



EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN – OBRA CIVIL -

EXPLICACIÓN PRÁCTICA RESPECTO DE LA DISTORSIÓN DEL VALOR DE NEGOCIOS QUE SE GENERA EN ECONOMÍAS CON ALTO ÍNDICE DE DEPRECIACIÓN DEL VALOR DEL DINERO E INCREMENTO SOSTENIDO DE COSTOS



índice

I.- INTRODUCCIÓN.....	3
II.- LA PROBLEMÁTICA COMÚN EN LA OBRA CIVIL	5
II.a.- EL ERROR HABITUAL Y COMO PIERDE DINERO EL INDUSTRIAL – CONSTRUCTOR	7
II.b.- EL SEGUNDO ELEMENTO “NOCIVO” A LOS INTERESES DEL NEGOCIO – EL ELEMENTO FINANCIERO...9	
II.c.- CONSECUENCIAS DE ESTA “TEMERARIA” FORMA DE TRABAJO	11
III.- METODOLOGÍA DE TRABAJO PROPUESTA - RESUMEN	12



I.- INTRODUCCIÓN

Los posicionamientos temporales en los textos que han sido diseñados a perdurar en el tiempo son siempre traicioneros porque podría dar la sensación al lector que el presente texto posee vigencia temporal acotada. Nada mas lejos de la realidad, por lo menos, en lo que hace al contenido del presente documento.

No nos abocaremos a cuestiones de derecho tributario ni haremos foco a normativa que, naturalmente y producto de su constante evolución, implicaría la revisión técnica-conceptual del texto presentado. El presente documento estará orientado a una mecánica contable y de gestión, increíblemente, el industrial argentino, mayormente, no ha incorporado a sus procedimientos internos y,, si bien para facilitar la transmisión de conceptos, problemática del entorno y método de trabajo nos orientaremos a ejemplificaciones sobre una determinada industria (la industria de la construcción), los conceptos aquí vertidos (independientemente y adaptables a cualquier industria o proceso de producción prolongada) pueden ser aplicados en diferentes entornos.

Retomando la referencia realizada a los posicionamientos temporales nos ubicaremos en la República Argentina del año 2017 para presentar el punto central de nuestra discusión.

En nuestro país hemos vivido, por lo menos desde 1950 en adelante, varios ciclos inflacionarios que han llevado incluso a la pérdida (*pese a que la palabra “cambio” suena menos dramática prefiero utilizar “perdida debido a que creo expresa en mejor manera lo que ha sufrido nuestro pueblo*) de nuestro signo monetario en varias oportunidades:

Ley 3.871 – PESO MONEDA NACIONAL	04/11/1899 – 31/12/1969
Ley 18.188 – PESO LEY 18.188	01/01/1970 – 31/05/1983 (se quita dos ceros al PESO MONEDA NACIONAL)
Ley 22.707 – PESO ARGENTINO	01/06/1983 – 14/06/1985) (se quita cuatro ceros al PESO LEY 18.188)
Decreto 1096/1985 – AUSTRAL	15/06/1985 – 31/12/1991 (se quita tres ceros al PESO ARGENTINO)
Decreto 2128/1991	01/01/1992 – hasta actualidad (se quita cuatro ceros al AUSTRAL)

Se aprecia entonces que, en total, **nuestra moneda ha perdido 13 CEROS** y esta “perdida” de ceros no representa otra cosa que la disminución del valor fiduciario de la moneda por cuanto quién en 1889 hubiera tenido un patrimonio valuado en \$ 10.000.000.000.000,00 (pesos moneda nacional) hoy sería poseedor de una riqueza equivalente a \$ 1.

Pese a lo descripto; pese a que en nuestra historia monetaria se muestra sumamente inestable en el corto lapso de tiempo que va desde 1970 hasta 1990 pero con capacidad de destruir completamente una fortuna si esta hubiera estado dispuesta en moneda billetes y pese a los hechos ocurridos en nuestro país en el final del año 2001 que impulsó un nuevo brote inflacionario parecería ser que la “década de los 90” con su paridad peso dólar, ha logrado que nos olvidemos de lo que significa la pérdida del poder adquisitivo de nuestra moneda y, en consecuencia, dejemos de lado las prácticas presupuestarias y contables que, a base



de esfuerzo, pericia y experiencia, supimos construir en los tumultuosos años que cuentan desde 1970 hasta 1990, nos colocan a nivel mundial como los máximos exponentes de técnicas de reexpresión de información financiera a nivel mundial y es allí donde encuentro la motivación principal de este documento.

