

TÍTULO:	EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN
AUTOR/ES:	Símaro, Gustavo; Torchelli, Valeria
PUBLICACIÓN:	Profesional y Empresaria (D&G)
TOMO/BOLETÍN:	XXI
PÁGINA:	-
MES:	Mayo
AÑO:	2020
OTROS DATOS:	-

**GUSTAVO SÍMARO
VALERIA TORCHELLI**

EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN

LOS ESTADOS CONTABLES DE EMPRESAS QUE CONSTRUYEN SOBRE INMUEBLE PROPIO, ¿REPRESENTAN LA REALIDAD ECONÓMICA?

Los autores ofrecen una opinión que pone en debate las actuales normas de medición, determinación de resultados y exposición en aquellas empresas con unidades de negocios con objeto de construcción sobre inmueble propio y comercialización de unidades funcionales.

Así se abre la discusión sobre si la actual normativa refleja la realidad económica de esta tipología de negocios, donde muchas veces aún recién comenzada la obra o con escaso grado de avance se produce la denominada "venta en pozo".

Se he puesto entre comillas el vocablo "venta" porque la misma no es tal para la normativa contable vigente, tanto nacional como internacional, ya que fija importantes requisitos a cumplir para reconocerla e imputarla así al resultado del ejercicio.

Dado que el proceso constructivo se desarrolla en más de un ejercicio, dichos resultados tardan varios períodos en verse reflejados en los estados financieros, afectando la imagen fiel, la realidad económica y finalmente la toma de decisiones de los usuarios de estados contables.

I - INTRODUCCIÓN: PUESTA EN ESCENA DEL TEMA. UNIDADES CONSTRUIDAS SOBRE INMUEBLE PROPIO

Son muchas las empresas que como actividad principal, o como consecuencia de excedentes de fondos generados por el desarrollo de la actividad principal, se dedican a la construcción sobre inmueble propio de unidades habitacionales principalmente y/o locales comerciales y espacios para oficinas, todas destinadas a la venta, y están obligadas a preparar información contable.

Es oportuno y necesario precisar que 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. Se trata de unidades de negocios con objeto empresarial de construcción y venta, modelo que se puede sintetizar en la denominada "obra sobre inmueble propio" para la posterior comercialización de las unidades.

Estamos entonces frente a una combinación de actividades constructivo-inmobiliaria, dado que no se construye por pedido sino que se hace bajo el denominado riesgo empresarial. Esto implica que la venta se puede producir en cualquier momento del proceso de construcción, incluso en momentos muy cercanos al lanzamiento de la obra en cuestión, situación que dependerá de dos factores: a) la política de ventas de la empresa y b) el encuentro de la oferta y demanda para la compra de las unidades.

Como toda organización que debe emitir sus estados financieros, nos encontramos en estas empresas ante la necesidad de medir al cierre de cada ejercicio este tipo de bienes, a la vez que se hace imprescindible determinar resultados, con la característica operativa de que, en la mayoría de los casos, el plazo de la obra trasciende el ejercicio comercial, no siendo extraño una duración que supera dos, tres o a veces más ejercicios.

A su vez, la envergadura de los proyectos y la duración del ciclo operativo hacen que muchas veces se requiera financiación

de capital ajeno. Este puede provenir de sectores financieros o de adquirentes que anticipan sus fondos a cambio de reserva de unidades o compra anticipada propiamente dicha.

La realidad en esta actividad muestra que las empresas pueden presentar dos situaciones típicas no excluyentes:

1. Bienes terminados, sin comercializar (finalizada la obra o al cierre del ejercicio): se asimila a una empresa industrial, donde las unidades se producen para su venta posterior. En estos casos, la venta y el costo de venta se reconocerán cuando se entregue la posesión o se escrituren (lo que sea anterior).
2. Unidades que han sido vendidas bajo la forma conocida como "venta al pozo" al poco tiempo de haber comenzado la obra o en un momento más avanzado del proyecto (no son a pedido), que no serán entregadas en el ejercicio en que se inicia la obra y en la mayoría de los casos tampoco en el segundo porque aún no están terminadas.

