



La dulce y agradable tarea de **Tasar Honorarios Profesionales** (Actualizado al mes de Mayo 2018)

Introducción:

Actualmente, nuestro proceso para fijar honorarios profesionales se ha visto seriamente impactado por las condiciones económicas existente en el país. Lo que hasta hace pocos meses era un acto sencillo y rutinario, se ha vuelto un verdadero dolor de cabeza, no solo para los Profesionales de la Contaduría Pública, sino para todo aquel que se encuentra bajo libre ejercicio de su profesión. Sin embargo, tranquilo, si usted tiene esta tarea, siéntase afortunado, alégrese eso significa que está profesionalmente vivo y que pronto estará generando ingresos.

El Directorio de la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV), por medio del Directorio Nacional Ampliado Extraordinario (DNAE), ha realizado revisiones a la forma de cálculo del Instrumento Referencial de Honorarios Mínimos (IRHM), el cual sirve de **referencia base** para tasar nuestros honorarios profesionales y que debido a la dinámica económica en Venezuela, muy probablemente será modificado de manera sistemática y recurrente.

De acuerdo a lo que se puede observar en las redes sociales de los distintos Colegios Federados, los



colegas utilizan este instrumento referencial para determinar el costo o tarifa de su servicio intelectual en la realización de actividades profesionales, con base a la clasificación establecida en ese instrumento. Ha sido lugar común observar comentarios sobre la cantidad plasmada y el supuesto divorcio con la realidad económica del país, el cual contrasta con comentarios de colegas del interior de la República, quienes señalan que la actividad económica en sus regiones esta tan deprimida que en la práctica se les hace muy cuesta arriba cobrar esos referenciales mínimos.

El IRHM constituye un piso mínimo referencial del valor de la mano de obra especializada en las ciencias contables y no "**LA TARI FA**" **máxima a cobrar** y que muchos colegas ondean como una bandera inflexible ante sus clientes para fijar los honorarios de sus trabajos.

Pero, ¿cómo se come esto?, ¿cómo hago para tasar mis honorarios?, ¿cómo saber si son adecuados?

El Proceso:

Si ya tenemos claro cuál es la utilidad del IRHM, entonces estamos en capacidad de comenzar a conocer el "proceso" que podemos utilizar para fijar nuestra tarifa.

El primer paso de este proceso, es ubicar el servicio a prestar en el IRHM, posteriormente debemos fijarnos en las pautas y variables que nos ofrece el artículo 2 del Instrumento Referencial, el cual reza de la siguiente manera:

“Artículo 2: Para la estimación de los honorarios mínimos establecidos en éste instrumento, los Contadores Públicos tomarán en consideración:

- a. La importancia, naturaleza y complejidad del servicio.
- b. Su experiencia y reputación.
- c. La situación económica del cliente.
- d. Si los servicios son eventuales, fijos o permanentes.
- e. El tiempo requerido.
- f. El grado de participación en el estudio, planteamiento y desarrollo del asunto.
- g. Si el Contador Público ha actuado como asesor o como personal dependiente o independiente.
- h. El lugar de la presentación de los servicios según se realice en la oficina del Contador Público o fuera de ella.”

Es decir, una vez ubicado el valor mínimo referencial, el CPC deberá adicionar valores monetarios dependiendo de las variables que nos indican los 8 literales del artículo 2 y ese valor resultante será el valor inicial con el cual llevará a cabo su proceso de negociación con el cliente para acordar el valor del trabajo.

EL CPC, debe tomar en cuenta, que el IRHM no contempla los materiales a ser utilizados en dicho trabajo, como es el uso de medios tecnológicos, transporte, comunicaciones, etc., siendo importante incluir sus gestiones para cumplir con lo establecido en la Ley Orgánica Contra la Delincuencia Organizada y Financiamiento del Terrorismo (LOCDOFT). En consecuencia, el IRHM solo establece la base mínima referencial de la mano de obra del CPC para las actuaciones profesionales ahí señaladas, sin menoscabo de materiales, servicios utilizados y horas invertidas en dar cumplimiento de la LOCDOFT, los cuales responsablemente debemos cobrarle a nuestros clientes.

El ejemplo:

Siempre es bueno establecer un ejemplo práctico que nos ayude a ilustrar el dilema en cuestión. Imagínese usted, apreciado colega, le toca realizar un atestiguamiento (aseguramiento) de ingresos, a un trabajador bajo relación de dependencia porque requiere tramitar la apertura de una cuenta corriente.

