

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN

2. ESTRUCTURA DEL LIBRO. ESQUEMA

3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

4. CONCEPTO DE HONORARIOS

5. ABOLICIÓN DE LAS TARIFAS ORIENTADORAS DE LOS COLEGIOS Y CORPORACIONES PROFESIONALES

6. CÓMPUTO EN RAZÓN A LA CUANTÍA DEL ASUNTO OBJETO DEL ENCARGO

7. CÓMPUTO EN RAZÓN DEL TIEMPO DE INTERVENCIÓN

- 7.1. Hojas de distribución de tiempos
- 7.2. Recurso a un sistema de contabilidad de tiempos
- 7.3. Estimación del tiempo a invertir (ex ante)
- 7.4. Evaluación del tiempo invertido (ex post)
- 7.5. Clasificación de las unidades, despachos, a efectos del cálculo de los costes hora y precios hora de facturación
- 7.6. Cálculo de costes hora y precios hora de facturación de unidades (despachos) pluripersonales homogéneas
- 7.7. Cuadro de costes hora y de precios hora de facturación
- 7.8. Cuadro de costes hora estándar y de precios hora de facturación estándar
- 7.9. Costes hora reales y precios hora de facturación reales
- 7.10. Cuadro de costes hora reales y de precios hora de facturación reales
- 7.11. Comparación de los costes hora reales y de precios hora de facturación reales y estándar. Cálculo de desviaciones
- 7.12. Unidades unipersonales
- 7.13. Decisión sobre los precios hora de facturación a aplicar en los períodos subsiguientes a los cálculos
- 7.14. Alternativa para grandes despachos

8. CÓMPUTO EN RAZÓN DE LAS VARIABLES ESENCIALES

- 8.1. Variables a considerar en la cuantificación de los honorarios
- 8.2. Calificación de las variables. Niveles de equivalencia

9. PROCEDIMIENTOS COMBINADOS

- 9.1. Evaluación de las variables. Fijación del precio de facturación en razón al tiempo combinado en razón de las variables
- 9.2. Evaluación por puntos
- 9.3. Evaluación por porcentuales o por tantos por mil
- 9.4. Evaluación de las variables por módulos combinadas con el precio en razón del tiempo, horas

10. DEFENSA Y OBJECIONES A LA DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE FACTURACIÓN EN RAZÓN DE LAS VARIABLES COMBINADAS O NO CON EL TIEMPO

11. PRECIO CERRADO. EXCEPCIONES. PRECIO DE NEGOCIACIÓN. PRECIO MARGINAL

- 11.1. Precio cerrado. Excepciones
- 11.2. Precio de negociación
- 11.3. Precio marginal

12. ESTUDIOS COMPARATIVOS DE HONORARIOS DE ESPAÑA Y PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA