

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRACIÓN



RECONOCIMIENTO DE INGRESOS EN EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN Y EN EMPRESAS QUE PRESTAN SERVICIOS DE POST VENTA

Trabajo de investigación monográfico para la obtención
del título de Contador Público – Plan 1990

Autoras:

Elisa Cal Benítez
María Sofía D'Angelo de Garrou
Elena Simón Núñez

Tutor:

Cr. Juan Andrés Behrend

Marzo, 2010

ABSTRACT

El objetivo fue realizar un trabajo monográfico enfocado a usuarios interesados, que deben tener conocimientos básicos de contabilidad, sin ser necesario que cuenten con amplios conocimientos del rubro de la construcción.

Se separó en cinco capítulos, realizando en primer lugar una introducción al sector, con definiciones, índices e información relevante, para adentrar al lector en el rubro.

Luego se incluye la normativa vinculada al Reconocimiento de ingresos en empresas constructoras, siendo la más relevante la NIC 11.

Se realizaron entrevistas a distintas empresas constructoras que trabajan en Montevideo y en el Interior del País.

Para facilitar el análisis, se trató en capítulos separados los dos grandes temas, por un lado el Reconocimiento de Ingresos y por el otro el Servicio Post Venta. En ambos se proponen Recomendaciones contables.

En el tercer capítulo también se incluyen dos casos de discusión actuales: determinar cuándo se utiliza NIC 11 y cuando NIC 18, y evaluar la continuidad del Método de Grado de Avance.

Por último, se efectúan las conclusiones más relevantes del análisis, las cuales pueden leerse en el Capítulo 5.

AGRADECIMIENTOS:

A nuestras familias y amigos que nos acompañaron durante toda nuestra carrera.

A todas las personas que nos ayudaron durante la elaboración de este trabajo: a nuestro tutor por su asesoramiento, a las empresas que nos recibieron y en especial al Cr. Uruguay Somma, la Cra. Mercedes Cabrera y al Cr. Germán Invernizzi.

ÍNDICE

<u>CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN.....</u>	<u>6</u>
<u>1.1 - Definición de empresa constructora.....</u>	<u>6</u>
<u>1.2 - La actividad de la construcción se puede clasificar según:.....</u>	<u>6</u>
<u>1.3 - Actores que intervienen en un proyecto de construcción:.....</u>	<u>8</u>
<u>1.4 - Características del sector de construcción.....</u>	<u>10</u>
<u>1.5 - ¿El sector de la construcción es un reactivador de la economía?.....</u>	<u>11</u>
<u>1.6 - Indicadores.....</u>	<u>12</u>

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1 - Definición de empresa constructora

- *“Es aquella encargada de construir un activo o una combinación de activos, negociados a través de un contrato de construcción específico”.¹*
- *“Constituye empresa constructora quien realiza la actividad de construcción de una obra, ya sea prestando exclusivamente el servicio o incluyendo también los materiales.
Se presume empresa constructora al profesional firmante del proyecto de obra y en tal carácter será responsable de los impuestos correspondientes.”²*

1.2 - La actividad de la construcción se puede clasificar según:

A) Tipos de construcción:

- Edificaciones residenciales, como viviendas familiares. Generalmente los clientes son privados.
- Edificios comerciales, como centros comerciales, oficinas, escuelas, edificios públicos, bibliotecas, etc. Los clientes pueden ser privados o públicos. Los clientes privados generalmente negocian los precios mientras que el gobierno hace una licitación.
- Construcciones industriales, como plantas industriales, refinerías, gasoductos, oleoductos, instalaciones de generación de energía, etc.

¹ Material del Curso de Contabilidades Especiales, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.

² Resolución N° 1.645 / 98 – Art 3 - Paraguay

Los constructores en este caso son especialistas en lo que construyen y se negocia el precio del trabajo.

- Carreteras y obras de ingeniería como vías, puentes, ferrocarriles, túneles, canales, represas, etc. Generalmente el gobierno es el propietario y contrata por licitación, teniendo en cuenta capacidad técnica, experiencia, etc.

B) Tipos de clientes:

- Obras públicas, el propietario es el gobierno y el usuario es la población, son construcciones de interés público. Existen normas y procedimientos.
- Obras privadas, el propietario es un ente privado, se utilizan fondos propios para financiar la obra.

Obras públicas vs. Obras privadas:

En las Obras Públicas, para que la constructora obtenga el contrato se debe cumplir con una serie de requisitos que se fijan en los pliegos de licitación.

En las Privadas, el contrato se negocia directamente, se acuerda precio y trabajo a realizar. Este vínculo está basado en la confianza.

C) Forma de construcción:

- Construcciones de tipo vertical: edificios y rascacielos.
- Construcciones de tipo horizontal: como carreteras, puentes, represas, etc.

1.3 - Actores que intervienen en un proyecto de construcción:

- El propietario, puede ser el usuario o el inversionista, ya sea individuo, empresa o gobierno. Está obligado a realizar los pagos según se haya estipulado en el contrato y tiene el derecho de recibir el bien en cuestión.
- Empresa constructora, es quien lleva adelante la construcción del proyecto. Sus derechos y obligaciones están dados en contrapartida con los del propietario. Algunas veces puede subcontratar la realización de determinadas tareas.
- Subcontratista, generalmente realiza trabajos altamente especializados, por encargo de la empresa constructora.
- Otros profesionales, arquitectos o ingenieros, los cuales están capacitados para diseñar el proyecto.
- Proveedores de los insumos, hay de distintos tipos e intervienen en toda las etapas de la obra.
- Entidades financieras, son una fuente de financiamiento tanto para propietarios como para contratistas.
- Autoridades, generalmente son instituciones gubernamentales o asociaciones privadas vinculadas al sector. Son las encargadas de regular y dar lineamientos al mismo.
- Público, en obras privadas será un mero observador, mientras que en obras públicas será usuario de las mismas.

En Uruguay existen distintos organismos que coordinan el sector, generando un Compromiso Nacional integrado por, los ministros de Economía y Finanzas; Trabajo y Seguridad Social; Transporte y Obras Públicas; Vivienda,

Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente; Industria, Energía y Minería; por los presidentes de la Cámara de la Construcción del Uruguay (CCU); Liga de la Construcción del Uruguay (LCU); Asociación de Promotores Privados de la Construcción del Uruguay (APPCU); Coordinadora de la Industria de la Construcción del Este (CICE), y por autoridades del Sindicato Único Nacional de la Construcción y Anexos (SUNCA).

Se definieron nueve áreas temáticas, integradas por los organismos antes mencionados:

1) Seguridad e Higiene Laboral – Coordina el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS); está integrada por delegados de las gremiales empresariales y el Sunca.

2) Capacitación – Coordina el MTSS; está integrada por delegados de las gremiales empresariales y el Sunca.

3) Informalidad, Ilegalidad, Banco de Datos – El MTSS convocará al BPS-DGI, y participan delegados asignados por las gremiales empresariales e integrantes del Sunca.

4) Modernización del Sector – Coordinan el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) y el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF); participan el Sunca y delegados de las gremiales empresariales.

5) Políticas Anticíclicas de Inversión Pública. Pliego Único y General para Licitaciones de Obras Públicas – Coordinan el MEF, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO) y el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA); también representantes de las gremiales empresariales y del Sunca.

6) Derecho de Reciprocidad – Coordinan el MIEM y el MEF, y la integran delegados del Sunca y las gremiales empresariales.

7) Revisión de la Tributación del Sector – Coordinación e integrantes a definir.

8) Responsabilidad Decenal – Coordina el MTSS; son parte también las gremiales empresariales y el Sunca.

9) Ley de Competencia – En virtud del proyecto aprobado, queda en suspenso.

1.4 - Características del sector de construcción

La industria de la construcción ha tenido una evolución tal en los últimos años, que ha llevado a que se considere como una de las actividades claves para la economía de un país. No sólo involucra la actividad de construcción propiamente dicha, sino que por el contrario activa una serie de industrias indirectamente relacionadas.

Incidencia del sector en las empresas:

Dentro de las empresas que se encuentran relacionadas al rubro, encontramos empresas fabricantes de materiales, de maquinarias, empresas de transportes, de servicios técnicos, empresas promotoras, grupo de propietarios, concesionarias y usuarios finales. El sector es apto para crear uniones como consorcios, fideicomisos, uniones temporales, etc., con lo cual aparece la necesidad de desarrollar una estructura administrativa consistente con estas agrupaciones.

Otra característica del sector es la diversidad de cadenas de subcontratación durante el proceso constructivo, como ser estudios preliminares, excavación, estructura, instalaciones, entre otras.

Este sector tiene una gran necesidad de capitales de inversión, por lo que busca financiamiento externo en Bancos e Instituciones Financieras, reactivando a las instituciones.

Tanto en los préstamos en moneda extranjera como en moneda nacional, ha ocurrido un escaso dinamismo en el último trimestre de 2009, pero se vieron aumentados los créditos otorgados a la Construcción.

Incidencia del sector en el empleo:

El sector emplea en forma directa más de 30.000 personas anuales y en forma indirecta más de 25.000. Se genera una gran cantidad de empleos temporales, con una alta rotación de los puestos de trabajo. La inestabilidad en el empleo se debe a que cada obra genera un contrato específico y una vez terminado éste (o etapa del mismo), se disuelve la relación laboral. Se trata de un sector con alta informalidad y es el que concentra mayor cantidad de trabajadores en seguro de paro.

Otra característica es el bajo nivel cultural y social del personal del sector, así como las largas jornadas laborales. El sector también contrata empleo especializado, como contadores, arquitectos, constructores, diseñadores, ingenieros.

1.5 - ¿El sector de la construcción es un reactivador de la economía?

¿Qué es reactivación económica?

“Llamada también en ocasiones Recuperación, es la fase del ciclo económico que se caracteriza por la reanimación de las actividades económicas, aumenta el empleo, la producción, la inversión y las ventas...”

En la fase ascendente del ciclo: Se produce una renovación del capital que tiene efectos multiplicadores sobre la actividad económica generando una fase de crecimiento económico y por tanto de superación de la crisis.”

Por lo expuesto en las características del sector de la construcción, se entiende que es un reactivador de la economía, ya que involucra distintas actividades que si bien están vinculadas a la construcción no dependen de ella. Este incremento de inversión y de gasto público genera una cadena de causa efecto; nuevos proyectos los cuales demandan nueva mano de obra. Los trabajadores de la construcción destinan la mayor parte de sus ingresos al

consumo, reactivando así el comercio. Además el aumento de la inversión genera un aumento en la recaudación del Estado.

1.6 - Indicadores

Para responder a la pregunta anterior se usan indicadores, estos ayudan a medir la contribución que la construcción aporta a la economía y permiten la comparación de los datos.

Indicadores más relevantes:

- **PIB (Producto Interno Bruto)**, el cual *“...representa el resultado final de la actividad productiva de las unidades de producción residentes en el período contable, y como tal es un indicador de la actividad productiva global.”*³

Se detalla en el siguiente cuadro:

PIB POR INDUSTRIAS, SERIE TRIMESTRAL, PRECIOS CONSTANTES DE 2005 (miles de pesos a precios constantes de 2005)

³ Economía Descriptiva I Introducción al Sistema de Cuentas Nacionales. Revisión. 1993

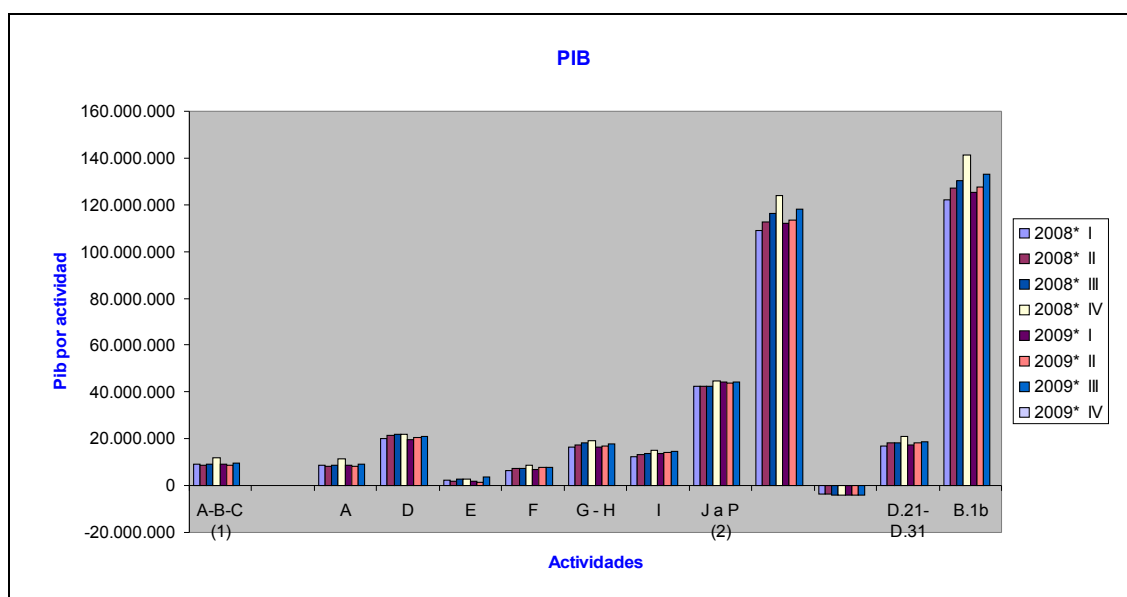
		2008*				2009*			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV
A-B-C	ACTIVIDADES PRIMARIAS	9.320.666	8.936.436	9.301.247	12.004.194	9.191.880	8.644.213	9.644.167	
	De las cuales:								
	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	8.870.754	8.389.800	8.764.387	11.440.350	8.806.473	8.199.094	9.186.349	
D	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	20.025.915	21.684.685	21.835.471	21.927.240	19.568.613	20.578.235	20.835.297	
E	SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	2.134.728	1.736.059	2.578.505	2.928.600	1.974.692	1.454.438	3.470.777	
F	CONSTRUCCION	6.281.081	7.378.126	7.564.854	8.578.317	6.889.968	7.871.633	7.671.067	
G - H	COMERCIO, REPARACIONES, RESTAURANTES Y HOTELES	16.632.811	17.441.602	18.258.740	19.031.297	16.631.575	17.040.680	18.013.919	
I	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	12.360.774	13.164.905	13.915.404	15.146.753	13.807.209	14.167.041	14.600.020	
J a P	OTRAS ACTIVIDADES	42.361.775	42.293.832	42.603.283	44.547.564	44.149.696	43.674.142	44.046.183	
	Subtotal	109.117.749	112.635.646	116.057.504	124.163.964	112.213.633	113.430.382	118.281.430	
	Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente no distribuidos	-3.653.739	-3.797.937	-3.957.962	-4.208.792	-4.232.469	-4.189.167	-4.166.289	
D.21	Impuestos menos	16.742.401	18.271.560	18.497.562	21.205.347	17.445.266	18.501.236	18.903.117	
B.1b	PRODUCTO INTERNO BRUTO	122.206.412	127.109.270	130.597.104	141.160.519	125.426.430	127.742.451	133.018.258	

* Datos preliminares.

Nota: La suma de los parciales puede no coincidir con el total debido a redondeos en las cifras.

(1) Incluye Agricultura, ganadería, caza y silvicultura; Pesca y Explotación de minas y canteras

(2) Incluye Intermediación financiera; Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; Administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Enseñanza; Servicios sociales y de salud; Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales y Hogares privados con servicio doméstico

**Referencias:**

A-B-C (1)	ACTIVIDADES PRIMARIAS
A	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura
D	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
E	SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA
F	CONSTRUCCION
G - H	COMERCIO, REPARACIONES, RESTAURANTES Y HOTELES
I	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES
J a P (2)	OTRAS ACTIVIDADES
	Subtotal
	Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente no distribuidos
D.21-D.31	Impuestos menos subvenciones sobre los productos
B.1b	PRODUCTO INTERNO BRUTO

El PIB creció un 2.5% en el tercer trimestre del 2009 con relación al segundo trimestre del 2009, en términos desestacionalizados. Mientras que el crecimiento del tercer trimestre del 2009 en relación con el mismo periodo del año 2008 fue de un 1.9%

En la comparación del tercer trimestre del 2009 con el segundo trimestre del mismo año, se observa una baja en términos desestacionalizados del sector construcción de 0.3%, a diferencia del resto de las actividades que mostraron una mejora en sus tasas.

Cuadro - Tasas de Variación del Índice de Volumen Físico trimestral desestacionalizado ⁴-

⁴ "Informe Trimestral de Cuentas Nacionales julio – setiembre 2009 del BCU"

PIB por clases de Actividad Económica

CLASE DE ACTIVIDAD ECONOMICA	1º trim 09/ 1º trim 08*	2º trim 09/ 1º trim 09	3º trim 09/ 2º trim 09
ACTIVIDADES PRIMARIAS	-1,5%	0,7%	6,8%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	-0,9%	1,1%	7,2%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	-3,10%	1,40%	0,70%
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	-5,70%	-34,10%	96,30%
CONSTRUCCIÓN	1,70%	0,50%	-0,30%
COMERCIO, REPARACIONES, RESTAURANTES Y HOTELES	-2%	0,90%	1,20%
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	-8,80%	2,60%	3,10%
OTRAS ACTIVIDADES 1/	-1,50%	0,90%	1,10%
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	-3,40%	1,50%	0,90%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	-2,50%	1,20%	2,50%

* Datos preliminares

1/ Incluye Servicios de Actividades inmobiliarias, Prestados a las empresas, del Gobierno general, Sociales, de esparcimiento y personales

Por otra parte, en términos interanuales, al comparar el tercer trimestre del año 2009 con el 2008, se extrae que el valor agregado del sector Construcción aumentó 1,4%, debido a obras realizadas por la construcción pública, sosteniendo así la caída del valor agregado de la construcción privada.

- **ICC (Índice del Costo de la Construcción)**, muestra la evolución mensual del costo de la construcción de edificios destinados a vivienda. Se excluyen del costo:
 - El valor del terreno (ya que tiene que ver con parámetros inmobiliarios y no constructivos)
 - Las comisiones inmobiliarias por compra y venta
 - Los honorarios profesionales (al ser constantes no afecta la evolución)
 - Beneficios del constructor

A su vez este índice se utiliza para reajustar los contratos de construcción.

Nivel General y variaciones mensual, acumulada año y de últimos doce meses

ANO	MES	NUMERO				VARIACIONES	
		INDICE	Mensual	Acum.año	Acum.12 meses		
2009	DIC	257,83	-0,35	1,15		1,15	
	NOV	258,74	5,76	1,51		1,69	
	OCT	244,65	-0,52	-4,02		1,63	
	SET	245,92	-0,05	-3,52		5,68	
	AGO	246,04	0,19	-3,47		7,81	
	JUL	245,58	0,45	-3,65		9,28	
	JUN	244,47	-0,17	-4,09		9,99	
	MAY	244,89	-0,45	-3,92		11,54	
	ABR	246,00	-0,88	-3,49		13,31	
	MAR	248,17	0,32	-2,64		15,22	
	FEB	247,37	-1,34	-2,95		15,60	
	ENE	250,74	-1,63	-1,63		18,21	
2008	DIC	254,89	0,18	25,12		25,12	
	NOV	254,43	5,70	24,89		25,44	
	OCT	240,72	3,45	18,16		18,75	
	SET	232,69	1,96	14,22		14,77	
	AGO	228,21	1,55	12,02		12,78	
	JUL	224,72	1,11	10,31		12,00	
	JUN	222,27	1,24	9,10		9,10	
	MAY	219,55	1,13	7,77		8,05	
	ABR	217,11	0,80	6,57		7,48	
	MAR	215,38	0,66	5,73		7,21	
	FEB	213,98	0,88	5,04		6,73	
	ENE	212,12	4,12	4,12		5,97	

Base Diciembre 1999 = 100

- **IVFC (Índice de Volumen Físico de la Construcción de Viviendas)**

Dicho índice “se calcula en forma semestral desde el año 1990, a partir de los datos obtenidos a través de la Encuesta de Avance Físico de Obras, la cual tiene por marco los permisos de construcción aprobados por la Intendencia Municipal de Montevideo”.⁵

A partir del primer semestre de 2009, se incluyen en el cálculo de este índice el registro de obras del Banco de Previsión Social, permitiendo obtener nueva información relacionada con la ocupación de la mano de obra de la construcción.

⁵ INE: Instituto Nacional de Estadística

Según el INE el IVFC del primer semestre 2009 registró un descenso del 14,13% respecto al semestre anterior y un incremento de 9,5% respecto al primer semestre del 2008.

Índice de Volumen Físico de la Construcción de Viviendas Nuevas según tipología.

TIPOLOGIAS	2009		2008	
	1er. Sem	2do. Sem	1er. Sem	2do. Sem
INDICE GENERAL	164,26	191,27	150,00	191,27
VARIACION %	9,50	50,85	50,85	50,80
1 Individuales (1)	119,65	242,59	155,52	242,59
5 Colectivas económicas en p.b. s/infraestr. (2)	-	-	-	-
5a Idem 5 con infraestructura propia (2)	537,63	364,10	442,29	364,10
6 Colec.econ.o med.PB y 3 s/asc.s/infraestr. (2)	1.928,36	352,71	58,13	352,71
6a Idem 6 con infraestructura propia (2)	130,57	93,91	44,04	93,91
7 Colec.econ.o medianas duplex s/infraestr.	345,01	752,58	257,42	752,58
7a Idem 7 con infraestructura propia (2)	97,41	124,41	157,13	124,41
8 Torre económica con ascensor	74,79	29,35	2,81	29,35
9 Torre mediana con ascensor	385,37	306,24	568,58	306,24
10 Torre suntuaria con ascensor y calefac.	176,36	184,99	119,88	184,99

(1) Incluye vivienda económica en PB., económica dúplex, mediana y suntuaria.

(2) Las fluctuaciones de estos índices se deben a la escasa frecuencia de producción de este tipo de obras.

Base Promedio 1990 = 100

- **Nº Permisos de Construcción otorgados por las Intendencias:**

Es uno de los componentes del IVFC, refleja la producción que va a acontecer en períodos siguientes y no lo efectivamente construido en el período analizado.

Durante el primer semestre de 2008, los permisos de construcción otorgados fueron 897, estando un 78% destinado a la construcción de viviendas.

CAPÍTULO 2: MARCO NORMATIVO

2.1 - Normas Contables Adecuadas en el Uruguay

Según el Marco Conceptual las principales características que debe tener la información para la preparación de los Estados Contables son:

- Comprensibilidad: Los terceros interesados deben poder comprender con facilidad la información brindada en los Estados Contables.
- Relevancia: Los usuarios deben tener la información necesaria en el momento en que toman las decisiones y ésta deberá tener la relevancia que el usuario requiere.
- Fiabilidad: Se puede definir por sus tres componentes: neutralidad (información libre de sesgo o prejuicio), prudencia (se debe incluir un cierto grado de precaución al realizar juicios necesarios o estimaciones, bajo incertidumbre) e integridad (que sea completa, teniendo en cuenta la importancia relativa y el costo de obtenerla)
- Comparabilidad: Cuando los Estados Contables de una empresa son comparables a lo largo del tiempo y comparables con los de otras empresas. Para hacerlo posible se utilizan las Normas Internacionales de Contabilidad.

Necesidad de la existencia de las normas contables profesionales:

Éstas permiten: crear un marco normativo utilizado por los emisores para obtener uniformidad en la información, definir terminología a usar y contar con información comparable. Con lo que se estaría cumpliendo con las características enunciadas en el Marco Conceptual

A diferencia de otros países en Uruguay no es obligatoria la colegiatura por lo que no es obligatorio estar inscripto en el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, por lo tanto obliga a miembros pero no empresas.