Resulta importante destacar cuáles son las características particulares del negocio "venta al pozo":

- Construcción sobre inmueble propio: no nos referimos a servicios de construcción sobre inmueble ajeno.
- La "venta" al interesado puede producirse en cualquier momento del proceso de construcción (riesgo empresario - no son a pedido).
- El proceso de construcción es prolongado en razón de su naturaleza (transcurre en muchos casos durante dos o tres ejercicios): 18, 24 o 36 meses, o más.
- Los clientes realizan pagos parciales (en muchos casos totales), quedando un porcentaje menor a pagar al finalizar la obra o, en la mayoría de los casos, al momento de la escrituración, situación que reduce riesgo de incobrabilidad y asegura la financiación de la obra.

De no existir estas ventas anticipadas quizás su consecuencia directa sea la dilación en los tiempos de finalización o su paralización, dado que en muchos casos estas ventas en pozo actúan, como ya se dijo, como medio de financiación ante la inexistencia de capital propio suficiente o de fuentes externas que lo complementen o simplemente por la conveniencia de hacerlo de esa manera.

Ponemos énfasis en esta situación porque, si bien las unidades están "vendidas" anticipadamente, como no hay entrega o escritura las actuales normas de reconocimiento, medición, determinación de resultados y exposición para empresas con estas unidades de negocios no permiten, a nuestro entender, representar la realidad económica y, por lo tanto, distorsionan la información contable como elemento para la toma de decisiones (se demora el reconocimiento del ingreso).

Es un escenario de observación del respaldo jurídico, pero de preminencia de la realidad económica para que los estados financieros se aproximen a la realidad.

La prudencia se encuentra enraizada en los profesionales y sostenida como principio del sistema contable, pero a su vez no es requerida directamente por nuestra normativa. La aplicación de este principio ha tenido como consecuencia que, en sociedades del sector de la construcción, los estados financieros no cumplan con las necesidades de los usuarios, debido a que estos no gozan del apoyo informativo adecuado a la toma de decisiones que dichos estados deberían brindar.

Si bien existe alto consenso doctrinario en la aceptación del paradigma de utilidad, que, como precisara el doctrinario español Tua Pereda⁽¹⁾, esboza la necesidad de 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, en esta tipología de negocios no se visualiza su cumplimiento.

II - LA PROBLEMÁTICA

El tema no es solo de medición de activos -obras en curso para ser comercializadas- y pasivos, sino, y fundamentalmente, el momento de reconocimiento de los ingresos y lógicamente su apareamiento con costos, que en muchos casos aún no se han incurrido.

Esta última situación trae una complejidad adicional al tema. La no existencia aún de costos implica para algunos autores (Carmona⁽²⁾) la imposibilidad total de reconocer ingresos hasta que los mismos se hubieran incurrido.

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. Es decir, una propuesta de reconocimiento de ingresos que para ser sustentable pondere adecuadamente los riesgos.

Dado que la normativa vigente exige que los administradores de los entes emisores de estados contables incluyan explicaciones e interpretaciones dentro de las políticas contables que ayuden a la mejor comprensión de la información que estos contienen, contamos entonces con elementos para complementar y dar claridad a los usuarios de la información sobre qué está sucediendo al momento de la emisión. De esta manera podremos cumplir mejor con 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.

Asimismo planteamos un tema adicional. Para el caso de reconocerse el resultado debe considerarse que la unidad funcional debe tener un porcentaje importante de avance de obra y ser parte de un total mayor de unidades funcionales. Entonces el costo de construcción de la unidad vendida estará dado por el monto activado hasta el momento por un total de metros en obras 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 podrá o no tener discusión. 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.

En la doctrina nacional e internacional existen matices en las opiniones, aunque predominan los que entienden que no se deben reconocer ingresos hasta que la construcción esté finalizada y los riesgos prácticamente sean inexistentes.

