



**CNEC**  
MEXICO

**Recomendaciones para elaborar  
propuestas de servicios de consultoría  
2006**

**RECOMENDACIONES DE LA**

**CÁMARA NACIONAL DE**  
**EMPRESAS DE CONSULTORÍA**

**PARA ELABORAR PROPUESTAS DE**  
**SERVICIOS DE CONSULTORÍA**

**2006**



## RECOMENDACIONES PARA LA FORMULACIÓN DE PROPUESTAS DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA (RPSC)

Nuevamente, la Cámara Nacional de Empresas de Consultoría, con el firme deseo de entregar, a sus socios, un documento que sirva de apoyo para la elaboración y cálculo de propuestas económicas, permitiéndoles ofrecer precios remunerativos, brindar servicios de calidad, y cumplir con los compromisos adquiridos con sus clientes, presenta estas *Recomendaciones para la Formulación de Propuestas de Servicios de Consultoría*.

Este documento se basa en la experiencia de sus afiliados y en encuestas realizadas sobre los precios del mercado, en función de la oferta y la demanda de servicios profesionales, esta publicación consigna valores sobre salarios y factores de prestaciones sociales, costos indirectos y utilidad, así como criterios para el pago de viáticos y gastos reembolsables;

- Los clientes, usuarios de sus servicios, tendrán elementos de juicio de las ofertas económicas que reciban, considerando que estos son valores en el mercado, en caso de recibirse propuestas con valores inferiores a los consignados pueden ponerse en peligro los resultados de los servicios contratados y no cumplir con expectativas de calidad. La experiencia, en el caso de seleccionar propuestas económicas por abajo de lo establecido en este documento, es de que existen reclamaciones posteriores, por supuestas omisiones en las propuestas o trabajos de cuestionable calidad o definitivamente inadecuada.

Es importante reiterar que los valores de esta publicación, no deben aplicarse a concursos internacionales, ni a proyectos que requieren de tecnologías especiales, sobre todo si éstas tecnologías no han sido aplicadas en nuestro país y limitan su acceso a las grandes empresas extranjeras o asociándose a ellas, por lo que, en este caso, se tendrán que aplicar a las empresas nacionales, los mismos tabuladores que los usados y aprobados para dichas empresas extranjeras.

La CNEC reconoce, al Ing. Oscar Alvarez de la Cuadra S., al Dr. Reyes Juárez del Angel, al Ing. Manuel Mestre de la Serna y a la Lic. Claudia Gomezrueda Villarreal de la empresa AON México, su valiosa contribución en este trabajo, a todos nuestro agradecimiento.

M. A. Miguel Ángel Reta Martínez  
Presidente

## CONSIDERANDOS

Para la actualización de estas Recomendaciones, se analizaron los índices inflacionarios oficiales, los índices del Banco de México, los incrementos a los salarios mínimos, todos ellos no reflejan los incrementos que inciden en los insumos de las diversas ramas de la consultoría, por lo que se llevó al cabo una encuesta entre varias empresas consultoras, para verificar la oferta de sus servicios considerando en su determinación, algunos ajustes y redondeos para tratar de reflejar los valores remunerativos del mercado. El factor de prestaciones está adecuado a las condiciones particulares del tipo de servicios prestados y a las establecidas por el Instituto Mexicano del Seguro Social. Los valores correspondientes a gastos asociados, (transportación, gastos de viaje y viáticos) se ajustaron también a las condiciones del mercado.

Para motivar la certificación de Empresas de Consultoría (validación documental) y en Sistemas de Gestión de la Calidad y obtener el beneficio de contar con servicios de calidad, experiencia y especialidad requerida, nuestra Cámara recomienda otorgar un incremento de un 5% sobre los valores consignados en las Tablas 4 y 5 a aquellas empresas que estén certificadas o revalidadas con registro vigente por la CNEC y de un 10% a las que dispongan de un Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2000 certificado.

Se reitera que los valores contenidos en esta publicación son una recomendación de los pagos que deben cubrirse a los consultores, para que puedan contar con los recursos económicos necesarios y prestar servicios de calidad que satisfagan las necesidades de sus clientes, y mantener sus recursos humanos permanentemente actualizados así como sus instalaciones y equipo.

Ing. Óscar Álvarez de la Cuadra S.  
Coordinador del Arancel

## CONTENIDO

### **I RECOMENDACIONES PARA LA FORMULACIÓN DE PROPUESTAS**

- CUADRO 1 *Tabulador de salarios para personal con alta revolvencia (supervisión).*
- CUADRO 2 *Tabulador de salarios para personal que requiere capacitarse y mantenerse en la empresa (estudios, proyectos y servicios análogos).*
- CUADRO 3 *Perfiles de los profesionales.*
- CUADRO 4 *Tabulador para prestación de servicios en disciplinas en las que se requieran la intervención de consultores.*
- CUADRO 5 *Factor de prestaciones para personal con alta revolvencia (supervisión).*
- CUADRO 6 *Factor de prestaciones para personal que requiere capacitarse y mantenerse en la empresa (estudios, proyectos y servicios análogos).*
- CUADRO 7 *Factor de indirectos y utilidad para servicios de consultoría*
- CUADRO 8 *Gastos asociados.*
- EJEMPLO DE CÁLCULO DEL FACTOR DE SALARIO REAL

### **II RECOMENDACIONES PARA EL PAGO DE SERVICIOS DE MEDIACIÓN Y ARBITRAJE**

### **III TABULADORES DE COMPENSACIÓN POR NIVELES DE MERCADO**

# I RECOMENDACIONES PARA LA FORMULACIÓN DE PROPUESTAS

Cuadro 1

## Tabulador de salarios para personal con alta revolvencia

(Supervisión)  
2006

Nivel	Categoría	Importe/mes (pesos)
1	Director en Gerencia de Proyecto Senior Superior	45,000
2	Coordinador de supervisión Senior	35,000
3	Jefe de supervisión "A" Junior	25,000
4	Jefe de supervisión "B" Junior	23,000
5	Profesional "A" Analista de precios unitarios	20,000
6	Profesional "B" Ingeniero Topógrafo	15,000
7	Auxiliar de Ingeniero Topógrafo	11,000
8	Capturista	7,500
9	Dibujante Laboratorista	6,500
10	Chofer	5,000
11	Cadenero Estadaletero	4,500

