

Título: El negocio de la construcción sobre inmueble propio: Determinación de resultados y medición.

1.- Teoría Contable

1.3. Aplicación de cuestiones relacionadas con la medición del patrimonio y determinación de los resultados en actividades especiales: agropecuarias, construcción, minería, forestal y otras.

Valeria Torchelli – UNCPBA – Profesor Asociado – 26 años,

Gustavo Simaro –UNCPBA – Profesor Titular -28 años

valeriatorchelli@simarotorchelli.com.ar

gustavosimaro@simarotorchelli.com.ar

I. RESUMEN

Las actuales normas de medición, determinación de resultados y exposición en aquellas empresas con unidades de negocios con objeto construcción sobre inmueble propio y comercialización de unidades funcionales habitacionales, locales comerciales, unidades de oficinas, cocheras, no permiten, a nuestro entender, representar la realidad económica y por lo tanto distorsionan la información contable como elemento para la toma de decisiones.

Consideramos entonces que, por las características comerciales de esta tipología de negocios encuadrada, como “obra sobre inmueble propio”, se hace necesario discutir la actual normativa, dado que muchas veces aún recién comenzada la obra o con escaso grado de avance se produzca la denominada “venta en pozo”,

Las comillas en el vocablo “venta” no son arbitrarias. Es que para la normativa vigente nacional y/o internacional no sería una venta, ya que fija importantes requisitos a cumplir para reconocerla e imputarla como tal al resultado del ejercicio. De acuerdo a las normas vigentes debe reflejarse como pasivo. En virtud que el proceso constructivo se desarrolla en más de un ejercicio, dichos resultados, aun cuando exista la totalidad de las unidades vendidas e incluso cobradas en muchos casos, se diferirá, afectando a nuestro entender la imagen fiel, la realidad económica y finalmente la toma de decisiones de los usuarios de estados contables.

El hecho tiene consecuencias en la financiación, en aspectos de valuación de la empresa, en la aprobación de los estados por parte de los accionistas. Todas consecuencias de carácter negativo.

El paradigma de utilidad analizado por Tua Pereda¹ e internalizado doctrinariamente hoy, queda descontextualizado. Recordemos que dicho paradigma orienta el contenido de los estados financieros a las necesidades del usuario, asumiendo que su principal requerimiento

¹ Jorge Tua Pereda. Lecturas de teoría e investigación contable. Centro Interamericano Jurídico-Financiero, 1995

es el apoyo informativo adecuado a la toma de decisiones. Claramente esto no se cumple en esta tipología de negocios.

Se elabora en este trabajo, luego de analizar normas contables profesionales vigentes una propuesta de determinación de resultados, previendo proteger de riesgos a los usuarios de la información contable, pero sin perder de vista la realidad económica, los conceptos de empresa en marcha, aproximación a la realidad y la sustentabilidad económica. Una propuesta a una situación con efecto sinérgico ya que las actuales condiciones de reconocimiento de ingresos, pueden afectar a la empresa tal como se explica en el desarrollo del trabajo para finalmente, en el corto plazo, afectar la continuidad empresaria.

PALABRAS CLAVES: “construcción”; “riesgos”; “realidad”; “económica”

II. Introducción: puesta en escena del tema. Unidades construidas sobre inmueble propio

El objeto del presente trabajo son aquellas empresas que tienen como unidad de negocios la construcción y venta de unidades habitacionales, cocheras, locales, actividad que desarrollan bajo su exclusivo riesgo. No se trata de empresas que prestan servicios de construcción para terceros sobre inmueble ajeno, en cuyo caso trabajarían por contrato y hablaríamos de prestación de servicios de construcción.

Es decir que el compromiso de transferir la unidad al interesado (que de manera arbitraria en esta instancia no llamamos venta), se puede producir en cualquier momento del proceso de construcción, hasta el extremo de producirse en instancias muy cercanas al inicio de la obra en cuestión. Esto último puede depender de manera combinada o no de dos factores: a) la política de comercialización; b) el encuentro de la oferta y demanda para la compra de las unidades.

La tipología operativa del negocio hace que el bien sobre inmueble propio construido para su venta, trascienda habitualmente el ejercicio en su proceso, transcurriendo en muchos casos durante dos o tres ejercicios. Es decir que se trata de procesos prologados en el tiempo. Lógicamente durante estos ejercicios la empresa determina resultados en más de una oportunidad.

Como ya dijimos este tipo de operatoria requiere financiación, financiación que puede darse con capital propio, con respaldo crediticio de entidades financieras o con los anticipos de clientes que reservan sus unidades con pagos parciales o en muchos casos prácticamente totales, sin tener aún ni la posesión ni la escritura traslativa de dominio.

Es decir que nos encontramos ante empresas que habitualmente tiene entre su realidad económica:

- unidades para la comercialización que, de acuerdo a su destino (bienes de cambio), deben ser valuadas como bienes para la venta.
- unidades que han sido vendidas bajo la forma que se identifica como “venta al pozo”, dado que a poco tiempo de haber comenzado la obra o algo más avanzado el proyecto, se producen compromisos. Dichas unidades no serán entregadas en el ejercicio donde se inicia la obra y en la mayoría de los casos tampoco en el segundo ejercicio, dado que no han sido finalizadas.

Es en esta segunda situación donde ponemos énfasis para resaltar la realidad económica por sobre la cuestión jurídica, en la búsqueda de estados contables que se aproximen a la realidad.

Son estas ventas anticipadas las que permiten la dinámica de desarrollo y acortamiento de los plazos de obra, dada la prácticamente inexistencia de créditos para desarrollos de emprendimientos de este tipo. Las empresas constructoras utilizan entonces este sistema de venta anticipado para su fondeo.

Las ventas anticipadas o “en pozo” hace que se reciban pagos a cuenta, quedando habitualmente un porcentaje menor para su cobro al finalizar la obra, importe que no se percibirá hasta el momento de escrituración en la mayoría de los casos.

Con esta tipología de negocio se reduce fuertemente el riesgo de incobrabilidad, como así también la posibilidad de no culminar la obra por falta de recursos.

Es en el análisis de esta operatoria donde vemos el no cumplimiento del paradigma de utilidad que precisara el doctrinario español Tua Pereda², el cual esboza la necesidad que el contenido de los estados financieros se oriente a las necesidades del usuario, asumiendo que su principal requerimiento es el apoyo informativo adecuado a la toma de decisiones.

