

FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

EL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS DE LA REGIÓN LA LIBERTAD QUE CONTRATAN OBRAS CON EL SECTOR PÚBLICO EN EL PERÍODO 2 006.

TESIS

PRESENTADO PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. TERESA ELIZABETH SOLÓRZANO ESPINOLA

ASESOR:

C.P.C. WILLIAN MOISÉS GORDILLO PACHECO

TRUJILLO – PERU

2 008

DEDICATORIA

Con todo cariño y amor, a la memoria de mi Padre Efigenio quién me dio un gran ejemplo y a mi madre por su desvelo en esta etapa de mi vida profesional.

AGRADECIMIENTO

*Para el hombre más grande
del mundo, mi esposo Juan
por su incondicional apoyo y
por su gran ayuda.*

PRESENTACION

A los Señores Miembros del Jurado:

Cumpliendo con lo dispuesto por el reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Estudios de la Empresa de la Universidad Privada del Norte de Trujillo, es grato presentar a vuestra consideración y justo criterio el presente trabajo titulado: **El impuesto general a las ventas y su incidencia en la liquidez de las empresas constructoras de la región La Libertad que contratan obras con el sector público en el periodo 2,006**

La elaboración del presente trabajo ha sido desarrollado aplicando todos los conocimientos recibidos como estudiantes por nuestros maestros, complementando la información con fuentes bibliográficas.

A ustedes señores miembros del jurado pido sepan disculpar las deficiencias u omisiones que haya cometido durante el desarrollo de este presente trabajo; a la vez expreso mi más sincero agradecimiento por las sabias enseñanzas y experiencias impartidas en esta Alma Mater, gratitud extendida a todos los docentes que contribuyeron en mi formación profesional.

RESUMEN

Las empresas, sector importante de nuestra economía nacional, vienen realizando innumerables actividades para afrontar su desarrollo económico; situación que las lleva a desplegar grandes esfuerzos técnicos y financieros para poder sobre-vivir ante la competencia de libre mercado.

Sin embargo, el camino por recorrer es aún muy difícil y sólo cuentan con la habilidad y destreza de los empresarios, ya que el Estado algunas veces limita su desarrollo.

Las empresas realizan esfuerzos por mantener una actividad dinámica en el país, pero se ven en la imposibilidad de cumplir íntegramente con sus obligaciones, no por voluntad propia, sino debido a la falta de liquidez.

Entre las principales causas que originan el estado de insolvencia de las empresas se consideran dos, a saber:

1. La política tributaria en el país. El estado, en el indiscutible esfuerzo que hace para mejorar la posición de la caja fiscal, ha emitido normas legales antitécnicas que crean una barrera para el desarrollo empresarial.
2. Las tasas de interés activas en los bancos son muy elevadas en el Perú, de modo que los costos financieros de las empresas resultan por lo general agobiantes. Estos, sumados a los sobre costos tributarios, laborales y a la creación del impuesto del ITF, restan toda competitividad a la empresa nacional.

La siguiente investigación está referida a la primera causa: la asfixia financiera de las empresas por efectos de normas tributarias con muchos vacíos e incongruencias que inciden negativamente en los contribuyentes.

Dentro de esta causa de aspecto tributario se tomó el Impuesto General a las Ventas, por su importancia y por que los pagos mensuales tienen una incidencia directa en la liquidez de las empresas, especialmente en las empresas de construcción, toda vez que al efectuar sus ventas por el servicio de contratos de construcción al crédito, tienen que cancelar a la Administración Tributaria un tributo que aún no han percibido totalmente.

En la investigación se emplearon materiales y métodos que permitieron llegar a contrastar la hipótesis propuesta en el presente trabajo.

Es de mucha reflexión los resultados que arroja la investigación, toda vez que la situación de las empresas constructoras no concuerda con la política tributaria hoy existente; lo que conlleva a dicho sector afrontar muchas deudas tributarias y su capacidad financiera se vea disminuida, siendo uno de los motivos, el pago mensual del impuesto general a las ventas que las empresas de construcción deben realizar por los servicios de contratos de construcción al crédito.