## Cuadro 2

**Tabulador de salarios para personal que requiere capacitarse y mantenerse en la empresa**

(Estudios, proyectos y servicios análogos)

2006

<b>Nivel</b>	<b>Categoría</b>	<b>Importe /mes (pesos)</b>
1	Director General de Estudios y Proyectos Senior Superior	<b>50,000</b>
2	Coordinador General de Estudios y/o Director de Proyecto – Senior	<b>35,000</b>
3	Jefe de Proyecto "A" Gerente de Proyecto "A" Especialista en Sistemas "A" - Junior	<b>26,000</b>
4	Jefe de Proyecto "B" Gerente de Proyecto "B"	<b>23,000</b>
5	Profesional "A" Analista de Sistemas "B" - Junior	<b>20,000</b>
6	Profesional "B" Analista de Sistemas "C"	<b>16,000</b>
7	Profesional "C" Ingeniero Topógrafo	<b>12,000</b>
8	Auxiliar de Profesional Dibujante "A"	<b>9,000</b>
9	Dibujante "B" Técnico "A"	<b>8,000</b>
10	Capturista	<b>7,500</b>
11	Técnico "C", Encuestador, Chofer	<b>6,500</b>

## Cuadro 3

## Perfiles de los profesionales

2006

Nivel	Escolaridad y/o especialidad	Experiencia	Toma de decisiones	Responsabilidad	Personal bajo su mando	Efecto de riesgo	Iniciativa	Habilidades
1	Licenciatura, Titulado, Especialidad, Doctorado	Mínimo 13 años o 5 a 8 años con especialidad o doctorado	De máxima importancia amplia capacidad de negociación	Máxima total	Grupo de profesionistas multidisciplinarios	Daños trascendentales de prestigio y de suma importancia	Con poder de decisión total. Trabajo leal y confidencial, independiente con iniciativa y juicio	Capacidad de: Investigación, análisis, redacción.
2	Licenciatura, Titulado, Especialidad, Maestría	Mínimo 8 años ó 3 a 5 años con especialidad o maestría	De nivel superior y gran capacidad de negociación	Muy Alta	Grupo de profesionistas unidisciplinarios	Daños contingentes muy importantes	Trabajo independiente confiado a la iniciativa y juicio del profesionista y a su discreción	Diseños de venta de productos nuevos. Uso de equipo especializado.
3	Licenciatura, Titulado	De 4 a 6 años	Muy importante capacidad de negociación	Alta	Grupo de profesionistas unidisciplinarios	Daños importantes	Decisiones que implican considerable iniciativa y juicio	Destreza en mercadotecnia
4	Licenciatura, Titulado	De 3 a 5 años	Importante capacidad de negociación	Alta	Grupo de profesionistas	Daños considerables	Decisiones frecuentes y rápidas, de importancia	Investigación, excelente manejo de equipo. Decisión presupuestal y de calculo, conocimiento en capacitación.
5	Licenciatura, Titulado	Mínimo 2 años	Mediamente importante capacidad de negociación	Media	Grupo de profesionistas	Daños considerables	Decisiones frecuentes, de cierta importancia	Investigación, buen manejo de equipo, iniciativa presupuestal y de calculo
6	Licenciatura, Titulado	Mínimo 1 año	Mediamente importante	Mediana	Grupo de pasantes hasta nivel 3	Daños considerables	Decisiones frecuentes, de cierta importancia	Generalidades en manejo de equipo colaborador para capacitación, analista, presupuestador
7	Pasante o Técnico	Mínimo 1 año en manejo de equipos	Poco importantes	Media	Grupo de técnicos o pasantes	Daños menores	Decisiones ocasionales, de poca importancia	Manejo de equipo calculista
8	Pasante o Técnico	Superior a 1 año	Poco importantes	Limitada	Ninguno	Daños menores	Decisiones ocasionales, de poca importancia	Nociones de manejo de equipo calculista

NOTA: Sólo se incluyen los perfiles principales de los profesionales que aparecen en los cuadros 1 y 2 de las Recomendaciones.



## Cuadro 4

**Tabulador para prestación de servicios en disciplinas  
en las que se requieran la intervención de consultores**

2006

**I Intervenciones aisladas.**

<b>Servicio prestado</b>	<b>Precio por hora</b>
<b>Consultoría</b>	\$1,500.00
Consultoría con certificación CNEC (Vigente)	\$1,800.00
Consultoría con certificación CNEC (Vigente). Certificada en ISO 9000 (Vigente)	\$2,000.00
<b>Capacitación</b>	\$1,200.00
Capacitación con certificación CNEC (Vigente)	\$1,400.00
Capacitación con certificación CNEC (Vigente). Certificada en ISO 9000 (Vigente)	\$1,750.00

Estas tarifas se consideran para la prestación de servicios para empresas grandes, pudiendo disminuirse hasta en un 15% en empresas pequeñas.

**II Intervenciones continuas.**

Para proyectos que exijan la presencia continua del consultor, con el auxilio de personal de apoyo, se empleará para éste la tabla de remuneraciones del **cuadro 2**, en función del nivel de servicios, afectada por los factores de prestaciones sociales, indirectos y utilidad, que están recomendados en los **cuadros 5 y 6** de este documento.

Las horas que se deben considerar para el pago incluyen, en su caso, el tiempo de traslado del consultor hasta el lugar de prestación del servicio y su regreso a la empresa consultora, así como los gastos de transportación terrestre o aérea según lo especificado en el **cuadro 8**.