Argentina se encuentra sufriendo desde el año 2008 un incremento sostenido de los precios internos iniciándose con un ciclo anual del orden del 10% para encontrarnos hacia el año 2010 en el orden del 18% al 23% (según mediciones privadas) y hacia finales del 2013 reconociendo un promedio cercano al 30% anual.

En lo que hace al rubro de la construcción de viviendas influye fuertemente el valor de la cotización de la divisa estadounidense que en poco tiempo “salta” de un valor promedio cercano a los \$ 6 hasta un valor cercano a los \$ 8,20 por dólar.

Esta situación, este contexto descripto, se presenta como INESTABLE para proyectos inmobiliarios que superen los 24 meses de duración. Recordemos que hace tan solo 24 meses en Argentina:

- Se podían adquirir dólares libremente en bancos
- El dólar presentaba una cotización de \$ 4,50 por dólar promedio
- La inflación era medida por consultoras privadas en el orden del 24% anual pero por índices oficiales encontrábamos valores debajo del 10%

Esta descripción no pretende hacer juicio de los datos utilizados o de las decisiones políticas, solo pretende realizar una descripción del contexto en el que se desenvuelven los negocios y planificaciones de diversos proyectos inmobiliarios.

Es en este escenario en el que se desenvuelven los productores de bienes que requieren un proceso prolongado de fabricación seleccionando, como industria “foco” de nuestras observaciones, a las empresas dedicadas a la obra civil quienes, en su mayoría, presentan prácticas de costeo y comercialización propias de una época de estabilidad monetaria o de libre acceso al mercado de cambios (todas situaciones no imperantes en la Argentina actual, algunas hasta hace poco tiempo) por lo que estaremos obligados, entonces, a MODIFICAR LAS PRACTICAS APREHENDIDAS de etapas anteriores, INCLUIR A LAS CIENCIAS ECONÓMICAS en los planteos de negocios y MEJORAR LA ADMINSTRACIÓN DEL EFECTIVO en todo proyecto inmobiliario.

Invitamos entonces, al lector, a conocer la problemática que presenta el ejercicio de una actividad industrial, de producción prolongada en el tiempo, sin considerar los económicos y financieros de una economía como la presente en la República Argentina. Si bien basaremos nuestra explicación en un caso concreto y derivado de la industria de la construcción de obra civil recordamos: los conceptos pueden y deben ser aplicados a cualquier industria. Solo será necesario analizar el caso puntual.

De lo expuesto: si bien nos abocaremos a explicaciones desarrolladas a una industria determinada, su caso puede ser analizado a la luz de las consideraciones y métodos propuestos.



II.- LA PROBLEMÁTICA COMÚN EN LA OBRA CIVIL

La estimación del costo de producción, en la etapa de planificación, de cualquier producto puede ser realizado sobre la base de diferentes métodos pudiendo mencionar:

a.- Costeo Standard Estadístico: El método consiste en considerar variables de desempeño en épocas anteriores ya sea obtenidas por la empresa encargada del pronóstico o bien sobre la base de desempeños exteriorizados por empresas del rubro en el entendimiento que la variable considerada será asimilable a la que, razonablemente, podría obtener la empresa encargada del trabajo de presupuestación. Este método es muy utilizado en lo relacionado con obra civil y, puntalmente, en lo relacionado con la construcción de inmuebles bajo los cuales es extremadamente común “reducir” la consideración del costo de construcción a un promedio de costo por metro cuadrado.