En tal sentido, se propone tener en cuenta a profesionales competentes inmersos en la problemática para que participen en la dación de normas tributarias y puedan medir sus implicancias o efectos, a fin que propongan soluciones en bien de la economía y finanzas del país.

ABSTRACT

The companies, important sector of our national economy, they come carrying out countless activities to confront their economic development; situation that takes them to deploy big technical efforts and financiers to be able to on-live before the competition of free market.

However, the road to travel is even very difficult and they only have the ability and the managers' dexterity, since the State sometimes file its development.

The companies carry out efforts to maintain a dynamic activity in the country, but they are come in the impossibility from fulfilling their obligations entirely, not for own will, but due to the lack of liquidity.

Among the main causes that originate the state of insolvency of the companies they are considered two, that is:

1. the tributary politics in the country. The state, in the unquestionable effort that makes to improve the position of the fiscal box, has emitted norms legal antitécnicas that you/they believe a barrier for the managerial development.

2. the rates you interest activates in the banks they are very high in the Peru, so the financial costs of the companies are in general oppressive. These, added to the envelope tributary, labor costs and the creation of the tax of the ITF, subtract all competitiveness to the national company.

The following investigation is referred to the first cause: the financial asphyxia of the companies for effects of tributary norms with many holes and incongruities that impact negatively in the taxpayers.

Inside this cause of tributary aspect he/she took the General Tax to the

Sales, for their importance and for that the monthly payments have a direct incidence in the liquidity of the companies, especially in the construction companies, all time that when making their sales for the service of construction contracts to the credit, they have to cancel to the Tributary Administration a tribute that you/they have not still perceived totally.

In the investigation materials and methods were used that allowed to end up contrasting the hypothesis proposed work presently.

It is of a lot of reflection the results that the investigation, all time that the situation of the companies manufacturers doesn't agree with the politics tributary existent today hurtles; what bears to this sector to confront many tributary debts and their financial capacity is diminished, being one of the reasons, the monthly payment of the general tax to the sales that the construction companies should carry out for the services of construction contracts to the credit.

In such a sense, he/she intends to keep in mind to professionals competent inmersos in the problem so that they participate in the dation of tributary norms and they can measure their implicancias or effects, to end that you/they propose solutions in well of the economy and finances of the country.

ÍNDICE

| CONTENIDO | PÁGINA |
|--------------------------|--------|
| DEDICATORIA | i |
| AGRADECIMIENTO | ii |
| PRESENTACIÓN | iii |
| RESUMEN | iv |
| ABSTRACT | vi |
| CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN | |
| Realidad Problemática | 1 |
| Problema | 14 |
| Hipótesis | 14 |
| Diseño de Contrastación | 14 |
| 4.1 Material de Estudio | 14 |
| 4.2 Métodos y Técnicas | 14 |
| Variables | 15 |
| Variable Dependiente | 15 |
| Variable Independiente | 16 |

| | |
|---------------------------|----|
| Objetivos | 16 |
| 6.1 Objetivo General | 16 |
| 6.2 Objetivos Específicos | 16 |
| Marco Conceptual | 16 |
| 7.1 Aspecto Empresarial | 16 |
| 7.2 Aspecto Contable | 19 |
| 7.3 Aspecto Tributario | 24 |
| 7.4 Aspecto Financiero | 32 |

CAPÍTULO II: EL SECTOR CONSTRUCCIÓN

| | |
|----------------------------|----|
| Organización de la empresa | 36 |
| 1.1 Tipo de empresa | 36 |
| 1.2 Constitución | 36 |
| 1.3 Objetivo Social | 36 |
| Visión | 37 |
| Misión | 37 |
| Organigrama | 37 |
| Proceso de Ventas | 39 |
| 5.1 Tipos de contrato | 43 |

| | |
|---|----|
| 5.2 Facturación | 53 |
| 5.3 Cobranza | 57 |
| Compras | 57 |
| 6.1 Orden de Pedido | 57 |
| 6.2 Cotización y Orden de Pedido | 57 |
| 6.3 Atención de la Orden de Compra | 57 |
| 6.4 Control de Almacén de la Obra | 58 |
| 6.5 Pago | 58 |
| 6.6 Aspectos Tributarios | 59 |
| | |
| CAPÍTULO III: MATERIALES Y MÉTODOS | |
| Materiales | 61 |
| Métodos | 62 |
| | |
| CAPÍTULO IV: RESULTADOS | 68 |
| | |
| CAPÍTULO V: DISCUSIÓN | 72 |
| | |
| CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES | 76 |
| | |
| CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES | 78 |
| | |
| CAPÍTULO VIII: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 80 |