2.1.1 – Clasificación

Para analizar las normas contables se clasifica según el emisor de las mismas:

2.1.1.1 - Normas Contables Profesionales

En Uruguay se rigen por el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay

En los Pronunciamientos n° 10 y n° 11 del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay queda definido el origen profesional.

Pronunciamiento n° 10 - Fuentes de Normas Contables para la presentación de Estados Contables

“Se entiende por normas contables todos aquellos criterios técnicos utilizados como guía de las acciones que fundamentan la presentación de la información contable y que tienen como finalidad exponer en forma adecuada, la situación patrimonial, económica y financiera de un ente.”

El orden establecido por dicho pronunciamiento es, en primer lugar los Pronunciamientos del Colegio, en segundo lugar las NIC's obligatorias en nuestro país, y en los casos no previstos se tendrá como referencia la doctrina más recibida. Se establece que la doctrina más recibida son las NIC's optativas y las que están en proceso de traducción, publicación y/o difusión, Resoluciones de las Conferencias Interamericanas de Contabilidad, los pronunciamientos de la Asociación Interamericana de Contabilidad y las resoluciones de las Jornadas de Ciencias Económicas del Cono Sur y su antecesora, las Jornadas Rioplatenses de Ciencias Económicas y los Pronunciamientos de organismos profesionales de otros países.

“En el caso de existir varias normas contables, dentro de un mismo grupo de los mencionados precedentemente, aplicables con el mismo fin, será necesario seleccionar y utilizar aquellas que sean de uso más generalizado en nuestro medio y mejor se adecuen a las circunstancias particulares del caso considerado”

Pronunciamiento n° 11 - Normas Contables Internacionales obligatorias y optativas

Dicho pronunciamiento establece qué NIC's son de carácter obligatorio y cuales son optativas.

2.1.1.2 - Normas contables legales

Definición de origen legal (Decreto 162/004):

“ARTÍCULO 1º.- Las normas contables adecuadas son todos aquellos criterios técnicos, previamente establecidos y conocidos por los usuarios, que se utilizan como guía de las acciones que fundamentan la preparación y presentación de la información contable (estados contables) y que tienen como finalidad exponer en forma adecuada la situación económica y financiera de una organización.”

El orden de prelación que establece el decreto es: en primer lugar las Normas Internacionales de Contabilidad emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), y en segundo lugar la doctrina más recibida aplicando criterios de uso más generalizado y que mejor se adecuen a las circunstancias particulares de cada caso.

“En caso de dudas en la interpretación de las normas contables, se deberá tener en cuenta lo dispuesto por el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros aprobado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad emitidas por el Comité de Interpretaciones.”

(Otros Decretos Vigentes 222/004, 90/005, 103/91)

Diferencias entre Normas Legales y Normas Profesionales:

La gran diferencia que existe entre ambas es su alcance. Las normas profesionales obligan únicamente a los profesionales, en tanto las normas legales son obligatorias para todos, incluso para los profesionales.

2.1.1.3 - Normas contables institucionales:

Las emiten instituciones y obligan a empresas que contratan con aquellas.

2.1.1.4 - Normas contables particulares:

Las emiten las propias empresas y obligan solamente a las personas vinculadas con éstas.

2.2 - NIC 11 (Revisada 1993) – Contratos de Construcción

Al ser Reconocimiento de Ingresos el tema abordado, se recurre a la “NIC 18 – Ingresos Ordinarios”. Ésta en su alcance remite a la NIC 11 para la contabilización de los Contratos de Construcción.

Los contratos de construcción tienen la particularidad de que la duración de los mismos excede un ejercicio contable, con lo cual surgió la necesidad de contar con una norma específica que regule la correcta asignación de ingresos ordinarios y costos.

La Norma utiliza el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros. Estos se preparan en base al criterio de lo devengado, es decir se reconocen los hechos cuando ocurren y no cuando estos se pagan o cobran (criterio de lo percibido).

El alcance de esta NIC es la contabilización de los contratos de construcción en los Estados Financieros de los contratistas.

Estos términos son utilizados en la norma con el siguiente significado:

“Un contrato de construcción es un contrato, específicamente negociado, para la fabricación de un activo o un conjunto de activos, que están íntimamente relacionados entre sí o son interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función, o bien en relación con su último destino o utilización.

*Un **contrato de precio fijo** es un contrato de construcción en el que el contratista acuerda un precio fijo, o una cantidad fija por unidad de producto, y en algunos casos tales precios están sujetos a cláusulas de revisión si aumentan los costos.*

*Un **contrato de margen sobre el costo** es un contrato de construcción en el que se reembolsan al contratista los costos satisfechos por él y definidos previamente en el contrato, más un porcentaje de esos costos o una cantidad fija.”*

2.2.1 - Ingresos Ordinarios- (Párrafo 11-15)

Los ingresos ordinarios se miden por el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir.

La norma enumera taxativamente cómo se componen los ingresos:

- Importe inicial: cantidad pactada en el contrato, la cual puede estar sujeta a modificaciones debido a la incertidumbre en la ocurrencia de hechos futuros.
- Modificaciones: son por encargo del cliente y estos cambios pueden llegar a aumentar o disminuir los ingresos del contrato.

- Reclamaciones: son costos no incluidos en el contrato, que el contratista espera cobrar al cliente o tercero por errores, demoras o fallas, ocurridas por cuenta del cliente. Para que estas partidas sean incluidas como ingresos ordinarios las negociaciones tienen que estar en un grado de avance tal que el cliente las acepte.
- Incentivos: son partidas adicionales que el contratista cobra si alcanza determinadas metas de desempeño fijadas en el contrato. Al igual que en las reclamaciones para que se las pueda incluir dentro de los ingresos ordinarios deben tener un estado avanzado.

En todos los casos mencionados anteriormente para considerarlos como ingresos ordinarios deben tener una probabilidad de ocurrencia y ser medidos con fiabilidad.

2.2.2 - Costos del Contrato (Párrafo 16-21)

La NIC establece taxativamente que costos se incluyen:

- 1) Los directamente relacionados al contrato
- 2) Los que se relacionan con la actividad en general y se puedan imputar al mismo
- 3) Cualquier otro que haya sido pactado en el contrato

1) Los costos relacionados directamente incluyen:

- costos de mano de obra
- costos de materiales
- depreciación de los bienes de uso
- costos de desplazamiento

- costos de alquiler de los bienes de uso
- costos de diseño y asistencia técnica
- costos estimados de los trabajos de rectificación y garantía
- reclamaciones de terceros

Se puede dar una reducción de costos si se presentan ingresos no incluidos en el contrato, por ejemplo si se venden materiales no utilizados.

2) Costos relacionados a la actividad incluye:

- seguros
- diseño y asistencia técnica
- costos indirectos de construcción

Estos costos se distribuyen teniendo en cuenta el nivel normal de actividad de construcción.

3) Otros costos pactados

- costos generales de administración
- costos de desarrollo

Los costos que no se encuentran enunciados en los literales anteriores se excluyen de los costos del contrato. En el párrafo 20 se enumeran los mismo (ver anexo)

Los costos atribuibles al contrato de construcción son aquellos que quedan incluidos desde que se hace firme el contrato hasta la finalización de la obra. Sin embargo hay costos que surgen en la negociación que pueden ser incluidos como costos del contrato siempre y cuando puedan identificarse por separado y medirse con fiabilidad. En el caso de que estos hayan sido volcados a resultados, no podrán ser considerados como costos.

2.2.3 - Reconocimiento de ingresos ordinarios y gastos del contrato

Según el Marco Conceptual se reconoce un ingreso cuando hay un aumento de beneficios económicos futuros (incremento de activos o disminución de pasivos), el ingreso pueda medirse con fiabilidad y tenga un grado de certeza suficiente.

En cuanto a los gastos, se reconocen simultáneamente con los ingresos, denominado correlación entre ingresos y gastos.

Cuando se espera que los beneficios económicos futuros excedan un ejercicio y la asociación con los ingresos pueda hacerse sólo de forma indirecta se deben utilizar procedimientos específicos de distribución para reconocer los gastos.

La NIC para reconocer los ingresos distingue dos situaciones:

- 1- Si el resultado de un contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad
- 2- Por el contrario, cuando el resultado no puede ser estimado con suficiente fiabilidad.

La misma Norma establece cuando se consideran fiables los resultados de un contrato.

Para los contratos a precio fijo, se deben cumplir cada una de las siguientes condiciones:

- “(a) los ingresos ordinarios totales del contrato pueden medirse con fiabilidad;*
- (b) es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados del contrato;*

- (c) *tanto los costos que faltan para la terminación del contrato como el grado de terminación, a la fecha de cierre del balance, pueden ser medidos con suficiente fiabilidad; y*
- (d) *los costos atribuibles al contrato pueden ser claramente identificados y medidos con suficiente fiabilidad, de manera que los costos reales del contrato pueden ser comparados con las estimaciones previas de los mismos”*

Mientras que para los contratos de margen sobre el costo, la fiabilidad se verifica si cumple con estas dos condiciones:

- “(a) es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados del contrato; y*
- (b) los costos atribuibles al contrato, sean o no específicamente reembolsables, pueden ser claramente identificados y medidos de forma fiable.”*

Cuando estamos en la primera situación, los ingresos se pueden reconocer fiablemente, la NIC establece el uso del método de porcentaje de terminación (comúnmente conocido como método de grado de avance). Este método se basa en el grado de ejecución o terminación de la obra para reconocer los ingresos y costos, por la particularidad de que los contratos tienen una duración mayor al ejercicio contable.

Para calcular el porcentaje no hay un método preferido, la NIC recomienda que se utilice aquel que mida mejor la realidad del contrato, es decir que mida con mayor fiabilidad el avance del contrato (se calcula acumulativamente en cada período contable).

Se proponen 3 formas de cálculo:

- 1- Proporción de costos incurridos en relación a los costos totales estimados: es un ratio que mide cual es la proporción de los costos utilizados en el ejercicio en proporción a los costos totales.

Sólo se incluyen en el numerador los costos que reflejan el consumo del trabajo realizado y que no necesariamente coinciden con los gastos incurridos. Ejemplos de gastos que no se incluyen son: los acopios de materiales y adelantos a subcontratistas. Sí quedan incluidos los gastos de materiales no utilizados pero que se fabricaron exclusivamente para el contrato.

2- Examen del trabajo ejecutado: Generalmente esta dado por la Certificación de Obra

3- Proporción física del contrato ya ejecutado

Es posible que la empresa tenga que revisar y/o corregir las estimaciones realizadas, en caso que sea necesario se puede cambiar el método de cálculo, siempre que este cambio refleje mejor la realidad.

Estos cambios en las estimaciones son tratados según la NIC 8- Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores:

“El efecto del cambio en una estimación contable debe ser incluido, al determinar la ganancia o la pérdida, en:

(a) el periodo en que tiene lugar el cambio, si éste afecta a un sólo periodo; o

(b) el periodo del cambio y los futuros, si éste afecta a varios periodos. “

En el segundo caso, cuando el contrato no se puede estimar con fiabilidad:

Los ingresos deben reconocerse en el estado de resultados sólo cuando sea probable recuperar los costos incurridos y los costos en el periodo en que se incurren.

En esta situación, el Estado de Resultados de la empresa no podrá reflejar una ganancia, ya que se deben reconocer los ingresos a medida que los costos se recuperen. Normalmente, en las primeras etapas del contrato no se puede estimar con suficiente fiabilidad el desenlace del mismo, así como en las

siguientes situaciones de incertidumbre: validez del contrato, terminación sujeta a sentencia, incapacidad de las partes, entre otros.

Pérdidas esperadas

Cuando haya pérdidas esperadas éstas deben ser reconocidas inmediatamente como un gasto del periodo, si es probable que los costos totales del contrato excedan a los ingresos ordinarios totales,

En el momento que no existan más incertidumbres, los costos y los ingresos se deben reconocer como en la primera situación enunciada. Sin embargo las pérdidas que hayan sido reconocidas en ejercicios anteriores no podrán volcarse al costo.

2.3 - Comparación de la NIC 11 con otras Normas

Además del método de grado de avance, ya tratado en la NIC, algunas normativas aceptan el uso del método de contrato terminado. Éste consiste en reconocer los ingresos sólo cuando el contrato esta total o parcialmente terminado (“... cuando sólo queda por ejecutar una parte ínfima de trabajo, sin considerar el trabajo que se pueda derivar de cláusulas de garantía”). No se reconoce utilidad hasta que el contrato haya sido concluido.

El Método de Contrato Terminado tiene algunas ventajas y desventajas⁶.

La principal ventaja es la reducción al mínimo del riesgo de reconocer ingresos aun no devengados, ya que este método no se basa en estimaciones sino que reconoce los ingresos una vez finalizada la ejecución del contrato.

La principal desventaja es que al reconocer la utilidad al final del contrato no se refleja el nivel de actividad.

“Por ejemplo, cuando en un período contable se terminan algunos contratos importantes, pero en el período anterior no concluyó ninguno y tampoco habrá terminaciones en el período posterior, el nivel de utilidades determinadas

⁶ Boletín Técnico Nro 39 - Chile

puede ser errático, a pesar de que la actividad en contratos haya sido relativamente constante a través de esos períodos. Aún cuando regularmente se terminen numerosos contratos en cada período contable, y la utilidad reportada pueda parecer un reflejo de la actividad en contratos, hay un continuo intervalo de retraso entre el período en que se ejecuta el trabajo y aquél en que se da reconocimiento a los ingresos respectivos.”

- **Normas Alemanas (HGB)**

Las normas alemanas no equivalen a las Normas internacionales de Contabilidad, el objetivo de estas últimas es más amplio que el de las normas alemanas.

El tratamiento que aplica es el reconocimiento de las ganancias al final del contrato, cuando el cliente acepta la obra.

- **Normativa Española (PGCEC)**

“Reconocimiento de Ingresos por ventas de obras cuyo periodo de realización abarca varios ejercicios.”

Según la normativa española, se pueden utilizar los dos criterios:

1 - Método del Porcentaje de Realización

Los ingresos se reconocen según el grado de realización del contrato al final de cada periodo. El procedimiento para determinar los ingresos es mediante la valoración de las unidades ejecutadas a los precios establecidos en el contrato o en base a un porcentaje que consiste en la relación de los costos incurridos hasta la fecha y costos totales del contrato.

2 – Método del Contrato Cumplido

Los ingresos se reconocen cuando el contrato esté terminado, el bien sea entregado al cliente o aceptado por éste.

Análisis comparado del reconocimiento de Ingresos:

Según la Normativa española para aplicar el método de grado de avance se requiere:

“- Contar con los medios para llevar a cabo las estimaciones fiables de los presupuestos de los contratos, así como los ingresos y costes.

- Inexistencia de riesgos anormales o extraordinarios en el desarrollo del proyecto, ni duda sobre la aceptación del encargo o pedido por el cliente.”

En caso contrario se utilizará el Método del Contrato Cumplido.

La NIC admite sólo el Método del grado de avance, el cual se aplicará si el resultado de un contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad.

- Chile (Boletín Técnico)

Según el Boletín Técnico Nro. 39, se pueden utilizar los mismos dos métodos:

Grado de avance y Contrato terminado, con el mismo significado utilizado por los otros países.

- Argentina (Resoluciones Técnicas)

Según Resolución Técnica (RT) Nro10 el Método a utilizar es el Grado de Avance. No existen normas específicas para el Reconocimiento de ingresos, como es el caso de la NIC 11.

- Brasil (NBC-T)

La normativa contable en Brasil es la NBC-T, para este tipo de contrato, se puede optar en reconocer los ingresos en forma proporcional o a terminación de obra.

- Estados Unidos (US GAAP)

Las Normas utilizadas son las US GAAP. Particularmente hacen referencia a estos tipos de contratos los FAS 66 y FAS 67.

El FAS 66 – Reconocimiento del ingreso en la venta de bienes raíces, expresa que de cumplirse determinadas condiciones enumeradas taxativamente, el Método a utilizar será el de la “base de acumulado”. Al momento de la transferencia del bien es cuando se reconoce la ganancia.

Para los casos en que no se cumplan alguna de las condiciones, el FAS sugiere cuatro métodos alternativos de contabilización:

- Método del depósito: Se usa en casos de incertidumbre elevada respecto al cobro del precio en que se vendió el bien.
- Método de la recuperación de costos: Las condiciones que se deben dar para utilizar éste método son: la partida a cobrar por el vendedor está sujeta a subordinación, existe incertidumbre en cuanto a la recuperación de los costos, o recuperados los costos existe incertidumbre respecto a las cobranzas adicionales. Sólo tendrá utilidad luego de cobrar el costo de propiedad.
- Método de las ventas a plazo: Cuando existe incertidumbre con respecto a la cobranza, mediante este método cada pago representa una recuperación del costo.
- Método de la utilidad reducida: La partida a cobrar se contabiliza como el valor presente mínimo de los pagos anuales requeridos por el contrato de venta.

El FAS 67 – Costos de bienes inmuebles y operaciones iniciales de arrendamiento, establece los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) para:

- Costos de Adquisición
- Costos de Construcción
- Costos de Venta
- Costo de Arrendamiento de proyectos de bienes inmuebles

Además en su párrafo 7 establece que en un proyecto existen costos directos e indirectos. Los costos directos se capitalizan como costos del proyecto, mientras que los costos indirectos pueden tener dos tratamientos distintos, dependiendo si se pueden identificar claramente con el proyecto específico en construcción o no. En el primer caso, se capitalizan al igual que los costos directos. En el segundo caso, se cargan como gastos en el periodo que se incurren. Además este FAS menciona el caso que los costos indirectos estén claramente relacionados con varios proyectos en desarrollo y que se vayan

acumulando en una cuenta única, deben distribuirse razonablemente a cada uno de los proyectos.

Cuadro Resumen:

País	Método de reconocimiento de ingresos
Alemania	Método del Contrato terminado
España	Método del Porcentaje de Realización y Método del Contrato Cumplido
Chile	Método de grado de avance y Contrato terminado
Argentina	Método de grado de avance
Brasil	Reconocimiento de los ingresos en forma proporcional o a terminación de obra
E.E. U.U	FAS 66 Método de “base de acumulado” si se cumplen determinadas condiciones, sino métodos alternativos propuestos
Uruguay	NIC 11, Método de grado de avance

2.4 - Convergencia entre US GAAP e IFRS

En el futuro cercano se espera llegar a una estandarización de normas, se busca que converjan las Normas de Estados Unidos con las Normas del IASB. *“Sin embargo, esta convergencia se ve más como una absorción que como una fusión entre ambas normas, la cual favorece a un estándar global y eliminaría a los US GAAP.”*⁷

Según el calendario previsto en dicha publicación las fechas estimadas son:

⁷ Price Waterhouse Coopers, Mexico octubre 2008

“2011 La SEC (Securities and Exchange Commission) evaluará si debe restablecerse una fecha para la conversión obligatoria a las IFRS o si la fecha para la adopción anticipada deberá ampliarse.

2014 Fecha propuesta por la SEC para que las grandes multinacionales de Estados Unidos estén utilizando IFRS en sus reportes.”

2.5 - Normas Fiscales:

Exponemos únicamente como Norma Fiscal la Consulta 3557 de DGI, por ser la utilizada por las empresas entrevistadas.

Dirección General Impositiva - Consulta Nro. 3557 – 14 de Junio de 1996

“Tratamiento de las cuentas representativas de la actividad de construcción de inmuebles de propiedad horizontal, que se prometen en ventas antes de la terminación de las obras.”

Como fue mencionado, la duración de un contrato de construcción generalmente excede al ejercicio anual, y como el Impuesto a la Renta es de carácter anual se hizo necesario contar con esta Consulta.

Las NIC’s no derogan ni sustituyen las Normas Fiscales, esto se establece en el art. 91 de la Ley n°16.060 – Sociedades Comerciales –

“La reglamentación establecerá las Normas Contables Adecuadas a las que habrán de ajustarse los Estados Contables de las Sociedades Comerciales”

Si bien muchas veces existen coincidencias entre ambas Normas, también hay diferencias como es el caso del criterio que utilizan, Criterio de lo percibido (Fiscal) mientras que contablemente se utiliza el Criterio de lo devengado. En cuanto a las previsiones también hay diferencias porque fiscalmente no son admitidas.

Las empresas constructoras a fin de ejercicio conocen el costo incurrido de la obra ejecutada hasta el momento, pero desconocen el valor de venta anual, por lo tanto lo estiman de esta manera:

$$\text{Valor de vta anual x ud.} = \text{Precio de vta} * \text{Costo incurrido a cierre de ej.}$$

$$\text{Costo total previsto de la obra}$$

Este valor de venta anual se utilizará para calcular el resultado obtenido por cada unidad vendida,

$$\text{Utilidad Fiscal} = \text{Valor de venta anual} - \text{Costo de la obra en curso}$$

En caso de que la obra dure más de un año el resultado se irá acumulando, con lo cual será necesario ajustarlo para reflejar solamente el resultado del ejercicio en curso.

“Anualmente se liquidara la parte de las utilidades a vencer que corresponda en función de las cuotas contratadas y las vencidas. Se incluirán en los resultados, además, los intereses de financiación y las revaluaciones si se hubieran convenido...”

$$\text{Utilidad a vencer x ud.} = \text{Precio de vta} - \text{valor fiscal del bien vendido}$$

Finalizado el contrato de construcción la empresa cuenta con los costos reales, y si surgen diferencias con los costos previstos se deberá ajustar dicho resultado a lo realmente incurrido.

CAPITULO 3: RECONOCIMIENTO DE INGRESOS EN DISTINTAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DEL URUGUAY

Para analizar el tema se realizó un trabajo de campo, entrevistando a varias empresas del rubro, ubicadas tanto en Montevideo como en el interior del país.

El objetivo de las entrevistas fue conocer el tratamiento que utilizan en la práctica las empresas en cuanto al reconocimiento de ingresos; enfocándose en la aplicabilidad de la NIC 11.

El trabajo se centró en conocer distintos aspectos de las empresas, con lo cual las preguntas realizadas fueron diferentes dependiendo de la misma, con el fin de obtener información diversa y útil.

A partir de las entrevistas, fue necesario también analizar las Normas Fiscales, y en especial la Consulta n° 3557, debido a que algunas empresas llevan su contabilidad a efectos fiscales.

Además se expone el fideicomiso en la construcción, porque si bien no es un instrumento nuevo en nuestro país, las empresas no lo utilizan como una práctica habitual a la hora de financiarse, a pesar de que los beneficios de este contrato sean múltiples.

3.1 - Casos prácticos

3.1.1 – Caso 1 – Empresa que activa sus costos

3.1.1.1 – Introducción

Se trata de una sociedad anónima cuya actividad es la construcción y venta de unidades construidas, esta sociedad fue creada específicamente para la

realización de un edificio ubicado en la rambla de Montevideo, que comenzó en el año 2007 con una duración estimada de 24 meses y un plazo de entrega pactado de 30 meses.

Se comienza el proyecto captando fondos de accionistas de la propia S.A. e inversionistas externos. Se inicia la obra cuando existe entre un 30 % y un 40 % de ventas de apartamentos en el pozo, junto con los aportes iniciales. Las restantes unidades se proyectan vender finalizada la obra o en el transcurso de la misma, en caso de necesitar fondos.

La empresa realiza informes mensuales de uso interno, e informes semestrales para uso externo.

3.1.1.2 - Tratamiento Contable - Fiscal:

El Contador de esta empresa utiliza la Consulta Nro. 3557 de la DGI (comentada en el Capítulo 2 y la cual se anexa) ya que realiza ventas de apartamentos de propiedad horizontal, los cuales se construyen en un período mayor al año.

