

Veinticinco consejos para tener en cuenta al contratar servicios de Arquitectura

Sergio O. Bertone
Arquitecto – Abogado
sergiobertone@live.com.ar

- 1) Recuerde que, por ley, los arquitectos que ejercen profesión (concepto que excluye la actuación de empresarios constructores y desarrolladores inmobiliarios) tienen derecho a percibir un % del costo de obra real, como compensación por su ejercicio profesional. Y que Ud., si ejerce en jurisdicción bonaerense, no tiene necesidad (salvo que desee estipular un % mayor a los mínimos arancelarios) de explicárselo a su comitente. Le bastará acreditar que le encomendaron un trabajo y que cumplió, y su comitente no podrá alegar el desconocimiento del Decreto 6964/65, que de eso se trata, pues las leyes se presumen conocidas por todos sin admitirse prueba en contrario (arts. 5 y 8 del C.C. y Com.). O sea, si Ud. prueba la existencia de un contrato, tiene derecho a percibir honorarios, aunque nunca los haya determinado (art. 1255 C.C. y Com.)
- 2) No confunda la existencia de un contrato, con los documentos que integran e instrumentan ese contrato. Un contrato es una oferta aceptada (por ejemplo, su comitente la acepta cuando firma los documentos gráficos y escritos que integran un proyecto arquitectónico) que existe con absoluta prescindencia de que Ud. suscriba o no un documento que rece “En la ciudad de...a los...días...”. Por análogas razones, distinga la existencia de un contrato, de la prueba de esa existencia. Solo así comprenderá que, utilizando los mismos documentos gráficos que la práctica de la Arquitectura genera, puede probar la existencia de una encomienda, y percibir sus honorarios, aunque nada más se haya firmado entre las partes (arts. 284, 1015, 1019 y 1255, C.C. y Com.)
- 3) Entiéndalo: Ud. no necesita nada que se titule “contrato”, “certificado de encomienda”, “orden de trabajo”, etc., para poder acreditar que lo contrataron. Por ello, si Ud. suscribe documentos contractuales accesorios, ellos tienen que tener una finalidad concreta: mejorar su posición contractual. De lo contrario, esos documentos son cuanto menos superfluos, y, las más de las veces, tóxicos. Especialmente, si Ud. descarga “modelos” de internet.
- 4) Entienda que no existe (ni existió nunca jurídicamente- en jurisdicción bonaerense) tal cosa como una “unidad arancelaria” para el ejercicio profesional. Lo único que existe, es un arancel profesional vigente, sancionado por Decreto 6964/65 y ratificado por el art. 79 de la Ley 10.405. Lo otro, es una unidad referencial, cuyo único objeto es establecer una base presunta para determinar aportes previsionales y CEP (Res. CAPBA 101/09; art. 26 -incisos b) y m)- de la Ley 12.490; art. 79 de la Ley 10.405 y art. 42 in fine de la Constitución de la Provincia de Buenos Aires). Por ende, sea preciso en uso del lenguaje propio de su ejercicio profesional, ya que si Ud. confunde a la sociedad, confundirá también a los Jueces que la integran. El CAPBA anticipó en seis (6) años –claro que sin saberlo- lo que un día legislaría el Código Civil y Comercial en materia de obligaciones de valor, dando una batalla terrible para lograr la sanción y reconocimiento de su Res. 101/09. No vuelva estéril tanto esfuerzo realizado en su beneficio.
- 5) No reitere en un documento contractual aquello que una ley o reglamento ya establecen: es superfluo hacerlo. Por ende, solo suscriba un documento contractual complementario, si mediante él puede derogar una o varias disposiciones legales en su favor (arts. 958, 959 y 962, C.C. y Com.). Por eso mismo, no firme aquello que no entiende (obtenga asesoramiento jurídico adecuado, así como acude a ver a un médico cuando se siente enfermo), ni menos descargue basura de internet, proponiendo Ud. mismo suscribir aquello que lo perjudicará irremediablemente. Entre tantos peligros, se cuenta que Ud. podría crearse una obligación que la ley no le impone, o renunciar a un derecho que la ley le concede, sin siquiera darse cuenta.