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

Las experiencias internacionales muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las micro, pequeñas y medianas empresas cumplen un rol fundamental, ya sea produciendo bienes y servicios, ofertando y demandando productos o añadiendo valor agregado. En este sentido, las empresas comerciales, industriales, extractivas, ganaderas y de servicios constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Es así que en el crecimiento económico y financiero de los países de Asia con un alto nivel de desarrollo como Japón, Corea del Sur y Taiwán; países europeos como Alemania, Italia, España e Inglaterra, sus organizaciones empresariales de mediana escala han desempeñado un papel protagónico de producción de bienes y servicios.

En el caso peruano, la situación de las empresas no es muy diferente a la que muestra este sector en otros países de América Latina, con características similares como concentración de actividades en el comercio, la industria, servicios, inclusive la industria artesanal con altos índices de captación e insumos básicamente nacionales, enfrentando continuos riesgos por la carencia de capitales y de tecnología así como una legislación impositiva meramente recaudadora manejada en base a criterios políticos y nacionales con la realidad sectorial.

Las empresas como sector importante de nuestra economía nacional,

vienen realizando innumerables actividades para afrontar su desarrollo económico; situación que las lleva a desplegar grandes esfuerzos técnicos y financieros para poder sobre-vivir ante la competencia de libre mercado.

Las empresas realizan una significativa labor para mantener una actividad dinámica en el país, pero se ven en la imposibilidad de cumplir íntegramente con sus obligaciones no por voluntad propia sino debido a la falta de liquidez.

Entre las principales causas que originan el estado de insolvencia de algunas empresas se consideran las siguientes:

La política tributaria en el país y las elevadas tasas de interés activas en los bancos, de modo que los costos financieros sumados a los sobre costos tributarios y laborales resultan agobiantes para el sector empresarial, restándole tiempo para su labor de creatividad y poder entrar al ámbito de la producción y comercialización de bienes y servicios.

El presente trabajo de investigación de tesis tiene como objetivo realizar un estudio sobre la realidad tributaria vigente relacionada con el IGV que grava las operaciones realizadas por el sector empresarial en la modalidad de ventas al crédito generando una obligación de pago del tributo.

Actividad que si la trasladamos al sector de construcción y en particular

a la Región de La Libertad, en donde se puede apreciar que muchas empresas han sucumbido al no poder ajustarse a las nuevas condiciones de mercado, entre ellas las inscripciones en el Registro Nacional de Proveedores del Estado, para participar en procesos de selección y contratar con el Estado la ejecución de obras públicas; para lo cual deberán contar con los siguientes requisitos: estar legalmente capacitadas para contratar, tener capacidad técnica, solvencia económica y organización suficiente; cancelar las tasas de inscripción en base a sus ventas anuales brutas.

Esto se explica en parte por el hecho que las empresas peruanas en general cuentan con poco capital y están sobre endeudadas. Por otro lado, tenemos a las constructoras extranjeras domiciliadas en el Perú, las cuales cuentan con el respaldo financiero para sobreponerse a los años malos dentro de los ciclos de recesión que pueda sufrir el sector.

Es por esto que últimamente se ve con más frecuencia asociaciones estratégicas entre empresas extranjeras y nacionales, ya que se consigue una buena complementariedad de capacidad financiera y experiencia, con el conocimiento de mercado local.

Otras han emprendido viaje hacia la búsqueda de mayor eficiencia con diferentes niveles de profundización y con diferentes resultados a la fecha.

De otro lado, la corrupción en el servicio público involucra, en principio, por lo menos a un agentes (el que favorece indebidamente a alguien a cambio de algo), toda estrategia a corto, mediano y largo plazo tendente a erradicarla está llamada a descansar sobre un trípode: la autoridad gubernamental, el sector privado, y la burocracia. Por cierto, el flagelo de la corrupción en la administración pública no es un fenómeno nuevo ni esporádico. Tampoco es un baldón exclusivo del Perú. Todo lo contrario, es histórico, se da con regularidad sistémica y no exceptúa a ningún país.