## Cuadro 5

## Factor de prestaciones para personal con alta revolvencia

(Supervisión)

2006

Concepto	Base		Total	
<b>SALARIO NOMINAL (SN) = COTIZACIÓN DIARIA</b>	1.0000		1.0000	
<b>PRESTACIONES (LFT)</b>				
Aguinaldo (15 días)	0.0411	SN	0.0411	
Prima vacacional 25% vacaciones (1.5 días)	0.0068	SN	0.0068	
<b>SALARIO INTEGRADO (SI) Base de cotización</b>			1.0479	SI
<b>OTRAS PRESTACIONES (LFT)</b>				
Vacaciones (6 días)	0.0274	SN	0.0274	
Fondo de prevención de enfermedades (3.65 días)	0.0100	SN	0.0100	
Fondo de liquidación (30 días)	0.0822	SN	0.0822	
<b>SALARIO CON OTRAS PRESTACIONES</b>			1.1675	SOP
<b>CUOTAS PATRONALES (IMSS)</b>				
ENFERMEDADES Y MATERNIDAD:				
a) Parte fija: 17.80% de un SMGDF	variable	SI	variable	
b) Parte variable: 3.55% del excedente de 3 SMGDF	variable	SI	variable	
c) Prestaciones en dinero: 0.7%	0.0070	SI	0.0073	
d) Gastos médicos pensionados: 1.05%	0.0105	SI	0.0110	
RIESGOS DE TRABAJO: (variable en función de siniestros ocurridos)	variable	SI	variable	
INVALIDEZ Y VIDA: 1.75%	0.0175	SI	0.0183	
GUARDERÍAS: 1.0%	0.0100	SI	0.0104	
CESANTÍA EN EDAD AVANZADA Y VEJEZ: 3.15%	0.0315	SI	0.0329	
<b>OBLIGACIONES</b>				
INFONAVIT (Aportaciones para vivienda) 5.00%	0.0500	SI	0.0523	
AFORE (Sistema de ahorro para el retiro) 2.00%	0.0200	SI	0.0209	
I.S.N. (Impuesto sobre nómina) 2.00%	0.0200	SOP	0.0231	
* IMPUESTO SUSTITUTO DEL CRÉDITO AL SALARIO (3%)			variable	
<b>FACTOR DE PRESTACIONES (FP)</b>				

ABREVIATURAS: LFT = Ley Federal del Trabajo; SN = Salario nominal; SI = Salario integrado, SOP = Salario con otras prestaciones, SMGDF = Salario Mínimo General en el D.F.

## Cuadro 6

### Factor de prestaciones para personal que requiere capacitarse y mantenerse en la empresa

(Estudios, proyectos y servicios análogos)

Concepto	Base		Total	
<b>SALARIO NOMINAL (SN) = COTIZACIÓN DIARIA</b>	1.0000		1.0000	
<b>PRESTACIONES (LFT)</b>				
Aguinaldo (15 días)	0.0411	SN	0.0411	
Prima vacacional 25% vacaciones (3 días)	0.0082	SN	0.0082	
<b>SALARIO INTEGRADO (Base de cotización)</b>			1.0493	SI
<b>OTRAS PRESTACIONES (LFT)</b>				
Vacaciones (12 días)	0.0328	SN	0.0328	
Fondo de prevención de enfermedades (3.65 días)	0.0100	SN	0.0100	
Fondo de liquidación (30 días)	0.0822	SN	0.0822	
<b>SALARIO CON OTRAS PRESTACIONES</b>			1.1743	SOP
<b>CUOTAS PATRONALES (IMSS)</b>				
ENFERMEDADES Y MATERNIDAD:				
a) Parte fija: 19.10% de un SMGDF	variable	SI	variable	
b) Parte variable: 2.08% del excedente de 3 SMGDF	variable	SI	variable	
c) Prestaciones en dinero: 0.7%	0.0070	SI	0.0073	
d) Gastos médicos pensionados: 1.05%	0.0105	SI	0.0111	
RIESGOS DE TRABAJO: (variable en función de siniestros ocurridos)	variable	SI	variable	
INVALIDEZ Y VIDA: 1.75%	0.0175	SI	0.0184	
GUARDERÍAS: 1.0%	0.0100	SI	0.0105	
CESANTÍA EN EDAD AVANZADA Y VEJEZ: 3.15%	0.0315	SI	0.0331	
<b>OBLIGACIONES</b>				
INFONAVIT (Aportaciones para vivienda) 5.00%	0.0500	SI	0.0526	
AFORE (Sistema de ahorro para el retiro) 2.00%	0.0200	SI	0.0210	
I.S.N. (Impuesto sobre nómina) 2.00%	0.0200	SOP	0.0237	
<b>FACTOR DE PRESTACIONES (FP)</b>			<b>variable</b>	
<b>IMPUESTO SUSTITUTO DEL CRÉDITO AL SALARIO (3%)</b>				
Ver la aplicación correcta con base en la Ley del Impuesto sobre la Renta 2002, en su artículo No. 119 y el artículo No. 3 del impuesto sustituto del crédito al salario (3%), publicado en el Diario Oficial del 01-01-2002. Es importante comentar que si no se paga el 3% del Impuesto Sustituto del Crédito al Salario, la empresa tendrá que absorber el crédito al salario que le pague al trabajador, y ya no lo acreditará como se venía trabajando en el 2001.				

**ABREVIATURAS:** LFT = Ley Federal del Trabajo; SN = Salario nominal; SI = Salario integrado, SOP = Salario con otras prestaciones, SMGDF = Salario Mínimo General en el D.F.