III. La problemática

Como fuera expresado en el punto anterior, en la situación planteada, nos encontramos no solo frente a un tema de medición de activos y pasivos, sino de determinación del momento de los resultados y su exposición.

El tema costos apareados a los ingresos implica para algunos doctrinarios, como el autor español Carmona³, la imposibilidad total de reconocer ingresos hasta que los mismos se hubieran efectuado efectivamente

Nuestra postura entiende que para que la realidad económica esté representada en los estados contables de estas organizaciones el reconocimiento de los ingresos no debe esperar hasta la finalización y transferencia de la unidad, sino que existiendo determinadas condiciones, debería reconocerse el resultado por venta.

La actual exigencia de la normativa pidiendo a los administradores que incluyan explicaciones e interpretaciones dentro de las políticas contables de manera tal que ayuden a la mejor comprensión de su contenido, servirá para que los usuarios puedan acceder a mejor información para la toma de decisiones. Así la idea de aproximación a la realidad, sin llegar a la idea de imagen fiel que expresan las normas internacionales y que nuestra normativa no adopta por su imposible cumplimiento, se verá más cerca de ser lograda.

Asimismo, planteamos un tema adicional. Para el caso de reconocerse el resultado por la venta de la unidad en su totalidad o en un porcentaje de avance de obra, debe considerarse que la unidad funcional podría tener un porcentaje importante de avance de obra y ser parte de un total mayor de unidades funcionales. Ahora bien, el costo de construcción de la unidad vendida estará dado por el monto activado hasta el momento por un total de metros en obra en curso, de los cuales una porción corresponderá a la unidad o unidades vendidas. Aparear las ventas con el costo de construcción de dichas unidades, significará dar de baja del activo los costos de construirlas.

Esto desde lo cuantitativo puede discutirse o no. Sin embargo, habrá muchas voces que pondrán en duda la desagregación material de la unidad. Es decir, no se puede desprender físicamente la unidad del total físico. Aquí entonces la discusión se abonará incorporando la realidad económica sobre la realidad jurídica.

² Tua Pereda, Jorge. Lecturas de teoría e investigación contable, Centro Interamericano Jurídico Financiero, 1995

³ Carmona Moreno, Modernas aportaciones a la teoría contable de los ingresos, Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla, 1983



La visión doctrinaria

La visión doctrinaria nacional e internacional pone énfasis en la inexistencia de riesgos para el reconocimiento de ingresos, por lo que, con pequeños matices todos se inclinan por la finalización de la construcción para proceder a dicho reconocimiento.

En particular Enrique Fowler Newton⁴, al abordar el tema venta de inmuebles, observa que “la venta debe reconocerse si: a) se ha concretado, b) es improbable que quede sin efecto, c) el comprador ejerce sus derechos y asume las obligaciones habituales de los propietarios como la posesión y uso del bien, el pago de los impuestos que lo gravan, etc.”

Además, en su obra Cuestiones Contables Fundamentales⁵, el autor al hablar de bienes de cambio con proceso de producción prolongado, respecto a bienes con comercialización asegurada, manifiesta que “lo más adecuado, mientras están en proceso, es calcular el porcentaje de avance del proceso productivo y aplicarle el VNR que se espera obtener de los bienes terminados, de modo de distribuir el resultado total atribuible a la producción entre los distintos períodos en que ella se lleva a cabo.”

⁴ Fowler Newton, Contabilidad Superior, Ediciones La Ley, 6° edición, 2010.

⁵ Fowler Newton, Contabilidad Contables Fundamentales, Ediciones Macchi, edición 2001

El investigador español, Jose Luis Minguez Condez⁶, en el desarrollo de su tesis doctoral, “La información contable en la empresa constructora”, manifiesta que “todo el mosaico normativo que apuntalaba el sistema contable se muestra en ocasiones insuficiente, por lo que la información financiera emitida por la empresa no está exenta de justificados escepticismos; no porque la contabilidad se muestre ineficiente como sistema informativo sino porque en ocasiones la información se encuentre subjetivamente distorsionada”.

Normativa vigente: ámbito nacional

Cuando la RT16 define ingresos, al hablar de los elementos de la información contable lo hace diciendo: “Son ingresos los aumentos del patrimonio neto originados en la producción o venta de bienes, en la prestación de servicios o en otros hechos que hacen a la actividad principal del ente”.

Este primer párrafo, que es el que nos interesa, no alcanza para dar respuesta a nuestro planteo, ya que el tema pasa por definir cuál es el momento de definir el reconocimiento de aumento del patrimonio neto.

Si bien los procesos de construcción y venta de unidades son masivamente conocidos, brevemente recordamos que pueden existir distintas alternativas:

- a.- construcción para su posterior venta una vez finalizada la unidad;
- b.- la venta se produce cuando el proceso constructivo (algunos lo identifican totalmente con proceso productivo) se encuentra en marcha, existiendo el caso extremo de “venta en pozo” que se da al inicio del proceso, cuando aún no se han sentado los pilares o cimientos o a poco de haber sucedido esto.
- c.- la venta se produce a partir de “canje” o “compra-venta” donde el tenedor de un terreno hasta el momento del acuerdo, cede la propiedad del mismo a cambio de determinada cantidad de metros cuadrados o unidades.

Todos estos casos, también se caracterizan por el hecho que son bienes de cambio en construcción mediante un proceso prolongado.

El primer caso se asimila a una empresa industrial donde las unidades se producen para su venta una vez construidas. En tales casos, la venta y el costo de lo vendido, se reconocerán cuando se entregue la posesión o se escrituren (lo que sea anterior) tales unidades.

El tratamiento normativo del segundo caso, podría ubicarse en el punto 5.5.3 de la Resolución Técnica 17, de la FACPCE, “Bienes de cambio en producción o construcción mediante un proceso prolongado”, que manifiesta que la medición se efectuará a su valor neto de realización proporcionado de acuerdo con el grado de avance de la producción o construcción y del correspondiente proceso de generación de resultados, cuando:

- a.- se hayan recibido anticipos que fijan precio
- b.- las condiciones contractuales de la operación aseguren la efectiva concreción de la venta;

⁶ Minguez Condez José Luis-La Información Contable en la empresa constructora- Universidad de Valladolid -2006

c.- el ente tenga la capacidad financiera para finalizar la obra; y

d.- exista certidumbre respecto de la concreción de la ganancia.

Evidentemente la totalidad de las condiciones deben darse en forma conjunta, no siendo aceptable la inexistencia de alguna de ellas.