El investigador español, José Luis Minguez Condez⁽³⁾, 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 encuentra subjetivamente distorsionada”.

Normativa vigente: ámbito nacional

Cuando la RT 16 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.

En el mismo sentido, la RT 17, en el punto 2 (normas generales) 2.2. “Devengamiento”, establece que los efectos patrimoniales de las transacciones y otros hechos deben reconocerse en los períodos que ocurren, con independencia del momento en el cual se produjeron los ingresos y egresos de fondos relacionados.

Asimismo, cuando la RT 17 en el punto 5.5.3 se refiere a medición de “Bienes de cambio en producción mediante un proceso prolongado”, 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;
- c) el ente tenga la capacidad financiera para finalizar la obra; y
- d) exista certidumbre respecto de la concreción de la ganancia.

¿Deberíamos entonces ubicar en este punto al caso bajo análisis? Entendemos que no, porque, tal como dice el doctor Enrique Fowler Newton, la medición de bienes de cambio con proceso de producción prolongado a VNR es para bienes de fácil comercialización y nada impidiese el acceso a los mercados o su construcción fuese a pedido (situación que elimina el riesgo de no vender que existe en la construcción sobre inmueble propio, caso bajo análisis)

Continúa la norma diciendo que, 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).

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.

Si bien la existencia de bienes de cambio es concordante, como también los anticipos que fijan precio y otras características, 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, o incluso bastante después de su final de obra.

Ahora bien, si así fuera nos encontramos con la paradoja de 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 consecuente 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. Al menos esto sucedió hasta el momento de la vuelta a la aplicación del ajuste por inflación.

Además los estados contables de estas empresas presentan pasivos por los anticipos recibidos, medidos por el importe mayor entre la suma recibida y el costo de cancelar la obligación (costo de producción), situación que para nosotros vuelve a distorsionar la realidad económica ya que a dicho pasivo se le hará frente con un esfuerzo menor.

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

El punto puesto en consideración en el presente tiene sustento en gran medida en analizar información contable y sus requisitos.

Justamente vemos que el problema descrito se produce por incumplimiento de alguno de dichos requisitos, afectando a los usuarios de los estados financieros. Al analizarlos vemos cómo impactan en el tema objeto del presente:

- Confiabilidad (credibilidad)

La información debe ser creíble para sus usuarios, de manera que estos 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 los 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 de 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 más 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 ventas 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 Pereda⁽⁴⁾, 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.

Así el paradigma de la utilidad de la información busca satisfacer necesidades particulares de usuarios partiendo de la realidad puntual. 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.

El contexto jurídico: una nueva legislación

El 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 prescribe para la venta de cosa futura y aquí hacemos una primera aproximación a la "venta en pozo".

Art. 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.

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:

Art. 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.

Art. 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.

Art. 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 de 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 la conflictualidad 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, por medio de 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 contempladas (seguros del art. 2071, CCyCo.), evita 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)

El Marco Conceptual (MC) de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) indica que la información contenida en los estados financieros se aproxime a la realidad (representación fiel), señalando que debe representar 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.

Es importante destacar que de acuerdo al MC de las NIIF la representación fiel no significa que sea precisa en todos los aspectos.

Puede ser relevante el reconocimiento de ciertas partidas conjuntamente con la revelación del riesgo de error que rodea su reconocimiento y medición.

En la búsqueda de que la información contable se aproxime a la realidad, esta debe ser completa. Las NIIF receptan esta característica y aclaran que, para algunas partidas, una descripción completa puede conllevar también a la explicación de hechos significativos sobre la calidad y naturaleza de las partidas, los factores y circunstancias que pueden afectar a su calidad y naturaleza y el proceso utilizado para determinar la descripción numérica.