## Cuadro 7

## Factor de indirectos y utilidad para servicios de consultoría

Concepto		Valor (%)	Valor (%)
		Propuesto	Propuesto
A	Salarios y prestaciones	30.00	30.00
B	Capacitación y actualización	6.00	6.00
C	Gastos de oficina	8.00	8.00
D	Rentas, depreciación y mantenimiento	9.00	9.00
E	Promoción, ventas y concursos	12.00	12.00
F	Gastos empresariales y de contratación	5.00	5.00
G	Gastos financieros	3.00	3.00
H	Certificación CNEC (Vigente)	2.0	5.00
H <sub>1</sub>	Certificada en ISO 9000 (Vigente)		
	<b>Indirectos Totales</b> <b>SUMA</b>	<b>73.00</b>	<b>78.00</b>
J <sub>1</sub>	ISR + PTU	11.00	11.00
J <sub>2</sub>	Utilidad neta	14.0	14.00
<b>J</b>	<b>Utilidad antes de impuestos</b> <b>SUMA</b>	<b>25.00</b>	<b>25.00</b>
	<b>Factor de indirectos y utilidad total</b> <b>TOTAL</b>	<b>98.00</b>	<b>103.00</b>

Multiplificador: 1.98 x Factor de prestaciones sociales \*

Multiplificador: 2.00 x Factor de prestaciones sociales \*

\* (variable, según certificaciones)

## Gastos asociados

(Cuando el personal de asesoría o técnico se desplaza al sitio del estudio o trabajo, fuera de su residencia habitual)

### 1. TRANSPORTACIÓN

- 1.1 Aérea
- 1.2 Terrestre

### 2. GASTOS DE VIAJE

- 2.1. Taxis (casa - aeropuerto - hotel y viceversa)
- 2.2. Maletero (propinas)

### 3. VIÁTICOS

- 3.1. Hospedaje
- 3.2. Alimentación
  
- 3.3. Lavado de ropa
- 3.4. Teléfono
- 3.5. Gastos menores

La transportación, gastos de viaje y viáticos deberán analizarse y calcularse según el nivel de percepción y el tiempo de duración de la asesoría o estudio de que se trate, por lo que la información que aparece a continuación es simplemente una guía de los valores promedio que deben considerarse.

1. **Transportación:** De acuerdo con la localización del lugar al cual se tenga que acudir, se recomienda que sea por medios terrestres hasta una distancia de 200 km y aérea cuando exceda de este kilometraje (cubriendo renta de vehículos, seguro, peajes, gasolina o pasajes). El costo del boleto por viaje redondo será el que corresponda según las tarifas vigentes de las líneas comerciales, en cada caso particular.
2. **Recomendaciones para el pago de gastos de viaje:** Para el pago de este concepto se propone que se cubran los gastos de transportación al aeropuerto o a la estación de autobuses, y el pago en el lugar de trabajo del aeropuerto o estación de autobuses, al lugar de hospedaje, ida y vuelta, así como el gasto de cargos menores (maleteros y propinas).

Taxis y maleteros

(\$ 275.00 x 2 ocasiones) = \$600.00 / viaje



### **Recomendaciones para el pago de viáticos:**

Se clasifican por la zona de trabajo y el impacto económico en el mismo, por día (p/d), en:

**Nota:** Se debe contemplar que la alimentación sólo será deducible si el pago se efectúa con tarjeta de crédito de la persona, (Art. 33, IISR)

CONCEPTO	ZONAS TURÍSTICAS Y FRONTERIZAS	OTRAS ZONAS
Hospedaje	\$ 1,100.00 p/d*	\$ 850.00 p/d*
Alimentación, lavado de ropa, teléfono:	\$ 400.00 p/d	\$ 350.00 p/d
Transportación local y Gastos menores	\$ 160.00 p/d	\$ 180.00 p/d
Viáticos diarios	\$ 1,700.00 p/d	\$ 1,380.00 p/d
	*p/d: por día, con pernocta	*p/d: por día, con pernocta

**Consumo de papelería o material fotográfico:** Se repercutirá al cliente cuando se requiera para el trabajo o en presentaciones especiales.

**Equipo de cómputo y especializado:** Aplicando el costo horario, cuando este no sea el correspondiente a la administración de la empresa.

**Indirectos sobre gastos reembolsables:** Sobre todos los gastos adicionales que se tengan que hacer, se recomienda aplicar el Factor de Indirectos del 20% adicional.

## Ejemplo de cálculo del factor de prestaciones, en la parte variable.

Salario: \$ 12,000.00/ Mes

### Análisis del concepto: prestación en especie

a) **Parte Fija:** 19.10 % (0.1910) de un SMGDF: \$48.67/día

Se eleva el SMGDF al año y se convierte en cargo mensual para poder determinar su participación porcentual dentro del Factor de Salario Real:

$$\$48.67 \text{ p/día} \times 365 \text{ días/12 meses} = \$1,480.38/\text{mes}$$

Del Cuadro 5: se observa que este cargo va afectado del (SI) = **1.0479**

$$(0.1910 \times \$1,480.38) / \$12,000.00 = 0.0236$$

$$0.0236 \times 1.0479 = \mathbf{0.0247}$$

b) **Parte variable:** 2.08% (0.0208) del excedente de 3 SMGDF

Considerando los 3 SMGDF elevados al mes:

$$\$1,480.38/\text{mes} \times 3 \text{ SMGDF} = \$4,441.14$$

$$\$12,000.00 - \$4,441.14 = \$7,558.86 \text{ (excedente)}$$

$$0.0208 \times \$7,558.86 / \$12,000.00 = \mathbf{0.0131}$$

Afectado del Factor de Salario Integrado (SI) = 1.0479

$$0.0131 \times 1.0479 = \mathbf{0.0137}$$

**Análisis del concepto: Riesgos de trabajo:** El factor de riesgo de trabajo está en función del tipo de empresa y su siniestralidad. La prima de riesgo se determina con base en la que se tenía el año anterior al estudio, aplicando la siguiente fórmula:

$$P = ((S/365) + V(I+D)) S/N + M$$

SMGDF: Salario Mínimo General del Distrito Federal

S.I.: Factor de Salario Integrado

<b>P</b>	=	Prima afectada
<b>S</b>	=	Suma de días subsidiados por incapacidad por riesgo de trabajo
<b>V</b>	=	(Dato del IMSS) (Reglamento para la clasificación de empresas y determinación del grado de riesgo del Seguro de Riesgos de Trabajo)
<b>I</b>	=	Suma de los porcentajes por incapacidad permanente parcial y total dividiendo entre 100
<b>D</b>	=	Número de defunciones
<b>N</b>	=	Promedio de trabajadores (Suma de días trabajador cotizados/365 días) (tomar hasta un decimal sin redondeo)
<b>M</b>	=	Prima mínima del IMSS (0.25%)