La empresa va contabilizando en las cuentas que se exponen en el estado de situación patrimonial, reflejando solamente en el Estado de Resultados los gastos administrativos. Por el tipo de contribuyente, el reconocimiento de ingresos y costos lo realiza anualmente en base a la Consulta para preparar así sus informes de acuerdo a DGI y cumplir con sus obligaciones tributarias. Paralelamente se presentan informes a los accionistas, los cuales reflejan el avance de la obra, al momento del informe.

La consulta, al igual que la NIC 11, utiliza el método del grado de avance para ir reconociendo sus ingresos. En esta empresa se calcula en base a certificados de obras que consisten en observaciones físicas realizadas por un arquitecto u otro técnico que conoce la obra y puede determinar su evolución.

La diferencia con la NIC es que fiscalmente se van reconociendo como ingresos las cuotas vencidas y cobradas en el ejercicio, mientras q

contablemente se toma en cuenta el devengamiento de las cuotas, pero no si éstas han sido percibidas.

Para realizar la liquidación de impuestos, se calcula la utilidad contable (por Normas Contables Adecuadas) por cada unidad y no por el total del edificio. Partiendo de lo contable, se realizan ajustes para llegar a la utilidad fiscal.

Para calcular esta utilidad contable, se hace la diferencia entre precio y costo. El precio por unidad vendida se obtiene ponderando el precio total de venta de la unidad, por el porcentaje de avance de obra.

Por otro lado el costo se calcula con el mismo porcentaje de avance de obra, esta vez ponderado por el costo total estimado de la unidad.

Una vez obtenida esta utilidad contable se la multiplica por un coeficiente para llegar a la fiscal, dicho coeficiente es un cociente entre ventas devengadas y cobradas en el ejercicio sobre el precio total de venta de la unidad.

¿Cuándo se considera que existe venta?

Se considera una venta desde el momento que se firma el compromiso de venta. Se trata de un contrato que se inscribe en el Registro Nacional de la propiedad, sección inmuebles y en donde se establecen derechos y obligaciones, que luego se perfeccionará con el contrato de compraventa. Distinto es el caso de las reservas, ya que se trata de una intención de compra, y en caso de no concluir la compra el único efecto que genera es el pago de una multa.

3.1.1.3 - Asientos contables utilizados:

Los asientos generalmente utilizados por la empresa son los siguientes, a efectos de simplificar no exponemos los impuestos que dichas transacciones tienen asociados:

- Por la compra del terreno:

Terreno	
	Disponibilidades

- Por los costos incurridos (se van activando):

Obras en curso	
	Disponibilidades

- Adelanto de promitentes compradores:

Disponibilidades	
	Adelanto de promitentes compradores (Pasivo)

- En el momento en que se efectúa la venta:

Disponibilidades (si hay diferencia entre el precio de venta y lo anticipado)	
Adelanto de promitentes compradores	
	Venta

Costo de venta

Obras en curso

Cabe recordar que la NIC no reconoce los adelantos como ganancia y que la Consulta no reconoce como ingresos los adelantos de cuotas aun no vencidas.

3.1.2 – Caso 2 - Empresa que envía sus costos a Resultados

3.1.2.1 - Introducción:

La empresa esta ubicada en el interior del País, operando en todo el país. Trabaja tanto con clientes públicos como privados.

En un principio la actividad de la empresa era solamente la construcción, posteriormente y en forma paulatina se incorporaron otras actividades y junto con ellas, un equipo técnico de asesoramiento y proyecto, que trabaja coordinadamente con las unidades.

Hoy su ramo de actividad se divide en cinco unidades:

Unidad de infraestructura, Unidad de Obras Civiles, Unidad Eléctrica, Unidad de Producción y Unidad de Logística.

La empresa se posiciona en el mercado con una estrategia que se basa en presentar una buena oferta (tanto a nivel técnico como financiero), brindando: una buena relación calidad – precio, la garantía del producto realizado, una política de calidad que busca la mejora continua, entre otras.

Gracias a los esfuerzos realizados, en el 2005 se inician obras de la planta de Celulosa de Botnia, extendiéndose su trabajo durante toda la construcción de la planta.

Se le consulto a la misma que es lo que diferencia a la construcción del resto de los rubros, obteniendo como respuesta que la diferencia es la prolongación en el tiempo, que puede abarcar varios ejercicios económicos.

A su vez la empresa constructora se puede dividir en diferentes unidades productivas, las cuales difieren mucho en los componentes de los costos de cada una. Por ejemplo:

- Obra Civil (viviendas, casas, industrial, etc.)
- Viales (carreteras, puentes, caminería)
- Hidráulicas (plantas de tratamiento, subterráneos, alcantarillas, etc.)
- Electrificación (terminales eléctricas, electrificación rural)

3.1.2.2 - Tratamiento Contable – Fiscal:

Se exponen las preguntas más relevantes relacionadas al reconocimiento de ingresos ordinarios y costos.

- ¿Qué considera ingresos?

Lo que la empresa reconoce como ingresos es cada certificado de avance de obra facturado. Los Certificados se realizan en forma mensual y una vez obtenida la conformidad del cliente, es que se procede a facturar.

- ¿Qué considera costos?

Costos se consideran todo lo devengado en el mes, materiales, horas maquinas, fletes, mano de obra, gastos en obra. Si se acopian materiales se van llevando a gasto a medida que se van utilizando en obra.

- Reconocimiento de ingresos ordinarios y costos:

La empresa trabaja con contratos a Precio Fijo ajustados por paramétricas (las cuales contemplan variaciones del dólar, gas oíl, índice de la construcción, etc.).

El método utilizado para el reconocimiento de la casi totalidad de los ingresos es el grado de avance, calculado mensualmente.

Para calcular el grado de avance se utilizan los certificados de obra, realizado por el director de obra y aprobado por el cliente. Una vez obtenido el consentimiento del cliente se procede a facturar.

Previamente a la ejecución de la obra se realiza un presupuesto, en el cual se detalla por rubro lo que se realizará y el monto presupuestado. Este presupuesto se compara con el porcentaje de avance mensual obtenido llegando así al monto a facturar.

3.1.2.3 - Asientos Contables⁸

La empresa tiene implementados dos sistemas informáticos:

1 - Sistema Contable: contiene la información de la empresa correspondiente al total de las obras, las cuales se muestran en el Balance en forma global.

2 – Sistema de Gestión: brinda información para uso interno y permite la toma de decisiones, se obtienen las cuentas desglosadas por cada obra.

Se utiliza un plan de cuentas base, que es el mismo para todas las obras, ya que esas cuentas son las necesarias para el análisis de la operativa.

La contabilidad se realiza por centros de costos, estos son áreas de actividad que tienen un control y manejo sobre el consumo de los recursos, la empresa define que cada centro de costos es una obra.

Se registran los ingresos una vez que se emite la factura, esto ocurre con la aprobación del certificado de grado de avance de obra por parte del cliente.

Deudores por Venta

⁸ A efectos de simplificar el análisis no incluimos los impuestos asociados a la transacción.

Venta

Para realizar los asientos de compras de insumos se distinguen dos situaciones:

1 - Si se compra para consumir directo en la obra, el asiento que se utiliza es el siguiente:

Gastos Materiales, MO, etc. (Pérdida)

Caja / Acreedores por Compra

2 - Mientras que si se compra para mantener en stock se activan en el rubro de bienes de cambio.

Materiales, MP, etc. (Activo)

Caja / Acreedores por Compra

En el momento que se utilizan estos recursos:

Gastos de Materiales, MP, etc. (Pérdida)

Materiales, MP, etc. (Activo)

Por lo general la empresa utiliza el primer asiento, ya que no activa los gastos de materiales, mano de obra, subcontratistas, entre otros, porque la mayoría de

las compras directas son consumibles en obra a la brevedad, nunca se mantiene un gran stock sin utilizar. Si a fecha de cierre se tiene un stock en obra que es significativo o sea material, sí se debe activar.

Por otra parte se incurre en algunos costos que se envían al Estado de Situación Patrimonial, tales como herramientas, máquinas y otros bienes que no se agotan en el ejercicio.

No se utiliza la cuenta Obras en Curso porque reconocen los ingresos por avances de obras mensuales, teniendo el avance real (lo facturado) y conjuntamente con los ingresos, se van reconociendo los gastos incurridos.

3.1.3 – Caso 3 - Empresa que envía sus costos a Resultados

3.1.3.1 – Introducción:

La misma está situada en el interior de Uruguay, en sus inicios se trató de una fábrica de mosaicos y monolíticos, pero con el correr de los años fue ampliando su actividad a la construcción, consolidándose en el mercado local y nacional

Además de la construcción de obras de Arquitectura e Ingeniería, ofrece servicios de diseño, estudio técnico – financiero, y la producción y diseño de prefabricados de hormigón.

La empresa trabaja con clientes provenientes de diferentes sectores, principalmente del sector agropecuario y de la salud. También con clientes privados, como empresas y familias, y con organismos del Estado a través de licitaciones públicas.

3.1.3.2 - Tratamiento Contable – Fiscal:

La empresa prioriza tener la información en tiempo y forma, por ser fundamental obtener un resultado de obra lo más cercano a la realidad. En

caso de que surjan desvíos y que le signifiquen alguna pérdida en las obras que están ejecutando, tener la información oportuna le permite revertir tal situación.

Se utiliza el mismo programa informático, tanto para efectos fiscales como de gestión, con lo cual muchas veces hay situaciones que se podrían reflejar de mejor manera, pero igualmente se trata de mostrar la realidad. De esta manera se cumplen con las Normas Contables Adecuadas y se contemplan las Normas Fiscales.

- Tratamiento de los desvíos:

Todas las empresas constructoras realizan el Presupuesto de Obra, y a medida que la misma avanza se coteja la información de dicho presupuesto con la realidad. Los desvíos son el desfasaje que existe entre lo presupuestado y lo real.

En la contabilidad no se hacen ajustes por causa de los mismos, porque el presupuesto que los Directores de Obra realizan no se contabiliza, recién aparece en los libros cuando se factura el trabajo realizado.

Mensualmente se entrega un detalle de los costos incurridos en la obra al Director de Obra para que analice dichos rubros (mano de obra, materiales, equipos, etc.). Se realiza una revisión general de cómo van los costos de la obra en el mes y también el acumulado y en caso de que se separe de los márgenes previstos, se estudia de donde proviene la fuga.

- Tipos de contratos:

Se trabaja con contratos a precio fijo, margen sobre costos y también “mixtos”, muy utilizados en la práctica.

Generalmente las obras grandes son a precio fijo, mientras que las obras de menor porte (como arreglos o trabajos inciertos) son por margen sobre costos.

Para trabajar con el contrato de margen sobre costos, se realiza una administración de obra, es decir se lleva un costeo y se define con anterioridad

el porcentaje de administración, beneficios y herramientas que se cobrará. Puede aplicarse este porcentaje sobre algún rubro específico o sobre el total de la obra, por ejemplo el margen se obtiene: 40% sobre la mano de obra o un 20% del total de obra.

Con contratos “mixtos” se entiende, darle al cliente un precio estimado para que maneje un monto aproximado a abonar. Pero en definitiva se le hace una administración de obra, o sea se llevan costos mensuales y se le cobra de esa forma, a la vez que se reconocen ingresos y gastos mensualmente.

- Costos en la Construcción:

Los costos directos de obra son los materiales y suministros, como es el caso del portland, arena, pedregullo, entre otros. Además se consideran como directos los costos de los subcontratos, como eléctrica, sanitaria y herrería.

Los subcontratistas también facturan a la empresa en base al avance de los trabajos realizados.

Otros componentes del costo directo son: mano de obra que se encuentra activa, honorarios profesionales por dirección de obra y las horas o kilómetros del camión, de la grúa y de la maquinaria utilizada en la misma. Para obtener esta información se realizan planillas que se llevan por cada obra, en las que se reflejan lo que realmente se consumió.

A su vez a fecha de balance se realizan recuentos físicos de las mercaderías, materiales y materias primas que han sido compradas, pero están en stock; es decir, no han sido enviadas o utilizadas a una obra y por ende no han sido certificadas. Se cuantifica esto, y ese importe es el que se refleja en el Estado de Situación Patrimonial como inventario.

Es política de la empresa no realizar acopios de materiales. Los materiales se compran para ser consumidos en las obras en forma rápida, por lo general dentro del mes. Por esta razón es que se mandan a gastos, identificándose por centro de costos para poder asignarlos a la obra correspondiente. Esta forma

de contabilizar, reconociendo ingresos y gastos correlativamente, brinda la facilidad de poder obtener mensualmente un resultado por obra.

- Reconocimiento de ingresos ordinarios y costos:

Para reconocer los ingresos se utiliza el avance de obra. El método para calcular este porcentaje es el examen del trabajo ejecutado, el cual consiste en el certificado de obra. Para preparar este certificado, el director de obra detalla el avance en términos físicos y monetarios de cada rubro.

Una vez terminando, se envía al cliente para su aprobación y, obtenida ésta, se procede a la facturación. En ese momento es que queda determinado el ingreso operativo.

3.1.3.3 – Asientos Contables:

- Al momento de facturar:

_____	_____
Deudores por Venta	
	Ventas de Obra
Factura n° xx	
_____	_____

Los rubros utilizados son los mismos para el total de las obras de la empresa, en caso de necesitar información específica de cada obra, se puede obtener de las planillas elaboradas por centro de costos (cada obra es considerada un centro de costos).

Como se parte de información global, para llegar a la información por centro de costos se asocia la factura a un Certificado y éste, al estar vinculado a cada obra, permite obtener los resultados por obra.

- Al momento de compra de insumos:

Gastos

Acreeedores por compra / Caja

Como fue mencionado “en los costos de construcción”, la empresa no mantiene acopios y todo lo que compra se consume inmediatamente, por lo que no activa los costos en la cuenta Obras en curso.

3.2 – Fideicomisos en la Construcción

3.2.1 - Generalidades del Contrato de Fideicomiso:

- Definición legal de Fideicomiso: Esta definición surge del Artículo 1 de la Ley 17.703 del 27 de octubre del 2003:

“El fideicomiso es el negocio jurídico por medio del cual se constituye la propiedad fiduciaria de un conjunto de derechos de propiedad u otros derechos reales o personales que son transmitidos por el fideicomitente al fiduciario para que los administre o ejerza de conformidad con las instrucciones contenidas en el fideicomiso, en beneficio de una persona (beneficiario), que es designada en el mismo, y la restituya al cumplimiento del plazo o condición al fideicomitente o la transmita al beneficiario.

Podrá haber pluralidad de fideicomitentes y de beneficiarios.”

- Clasificación del Fideicomiso:

- **Ley 17.703**: Hay dos tipos de fideicomisos:

- 1) Los ordinarios, definidos en el Artículo 1
- 2) Los financieros, definidos en el Capítulo IV Artículo⁹.

- **Doctrina:** Por otro lado, la doctrina clasifica los fideicomisos en:

1) De Administración: el fideicomitente transfiere al fiduciario determinados bienes o derechos para que éste los administre, debiendo cumplir con lo establecido en el contrato.

2) De Inversión: el fideicomitente encarga al fiduciario la adquisición de bienes, generalmente consisten en colocaciones financieras. En estos casos la importancia se manifiesta en el rendimiento que el fiduciario logre con los recursos que le son transferidos, en beneficio del beneficiario o del propio fideicomitente.

Se puede considerar al fideicomiso financiero dentro de esta categoría. Este tipo de instrumento capta inversión proveniente de pequeños ahorristas privados.

3) De Garantía: tiene por finalidad asegurar el cumplimiento de una obligación del fideicomitente frente al beneficiario.

El fideicomitente transfiere bienes de su propiedad al fiduciario, en caso de incumplimiento, se establece en el contrato que se liquide el bien y se pague con el producido de la misma al beneficiario.

Se puede utilizar dicho instrumento como respaldo a la hora de recibir un crédito.

- Partes del contrato de fideicomiso:

- 1) Fiduciario: Según la Ley, *“podrá ser fiduciario cualquier persona física o jurídica. La persona física deberá tener la capacidad legal exigida para ejercer el comercio”*.

⁹ Ley 17703 - Artículo 25. (Concepto): *“El fideicomiso financiero es aquel negocio de fideicomiso cuyos beneficiarios sean titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario, de títulos representativos de deuda garantizados con los bienes que integran el fideicomiso, o de títulos mixtos que otorguen derechos de crédito y derechos de participación sobre el remanente...”*

Debe inscribirse en el Registro Público de Fiduciarios Profesionales, que funciona en el Banco Central del Uruguay.

Generalmente el fiduciario no es quien lleva adelante el negocio, sino que contrata a las personas que lo harán.

- 2) Fideicomitente: Es el que transfiere en fideicomiso la propiedad de determinados bienes y derechos. Puede coincidir con el beneficiario.
- 3) Beneficiario: Comprendidos en el Artículo 23 de la Ley, también pueden ser personas físicas o jurídicas. No tienen porque existir al momento del contrato, quedando el fideicomiso sujeto a la existencia del beneficiario, siempre y cuando esto se configure antes del año.

Además la doctrina introduce la figura del fideicomitente o beneficiario residual, que es el destinatario final de los bienes fideicomitados y los recibe cuando finaliza el fideicomiso.

3.2.2 - Ventajas del Fideicomiso

- Confianza y seguridad: Otorga confianza y seguridad a todas las partes involucradas (inversores, constructores, subcontratistas, profesionales, entre otros.), que tienen intereses distintos. Este instrumento logra atender todos estos intereses. Es importante señalar que Uruguay se vio impactado por una crisis mundial, en la que todavía se sienten sus efectos, y las personas se muestran reacias a las inversiones que le signifiquen un endeudamiento. Este sector de la industria tiene la particularidad de necesitar mucho capital para funcionar, y por la situación mencionada, el financiamiento requerido debe brindar mayores garantías.
- Flexibilidad y diversificación de riesgos: Este instrumento brinda una doble ventaja, flexibilidad para las empresas constructoras que necesitan fuentes de financiamiento y diversificación de riesgos para los

inversores que quieren volcar su exceso de liquidez. Se verán reducidos los riesgos al distribuirse entre varios inversores.

- Propiedad fiduciaria (Art. 6): Otra gran ventaja es el patrimonio autónomo, el cual es independiente del fideicomitente, fiduciario y beneficiario. Los acreedores de cualquiera de ellos no podrán ir contra el patrimonio del fideicomiso.

- Limita facultades de quien administra: Queda específicamente determinado en el contrato su accionar y no puede ser modificado sin previo acuerdo de los inversores. Además la Ley establece las prohibiciones, derechos y obligaciones del fiduciario, pudiendo incluso ser removido por el fideicomitente.

- Es útil para medir confiablemente el avance de obra del proyecto, ya que los fideicomitentes van realizando sus aportes a medida que avanza la obra.

3.2.3 - Caso práctico: Fideicomiso Campiglia – Pilay “Ahorrar en Ladrillos”¹⁰

El funcionamiento de un Fideicomiso de Administración aplicado a la Construcción Edilicia es un tema novedoso y actual.

Comenzó a fines del 2009. La idea surge de la unión de dos empresas importantes en la región, por un lado la constructora Campiglia con una trayectoria de 30 años en nuestro país y por otro lado Pilay S.A., empresa argentina, líder en la administración de flujos de fondos invertidos en activos inmobiliarios. El sistema Pilay de construir utilizando un fideicomiso, se viene usando con éxito en Argentina desde 1985, mostrando solidez y brindando confiabilidad a pesar de las crisis económicas.

¹⁰ Fideicomiso Campiglia - Pilay

Se realizan dos contratos relacionados, por un lado un Fideicomiso de Administración y por otro lado un contrato de arrendamiento de obras por el sistema de economía y administración.

Las partes que intervienen son:

- 1) Fideicomitente: Inversores, tanto personas físicas como jurídicas
- 2) Fiduciario: La administradora Pilay Uruguay S.A., encargada de, entre otras cosas, contratar a la empresa constructora que lleve adelante la construcción de los edificios (Tecnorel S.A. – Campiglia Construcciones).
- 3) Beneficiarios: Serán los fideicomitentes, o personas designados por ellos, quienes obtendrán las unidades a construir que se les adjudiquen.
- 4) Patrimonio Fiduciario: Aportes efectuados y a efectuar por los inversores.

3.2.3.1 - Tratamiento contable de un Fideicomiso de Administración:

Cuando el fideicomitente transfiere bienes al fideicomiso, en este caso dinero, en la contabilidad del fideicomiso se debe registrar el alta del bien recibido:

_____	_____
Disponibilidades	
	Capital en fideicomiso
_____	_____

De acuerdo con lo consultado, las normas contables se basan en la realidad económica y no en las formas adoptadas (fideicomisos), la estructura jurídica montada para la operación de construcción no cambia la forma de contabilización, sigue utilizando NIC 11.

Hay varios tipos de fideicomisos, sólo de administración o de administración y ventas, lo que varía es la existencia o no de resultados distribuibles y los ingresos por ventas.

Al comenzar la construcción se contabilizará en base a la NIC 11, a modo de ejemplo por compras de materiales, contratación de mano de obra, entre otras:

_____	_____
Obras en Curso	
	Disponibilidades
_____	_____

3.3 – Temas actuales de interés vinculados al Reconocimiento de Ingresos:

3.3.1 - CINIIF 15 – Contratos para la construcción de bienes inmuebles

El Alcance está dado en el párrafo 4 de esta interpretación: “... *es aplicable a la contabilización de los ingresos y de los gastos asociados por entidades que emprenden la construcción de bienes inmuebles directamente o a través de subcontratistas.*”

Además del bien inmueble, el contrato puede incluir la entrega de otros bienes o servicios asociados.

Esta interpretación entrará en vigencia para ejercicios comenzados el 1 de enero del 2009, pero se permite su aplicación anticipada.

Se plantean dos temas de análisis:

- (a) ¿El contrato está dentro del alcance de la NIC 11 o de la NIC 18?

- (b) ¿Cuándo debe reconocerse el ingreso proveniente de la construcción de bienes inmuebles?

3.3.1.1 - NIC 11 vs. NIC 18

La interpretación sirve para que en la práctica sea fácil distinguir cuando aplicar la NIC 11 y cuando la NIC 18.

Para que se cumpla la definición de un contrato, el comprador deberá tener el derecho de influir en los principales elementos estructurales del diseño del bien.

No basta con que este derecho sea limitado, por ejemplo que el cliente tenga la posibilidad de elegir el diseño pero dentro de un rango de opciones dadas por la constructora.

En la primer situación se aplica NIC 11 mientras que en la segunda se utiliza la NIC 18, no pudiéndose optar por el tratamiento más conveniente

- NIC 11

Si existe un contrato de construcción y el mismo cumple con la definición dada en el Párrafo 3 de la NIC 11¹¹, entonces se encontrará dentro del alcance de la misma. Esta CINIIF indica que se cumplirá con la definición anterior cuando: *“... el comprador puede especificar los principales elementos estructurales del diseño del bien inmueble antes que comience la construcción y/o especificar los principales cambios estructurales una vez que la construcción está en ejecución...”* Esto no implica que el comprador deba hacer uso de este derecho, solo es necesario que tenga la posibilidad de ejercerlo.

Además incluye contratos para la prestación de servicios directamente relacionados con la construcción del inmueble.

Contablemente, los ingresos ordinarios y costos asociados a la construcción serán reconocidos por el método de grado de avance (cuando el resultado pueda estimarse con fiabilidad).

¹¹ Párrafo 3 de NIC 11 (Ver Anexo)

En caso de no cumplir con la definición de contrato de construcción se tratará de un Acuerdo de Construcción, el que está dentro del alcance de la NIC 18.

- NIC 18

Según lo mencionado en el párrafo anterior si no se cumple con la definición de contrato de construcción, se aplica la NIC 18.

