

COSTO DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES

(Fuente: Manual de Contratación del CIV)

INTRODUCCIÓN

El Presente Capítulo tiene por objeto orientar al Profesional Consultor en ejercicio individual y a las Empresas de Consultoría, así como a los usuarios, en la definición y la determinación de los costos derivados de la prestación de servicios profesionales.

Los costos de una Empresa de Consultoría tienen la estructura similar a la de cualquier otro tipo de empresa productora de bienes o servicios. Se diferencian básicamente en el tipo de actividad, la cual es de carácter eminentemente profesional, lo que permite resaltar su importancia estratégica para el país, ya que la naturaleza intrínseca de la consultoría hace que esté esencialmente vinculada con el desarrollo tecnológico, por ser el agente que tiende el puente entre el sistema de investigación básica y aplicada, y el aparato productivo del país.

Siendo la Consultoría una actividad estratégica para el país, se debe incentivar su capacitación y desarrollo, además de garantizarle su estabilidad y permanencia en el mercado.

Para ello las Empresas Consultoras deben tener una operación económica y financiera sana.

Debe ser una actividad rentable y adecuadamente remunerada para que pueda reclutar, disponer y ofrecer la excelencia profesional del país, así como realizar inversiones para su permanente desarrollo tecnológico.

Nota: Según se ha establecido en el Capítulo 2, parágrafo 2.2. Profesional Consultor es tanto el profesional colegiado, como la firma o empresa de profesionales integrada por ingenieros, arquitectos y afines, todos colegiados, que prestan servicios técnicos y profesionales desligados de la actividad industrial o mercantil. En tal sentido, en adelante podrá hacerse referencia al Profesional Consultor, firma consultora o empresa consultora solamente como El Consultor.

HONORARIOS PROFESIONALES

Los Honorarios Profesionales son la cantidad en bolívares que El Consultor debe cobrar por la actividad ejecutada para El Comitente y que permita garantizarle a este último el servicio competente, completo y de suficiente garantía.

El monto de los honorarios debe cubrir: a) todos los costos y gastos necesarios para producir el servicio. b) un beneficio o utilidad. c) una reserva para el desarrollo tecnológico para El Consultor. d) una reserva para cubrir riesgos y contingencias. A los efectos del Manual de Contratación, los términos de honorarios y valor o costos de los servicios, son equivalentes.

VALOR DE LOS SERVICIOS PROFESIONALES (VSP)

El desarrollo de una verdadera capacidad tecnológica de consultoría, requiere de la configuración de una importante infraestructura integrada por los recursos humanos, técnicos y de soporte, además de las instalaciones físicas y de servicios de apoyo necesarias.

En consecuencia, el valor total de los servicios profesionales (VSP) prestados por El Consultor está constituido básicamente por la sumatoria de los siguientes componentes principales:

$$\text{VSP} = \text{CD} + \text{CI} + \text{E} + \text{GR}$$

Donde:

(CD) = costos directos

Son aquellos en los cuales incurre El Consultor, directamente relacionados con servicios profesionales específicos e identificables. Son costos variables en función de la mayor o menor actividad productiva de la oficina. Están formados por: a) La nómina o remuneración (CN) del personal facturable a El Comitente e integrado por profesionales, técnicos, asistentes y auxiliares. b) Los costos asociados al personal descrito en el aparte anterior (CAS), los cuales incluyen las prestaciones sociales y todas las demás compensaciones laborales obligatorias o convencionales.

A título indicativo se puede señalar que los (CD) presentan una variación entre 40% y 65% del (VSP).

Para la definición de cada uno de sus términos, ver los párrafos 4.5 y 4.9

(CI) = costos (o gastos) indirectos

son aquellos en los cuales incurre El Consultor, no directamente relacionados con servicios profesionales facturables a El Comitente. Se les denomina también costos fijos ó estructurales puesto que no dependen principalmente de la mayor o menor actividad productiva de la oficina, pero son indispensables para mantener su operación y disponibilidad. Son los primeros costos que deben recuperarse en la prestación del servicio.

Están expresados generalmente como total anual y se subdividen en:

Gastos Generales Operacionales (Ggo) formados a su vez por:

- Dotación y Operación de Oficina (Gdo).
- Servicios y Suministros (Gss).
- Gastos del Personal Administrativo (Gpa).
- Gastos Personal Técnico no Facturable (Gptnf).
- Gastos para Desarrollo Tecnológico (Gdt).
- Gastos de Servicios Corporativos (Gsc).

A título indicativo se puede señalar que los (CI) presentan una variación entre 30% y 45% del (VSP).

Para la definición de cada uno de sus conceptos, ver los párrafos, 4.12, 4.13, 4.14.

(E)= Estipendio

Tiene dos componentes: Estipendio Fijo y Estipendio Variable.