El desorden en el que está envuelta la Administración Pública por tener un Estado gordo en burocracia, que quiere decir influencia excesiva de los funcionarios en los asuntos públicos, administración ineficiente a causa del papeleo, la rigidez y las formalidades superfluas que hacen que el trámite para la cancelación de las facturas sea engorroso.

Uno de los más delicados problemas que existe en la gestión de los recursos públicos, es la normatividad bajo las cuales se generan las transacciones la cual dificulta la generación de operaciones incluyendo obligatoriamente acciones adicionales de fiscalización y auditoría, muchas veces innecesarias.

Así mismo, otros factores como el crecimiento de la actividad empresarial del Estado, la liberación de la economía, la apertura de mercados y la crisis prolongada y generalizada han hecho que los

procedimientos se distorsionen cada vez, llevando a confusión y a un más difícil control.

Es así que cada vez más las entidades han venido solucionando los problemas del momento, sin detenerse a plantear una mejor organización en sus mismos procedimientos, los cuales son distintos para cada institución, a pesar de pertenecer al mismo Estado y la misma normatividad.

Las operaciones de movimiento financiero se presentan en el nivel administrativo, también conocido como **ADMINISTRATIVO – TÁCTICO**, ya que todas las operaciones empiezan, siguen un ciclo al pasar por todas sus fases y terminan en este nivel llamado también operativo o funcional.

Cabe señalar, que el artículo 255^o del Reglamento de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, aprobado por Decreto Supremo N^o 084-2004-PCM, establece que las valorizaciones de contratos de construcción son elaboradas el último día de cada período previsto en las Bases o en el contrato, los que se formulan en función de los metrados ejecutados con los precios unitarios del Valor referencial, agregando separadamente los montos proporcionales de gastos generales y utilidad ofertados por el contratista; a este monto se agregará, de ser el caso, el porcentaje correspondiente al Impuesto General a las Ventas; los cuales serán formulados y valorizados

conjuntamente por el ingeniero residente de la contratista y el inspector o supervisor, y presentados a la Entidad dentro de los plazos que establezca el contrato. Si el inspector o supervisor no se presenta para la valorización conjunta con el contratista, éste la efectuará. Asimismo, señala que el plazo máximo de aprobación por el inspector o el supervisor de las valorizaciones y su remisión a la Entidad para períodos mensuales, es de cinco (5) días, contados a partir del primer día hábil del mes siguiente al de la valorización respectiva, y será cancelada por la Entidad en fecha no posterior al último día de tal mes; a partir del vencimiento del plazo establecido para el pago de estas valorizaciones, por razones imputables a la Entidad, el contratista tendrá derecho al reconocimiento de los intereses pactados en el contrato y, en su defecto, al interés legal, de conformidad con los Artículos 1244, 1245 y 1246 del Código Civil. Para el pago de los intereses se formulará una Valorización de Intereses y se efectuará en las valorizaciones siguientes.

Sin embargo, en la práctica esta regulación no se cumple a cabalidad, siendo este uno de los motivos que hace que las ventas de acuerdo a valorizaciones de contratos de construcción, se vean anotadas al crédito porque la factura es rechazada a pesar que ésta ya ha sido recepcionada en trámite documentario de la entidad, sino contiene la firma del supervisor; otro motivo es la burocracia en la aprobación de las valorizaciones, ya que los niveles de control basados en firmas y sellos detentan los casos de duplicidad de funciones o de sus procedimientos administrativos en las distintas entidades públicas (autorizaciones y/o

conformidades) que éstas tienen que pasar antes de su cancelación, incluyendo a todo esto la corrupción.

Generalmente el plazo para que las empresas constructoras reciban el pago de sus valorizaciones es de 30 días; sin embargo, el pago del tributo no espera, ya que se ha originado la obligación tributaria que tiene que cancelar la empresa, inmediatamente en el mes siguiente a la emisión de la factura de la respectiva valorización.