Se distinguen dos situaciones:

- 1) Contrato de prestación de servicios
- 2) Contrato de venta de bienes

1) Contrato de prestación de servicios:

Hay prestación de servicios cuando *“la entidad no tiene la obligación de comprar y suministrar materiales de construcción...”*

2- Contrato de venta de bienes:

Por el contrario se trata de un contrato de venta de bienes *“si la entidad tiene la obligación de prestar servicios junto con proporcionar materiales de construcción para poder cumplir con su obligación contractual de entregar un bien inmueble al comprador...”*

3.3.1.2 - Tratamiento contable:

En un contrato de prestación de servicios se reconoce el ingreso: *“por referencia al grado de avance de la transacción, utilizando el método de porcentaje de realización”*, para los casos en que se cumpla con el párrafo 20 de la NIC 18 ¹²

Por el contrario, si el contrato es por la venta de bienes, se pueden dar dos situaciones:

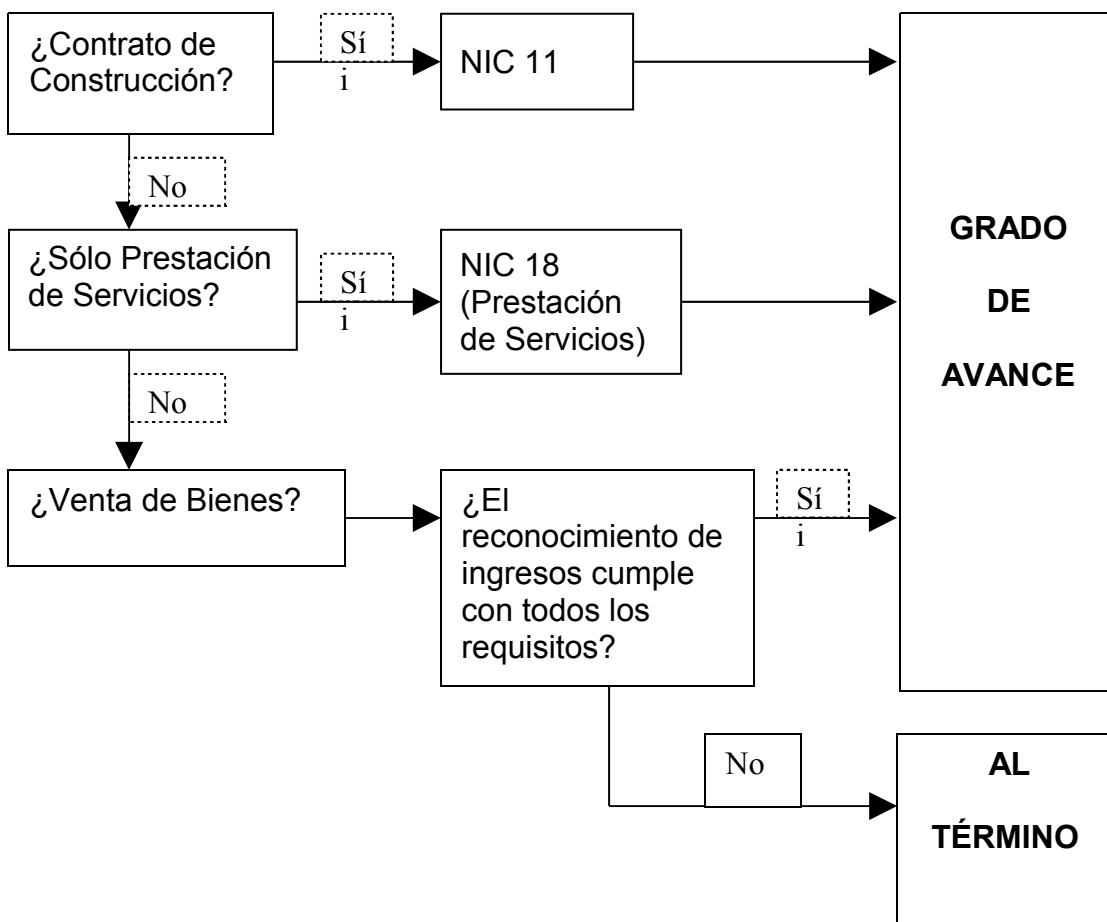
- Transferencia de control, riesgos y beneficios a medida que avanza la obra.
- Transferencia de control, riesgos y beneficios en un momento dado.

¹² Párrafo 20 NIC 18 (ver Anexo)

En el primer caso, si se cumple en forma continua con los criterios expuestos en el Párrafo 14 de la NIC 18¹³, a medida que avanza la construcción, “...la entidad reconocerá el ingreso por referencia al grado de avance utilizando el método de porcentaje de realización”. Igual tratamiento que para contratos de construcción y para algunos acuerdos de prestación de servicios.

Como cuadro resumen y a efectos de facilitar la comprensión de lo expuesto, adjuntamos el siguiente cuadro:

¿Cuándo y cómo reconocer el ingreso?



3.3.1.3 - Resumen:

¹³ Párrafo 14 NIC 18 (ver Anexo)

- Tipos de Ingresos y Normas Relacionadas:

→ Ingresos en el curso de la Actividad ordinaria:

- Venta de bienes
- Prestación de servicios
- Rendimiento dado por: intereses, regalías y dividendos

Normas que se utilizan:

- NIC 18 – Ingresos ordinarios
- IFRIC 13 – Programa de Fidelización de clientes
- IFRIC 15 – Acuerdo para la construcción de inmuebles

→ Ingresos procedentes de Contratos de Construcción:

Normas que se utilizan:

- NIC 11 – Contratos de Construcción
- IFRIC 15 – Acuerdo para la construcción de inmuebles

→ Otros tipos de Ingresos (Ganancias):

Normas que se utilizan:

- Marco Conceptual
- Otras Normas e Interpretaciones

- Reconocimiento de ingresos ordinarios y costos asociados:

Según el Párrafo 82 del Marco Conceptual, reconocimiento es el “...proceso de incorporación, en el balance de situación general o en el estado de resultados, de una partida que cumpla la definición del elemento correspondiente...”

Para reconocerse deben entrar o salir beneficios económicos futuros a la empresa y puedan ser medidos con fiabilidad.

Según la NIC 11 se debe reconocer por el Método de Grado de Avance.

- Medición:

Como principio general, los ingresos se miden al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir.

- Transferencia de Riesgos y Beneficios inherentes a la propiedad:

- En la mayoría de los casos, se da con la transferencia de título legal o despacho.
- Otros casos: conocimiento de embarque, obligaciones acordadas (instalaciones e inspecciones), derecho de devolución, cuando se cumplen determinadas garantías, entre otras.

3.3.2 - Reconocimiento de Ingresos - “Permanencia del Grado de Avance”

Se exponen en el Boletín Técnico discusiones en torno a la continuidad del Método del Grado de Avance.¹⁴

Esto tendrá un gran impacto en las políticas de reconocimiento de ingresos, afectando directamente al sector de la construcción.

Dicho Boletín expresa, como ya fue mencionado en el Capítulo 2, la convergencia que quieren alcanzar el IASB y FASB. En la actualidad se está realizando un proyecto de borrador cuyos objetivos son, además de lograr la convergencia, “... *eliminar las incoherencias y debilidades existentes, y reducir las numerosas fuentes normativas sobre ingresos existentes en Estados Unidos*”.

¹⁴ Boletín Técnico IFRS – Año 2009, N° 4 – PWC Chile

Al momento de elaboración del Boletín, no existía una fecha para realizar el borrador, pero se prevé que en el 2011 esté concluido.

3.3.2.1 - Cambios en el reconocimiento de ingresos propuestos:

Establece que los ingresos se reconocen a medida que se satisfacen las obligaciones de ejecución.

¿Cuándo se satisfacen las obligaciones de ejecución? Una obligación de ejecución consiste en *“...un compromiso de transferir un activo (bienes o servicios) a un cliente. Las obligaciones de ejecución a menudo se mencionan en el contrato pero también pueden surgir de otras formas”*. Este concepto es similar al de las normas actuales, pero su alcance es mayor.

Se identifican las obligaciones de ejecución por separado, para poder reconocer los ingresos en el momento en que se realiza la transferencia del activo al cliente. Esto es necesario cuando el cliente recibe sus activos en distintos momentos. *“El momento de reconocimiento de ingresos variará en función si el contrato estipula la entrega de un bien o la prestación de un servicio: habitualmente, un bien se transfiere en un momento concreto, mientras que un servicio se transfiere a lo largo de la vida del contrato”*.

Definidas las obligaciones de ejecución, se establece que éstas serán satisfechas cuando se transfiere el control del activo al cliente.

Esto introduce un cambio en la definición de transferencia de control, utilizada en las normas actuales, ya que éstas tienen en cuenta otros criterios” *...como el momento en que se transfieren los riesgos y beneficios al cliente o el momento en que el cobro está razonablemente asegurado”*.

Por el contrario, el Boletín se refiere a que habitualmente la transferencia de control se da cuando el cliente toma posesión física del bien.

Además, establece la posibilidad de que el control sea transferido previamente a la posesión física, por ejemplo, cuando existen acuerdos de facturación sin entrega del bien.

El impacto de este proyecto en los contratos de construcción es que el método de grado de avance posiblemente dejará de existir, utilizándose la transferencia de control.

Hay dos tratamientos diferentes, dependiendo del momento en que se dé dicha transferencia:

- 1) Transferencia continua: Se da cuando el control se transfiere durante el periodo de construcción o de prestación del servicio. En este caso, se reconocen en forma similar al grado de avance.
- 2) Transferencia a término: Se da cuando el control se transfiere al finalizar la obra y en ese momento se transfiere el control al cliente.

Un cambio introducido es que la transferencia de riesgos y beneficios ya no será relevante para determinar el reconocimiento de ingresos. A efectos de determinar cuando se realiza la transferencia de control, el Boletín menciona tres criterios aplicados en la actualidad:

- a) Aceptación del producto por parte del cliente
 - b) Intención del cliente
 - c) Condiciones de pago
-
- a) Se puede especificar en el contrato que se haga exigible el pago solamente cuando el activo sea formalmente aceptado.
 - b) Cuando la intención del cliente sea utilizar el bien una vez recibidos todos sus componentes, *"...si el contrato estipula que el control sobre el conjunto de los componentes no se transfiere hasta la entrega del último componente, no se reconocerán ingresos hasta ese momento"*. Sin embargo, cuando en el contrato se establezca que los componentes se entreguen en distintas fechas, se reconocerán los ingresos en el momento que se entreguen estos al cliente.

- c) Si en el contrato se estipula que se realicen pagos parciales no reembolsables, esto “...*puede ser indicio de que el activo parcialmente completado se transfiere al cliente a medida que avanza el contrato*”.

3.3.2.2 - Diferencias con la normativa actual:

Las más importantes son:

- Principio de reconocimiento de todos los ingresos en función del cumplimiento de una obligación de ejecución.
 - Actual: Método grado avance
 - Nuevo: Transferencia de control del activo.

Aunque puede ser similar al actual, cuando la transferencia del control se produce de manera continua a medida que se construye el activo.

- Identificación de obligaciones de ejecución.

En la normativa vigente se permite separar las obligaciones de un mismo contrato solamente cuando los componentes del mismo se negocian por separado. Mientras que con el nuevo modelo se exige que las obligaciones de ejecución se separen según el momento en que se transfieren los activos.

3.4 – Recomendaciones:

Es importante que este tipo de empresa tenga un buen sistema de control interno en algunos rubros significativos, ya que generalmente las obras exceden un ejercicio económico y se manejan importantes sumas de capital.

En este tipo de empresas los rubros que presentan un mayor riesgo son principalmente: Bienes de Cambio, Ingresos y Costos asociados. No es el objeto tratar todos los rubros significativos del balance.

El análisis se centró en dos objetivos que deben cumplir los rubros para estar de acuerdo con las normas contables adecuadas, (sin ser éstos los únicos objetivos que la información debe cumplir):

- Exposición: Que se presenten de acuerdo a Normas contables adecuadas
- Valuación: Que estén valuados de acuerdo a Normas contables adecuadas.

- Bienes de cambio: En este tipo de empresas, los bienes de cambio son las obras en curso o las unidades destinadas para la venta.

Es necesario tener cuidado con la exposición, ya que por tratarse de bienes cuya duración excede el ejercicio, tiene particular importancia la determinación en corriente y no corriente.

Si consideramos que hay bienes de cambio que no podrán ser vendidos o consumidos en el ejercicio, ya que las ventas esperadas son menores que los bienes en stock, debe ajustarse la exposición reflejando la parte no corriente:

_____	_____
Bienes de cambio a L/P	
	Bienes de Cambio a C/P
_____	_____

En cuanto a la valuación, según la NIC 11 los bienes deben estar valuados a su Valor Razonable.

El valor razonable es el monto por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados en una transacción libre.

Es importante determinar correctamente el avance de la obra, para el reconocimiento de ingresos y gastos.

Uno de los problemas en la construcción es el tratamiento de los materiales. Generalmente las empresas trabajan con varias obras a la vez, y cada director de obra es el encargado de utilizar los materiales necesarios, con lo cual se puede perder el correcto seguimiento de los stocks.

Para esto es necesario realizar recuentos físicos periódicos y si se encuentran diferencias materiales, ajustarlas

En caso de ser un faltante, el asiento es el siguiente:

_____	_____
Faltante (Pérdida)	Bienes de Cambio
_____	_____

En caso de ser un sobrante, el asiento es el siguiente:

_____	_____
Bienes de Cambio	Diferencia de Inventario (Ganancia)
_____	_____

- Cuentas de Resultados: Ingresos por venta y Costos.

Con respecto a los ingresos es indispensable tener en cuenta:

- adecuada imputación en el ejercicio que ocurrió el hecho que lo genera, y
- puedan medirse con fiabilidad

Con relación a los gastos, estos deben asociarse al mismo período en que se reconocieron los ingresos.

Ingresos ordinarios¹⁵:

Al firmarse el compromiso de venta (para empresas edilicias) o el contrato de construcción, se transfieren al comprador los riesgos y beneficios del bien, debiendo contabilizar esta obligación. Cuando las ventas se realizan en el pozo, es decir, estando la obra en proceso de ejecución, se contabiliza una venta diferida.

El asiento es el siguiente:

_____	_____
Caja (Si existen entregas iniciales)	
Deudores por venta	
	Venta diferida unidad X (Pasivo) *
_____	_____

* Por el total del valor de la unidad X.

¹⁵ A efectos de simplificar el análisis no incluimos los impuestos asociados a las transacciones.

El ajuste que se realiza al momento de la facturación es:

Venta diferida unidad X

Venta (Resultados)

Si la empresa no reconoce los ingresos a partir de la facturación, a fin de ejercicio se realiza el mismo asiento pero por el ingreso total devengado en el año. De los métodos propuestos por la NIC 11, en caso de no utilizar certificados de obra, el método más fácil para calcular los ingresos devengados en el año es:

$$\text{Ingreso total en el año} = \text{Ing x compromiso de venta} * \frac{\text{Ctos incurridos}}{\text{Ctos totales estimados}}$$

(*)

(*) Esta estimación es realizada por profesionales capacitados, que deben prestar especial atención, ya que éstas no se realizan en forma rutinaria y pueden llevar a errores. No existen métodos predeterminados para realizar las estimaciones.

Cuando se cuente con certificados de obra, debe usarse este método para calcular el grado de avance, porque es el que refleja más claramente la realidad y en forma detallada, al ser realizado por una persona especializada y no en base a estimaciones.

Costos:

Los costos deben reconocerse a medida que se van reconociendo los ingresos, de esta forma, de acuerdo al tratamiento que se le dé a los mismos será el tratamiento que tendrán los costos.

1) Empresas que optan por reconocer el ingreso a partir de la facturación:

Éstas mandan sus costos directamente a resultados por considerar que serán consumidos en el corto plazo.

La recomendación es que igualmente utilicen la cuenta obras en curso, teniendo un mayor control de los costos incurridos y paralelamente llevar una planilla con los gastos del ejercicio para poder compararlos.

Obras en Curso

Caja / Banco / Acreedores por venta

Una vez realizado el asiento por la venta se realiza el asiento por el costo de venta:

Costo de Ventas

Obras en Curso

Aquellas empresas, que por su tamaño o la importancia de la obra, les sea más beneficioso contabilizar los presupuestos, deberían realizarlo, generalmente los costos se cargan por etapas:

- Previo a iniciar la obra se presupuestan los gastos en que se incurrirá:

100 Gastos Presup.MP

200 Gastos Presup.MO

500 Gastos Presup. Otros

Obra presupuestada (Costos presupuestados) 800

Se presupuestan los gastos en base a m2, horas hombre, etc, que se incorporarán a la obra por etapa.

- Con la compra de insumos:

MP / MO / otros (Obra presupuestada)

Disponibilidades / Acreedores x compra

- Cuando se incorporan los insumos a la obra, se conoce el gasto real:

80 Obra en curso MP

20 Desviación MP

Gastos Presup.MP 100

250 Obra en curso MO

Desviación MO 50

Gastos Presup.MO 200

En el ejemplo los otros gastos no sufren desviaciones

- En el momento de registrar la venta, se registran los costos:

Costo de venta

Obra en curso

2) Empresas que optan por reconocer el ingreso a cierre de ejercicio:

Estas empresas, no reconocen sus ingresos hasta finalizado el ejercicio, por lo que activan sus costos.

El asiento por el costo de venta es el mismo que en el caso anterior, lo que cambia es el momento de realizarlo y el importe que tendrá.

Como recomendación, las empresas deberían reconocer los ingresos y costos cuando efectivamente se realicen y no a cierre de ejercicio, porque no refleja fielmente la realidad. Pueden hacerlo, teniendo en cuenta el momento de transferencia de riesgos y beneficios, ya sea que se dé: al terminar una etapa, con la aprobación del cliente, con el cobro, etc.

- Asientos al finalizar la obra:

Una vez finalizada la obra, para cumplir con el objetivo de exposición, debe reclasificarse la cuenta obras en curso, activando el inmueble para la venta:

_____	_____
Inmuebles para la venta (Bienes de cambio)	
	Obras en Curso
_____	_____

Al momento de vender una unidad (edilicia), se reconoce el ingreso de la unidad. Los asientos a realizar serán:

_____	_____
Deudores por venta	
	Ventas
_____	_____
_____	_____
Costo de venta	
	Inmuebles para la venta
_____	_____

CAPÍTULO 4: SERVICIO POST VENTA

4.1 - Definiciones:

“El servicio post-venta incluye las funciones de reparación, instalación, mantenimiento, formación y soporte después de la venta...”¹⁶

“Pos venta: Plazo durante el cual el vendedor o fabricante garantiza al comprador asistencia, mantenimiento o reparación de lo comprado.”

“Servicio pos venta: Organización y personal destinados por una firma comercial al mantenimiento de aparatos, coches, etc., después de haberlos vendido.”¹⁷

El servicio post venta surge en el plazo posterior a la compra y el vendedor o fabricante garantiza la asistencia al cliente, reparación o mantenimiento del bien comprado o servicio contratado.

Las empresas saben que para ser competitivas no basta solo con brindar un buen servicio hasta la venta, sino que deben seguir prestándolo después de ésta. Contar con este servicio le da una ventaja competitiva, la cual es valorada por los clientes, que cada vez exigen mayor calidad en los productos y respuestas rápidas ante reclamos.

4.2 - Tipos de servicios post venta:

La clasificación propuesta separa las actividades de post venta en dos grupos, servicio sobre los productos y el que se brinda a los clientes:

1- Servicios técnicos a los productos: Apunta a resolver los problemas que le puedan ocurrir a los clientes, mientras utilizan el producto. En este tipo de servicios se realizan acciones de instalación, mantenimiento y de reparación.

¹⁶ Price WaterHouse Coopers

¹⁷ Diccionario de la Lengua Española Vigésima segunda edición

- Instalación: Son las actividades que se llevan a cabo para colocar en el lugar y forma adecuada el bien o servicio para que pueda ser utilizado. La instalación la puede realizar el personal de la empresa o el propio cliente siguiendo las instrucciones que se le proporcionan.

- Mantenimiento: *“Conjunto de operaciones y cuidados necesarios para que instalaciones, edificios, industrias, etc., puedan seguir funcionando adecuadamente.”*¹⁸

El mantenimiento puede hacerse de forma preventiva y/o correctiva.

El preventivo se anticipa a un inconveniente, las actividades son permanentes y continuas, para evitar el deterioro propio del uso y alargar la vida útil.

Mientras que el correctivo enmienda las fallas a raíz del uso, las acciones están destinadas a corregir el deterioro.

- Reparación: En la reparación se arregla lo que está roto o estropeado, se recupera el deterioro ocasional sufrido. Ésta implica reponer algún elemento o simplemente restaurarlo y de esta forma llevarlo a su estado original.

2- Servicio a los clientes: Este servicio es prestado al cliente propiamente dicho, a efectos del análisis lo tratamos como: Soporte para uso del producto y Gestión de Quejas.

- Soporte para uso del producto:

Es esencial enseñarle al cliente como usar el producto, para que éste saque el máximo beneficio y pueda aprovechar todas sus funcionalidades.

Una de las formas de realizar este soporte es confeccionando un manual de uso, de fácil comprensión y que sea amigable para el usuario.

Estos manuales, si bien pueden pensarse para productos específicos, también se pueden hacer para la construcción. El Proyecto de Ley “Responsabilidad

¹⁸ Real Academia Española

decenal emergente del contrato de construcción, del 15 de mayo de 1996” en su artículo 7, establece que debe entregarse con la obra un Manual de uso y mantenimiento; en donde se indica que el incumplimiento por parte del propietario eximirá de responsabilidad a la constructora.

En la práctica las empresas comúnmente entregan un Manual de uso y mantenimiento, para que el cliente conozca mejor sus instalaciones y obtenga un mayor provecho de las mismas.

El soporte para uso del producto también está vinculado con la atención al cliente.

Generalmente el comprador prefiere una atención personalizada y profesional por parte del fabricante o vendedor. Ésta es una oportunidad que la empresa tendría que aprovechar.

La ventaja de brindar estos servicios es que el cliente se siente satisfecho con el producto que se le ofrece y a su vez la empresa obtiene publicidad por recomendación del propio cliente, además de prestigio.

- Gestión de quejas:

La disconformidad de un cliente surge cuando se le da menos de lo que esperaba. Esto puede generar dos situaciones:

- 1- Que el cliente exprese su disconformidad mediante una queja o reclamo
- 2- Que el cliente se marche a la competencia sin decir porque.

Si bien al principio la queja se puede considerar como algo negativo, para la empresa no lo es, ya que le permite darse cuenta lo que no le gusta al cliente y así poder solucionarlo. De lo contrario el cliente se marcha y no le da la posibilidad de resolver el problema.

4.3 - Clasificación del servicio post venta:

De las entrevistas realizadas surgió que la mejor manera de plantear el tema fue separándolo en servicio post venta: Atención al usuario y Responsabilidad civil.

4.3.1 - Responsabilidad Civil

Se trata en el Código Civil:

Artículo 1844 “ . El arquitecto y el empresario de un edificio son responsables por espacio de diez años, si aquél se arruina en todo o en parte por vicio de la construcción o por vicio del suelo o por la mala calidad de los materiales, haya suministrado éstos o no el propietario y a pesar de cualquiera cláusula en contrario.

El término en que la acción puede nacer es de dichos diez años contados desde la entrega; pero una vez nacida la acción por haberse manifestado el vicio, dura el tiempo ordinario de las acciones personales.

La disposición del primer inciso se entiende salvo la prueba en contrario que haga el arquitecto o empresario (artículo 1327).”

Artículo 1327.” El dueño de un edificio es responsable del daño que ocasione su ruina acaecida por haber omitido las necesarias reparaciones o por haber faltado de otra manera al cuidado de un buen padre de familia.