Ese sencillo trabajo, que usted, va a realizar en su oficina ya que su cliente le llevará una constancia de trabajo y la copia de los estados de cuenta bancarios, donde podrá contrastar los ingresos a la cuenta corriente actual del cliente con dicha carta de trabajo, así como también recibió la constancia verificable de la Referencia Bancaria, la copia de la cédula de identidad y el carnet laboral, en tal sentido usted podría tasar su trabajo de la siguiente manera:

Conceptos				
Costos Directos:	Unitario	Cantidad	Total	Observación
1) Mano de Obra por Trabajo de Atestiguamiento (según IRHM de Febrero 2018, sin recargos del artículo 2)	1.508.920,30	1	1.508.920,30	(a)
2) Confección del expediente (PT's) - En base a 1 hora de salario mínimo	10.645,83	3	31.937,50	(b)
3) Traslado Oficina - Cliente - Colegio - Cliente	25.000,00	4	100.000,00	
Materiales				
4) Papel de Seguridad	23.000,00	1	23.000,00	(c)
5) Hojas blancas (Papel Bond)	20.000,00	2	40.000,00	
6) Impresión	25.500,00	3	76.500,00	
7) Registro de la Protección Profesional (RUAP)	60.000,00	1	60.000,00	(c)
8) Total Costos			1.840.357,80	
9) Impuesto al Valor Agregado			220.842,94	
Precio final			<u>2.061.200,74</u>	

Observación

- (a) Incluye análisis y revisión de la documentación presentada, elaboración del informe correspondiente
- (b) Con base al salario mínimo paquetizado (incluyendo contribuciones sociales) a mayo 2018
- (c) Según tarifas del Coelgio Federado al que pertenece el CPC

Nótese que lo establecido en el IRHM es tan solo un componente en la estructura de costos (Bs. 1.508.920,30), pero el precio final representa una variación del 37 % (Bs.2.061.200,74).

Ahora observemos un caso similar, solo que en vez de ser un trabajador bajo relación de dependencia, se trata de un emprendedor, comerciante que percibe ingresos por 5 fuentes distintas y que requiere que usted se traslade a la oficina de su cliente. En este caso se han activado los ordinales a y h del artículo 2 del IRHM, por lo que usted podría estar estableciendo una tarifa preliminar (previa al proceso de negociación con su cliente), de la siguiente manera:

Conceptos				
Costos Directos:	Unitario	Cantidad	Total	Observación
1) Mano de Obra por Trabajo de Atestiguamiento (según IRH A de Febrero 2018, sin recargos del artículo 2)	1.508.920,30	5	7.544.601,50	(a)
2) Recargo por literales a y h del artículo 2 del IRHM	1.073.981,44	1	1.073.981,44	
3) Confección del expediente (PT's) - En base a 1 hora de salario mínimo	10.645,83	5	53.229,17	(b)
4) Debida Diligencia del Cliente (LOCDOFT - Artículos 11 y 16)	1.073.981,44	1	1.073.981,44	
5) Traslado Oficina - Cliente - Colegio - Cliente	25.000,00	4	100.000,00	
Materiales				
6) Papel de Seguridad	23.000,00	1	23.000,00	(c)
7) Hojas blancas (Papel Bond)	20.000,00	2	40.000,00	
8) Impresión	25.500,00	3	76.500,00	
9) Registro de la Protección Profesional (RUAP)	60.000,00	1	60.000,00	(c)
Total Costos			10.045.293,55	
Impuesto al Valor Agregado			1.205.435,23	
Precio final			<u>11.250.728,78</u>	

Observación

- (a) Incluye análisis y revisión de la documentación presentada, elaboración del informe correspondiente
- (b) Con base al salario mínimo paquetizado (incluyendo contribuciones sociales) a mayo 2018
- (c) Según tarifas del Coelgio Federado al que pertenece el CPC

Este cliente que el CPC ha tenido la suerte de atender, es un cliente complejo, pues percibe ingresos de 5 fuentes distintas que el CPC debe verificar, dada la naturaleza del cliente (literal a) debe aplicar la debida diligencia, que no es otra cosa que asegurarse de la identidad del cliente y que las

operaciones son de origen y destinos lícitos y que no se está en presencia de terceros no identificados. (Ante un cliente de esta naturaleza, el CPC debe buscar referencias de su cliente y ver la concordancia de tiempo, espacio, cantidades y conceptos de las operaciones con respecto a los bolívares reportados).

En esta estructura de costo, el valor final representa un incremento del 49 % con respecto al valor mínimo referencial del IRHM multiplicado en este caso por 5 (Bs. 1.508.920,30 x 5 = 7.544.601,50), dicha estructura se constituirá en la base de negociación de los honorarios finales.

Para ilustrar mejor esta situación, vamos a traer una experiencia reciente en las ciencias médicas, una consulta con un médico tratante (unos 20 a 30 minutos) hoy en día podría estar en el orden de Bs. 350.000,00; pero si ese mismo médico le va a practicar una intervención quirúrgica ambulatoria (entre una hora y hora y media de trabajo) le podría estar tasando sus honorarios en Bs. 20.000.000, esta referencia es un vivo ejemplo del literal a del artículo 2 del IRHM.

Negociación:

En un proceso de negociación, el objetivo principal es satisfacer las necesidades de las partes, se trata, en este caso, de una relación ganar – ganar, pues las partes en discusión intercambiarán objetos y/o servicios, una recibirá el producto de un trabajo realizado a tiempo, preciso, adecuado, sin errores y la otra parte entregará un pago de honorarios. En esta etapa entra en juego los literales b, c, d, e y f del artículo 2 del IRHM a saber:

- b. Su experiencia y reputación.
- c. La situación económica del cliente.
- d. Si los servicios son eventuales, fijos o permanentes.
- e. El tiempo requerido.
- f. El grado de participación en el estudio, planteamiento y desarrollo del asunto.

En consecuencia el CPC incrementará el valor de sus honorarios de acuerdo al nivel de experiencia (años de graduado o conocimiento del tema tratado), si los servicios son eventuales o recurrentes durante el ejercicio económico, el tiempo que invertirá en prestar sus servicios y el grado de participación en el trabajo (¿solo procesará la información que el cliente le va a presentar? o deberá hacer un trabajo de campo para levantar la información), una vez determinados y valorizados todos los aspectos, el CPC contrastará su segundo cálculo preliminar con la situación económica del cliente (literal c del artículo 2 del IRHM) para presentar su oferta final que deberá defender con argumentos en el proceso de negociación.



Para tener éxito en esta etapa crucial del proceso de fijación de los honorarios profesionales, el CPC deberá considerar aspectos como el lenguaje empleado por su cliente, la postura corporal, los argumentos y contra argumentos, es decir, el CPC debe adiestrarse y prepararse para llevar con éxito procesos de negociación, donde inclusive la seguridad personal y la autoestima juegan un papel vital en el desenvolvimiento del proceso.

Tenga presente, antes de acordar su precio con su cliente, responder las siguientes interrogantes claves para un honorario cobrado a satisfacción:

- **¿Cuál es el grado de interés de realizar el trabajo?, es decir ¿es un trabajo que le dará prestigio profesional, que permitirá incrementar su nivel de experiencia, le dará a conocer en un mercado o sector?**
- **¿Puede su cliente pagar el precio objetivo?, el que usted está considerando justo y a su ¿entera satisfacción?**

De estas dos primeras preguntas va a generarse un punto de equilibrio necesario en el subproceso comúnmente conocido como regateo.

- **¿Cuál es el punto o precio en el que usted ya no estaría interesado en realizar el trabajo?, es decir ese precio llamado punto de equilibrio que le permita cubrir los costos, el esfuerzo, cumplir con su cliente tanto en tiempo como en calidad y adicionalmente, le permita crecer profesionalmente (adiestramiento, investigaciones propias, etc.)**

Y por último, y la más importante de todas las preguntas:

- **¿De realizar el trabajo y cobrar sus honorarios, usted se sentirá satisfecho?**

Aunque usted no lo crea, este proceso se da, lo vivimos y practicamos cada vez que tomamos un taxi.

Conclusiones:



Como pueden apreciar, fijar honorarios profesionales, **es un proceso** que va mucho más allá de las tablas y articulado del Instrumento Referencial de Honorarios Mínimos, dónde no solo va a salir a relucir las habilidades y conocimientos técnicos del CPC en materia contable y financiera, sino también en otros aspectos esenciales como son las técnicas de negociación que se combinarán con las actitudes del CPC y sus rasgos personales basados en la autoestima, la seguridad y confianza

en sí mismo.

El CPC **No debe considerar el IRHM** como su único elemento argumentativo para establecer y defender sus honorarios profesionales, ese solo representa la base mínima inicial de la mano de obra del aspecto técnico relacionado con el trabajo a realizar.