Cuando no se cumplan las condiciones (restantes casos), se utilizará el costo de reposición de los bienes con similar grado de avance de la producción o construcción, tomado de un mercado activo o, si esto no fuera posible, su costo de reproducción (reconstrucción), para cuya determinación se considerarán las normas enunciadas en la sección 4.2.6 (bienes producidos) y los métodos habitualmente seguidos por el ente para aplicarlas.

Es decir que en los casos donde la obra sobre inmueble propio avanza, construyendo unidades para la venta y no existiendo condiciones que hagan presuponer la venta, debemos medir dichos activos a su costo de reproducción.

Para esto en primer lugar debemos preguntarnos si existe un mercado activo para obras en curso sobre inmueble propio y si este mercado activo debe ser para cada unidad o para la totalidad del inmueble. En la búsqueda de opiniones y respuesta a este interrogante, debemos decir que consultados colegas académicos al respecto, mayoritariamente entienden que sí existe, tanto en el orden individual como por el total.

Continúa la norma citada diciendo que “si la obtención del costo de reproducción fuera imposible o impracticable, se usará el costo original”.

A esta altura debemos preguntarnos si un proyecto de construcción sobre inmueble propio, de envergadura en lo monetario y de largo plazo de ejecución, está contemplado en esta sección de la norma.

¿Quiso el redactor incluir a las construcciones sobre inmueble propio en este contexto normativo?

Nos parece que hacerlo sería forzar su lectura entre líneas. A nuestro entender la norma en este punto se refiere a bienes producidos o construidos a solicitud de un tercero adquirente, situación que elimina el riesgo de no vender que existe en la construcción sobre inmueble propio.

Si bien hay características que permitirían encuadrar nuestro caso bajo análisis en este punto de la norma, tales como que se trata de bienes de cambio, que existen anticipos que fijan precio y demás, entendemos que la norma quiso abordar situaciones de venta de bienes de cambio que se producen a solicitud del cliente y no como en nuestro abordaje donde el producto, unidades funcionales con distinto destino, es construido a riesgo de ser vendido en distintos momento de su proceso constructivo.

Si así fuera nos encontramos con la paradoja que no reconocemos ingresos consecuentes de ventas porque aún no se han cumplido la totalidad de las condiciones requeridas, pero sí “mejoramos” los resultados del ejercicio computando resultados por tenencia consecuyente de valorar los activos, obras en curso, al menos a su costo de reposición. Más aún en épocas inflacionarias como la actual, se distorsiona la situación tratando como temas de medición, conceptos que corresponden a unidad de medida.

El cumplimiento de los requisitos de la información contable frente al problema

El presente trabajo tiene sustento en gran medida en analizar información contable y sus requisitos.

Justamente vemos que el problema descripto se produce por incumplimiento de alguno de dichos requisitos, afectando a los usuarios de los estados financieros.

Transcribimos y analizaremos algunos de ellos y veremos cómo impactan en el tema objeto del presente, al menos en la parte que consideramos pertinente.

- ***Confiabilidad (credibilidad)***

La información debe ser creíble para sus usuarios, de manera que éstos la acepten para tomar sus decisiones. Para que la información sea confiable, debe reunir los requisitos de aproximación a la realidad y verificabilidad.

Nos preguntamos entonces, ¿es la información del tipo y situación de empresas que exponemos en este trabajo creíble? Habitualmente los estados financieros confeccionados bajo las actuales pautas de prudencia, están necesitando de aclaraciones, ampliaciones y en el mejor de los casos expuestas en notas, para mostrar la verdadera situación a los usuarios.

- ***Aproximación a la realidad***

Para ser creíbles, los estados contables deben presentar descripciones y mediciones que guarden una correspondencia razonable con los fenómenos que pretenden describir, por lo cual no deben estar afectados por errores u omisiones importantes ni por deformaciones dirigidas a beneficiar los intereses particulares del emisor o de otras personas. Aunque la búsqueda de aproximación a la realidad es imperativa, es normal que la información contable sea inexacta. Esto se debe a que: a) la identificación de las operaciones y otros hechos que los sistemas contables deben medir no está exenta de dificultades; b) un número importante de acontecimientos y circunstancias (como la cobrabilidad de los créditos, la vida útil probable de los bienes de uso o el costo de satisfacer reclamos por garantías posventa) involucran incertidumbres sobre hechos futuros, las cuales obligan a efectuar estimaciones que, en algunos casos, se refieren a: 1) el grado de probabilidad de que, como consecuencia de un hecho determinado, el ente vaya a recibir o se vea obligado a entregar bienes o servicios; 2) las mediciones contables a asignar a esos bienes o servicios a recibir o entregar. Al practicar las estimaciones recién referidas, los emisores de estados contables deberán actuar con prudencia, pero sin caer en el conservadurismo. No es aceptable que los activos, ganancias o ingresos se midan en exceso, o que los pasivos, pérdidas o gastos se midan en defecto, pero tampoco lo es la aplicación de criterios contables que conduzcan a la medición en defecto de activos, ganancias o ingresos o a la medición en exceso de pasivos o gastos. Para que la información se aproxime a la realidad, debe cumplir con los requisitos de esencialidad, neutralidad e integridad.

Este párrafo marca con claridad y determinación la necesidad que la información contable no mida activos ni ingresos en exceso, pero con igual contundencia indica que no lo haga en defecto. Líneas antes dice que se debe actuar con prudencia, pero sin caer en conservadurismos. Está claro que este tipo de definiciones a la hora de enfocarla en casos puntuales como los que planteamos no ayudan y se posicionan en un punto equidistante, a pesar de la claridad y determinación que indicábamos. No obstante esto deja lugar, a nuestro entender muy importante, a la aplicación del criterio profesional sustentable.

- Esencialidad (sustancia sobre forma)

Para que la información contable se aproxime a la realidad, las operaciones y hechos deben contabilizarse y exponerse basándose en su sustancia y realidad económica.

En el caso planteado en este trabajo, la realidad económica demuestra, desde nuestro punto de vista, la concreción de la venta y que una vez mensurados los riesgos de cada caso, esta realidad debe ser expuesta en los estados financieros.