Si la ruina proviniese de vicio en la construcción, el tercero damnificado sólo puede repetir contra el arquitecto que dirigió la obra...”

En el artículo 1844 se trata la responsabilidad decenal, la cual obliga al arquitecto y empresario por vicios ocurridos en la construcción. Esta responsabilidad puede llegar a considerarse como fuera del servicio post venta, porque se trata de una obligación y no de un plus que brinda la empresa con el objetivo de dar un mejor servicio o atraer nuevos clientes. Igualmente lo consideramos dentro del servicio post venta debido a que el comprador tiene

una “garantía” en caso que ocurran vicios ocultos y puede lograr una indemnización.

Los vicios ocultos que están respaldados por este artículo son determinados por los usos y costumbres. Generalmente se trata de fallas graves, como son rajaduras, humedades, movimientos, problemas de estructura, entre otros.

Al momento de realizar las entrevistas y preguntar si brindaban servicio post venta, todas las empresas respondían afirmativamente aludiendo a la responsabilidad decenal, mencionando que dadas las hipótesis contempladas en el artículo 1844, la empresa se hace cargo, no pudiendo evadir esta responsabilidad civil.

En 1996 surge un Proyecto de Ley, “Responsabilidad decenal emergente del contrato de construcción” que busca actualizar algunos artículos del Código Civil vigentes desde su creación. Se presenta la necesidad de revisarlos y adaptarlos más a las condiciones planteadas en la actualidad, principalmente en lo que se refiere a los cambios surgidos por el desarrollo de nuevas tecnologías, materiales y forma de trabajo.

No se exime de responsabilidad al arquitecto o empresario, sino que surgen nuevos responsables, como es el caso de los subcontratistas y del representante técnico, siendo solidariamente responsables por las mismas causas.

La principal diferencia, expuesta en el Artículo 3 del proyecto de ley, es que en éste se detallan las acciones que llevan a que el profesional o empresario caiga en responsabilidad.

4.3.2 - Atención al usuario

“Se designa con el concepto de Atención al Cliente a aquel servicio que prestan las empresas de servicios o que comercializan productos, entre otras, a sus clientes, en caso que estos necesiten manifestar reclamos, sugerencias, plantear inquietudes sobre el producto o servicio en cuestión, solicitar

información adicional, solicitar servicio técnico, entre las principales opciones y alternativas que ofrece este sector o área de las empresas a sus consumidores.”¹⁹

La empresa contará con una buena atención al cliente siempre y cuando preste atención a la satisfacción de los mismos.

¿Qué significa satisfacción al cliente?

Es la percepción que tiene el cliente, del servicio que se le brinda en relación a las necesidades y expectativas que éste tiene.

Es un concepto acumulativo, es decir que una vez prestado el servicio, el cliente lo recordará y la empresa deberá brindarle por lo menos el mismo nivel de calidad que antes para dejarlo satisfecho.

Para medir la satisfacción del cliente, se puede hacer en forma directa e indirecta²⁰

SISTEMAS DE MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:	
Mecanismos indirectos	Quejas y reclamaciones Buzón de sugerencias Reuniones periódicas con clientes
Mecanismos directos	Entrevistas cualitativas Cuestionarios de satisfacción

Para poder sacar conclusiones y hacer comparables los resultados obtenidos se utilizan indicadores, éstos deben ser concretos para facilitar su análisis. Algunos ejemplos de indicadores con relación al servicio al cliente son:

- Grado de insatisfacción
- Cantidad de quejas recibidas

¹⁹ Diccionario ABC

²⁰ Price WaterHouse Coopers

- Porcentaje de devolución del producto (por fallas, demoras en la entrega, entre otras)
- Tiempo de espera de resolución de reclamos (en días)
- Porcentaje de asistencia a cursos de capacitación de los empleados (para contar con personal capacitado)

4.4 - Tratamiento dado por las empresas constructoras que han sido entrevistadas:

En Uruguay contablemente no se refleja una contingencia en cuanto a la probabilidad de ocurrencia de estos hechos. Si corresponde afrontar el problema se contabiliza el gasto en el momento de realizarlo. Las empresas no tienen conocimiento de la existencia de seguros que cubran estos riesgos, y expresan que de existir seguramente serían muy costosos.

4.4.1 - Caso 1 - Empresa que activa sus costos

Según la empresa el servicio post venta es un mecanismo para atender la insatisfacción del cliente. Se trata de una garantía para que el cliente se sienta conforme y la recomiende. El servicio es una estrategia de comercialización permitiéndole a la constructora la mejora continua.

Esta constructora no considera a la Responsabilidad decenal como parte del servicio post venta, por ser una obligación legal.

No tiene implementado un área de servicio post venta. En la práctica la empresa ha solucionado reclamos teniendo en cuenta la situación concreta y tipo de cliente. En todos los casos se cumple con la garantía decenal.

¿Cómo contabiliza el servicio post venta? ¿Se hacen provisiones o se contratan seguros?

No contrata seguros que cubran dichos riesgos, sí se contratan seguros durante la ejecución de la obra; como por ejemplo seguro de accidente de trabajo del BSE, seguro de responsabilidad civil, entre otros.

Por lo general las empresas no contratan servicios después de finalizada la obra, con la excepción de algunos servicios como es el caso de los ascensores que tienen un mantenimiento de por lo menos un año, el mantenimiento de bombas de agua, si el edificio tuviera automatismos en los porteros eléctricos, rampas en garages, etc.

En cuanto al tratamiento contable no se realizan provisiones, se podrían hacer tomando en cuenta obras anteriores y los reclamos que existieron. En la práctica no contabiliza una previsión, sino que espera a que se le presente la situación y la soluciona, pero reconoce que se podría crear una previsión por vicios ocultos.

Actualmente en el momento de la reparación se realiza el siguiente asiento:

_____	_____
Reparaciones (Pérdidas)	
	Caja / MP / MO/ Otros
_____	_____

Se reconoce la pérdida y en contrapartida, se acredita disponibilidades en caso de erogaciones monetarias, o disminuye el stock de bienes si es necesario utilizar materiales y también el consumo de mano de obra requerido para realizar esas reparaciones.

Al registrarse esta pérdida se están afectando los Resultados Operativos de dos ejercicios:

- el actual: porque se reconocen resultados que no pertenecen al mismo
- el ejercicio en que se vendió el bien

4.4.2 - Caso 2 - Empresa que envía sus costos a Resultados

La empresa al momento de responder a la pregunta sobre cual es el servicio post venta que ofrece hizo referencia a las garantías contractuales. Éstas son hasta la recepción definitiva de la obra, o sea cuando el contrato se considera cumplido para el cliente, por lo general son unos meses luego de terminada la obra.

Las garantías que existen son de dos tipos:

- De cumplimiento de contrato
- Fondo de reparo

Dentro del Fondo de reparo hay dos opciones: se realiza una garantía mediante un aval bancario o el cliente retiene en cada pago un porcentaje.

Registración:

- Por las garantías contractuales:

Aval bancario / Fondo de reserva

Banco / Caja

- En caso de configurarse el gasto hasta la aceptación del cliente, se hará uso de ese fondo:

Gastos de reparación

Aval bancario / Fondo de reserva

- Si surge un gasto después de entregada la obra al cliente:

Gastos de Reparación

Caja / MP / MO/ Otros

No obtuvimos información sobre el tratamiento contable que se le da a los pagos retenidos por el cliente.

Pero de todas formas exponemos un ejemplo práctico para ilustrar el tratamiento:

Ejemplo:

Se firma un contrato para la construcción de una obra y se pacta el avance en cinco etapas, con su correspondiente facturación. Se acuerda que el cliente retendrá el 5% de cada pago a efectuar y una vez finalizada la obra y aceptada, éste le reembolsará las retenciones.

- Con la cobranza de cada factura

Caja / Banco (95%)

Fondo de Garantía (Activo) (5%)

Deudores por venta (100%)

-
- Una vez finalizada la obra, aceptada por el cliente y cobrada la retención total.

Caja / Banco (5%)

Fondo de Garantía (5%)

4.4.3 - Caso 3 - Empresa que envía sus costos a Resultados

La empresa no cuenta con un servicio post venta propiamente dicho, en caso de existir fallas posteriores, por errores de la constructora, se hace frente a los mismos.

No se tiene una previsión porque no es un porcentaje relevante, por análisis realizados se concluyo que no es un importe material. En caso de darse esta contingencia se manda a gastos cuando se concreta, llevando un control de estos costos. Las registraciones en libros coinciden con las expuestas en el caso 1.

Por mas que no cuenta con un área dedicada al servicio post venta, la empresa tiene como objetivo lograr el cumplimiento del plazo del contrato, utilizar materiales de calidad, cuidar las terminaciones, entre otras; creando un valor agregado percibido por los clientes, generando la fidelidad de los mismos.

Buscando la mejora continua la empresa ha sido pionera en la región en cuanto a Certificación de calidad, logrando en el 2005 la certificación del Sistema de

Gestión de Calidad según Normas UNIT – ISO 9001 2000. También cumplen con las Normas de seguridad e higiene, brindándoles especial atención.

4.4.4 - Caso 4

Considera que el servicio post venta incluye:

- Responsabilidad decenal
- Liga de los consumidores
- Interés comercial

En cuanto a la responsabilidad decenal, se establece la cobertura por vicios ocultos durante un período de diez años.

La liga de consumidores es una asociación de consumidores, que refleja los derechos que tienen los mismos, está bajo la órbita del Ministerio de Economía y Finanzas. En la Ley 17.250 del 11 de agosto de 2000 – Ley de Relaciones de Consumo – en su artículo 4 define a la relación de consumo como el vínculo entre el proveedor y el adquirente. Esta ley también se adapta a la construcción porque se trata de una relación de consumo, en donde el proveedor es la empresa constructora y el consumidor es quien compra el inmueble.

La empresa es consciente de los derechos del consumidor y de cómo éste los valora, y sabe que cumpliendo con lo que establece la Ley, evita inconvenientes que puedan afectar su imagen.

En cuanto al interés comercial, la empresa conoce la importancia que tiene el renombre y trayectoria con que cuenta, apuntando a tener clientes satisfechos y que la promocionen a sus familiares y amigos, logrando un círculo de confianza.

Desde el punto de vista contable la empresa no tiene una política específica sobre el servicio post venta. Usualmente el reclamo se resuelve a favor del cliente, por la importancia que le significa ese interés comercial, contabilizando la pérdida en el momento en que ocurre.

En algunos casos, los contratos contemplan que superando el 1% del costo de obra, estos costos serán cubiertos por la constructora.

4.5 - Recomendaciones:

Ninguna de las empresas contaba con un área exclusiva de servicio post venta y confunden el verdadero concepto de este servicio, siendo necesario dar recomendaciones para que las empresas obtengan una mejora continua, sin dejar de lado la relación costo – beneficio.

No todas las empresas tienen el tamaño o los recursos necesarios para implementar un departamento dedicado exclusivamente a este servicio, de todas formas es esencial capacitar a sus empleados en la correcta atención al usuario, en tiempo y forma. No hay nada más engorroso que comunicarse con una empresa que no sepa resolver las consultas, que no tenga una correcta base de datos, teniendo el cliente que reiterar sus datos personales y que se le derive de un departamento al otro; siendo estas las situaciones más comunes.

Como forma de mejorar estas dificultades se plantean las siguientes recomendaciones:

- Que se capacite al personal para que brinde un servicio integral.
- Explotar más esta ventaja competitiva y tener un departamento dentro de la empresa o personal capacitado que atienda los reclamos y ofrezca soluciones ágiles y a medida. Esto puede brindarle a la empresa un valor agregado, que en un entorno tan competitivo puede hacer la diferencia.
- Contar con una buena base de datos, que además de la información personal, tenga un historial de llamadas, reclamos atendidos y resueltos, tiempo de demora en la resolución y otros datos relevantes. De esta forma se hace sentir al cliente importante dándole una atención

personalizada, y la empresa podrá superarse logrando obtener un nivel de calidad superior que en ocasiones anteriores.

- La particularidad de la construcción es que cada producto es único, necesitando soluciones a medida, requiriendo un contacto directo con profesionales especializados en el tema, como por ejemplo: arquitectos e ingenieros.

El punto más importante a considerar es la contabilización de este servicio, la dificultad que se plantea es como medirlo. Además sería necesario tratar de superar ese vacío normativo e intentar llegar a un tratamiento contable, el cual sea generalmente aceptado.

Diferenciamos dos situaciones en todas las empresas entrevistadas:

- En **primer lugar** si surgen fallas o errores, reclamos o es necesario mantenimiento, hace frente a las situaciones con el objetivo de dejar satisfecho al cliente y para cumplir con sus obligaciones civiles.

En estos casos se tiene una actitud reactiva, en el momento que se queja el cliente la empresa se entera que está insatisfecho. Según lo expuesto al principio del capítulo solo un pequeño porcentaje de los clientes insatisfechos se queja, por lo que con esta actitud se pueden llegar a perderlos.

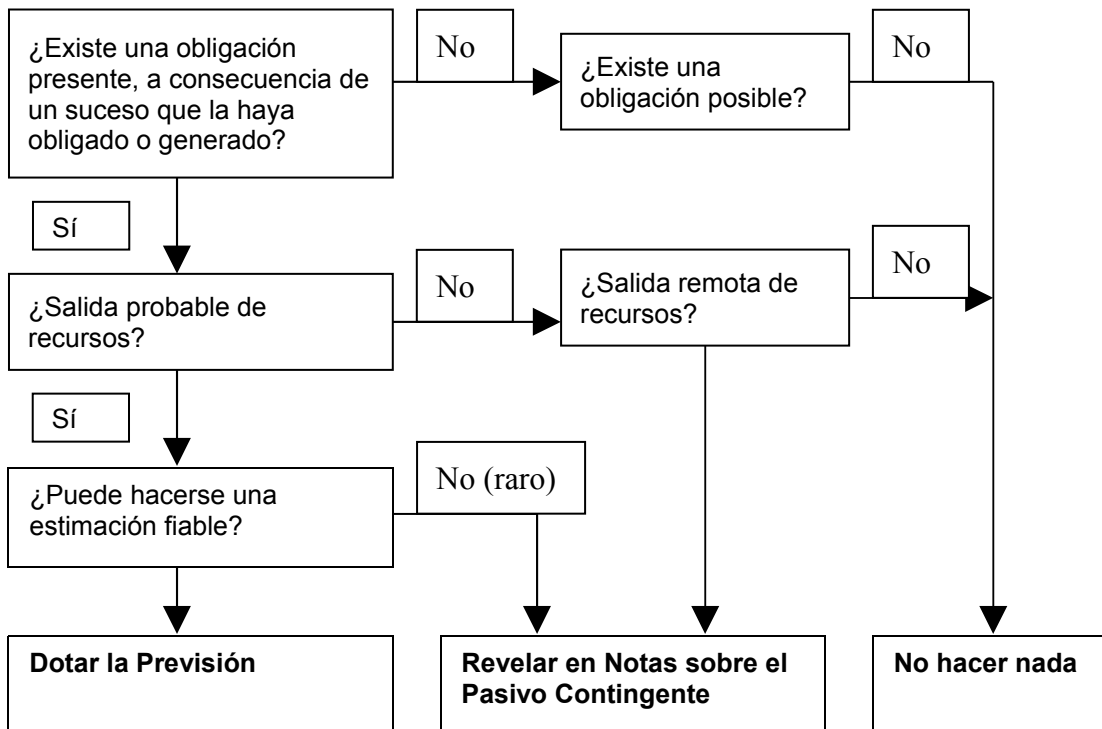
Se propone que las empresas incluyan en su contabilidad alguna de estas opciones:

1) Previsiones:

Contablemente no se registran provisiones, reservas u otro tipo de cuenta para cumplir con el criterio de prudencia. Sino que en el momento que se realiza el gasto se contabiliza.

Las empresas deberían analizar la probabilidad de ocurrencia y el monto para ver si se trata de una partida material, y recién en ese momento decidir si es necesario contabilizarla.

Para determinar si estas contingencias deben reflejarse en los Estados Contables, se debe realizar el siguiente análisis²¹:



Por lo tanto, las situaciones posibles son 3:

- a. Si no es posible que ocurra, no se hace nada.
- b. Si es posible pero no probable, usualmente es cuando la probabilidad de ocurrencia oscila entre un 20% y un 50%, en este caso se debe reflejar en Notas a los Estados Contables.
- c. Cuando es probable que se deba afrontar la obligación (probabilidad mayor al 50%), se hace una previsión

- En la tercera situación el asiento a realizar es (se registra en el ejercicio que se configura la venta):

²¹ NIC 37 Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes: Apéndice B

Gastos de reparación servicio post venta de c/obra

Previsión por gastos de reparación de c/obra

- Si se debe afrontar el gasto:

Previsión por gastos de reparación de c/obra

Caja / Bienes de Cambio

Cada empresa debe analizar el tiempo por el que deberá mantener la previsión. En general los gastos más recurrentes se dan en los primeros años, por lo que sería recomendable mantener la previsión durante dos años.

- Al tercer año, se realiza el extorno por el porcentaje que corresponda:

Previsión por gastos de reparación de c/obra

Gastos de reparación servicio post venta c/obra

2) Fondo de Reserva o imprevistos:

Si bien una de las empresas lo utiliza, está teniendo un costo de oportunidad por no invertir esos fondos. Este fondo no tiene que ser un monto inmovilizado,

sino que se puede invertir temporariamente para ser de fácil conversión; un ejemplo es invertir en el mercado de valores:

Valores Mobiliarios *	Disponibilidades
-----------------------	------------------

* Se expone en el activo corriente y en Notas se deberá reflejar que está destinado para posibles gastos por reclamaciones

Cuando sea necesario utilizar el fondo, se venden los valores:

Disponibilidades	Valores Mobiliarios
	Resultado por venta*

* En caso de que el resultado sea una ganancia.

3) Contratación de seguros:

Otra solución posible para reflejar en la contabilidad estos desembolsos, es contratando un seguro que cubra las contingencias, quedando la empresa cubierta por estos riesgos.

- En este caso el asiento contable a realizar es por la contratación de la póliza:

Seguros de inmuebles	
----------------------	--

Seguros a pagar

- En el momento de pagar la póliza:

Seguros a pagar

Disponibilidades

Al ser enfrentadas las reclamaciones del cliente por la empresa aseguradora, la constructora no debe hacer ningún asiento contable.

- En **segundo lugar**, las empresas reciben las consultas que le plantean los clientes, implicándoles un gasto (horas hombre, por ejemplo). Tienen una atención al usuario muy básica, porque no lo ven como un activo sino que lo consideran un gasto operativo.

Frente a esta situación, se recomienda:

1) Trabajando con personal capacitado, se podrá llegar a una atención más especializada, y de esta forma se pasa de un gasto a una inversión. La empresa podría publicitar este servicio para obtener nuevos clientes que lo valoren.

El servicio a alcanzar, es simplemente, tener una lista de proveedores, no solo los que trabajaron en la obra sino otros para que el cliente pueda elegir la opción que mejor se adecúe a sus necesidades. Dependiendo el cliente, el contacto con el proveedor será directo o lo hará la empresa.

Los costos adicionales que le implicarían a la empresa esta inversión serán: gastos del curso de capacitación, inversión en la central telefónica, incremento en la retribución al personal por su nueva tarea, incentivos por desempeño,

entre otros. Las empresas entrevistadas se encuentran en condiciones financieras de afrontarlo.

Contablemente: Deberían realizar la apertura en su plan de cuentas, incluyendo el rubro gastos por servicio post venta. Esta cuenta es genérica para todas las obras (es un costo indirecto).

De esta forma las empresas obtienen (no al corto plazo) el costo de prestar el servicio post venta, pudiendo en un futuro evaluar si el servicio prestado tiene un importe material. Es una forma fácil de obtener evidencia de estos gastos, para poder estimar los costos futuros, incluirlos en el precio del servicio y así dejar de tener una pérdida.

A modo de ejemplo esta cuenta se reflejaría en el plan de cuentas de la siguiente forma:

44 Gastos por servicio post venta ²²
 441 Gtos por servicio post venta Materiales
 442 Gtos por servicio post venta Materia Prima
 443 Gtos por servicio post venta Mano de Obra
 -
 -
 -
 449 Gtos por servicio post venta Varios

2) Se propone un servicio post venta adicional, consiste en que la empresa ofrezca la posibilidad de recurrir a ella para realizar reparaciones y mantenimiento, esto requerirá una mayor inversión pero repercute en un aumento de ingresos.

Es interesante esta propuesta porque muchas veces los clientes no saben a quién recurrir y confían en la constructora. Se trata de una novedad, al menos para las empresas entrevistadas, y será valorada por los clientes, debido a la

²² La numeración de estas cuentas está vinculada al plan de cuentas que se anexa

tendencia mundial de exigencia de calidad generada en base a la información con que cuentan.

Contablemente se está frente a un nuevo contrato. De tratarse de una mejora, reforma, u otra obra, será un nuevo contrato de construcción, por lo que se contabilizará de acuerdo a la NIC 11. Mientras que de tratarse de una prestación de servicio se utilizará la NIC 18 – “Ingresos Ordinarios”²³, contabilizándose por grado de terminación.

El ingreso por estos servicios se mide al valor razonable de la contrapartida. En este caso se refiere al importe que están dispuestos a pagar los clientes por este servicio y el importe que la empresa espera obtener por brindar éste. El asiento a realizar es:

_____	_____
Caja / Banco	Ingreso por servicio post venta
_____	_____

²³ Párrafo 20 y 21 de la NIC 18 (ver Anexo)

CAPITULO 5: CONCLUSIONES

La particularidad de este sector es que generalmente sus obras exceden un ejercicio económico, siendo importante determinar de qué forma se reconocerán los ingresos del ejercicio.

Al tratarse de un producto a medida y de gran importancia para el cliente, será necesario que las empresas consideren brindar un servicio post venta que atienda las inquietudes de aquellos.

Sí bien las empresas nos brindaron entrevistas y colaboraron con nuestro trabajo, fueron un tanto reacias a la hora de mostrarnos su información contable. Por lo que surgió la necesidad de plantear recomendaciones.

A continuación exponemos las conclusiones del reconocimiento de ingresos y del servicio post venta por separado.

- Reconocimiento de ingresos ordinarios y costos.

Todas las empresas entrevistadas, sin importar tamaño ni ramo de actividad, utilizan el método de grado de avance para reconocer los ingresos, y en todos los casos para calcular el porcentaje de avance se usa el método del examen del trabajo ejecutado, que se muestra con el Certificado de obra. Con esto concluimos que este certificado es el método que mejor refleja el avance de obra.

En cuanto a qué consideran ingresos ordinarios y costos, no hay diferencia entre las empresas y el concepto que da la NIC 11.

Las empresas entrevistadas son distintas, generalmente las constructoras propiamente dichas construyen a pedido de sus clientes. A medida que avanza la obra, reconocen sus ingresos una vez aprobada la etapa por el cliente, con lo cual creemos que la contabilidad sí muestra la realidad.

Distinta es la situación del Caso 1, una inversora que previamente junta el dinero para luego construir y finalizada la obra venderla a interesados. En este

caso los resultados se conocerán al final de la obra, presentando una contabilidad a balance que no necesariamente refleja la realidad.

Otro punto importante es que las empresas más pequeñas no tenían un conocimiento claro sobre la existencia de la NIC 11, debido a que su contabilidad se lleva a efectos fiscales y se rigen por la Consulta nº 3557.

No obstante como muchos de los tributos se calculan con base contable, puede existir coincidencia entre Normas fiscales y NCA (dejándose en claro también en la Consulta que las NICS no son de aplicación a los efectos fiscales).

Debido a esta coincidencia es que muchos criterios dados por la NIC son utilizados por las empresas, pero sin tener plena consciencia de ello.