Este valor de costo por metro cuadrado se encuentra medido, mayormente, en moneda dura y, comúnmente, en Dólares Estadounidenses. El método expuesto es estadístico y, naturalmente, estará sujeto a desvíos adicionales a los presentados por influencia de agentes externos (variables exógenas) sino también a variables internas (endógenas) como ser ineficiencias generales de la empresa respecto del promedio general de la industria desde la cual se ha considerado el valor Standard Estadístico.

b.- El Costeo por Partidas: Este método implica la descomposición del producto por partidas de gastos, determinación de los “cost-drivers” y costeo individual de cada partida con detalle de proveedores, fechas e histórico de comportamiento del proveedor en variación de precios del producto respecto de la industria en la cual se encuentra ubicado.

El método aquí descripto se presenta mucho mas acertado que el mencionado supra a.- debido, particularmente, por la especificidad del trabajo previo encargado y el análisis técnico que el mismo conlleva. La contracara de la “calidad informativa” obtenida será el esfuerzo adicional para proceder conforme las variables del método indicado.

Bajo este método es común que las cotizaciones sean emitidas en moneda corriente pero el industrial de la obra civil mantiene la “costumbre” de reducir el valor obtenido a Dólares Estadounidenses para poder realizar comparativas entre proveedores y valores Standard “de mercado”.

Vemos entonces que, independientemente del método de costeo seleccionado, se tiende siempre a reducir, para este tipo de industria, el costo de producción a lo que llamamos “moneda dura”. Este procedimiento, extremadamente extendido en obra civil y, particularmente, en la industria de construcción y emplazamiento de inmuebles, si bien ha sido adoptado desde épocas de alta variabilidad en las tasas de cambio MonedaCorriente / Divisas, presenta varios problemas siendo el más significativo (y con alta presencia en nuestros días) el hecho de que la variabilidad del tipo de cambio no es representativa del incremento de costos internos; es decir: Argentina sufre inflación en moneda de curso legal y también inflación en divisas (USD).

A este hecho debemos considerar otro elemento altamente distorsivo en la mecánica de presentación de negocios y su evaluación posterior: es habitual que los negocios sean expresados en moneda dura (Dólares



Estadounidenses) sin considerar la depreciación de la mencionada moneda ni la variación en costos internos que, como hemos explicado, hoy impacta sobre la rentabilidad medida en la mencionada divisa.

Lo dicho puede ser expresado conforme el siguiente ejemplo:

[us\$]	TOTAL
Caso I - Media Densidad a Incidencia	
Ventas Totales	30.365.800
<i>Ventas Lote Rio</i>	<i>23.658.600</i>
<i>Ventas Lote Interno</i>	<i>2.934.400</i>
<i>Media Densidad</i>	<i>3.772.800</i>
Costos Directos Totales	-11.932.528
<i>Obra</i>	<i>-7.074.000</i>
<i>Desarrollo</i>	<i>-2.429.264</i>
<i>Gatos Generales</i>	<i>-2.429.264</i>
Resultado Operativo	18.433.272
Inversion Tierra	-10.750.000
Utilidad [Unlevered]	24% 7.683.272

Observe el lector que estamos haciendo referencia a bienes de producción prolongada donde, para concluir con la tarea encomendada se requieren hacer frente a un flujo de fondos el que, forzosamente, estará determinado por la cantidad de moneda nacional cursada en el territorio la que puede o no ser convertible en divisas en diferentes momentos.

De esta manera, la utilidad estimada en divisas, sin considerar variables internas y el efecto del incremento sostenido de costos incluso en dicha moneda, distorsiona completamente el cálculo de la rentabilidad de cualquier negocio.

De lo dicho resulta entonces que, lo recomendable, es realizar las cotizaciones sobre la base de la moneda en la que va a operar el negocio y considerar las fechas en las que, estimativamente, deberá realizar las conversiones a divisas y, con ello, el tipo de cambio futuro estimado. Solo sobre esta base y sobre este método es que podrá analizar la rentabilidad medida en otra moneda que no sea la de curso legal.