- Neutralidad (objetividad o ausencia de sesgos)

Para que la información contable se aproxime a la realidad, no debe estar sesgada, deformada para favorecer al ente emisor o para influir la conducta de los usuarios hacia alguna dirección en particular. Los estados contables no son neutrales si, a través de la selección o presentación de información, influyen en la toma de una decisión o en la formación de un juicio con el propósito de obtener un resultado o desenlace predeterminado. Para que los estados contables sean neutrales, sus preparadores deben actuar con objetividad. Se considera que una medición de un fenómeno es objetiva cuando varios observadores que tienen similar independencia de criterio y que aplican diligentemente las mismas normas contables, arriban a medidas que difieren poco o nada entre sí. El objetivo de lograr mediciones contables objetivas, no ha podido ser alcanzado en relación con ciertos hechos. En consecuencia, los estados contables no brindan informaciones cuantitativas sobre algunos activos y pasivos, como, por ejemplo: a) ciertos intangibles (inseparables del negocio) que algunas empresas generan (como el valor llave y sus componentes); b) las sumas a desembolsar con motivo de fallos judiciales adversos y altamente probables, cuando su importe se desconoce y no existen bases confiables para su determinación.

Entendemos que la actual posición normativa en el trato del tema bajo análisis, sesga la información no solo no favoreciendo al emisor de los estados contables, sino perjudicándolo.

- Integridad

La información contenida en los estados contables debe ser completa. La omisión de información pertinente y significativa puede convertir a la información presentada en falsa o conducente a error y, por lo tanto, no confiable.

¿Está completa la información cuando no estamos reconociendo estas operaciones? ¿No es conducente a error y por lo tanto no confiable?

Una primera respuesta podrá ser que, siendo las notas a los estados financieros parte de los mismos, todo el problema se soluciona incluyendo una descripción de la situación en dichas notas.

No podemos dejar de mencionar que nuestro criterio es que las notas complementan los estados financieros y no modifican lo que en ellos está expresado. Es decir, el resultado del ejercicio seguirá siendo el mismo. No sufrirá modificaciones por extensión y claridad que contenga la nota que haga referencia a ventas en pozo no contabilizadas como ingresos y sí como pasivos.

• Verificabilidad

Para que la información contable sea confiable, su representatividad debería ser susceptible de comprobación por cualquier persona con pericia suficiente.

El reconocimiento de ingresos por venta al pozo es de fácil comprobación y por el contrario su no reconocimiento ante la existencia de respaldo jurídico y realidad económica, serían lo que quita confiabilidad a la información contenida en los estados financieros.

Tua Pereda⁷, en su análisis del paradigma de utilidad, sostiene que no se trata de medir en abstracto unos hechos pasados en búsqueda de un concepto único y autosuficiente de veracidad económica, sino de medir e informar con una finalidad concreta: la toma de decisiones, con lo que el criterio de utilidad para el usuario constituye el punto de partida para la determinación de las reglas contables y, en consecuencia, del contenido de los estados financieros. En síntesis el paradigma de la utilidad de la información busca satisfacer necesidades particulares de usuarios partiendo de la realidad puntual. Tiene su basamento en la investigación empírica y elabora estados financieros de propósito general.

Si sostenemos que la información contable es una herramienta destinada a los usuarios para la toma de decisiones, es entonces a través de la investigación en teoría contable que se busca lograr un marco normativo que permita la satisfacción de las necesidades específicas requeridas, acordes con el entorno económico y con la aplicabilidad de las mismas.

La internalización del paradigma de la utilidad por la doctrina contable actual para el tratamiento de la información, le da un enfoque más amplio a la contabilidad, permitiendo que se generen informes, otros estados, notas, cuadros y documentos anexos que expresen la citada información necesaria, siendo múltiples los usuarios por la diversidad de información que se puede generar a través de la contabilidad.

El contexto jurídico: una nueva legislación

La reciente entrada en vigencia del Código Civil y Comercial Unificado, viene a aportar un marco legal que no debemos dejar de considerar en este análisis.

El Libro Tercero “Derechos Personales” - Título IV “Contratos en Particular” – capítulo 1 “Compraventa” - Sección 2 “Cosa vendida”, en su artículo 1131 se refiere a la venta de cosa futura:

- ARTICULO 1131.- Cosa futura. Si se vende cosa futura, se entiende sujeta a la condición suspensiva de que la cosa llegue a existir.

El vendedor debe realizar las tareas, y esfuerzos que resulten del contrato, o de las circunstancias, para que ésta llegue a existir en las condiciones y tiempo convenidos. El comprador puede asumir, por cláusula expresa, el riesgo de que la cosa no llegue a existir sin culpa del vendedor.

Es aquí donde hacemos una primera aproximación a la “venta en pozo”.

No obstante, más adelante, en el Libro Cuarto “Derechos Reales” – Título V “Propiedad Horizontal” – Capítulo 10 “Prehorizontalidad”, dedica todo el capítulo para tratar, a nuestro entender, específicamente el tema que nos ocupa.

A continuación, transcribimos los artículos que tratan el tema:

-ARTICULO 2070.- Contratos anteriores a la constitución de la propiedad horizontal. Los contratos sobre unidades funcionales celebrados antes de la constitución de la propiedad horizontal están incluidos en las disposiciones de este Capítulo. Artículos 2070 a 2072.

⁷ Tua Pereda, Jorge. Lecturas de teoría e investigación contable. Centro Interamericano Jurídico Financiero, 1995.

-ARTICULO 2071.- Seguro obligatorio. Para poder celebrar contratos sobre unidades construidas o proyectadas bajo el régimen de propiedad horizontal, el titular del dominio del inmueble debe constituir un seguro a favor del adquirente, para el riesgo del fracaso de la operación de acuerdo a lo convenido por cualquier razón, y cuya cobertura comprenda el reintegro de las cuotas abonadas con más un interés retributivo o, en su caso, la liberación de todos los gravámenes que el adquirente no asume en el contrato preliminar.

El incumplimiento de la obligación impuesta en este artículo priva al titular del dominio de todo derecho contra el adquirente a menos que cumpla íntegramente con sus obligaciones, pero no priva al adquirente de sus derechos contra el enajenante.

-ARTICULO 2072.- Exclusiones. Están excluidos los contratos siguientes:
a) aquellos en los que la constitución de la propiedad horizontal resulta de la partición o liquidación de comuniones de cosas o bienes, o de la liquidación de personas jurídicas;
b) los que versan sobre inmuebles del dominio privado del Estado;
c) los concernientes a construcciones realizadas con financiamiento o fideicomiso de organismos oficiales o de entidades financieras especialmente calificadas por el organismo de control, si de sus cláusulas resulta que los contratos definitivos con los adquirentes deben ser celebrados por el ente financiador o fiduciario, a quien los propietarios deben otorgarle poder irrevocable a ese fin.

