razonable sobre la problemática en cuestión, han culminado con la emisión y puesta a disposición de los profesionales del presente opúsculo, el cual no por breve menos intenso en cuanto a interés e importancia de la cuestión expuesta.

JOSÉ CARLOS BALAGUÉ DOMÉNECH

José Carlos Balagué Doménech es economista, licenciado en Administración y Dirección de Empresas, auditor censor jurado de cuentas, titular mercantil. Es perito judicial y consultor de empresas.

Imparte conferencias. Dicta cursos y tiene publicados diversos libros y publicaciones sobre temas de su especialidad. Hace periodismo económico.

Respecto a sus actividades docentes, ha sido profesor de la Escuela de Administración de Empresas —EAE— de Barcelona, de la Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas —ESADE, de Barcelona, de la Escuela de Auditoría del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España y profesor invitado del Centre d'Estudis Jurídics i formació especialitzada, del Departament de Justicia de la Generalitat de Catalunya.

Distribuye su tiempo entre sus despachos de Barcelona (España) y Buenos Aires (Argentina).

PVP 20,00 €

ISBN: 978-84-1194-301-7



9 788411 943017