Para el ejemplo, se supone que no hubo siniestros, ni defunciones, aplicando exclusivamente el factor de 0.25% afectado del (SI) = 1.0479

$$0.0025 \times 1.0479 = 0.0026$$

Nota: Estos datos se sustituyen en el cuadro 5 (siguiente hoja) y se obtiene el factor de salario real

$$F.S.R. = 1.3741$$

#### **INDIRECTOS Y UTILIDAD**

(Deberá determinarse para cada empresa)

Considerando el dato del cuadro 7 = 1.98

#### **MULTIPLICADOR**

$$1.3741 \times 1.98 = 2.7207$$

## Ejemplo de cálculo del factor de prestaciones

(Salario de \$12,000.00/Mes)

Concepto	Base		Total	
<b>SALARIO NOMINAL (SN) = COTIZACIÓN DIARIA</b>	1.0000		1.0000	
<b>PRESTACIONES (LFT)</b>				
Aguinaldo (15 días)	0.0411	SN	0.0411	
Prima vacacional 25% vacaciones (2.5 días)	0.0068	SN	0.0068	
<b>SALARIO INTEGRADO (SI) Base de cotización</b>			1.0479	SI
<b>OTRAS PRESTACIONES (LFT)</b>				
Vacaciones (6 días)	0.0164	SN	0.0164	
Fondo de prevención de enfermedades (3.65 días)	0.0100	SN	0.0100	
Fondo de liquidación (30 días)	0.0822	SN	0.0822	
<b>SALARIO CON OTRAS PRESTACIONES</b>			1.1565	SOP
<b>CUOTAS PATRONALES (IMSS)</b>				
ENFERMEDADES Y MATERNIDAD:				
a) Parte fija: 19.10% de un SMGDF	0.0236	SI	0.0247	
b) Parte variable: 3.55% del excedente de 3 SMGDF	0.0131	SI	0.0137	
c) Prestaciones en dinero: 0.7%	0.0070	SI	0.0073	
d) Gastos médicos pensionados: 1.05%	0.0105	SI	0.0110	
RIESGOS DE TRABAJO: (variable en función de siniestros ocurridos)	0.0025	SI	0.0026	
INVALIDEZ Y VIDA: 1.75%	0.0175	SI	0.0183	
GUARDERÍAS: 1.0%	0.0100	SI	0.0105	
CESANTÍA EN EDAD AVANZADA Y VEJEZ: 3.15%	0.0315	SI	0.0330	
<b>OBLIGACIONES</b>				
INFONAVIT (Aportaciones para vivienda) 5.00%	0.0500	SI	0.0524	
AFORE (Sistema de ahorro para el retiro) 2.00%	0.0200	SI	0.0210	
I.S.N. (Impuesto sobre nómina) 2.00%	0.0200	SOP	0.0231	
<b>FACTOR DE PRESTACIONES (FP)</b>			<b>1.3741</b>	
<b>IMPUESTO SUSTITUTO DEL CRÉDITO AL SALARIO (4%)</b>				
Ver la aplicación correcta con base en la Ley del Impuesto sobre la Renta 2002, en su artículo No. 119 y el artículo No. 3 del impuesto sustituto del crédito al salario (4%). Es importante comentar que si no se paga este Impuesto Sustituto la empresa tendrá que absorber el crédito al salario que le pague al trabajador, y ya no lo acreditará como se venía trabajando en el 2002.				

**ABREVIATURAS:** LFT = Ley Federal del Trabajo; SN = Salario nominal; SI = Salario integrado,  
SOP = Salario con otras prestaciones, SMGDF = Salario Mínimo General en el D.F.



## RECOMENDACIONES PARA EL PAGO DE SERVICIOS DE MEDIACIÓN Y ARBITRAJE 2006

### ANTECEDENTES

El CÓDIGO DE COMERCIO, establece en su Título Cuarto (1) "Del Arbitraje Comercial", en el Capítulo VII del mismo, "De las costas" (Artículos 1452 al 1456), que "Las partes, tienen facultad de adoptar, ya sea directamente o por referencia a un Reglamento de Arbitraje, reglas relativas a las costas de arbitraje".

La CNEC, basada en los Aranceles de la Cámara de Comercio y los de CONCAMIN, y en su propia experiencia, desarrolló este documento, que se sometió a la consideración de la Comisión de Mediación y Arbitraje, y al disponer de Auditores Registrados en la CONCAMIN, consideró conveniente incorporarlos como un Apéndice de sus Recomendaciones para el Pago de Servicios Profesionales con dos objetivos muy importantes:

- Que sirvan a las partes en conflicto para tener una idea del costo de una Mediación o Arbitraje que les permitan determinar la viabilidad económica para resolver este conflicto.
- Es importante señalar, que los valores consignados, en esta publicación, no son aplicables a los arbitrajes internacionales.

(1) El título Cuarto del libro quinto, fue modificado y adicionado por el Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones del Código de Comercio y del Código Federal de Procedimientos Civiles, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 22 de julio de 1993. Con anterioridad se adicionaron los artículos del 1415 al 1437, y se denominó "Título Cuarto. Del Procedimiento Arbitral", en decreto del 22 de julio de 1993.

### PRESENTACIÓN

Por la importancia que revisten estos procedimientos, que se están tratando de incorporar en los Modelos de Contrato de la Obra Pública, a continuación se dan definiciones sobre estos procesos:

### MEDIACIÓN

La mediación comercial es un procedimiento por el cual dos o más partes en una relación jurídica recurren a un organismo como lo es la CNEC, para que ésta, nombre al mediador o conciliador que ayuden a las partes a que encuentren una solución y así evitar que tengan que recurrir a litigios arbitrales o judiciales.

La mediación ofrece, entre otras, las siguientes ventajas: (i) flexibilidad, para proceder conforme requieran las circunstancias del caso y la posición e idiosincrasia de las partes; (ii) preservación de



las relaciones de negocios entre las partes; (iii) eliminación de tiempo y en costos. En la mediación se observa un procedimiento más sencillo y corto que en un procedimiento contencioso; ambas partes ganan, puesto que el mediador trabaja conjuntamente con las partes para llegar a una solución del conflicto; es privado y confidencial, para evitar que se dé a conocer información privilegiada y generar publicidad adversa y otros inconvenientes de semejante tenor.