No es menor el aporte que lo que estos artículos del nuevo código civil y comercial unificado vienen a contextualizar para el tratamiento del tema.

La aparición de la obligatoriedad del seguro que indica el artículo 2071, a favor del adquirente por parte del titular de dominio, en nuestro esquema la empresa constructora-inmobiliaria, elimina los riesgos hacia el comprador en pozo e incluso elimina en parte los conflictos por incumplimiento contractual ya que incluye el resarcimiento vía intereses retributivos que se sumarán a las cuotas abonadas

No obstante, esto no asegura el cumplimiento de la obligación para con el adquirente, sino que disminuye la litigiosidad en virtud de esta determinación legislativa de cómo actuar, previa al conflicto. También evita, vía este seguro los costos por resarcimiento al comprador en pozo y de esta manera, si bien existirá un aumento de costos de construcción ya que incluirán partidas hasta ahora no contemplados (seguros del art. 2071, CCCU), evitaría el fuerte desembolso de devolución de los aportes abonados por los compradores y consecuentes problemas financieros-económicos para la empresa en cuestión.

En síntesis, una fuerte disminución de los riesgos empresariales y así el acotamiento de uno de los factores que nos impedían reconocer ingresos en un período anterior a la finalización de obra o entrega de la unidad funcional.

La visión contable internacional

a) International Accounting Standards Board (IASB)

Al tratar los requisitos de la información contable y mostrarlos en forma comparativa con lo que indica al respecto la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board o IASB por sus siglas en inglés), nuestra norma manifiesta que la prudencia no es ni podría ser una cualidad de la información contable, ya que no hay estados contables prudentes o imprudentes. En el marco adoptado, la prudencia, como actitud que deben observar los preparadores de informes contables, se considera en la sección 3.1.2.1 (Aproximación a la realidad).

Por otra parte, en la NIC 18 se marca con claridad los parámetros para el reconocimiento de ingresos.

Así el ingreso por la venta de bienes debe ser reconocido cuando han sido satisfechas todas las condiciones siguientes:

- a) la empresa ha transferido al comprador los riesgos y beneficios importantes derivados de la propiedad de los bienes.
- b) la empresa no retiene involucramiento administrativo asociado con la propiedad, ni el control efectivo sobre los bienes vendidos.
- c) la cantidad de ingreso puede ser cuantificada confiablemente.
- d) es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán hacia la empresa.
- e) los costos incurridos o por ser incurridos respecto de la transacción pueden ser cuantificados confiablemente.

Estos requisitos se dan en principio en el contexto de aplicación del marco conceptual

Así, según esta, el ingreso es reconocido cuando es probable que haya un flujo de beneficios económicos hacia la empresa y que puedan ser cuantificados confiablemente. -

Si observamos cada una de las condiciones en forma individual veremos de difícil cumplimiento la totalidad de los mismos en forma conjunta a efectos de reconocer anticipadamente a lo que se lo hace hoy el ingreso.

Con solo analizar el primero de los requisitos, vemos que será imposible pasar al segundo ya que los riesgos y beneficios derivados de la propiedad de los bienes no pasarán al comprador hasta tanto se entregue la escritura traslativa de dominio o la posesión.

Lo mismo sucede con la exigencia manifestada en el punto b, dado que la administración y el control efectivo permanecerán hasta el mismo momento que el expuesto en el párrafo anterior.

Ahora bien, sobre estos dos dejamos aquí planteado un interrogante: ¿cuál es la importancia cuantitativa de estas dos primeras exigencias? ¿No nos condicionan sin tener significatividad en el total de la operación?

Más aún, con la nueva exigencia de obligatoriedad de contratar un seguro, según lo indica el CCCU, ¿no disminuye aún más su importancia?

Si seguimos adelante en el análisis de las condiciones y analizando el punto c), la cantidad de ingreso puede ser cuantificada confiablemente desde el momento de la concreción del boleto de compra venta. Claro está que en la actualidad, esta condición no puede ser cumplible en forma aislada, sino en conjunto con la demás, por lo que a nuestro planteo de nada sirve bajo la óptica de las NIIF.

La condición de fluidez de los beneficios económicos hacia la empresa también es fácilmente verificable, por lo que hacemos igual consideración que con la anterior.

Finalmente, y en esto nos remitimos a lo tratado en el punto correspondiente a la propuesta de este trabajo, deviene el tema de cuantificar confiablemente ya no solo los costos incurridos, sino los que aún restan incurrir.

Entonces no habrá eliminación total de riesgos hasta que la obra esté finalmente terminada, la unidad entregada y la documentación suscripta, por lo que hasta ese momento según la normativa internacional no debe reconocerse ingresos, situación que, como ya dijimos, nos parece no solo equivocada sino hasta dificultosa para la obtención de financiamiento por parte de entidades financieras. Sobre esto último se debe resaltar que la mayor consecuencia negativa de cara al financiamiento se da en países con un funcionamiento bancario como el nuestro, donde los préstamos se otorgan teniendo principalmente el patrimonio y no el flujo de fondos. Esto último es lo que se tiene en cuenta en países con sistemas financieros con previsibilidad en su funcionamiento económico y bajo impacto de la variable inflacionaria, básicamente en el resto del mundo.

Seguramente el espíritu de las normas que así tratan el tema, buscan evitar estados financieros sobres los que los accionistas distribuyan resultados que aún pueden no estar realizados.

Es aceptable esta consideración, pero quizás no al extremo de poner en riesgo o modificar financiación externa, valoración de la actuación de los directivos y valuación del paquete accionario.

b) Financial Accounting Standards Board (FASB)

La Junta de Normas de Contabilidad Financiera (Financial Accounting Standards Board o FASB por sus siglas en inglés), responsable de la emisión de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en los EEUU, entiende de manera similar que, en este tipo de operaciones inmobiliarias, el reconocimiento del ingreso deberá darse en momentos cercanos a la entrega del inmueble al propietario o en el de la finalización, pero siempre con el inmueble finalizado. Esto en virtud de una serie de requisitos que impone.

El FASB considera que existen operaciones donde se mantiene un compromiso continuado con la propiedad, no transfiriéndose todos los compromisos y obligaciones de la misma. En dicho caso si es cuantificable contractualmente el importe máximo a perder, deberá reconocerse el ingreso por la venta en dicho momento, deduciendo la obligación máxima a asumir.