Significa entonces que para efectuar el pago a la Administración Tributaria, la empresa aún no cuenta con la liquidez que debería tener, porque aún no ha recibido el ingreso en su totalidad de la valorización anotada, como si la venta hubiera sido al crédito; situación que podría motivar en su momento a utilizar fuentes financieras de otro concepto como pagares ó sobre giros; que en muchos casos recurre al capital de trabajo; situación que conlleva a que se vean reducidas las operaciones de la empresa, motivando muchas veces su liquidación o cierre del mercado.

En estas condiciones queda aceptado perfectamente la obligación del pago y queda consentido y realizado cuando la venta es al crédito.

Me resulta inquietante el hecho de que la obligación del pago del IGV por parte del empresario subsiste cuando las ventas que realizan son al crédito y el Estado le impone la obligación de pagar un tributo que no recibió, restándole liquidez a dichas empresas.

A esto hay que agregarle la penalidad por cada día de atraso en la ejecución de las valorizaciones del contrato de obra de acuerdo al calendario de avance de obra vigente, esto es por un monto máximo equivalente al diez por ciento (10%) del monto contractual o, de ser el caso, del ítem, tramo, etapa o lote que debió ejecutarse o de la prestación parcial en el caso ejecución periódica. Esta penalidad será deducida de los pagos a cuenta, del pago final o en la liquidación final.

En caso de atraso en la finalización de la obra por causas imputables al contratista, con respecto a la fecha consignada en el calendario y considerando que dicho atraso producirá una extensión de los servicios de la inspección o supervisión, el contratista asumirá el pago del monto equivalente al de los servicios indicados, lo que se hará efectivo deduciendo dicho monto de la liquidación de la obra, lo que genera un mayor costo; sumándole a ello la lentitud del retorno del efectivo por cobranzas.

Este hecho nos invita a reflexionar sobre el principio de equidad que de manera general debe existir y evidenciar toda norma jurídica, equidad entre el Estado, Sociedad y Empresa, de lo contrario se estaría atentando contra este principio y con un criterio muy importante que presume que el empresario es un intermediario del usuario por el pago del IGV de manera que este debe recaudar y luego entregar a la caja fiscal del Estado.

El Impuesto General a las Ventas al ser un impuesto indirecto, le ha permitido a la Administración Tributaria implementar sistemas de recaudación, a través de la Retención, Detracción y Percepción convirtiéndose este en un sistema **EFICIENTE**; sin embargo, en términos de **DISTRIBUCIÓN** afecta al bienestar de algunas empresas, convirtiéndose en un impuesto regresivo, ya que esta dado por el principio de equidad horizontal donde reconoce a los contribuyentes como si todos realizaran ventas al contado, dándoles un mismo trato y no teniendo en cuenta que se está afectando algunas entidades que realizan ventas al crédito, porque no mide su capacidad contributiva o las prestaciones que perciben.

Nuestra Legislación Tributaria ha sido objeto de reformas continuas, que inciden negativamente en los contribuyentes de los diversos sectores, una de esas consecuencias se manifiesta en las **Retenciones de IGV** que esta gravado por la tasa del 6% del importe total de la operación gravada, que es la suma total que queda obligado a pagar quien encarga la construcción, incluidos los tributos que graven la operación, inclusive el impuesto general a las ventas; pero cabe indicar que las retenciones del IGV como su mismo nombre lo dice, está basado en la Ley del Impuesto General a las Ventas, la cual está gravada por el valor de venta del monto de la valorización; pero si nos damos cuenta esta norma de retenciones del IGV está afectando parte del margen de las utilidades de la empresa cuando lo grava sobre el precio de venta. La Ley te dice que existe una devolución por el saldo de retención no aplicado por un

plazo no menor de 3 meses; creando efectos negativos sobre la rentabilidad de las empresas afectadas, ya que el pago de los impuestos se hacen mensualmente por las ventas que efectúan las mismas, ya sea parcial o totalmente al crédito, situación que no se contempla en la Ley del Impuesto General a las Ventas, creando malestar en los contribuyentes que adoptan la política de ventas al crédito, puesto que se ven obligados a pagar un impuesto que recae sobre operaciones de venta que finalmente no sabe si las va a cobrar en su totalidad, tomando en cuenta que no todos los clientes cumplen al momento del vencimiento de sus obligaciones y también que el IGV, viene a ser un tributo creado por ley que debe cancelar las empresas que generan renta de tercera categoría, sobre el monto de sus compras y ventas de periodicidad mensual.