En tal sentido el párrafo 2.20 del MC de las NIIF expresa que *"ni una representación fiel de un fenómeno irrelevante ni una representación no fidedigna de un fenómeno relevante, ayudan a los usuarios a tomar decisiones adecuadas"*.

En el capítulo 2 de la estructura revisada del marco conceptual publicada en marzo de 2018, IASB reintrodujo referencia explícita a la prudencia cuando se refiere a neutralidad. La neutralidad se apoya en el ejercicio de la prudencia, la cual es el ejercicio de cautela cuando se hacen juicios bajo condiciones de incertidumbre. Dado que neutralidad significa sin sesgo en la selección o presentación de información financiera, la prudencia no está sesgada hacia reconocer menos activos y más pasivos. Los activos y pasivos no deben ser sobrestimados pero tampoco subestimados.

El MC de las NIIF, párrafo 2.19, indica que *"cuando los montos monetarios en los informes financieros no pueden observarse directamente y deben estimarse, surge la incertidumbre de la medición. El uso de estimaciones razonables es una parte esencial de la preparación de la información financiera y no socava la utilidad de la información si las estimaciones se describen y explican de manera clara y precisa. Incluso un alto nivel de incertidumbre de medición no impide necesariamente que una estimación de este tipo proporcione información útil"*.

Por otra parte, en la NIC 18, "Ingresos de actividades ordinarias", 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, veremos de difícil cumplimiento la totalidad de las mismas en forma conjunta a efectos de reconocer anticipadamente a lo que se lo hace hoy con 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 CCyCo., ¿no disminuye aún más su importancia?

Si seguimos adelante en el análisis de las condiciones y enfocándonos en el punto c), la cantidad de ingreso puede ser cuantificada confiablemente desde el momento de la concreción del boleto de compraventa. Claro está que en la actualidad esta condición no puede ser cumplible en forma aislada, sino en conjunto con las 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, no compartimos y además consideramos dificulta 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 analizando principalmente el patrimonio y no el flujo de fondos, como sucede 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 sobre 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 Estados Unidos, 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 la 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 o internacionales hasta hoy.

III - NUESTRO PENSAMIENTO

Condiciones previas

A esta altura, descripto el problema, expuesto el pensamiento de distintos autores, el tratamiento que da la normativa nacional, la internacional y el reciente marco jurídico legal argentino, es momento de plantear una alternativa acorde a dar solución a la problemática planteada.

La propuesta busca la determinación de una alternativa concreta y sustentable que pueda ser discutida y que le permita al emisor de los estados financieros mostrar resultados de forma más acorde con la realidad, con ponderación de riesgos.

Es decir, una política contable que, desde la sustentabilidad, permita al emisor mostrar resultados en los períodos correspondientes, lo cual facilitará a nuestro entender la sustentabilidad empresaria o el concepto de empresa en marcha.

Resultados imputados en períodos anteriores a los que se lo hace actualmente, implicarán mejor tratamiento crediticio para con la empresa, consecuentemente mayor y mejor financiación, mayores posibilidad de culminar el proceso constructivo, entre otros beneficios, sin vulnerar la realidad económica; por el contrario reflejándola de mejor forma en los estados financieros.

Algún lector crítico o desprevenido del contexto planteado podría decir que, si todo reconocimiento de resultados produce una sinergia positiva, entonces anticipemos el reconocimiento en todos los casos. Antes de exponer claramente las condiciones para dicho reconocimiento queremos reiterar la necesidad de que los riesgos sean profundamente ponderados y las condiciones a cumplir.

Es decir que, para el reconocimiento de ingresos con anterioridad a la finalización de la obra, la transferencia de la propiedad, la posesión por parte del comprador, cualquiera de ellas, debe ser sustentable en las condiciones que en adelante propondremos.