Excepcionalmente el FASB permite reconocer el ingreso antes de finalizar su construcción, cuando no existe incertidumbre cualitativa y cuantitativa. En este caso permite reconocer el resultado en función del porcentaje de avance de la construcción.

c) Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)

En igual sentido se expide AECA, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.

Con respecto a la normalización contable española, la norma exige que el inmueble esté en condiciones materiales de ser entregado al cliente.

Amplía diciendo que el inmueble se encuentre sustancialmente terminado, es decir que los costes previstos pendientes de terminación de obra no sean significativos respecto al conjunto de la obra. Finalmente los considera no significativos cuando han superado el 80 % del total de la obra, sin considerar el terreno.

Hasta aquí no permite el reconocimiento de ingresos.

Es decir que básicamente, quizás con más puntualización numérica y menos cualitativa, sigue el mismo camino que el explicitado por organismos de otros países, hasta hoy.

IV. Una propuesta de valuación y determinación de resultados.

Pautas condicionantes

Se busca delinear una alternativa que permita al emisor de los estados contables y a los usuarios múltiples leer información que represente de manera más acorde, la realidad económica, lo que ha sucedido. Propuesta que para ser sustentable debe ponderar adecuadamente los riesgos.

Será a su vez un adecuado reconocimiento de resultados lo que permitirá al ente emisor determinar su sustentabilidad empresarial. La adecuación de la determinación de resultados concluirá en un mejor tratamiento crediticio para con la empresa, menor costo financiero, anticipación de los procesos constructivos, entre otra sinergia positiva. Finalmente, todo esto no hará otra cosa que disminuir los riesgos y reiniciar un círculo virtuoso.

Antes de puntualizar condicionantes para el reconocimiento de resultados por venta con acotamiento de riesgo, planteamos a continuación algunas cuestiones del escenario, que consideramos necesarias ser analizadas.

El negocio se caracteriza porque el plazo de construcción de la unidad a comercializar, en la mayoría de los casos excede el ejercicio, extendiéndose en dos, tres y hasta cuatro en muchas ocasiones. El riesgo toma aquí entonces un rol preponderante porque a mayor tiempo mayor riesgo, planificaciones menos certeras, aumento de riesgos por condicionantes externos, entre otras características.

a) La determinación del momento de la “venta”:

Si la venta se produce cerca de la finalización de la obra, se reducen los argumentos de quienes se oponen al reconocimiento del ingreso. Sin embargo, esto no siempre sucede. Por el contrario, como venimos exponiendo desde los primeros párrafos, son muchas las ocasiones donde la “venta” se produce en fecha más o menos cercana al inicio de la obra.

b) Cantidad de ingresos percibidos sobre el total a percibir:

Será también esto un punto a analizar dado que evidentemente pueden tenerse en este aspecto distintas conformaciones. Porcentajes mayores cobrados, que fundamentalmente cubran los costos de construcción y de esa manera aseguren contar con los fondos necesarios para el cumplimiento de la obligación de dar, nos situarán de mejor manera frente a una posición más sensible para el reconocimiento de ingresos.

c) Sustentabilidad Empresaria o empresa en marcha:

La condición de empresa en marcha o el más reciente y avanzado concepto de empresa sustentable debe existir para comenzar a evaluar el momento de reconocimiento del ingreso.

Sandra Pastor⁸ en su artículo “Organización Sustentable. El principio que reemplaza a empresa en marcha”, manifiesta en forma genérica, más allá del rubro aquí abordado, que “...analizar la forma en que estas empresas en marcha desarrollan su actividad buscando eficiencia y rentabilidad, es la clave para lograr su calificación de sustentable.”

Agrega, “Para la Contabilidad Financiera la capacidad de funcionamiento queda definida por la posibilidad de generar rentabilidad y la aptitud para acceder a recursos financieros en el futuro previsible. El futuro se refiere a los doce meses contados a partir de la fecha de balance, proyección futura, y la capacidad de funcionamiento la plena vigencia.”

Entonces, en este punto y con alcance de fondo para nuestro trabajo, lo que sostenemos es que si el reconocimiento de ingresos no se da en tiempo oportuno, puede afectar la capacidad de obtención de recursos, ya sea vía financiación de terceros o nuevas ventas y así afectar la capacidad de financiamiento.

d) Condiciones macroeconómicas:

Las condiciones de mercado y macroeconómicas deben ser tales que permitan avizorar un futuro de continuidad para la empresa. Estas de alguna manera condicionarán o serán parte de la definición de empresa en marcha.

e) Costeo total, costeo incurrido:

Se hace necesario que la empresa cuente con proyecciones de costos totales de construcción y un seguimiento de su ejecución y desvíos, así como un detalle analítico de lo que aún resta por hacer.

El porcentaje de lo que resta diferirá según hablemos de tiempo o de costos a incurrir. En muchos casos la parte final del proceso constructivo implica una parte importante de lo costeadado en virtud de la calidad y cantidad de las instalaciones complementarias, que son lo que diferencian el producto de otra oferta.

En los costos incurridos, debe tenerse presente no solo la compra, sino la aplicación de los materiales, insumos y otros a la obra. La simple compra para acopio, quizás no sea suficiente para asegurar su imputación a obra en curso, dado que la misma puede ser derivada a otra obra. Por lo tanto, el requisito de costos incurridos debe contemplar el proceso de obra en curso y no los materiales en forma aislada.

⁸ Pastor Sandra, Jugon Mónica, Anales XXXVII Jornadas Universitarias de Contabilidad –UNMDP, Noviembre 2016, Mar del Plata

f) Información prospectiva:

Los autores Viegas y Perez⁹, manifiestan “que es imprescindible contar con información confiable sobre el futuro y que permita reducir los riesgos del inversor”.

En nuestro caso ese inversor puede estar dado por quien asiste financieramente, como por quien desea adquirir una unidad funcional disminuyendo incertidumbre.

Así entonces en este rubro y en nuestro planteo, será necesario que la organización cuente con las herramientas de costos que describimos en el punto anterior, así como un flujo de fondos proyectados que al menos cubra el período de finalización del proyecto.