Este tipo de procedimientos se encuentran a disposición, en la Comisión de Mediación y Arbitraje de la CNEC.

A continuación se muestran los Artículos de este Reglamento, que indican la forma de determinar estas costas.

## **Artículo 17**

### **Costas:**

1. Al terminar el procedimiento de mediación, el mediador determinará las costas de la mediación y las notificará por escrito a las partes. El término "costas" comprende exclusivamente:
  - a) Los honorarios del mediador, cuyo monto será razonable, salvo que se trate de una mediación en una disputa resultante de una operación de pago.
  - b) Los gastos de viaje y demás expensas del mediador;
  - c) Los gastos de viaje y demás expensas de cualesquiera testigos que hubiera llamado el mediador con el consentimiento de las partes;
  - d) El costo de todo asesoramiento pericial solicitado por el mediador con el consentimiento de las partes;
  - e) El costo de la asistencia proporcionada de conformidad con el artículo 4, párrafo 2 b) y con el artículo 8 del presente Reglamento.
2. Las costas señaladas en el párrafo precedente se dividirán por igual entre las partes, salvo que el acuerdo de transacción disponga una distribución distinta. Todos los otros gastos en que incurra una parte serán a cuenta de ella.

## **Artículo 18**

### **Anticipos:**

1. El mediador, una vez designado, podrá requerir de cada una de las partes que consigne una suma igual en concepto de anticipo de las costas que, de conformidad con el párrafo 1) del artículo 17 éste calcule que podrán causarse.
2. En el curso del procedimiento de mediación, el mediador podrá solicitar anticipos adicionales de igual valor a cada una de las partes.
3. Si las sumas cuya consignación es requerida de conformidad con los párrafos 1 y 2 de este artículo no hubieran sido abonadas en su totalidad por ambas partes dentro del plazo de 30 días, el mediador podrá suspender el procedimiento o presentar a las partes una declaración escrita de conclusión, que entrará en vigor en la fecha en que se haya formulado.

4. Una vez concluidos los procedimientos de mediación, el mediador rendirá cuenta a las partes de los anticipos recibidos y les devolverá cualquier saldo que resulte a favor de éstas.

## Artículo 19

### Cuota administrativa y honorarios del mediador

1. El monto de la cuota administrativa que tendrá derecho a cobrar la Comisión en sus funciones de administrador de los procedimientos de mediación, será de \$5,000, sin embargo, en casos extraordinarios, la Comisión podrá fijar una cantidad distinta, de acuerdo con las características generales del proceso de mediación correspondiente.
2. Para la determinación de los honorarios del mediador, éste convocará a las partes a una reunión preliminar a fin de identificar los parámetros del costo del proceso.

## ARBITRAJE

Procedimiento mediante el cual se resuelven controversias que hayan surgido o puedan surgir de una relación jurídica, contractual o no contractual. Para el pago de estos servicios, se establecen en el Reglamento de Arbitraje, la forma de determinar las costas de este proceso

A continuación se muestran los Artículos de este Reglamento, relativos a estas costas.

## Artículo 46

### Costas

El tribunal arbitral determinará en el laudo la proporción en que las partes contribuirán al pago de las costas del arbitraje, cuyo monto será determinado por la Comisión. El término "costas" comprende lo siguiente:

- a) Los honorarios del tribunal arbitral, que se indicarán por separado para cada árbitro y que fijará la Comisión;
- b) Los gastos de viaje y demás gastos realizados por los árbitros y que sean directamente vinculados a su función;
- c) El costo del asesoramiento pericial o de cualquier otra asistencia requerida por el tribunal arbitral;
- d) Los gastos de viaje y otros gastos realizados por los testigos, en la medida en que dichos gastos sean aprobados por la Comisión;
- e) El costo de representación y de asistencia de los representantes legales de la parte vencedora, si se hubiera reclamado dicho costo durante el procedimiento arbitral y sólo en la medida en que el tribunal arbitral en el laudo determine que su pago sea a cargo de la parte perdedora;
- f) Los cargos administrativos de la Comisión, los que se calcularán según el arancel respectivo.

## Artículo 47

La Comisión determinará los honorarios del tribunal arbitral y las cuotas administrativas de acuerdo al arancel, teniendo en cuenta el monto en litigio, la complejidad del asunto, el tiempo dedicado por los árbitros y cualesquiera otras circunstancias pertinentes del caso.

## Artículo 48

1. Salvo lo dispuesto por el artículo 45, en principio las costas del arbitraje serán a cargo de la parte vencida. Sin embargo el tribunal arbitral podrá prorratear cada uno de los elementos de estas costas entre las partes, si decide que el prorrateo es razonable, teniendo en cuenta las circunstancias del caso.
2. Respecto del costo de representación y asesoramiento a que se refiere el artículo 4, el tribunal arbitral decidirá, teniendo en cuenta las circunstancias del caso, qué parte deberá pagar dicho costo, o podrá prorratearlo entre las partes si decide que el prorrateo es razonable.
3. Cuando el tribunal arbitral dicte una orden de conclusión del procedimiento arbitral o un laudo en los términos convenidos por las partes, se aplicarán los artículos 39 y 41.
4. El tribunal arbitral no podrá cobrar honorarios adicionales por la interpretación, rectificación o complementación de su laudo, con arreglo a lo dispuesto por los artículos 42 a 44.