El Estipendio Fijo (EF) representa la ganancia de El Consultor además de un margen que tome en cuenta los riesgos y las contingencias que genera todo negocio empresarial y otro que representa una reserva para la necesidad de hacer inversiones permanentes en el desarrollo tecnológico de la empresa y en el logro de la excelencia profesional.

El Estipendio Variable (EV) representa el rendimiento de los capitales permanentes del Consultor derivado de la relación comercial con el cliente, tal como el tiempo de pago de los servicios, los anticipos operativos, las retenciones de garantía y laborales; además de tomar en cuenta la inflación de costos y los impuestos nacionales.

A título informativo se puede señalar que el (E) presenta una variación entre el 15% y el 35% del VSP.

Para la definición de c/u de sus términos, ver el párrafo 4.16.

(GR)= Gastos Reembolsables

Son las erogaciones que el Consultor debe efectuar para cubrir los egresos por aquellos insumos o servicios realizados por terceros, no cubiertos por los gastos o servicios propios del Consultor y que además han sido previamente convenidos con El Comitente en cada caso particular.

Para la definición de c/u de sus términos, ver el párrafo 4.17.

El costo directo (CD) y los diferentes costos indirectos (CI) son propios de toda la empresa mientras que el Estipendio (E) y los gastos reembolsables (GR) son específicos para cada servicio a realizar.

Con el fin de poder estimar el valor de un determinado servicio profesional de Consultoría, es necesario establecer una metodología que permita ponderar los costos realmente asignados sobre la porción del esfuerzo utilizado por el cliente. En consecuencia, la ecuación anterior (4.3.1) puede presentarse más detalladamente de las siguientes maneras:

$$VSP = \sum_{i=1}^n (TP_i \times UTP_i) + E + \sum_{j=1}^m (GR_j \times Fr) \quad (4.3.2)$$

ó

$$VSP = \sum_{i=1}^n (CU_i \times UTP_i) + E + \sum_{j=1}^m (GR_j \times Fr) \quad (4.3.3)$$

Donde:

(VSP) = valor del servicio profesional en Bs.

(Tpi) = tarifa de la persona i, en bolívares por unidad de tiempo, (hora ó mes)

Se expresa también como tarifa horaria (TH).

(UTPi) = número de unidades de tiempo de la persona i, hora o mes.

(Cui) = costo unitario o por unidad de tiempo (hora o mes) de la persona i.

(E) = estipendio total del servicio en Bs.

(GRj) = gastos reembolsables específicos.

(Fr) = factor de recuperación de los gastos reembolsables.

(i) = persona particular i.

(j) = gastos específicos j.

TARIFA HORARIA (TH)

Es el valor en bolívares por hora neta realmente trabajada referida a los costos unitarios de nómina del personal técnico directamente involucrado en el servicio, incluye además los costos indirectos o costos generales departamentales de la estructura organizativa del Consultor, y el Estipendio que toma en consideración el margen adecuado indicado en los parágrafos 4.2. y 4.3.

Está relacionado generalmente con la persona i, pero en algunos casos puede expresar un promedio de todo el personal técnico de la organización o solo del personal técnico que interviene en un trabajo específico.

En ocasiones, en lugar de utilizar tarifa horaria (TH) se utiliza tarifa mensual (TM) entendiéndose que su estructura es similar a la de tarifa horaria cuya única diferencia es la de utilizar como unidad de tiempo el mes, en lugar de la hora.

La tarifa horaria puede calcularse por medio de cualquiera de las siguientes cuatro expresiones:

$$TH = (CNH + CIH) \times FE \quad (4.4.1)$$

$$TH = \frac{CNM}{NHNM} \times FM \times FE \quad (4.4.2)$$

$$TH = \frac{SBM}{NHBM} \times FM \times FE \quad (4.4.3)$$

$$TH = \frac{SBM}{NHBM} \times FM' + e \quad (4.4.4)$$

$$e = \frac{E}{\text{NHTS}} \quad (4.4.5)$$

Donde:

(TH) = tarifa horaria en Bs/h, de cada profesional o técnico vinculado al servicio.

(CNH) = costo de nómina por hora, en Bs/h, de cada profesional o técnico vinculado al servicio (ver expresión 4.5.2).

(CIH) = costo indirecto por hora, en Bs/h imputable a cada profesional o técnico vinculado al servicio (ver párrafo 4.13).

(FE) = factor de estipendio, (ver párrafo 4.16).

(CNM) = costo de nómina mensual en Bs/mes, de cada profesional o técnico vinculado al servicio (ver expresión 4.5.4).

(FCI) = factor de costos indirectos o de gastos generales departamentales (ver expresión 4.14).

(NHNM) = número de horas netas trabajadas mensualmente, (ver expresión 4.10.1).

(SBM) = sueldo básico mensual, en Bs/mes, de cada profesional o técnico vinculado al servicio, (ver párrafo 4.6).

(FM) = factor multiplicador de costos (ver párrafo 4.15).

(FM´) = factor multiplicador de costos, no incluidos gastos de servicios corporativos (ver párrafo 4.15).