Si embargo, la problemática que presenta la industria no se termina aquí. Determinado el precio al que se pretende realizar la prestación y valorado este en moneda de curso legal, los pasos para la percepción del precio son los siguientes:

a.- Emisión de presupuesto inicial: El presupuesto de obra, independientemente del método utilizado para su determinación y composición, estará realizado sobre la base de una determinada fecha; es decir, el analista consideró que, a la fecha de emisión de presupuesto, el precio justo y de mercado por su servicio sería el allí expuesto.

b.- Aceptación de la propuesta presupuestaria: La aceptación de la propuesta presupuestaria es, necesariamente, posterior a la indicada en el punto anterior y esta aceptación puede involucrar la sola celebración de un contrato o la celebración del contrato con mas el pago de un adelanto a



cuenta del precio final. El punto a destacar es que, siendo que entre la emisión del presupuesto y su aceptación puede haber transcurrido un tiempo considerable para el cual, para mantener “intangible” la propuesta inicial, deberá ser actualizado el valor originalmente propuesto

c.- Aceptación del certificado de avance de obra: Es común en la industria que el constructor presenta a certificación el trabajo realizado para que, contra su aprobación, se emita el pago por el servicio realizado. Entre la fecha operada desde la emisión de la cotización inicial y la aprobación del certificado de obra naturalmente transcurre un tiempo que deberá ser considerado, en la variación de costos estimada, para mantener intangible el valor de la propuesta

d.- Cobro de acreencias: es natural considerar que con la percepción de los valores pero cuando las cobranzas son realizadas mediante recepción de cheques de pago diferido lo que se presenta, desde el punto de vista financiero para la empresa constructora, es la indisponibilidad financiera de los fondos recibidos por lo cual debería ser resarcida con una tasa de interés de mercado.

Naturalmente, como toda cuestión numérica, un ejemplo ayuda a aclarar el punto puesto a discusión.

II.a.- EL ERROR HABITUAL Y COMO PIERDE DINERO EL INDUSTRIAL – CONSTRUCTOR

Presentamos aquí un ejemplo, lamentablemente, extremadamente habitual donde el constructor realiza una cotización, es aceptada esta al poco tiempo y cierra el circuito por medio de 9 certificaciones de obra de las cuales el valor aquí involucrado implica el monto y fecha de la certificación, no del cobro.

Veamos el cuadro ejemplo:

Fecha	DETALLE	Precio Original Obra NG	Cert. Y Adelantos NG
01/02/2016	PRESUPUESTO OBRA CIVIL	\$ 3.509.473,00	
04/02/2016	APROBACIÓN DE PRESUPUESTO Y RECEPCIÓN PAGO INICIAL		\$ 1.548.726,00
02/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 1		\$ 150.282,00
16/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 2		\$ 256.392,00
30/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 3		\$ 345.792,00
28/07/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 4		\$ 145.038,00
17/08/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 5		\$ 260.983,00
25/10/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 6		\$ 171.610,86
08/11/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 7		\$ 260.937,00
01/12/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 8		\$ 209.842,00
27/12/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 9		\$ 159.870,14
	TOTALES	\$ 3.509.473,00	\$ 3.509.473,00

De momento y para simplificar no consideremos el impacto de los impuestos que recaen sobre las operaciones dado que su incorporación a la explicación complicaría el diálogo y no agregaría valor alguno al mecanismo técnico que se pretende presentar sino que, simplemente, complementaría la exposición con un elemento de necesaria consideración pero a costa de dificultar la transmisión del concepto.

El punto a advertir en este cuadro es que el valor de obra, originalmente cotizado en Enero 2016, ha sido percibido desde Enero a Diciembre de ese año debiendo, por tanto, la empresa asumir los costos mes a mes conforme el avance de obra certificado. La economía del negocio (y la rentabilidad esperada) no sufriría por esta operatoria si es que los costos internos se mantuvieran estables durante el ejercicio bajo referencia pero, sabemos, ello no sucede en nuestra economía actual.



Siendo que estamos trabajando con un ejemplo basado en la industria de la construcción es razonable utilizar (a los efectos de los pactos comerciales en este rubro) índices públicamente conocidos y altamente aceptados que representen (o pretendan representar) la variación de costos internos en la industria.