Del análisis que se ha hecho previamente conocemos que hay un "trade off" entre eficiencia y equidad; lo que debiera buscar un sistema tributario óptimo es la recaudación de cierto nivel de ingresos que persiga una cierta redistribución de los ingresos con la menor pérdida de eficiencia posible.

LA ESTRUCTURA IMPOSITIVA ÓPTIMA es aquella que maximiza el bienestar social empresarial, en la que la elección entre equidad y eficiencia refleja mejor la actitud de la sociedad hacia esos objetivos contrapuestos.

Es en este acto que se presenta la situación problemática, que se sustenta en lo siguiente:

Si conceptualmente el IGV es un impuesto indirecto que recae sobre los consumidores, por ningún motivo su aplicación debe ser asumida por la empresa; sin embargo, cuando se realizan ventas o prestación de servicios de contratos de construcción al crédito sea en forma parcial o total se puede observar que para éstas si es un problema la obligación de pago, pues tienen que cancelar el IGV por operaciones de ventas no cobradas en su totalidad, de acuerdo con lo establecido por el Decreto Legislativo N° 821, TUO de la Ley del IGV aprobado por Decreto Supremo N° 055-99-EF y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 136-96-EF y demás modificatorias, siendo de indicar que dicha normativa no da un tratamiento especial en lo referente al nacimiento de la obligación tributaria cuando se trata de ventas al crédito y señala que dicha obligación nace en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento o en la fecha de percepción del ingreso, sea total o parcial o por valorizaciones periódicas, lo que ocurra primero ¹ sin tener en cuenta que con tal disposición se compromete la liquidez de éstas empresas.

A través de la siguiente comparación veamos el comportamiento del IGV cuando el servicio del contrato de construcción es al contado y cuando es al crédito.

¹ D. Leg. N° 950 Modifican la Ley del I.G_V.e I.S.C., Inc.E

| <p style="text-align: center;">VENTA Y/O SERVICIO DE CONTRATO DE CONSTRUCCION AL CONTADO</p> | <p style="text-align: center;">VENTA Y/O SERVICIO DE CONTRATO DE CONSTRUCCION AL CREDITO</p> |
|---|---|
| <p>- Le corresponde pagar el IGV al contribuyente.</p> | <p>- Crea dificultades financieras para el pago del IGV.</p> |
| <p>- Obligación tributaria que debe cumplirse por que se recibió el tributo.</p> | <p>- Obligación tributaria que no puede cumplirse porque no se recibió en su totalidad el tributo.</p> |
| <p>- Se cumple el principio de Equidad entre el Estado, Empresa y Sociedad.</p> | <p>- Se rompe el principio de Equidad entre Estado, Empresa y Sociedad.</p> |
| <p>- El empresario como intermediario del pago del IGV entre el estado y el usuario cumple con su labor de sujeto del impuesto.</p> | <p>- El empresario no puede cumplir con su labor de sujeto del impuesto por el pago del IGV.</p> |

2. PROBLEMA

¿De que manera incide el pago del Impuesto General a las Ventas - IGV en la liquidez de las empresas constructoras, domiciliadas en la Región La Libertad, que contratan obras con el Sector Público en el período 2006?

3. HIPÓTESIS

El pago del Impuesto General a las Ventas, a cargo de las empresas constructoras domiciliadas en la Región La Libertad, que contratan obras con el Sector Público en el período 2006, incide negativamente en la liquidez por el procedimiento burocrático establecido.

4. DISEÑO DE CONTRASTACIÓN

4.1 Materiales de Estudio

Población: Sector Construcción de la Región La Libertad

Muestra: Cía. Constructora “Los Paujiles S.R.L”

Se escogió a la empresa en muestra por su trayectoria de más de 30 años, por su representatividad en el mercado entre un 8% y 10% de empresas constructoras y también por la objetividad que tuvo al trabajar en esta entidad y ver de cerca la problemática a la interrogante de esta investigación; su denominación la reservamos.