Conclusión: La propuesta

A nuestro entender y bajo las condiciones que se manifestarán, los resultados por venta deberán ser reconocidos si:

- a. existe una determinación de costos que permita conocer la integración de los mismos por el 100 % de la obra y por unidad funcional;
- b. exista un seguimiento de los costos ya incurridos y sus desvíos;
- c. exista un flujo de fondos que cubra el total del período de obra hasta el momento de escrituración;
- d. exista un grado de avance cronológico y financiero, donde al menos:
 - i. el avance de la obra haya cubierto un importante grado de los costos proyectados sin desvíos de importancia que afecten los rendimientos previstos.
 - ii. la obra se encuentre en un grado de avance que cubra parte importante del cronograma temporal planificado. Aquí deberá verificarse no solo paso de tiempo previsto, sino cumplimiento de las etapas de obra, inexistencia de fallas de obra, aplicación de materiales de acuerdo a lo previsto, entre otros controles de ingeniería que permitan ratificar el cumplimiento racional de las etapas programadas.
 - iii. el monto cobrado supere el costo presupuestado por unidad funcional vendida.

En estos puntos surge claramente la importancia de la información prospectiva que hablábamos párrafos más arriba.

Quizás aquí alguien prefiera contar con indicadores predeterminados, como por ejemplo decir que la obra haya superado el 50 % de los costos. Incluso nosotros evaluamos imponer este tipo de indicadores, para finalmente concluir que la realidad empresarial y el discernimiento profesional debe ser lo que termine de definir cada situación, en el marco planteado.

- e. la empresa haya tomado el seguro del artículo 2071 del CCCU con la suficiente cobertura de riesgos y montos. Se refiere al seguro obligatorio que, para poder celebrar contratos sobre unidades construidas o proyectadas bajo el régimen de propiedad horizontal, el titular del dominio del inmueble debe constituir a favor del adquirente, para el riesgo del fracaso de la operación de acuerdo a lo convenido por cualquier razón, y cuya cobertura comprende el reintegro de las cuotas abonadas con más un interés retributivo o, en su caso, la liberación de todos los gravámenes que el adquirente no asume en el contrato preliminar.

⁹ Viegas J.C.– Perez J.:“Confeción de estados financieros prospectivos y control de auditoría”, Ed Osmar Buyatti, 2012

- f. la confirmación que la empresa se encuentra en la categoría de “empresa en marcha”, lo cual será fundamental para nuestro planteo.

La totalidad de las condiciones citadas en puntos anteriores son concurrentes. Es decir que cada una es necesaria pero no suficiente por sí sola. En nuestra propuesta planteamos el reconocimiento de resultados por venta, cuando existan componentes jurídicos, financieros, empresariales que en forma integrada respalden la postura a partir de la disminución del riesgo a la mínima expresión, riesgo que debemos recordar existe siempre en toda actividad humana y más marcadamente en la empresarial.

Los ingresos no deberán reconocerse hasta no superar entonces un porcentaje de obra y de plazo que, según criterio profesional, sean claros indicadores que a partir de allí se pueden imputar a resultados el porcentaje de avance. Asimismo, será condición que se haya percibido un monto superior al costeo total proyectado de la unidad funcional.

Por ejemplo, en una situación donde concretadas las condiciones ya enumeradas, nos encontremos con un avance del 70 % de obra, hasta allí llegará el reconocimiento del resultado por venta, quedando para los próximos ejercicios el reconocimiento de los porcentajes restantes.

El reconocimiento del resultado no será del 100 % excepto que se logre dicho grado de avance. Es decir que el ejercicio respectivo receptorá un resultado proporcional al que corresponda al ejercicio finalizado.

El costeo

El presente trabajo se fundamenta en la necesidad de contar con adecuada información para el lector de los estados contables y la toma de decisiones. No existirá esta situación si solo realizamos un reconocimiento de resultados sin la adecuada imputación de costos.

Aquí el debate se complejiza a partir de la inexistencia del producto terminado a la fecha de medición, pues si bien la unidad funcional se encuentra en proceso constructivo avanzado, según nuestra propuesta de reconocimiento de resultados, aún no finalizó.

El grado de avance para aceptar el reconocimiento de ingresos por venta, como ya dijimos, ha superado los costos y la mayor parte del plazo estimado de obra pero, aun así, faltan procesos, dinero y tiempo.

Ante la aceptación del reconocimiento del ingreso por venta, el apareamiento del costo de lo vendido, que solo se ha incurrido parcialmente, debe ser cuidadosamente determinado. Se ha incurrido en una parte de los costos, pero otra parte deberá determinarse sobre bases proyectadas.

Surge además la complejidad de desafectar activos que físicamente son parte de un todo edilicio.

Oportunamente, aún en el modelo actualmente aceptado, la entrada de pesos al patrimonio dio lugar al reconocimiento de pasivos, en función de la obligación de dar futuros metros cuadrados. Avanzando en nuestra propuesta, dicho pasivo disminuye parcialmente para dar lugar al reconocimiento del ingreso del ingreso por venta, en función del avance de obra. A medida que la obra se completa, se dará de baja el pasivo hasta su cancelación.

Paralelamente la contrapartida de costos estará dada por una partida deudora que será el “Costo de obra vendida”, mientras la partida acreedora estará dada por “Obras en curso” (-A) en función, como ya se dijo, del grado de avance determinado.

La información complementaria

Como sabemos y lo hemos dicho páginas anteriores, la información complementaria expuesta en notas y anexos forma parte integrante de los estados financieros.

Creemos que cualquiera sea finalmente el momento de reconocimiento de ingresos por venta, una clara revelación en notas y anexos de información que analíticamente indique grado de avance, unidades funcionales vendidas, porcentaje de cobros, sustentabilidad de la financiación para la finalización, plazos y toda otra que habilite a exponer la realidad económica por sobre la jurídica, permitirá una correcta evaluación por los lectores de los estados contables.

Por ello consideramos resaltar la importancia que podría tener la inclusión como información complementaria de un flujo de fondos proyectado. Este ayudará fuertemente a reducir la incertidumbre respecto a las posibilidades financieras de concreción de la obra.

Si estuviéramos en una situación donde no se den las condiciones planteadas en la propuesta para el reconocimiento del ingreso por venta en función del grado de avance de obra, podrá también la información complementaria ayudar a reflejar mejor la realidad económica.

Teniendo presente el concepto de activo enunciado en la RT 16 (Marco Conceptual de las normas contables profesionales distintas a las referidas en la RT 26) y, considerando que en el activo de la empresa constructora existen unidades que ya han generado la totalidad de los ingresos posibles por haberse cobrado el 100 % del flujo esperado, nos preguntamos si es correcto que la obra permanezca activada. Esta cuestión se refuerza si consideramos que seguramente los ingresos fueron superiores a sus costos, ya que dicho flujo incluye el margen de ganancias.