De lo dicho, podemos entender representativo y generalmente aceptado el índice propuesto por la Cámara Argentina de la Construcción (en adelante CAC) que es, en definitiva, un promedio estadístico publicado mes a mes de la evolución de los tres elementos conformadores del costo de una obra: a.- Costo de Construcción General, b.- Mano de Obra y c.- Materiales.

Procedamos, entonces, a determinar los índices apropiados para actualizar los montos a certificar:

Período	Denominación	INDICADOR CAC				DATO AJUSTE
		INDICE	PROM. CANASTA	VARIACIÓN EN %		
		Base 100 Dic. 14		mes anterior	acumulado anual	
Ene 2016	Costo de la construcción	135,10				
	Materiales	137,40				
	Mano de Obra	131,70	134,73			
Feb 2016	Costo de la construcción	138,80				(A)
	Materiales	141,80				
	Mano de Obra	134,40	138,33	1,027	1,027	1,00
Mar 2016	Costo de la construcción	140,20				
	Materiales	144,10				
	Mano de Obra	134,40	139,57	1,009	1,036	1,01
Abr 2016	Costo de la construcción	151,60				
	Materiales	146,80				
	Mano de Obra	158,70	152,37	1,092	1,131	1,10
May 2016	Costo de la construcción	153,10				
	Materiales	149,10				
	Mano de Obra	159,00	153,73	1,009	1,141	1,11
Jun 2016	Costo de la construcción	154,40				
	Materiales	150,60				
	Mano de Obra	159,90	154,97	1,008	1,150	1,12
Jul 2016	Costo de la construcción	156,40				
	Materiales	153,20				
	Mano de Obra	161,20	156,93	1,013	1,165	1,13
Ago 2016	Costo de la construcción	157,00				
	Materiales	154,20				
	Mano de Obra	161,20	157,47	1,003	1,169	1,14
Sep2016	Costo de la construcción	158,20				
	Materiales	156,20				
	Mano de Obra	161,20	158,53	1,007	1,177	1,15
Oct 2016	Costo de la construcción	165,80				
	Materiales	158,40				
	Mano de Obra	176,60	166,93	1,053	1,239	1,21
Nov 2016	Costo de la construcción	167,40				
	Materiales	161,00				
	Mano de Obra	176,60	168,33	1,008	1,249	1,22
Dic 2016	Costo de la construcción	171,30				
	Materiales	163,80				
	Mano de Obra	182,60	172,57	1,025	1,281	1,25
Enero 2017	Costo de la construcción	178,30				
	Materiales	167,80				
	Mano de Obra	193,60	179,90	1,042	1,335	1,30



Es habitual que el pacto inicial sea que, contra el certificado de obra, se deberá realizar el pago comprometido con un valor al día o, a lo sumo, pocos días luego de aprobado el certificado. Sin embargo, la realidad puede ofrecer otro escenario y estará este signado por el momento en que, efectivamente, se puede hacer del cobro líquido el constructor; es decir, la fecha de la efectiva acreditación de valores en cuentas bancarias.

Al respecto del punto suponemos que los valores recibidos no son utilizados para cancelar a proveedores pero, por otro lado, en el caso de que los valores recibidos presentaran el destino mencionado, tampoco deberá influir en las consideraciones que se expondrán. El motivo de ello es que, naturalmente, si la empresa contara con fondos suficientes producto el cobro al día de los certificados aprobados, podrá negociar en mejores condiciones con sus proveedores. De esta manera, la imposibilidad de negociación por indisponibilidad de fondos líquidos habilita el razonamiento que mas adelante exponemos.

Presentamos el siguiente cuadro financiero basado en la hipótesis de que el valor es entregado el día de la certificación de obra pero con fecha de efectivo pago 60 días mas tarde. Naturalmente presentamos el ejemplo para el caso de un constructor que no aplica el método de ajuste propuesto en II.a.- supra.:

Un punto de discusión recurrente es la tasa de interés. Si bien la tasa de interés depende de la estructura de capital de cada PYME porque, en realidad, lo que debiera considerarse es la tasa de rendimiento financiero del capital conforme la estructura patrimonial de la empresa, a los efectos de simplificar la exposición (y también las negociaciones en relaciones cliente-proveedor) entendemos razonable utilizar la tasa de interés aplicable por el Fisco Nacional para deudas de origen tributario soportados en la experiencia recurrente de que, la falta de fondos transitoria, decanta, en la generalidad de los casos, en el impago tributario generando, como consecuencia, la obligación de asumir el cargo a la mencionada tasa de interés.