Sin embargo las empresas grandes preparan su contabilidad no solo a efectos fiscales sino también la utilizan como una herramienta de gestión, por las exigencias mayores a las que se enfrentan, realizando su contabilidad en base a criterios contables aceptados.

En cuanto al fideicomiso notamos que las personas en general no están informadas sobre el tema, con lo cual al momento de invertir no lo incluyen dentro de sus opciones, sino que optan por el financiamiento tradicional. Creemos que con el nuevo proyecto de fideicomiso de administración de Campiglia – Pilay, se logrará un mayor conocimiento sobre este instrumento de inversión, que cuenta con múltiples beneficios.

La inclusión de nuevos instrumentos en el rubro de la construcción fomentará la existencia de nuevos inversores logrando reactivar el sector y la economía.

El nuevo Boletín del IFRS trata de facilitar y mostrar mejor la realidad económica de las empresas. Notamos que a las empresas entrevistadas no les afectaría significativamente la nueva situación ya que aplican criterios de prudencia, contabilizando el ingreso recién cuando éste es realmente aceptado por el cliente, con la facturación.

Con respecto a los costos, diferenciamos dos tratamientos distintos: empresas que activan todos los costos enviándolos a la cuenta obras en curso y a cierre

de ejercicio se reconoce el costo de venta, y empresas que los mandan directo a gasto.

Las que lo mandan a gastos son las empresas que generalmente consumen todo lo que compraron en un período corto de tiempo.

- Servicio Post Venta

Las empresas entrevistadas no tienen implementado un servicio post venta propiamente dicho y justifican esto basándose en su trayectoria y reputación.

La mayoría confunde responsabilidad decenal con este servicio.

En nuestra opinión esto no es un servicio post venta propiamente dicho, porque la garantía se presta hasta la ocupación, en la que se transfieren los riesgos y beneficios. El cliente de todas formas tiene una seguridad mayor por disponer de un fondo para cualquier tipo de reclamación que pueda surgir.

Además está sujeto a la responsabilidad decenal, por ser ésta obligatoria.

Contablemente tampoco existe una política preestablecida sobre cómo reconocerlo y medirlo, sino que se analiza cada caso cuando se presenta.

Ninguna de las empresas de estudio refleja en su contabilidad la contingencia. Y, al no obtener respuesta, suponemos que ninguna refleja la misma en Notas a los Estados Contables.

No pudimos concluir sobre si el tratamiento contable efectuado por las empresas es acorde con las Normas Contables Adecuadas, por no contar con información sobre la probabilidad de ocurrencia.

En el Caso 4 nos informaron que no contabilizan la provisión porque la partida no es material. Igualmente no tenemos datos acerca de la posibilidad de ocurrencia, por lo que tampoco podríamos arribar a una conclusión certera.

BIBLIOGRAFÍA:

- Auditoria – Guía para su planificación y ejecución. Autores: Hugo Gubba Rubano, Jorge Gutfraind, Luis Montone, Rubén Darío Rodríguez, Luis Sauleda, Ricardo Villamarzo
- Boletín Técnico IFRS – Año 2009, N° 4 – PWC Chile
- Boletín Técnico Nro39 Chile
- Contabilidad Superior, Enrique Fowler Newton, 1993
- CINIIF 15 – Contratos para la construcción de bienes inmuebles
- Código Civil, ROU
- Consulta Nro. 3557, Dirección General Impositiva – 14 de Junio de 1996
- Decreto 162/004
- FAS 66 – Reconocimiento del ingreso en la venta de bienes raíces
- FAS 67 – Costos de bienes inmuebles y operaciones iniciales de arrendamiento,
- Ley 17.250 - Ley de Relaciones de Consumo, 11 de agosto de 2000
- Ley 17.703 - Fideicomiso, 27 de octubre del 2003
- Manual de Consulta Servicio al cliente - Price WaterHouse Coopers
- Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros

- Material del Curso de Contabilidades Especiales, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Cr. Carlos Bueno Pereira
- Monografía “Auditoria de Estados Contables de empresas constructoras” Autores: María Virginia Núñez, Cecilia Yumi Takata, Andrés Núñez
- Monografía “Auditoria en empresas de Construcción” Autor: Leonardo Rodríguez Vázquez, Agosto 2002
- Monografía “Fideicomiso: Instrumento de financiamiento para la construcción” Autores: Fabian de Leon, Mariana Barreto y Mariana, Rodríguez Roca.
- Monografía “Reconocimiento del Ingreso, una Norma para el Mercosur” Autores: María Noel Achar, Marta Lacuesta, Tania Mello, Febrero 2001
- Norma Internacional de Contabilidad nº 11 – Contratos de construcción (Revisada 1993)
- Norma Internacional de Contabilidad nº 18 – Ingresos ordinarios
- Norma Internacional de Contabilidad nº 8 – Cambios en las estimaciones contables y errores
- Pronunciamiento nº 10 CCEA - Fuentes de Normas Contables para la presentación de Estados Contables
- Pronunciamiento nº 11- Normas Contables Internacionales obligatorias y optativas
- Proyecto de Ley “Responsabilidad decenal emergente del contrato de construcción, del 15 de mayo de 1996”

ANEXOS:

⇒ Norma Internacional de Contabilidad n° 11 - Contratos de Construcción

Objetivo

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias y los costos relacionados con los contratos de construcción. Debido a la naturaleza propia de la actividad llevada a cabo en los contratos de construcción, la fecha en que la actividad del contrato comienza y la fecha en la que termina el mismo caen, normalmente, en diferentes periodos contables, por tanto, la cuestión fundamental al contabilizar los contratos de construcción es la distribución de los ingresos de actividades ordinarias y los costos que cada uno de ellos genere, entre los periodos contables a lo largo de los cuales se ejecuta. Esta Norma utiliza los criterios establecidos en el *Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros*, con el fin de determinar cuándo se reconocen, como ingresos de actividades ordinarias y costos en el estado de resultados, los producidos por el contrato de construcción. También suministra una guía práctica sobre la aplicación de tales criterios.

Alcance

- 1 **Esta Norma debe ser aplicada para la contabilización de los contratos de construcción, en los estados financieros de los contratistas.**
- 2 La presente norma sustituye a la NIC 11 *Contabilización de los Contratos de Construcción*, aprobada en 1978.

Definiciones

- 3 **Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:**

Un contrato de construcción es un contrato, específicamente negociado, para la fabricación de un activo o un conjunto de activos, que están íntimamente relacionados entre sí o son interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función, o bien en relación con su último destino o utilización.

Un contrato de precio fijo es un contrato de construcción en el que el contratista acuerda un precio fijo, o una cantidad fija por unidad de producto, y en algunos casos tales precios están sujetos a cláusulas de revisión si aumentan los costos.

Un contrato de margen sobre el costo es un contrato de construcción en el que se reembolsan al contratista los costos satisfechos por él y definidos previamente en el contrato, más un porcentaje de esos costos o una cantidad fija.

- 4 Un contrato de construcción puede acordarse para la fabricación de un solo activo, tal como un puente, un edificio, un dique, un oleoducto, una carretera, un barco o un túnel. Un contrato de construcción puede, asimismo, referirse a la construcción de varios activos que estén íntimamente relacionados entre sí o sean interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función, o bien en relación con su último destino o utilización; ejemplos de tales contratos son los de construcción de refinerías u otras instalaciones complejas especializadas.
- 5 Para los propósitos de esta Norma, el término contratos de construcción incluye:
 - (a) los contratos de prestación de servicios que estén directamente relacionados con la construcción del activo, por ejemplo, los relativos a servicios de gestión del proyecto y arquitectos, así como
 - (b) los contratos para la demolición o rehabilitación de activos, y la restauración del entorno que puede seguir a la demolición de algunos activos.
- 6 Las fórmulas que se utilizan en los contratos de construcción son variadas, pero para los propósitos de esta Norma se clasifican en contratos de precio fijo y contratos de margen sobre el costo. Algunos contratos de construcción pueden contener características de una y otra modalidad, por ejemplo en el caso de un contrato de margen sobre el costo con un precio máximo concertado. En tales circunstancias, el contratista necesita considerar todas las condiciones expuestas en los párrafos 23 y 24, para determinar cómo y cuándo

reconocer en resultados los ingresos de actividades ordinarias y los costos correspondientes al contrato.

Agrupación y segmentación de los contratos de construcción

- 7 Los requisitos contables de esta Norma se aplican, generalmente, por separado para cada contrato de construcción. No obstante, en ciertas circunstancias y a fin de reflejar mejor la esencia económica de la operación, es necesario aplicar la Norma independientemente a los componentes identificables de un contrato único, o juntar un grupo de contratos a efectos de su tratamiento contable.
- 8 **Si un contrato cubre varios activos, la construcción de cada uno de ellos debe tratarse como un elemento separado cuando:**
- (a) se han presentado propuestas económicas diferentes para cada activo;
 - (b) cada activo ha estado sujeto a negociación separada, y el constructor y el cliente han tenido la posibilidad de aceptar o rechazar la parte del contrato relativa a cada uno de los activos; y
 - (c) pueden identificarse los ingresos de actividades ordinarias y los costos de cada activo.
- 9 **Un grupo de contratos, con uno o más clientes, debe ser tratado como un único contrato de construcción cuando:**
- (a) el grupo de contratos se negocia como un único paquete;
 - (b) los contratos están tan íntimamente relacionados que son, efectivamente, parte de un único proyecto con un margen de beneficios global; y
 - (c) los contratos se ejecutan simultáneamente, o bien en una secuencia continua.
- 10 **Un contrato puede contemplar, a voluntad del cliente, la construcción de un activo adicional a lo pactado originalmente, o puede ser modificado para incluir la construcción de tal activo. La construcción de este activo adicional debe tratarse como un contrato separado cuando:**
- (a) el activo difiere significativamente en términos de diseño, tecnología o función del activo o activos cubiertos por el contrato original; o
 - (b) el precio del activo se negocia sin tener como referencia el precio fijado en el contrato original.

Ingresos de actividades ordinarias del contrato

- 11 **Los ingresos de actividades ordinarias del contrato deben comprender:**
- (a) el importe inicial del ingreso de actividades ordinarias acordado en el contrato; y
 - (b) cualquier modificación en el trabajo contratado, así como reclamaciones o incentivos:
 - (i) en la medida que sea probable que de los mismos resulte un ingreso de actividades ordinarias; y
 - (ii) siempre que sean susceptibles de medición fiable.
- 12 Los ingresos de actividades ordinarias del contrato se miden por el valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir. La medición de los ingresos de actividades ordinarias procedentes del contrato estará afectada por diversas incertidumbres, que dependen del desenlace de hechos futuros. Las estimaciones necesitan, a menudo, ser revisadas a medida que tales hechos ocurren o se resuelven las incertidumbres. Por tanto, la cuantía de los ingresos de actividades ordinarias del contrato puede aumentar o disminuir de un periodo a otro. Por ejemplo:
- (a) el contratista y el cliente pueden acordar modificaciones o reclamaciones, que aumenten o disminuyan los ingresos de actividades ordinarias del contrato, en un periodo posterior a aquél en que el contrato fue inicialmente pactado;
 - (b) el importe de ingresos de actividades ordinarias acordado en un contrato de precio fijo puede aumentar como resultado de las cláusulas de revisión de precios;

- (c) la cuantía de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de un contrato puede disminuir a consecuencia de las penalizaciones por demoras, causadas por el contratista, en la terminación de la obra; o
 - (d) cuando un contrato de precio fijo supone una cantidad constante por unidad de obra, los ingresos de actividades ordinarias del contrato aumentan si el número de unidades de obra se modifica al alza.
- 13 Una modificación es una instrucción del cliente para cambiar el alcance del trabajo que se va a ejecutar bajo las condiciones del contrato. Una modificación puede llevar a aumentar o disminuir los ingresos procedentes del contrato. Ejemplos de modificaciones son los cambios en la especificación o diseño del activo, así como los cambios en la duración del contrato. La modificación se incluye en los ingresos de actividades ordinarias del contrato cuando:
- (a) es probable que el cliente apruebe el plan modificado, así como la cuantía de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de la modificación; y
 - (b) la cuantía, que la modificación supone, puede ser medida con suficiente fiabilidad.
- 14 Una reclamación es una cantidad que el contratista espera cobrar del cliente, o de un tercero, como reembolso de costos no incluidos en el precio del contrato. La reclamación puede, por ejemplo, surgir por causa de que el cliente haya causado demoras, errores en las especificaciones o el diseño, o bien por causa de disputas referentes al trabajo incluido en el contrato. La medición de las cantidades de ingresos de actividades ordinarias, que surgen de las reclamaciones, está sujeta a un alto nivel de incertidumbre y, frecuentemente, depende del resultado de las pertinentes negociaciones. Por tanto, las reclamaciones se incluirán entre los ingresos de actividades ordinarias del contrato cuando:
- (a) las negociaciones han alcanzado un avanzado estado de maduración, de tal manera que es probable que el cliente acepte la reclamación; y
 - (b) el importe que es probable que acepte el cliente puede ser medido con suficiente fiabilidad.
- 15 Los pagos por incentivos son cantidades adicionales reconocidas al contratista siempre que cumpla o sobrepase determinados niveles de ejecución en el contrato. Por ejemplo, un contrato puede estipular el reconocimiento de un incentivo al contratista si termina la obra en menos plazo del previsto. Los pagos por incentivos se incluirán entre los ingresos de actividades ordinarias procedentes del contrato cuando:
- (a) el contrato está suficientemente avanzado, de manera que es probable que los niveles de ejecución se cumplan o se sobrepasen; y
 - (b) el importe derivado del pago por incentivos puede ser medido con suficiente fiabilidad.

Costos del contrato

16 Los costos del contrato deben comprender:

- (a) los costos que se relacionen directamente con el contrato específico;**
 - (b) los costos que se relacionen con la actividad de contratación en general, y pueden ser imputados al contrato específico; y**
 - (c) cualesquiera otros costos que se puedan cargar al cliente, bajo los términos pactados en el contrato.**
- 17 Los costos que se relacionan directamente con cada contrato específico incluirán:
- (a) costos de mano de obra en el lugar de la construcción, comprendiendo también la supervisión que allí se lleve a cabo;
 - (b) costos de los materiales usados en la construcción;
 - (c) depreciación de las propiedades, planta y equipo usados en la ejecución del contrato;
 - (d) costos de desplazamiento de los elementos que componen las propiedades, planta y equipo desde y hasta la localización de la obra;

- (e) costos de alquiler de las propiedades, planta y equipo;
- (f) costos de diseño y asistencia técnica que estén directamente relacionados con el contrato;
- (g) costos estimados de los trabajos de rectificación y garantía, incluyendo los costos esperados de las garantías; y
- (h) reclamaciones de terceros.

Los anteriores costos pueden disminuirse por cualquier ingreso eventual que no se haya incluido entre los ingresos del contrato, por ejemplo los ingresos por venta de materiales sobrantes o la liquidación de las propiedades, planta y equipo, una vez acabado el contrato.

- 18 Los costos que pueden ser atribuibles a la actividad de contratación en general, y pueden ser imputados a cada contrato específico, incluyen los siguientes:

- (a) seguros;
- (b) costos de diseño y asistencia técnica no relacionados directamente con ningún contrato específico; y
- (c) costos indirectos de construcción.

Tales costos se distribuyen utilizando métodos sistemáticos y racionales, que se aplican de manera uniforme a todos los costos que tienen similares características. La distribución se basa en el nivel normal de actividad de construcción. Los costos indirectos de construcción comprenden gastos tales como los de preparación y procesamiento de la nómina del personal dedicado a la construcción. Los costos que pueden distribuirse a la actividad de construcción en general, y que pueden ser distribuidos a los contratos específicos, incluyen también los costos por préstamos, siempre que el contratista adopte el tratamiento alternativo permitido en la NIC 23 *Costos por Préstamos*.

- 19 Entre los costos que son específicamente atribuibles al cliente, bajo los términos pactados en el contrato de construcción, se pueden encontrar algunos costos generales de administración, así como costos de desarrollo, siempre que el reembolso de los mismos esté especificado en el acuerdo convenido por las partes.

- 20 Los costos que no puedan ser atribuidos a la actividad de contratación, o no puedan ser distribuidos a los contratos específicos, se excluirán de los costos del contrato de construcción. Entre tales costos a excluir se encuentran:

- (a) los costos generales de administración, para los que no se haya especificado ningún tipo de reembolso en el contrato;
- (b) los costos de venta;
- (c) los costos de investigación y desarrollo para los que, en el contrato, no se especifica reembolso alguno; y
- (d) la parte de la cuota de depreciación que corresponde a infrautilización, porque las propiedades, planta y equipo no han sido utilizados en ningún contrato específico.

- 21 Los costos del contrato comprenden todos los costos atribuibles al mismo desde la fecha en que éste se convierte en firme, hasta el final de la ejecución de la obra correspondiente. No obstante, los costos que se relacionan directamente con un contrato, porque se han incurrido en el trámite de negociación del mismo, pueden ser incluidos como parte de los costos del contrato siempre que puedan ser identificados por separado y medidos con suficiente fiabilidad, si es probable que el contrato llegue a obtenerse. Cuando los costos, incurridos al obtener un contrato, se reconozcan como un gasto del periodo en que han sido incurridos, no podrán ser ya acumulados en el costo del contrato cuando éste se llegue a obtener, en un periodo posterior.

Reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias y gastos del contrato

- 22 **Cuando el resultado de un contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias y los costos asociados con el mismo deben ser reconocidos en resultados como tales, con referencia al estado de terminación de la actividad producida por el contrato en la fecha de cierre del balance. Toda pérdida esperada en el contrato de construcción debe ser**

- reconocida como tal inmediatamente, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 36.
- 23 **En el caso de contratos a precio fijo, el desenlace del contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad, siempre que se den las siguientes condiciones:**
- (a) **los ingresos de actividades ordinarias totales del contrato pueden medirse con fiabilidad;**
 - (b) **es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados del contrato;**
 - (c) **tanto los costos que faltan para la terminación del contrato como el grado de terminación, a la fecha de cierre del balance, pueden ser medidos con suficiente fiabilidad; y**
 - (d) **los costos atribuibles al contrato pueden ser claramente identificados y medidos con suficiente fiabilidad, de manera que los costos reales del contrato pueden ser comparados con las estimaciones previas de los mismos.**
- 24 **En el caso de un contrato de margen sobre el costo, el desenlace del contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:**
- (a) **es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos derivados del contrato; y**
 - (b) **los costos atribuibles al contrato, sean o no específicamente reembolsables, pueden ser claramente identificados y medidos de forma fiable.**
- 25 El reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias y costos con referencia al estado de terminación del contrato es, a menudo, denominado método del porcentaje de terminación. Bajo este método, los ingresos derivados del contrato se comparan con los costos del mismo incurridos en la consecución del estado de terminación en que se encuentre, con lo que se revelará el importe de los ingresos de actividades ordinarias, de los gastos y de los resultados que pueden ser atribuidos a la porción del contrato ya ejecutado. Este método suministra información útil sobre la evolución de la actividad del contrato y el rendimiento derivado del mismo en cada periodo contable.
- 26 Bajo el método del porcentaje de terminación, los ingresos de actividades ordinarias del contrato se reconocen como tales, en el estado de resultados, a lo largo de los periodos contables en los que se lleve a cabo la ejecución del contrato. Los costos del contrato se reconocerán como gastos del periodo contable en el que se ejecute el trabajo con el que están relacionados. No obstante, todo exceso esperado de los costos del contrato, sobre los ingresos totales derivados del mismo, se reconocerá como un gasto llevándolo a resultados inmediatamente, de acuerdo con el párrafo 36.
- 27 El contratista puede haber incurrido en costos que se relacionen con la actividad futura del contrato. Tales costos se registran como activos, siempre que sea probable que los mismos sean recuperables en el futuro. Estos costos representan cantidades debidas por el cliente, y son a menudo clasificados como obra en curso bajo el contrato.
- 28 El desenlace de un contrato de construcción podrá únicamente estimarse con fiabilidad si es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos asociados con el mismo. No obstante, cuando surgiese incertidumbre respecto a la cobrabilidad de una partida ya incluida en los ingresos de actividades ordinarias procedentes del contrato, e incorporada al estado de resultados, el saldo incobrable o la partida cuya recuperabilidad haya dejado de ser probable, se reconocerá como un gasto del periodo, en lugar de ser tratada como un ajuste en el importe de los ingresos de actividades ordinarias del contrato.
- 29 La entidad es, generalmente, capaz de hacer estimaciones fiables tras negociar un contrato en el que se establecen:
- (a) los derechos de disposición de cada una de las partes contratantes sobre el activo a construir;
 - (b) la contraprestación a satisfacer; y

(c) la forma y plazos de pago.

Normalmente, también es necesario que la entidad tenga un sistema de presupuesto financiero y de información interna efectivos. La entidad revisa y, si es necesario, corrige las estimaciones de los ingresos de actividades ordinarias y costos del contrato, a medida que éste se va ejecutando. El hecho de que tales revisiones se lleven a cabo no indica necesariamente que el desenlace del contrato no pueda estimarse fiablemente.

30 El estado de realización de un contrato puede determinarse de muchas formas. La entidad utilizará el método que mida con mayor fiabilidad el trabajo ejecutado. Dependiendo de la naturaleza del contrato, los métodos pueden incluir:

- (a) la proporción de los costos del contrato incurridos en el trabajo ya realizado hasta la fecha, en relación con los costos totales estimados para el contrato;
- (b) el examen del trabajo ejecutado; o
- (c) la proporción física del contrato total ejecutada ya.

Los anticipos y los pagos recibidos del cliente no reflejan, necesariamente, la proporción del trabajo ejecutado hasta la fecha.

31 Cuando se determina el estado de realización del contrato por referencia a los costos incurridos hasta la fecha, sólo se incluyen los costos del contrato que reflejan el trabajo efectivamente ejecutado hasta dicho momento. Ejemplos de costos del contrato que se excluyen son los siguientes:

- (a) costos que se relacionen con la actividad futura derivada del contrato, tales como los costos de materiales que se hayan entregado en la obra o se hayan dejado en sus proximidades para ser usados en la misma, que sin embargo no se han instalado, usado o aplicado todavía en la ejecución, salvo si tales materiales se han fabricado especialmente para el contrato; y
- (b) pagos anticipados a los subcontratistas, por causa de los trabajos que éstos ejecutarán bajo el contrato correspondiente.

32 Cuando el desenlace de un contrato de construcción no pueda ser estimado con suficiente fiabilidad:

- (a) los ingresos de actividades ordinarias deben ser reconocidos en el estado de resultados sólo en la medida en que sea probable recuperar los costos incurridos por causa del contrato; y**
- (b) los costos del contrato deben reconocerse como gastos del periodo en que se incurren.**

Cualquier pérdida esperada por causa del contrato de construcción debe ser reconocida inmediatamente como un gasto del periodo, de acuerdo con el párrafo 36.

33 A menudo, durante los primeros estadios de ejecución de un contrato, no puede estimarse con suficiente fiabilidad el desenlace final del mismo. No obstante, puede ser probable que la entidad llegue a recuperar los costos incurridos en esta etapa. Por tanto, los ingresos de actividades ordinarias del contrato serán reconocidos en la cuenta de resultados sólo en la proporción que supongan, sobre el total, los costos incurridos que se esperen recuperar. Cuando el desenlace final del contrato no se pueda estimar con suficiente fiabilidad, la entidad se abstendrá de reconocer ganancia alguna. No obstante, incluso cuando el desenlace final no pueda ser conocido con suficiente fiabilidad, puede ser probable que los costos totales del contrato vayan a exceder a los ingresos de actividades ordinarias totales. En tal caso, cualquier exceso de los costos totales sobre los ingresos de actividades ordinarias totales del contrato, se llevará inmediatamente a los resultados del periodo, de acuerdo con el párrafo 36.