## Artículo 49

### Depósito y pago de las costas

1. La Comisión, como requisito para que el tribunal arbitral inicie o continúe con el arbitraje, podrá requerir a cada una de las partes que depositen una suma igual, en concepto de anticipo de las costas previstas en los incisos a), b), c) y f) del artículo 45.
2. En el curso de las actuaciones, la Comisión podrá requerir depósitos adicionales de las partes.
3. Si transcurridos treinta días desde la comunicación del requerimiento de la Comisión, los depósitos requeridos no se han abonado en su totalidad, la Comisión informará de este hecho a las partes a fin de que cada una de ellas pueda hacer el pago requerido. Si este pago no se efectúa, la Comisión podrá ordenar la suspensión o la conclusión anticipada del procedimiento de arbitraje. La Comisión podrá condicionar la notificación del laudo, al pago previo del saldo de las costas que eventualmente pudiera existir.
4. Una vez notificado el laudo, la Comisión entregará a las partes un informe de los depósitos recibidos y les reembolsará todo saldo no utilizado.

## Artículo 50

### Cuotas administrativas

El monto de las cuotas administrativas que tendrá derecho a cobrar la Comisión en sus funciones de administrador de los procedimientos de arbitraje, por otros servicios y por reembolsos, son los que se señalan a continuación:

## ARANCEL PARA EL CÁLCULO DE CUOTAS ADMINISTRATIVAS

(2006)

Monto de la Controversia	Cuota Administrativa
Hasta 500,000	11,000
Más de 500,000 a 1,000,000	11,000 + 1.79% del excedente del límite inf
Más de 1,000,000 a 3,000,000	20,845 + 1.13% del excedente del límite inf
Más de 3,000,000 a 5,000,000	45,705 + 0.85% del excedente del límite inf
Más de 5,000,000 a 10,000,000	64,405 + 0.54% del excedente del límite inf
Más de 10,000,000 a 50,000,000	94,105 + 0.15% del excedente del límite inf
Más de 50,000,000 a 100,000,000	160,105 + 0.056% del excedente del límite inf
Más de 100,000,000 a 200,000,000	190,905 + 0.030% del excedente del límite inf
Más de 200,000,000 a 500,000,000	223,905 + 0.030% del excedente del límite inf
Más de 500,000,000	322,905 + 0.030% del excedente del límite inf

### Notas:

- Importes en pesos mexicanos, no incluyen el IVA.
- Estas cantidades podran variar en función de las características del procedimiento arbitral.

## HONORARIOS DE UN ÁRBITRO

(2006)

Monto de la controversia	Mínimo	Máximo
Hasta 500,000	12,100	30,800
Más de 500,000 a 1,000,000	12,100 + 2.20% del excedente del límite inferior	30,800 + 5.40% del excedente del límite inferior
Más de 1,000,000 a 3,000,000	24,200 + 1.30% del excedente del límite inferior	60,500 + 3.25% del excedente del límite inferior
Más de 3,000,000 a 5,000,000	52,800 + 0.90% del excedente del límite inferior	132,000 + 2.25% del excedente del límite inferior
Más de 5,000,000 a 10,000,000	72,600 + 0.60% del excedente del límite inferior	181,500 + 1.50% del excedente del límite inferior
Más de 10,000,000 a 50,000,000	105,600 + 0.215% del excedente del límite inferior	264,000 + 0.5375% del excedente del límite inferior
Más de 50,000,000 a 100,000,000	200,200 + 0.08% del excedente del límite inferior	500,500 + 0.20% del excedente del límite inferior
Más de 100,000,000 a 200,000,000	244,200 + 0.036%	610,500 + 0.09%
Más de 200,000,000 a 500,000,000	283,800 + 0.0326%	709,500 + 0.0816%
Más de 500,000,000	391,600 + 0.0326%	979,000 + 0.0816%

### NOTAS:

- Importes en pesos mexicanos, no incluye el IVA.
- Los importes resultantes son para un sólo árbitro, aplicándose a discreción hasta el triple de ser tres árbitros.



## **III** TABULADORES DE COMPENSACIÓN POR NIVELES DE MERCADO

### CLASIFICACIÓN DE LOS MERCADOS

#### **MERCADO "A"**

Integrado por 33 empresas de distintos ramos de actividad, magnitud y localidad; siendo consideradas Agresivas en cuanto a su política de pagos.

#### **MERCADO "B"**

Integrado por 100 empresas de distintos ramos de actividad y magnitud localizadas en el D.F. y Zona Metropolitana; considerado el Mercado Promedio.

#### **MERCADO "C"**

Integrado por 80 empresas de distintos ramos de actividad y localización, consideradas Empresas chicas o de una política de pagos no agresiva.