A su vez vamos a plantear distintas cuestiones para luego concentrarnos en las condiciones que a nuestro entender son necesarias para el reconocimiento del resultado.

a) El plazo de obra:

Como ya manifestamos, no existe el problema si la obra se inicia y finaliza (entrega) dentro del mismo ejercicio. La discusión comienza cuando existe un plazo de obra de 24, 36, 48 o más meses. Sabemos que a mayor extensión los riesgos potenciales se incrementan, las planificaciones son cada vez menos certeras, entre otras caracterizaciones.

b) El momento de la "venta":

Evidentemente no es igual este análisis cuando la venta se produce en un momento cercano al comienzo de la obra que si se produce promediando la misma o cercana a la entrega de la unidad. La cercanía a la finalización, por los mismos motivos que los expuestos en el punto anterior, reducen los argumentos de quienes se oponen al reconocimiento del ingreso.

c) El porcentaje recibido sobre el total del precio:

También en este punto existen distintos escenarios que pueden cambiar la afirmación de si estamos o no frente a un ingreso a reconocerse inmediatamente o tenemos un pasivo que afrontar, sustentada en una obligación de dar.

En nuestro parecer, una seña del 10% no será ni más ni menos que eso y una asunción de compromisos de ambas partes.

Seguramente pagos superiores a un porcentaje a determinar, pero que, adelantamos, deberían alcanzar a cubrir los costos incurridos y pendientes planificados, nos sitúa frente a una posición más cercana al reconocimiento de ingresos.

d) 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 Pastor⁽⁵⁾, 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".

El Principio de Contabilidad Generalmente Aceptado (PCGA), Empresa en Marcha, aprobado por la VII Conferencia Interamericana de Contabilidad en 1965, sirve de marco de razonabilidad y fundamento de las normas que regulan los tratamientos contables deseados para elaborar información financiera de calidad.

"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.

"Empresa en Marcha es la hipótesis fundamental del Marco Conceptual (Framework) para la Preparación y Presentación de Estados Financieros del International Accounting Standards Board (IASB)".

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.

e) Condiciones macroeconómicas:

Las condiciones de mercado y macroeconómicas deben ser tales que permitan avizorar un futuro de continuidad para la empresa.

f) 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 no son tales, sino 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 dado que la misma no puede asegurar su aplicación a la obra en cuestión, pudiendo ser derivada a otras. Por lo tanto, el requisito de costos incurridos debe contemplar el proceso de obra en curso y no los materiales en forma aislada.

g) Información prospectiva:

Los autores Viegas y Pérez⁽⁶⁾ 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 tanto 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.

La propuesta

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. Es decir, una propuesta que para ser sustentable pondere adecuadamente los riesgos.

Entendemos que, 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; la empresa deberá contar necesariamente con proyecciones de costos de la construcción de la obra en su totalidad y por unidad funcional. Debemos agregar que las estimaciones de los costos de construcción son bastante cuidadosas en esta actividad.
- b) Existe un seguimiento de los costos ya incurridos y sus desvíos.
- c) Existe un flujo de fondos sustentables que cubra el total del período de obra hasta el momento de escrituración; es imprescindible contar con información sobre el futuro que permita reducir los riesgos del inversor.
- d) Existe un grado de avance cronológico y financiero, donde al menos:
 - i - el avance de la obra ha cubierto un importante grado de los costos proyectados sin desvíos de importancia y que afecten los rendimientos previstos;
 - ii - la obra se encuentre en un grado de avance que cubre parte importante del cronograma temporal planificado. Aquí deberá verificarse no solo el paso de tiempo previsto, sino el 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 supera 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. Consideramos que debe ser la realidad empresarial y el discernimiento profesional lo que termine de definir cada situación, en el marco planteado.

e) La empresa tomó el seguro del artículo 2071 del CCyCo. 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.

f) 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 los 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 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 de que a partir de allí se pueden imputar a resultados el porcentaje de avance que supere dichos parámetros. Asimismo será condición que se haya percibido efectivamente (cobrado) un monto superior al costeo total proyectado de la unidad funcional.

