CONSULTORÍA TRIBUTARIA | GRUPO GNP

El costo fiscal de la obra: una variable que puede definir una licitación

GUILLERMO PÉREZ | SEBASTIÁN MANCUSO

Hay una pregunta que todo gerente financiero de una empresa constructora debería poder responder sin dudar: ¿cuánto le cuesta realmente a su empresa cada peso de obra que ejecuta, una vez computado el impacto fiscal? Si la respuesta no es inmediata, hay trabajo por hacer. Y ese trabajo, bien hecho, puede significar la diferencia entre ganar o perder una licitación, entre cobrar en tiempo o quedar atrapado en una inmovilización financiera de IVA técnico, entre una obra rentable y una que se come el margen antes de terminarse.

En un país con una presión tributaria efectiva tan elevada como el nuestro, ignorar la variable fiscal termina siendo un error de gestión. Con esto, queremos invitar a pensar a la carga fiscal como lo que realmente es: una variable de negocio, tan gestionable como los procesos de construcción y los precios de los insumos de la obra.

EL CONTEXTO CAMBIA LAS REGLAS

Argentina atraviesa un proceso de reordenamiento macroeconómico que, más allá de la compleja coyuntura actual, puede abrir nuevas oportunidades para el sector de la construcción e infraestructura. La desaceleración inflacionaria, la incipiente recuperación del crédito hipotecario, el relanzamiento de obra pública bajo nuevos esquemas de financiamiento y la llegada de inversión privada en sectores como energía, minería, agroindustria y logística pueden impulsar una demanda de obra mayor a la actual.

Por ello, creemos que el mercado de la construcción se encuentra en un punto de inflexión. El cambio vendrá dado, entre otros aspectos, por la transición hacia nuevos esquemas de financiamiento y la mutación de los contratos públicos y privados, lo que exigirá una gestión empresarial más profesionalizada.

En este mapa de situación, los costos fijos y variables están bajo la lupa.

Tradicionalmente, el foco de la optimización en un proyecto de infraestructura civil o vial se pone en la ingeniería, la logística, el precio de los insumos o la eficiencia en el uso de la maquinaria. Sin embargo, existe un componente "invisible" que suele pasar desapercibido hasta que impacta de lleno en el flujo de caja: el costo fiscal.

En la Argentina actual, la variable impositiva no es una carga más; es un componente determinante de la ecuación de costo. Quien la gerencie con precisión no solo protegerá la rentabilidad empresarial, sino que ganará una ventaja competitiva insustituible a la hora de licitar y ganar proyectos.

Por el contrario, una visión reactiva de la materia tributaria, sobre todo en escenarios de contratos de obra de largo plazo —donde la inflación y las devaluaciones juegan su propio partido— implica un camino directo a la erosión del capital de trabajo.

Además, la complejidad fiscal en la industria de la construcción no da respiro. La coexistencia de regímenes impositivos nacionales, provinciales y municipales; los "volantazos" normativos que caracterizan a nuestro sistema tributario; la gestión del IVA en obras de larga duración; los impactos del Impuesto sobre los Ingresos Brutos en obras que afectan varias provincias; y la multiplicación de regímenes de retención y percepción que generan saldos a favor crónicos son, todos, factores que erosionan márgenes y deterioran la ecuación económico-financiera de las obras.

La buena noticia es que el sistema tributario, con toda su complejidad, también ofrece herramientas. Herramientas que muchas empresas del sector no utilizan por desconocimiento o porque la urgencia operativa de la obra deja el planeamiento fiscal para después.

Ese "después" suele llegar en forma de contingencia, de saldo técnico inmovilizado o de licitación perdida.

LA CONSTRUCCIÓN Y SUS PARTICULARIDADES FISCALES

El sector de la construcción tiene características que lo hacen fiscalmente más complejo que la mayoría de las industrias. Entender esas particularidades es el primer paso para gestionarlas.

En materia de IVA, las obras sobre inmueble propio tienen un tratamiento distinto al de las obras por contrato (denominadas fiscalmente "obras sobre inmueble ajeno"). La alícuota diferencial del 10,5% aplica en determinadas condiciones que no siempre son correctamente analizadas al estructurar el negocio. El crédito fiscal generado por la facturación de los anticipos de obra o por la propia compra de materiales, equipos y servicios puede acumularse durante meses antes de poder imputarse, generando un costo financiero implícito que pocas empresas cuantifican. Y los regímenes de retención que operan sobre los pagos de obra pública suelen dejar saldos a favor que tardan años en recuperarse o que directamente se pierden o licúan por inflación.