- 6) Tenga en cuenta que, si determina sus honorarios en una suma de dinero, y como regla, nunca más podrá aumentarlos, mientras verá dolorosamente cómo la inflación los deteriora, y el costo de obra aumenta paralelamente (art. 1255, C.C. y Com.). Incluso, sepa que si incluye una cláusula indexatoria, un Juez la tendrá por no escrita (arts. 7 y 10, Ley 23.928). En otras palabras, Ud. se habrá colocado en la peor situación posible. Por el contrario, si nada dice (y lo enfatizo: si nada dice, Ud. no tiene obligación de decir nada), mientras cuente con los planos firmados, por ejemplo, el Decreto 6964/65 determinará cuánto le corresponde percibir), o si pacta sus honorarios en % del costo de obra real, cuando el costo de obra aumente, sus honorarios también lo harán (art. 772, C.C. y Com.).
- 7) No ceda con tanta facilidad ante las presiones de su comitente: si él requiere “certeza”, no olvide cuánto le gustaría a Ud. contar con lo mismo. No dudo acerca de que le gustaría saber hoy mismo cuánto le costará vivir el año próximo, y el siguiente a ese; cuándo comenzará la obra su comitente, cuándo la finalizará, y tantas otras cosas más. Pero no puede, ya que la incerteza pareciera ser inherente a la vida. Por análogas razones, Ud. no debería otorgar “certezas” cediendo tanto de sus derechos y contratando por un monto invariable de honorarios, en un país con elevada tasa de inflación y prohibición legal de indexación, arruinándose económicamente en forma inevitable. Salvo, claro, que la “certeza” se plasme en que Ud. determine sus honorarios, y su comitente los pague ese mismo día, es decir, en forma anticipada.
- 8) ¿No lo cree? Trate, por ejemplo, de pedirle que le otorguen “certeza” a una inmobiliaria en una operación de corretaje, a un abogado en un proceso judicial, a un notario, etc. Por ejemplo, relativas a un inmueble que no se sabe si se venderá, ni cuándo, ni a qué precio, cuándo se escriturará, ni cuándo concluirá determinado proceso judicial a su respecto, a ver cómo le va. Entonces, quíerase un poco más, y defienda lo que quiere. Si Ud. no cree en sí mismo y en el valor de su trabajo, nadie lo respetará.
- 9) Si, no obstante, Ud. no puede imponer su poder de negociación con su comitente, al menos trate de estipular fechas determinadas en las que deberán efectuarse los pagos de honorarios y compensación de gastos. Por ejemplo, la usual frase “contado efectivo” no significa nada –es decir, carece de efectos jurídicos-; mientras que “contado efectivo el día.../.../...”, implica que el solo vencimiento del plazo importará el nacimiento del curso de los intereses (arts. 768 y 886, C.C. y Com.), y también colocar en mora a su comitente, quien, mientras él no cumpla con Ud., no podrá exigirle que cumpla con él (art. 1031, C.C. y Com.)
- 10) Haga su máximo esfuerzo en convencer a su comitente acerca de la conveniencia de contar con uno o varios constructores económicamente solventes, y que puedan otorgar seguros de caución sobre la obra: no olvide que, de lo contrario, el acreedor de las garantías elegirá al deudor más solvente para dirigirle sus pretensiones, y ese casi siempre será Ud., que responde con todos sus bienes, incluso los que algún día ingresen a su patrimonio por vía hereditaria (arts. 850, 851, 1273, 1274, 1751 y cddtes. C.C. y Com.). Especialmente, ponga atención a lo antedicho si el Constructor es una SA o SRL, y ni qué decir si el comitente también lo es y/o si, además, es un fiduciario.
- 11) En materia de solvencia, ponga especial atención acerca de quien lo ha contratado, cuando, por ejemplo, debe realizar un conjunto inmobiliario, una torre, etc. Especialmente, si se trata de una mutual creada por un sindicato, o de una SA o SRL. Y no olvide que la circunstancia ínsita en que Ud. no logre cobrar, no es óbice para que, además, tenga que pagar los reclamos de los titulares de derechos reales o personales sobre las unidades funcionales.
- 12) Por si no ha quedado claro, ha llegado el momento para elegir en qué procesos constructivos participar, y en cuáles no. A no ser que, cuanto menos, se cuente con seguros por límites muy generosos.
- 13) En materia de “Arquitectura y amiguismo”, tenga siempre presente que, un día, Ud. puede ser responsabilizado por sujetos con los que jamás se relacionó, y a quienes jamás tuvo en miras. Por ejemplo, un comprador al que su amigo le vendió el inmueble, un acreedor hipotecario que a él le otorgó financiamiento, etc. (arts. 1270 a 1275, 1054, 1055, 1773, 1774 y cddtes. del

C.C. y Com.). Por tales razones, deje la amistad en la puerta del estudio, y actúe con seriedad y profesionalismo.