Tenemos entonces que, ante una hipotética situación donde, concretadas las condiciones ya enumeradas, nos encontremos con un avance por ejemplo del 70% de obra, hasta allí llegará el reconocimiento del resultado, 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

Durante el presente trabajo expresamos que el mismo se basaba 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. Así, la unidad funcional aún se encuentra en proceso constructivo avanzado según nuestra propuesta de reconocimiento de resultados, pero sin finalizar.

El grado de avance para aceptar el reconocimiento de ingresos, 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.

Aquí surge la complejidad de desafectar activos que físicamente son parte de un todo edilicio.

Oportunamente, aún en el modelo actualmente aceptado, el ingreso de pesos a cambio de futuros metros cuadrados dio lugar al reconocimiento paralelo de pasivos, en función de la obligación de dar. Avanzando en nuestra propuesta, dicho pasivo disminuye parcialmente para dar lugar al reconocimiento del ingreso.

Paralelamente la contrapartida de costos que aún no han sido incurridos y que como tales no pueden surgir de desafectar activos, serán pasivo que representen dichos costos a concretarse a medida que se avance en la conclusión de la obra.

Entonces la registración de costos estará dada por una partida deudora que será el "Costo de obra vendida", mientras las

partidas acreedoras estarán dadas por "obras en curso" (-A) y "obras a ejecutar" (+P). A medida que estas obras se completan y se llegue al final de obra, se dará de baja el pasivo para dar lugar a su cancelación.

Es decir que, del total de costos en los que se incurre una vez reconocido el ingreso por ventas de unidades funcionales por terminar, se deberá proporcionar el avance de obra que corresponde a la unidad funcional vendida y los que corresponden a los metros aún en existencia, incrementándose por estos últimos el activo "obra en curso".

La información complementaria

Hemos dicho páginas anteriores que la información complementaria expuesta en notas y anexos forma parte integrante de los estados financieros. Aquí y para este caso vamos a resaltar la misma y exponer la contundencia que puede tener para los terceros. Creemos que, cualquiera sea finalmente el momento de reconocimiento de ingresos, una clara revelación en notas, cuadros 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 permita exponer la realidad económica por sobre la jurídica, permitirá así una correcta evaluación por los lectores de los estados contables.

No será menor y por ello un párrafo particular para 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.

Por otra parte, 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.

Por otro lado, y 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 4.5.10 indica que los pasivos en especie asumidos contra la recepción de dinero se medirán de acuerdo con el importe recibido, situación que vuelve a distorsionar la realidad económica, ya que a dicho pasivo se le hará frente para su cancelación con un importe menor que el expuesto, el cual ya ha sido incurrido.

Entonces planteamos aquí la posibilidad de 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 correspondientes a obras en construcción con boleto de compraventa y unidades que podemos denominar propias. Es decir que la nota correspondiente a los bienes de cambio deberá exponer "unidades vendidas" y "unidades propias". Esta información será expuesta en pesos asignados a la construcción de ellas, en Anexos para ampliar la información. Esto también colaborará, como parte de un todo, a una mejor comprensión de la situación organizacional en sus aspectos patrimoniales, económicos y financieros.

Notas:

- (1) Tua Pereda, Jorge: "Lecturas de teoría e investigación contable" - Centro Interamericano Jurídico Financiero - 1995
- (2) Carmona Moreno: "Modernas aportaciones a la teoría contable de los ingresos" - Tesis Doctoral - Universidad de Sevilla - 1983
- (3) Minguez Condez, José L.: "La información contable en la empresa constructora" - Universidad de Valladolid - 2006
- (4) Tua Pereda, Jorge: "Lecturas de teoría e investigación contable" - Centro Interamericano Jurídico Financiero - 1995
- (5) Pastor Sandra, Jugon Mónica: "Anales XXXVII Jornadas Universitarias de Contabilidad" - UNMDP - noviembre/2016 - Mar del Plata
- (6) Viegas, J. C. y Pérez, J.: "Confección de estados financieros prospectivos y control de auditoría" - Ed. Osmar Buyatti - 2012