En nuestro caso hemos considerado la tasa del 3% mensual

Fecha	DETALLE	VALOR HISTÓRICO	VALOR HISTÓRICO	F.CHEQUE	TASA ----->	
		Precio Original Obra NG	Cert. Y Adelantos NG		DIAS MORA	INTERES
01/02/2016	PRESUPUESTO OBRA CIVIL	\$ 3.509.473,00				0,03
04/02/2016	APROBACIÓN DE PRESUPUESTO Y RECEPCIÓN PAGO INICIAL		\$ 1.548.726,00	04/04/2016	60,00	92.923,56
02/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 1		\$ 150.282,00	01/07/2016	60,00	9.016,92
16/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 2		\$ 256.392,00	15/07/2016	60,00	15.383,52
30/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 3		\$ 345.792,00	29/07/2016	60,00	20.747,52
28/07/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 4		\$ 145.038,00	26/09/2016	60,00	8.702,28
17/08/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 5		\$ 260.983,00	16/10/2016	60,00	15.658,98
25/10/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 6		\$ 171.610,86	24/12/2016	60,00	10.296,65
08/11/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 7		\$ 260.937,00	07/01/2017	60,00	15.656,22
01/12/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 8		\$ 209.842,00	30/01/2017	60,00	12.590,52
27/12/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 9		\$ 159.870,14	25/02/2017	60,00	9.592,21
TOTALES		\$ 3.509.473,00	\$ 3.509.473,00			210.568,38

Observemos como la empresa, si bien ha cobrado en fecha de aceptación del certificado de obra, el efectivo ha estado disponible recién a partir del día 60, presumiblemente fuera del pacto inicial. De esta forma, la empresa ha perdido, en intereses no cobrados, la suma de \$ 210.568,38 sobre la base del ejemplo presentado.

**II.c.- CONSECUENCIAS DE ESTA “TEMERARIA” FORMA DE TRABAJO**

Nos queda ahora por reseñar las consecuencias de lo que hemos dado en llamar “temeraria” en cuanto a forma de trabajo que, como hemos adelantado en nuestra introducción, resulta altamente difundida. Veamos las consecuencias de operar sin considerar el incremento sostenido de costos:

	PRESUPUESTO ORIGINAL	CONSECUENCIAS CAC	PRESUPUESTO AJUSTADO
VENTA	3.509.473,00	3.509.473,00	3.832.401,80
COSTO	-2.983.052,05	-3.257.541,53	-3.257.541,53
RENTABILIDAD	526.420,95	251.931,47	574.860,27

La columna PRESUPUESTO ORIGINAL nos muestra el costo estimado originalmente por el constructor y, con ello, la rentabilidad a obtener respecto del negocio en general.

En la columna CONSECUENCIAS CAC vemos el resultado de ajustar, cada una de las partidas del costo (respecto del costo originalmente presupuestado) al índice de ajuste determinado para el período en que certifica (como un método general de encontrar el costo que, efectivamente, asume el constructor o industrial). El resultado es una ganancia menor a la originalmente esperada y ello es consecuencia, naturalmente, de que no ha propuesto ajustar su línea de ingresos; es decir, se ha mantenido con la mala práctica de certificar y cobrar conforme el valor histórico originalmente ajustado.

Respecto a como se ha determinado el costo asumido de \$ 3.257.541,53 se presenta el siguiente cuadro, comparativo con el resultado obtenido sin considerar la evolución de costos.