## Compensación por Niveles Mercado

Nivel	Puestos Tipo	Sueldo Base			Compensación Garantizada			Compensación Total		
		Merc "A"	Merc "B"	Merc "C"	Merc "A"	Merc "B"	Merc "C"	Merc "A"	Merc "B"	Merc "C"
1	Mensajero	-	4,873.9	3,860.7	7,064.3	6,961.0	4,973.3	8,662.3	8,260.3	5,447.4
2	Mecanógrafa Recepcionista Español	6,192.2	5,419.8	4,335.6	7,806.1	7,737.1	5,580.0	9,571.8	9,181.4	6,112.0
3	Capturista Recepcionista Inglés	6,792.8	6,026.8	4,868.9	8,625.7	8,559.8	6,260.8	10,576.9	10,205.1	6,857.7
4	Almacenista Cobrador	7,451.8	6,701.9	5,467.8	9,531.4	9,558.7	7,024.6	11,687.5	11,342.9	7,694.3
5	Auxiliar de Personal Inspector de Control de Calidad	8,174.6	7,452.4	6,140.3	10,532.2	10,624.4	7,881.6	12,914.6	12,607.7	8,633.0
6	Auxiliar Administrativo de Ventas	8,967.4	8,287.1	6,895.6	11,638.1	11,809.1	8,843.1	14,270.7	14,013.4	9,686.2
7	Dibujante	9,837.4	9,215.2	7,743.7	12,860.1	13,145.1	9,922.0	15,769.1	15,575.9	10,868.0
8	Cajero Analista de Nóminas	10,791.6	10,247.4	8,696.2	14,210.4	14,589.3	11,132.5	17,424.8	17,312.7	12,193.9
9	Programador de Producción	11,838.4	11,395.1	9,765.8	15,702.5	16,216.0	12,490.6	19,254.5	19,243.0	13,681.5
10	Sup. de Línea Comprador	12,986.7	12,671.3	10,967.0	17,662.3	18,050.6	14,014.5	20,342.8	21,388.6	15,350.7
11	Representante de Personal	14,246.4	14,090.5	12,315.9	19,516.9	20,033.8	15,724.2	22,478.8	23,773.4	17,223.4
12	Sup. de Mantenimiento Programador	15,628.3	15,668.7	14,532.8	21,566.2	21,837.1	18,633.2	24,839.1	25,206.9	20,409.8
13	Analista Financiero Jefe de Producción	18,582.0	17,423.6	17,148.7	23,830.6	24,307.6	22,080.4	27,447.2	28,017.4	24,185.6
14	Programador Analista Jefe de Personal	22,094.0	21,256.8	20,235.5	29,049.5	29,514.6	26,184.3	33,458.1	34,069.2	28,526.6
15	Ingeniero en Sistemas Contador de Costos	26,269.8	25,933.2	23,877.9	35,411.3	35,889.8	31,028.4	40,785.4	41,428.2	33,804.0
16	Gerente de Marca Abogado	31,234.8	31,638.6	28,175.9	43,166.4	43,973.6	36,768.6	49,717.4	50,436.0	40,057.8
17	Gerente de Contabilidad Gerente de Crédito y Cobranza	37,138.2	38,599.1	33,247.6	51,300.8	53,393.3	43,570.8	59,749.9	61,330.2	47,468.5
18	Gerente de Compensación Gerente de Producción	44,157.3	47,090.9	39,232.1	62,535.7	64,926.3	51,631.4	72,835.2	74,577.5	56,250.1
19	Gerente de Ingeniería de Planta Gerente de Crédito y Cobranza	56,344.7	57,450.8	46,293.9	76,231.0	79,066.6	61,183.2	88,786.1	90,686.2	66,656.4
20	Gerente de Mercadotecnia Contralor	71,895.8	70,090.1	54,626.8	92,925.6	88,154.7	75,502.2	108,230.2	106,122.9	78,987.8
21	Gerente Nacional de Ventas Gerente de Planta	91,739.1	85,509.8	67,354.9	119,576.7	107,196.1	88,742.6	139,270.7	129,045.5	96,681.1
22	Director de Recursos Humanos	117,059.1	104,322.1	83,048.6	143,178.3	130,542.4	102,301.2	178,785.8	156,919.3	119,443.6
23	Director de Finanzas	149,367.4	127,272.9	102,398.9	184,241.8	158,506.2	125,216.7	230,061.5	190,813.9	146,199.0
24	Director de Ventas y Mercadotecnia	190,592.8	155,272.9	126,257.8	237,082.4	192,743.5	153,265.2	296,043.1	232,029.7	178,947.5
25	Director General	243,196.4	189,432.9	155,675.9	305,077.6	234,376.1	187,596.7	380,948.3	282,148.1	219,031.8

Información elaborada por AON México

**Comisión Ejecutiva**  
**Mayo 2005-mayo 2006**

---

**M.A. Miguel Angel Reta Martínez**  
*Presidente*

**Dr. Reyes Juárez del Angel**  
*Primer Vicepresidente*

**Ing. Carlos Rodríguez Cobos**  
*Secretario*

**Ing. Ma. del Carmen Padilla Longoria**  
*Tesorera*

**Ing. Humberto Santillana Díaz**  
*Vicepresidente de Fuentes de Trabajo*

**C.P. Ricardo Cabañas Díaz**  
*Vicepresidente de Fuentes de Trabajo*

**Ing. Ignacio de la Mora Navarrete**  
*Vicepresidente de Grupos por Areas de Servicio*

**Lic. Julio Alejandro Millán Costáble**  
*Vicepresidente de Asuntos Internacionales*

**Ing. José Francisco Ponce Córdova**  
*Vicepresidente de Asuntos Culturales,  
Académicos y Tecnológicos*

**M.A. Federico Martino Silis**  
*Vicepresidente de Servicios a Socios*

**Ing. Joaquín Rebuelta Gutiérrez**  
*Vicepresidente de Promoción y Difusión*

**Lic. Eréndira Arvizu García**  
*Vicepresidente de Relaciones con  
Organismos Financieros*

**Ing. Santiago Macías Herrera**  
*Vicepresidente de Desarrollo de Empresas y Mercados de la  
Consultoría*

**Ing. José Julio Bastidas Núñez**  
*Vicepresidente de Enlace Legislativo*

**L.A.E. Salvador Carrasco Gutiérrez**  
*Vicepresidente de Vínculos con  
Cámaras Empresariales*

**M.I. Sergio Zúñiga Barrera**  
*Vicepresidente de Exportación de Servicios*

**Ing. Víctor Iván Pacheco Villaldama**  
*Vicepresidente de Competitividad*

**Ing. Mario Iruegas Evaristo**  
*Vicepresidente de Infraestructura*

**I. Q. Mario Ramírez Otero**  
*Vicepresidente de Medio Ambiente y Ecología*

**C.P. Sergio Hermida Guerrero**  
*Vicepresidente de Asuntos Fiscales*

**Arq. Octavio Aguilar Salmerón**  
*Vicepresidente Delegaciones y  
Representaciones Zona Centro-Norte*

**Biól. Gerardo Gómez Nieto**  
*Vicepresidente Delegaciones y  
Representaciones Zona Sur-Sureste*

---

**Consejo Consultivo**

**Ing. Oscar Vega Argüelles**  
*Presidente Honorario*

**Dr. Felipe Ochoa Rosso**  
*Presidente*

**Ing. Edwin Simpson Espinosa**  
**Ing. José Antonio Cortina Suárez**  
**M. I. Oscar Vega Roldán**  
**Ing. Oscar Álvarez de la Cuadra S.**

**Ing. Luis Ramos Lignan**  
**Ing. Luis Salazar Zúñiga**  
**Ing. Melesio Gutiérrez Pérez**





Única Cámara  
en el mundo  
**CERTIFICADA  
POR INTEGRIDAD**