El CPC debe estar consciente que la actividad profesional no se circunscribe únicamente a la elaboración del informe financiero requerido por su cliente, sino que ese producto presupone la realización de un trabajo administrativo, levantamiento de información, análisis y documentación

(incluyendo la debida diligencia al cliente) que debe ser cobrado en su justa medida y que el IRHM no puede contemplar en todos sus aspectos o variables posibles de ocurrir. Por eso su condición de mínimo referencial, el cual esperamos como Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda, haber contribuido a aclarar las dudas que usualmente surgen en este proceso.

Para finalizar, adelantándonos a una pregunta obvia que seguramente ustedes nos realizarán, ¿Cómo pueden tasar honorarios cuando son subcontratados por otro colega?, pues en este caso apreciado colega, usted pondrá en práctica este mismo procedimiento.

Si quieres aclarar, profundizar o hacer una observación a este artículo, sírvete escribir un correo con el título “Honorarios Mínimos Referenciales” a la cuenta de correo electrónico: salatecnica.ccpem@gmail.com, donde con gusto le atenderemos.

Suerte y éxitos apreciados Colegas.

Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos del Estado Miranda

Actualizado Mayo 2018

FEDERACIÓN DE COLEGIOS DE CONTADORES PÚBLICOS DE LA REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA



FEDERACIÓN DE COLEGIOS DE CONTADORES PÚBLICOS DE LA REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

INSTRUMENTO REFERENCIAL DE HONORARIOS MÍNIMOS

Última Actualización: Directorio Extraordinario FCCPV No. 13 del 04 de Mayo 2018

PREPARACION DE ESTADOS FINANCIEROS PERSONAS NATURALES COMERCIANTES Y PERSONAS JURIDICAS. SEGÚN EL MONTO TOTAL DE LOS ACTIVOS O VALOR NETO DE INVENTARIOS

ARTICULO	ESCALA		HONORARIOS
	DESDE	HASTA	
3	1,00	100.000.000,00	754.460,15
	100.000.001,00	200.000.000,00	1.131.690,22
	200.000.001,00	300.000.000,00	1.508.920,30
	300.000.001,00	400.000.000,00	1.886.150,37
	400.000.001,00	500.000.000,00	2.263.380,44
	500.000.001,00	600.000.000,00	2.640.610,52
	600.000.001,00	EN ADELANTE	3.017.840,59

PREPARACION DE ESTADOS FINANCIEROS PERSONAS NATURALES NO COMERCIANTE. SEGÚN EL MONTO TOTAL DE LOS ACTIVOS O VALOR NETO DE INVENTARIOS

ARTICULO	ESCALA		HONORARIOS
	DESDE	HASTA	
4	1,00	100.000.000,00	377.230,07
	100.000.001,00	200.000.000,00	754.460,15
	200.000.001,00	300.000.000,00	1.131.690,22
	300.000.001,00	400.000.000,00	1.508.920,30
	400.000.001,00	500.000.000,00	1.886.150,37
	500.000.001,00	600.000.000,00	2.263.380,44
	600.000.001,00	EN ADELANTE	2.640.610,52

PREPARACION DE INFORME DE REVISION DE INGRESOS PERSONAS NATURALES. SEGÚN BASE INGRESOS PERCIBIDOS

ARTICULO	ESCALA		HONORARIOS
	DESDE	HASTA	
5	1,00	200.000,00	377.230,07
	200.001,00	400.000,00	754.460,15
	400.001,00	600.000,00	1.131.690,22
	600.001,00	EN ADELANTE	1.508.920,30

AUDITORIA Y OTRAS ACTUACIONES

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	HONORARIOS
6	Auditoria Hora Hombre	452.676,09
7	Consulta Profesional (por hora)	754.460,15
8	Preparación Recurso Jerárquico +10% de los montos recurridos	1.131.690,22
9	Asesoramiento Permanente	1.508.920,30
10	Experticia Contable Peritaje	1.131.690,22
11	Comisario (mensual)	2.263.380,44
13	Contabilidad Básica	1.508.920,30
14	Contabilidad Exigida SENIAT (ordinarios)	1.508.920,30
	Contabilidad Exigida SENIAT (especiales)	3.017.840,59
15	Cierre Ejercicio e ISLR	4.526.760,89
16	Declaración Estimada Rentas	1.508.920,30
17	Declaración Anual Jurada de Ingresos	1.508.920,30
18	Otras preparaciones Declaraciones	1.508.920,30
19	Otras actuaciones Profesionales	1.508.920,30

SERVICIOS PROFESIONALES BAJO RELACION DE DEPENDENCIA

ARTICULO	DESCRIPCIÓN	HONORARIOS
12	Salario Mensual Bajo Dependencia	7.544.601,48