- 14) Aclare en todos los documentos que suscribe con su comitente, que a Ud. le han contratado el proyecto arquitectónico, la dirección de obra de Arquitectura, la representación técnica arquitectónica, y así. Eso tiene una gran importancia, pues la ley pone en cabeza de su comitente, no en la suya, contratar a los otros especialistas que la obra requiera (por ejemplo, los de distintas especialidades de la ingeniería)
- 15) En estrecha relación con lo antedicho, no olvide que, ahora, la ley lo obliga a explicar claramente a su comitente qué es un proyecto arquitectónico, una dirección de obra de Arquitectura, qué no, y demás cuestiones esenciales para el cumplimiento de sus obligaciones. Y a su comitente, a colaborar con Ud., cumpliendo con los requisitos que Ud. requirió para poder cumplir con su trabajo (arts. 1256 y 1257, C.C. y Com.). De tal manera, Ud. debe exigir a su comitente que cumpla con todo lo dispuesto por ley o disposición reglamentaria (encomendar estudios de suelos, contratar únicamente constructores debidamente representados técnicamente, con ART y plan de salud y seguridad, utilizar materiales de primeras marcas, probada eficiencia y suficientes garantías, etc., etc.). Si luego ello no se verifica en los hechos, Ud. tendrá importantes defensas que oponer a quien no cumplió con sus deberes de colaboración, y hasta podría disminuir su responsabilidad - la suya- e incluso excluirla (arts. 1720, 1729, 1742 y cddtes. C.C. y Com.). Por lo contrario, si Ud. no exige lo que debe, ni informa adecuadamente a su comitente, puede que sea responsabilizado por esa sola omisión.
- 16) Para que Ud. pueda cumplimentar con casi todos los puntos precedentes, el CAPBA ha diseñado y sancionado hace tiempo su Resolución 41/15. Entonces, cuanto menos, suscriba con su comitente dos (2) copias de la misma, y deposite una en el Colegio (si, que la firma se estampe sobre la resolución). Y, si puede, inserte en un documento separado una cláusula que rece *“Las partes sujetan sus derechos y obligaciones, otorgándole carácter esencial, a lo dispuesto por la Res. CAPBA 41/15, cuyos términos prevalecerán sobre cualquier otra cláusula, hecho, o acto jurídico, en caso de oposición”*.
- 17) Nunca será suficiente reiterarlo: si Ud. determina sus honorarios en una suma de dinero, para una obra que no sabe cuándo se realizará, y ni siquiera si alguna vez se hará, ni por quién, ni con quienes, se habrá arruinado económicamente.
- 18) No suscriba pliegos y planos en el doble carácter de Director de Obra y Constructor, o Director de Obra y Representante Técnico de ese Constructor. Además de la segura sanción de reproche ético que recaerá sobre Ud. y también sobre quien vise el producto de la encomienda profesional (art. 9 Res. CAPBA 41/15, y arts. 16 -inciso 9)-, y 16 -incisos 2) y 3)-, todos de la Ley 10.405), y de haber eliminado la encomienda de Director de Obra que pudo haber recibido otro colega, habrá suprimido el derecho de inspección del comitente sobre Ud. (arts. 1269 y 1270, C.C. y Com.), y más temprano que tarde, lo pagará en los Tribunales. Además, es una tontería, porque si Ud. quiere construir su propio proyecto -algo perfectamente lícito- le conviene que un Director de Obra independiente de su empresa, inspeccione el proceso constructivo en representación del comitente común.
- 19) No olvide que, para variar el proyecto arquitectónico, Ud. requiere de la autorización escrita de su comitente, y por cada modificación, la ley le da derecho a percibir honorarios adicionales, que ya verá Ud. si requerirá o no que le abonen alguna vez, pero siempre le conviene preservar los derechos pertinentes como respaldo ante eventuales reclamos. Por ende, ante cada modificación solicitada por su comitente, identifíquela en planos sectoriales con rótulo, fecha, etc. -es decir, de cualquier manera, siempre que sea la mejor manera- que le encomendaron esas modificaciones, y hágala firmar por su comitente. Claro que es engorroso hacerlo, pero los efectos jurídicos son importantísimos: si no lo hace, podrá ser responsabilizado, y si lo hace, tendrá premio (arts. 1264 y 1265, C.C. y Com., y art. 14 del Título VIII, Dcto. 6964/65)