34 Los costos del contrato que no sean de probable recuperación, se llevan a resultados del periodo inmediatamente. Ejemplos de circunstancias en las que tal recuperabilidad puede no ser probable, donde los costos del contrato pueden requerir su cargo inmediato a resultados, se dan en aquellos contratos donde:

- (a) no se puede forzar plenamente su cumplimiento, esto es, que su validez está seriamente cuestionada;

- (b) la terminación está sujeta al desenlace de una sentencia o un acto legislativo pendiente;
- (c) están implicados derechos de propiedad que serán probablemente anulados o expropiados;
- (d) el cliente es incapaz de asumir sus obligaciones; o
- (e) el contratista es incapaz de cumplir el contrato, o las obligaciones que se derivan del mismo.

35 Cuando desaparezcan las incertidumbres, que impedían estimar con suficiente fiabilidad el desenlace del contrato, los ingresos de actividades ordinarias y los gastos asociados con el contrato de construcción deben pasar a ser reconocidos en el estado de resultados de acuerdo con el párrafo 22, en lugar de hacerlo según lo establecido en el párrafo 32.

Reconocimiento de las pérdidas esperadas

36 Cuando sea probable que los costos totales del contrato vayan a exceder de los ingresos de actividades ordinarias totales derivados del mismo, las pérdidas esperadas deben reconocerse inmediatamente como tales en la cuenta de resultados del periodo.

37 La cuantía de tales pérdidas se determina con independencia de:

- (a) si los trabajos del contrato han comenzado o no;
- (b) el estado de realización de la actividad del contrato; o
- (c) la cantidad de ganancias que se espera obtener en otros contratos, siempre que aquéllos y éste no sean tratados como uno sólo a efectos contables, de acuerdo con el párrafo 9.

Cambios en las estimaciones

38 El método del porcentaje de obra realizada se aplicará acumulativamente, en cada periodo contable, a las estimaciones de ingresos de actividades ordinarias y costos totales hasta la fecha. Por tanto, el efecto de un cambio en las estimaciones de los ingresos o costos del contrato en cuestión, o el efecto de un cambio en el desenlace esperado del contrato, serán tratados como cambios en las estimaciones contables (véase la NIC 8 *Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores*). Las estimaciones revisadas se usarán en la determinación de los importes de ingresos de actividades ordinarias y gastos reconocidos en el estado de resultados, tanto en el periodo en que tiene lugar el cambio como en los periodos subsiguientes.

Información a revelar

39 La entidad debe revelar, en sus estados financieros, información sobre:

- (a) el importe de los ingresos de actividades ordinarias del contrato reconocidos como tales en el periodo;
- (b) los métodos utilizados para determinar la porción de ingreso ordinario del contrato reconocido como tal en el periodo; y
- (c) los métodos usados para determinar el grado de realización del contrato en curso.

40 La entidad debe revelar, para los contratos en curso en la fecha de cierre, cada una de las siguientes informaciones:

- (a) la cantidad acumulada de costos incurridos, y de ganancias reconocidas (menos las correspondientes pérdidas reconocidas) hasta la fecha;
- (b) la cuantía de los anticipos recibidos; y
- (c) la cuantía de las retenciones en los pagos.

41 Las retenciones son cantidades, procedentes de las certificaciones hechas a los clientes, que no se recuperan hasta la satisfacción de las condiciones especificadas en el contrato para su cobro, o bien hasta que los defectos de la obra han sido rectificadas. Las

certificaciones son las cantidades facturadas por el trabajo ejecutado bajo el contrato, hayan sido o pagadas por el cliente o no. Los anticipos son las cantidades recibidas por el contratista antes de que el trabajo haya sido ejecutado.

- 42 La entidad debe informar, en los estados financieros, sobre:**
- (a) los activos que representen cantidades, en términos brutos, debidas por los clientes por causa de contratos de construcción; y**
 - (b) los pasivos que representen cantidades, en términos brutos, debidas a los clientes por causa de estos mismos contratos.**
- 43 La cantidad bruta debida por los clientes, por causa de los contratos, es la diferencia entre:
- (a) los costos incurridos más las ganancias reconocidas en el estado de resultados; y
 - (b) la suma de las pérdidas reconocidas en el estado de resultados y las certificaciones realizadas y facturadas
- para aquel conjunto de los contratos en curso, en los cuales los costos incurridos más las ganancias reconocidas (menos las correspondientes pérdidas reconocidas) excedan a los importes de las certificaciones de obra realizadas y facturadas.
- 44 La cantidad bruta debida a los clientes, por causa de los contratos, es la diferencia entre:
- (a) los costos incurridos más las ganancias reconocidas en el estado de resultados; y
 - (b) la suma de las pérdidas reconocidas en el estado de resultados y las certificaciones realizadas
- para aquel conjunto de los contratos en curso, en los cuales las certificaciones de obra realizadas y facturadas excedan a los costos incurridos más las ganancias reconocidas (menos las correspondientes pérdidas reconocidas).
- 45 La entidad informará, acerca de cualquier activo contingente o pasivo contingente, de acuerdo con la NIC 37 *Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes*. Los activos y pasivos de tipo contingente pueden surgir de circunstancias tales como los costos derivados de garantías, reclamaciones, multas u otras pérdidas eventuales.

Fecha de vigencia

46 Esta Norma Internacional de Contabilidad tendrá vigencia para los estados financieros que cubran periodos que comiencen a partir del 1 de enero de 1995.

⇒ NIC n°18 - Ingresos de actividades ordinarias:

Objetivo

Los ingresos son definidos, en el *Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros*, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos de actividades ordinarias en sí como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias propiamente dichos surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

La principal preocupación en la contabilización de ingresos de actividades ordinarias es determinar cuándo deben ser reconocidos. El ingreso es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser

medidos con fiabilidad. Esta Norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos de actividades ordinarias sean reconocidos. También provee guías prácticas para la aplicación de estos criterios.

Alcance

- 1 **Esta Norma debe ser aplicada al contabilizar ingresos procedentes de las siguientes transacciones y sucesos:**
 - (a) la venta de productos;
 - (b) la prestación de servicios; y
 - (c) el uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías y dividendos.
- 2 Esta Norma deroga la anterior NIC 18 *Reconocimiento de los Ingresos*, aprobada en 1982.
- 3 El término “productos” incluye tanto los producidos por la entidad para ser vendidos, como los adquiridos para su reventa, tales como las mercaderías de los comercios al por menor o los terrenos u otras propiedades que se tienen para revenderlas a terceros.
- 4 La prestación de servicios implica, normalmente, la ejecución, por parte de la entidad, de un conjunto de tareas acordadas en un contrato, con una duración determinada en el tiempo. Los servicios pueden prestarse en el transcurso de un único periodo o a lo largo de varios periodos contables. Algunos contratos para la prestación de servicios se relacionan directamente con contratos de construcción, por ejemplo aquéllos que realizan los arquitectos o la gerencia de los proyectos. Los ingresos derivados de tales contratos no son abordados en esta Norma, sino que se contabilizan de acuerdo con los requisitos que, para los contratos de construcción, se especifican en la NIC 11 *Contratos de Construcción*.
- 5 El uso, por parte de terceros, de activos de la entidad, da lugar a ingresos que adoptan la forma de:
 - (a) intereses—cargos por el uso de efectivo, de otros medios equivalentes al efectivo o por el mantenimiento de deudas para con la entidad;
 - (b) regalías—cargos por el uso de activos a largo plazo de la entidad, tales como patentes, marcas, derechos de autor o aplicaciones informáticas; y
 - (c) dividendos—distribuciones de ganancias a los poseedores de participaciones en la propiedad de las entidades, en proporción al porcentaje que supongan sobre el capital o sobre una clase particular del mismo.
- 6 Esta Norma no trata de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de:
 - (a) contratos de arrendamiento financiero (véase la NIC 17 *Arrendamientos*);
 - (b) dividendos producto de inversiones financieras llevadas por el método de la participación (véase la NIC 28 *Contabilización de Inversiones en Entidades Asociadas*);
 - (c) contratos de seguro bajo el alcance de la NIIF 4 *Contratos de Seguros*;
 - (d) cambios en el valor razonable de activos y pasivos financieros, o productos derivados de su venta (véase la NIC 39 *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición*);
 - (e) cambios en el valor de otros activos corrientes;
 - (f) reconocimiento inicial y cambios en el valor razonable de los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola (véase la NIC 41 *Agricultura*);
 - (g) reconocimiento inicial de los productos agrícolas (véase la NIC 41 *Agricultura*), y
 - (h) extracción de minerales en yacimientos.

Definiciones

- 7 **Los siguientes términos se emplean, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica:**

Ingreso ordinario es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio neto, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio.

Valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, que realizan una transacción libre.

- 8 Los ingresos de actividades ordinarias comprenden solamente las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir, por parte de la entidad, por cuenta propia. Las cantidades recibidas por cuenta de terceros, tales como impuestos sobre las ventas, sobre productos o servicios o sobre el valor añadido, no constituyen entradas de beneficios económicos para la entidad y no producen aumentos en su patrimonio neto. Por tanto, tales entradas se excluirán de los ingresos de actividades ordinarias. De la misma forma, en una relación de comisión, entre un principal y un comisionista, las entradas brutas de beneficios económicos del comisionista incluyen importes recibidos por cuenta del principal, que no suponen aumentos en el patrimonio neto de la entidad. Los importes recibidos por cuenta del principal no constituirán ingresos de actividades ordinarias, que quedarán limitados en tal caso a los importes de las comisiones.

Medición de los ingresos de actividades ordinarias

- 9 **La medición de los ingresos de actividades ordinarias debe hacerse utilizando el valor razonable de la contrapartida, recibida o por recibir, derivada de los mismos.***
- 10 El importe de los ingresos de actividades ordinarias derivados de una transacción se determina, normalmente, por acuerdo entre la entidad y el vendedor o usuario del activo. Se medirán al valor razonable de la contrapartida, recibida o por recibir, teniendo en cuenta el importe de cualquier descuento, bonificación o rebaja comercial que la entidad pueda otorgar.
- 11 En la mayoría de los casos, la contrapartida revestirá la forma de efectivo u otros medios equivalentes al efectivo, y por tanto el ingreso se mide por la cantidad de efectivo u otros medios equivalentes, recibidos o por recibir. No obstante, cuando la entrada de efectivo u otros medios equivalentes se difiera en el tiempo, el valor razonable de la contrapartida puede ser menor que la cantidad nominal de efectivo cobrada o por cobrar. Por ejemplo, la entidad puede conceder al cliente un crédito sin intereses o acordar la recepción de un efecto comercial, cargando una tasa de interés menor que la del mercado, como contrapartida de la venta de bienes. Cuando el acuerdo constituye efectivamente una transacción financiera, el valor razonable de la contrapartida se determinará por medio del descuento de todos los cobros futuros, utilizando una tasa de interés imputada para la actualización. La tasa de interés imputada a la operación será, de entre las dos siguientes, la que mejor se pueda determinar:
- (a) o bien la tasa vigente para un instrumento similar cuya calificación crediticia sea parecida a la que tiene el cliente que lo acepta;
 - (b) o bien la tasa de interés que iguala el nominal del instrumento utilizado, debidamente descontado, al precio al contado de los bienes o servicios vendidos.
- La diferencia entre el valor razonable y el importe nominal de la contrapartida se reconoce como ingreso financiero por intereses, de acuerdo con los párrafos 29 y 30 de esta Norma, y de acuerdo con la NIC 39.
- 12 Cuando se intercambien o permuten bienes o servicios por otros bienes o servicios de naturaleza similar, tal cambio no se considerará como una transacción que produce ingresos de actividades ordinarias. Con frecuencia, este es el caso de mercaderías como el aceite o la leche, en las que los proveedores intercambian o permutan inventarios en diversos lugares, con el fin de satisfacer pedidos en un determinado lugar. Cuando los bienes se vendan, o los servicios se presten, recibiendo en contrapartida bienes o servicios de naturaleza diferente, el intercambio se considera como una transacción que

* Véase también la SIC-31 *Ingresos de Actividades Ordinarias—Permutas de Servicios de Publicidad*.

produce ingresos de actividades ordinarias. Tales ingresos de actividades ordinarias se miden por el valor razonable de los bienes o servicios recibidos, ajustado por cualquier eventual cantidad de efectivo u otros medios equivalentes transferidos en la operación. En el caso de no poder medir con fiabilidad el valor de los bienes o servicios recibidos, los ingresos de actividades ordinarias se medirán según el valor razonable de los bienes o servicios entregados, ajustado igualmente por cualquier eventual importe de efectivo u otros medios equivalentes al efectivo transferidos en la operación.

Identificación de la transacción

- 13 Normalmente, el criterio usado para el reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias en esta Norma se aplicará por separado a cada transacción. No obstante, en determinadas circunstancias es necesario aplicar tal criterio de reconocimiento, por separado, a los componentes identificables de una única transacción, con el fin de reflejar la sustancia de la operación. Por ejemplo, cuando el precio de venta de un producto incluye una cantidad identificable a cambio de algún servicio futuro, tal importe se diferirá y reconocerá como ingreso en el intervalo de tiempo durante el que tal servicio será ejecutado. A la inversa, el criterio de reconocimiento será de aplicación a dos o más transacciones, conjuntamente, cuando las mismas están ligadas de manera que el efecto comercial no puede ser entendido sin referencia al conjunto completo de transacciones. Por ejemplo, una entidad puede vender bienes y, al mismo tiempo, hacer un contrato para recomprar esos bienes más tarde, con lo que se niega el efecto sustantivo de la operación, en cuyo caso las dos transacciones han de ser contabilizadas de forma conjunta.

Venta de bienes

- 14 **Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:**
- (a) **la entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;**
 - (b) **la entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;**
 - (c) **el importe de los ingresos de actividades ordinarias puede ser medido con fiabilidad;**
 - (d) **es probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y**
 - (e) **los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.**
- 15 El proceso de evaluación de cuándo una entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas significativos, que implica la propiedad, requiere un examen de las circunstancias de la transacción. En la mayoría de los casos, la transferencia de los riesgos y ventajas de la propiedad coincidirá con la transferencia de la titularidad legal o el traspaso de la posesión al comprador. Este es el caso en la mayor parte de las ventas al por menor. En otros casos, por el contrario, la transferencia de los riesgos y las ventajas de la propiedad tendrá lugar en un momento diferente del correspondiente a la transferencia de la titularidad legal o el traspaso de la posesión de los bienes.
- 16 Si la entidad retiene, de forma significativa, riesgos de la propiedad, la transacción no será una venta y por tanto no se reconocerán los ingresos de actividades ordinarias. Una entidad puede retener riesgos significativos de diferentes formas. Ejemplos de situaciones en las que la entidad puede conservar riesgos y ventajas significativos, correspondientes a la propiedad, son los siguientes:
- (a) cuando la entidad asume obligaciones derivadas del funcionamiento insatisfactorio de los productos, que no entran en las condiciones normales de garantía;
 - (b) cuando la recepción de los ingresos de actividades ordinarias de una determinada venta es de naturaleza contingente porque depende de la obtención, por parte del comprador, de ingresos de actividades ordinarias derivados de la venta posterior de los bienes;

- (c) cuando los bienes se venden junto con la instalación de los mismos y la instalación es una parte sustancial del contrato, siempre que ésta no haya sido todavía completada por parte de la entidad; y
 - (d) cuando el comprador tiene el derecho de rescindir la operación por una razón especificada en el contrato de venta y la entidad tiene incertidumbre acerca de la probabilidad de devolución.
- 17 Si una entidad conserva sólo una parte insignificante de los riesgos y las ventajas derivados de la propiedad, la transacción es una venta y por tanto se procederá a reconocer los ingresos de actividades ordinarias. Por ejemplo, un vendedor puede retener, con el único propósito de asegurar el cobro de la deuda, la titularidad legal de los bienes. En tal caso, si la entidad ha transferido los riesgos y ventajas significativos, derivados de la propiedad, la transacción es una venta y se procede a reconocer los ingresos de actividades ordinarias derivados de la misma. Otro ejemplo de una entidad que retiene sólo una parte insignificante del riesgo que comporta la propiedad, puede ser la venta al por menor, cuando se garantiza la devolución del importe si el consumidor no queda satisfecho. En tales casos, los ingresos de actividades ordinarias se reconocen en el momento de la venta, siempre que el vendedor pueda estimar con fiabilidad las devoluciones futuras, y reconozca una deuda por los reembolsos a efectuar, basándose en su experiencia previa o en otros factores relevantes.
- 18 Los ingresos de actividades ordinarias se reconocerán sólo cuando sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la entidad. En algunos casos, esto puede no ser probable hasta que se reciba la contraprestación o hasta que desaparezca una determinada incertidumbre. Por ejemplo, en una venta a un país extranjero puede existir incertidumbre sobre si el gobierno extranjero concederá permiso para que la contrapartida sea remitida. Cuando tal permiso se conceda, la incertidumbre desaparecerá y se procederá entonces al reconocimiento del ingreso. No obstante, cuando aparece una incertidumbre relacionada con el cobro de un saldo incluido previamente entre los ingresos de actividades ordinarias, la cantidad incobrable o la cantidad respecto a la cual el cobro ha dejado de ser probable se reconocerá como un gasto, en lugar de ajustar el importe del ingreso originalmente reconocido.
- 19 Los ingresos de actividades ordinarias y los gastos, relacionados con una misma transacción o evento, se reconocerán de forma simultánea. Este proceso se denomina habitualmente con el nombre de correlación de gastos con ingresos. Los gastos, junto con las garantías y otros costos a incurrir tras la entrega de los bienes, podrán ser medidos con fiabilidad cuando las otras condiciones para el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias hayan sido cumplidas. No obstante, los ingresos de actividades ordinarias no pueden reconocerse cuando los gastos correlacionados no puedan ser medidos con fiabilidad; en tales casos, cualquier contraprestación ya recibida por la venta de los bienes se registrará como un pasivo.

Prestación de servicios

- 20 **Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de terminación de la prestación a la fecha del balance. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:**
- (a) **el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad;**
 - (b) **es probable que la entidad reciba los beneficios económicos derivados de la transacción;**
 - (c) **el grado de terminación de la transacción, en la fecha del balance, pueda ser medido con fiabilidad; y**
 - (d) **los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser medidos con fiabilidad.***

* Véase también la SIC-27 *Evaluación de la Esencia de las Transacciones que Adoptan la Forma Legal de un Arrendamiento* y la SIC-31 *Ingresos Ordinario—Permutas de Servicios de Publicidad*.

- 21 El reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias por referencia al grado de terminación de una transacción se denomina habitualmente con el nombre de método del porcentaje de terminación. Bajo este método, los ingresos de actividades ordinarias se reconocen en los periodos contables en los cuales tiene lugar la prestación del servicio. El reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias con esta base suministrará información útil sobre la medida de la actividad de servicio y su ejecución en un determinado periodo. La NIC 11, exige también la utilización de esta base de reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias. Los requisitos de esa Norma son, por lo general, aplicables al reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias y gastos asociados con una operación que implique prestación de servicios.
- 22 Los ingresos de actividades ordinarias se reconocen sólo cuando es probable que la entidad reciba los beneficios económicos derivados de la transacción. No obstante, cuando surge alguna incertidumbre sobre el grado de recuperabilidad de un saldo ya incluido entre los ingresos de actividades ordinarias, la cantidad incobrable o la cantidad respecto a la cual el cobro ha dejado de ser probable se procede a reconocerlo como un gasto, en lugar de ajustar el importe del ingreso originalmente reconocido.
- 23 Una entidad será, por lo general, capaz de hacer estimaciones fiables después de que ha acordado, con las otras partes de la operación, los siguientes extremos:
- los derechos exigibles por cada uno de los implicados, acerca del servicio que las partes han de suministrar o recibir;
 - la contrapartida del intercambio; y
 - la forma y los términos del pago.
- Normalmente, es también necesario para la entidad disponer de un sistema presupuestario financiero y un sistema de información que sean efectivos. La entidad revisará y, si es necesario, modificará las estimaciones del ingreso por recibir a medida que el servicio se va prestando. La necesidad de tales revisiones no indica, necesariamente, que el desenlace de la operación de prestación no pueda ser estimado con fiabilidad.
- 24 El porcentaje de terminación de una transacción puede determinarse mediante varios métodos. Cada entidad usa el método que mide con más fiabilidad los servicios ejecutados. Entre los métodos a emplear se encuentran, dependiendo de la naturaleza de la operación:
- la inspección de los trabajos ejecutados;
 - la proporción que los servicios ejecutados hasta la fecha como porcentaje del total de servicios a prestar; o
 - la proporción que los costos incurridos hasta la fecha suponen sobre el costo total estimado de la operación, calculada de manera que sólo los costos que reflejen servicios ya ejecutados se incluyan entre los costos incurridos hasta la fecha y sólo los costos que reflejan servicios ejecutados o por ejecutar se incluyan en la estimación de los costos totales de la operación.
- Ni los pagos a cuenta ni los anticipos recibidos de los clientes reflejan, forzosamente, el porcentaje del servicio prestado hasta la fecha.
- 25 A efectos prácticos, en el caso de que los servicios se presten a través de un número indeterminado de actos, a lo largo de un periodo de tiempo especificado, los ingresos se podrán reconocer de forma lineal a lo largo del intervalo de tiempo citado, a menos que haya evidencia de que otro método representa mejor el porcentaje de terminación en cada momento. Cuando un acto específico sea mucho más significativo que el resto de los actos, el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias se pospondrá hasta que el mismo haya sido ejecutado.
- 26 **Cuando el resultado de una transacción, que implique la prestación de servicios, no pueda ser estimado de forma fiable, los ingresos de actividades ordinarias correspondientes deben ser reconocidos como tales sólo en la cuantía de los gastos reconocidos que se consideren recuperables.**
- 27 Durante los primeros momentos de una transacción que implique prestación de servicios, se da a menudo el caso de que el desenlace de la misma no puede ser estimado de forma fiable. No obstante, puede ser probable que la entidad recupere los costos

incurridos en la operación. En tal caso, se reconocerán los ingresos de actividades ordinarias sólo en la cuantía de los costos incurridos que se espere recuperar. Dado que el desenlace de la transacción no puede estimarse de forma fiable, no se reconocerá ganancia alguna procedente de la misma.

- 28 Cuando el resultado final de una transacción no pueda estimarse de forma fiable, y no sea probable que se recuperen tampoco los costos incurridos en la misma, no se reconocerán ingresos de actividades ordinarias, pero se procederá a reconocer los costos incurridos como gastos del periodo. Cuando desaparezcan las incertidumbres que impedían la estimación fiable del correcto desenlace del contrato, se procederá a reconocer los ingresos de actividades ordinarias derivados, pero utilizando lo previsto en el párrafo 20, en lugar de lo establecido en el párrafo 26.

Intereses, regalías y dividendos

- 29 **Los ingresos de actividades ordinarias derivados del uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que producen intereses, regalías y dividendos deben ser reconocidos de acuerdo con las bases establecidas en el párrafo 30, siempre que:**

- (a) **sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y**
- (b) **el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda ser medido de forma fiable.**

- 30 **Los ingresos de actividades ordinarias deben reconocerse de acuerdo con las siguientes bases:**

- (a) **los intereses deben reconocerse utilizando el método del tipo de interés efectivo, como se establece en la NIC 39, párrafos 9 y GA5–GA8;**
- (b) **las regalías deben ser reconocidas utilizando la base de acumulación (o devengo), de acuerdo con la sustancia del acuerdo en que se basan; y**
- (c) **los dividendos deben reconocerse cuando se establezca el derecho a recibirlos por parte del accionista.**

- 31 [Eliminado]

- 32 Cuando se cobran los intereses de una determinada inversión, y parte de los mismos se han acumulado (o devengado) con anterioridad a su adquisición, se procederá a distribuir el interés total entre los periodos pre y post adquisición, procediendo a reconocer como ingresos de actividades ordinarias sólo los que corresponden al periodo posterior a la adquisición. Cuando los dividendos de las acciones procedan de ganancias netas obtenidas antes de la adquisición de los títulos, tales dividendos se deducirán del costo de las mismas. Si resultase difícil separar la parte de dividendos que corresponde a beneficios anteriores a la adquisición, salvo que se emplee un criterio arbitrario, se procederá a reconocer los dividendos como ingresos de actividades ordinarias del periodo, a menos que claramente representen la recuperación de una parte del costo del título.