Fecha	DETALLE	VALOR HISTÓRICO	VALOR HISTÓRICO	COEF AJUSTE	COSTO HISTÓRICO	COSTO AJUSTADO
		Precio Original Obra NG	Cert. Y Adelantos NG		Costo Original Obra	Costo Ajustado Obra
01/02/2016	PRESUPUESTO OBRA CIVIL	\$ 3.509.473,00			-2.983.052,05	-2.983.052,05
04/02/2016	APROBACIÓN DE PRESUPUESTO Y RECEPCIÓN PAGO INICIAL		\$ 1.548.726,00	1,0000	-1.316.417,10	-1.316.417,10
02/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 1		\$ 150.282,00	1,1113	-127.739,70	-141.960,36
16/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 2		\$ 256.392,00	1,1113	-217.933,20	-242.194,68
30/05/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 3		\$ 345.792,00	1,1113	-293.923,20	-326.644,29
28/07/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 4		\$ 145.038,00	1,1345	-123.282,30	-139.858,57
17/08/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 5		\$ 260.983,00	1,1383	-221.835,55	-252.518,35
25/10/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 6		\$ 171.610,86	1,2067	-145.869,23	-176.027,26
08/11/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 7		\$ 260.937,00	1,2169	-221.796,45	-269.896,88
01/12/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 8		\$ 209.842,00	1,2475	-178.365,70	-222.505,84
27/12/2016	CERTIFICADO AVANCE NRO 9		\$ 159.870,14	1,2475	-135.889,62	-169.518,21
	TOTALES	\$ 3.509.473,00	\$ 3.509.473,00		-\$ 2.983.052,05	-\$ 3.257.541,53

Como puede ser observado, la diferencia entre el valor indicado en COSTO HISTÓRICO vs COSTO AJUSTADO está dado por la aplicación del índice detallado en COEF AJUSTE a cada certificado de obra considerando el porcentaje de rentabilidad esperada para el total del proyecto.

Por último, la tercer columna denominada PRESUPUESTO AJUSTADO, demuestra el resultado de adecuar la línea de ventas a la evolución de los costos generales de la industria. Adviértase como logra proteger la intangibilidad de la rentabilidad originalmente proyectada; cosa que no resuelve la posición comúnmente adoptada en la industria.



III.- METODOLOGÍA DE TRABAJO PROPUESTA - RESUMEN

Solo después de atenta lectura de la problemática expuesta en punto II.- supra quedará a la vista la necesidad de modificar la forma de pactar y cotizar por parte de la empresa. Naturalmente debemos advertir que el problema descrito y la propuesta de resolución realizada en este documento es el único elemento que atenta contra la rentabilidad de la empresa.

Las empresas representan realidades complejas lo que demandan estudiar detenidamente cada uno de los elementos de las ecuaciones económicas que envuelven el negocio y, con ello, instruir a los “moderadores” para orientar las variables hacia los rumbos esperados por los destinatarios de los resultados.

La problemática expuesta en este documento ha sido seleccionada por lo altamente repetida en la forma de trabajar del industrial argentino, por la constante falta de medición de efectos del deterioro sistemático del valor del dinero y del incremento sostenido de costos, muy posiblemente porque, a los efectos contables y fiscales, estos cálculos no requieren ser realizados.

Nuestra propuesta es que su empresa se anoticie de las consecuencias de una práctica contable y administrativa incorrecta y proponga cursos de acción para remediar el castigo a resultado.

Volviendo a la industria objeto de referencia se recomienda, para toda constructora:

- a.- Ante cada encargo realizar un contrato en el que se estipulen, entre otras cuestiones, los índices a utilizar, metodologías de ajuste a aplicar, plazos de certificación de obra estimados, tratamiento de las diferencias temporales en certificar obra en lo que respecta a demora por culpa de cualquiera de las partes, plazos y modalidades de cobro.
- b.- Considerar registro sistemático de evolución de los índices objeto del pacto
- c.- Ajuste sistemático del avance de obra respecto del índice acordado
- d.- Aplicación y emisión de notas de débito con fin de hacer efectivo las diferencias por intereses corridos ante pagos fuera de término.

Naturalmente, los puntos puestos en recomendación implicarán modificar procedimientos administrativos de su empresa. Esperamos que, de los ejemplos y consecuencias expuestas, no exista lugar a dudas en cuanto a la alta recomendación en implementación del método propuesto.

Dr. Sergio Carbone