- 20) No confunda los extraordinariamente disímiles regímenes legales que regulan la producción de las obras públicas (que se rigen por leyes locales -es decir, provinciales, o nacional local-) con los de las obras privadas (que, esencialmente, se rigen por el C.C. y Com.). Es que, en estas últimas, no es legalmente obligatorio –entiéndalo de una vez: la ley no obliga a hacer nada de eso- realizar actas de esto y de lo otro, llevar libros de obra, realizar certificaciones por escrito, etc., etc. (arts. 284 y 1015, C.C. y Com.) salvo que un contrato cree esa obligación (arts. 958 y 959, C.C. y Com.). Dicho de otro modo, no se obligue en un documento contractual a hacer aquello que no sabe si podrá reaalizar, pues luego se lo responsabilizará ante ello. No obstante, si puede y quiere, simplemente hágalo aún sin haberlo pactado jamás, es decir, actúelo en los hechos. Es que tratándose de contratos consensuales, es tal valido hacer un acta de recepción de obra si uno se obligó a ello, como si, no habiéndolo estipulado jamás el uso de tal instrumento, Ud. simplemente lo hizo. Pero, en cambio, las consecuencias de haberse obligado a hacerlo y no cumplir, son severas.
- 21) Por similares razones, entienda que el Decreto 6964/65 arancela tanto obras públicas como privadas, y, por ello, Ud. no está obligado en estas últimas a realizar todo lo que (muchas veces erróneamente) el arancel prescribe sin distinguos. Por ello, defina en un documento contractual, por ejemplo, qué contenido tiene para Ud. y su comitente un proyecto arquitectónico. Para ello, también sirve lo antedicho respecto a la Res. CAPBA 41/15. Entonces, úsela.
- 22) Recuerde que el proyecto –que siempre lo fue- ahora es reconocido como una obra intelectual (art. 1251, C.C. y Com.). Y la consecuencia lógica de ello, es el reconocimiento legal de los vicios de proyecto. Lo cual nos conduce a que quien no instrumente un proyecto como solo un arquitecto sabe hacerlo (entre tantas cosas, detallando en planos la materialidad de umbrales, solías, alfeizares, carpinterías, mampuestos, solados, jaharros, enlucidos, morteros, hormigones, armaduras, etc., etc., realizando detalles constructivos y dimensionamientos) en un documento firmado por su comitente, podrá ser responsabilizado por ello (arts. 1256 inc. b), 1271 a 1274, 1724, 1725 y ccdtes. del C.C. y Com.) incluso por terceros ajenos al contrato. Además, poco importa si se lo exigen o no: hágalo solo porque Ud. es arquitecto, y se respeta a sí mismo.
- 23) Sabido es que el CAPBA subsidia a su matrícula la cobertura más amplia del país por aquella responsabilidad en la que un matriculado, humanamente, pudiera incurrir a causa de su práctica profesional. Pero, como corresponde ante su masividad, lo hace en forma homogénea. Por ello, si su ejercicio excede el volumen de, digamos, un par de pequeñas viviendas individuales, no se mienta a sí mismo, y contrate la ampliación de ese límite de cobertura hasta un límite razonablemente adecuado a la envergadura de ese ejercicio. Por un lado, la aludida es una cuestión cultural –llamativamente, la misma persona que asegura su automóvil y su vivienda, se muestra reacio a asegurar su ejercicio profesional, que es aquello que le proporciona esos bienes-. Y, por otro, sectores profesionales íntegros, por ejemplo los médicos, nos han mostrado cómo hay que adaptarse a nuevas realidades, guste o no, mediante seguros adecuados, consentimientos informados, etc. Y lo cierto es que un médico no tiene una responsabilidad decenal sobre su práctica, ni están legitimados para reclamarle un sinnúmero de sujetos que no contrataron sus servicios y que ni siquiera estaban en la película cuando realizó su trabajo, como si ocurre con un arquitecto.
- 24) Si en el proceso constructivo intervienen especialistas –calculistas estructurales, de acondicionamiento térmico pasivo o termomecánico, autores de estudios de suelos, etc.- luche para que esos especialistas también figuren en los planos. De lo contrario, al menos obtenga una copia firmada por ellos, de sus productos intelectuales. Eventualmente, los necesitará para defenderse. Y mucho.
- 25) Lo más importante de todo: jamás existirá una mejor defensa que un correcto y demostrable – y enfático “demostrable”- ejercicio profesional. De poco servirá cuanto antecede, si Ud. contraría lo escrito con sus propios actos. Respétese, y logrará que lo respeten.

Nota: este artículo, reiteradamente, menciona la escala arancelaria vigente en la provincia de Buenos Aires (Decreto 6964/65)

No obstante, sus conclusiones son perfectamente válidas para cualesquiera otras jurisdicciones. Reemplazando cada alusión a aquella, por las siguientes escalas arancelarias, según sea (en listado no taxativo):

Santa Fe: Decreto 4156/52

Córdoba: Decreto Ley 1332-C-56

C.A.B.A.: Decreto Ley 7887/55

Misiones: Decreto 1842/76

Salta: Ley 4505

Santa Cruz: Ley 1732

Entre Ríos: Decreto Ley 1031/62

Corrientes: Decreto 1734/70

Mendoza: Decreto 4761/51

San Luis: Decreto 1519-H-59 (Res. CASL 27/12)

Chubut: Decreto Ley de Neuquén 1004/77 (Res. CACH 30/15)

La Pampa: Ley 1163

Chaco: Decreto 2340/63

San Juan: Decreto 207-OP-1960