- 33 Las regalías se consideran acumuladas (o devengadas) de acuerdo con los términos del acuerdo en que se basan y son reconocidas como tales con este criterio, a menos que, considerando la sustancia del susodicho acuerdo, sea más apropiado reconocer los ingresos de actividades ordinarias derivados utilizando otro criterio más sistemático y racional.

- 34 Los ingresos de actividades ordinarias se reconocen sólo cuando sea probable que la entidad obtenga los beneficios asociados con la transacción. No obstante, cuando surge algún tipo de incertidumbre acerca de los importes ya incluidos como ingresos de actividades ordinarias, la cuantía incobrable, o el importe respecto del cual ha dejado de ser probable la recuperabilidad, se reconocen como gastos, en lugar de ajustar los importes originalmente reconocidos como ingresos de actividades ordinarias.

Información a revelar

- 35 **La entidad debe revelar la siguiente información en sus estados financieros:**

- (a) **las políticas contables adoptadas para el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias, incluyendo los métodos utilizados para determinar el porcentaje de terminación de las operaciones de prestación de servicios;**

- (b) **la cuantía de cada categoría significativa de ingresos de actividades ordinarias, reconocida durante el periodo, con indicación expresa de los ingresos procedentes de:**
 - (i) **venta de bienes;**
 - (ii) **prestación de servicios;**
 - (iii) **intereses;**
 - (iv) **regalías;**
 - (v) **dividendos; y**
- (c) **el importe de los ingresos de actividades ordinarias producidos por intercambios de bienes o servicios incluidos en cada una de las categorías anteriores de ingresos.**

36 La entidad revelará en sus estados financieros cualquier tipo de activos contingentes y pasivos contingentes, de acuerdo con la NIC 37 *Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes*. Los activos y pasivos de tipo contingente pueden surgir de partidas tales como costos de garantías, reclamaciones, multas o pérdidas eventuales.

Fecha de vigencia

37 **Esta Norma Internacional de Contabilidad tendrá vigencia para los estados financieros que cubran periodos que comiencen a partir del 1 de enero de 1995.**

⇒ **Consulta 3557 DGI**

Fecha de publicación: 1/6/1996

Boletín N° 277

Se consulta sobre el tratamiento de las cuentas representativas de la actividad de construcción de inmuebles de propiedad horizontal, que se prometen en venta antes de la terminación de las obras.

En primer lugar debe destacarse que las normas NICS de contabilidad no son de aplicación a los efectos fiscales en forma íntegra. El Decreto N° 200/993 de 04.05.1993 se dictó visto el artículo 91 de la Ley N° 16.060, norma que establece: "La reglamentación establecerá las normas contables adecuadas a las que habrán de ajustarse los estados contables de las sociedades comerciales".

Esto significa que estas normas deben ser utilizadas a los efectos de la Ley N° 16.060, pero no derogan ni sustituyen las disposiciones fiscales aplicables para la liquidación de impuestos.

Dado que muchos de los tributos que recauda esta Dirección General Impositiva tienen bases contables, es obvio que son aplicables las reglas de la buena contabilidad, y en tal sentido es natural que en muchos aspectos exista coincidencia entre las normas NICS y las fiscales.

Una de las diferencias importantes que existe entre ambas normas, es que fiscalmente se computan los resultados realmente devengados, como pueden ser las cuentas incobrables o las sentencias que resuelven litigios, mientras que desde el punto de vista comercial es natural que se formen reservas para cubrir posibles pérdidas futuras por deudores que se presumen puedan resultar insolventes, o reclamaciones posibles de clientes como prevé la norma N° 11, relativa a construcciones. Y esto porque es prudente no distribuir resultados e ir formando reservas para cubrir contingencias que podrían hacer peligrar la estabilidad de una empresa, pero tales provisiones no son deducibles como gastos para liquidar el Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio.

La dificultad que presenta la actividad que motiva la consulta para liquidar el Impuesto a las Rentas de la Industria y Comercio es que entre el comienzo y la terminación de la obra transcurre más de un ejercicio, y que es necesario la determinación del resultado anual, no porque la Oficina lo requiera arbitrariamente sino porque el tributo es de carácter anual (artículo 1º, Título 4 del Texto Ordenado 1991).

El artículo 9º del Título 4 del Texto Ordenado 1991 establece que la renta bruta resulta de la comparación de las ventas menos el costo de tales ventas.

El término que las empresas constructoras tienen conocido a fin del ejercicio es el costo de las obras en ejecución y debe calcularse cual es el monto de la venta.

Esta Comisión considera que el valor de la venta es el que resulta de proporcionar el precio de venta al costo incurrido al cierre del ejercicio con el costo total previsto de la obra.

De la comparación del precio de venta proporcional con el costo de la obra en curso se obtiene el resultado de cada una de las unidades vendidas.

Es obvio que se obtendrá el resultado acumulado hasta el cierre del ejercicio; si la obra durara más de un año, el resultado deberá ser depurado, para obtener el resultado de cada ejercicio, del obtenido al cierre del período anterior.

El resultado práctico de lo expuesto es como si se agregara al cierre de cada ejercicio, un asiento que dijera: Compradores a Ventas.

Para la liquidación del Impuesto al Patrimonio, este asiento implica que debe netearse el saldo acreedor de una cuenta de Anticipos de Compradores y la de Compradores. Si el saldo fuera deudor, se computa para el impuesto referido, y si fuera acreedor, no integra el pasivo computable porque no tiene cabida entre los conceptos que componen el pasivo fiscal deducible.

⇒ **Plan de cuentas constructora**

Código	Nombre	Código	
1	ACTIVO	1464	Doc. a Cobrar m/e
11	DISPONIBILIDADES	147	Gastos Diferidos
111	Caja	14811	Gastos IVA 22%
1111	Caja m/n	14812	Gastos IVA 10%
1112	Caja m/e	14813	PCPC IVA 22%
112	Bancos	14816	Costo Obra IVA 22%
11205	Banco 1 m/n	14818	Honorarios obra 22%
11206	Banco 1 m/e	149	Otros Creditos
11212	Banco 2 m/n	15	BIENES DE CAMBIO
11213	Banco 2 m/e	151	COSTO DE OBRA EDIF. 1
11223	Banco 3 M/E	15111	*MANO DE OBRA
11224	Banco 3 M/N	151111	Jornales
12	INVERSIONES TEMPORARIAS	151112	Adelantos
13	CREDITOS POR VENTAS	151118	Sueldos
131	Deud. Inmueb. Prom. Vta	151119	*Aportes
1312	Utilidad Diferida	1511191	Aportes Demolicion y E
132	Deud. Inmueb. Prom. Vta II	1511192	Aportes Albañileria
1322	Utilidad Diferida	1511193	Aportes Electrica
14	OTROS CREDITOS	1511194	Aportes Sanitaria
141	Gastos por cuenta de 3	1511195	Aportes Pintura
1411	*PRIMER EDIFICIO	1511196	Aportes Calefacción
141111	Entrada UTE	1511198	Aportes Conv. y facilidad
141112	Entrada OSE	1511199	Aportes Varios
141113	Entrada Gas	15112	*IMPLANTACION
141114	Colector	151121	Demolicion Ed. existen
141115	Alhajamiento Hall y O.	1511212	Materiales Píntura
141116	Artefactos Luminicos	151122	Cateos
141117	Jardinería	151123	Cercado
141118	Extintores	151124	Cartel de obra
141119	Cartel de entrada	151125	Instalac. Provisorias
141121	Antena TV-Parab-Cable	151129	Contribucion
141122	Equipamiento Gimnasio	15113	*EXCAVACION
141123	Telefonía	151131	Excav/Retiro Material
141124	Reglamento Copropiedad	151139	Varios
141125	Plano de Mensura	15114	*CIMENTACION/ESTRUCTURA
141126	Grupo Electrogeno	151141	Pilotaje
141127	Gastos solo locales	151142	Acero
141128	Calefones	151143	Encofrado
141129	Contribución	151144	Aridos
141131	Gts.P/Cta.Administrador	1511441	Arena
141199	G. de Ocupación y Escr	1511442	Pedregullo
1412	* Fondos Transferir E1	1511443	Piedra
14121	Gastos Comunes	1511444	Balastro
14122	Fondo Rserva Gtos Com	151145	Clavos y Alambre
142	Certificados D.G.I	151146	Cemento
143	Adelantos de Impuestos	151147	Hormigon Premezclado
1431	Anticipos Patrimonio	151148	Subcontrato Cim. y Est
1432	Anticipos I.R.I.C.	151149	Varios
1435	Anticipos ICOSA	15115	*ALBAÑILERÍA MATERIAL
146	Cheques y Doc. a Cobrar	151151	Ceramica Roja
1461	Cheq. Dif. a Cobrar m/n	1511511	Ticholos
1462	Cheq. Dif. a Cobrar m/e	1511512	Ladrillos
1463	Doc. a cobrar m/n	1511513	Tejuelas

1511514	Tejas	15125	*HERRERÍA
151152	Aglomerantes	151251	M. de Obra Herrería
1511521	Portland	151252	Materiales Herrería
1511522	Cales	151253	Mat. y m. obra Herrería
1511523	Yeso	151254	Varios Herrería
1511524	Mezcla	15126	*CORTINAS ENROLLAR
1511525	Bindafix	151261	Cortinas Apartamentos
151153	Aridos	151262	Cortinas Garages
1511531	Arena y Pedregullo	15127	*PISOS/REVESTIMIENTOS
1511532	Pedregullo sucio	151271	Pisos Parquet
1511533	Fletes	151272	Zocalos
1511534	Arena/Pedregullo/Flete	151273	Ceramicas Pisos
1511535	Gravilla	151274	Ceramicas Paredes
151154	Bloques	151275	Marmoles y Granitos
151155	Hormigon Premezclado	151276	Baldosas Veredas
151159	Materiales Varios	151277	Pisos Vinilico
15116	*ELECTRICA	151279	Varios Pisos y Revest.
151161	Materiales Electrica	15128	*EQUIP. BAÑOS Y COCINA
151162	M. de Obra Electrica	151281	Aparatos Sanitarios
151163	Subcontratos electrica	151282	Bañeras e Hidromasajes
151164	Asesoramineto Electr.	151283	Accesorio Baños
151168	Adicioneles Inc. e Iva	151284	Piletas Cocina
151169	Varios Electrica	151285	Tapas WC
15117	*Sanitaria	151286	Espejo Baño
151171	Material Sanitario	151287	Botiquines
151172	Mano de Obra Sanitaria	151288	Muebles de cocina
151173	Subcontrato Sanitaria	15129	*GRIFERIA
151174	Asesoramiento Sanit.	15131	*IMPERMEABILIZACION
151175	Equipos Sanitaria	151311	Azoteas y Terrazas
151179	Varios Sanitaria	15132	*HERRAMIENDA Y EQUIPO
15118	*CALEFACCION	151321	Alquiler Maquinaria
151181	Materiales Calefaccion	151323	Reparacion Maquinaria
151182	M.de Obra Calefaccion	151324	Herramientas
151183	Subcontrato Calefacción	151325	Reparaciones Varias
151184	Equipos Calefaccion	151326	Varios Herram. y Equip
151189	Varios Calefaccion	15133	*VENTILACION MECANICA
15119	*ASCENSORES	151331	Equipos e Instalacion
151191	Ascensores	151339	Varios
151199	Varios Ascensores	15181	*GTOS GENERALES OBRA
15121	*PINTURA	151811	*Costo Obra Anterior
151211	Mano de Obra Pintura	15182	Gastos Gnerales Obra
151213	Mat. y M. de Obra Pintura	1518201	Bombas
151219	Varios Pintura	1518202	Portero Electrico
15122	* VIDRIERIA	1518203	Rejillas Ventilacion
151221	Vidrios	1518204	Equipos de trabajo
151222	Espejos	1518205	U.T.E./O.S.E./A.N.TEL
15123	*CARPINTERIA	1518206	Vigilancia de obra
151231	Carpintería Madera	1518207	Fletes Generales
1512311	M. de Obra Carpinteria	1518208	Chacra - Taller
1512312	Materiales Carpinteria	1518298	Permiso Contrucción
1512313	Mat. y M.obra Carpinteria	1518299	Varios menores de obra
151232	Carpintería Aluminio	15191	*HONORARIOS
1512323	Mat. y m. obra Aluminio	151911	Honorarios Arquitectos
15124	*HERRAJES	151912	Honorarios Calculista

151913	Honorarios Ingenieros	235	Dividendos a pagar
151915	Honorarios Varios	236	D.G.I. a pagar
151917	Honorarios Arq. Banco	236001	Gastos ocupación 10%
152	*TERRENO	23601	D.G.I. convenio
15211	Terreno Edif. Primero	237	Seguros a pagar
15221	I.T.P. C. Terreno Prim.	238	Gastos por cta de 3eros
15231	Hon.Compra Terr. Prim.	239	Otras deudas diversas
15241	Comis.Comp.Terr.Prim	299	ACREEDORES CTA. INM.
15251	Int. Comp. Terr. Prim.	3	PATRIMONIO
15291	Gastos Varios Prim.	31	CAPITAL
153	Bienes Cambio Apto. vta	311	Capital Social
154	Inmueb. para la venta	3111	Acciones en circulacion
16	BIENES DE USO	3112	Accs pend de integrac
161	Muebles, Utiles e Inst.	32	APORTES NO
162	Equipos Contables	32	CAPITALIZABLES
163	Equipamientos Aptos. Empr	322	Prima por emisión
17	INTANGIBLES	33	RESERVAS
171	Gastos de constitucion	331	Reserva Legal/Estatut
19	CUENTA DE ORDEN Y CONT	332	Res. Vol.Afectadas
194	Suscriptores de Accion	333	Res.Voluntarias Libres
2	PASIVO	34	AJUSTES AL PATRIMONIO
21	DEUDAS COMERCIALES	341	Revaluos Fiscales
2111	Acreed. Varios m/n	342	Revaluos voluntarios
2111999	Acreed. Varios m/n	343	Reservas p/reinversión
2112	Acreeeds. Varios m/e	35	RESULTADOS ACUMULADOS
2112999	Acreed. Varios m/e	351	Result. Ejerc.Anterior
2113	Acreed. Comp Terren	352	Resultado del ejercicio
212	Acreeedores por Import.	353	Dividendos Provisorios
213	Cheq. Dif y Doc a Pagar	39	CUENTAS DE ORDEN Y CONT
2131	Documentos a pagar m/n	391	Capital Auto. a Susc.
2132	Documentos a pagar m/e	392	Acciones a Emitir
2133	Cheques Dif Pagar m/n	4	EGRESOS
2134	Cheques Dif. Pagar m/e	41	GASTOS DE ADM Y VENTAS
214	Promit Comprad. Edif I	411	*Gastos Adm y Ventas
216	Acreed p/reserva us I	41101	Papeleria y Utiles
217	Acreeeds Res. Us Ed II	41102	Gastos Otras Oficinas
218	Inm. Promet Vta Edif. I	41103	Gastos Comunes C. Emp
219	Inm Prom Vta Edif II	41106	Gastos Abogados
22	DEUDAS FINANCIERAS	41199	Gtos Gen Adm y Ventas
221	Prestamos Bancarios	412	*Honorarios Asesores
2210003	Banco A	41201	Honorarios Contador
2210004	Banco B	41202	Honorarios Escritorio
2210013	Bco B C.Credito	41203	Honorarios Abogados
2210014	PMO VALE AMORT. Banco B	41204	Gastos Abogados
222	Intereses a pagar	413	*Promocion
2220005	Banco B	41301	Publicidad
223	C.Corrientes Varias \$	41302	Maquetas y Perspectiva
224	CCorrientes Varias U\$S	41303	Const y Muro S. Room
224999	Aportes Varios	41304	Equip y manten consumos
225	*PRESTAMOS PERSONALES	41305	Ute/Ose/Antel consumos
226	PASIVO FIN.NO BANCARIO	41306	Gastos Vs. Show Room
23	DEUDAS DIVERSAS	41399	Varios de promocion
233	Sueldos a pagar	414	*Arrendamientos
234	U.R.E.F.I./BPS		

415	*Comisiones
416	*Impuestos y Contrib.
41601	Contribucion/Impuestos
41602	A.N.E.P.
41603	I.T.P.
41605	ICOSA
417	*Seguros
418	*Donaciones
419	*Varios
41901	Gastos Representación
41903	Gastos Materiales
41904	Multas y rec fiscales
41905	Resultado Edificio
41999	Gastos varios
42	EGRESOS FINANCIEROS
421	Intereses Pagados
4210006	Banco A
4210023	Banco B Ints.
4210999	Varios
422	Gastos Bancarios
4221	Comisiones p/mantenim
4222	Chequeras y otros
4229	Gtos Varios Bancarios
423	Intereses Bancarios
428	Diferencia de Cambio
4281	Diferencia de Cambio
4282	Dif Cabio s/dep. exterior
4283	Dif Cambio P. Comprador
429	Partidas Pendientes
43	*IMPUESTOS NACIONALES
431	I.R.I.C.
432	Imp. al Patrimonio
435	I.C.O.S.A
49	OTROS EGRESOS
492	Bonificaciones
493	Indemnizaciones
5	INGRESOS
51	INGRESOS OPERATIVOS
511	Utilidad bruta s/venta
512	Resultado Edificio
513	Compensación Dif.Rem.
514	Utilidades Excedente Aval
52	INGRESOS FINANCIEROS
521	Intereses Ganados
522	Intereses Bancarios
523	Diferencia de Cambio
524	Edificio II
525	Intereses Cobrados
526	Bonificación
53	INGRESOS DIVERSOS
531	Resultado Vta. Act. Fijo
533	Alquileres cobrados
534	Indemnizaciones cobradas
539	Ingresos Diversos

⇒ **Corporación Vial del Uruguay S.A.**

Se trata de una empresa privada cuya actividad es la concesión Vial, otorgada por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (M.T.O.P.). Dicha concesión fue asignada a la Corporación Nacional para el Desarrollo, persona pública de derecho privado, la cual para llevar a cabo las actividades creó la CVU, cediéndole el contrato, sin objeción alguna del M.T.O.P. y aprobación del Poder Ejecutivo.

“De acuerdo a lo previsto en el convenio-contrato de concesión la C.V.U. tiene por objeto el desarrollo de la infraestructura nacional de transporte, mediante la construcción de obras y mantenimiento de los mismos y la explotación de los puestos de peajes en carreteras, durante un período de 18 años. A los efectos de llevar adelante este objeto la C.V.U. percibirá ingresos provenientes de los peajes administrados y subsidios provenientes del M.T.O.P. Información extraído de la página Web de Corporación Vial del Uruguay: www.cvu.com.uy

Se realizó un Fideicomiso de Garantía “...con el objeto de garantizar todas las obligaciones asumidas por CVU en virtud de todas las Obligaciones Negociables que se emitan bajo el Programa de Emisión...”.La garantía es la cesión de los ingresos derivados de la recaudación de las tarifas de peajes provenientes de los puestos de peaje concesionados. De los Antecedentes del Contrato de Fideicomiso se extrae que “A los efectos de obtener el financiamiento a largo plazo necesario para la realización de las obras de infraestructura vial previstas en el Contrato de Concesión, o para la sustitución del endeudamiento previamente contraído para el financiamiento de dichas obras, CVU resolvió por Asamblea Extraordinaria de Accionistas celebrada con fecha 27 de octubre de 2006, emitir obligaciones negociables bajo un Programa de Emisión...”

Las partes que intervienen en este Fideicomiso son:

- 1) Fideicomitente: Corporación Vial del Uruguay S.A.
- 2) Fiduciario: Credit Uruguay Banco S.A.

- 3) Beneficiarios: Son los titulares de todas las series de Obligaciones Negociables emitidas bajo el Programa
- 4) Patrimonio fiduciario: Todos los bienes, derechos y/o créditos (especificados en el Contrato de Fideicomiso)

Tratamiento contable de un Fideicomiso de Garantía:

Desde el punto de vista económico, la transferencia de bienes del fideicomitente no se considera una venta, ya que el objeto es garantizar las obligaciones.

Por las Obligaciones emitidas:

Obligaciones Negociables	Obligaciones a pagar

Reclasificación de Activos:	

Activos afectados al Fideicomiso	Activos

Si bien no se trata de una venta, se deben reclasificar los activos ya que no podrán disponer libremente de éstos.

Para interiorizarnos más en el tratamiento particular empleado por la CVU, realizamos entrevistas, obteniendo la siguiente información:

- ¿Cómo reconocen los ingresos derivados de la construcción? ¿Utilizan la NIC 11 (Método del grado de avance)?

La Corporación Vial del Uruguay está aplicando a partir del ejercicio cerrado en octubre de 2009 IFRIC interpretación N° 12, (Acuerdos de Servicios de Concesión de las Normas Internacionales de Contabilidad de Información Financiera), la cual incluye como reconocimiento de ingresos derivados de la construcción a la NIC 11.

Interpretación CINIIF 12 – Acuerdos de Concesión de Servicios:

Según el Párrafo 2: “Un acuerdo que esté dentro del alcance de esta interpretación involucra habitualmente a una entidad del sector privado (un operador) que construye o mejora la infraestructura utilizada para proporcionar el servicio público (por ejemplo, mediante el incremento de su capacidad) y que opera y mantiene esa infraestructura durante un periodo especificado. El operador recibe pagos por sus servicios durante el tiempo del acuerdo...”.

La interpretación establece los criterios aplicables para el reconocimiento de ingresos y costos por los servicios de concesión de obra pública.

Los costos asociados a la construcción, operación y mantenimiento del activo bajo concesión son reconocidos a medida que se devengan o incurren.

Los ingresos relacionados con la construcción y con la explotación y operación del servicio son reconocidos a medida que se incurren o devengan los costos (método de avance de obra o prestación de servicios NIC 11 y 18).

Según la IFRIC 12 existen dos tipos de acuerdos de servicios para concesiones, los cuales generan dos tipos de activos. La IFRIC 12 permite que ambos se puedan utilizar en un mismo contrato.

En el primer ejemplo la empresa recibe a cambio un Activo financiero, para realizar la construcción estipulada en el contrato.

En el segundo caso la empresa recibe a cambio un Activo intangible, o sea el derecho a cobrarle a los usuarios por el uso de dicho servicio público.

Contablemente, tanto el activo financiero como el intangible, se registran a su valor razonable.

- ¿Cuál es el tratamiento contable de un fideicomiso en cuanto a reconocimiento de ingresos?

La empresa reconoce los ingresos del período por la recaudación de los puestos de peaje y por el subsidio que aporta el MTOP en función a lo devengado, no tienen diferencias con otras empresas en cuanto al reconocimiento de los ingresos, lo que sí se lleva es una cuenta bancaria de garantía donde la recaudación (la cobranza) debe pasar por dicha cuenta a los efectos de que el fideicomiso retenga los montos necesarios en los períodos de pago de intereses de las obligaciones negociables. Así como también una serie de controles y de información que deben presentar a dicha entidad (M.T.O.P.).