En el impuesto a las ganancias, la elección del método de imputación de ingresos y gastos en contratos de obra de larga duración tiene consecuencias directas sobre el impuesto a pagar en cada ejercicio. No es lo mismo reconocer el resultado por el grado de avance que hacerlo al momento de los pagos de las obras o al momento de la efectiva entrega del bien inmueble construido. La diferencia de impuesto puede ser significativa, con impacto directo en el flujo de fondos.

En Ingresos Brutos, la operación en múltiples provincias bajo el Convenio Multilateral exige una asignación de base imponible que, si no está correctamente calculada, puede generar tanto una sobreimposición como una contingencia con los fiscos provinciales. Las alícuotas diferenciales para actividades de construcción varían significativamente entre jurisdicciones, y la correcta clasificación de la actividad puede representar diferencias sustantivas en la carga.

En el plano de los regímenes especiales, la reglamentación del RIMI —Régimen de Incentivo para Medianas Inversiones—, publicada recientemente, abre una ventana de oportunidad concreta para empresas del sector que estén planificando inversiones en bienes de capital, equipamiento o infraestructura productiva. La amortización acelerada y la devolución anticipada de IVA que prevé el régimen pueden mejorar significativamente la ecuación de una inversión en planta o en renovación de equipos pesados.

GERENCIAR EL COSTO FISCAL

Cuando hablamos de gerenciamiento fiscal no estamos hablando de evasión, estamos hablando de lo que cualquier empresa bien administrada debería hacer: aplicar inteligencia de negocio a la variable impositiva, de la misma manera que la aplica a sus costos de materiales, a su estructura de financiamiento o a la gestión de su capital de trabajo.

En concreto, gerenciar el costo fiscal en una empresa constructora implica, entre otras, las siguientes dimensiones de trabajo:

1. **Diagnóstico de la estructura actual:** ¿es la forma societaria vigente la más eficiente para el volumen y tipo de operaciones que realiza la empresa? ¿Los flujos entre las distintas razones sociales del grupo están optimizados? ¿La distribución de resultados se hace de la manera más eficiente?
2. **Planificación del IVA técnico:** identificar los saldos a favor existentes, evaluar mecanismos de recupero disponibles, y estructurar los contratos de obra y los flujos de compras de manera tal que el ciclo del crédito fiscal sea lo más corto posible.
3. **Optimización del impacto en el Impuesto a las Ganancias:** seleccionar el método de reconocimiento de resultados en obras de largo plazo, planificar las inversiones en función de criterios fiscales, y evaluar la aplicación de beneficios como la amortización acelerada disponible bajo el RIMI u otros regímenes sectoriales.
4. **Gestión del Convenio Multilateral:** auditar periódicamente los coeficientes de distribución de base imponible entre provincias y asegurarse de que la asignación de gastos e ingresos esté correctamente parametrizada, evitando tanto la sobreimposición como la contingencia.

EL IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD

El sector de la construcción es uno de los más competitivos y por ende estrechos en términos de márgenes. Las licitaciones se ganan —o se pierden— por diferencias de pocos puntos porcentuales. En ese contexto, una empresa que tiene su costo fiscal optimizado puede ofrecer precios más competitivos manteniendo el mismo margen, o puede capturar ese diferencial como utilidad adicional. En ambos casos, la ventaja es real y medible.

Pensemos en términos concretos: si una empresa constructora de mediana escala tiene inmovilizados en saldos técnicos de IVA el equivalente a dos o tres meses de compras, el costo financiero de ese capital —que podría estar financiando obra— es un costo real que no aparece en ninguna línea del presupuesto pero que existe. Recuperar esos saldos, o estructurar las operaciones para evitar que se acumulen, tiene un valor económico inmediato.

Del mismo modo, una empresa que elige correctamente el método de imputación de resultados en una obra de tres años puede diferir legítimamente parte de su carga impositiva, mejorando su flujo de fondos durante la ejecución del contrato.

APROVECHAR LOS DETALLES

Argentina es un país donde las reglas cambian constantemente, pero a la vez, las oportunidades también aparecen. El RIMI es un ejemplo reciente: un régimen que existe, que está vigente, y que la mayoría de las empresas del sector todavía no evaluó. Hay saldos de IVA que podrían recuperarse y no se recuperan. Hay estructuras societarias que ya no son eficientes y no se revisan. Hay métodos de imputación que nadie eligió porque nadie preguntó.

En la construcción, el margen es el territorio donde se gana o se pierde. Gerenciar el costo fiscal no es un lujo que solo pueden darse las empresas más grandes y sofisticadas: es una necesidad de cualquier empresa que quiera competir en serio. Y el primer paso es, simplemente, poner esa variable en la agenda.

GUILLERMO PÉREZ ES PRESIDENTE Y CEO GRUPO GNP Y SEBASTIÁN MANCUSO ES SOCIO A CARGO DE LA DIVISIÓN DE CONSULTORÍA TRIBUTARIA GRUPO GNP