Complementariamente, mientras esto sucede la contrapartida es un pasivo por una obligación de dar que, a determinado momento ya no es tal, al menos en la magnitud expuesta, lo que puede dejarse revelado en notas a los estados contables.

En la actualidad la RT 17 en su punto 5.17 indica que las obligaciones de entregar bienes que deben ser producidos, se medirán por el mayor importe entre las sumas recibidas y la suma de su costo de producción (costo de construcción), situación que vuelve a distorsionar la realidad económica ya que a dicho pasivo se le hará frente para su cancelación con un esfuerzo menor.

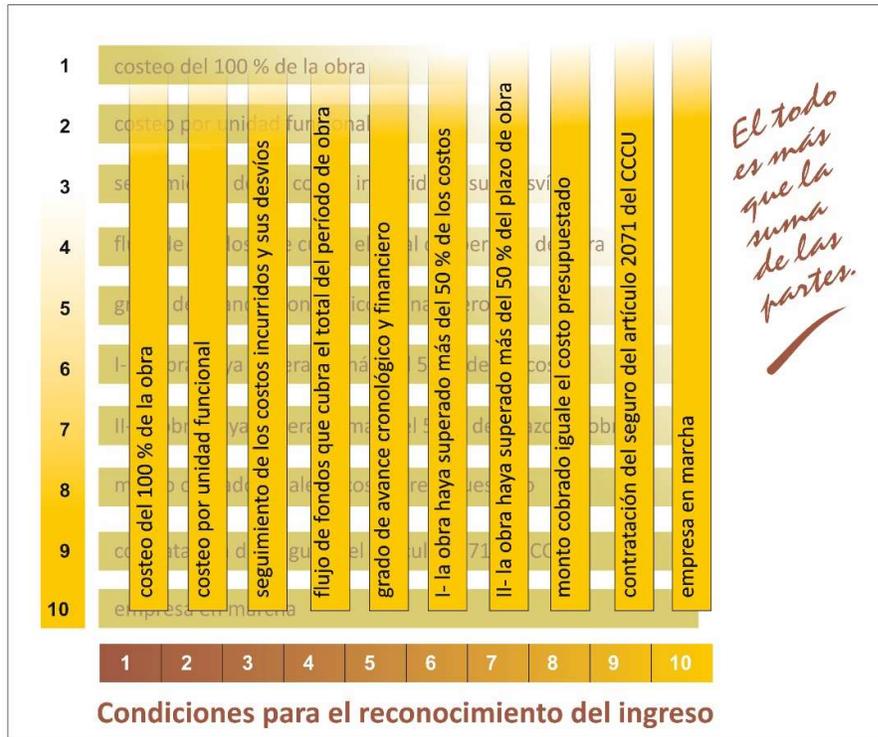
Entonces planteamos aquí la posibilidad que en notas a los estados contables dichos pasivos se muestren neteados del grado de avance de la obra. De esta manera se podrá exponer el verdadero estado de compromiso cierto.

Más aún, reiteramos, debe tenerse presente que estando el pasivo compuesto por los pagos recibidos a cambio de la unidad comprometida e incluyendo estos el porcentaje de ganancia sobre los costos, se están mostrando pasivos que superan los costos a incurrir para su cumplimiento, situación que también debería ser expuesta en las citadas notas.

Por otra parte también creemos conveniente revelar en notas, información respecto a las obras en curso, diferenciando la exposición entre unidades en construcción con boleto de

compra venta y unidades, de las otras que aún no se han vendido. Es decir que la nota correspondiente a los bienes de cambio deberá exponer “unidades vendidas” y “unidades propias”.

Esto también colaborará como, parte de un todo, a una mejor comprensión de la situación organizacional en sus aspectos patrimoniales, económicos y financieros.



V. **BIBLIOGRAFIA**

- ✓ Ricardo J.M Pahlen Acuña (director) – Ana María Campos – Osvaldo Argentino Chaves – Luisa Fronti de García – Ruben Helouani – Juan Carlos Viegas- Contabilidad – Pasado, Presente y Futuro. Editorial “LA LEY”-2009 – 1ra Edición
- ✓ Juan Carlos Viegas. Jorge Pérez
Confeccion de Estados Financieros Prospectivos y Control de auditoria. Osmar D. Buyatti – 2012
- ✓ Enrique Fowler Newton
Contabilidad Superior. Editorial “LA LEY”-2010 – 6ta Edición
- ✓ W. A. Paton
Manual del Contador. Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana. México – 1969
- ✓ Sanchez Perez Juan Antonio – Rojo Ramirez Alfonso –
El reconocimiento de ingresos en la venta de inmuebles sobre Planos. Universidad de Almeria.- 2001.-
- ✓ Minguez Condez Jose Luis –
La Información Contable en la empresa constructora
Universidad de Valladolid -2006
- ✓ Norberto Barbieri,
ESCA-UNCPBA. 1ra edición, 2014
- ✓ Ana María Petti, y ot.
Mediciones Contables, Ajustes Contables. Osmar D. Buyatti, 2009
- ✓ Ana Maria Petti. Entes Pequeños y Medianos
Osmar D. Buyatti, 2016
- ✓ Mario Biondi
Tratado de Contabilidad intermedia y Superior -Ediciones Macchi –
5ta Edicion, 1997
- ✓ Sergio García.
Valores Corrientes. Editorial Tesis.
- ✓ Sandra Pastor – Jugon Mónica
Anales XXXVII Jornadas Universitarias de Contabilidad ; UNMDP, Noviembre 2016
Mar del Plata.
- ✓ Hector Paulone y Alberto Veiras
Medición de estados contables – Ed. Errepar - 2008
- ✓ Standhis.

Investigación sobre información financiera, para qué, ¿cómo y para quién? – 1979

- ✓ Eduardo Scarano.
Manual de redacción de escritos de investigación. Ed. Macchi –
- ✓ Hugo Settembrino.
Seminario metodológico de tesis – Fac. Cs. Económicas Rosario – UCA -2002
- ✓ Luisa Mayoral
Metodología del trabajo de tesis – Fac Cs. Económicas – UNCPBA - 2001
- ✓ Código Civil y Comercial de la Nación – 2015 –
- ✓ Federación Argentina de Concejos Profesionales de Ciencias Económicas-
Resoluciones Técnicas.
- ✓ IASB - Normas Internacionales- NIIF, SIC y CINIIF
- ✓ US GAAP - FASB