(NHBM) = número de horas básicas mensuales, (según indicado en el expresión 4.10.2).

(E) = estipendio total del servicio en Bs (ver párrafo 4.16).

(e) = estipendio unitario, en Bs/h.

(NHTS) = número de horas totales del servicio profesional.

El Consultor podrá utilizar cualquiera de las expresiones antes indicadas, aclarando que durante un ejercicio económico deberá utilizar una sola metodología de las descritas y evitar de esta forma el posible perjuicio que se pueda presentar para cualquiera de las dos partes que intervienen en una contratación.

COSTO DE NÓMINA (CN)

Es el valor en Bs por tiempo neto de actividad, de cada profesional o técnico durante la prestación de sus servicios. Incluye la incidencia del (CAS) = costos asociados a los sueldos y se expresa generalmente en Bs/hora. Tiene la siguiente expresión:

$$\text{CN} = \frac{12 \text{ (meses)} \times \left[1 + \frac{\text{CAS}}{100} \right] \times \text{SBM}}{\text{NHTA}} \quad (4.5.1)$$

Donde:

(CAS) = sumatoria de diversos costos asociados a los sueldos. (ver párrafo 4.9).

(SBM) = sueldo básico mensual expresado en bolívares y dedicación de tiempo completo.

(NHTA) = número promedio de horas netas trabajadas al año.

El (CN) puede expresarse también como (CNH) = costo de nómina por hora ó (CNM) = costo de nómina por mes utilizando las siguientes fórmulas:

$$\text{CNH} = \frac{(1 + \text{CAS} / 100) \times \text{SBM}}{\text{NHNM}} \quad (4.5.2)$$

Ó

$$\text{CNH} = \frac{1 + \text{L} / 100 \times \text{SBM}}{\text{NHBM}} \quad (4.5.3)$$

$$1 + \text{L} / 100 = (1 + \text{CAS} / 100) \frac{\text{NHNM}}{\text{NHBM}}$$

y

$$\text{CNM} = (1 + \text{CAS} / 100) \times \text{SBM} \quad (4.5.4)$$

Donde:

(SBM) = (ver párrafo 4.6).

(CAS) = (ver párrafo 4.9).

(NHNM) = (ver expresión 1.10.1).

(NHBM) = (ver expresión 4.10.2).

(L) = $(1 + \text{CAS} / 100) \times (\text{NHBM} / \text{NHNM})$

Para su uso en uno de los métodos simplificados de cálculo del (VSP) (ver expresión 4.23.1), el (CN) puede modificarse como (CBN) = costo básico de nómina, en cuyo caso no incluye la incidencia del (CAS) y tiene entonces la siguiente expresión:

$$\text{CBN} = \frac{12 \times \text{SBM}}{\text{NHTA}} \quad (4.5.5)$$

SUELDO BÁSICO MENSUAL (SBM)

Se entiende por sueldo básico mensual o sueldo directo (SD), el que se paga al personal directamente vinculado al servicio profesional, cuyo valor es función del tiempo de graduado, tiempo de trabajo continuo, tipo y alcance de responsabilidades, profundidad de formación académica (post-grado), etc., que englobados mediante el concepto de años de experiencia se identifica con un nivel de escalación. Adicionalmente, el sueldo se define por las características específicas del personal en particular, pudiendo presentarse el caso en el cual a una persona pudiera asignársele un sueldo básico mensual superior al de otra, a pesar de que los años de experiencia evaluados de la primera sean iguales o menores que la segunda.

En el capítulo de anexos se presenta un tabulador de carácter orientativo que facilita la estimación del Sueldo Básico Mensual (SBM), a percibir por el personal involucrado en la prestación de un servicio profesional. La clasificación o nivel de cada profesional estará basada en una combinación ponderada del tiempo de práctica continuada y efectiva; nivel, complejidad y diversidad de actividades realizadas. Todas en demostraciones debidamente soportadas por constancias suficientes y comprobables. De allí que el N° de años de graduado no constituye en todos los casos el factor principal y determinante en la clasificación mencionada.

El registro Nacional de miembros podrá incluir información, actualizada periódicamente, sobre el nivel de cada profesional, calculado por el CIV en base a los criterios indicados en el párrafo anterior y en el párrafo 4.7.

El Colegio de Ingenieros de Venezuela publicará con la frecuencia que sea necesaria, tablas actualizadas de referencia donde se establezca para cada nivel o posición, cuales son los sueldos básicos mensuales típicos (mínimo, máximo, promedio) del mercado y que sirvan de referencia para ejecutar los estimados de costos. Sin embargo se debe aclarar que cada Consultor o Empresa Consultora remunerará a sus recursos humanos de acuerdo a la realidad de mercado y dentro de la sana competencia que regula el mismo, siempre y cuando se respeten los criterios mínimos establecidos por el gremio (punto 6 del Código de Ética).

El (SBM) ó (SD) no incluye ningún factor adicional tal como el (CAS) u otro.