4.2 Métodos y Técnicas

4.2.1 Método: Deductivo-Inductivo

4.2.2 Diseño: Descriptivo Simple

4.2.3 Técnicas de Investigación

a. Técnicas de Recopilación de Datos

- Entrevistas a los Directivos de la empresa.
- Revisión de Libros Contables.
- Normas de Legislación Tributaria.
- Registro de Compras y Ventas.
- Datos Económicos y Financieros.
- Informes Estadísticos.

b. Técnicas de Apoyo

- Consulta al asesor sobre el proceso del Informe.

c. Técnicas de Procesamiento de Datos.

- Análisis de los resultados de las entrevistas.
- Interpretación de resultados (datos contables).
- Comparación y Comprobación de los datos estadísticos tomados para periodos distintos.
- Porcentajes y proporciones.
- Tasas y Coeficientes.

5. VARIABLES

5.1 Variable Dependiente

La incidencia negativa en la liquidez de las empresas constructoras domiciliadas en la Región la Libertad, por el procedimiento burocrático establecido.

5.2 Variable Independiente

El pago del Impuesto General a las Ventas, a cargo de las empresas constructoras domiciliadas en la Región La Libertad, que contratan obras con el Sector Público en el período 2006.

6. OBJETIVOS

6.1 General:

- Determinar la incidencia del pago del IGV en la liquidez de las empresas constructoras que contratan con el sector público.

6.2 Especifico:

- Analizar la incidencia que tienen los procesos administrativos del Sector Público para el pago de obligaciones de las valorizaciones de contratos de construcción.
- Analizar la norma tributaria relacionada con el nacimiento de la obligación tributaria del IGV que deben aplicar las empresas de construcción.

7. MARCO CONCEPTUAL

7.1 Aspecto Empresarial

Entre las actividades económicas del país, tenemos la construcción, amparada en la Ley N° 27792, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. El sector construcción es uno de los que presenta mayor grado de correlación

con la actividad económica de un país, ya sea por ser una fuente importante generadora de puestos de trabajo, o por su interrelación con el sector manufacturero, al ser éste el gran proveedor de insumos para la construcción.

A lo largo de los años ha sido un medio de medición del bienestar económico nacional; se genera 6 puestos de trabajo en otros sectores por cada puesto en la construcción; se pagan tres dólares en sueldos a otros sectores por cada dólar gastado en remuneraciones para la construcción.

Además de su capacidad para generar empleo por ser intensiva en mano de obra, la evolución de este sector está estrechamente ligada al desempeño de diversas industrias. A ello se debe su relevancia en la evolución de otros sectores y de las principales variables macroeconómicas; esta constituye un factor importantísimo porque a través de este sector se toman acciones en materia de vivienda, desarrollo urbano, construcción y saneamiento a nivel nacional, el cual es una de las principales industrias, tanto por su peso económico y por su incidencia en el medio ambiente; ya que genera con ello un incremento en la economía del país (PBI) y su desarrollo en la sociedad.

Dado que su producto no es exportable, la demanda del sector proviene de las empresas privadas, públicas y de las familias

ubicadas dentro del país; por ello, la evolución del sector se relaciona estrechamente a la de la demanda interna.

La construcción ha sido el sector económico de mayor crecimiento entre 1990 y 1998, con una tasa acumulada de 117%. Sólo en 1994, el sector se expandió aproximadamente 31%. Este crecimiento es consecuencia de la mayor demanda por vivienda generada por la estabilidad económica; del mayor gasto público y privado en infraestructura vial y social; y del acceso a préstamos hipotecarios.

El flujo de inversión pública en construcción se realiza a través de Infes, Foncodes, Inade y MTCV, principalmente. En 1998, el gasto de capital fue US\$ 1610 millones, monto similar al de 1997 (US\$ 1610 millones).

Por la parte privada, el crecimiento es impulsado principalmente por la participación en licitaciones de obras públicas y por las inversiones en proyectos mineros, industriales y de turismo (hoteles). Por otro lado, el mercado inmobiliario limeño se expandió aceleradamente en estos años. La demanda no sólo provino de la necesidad de edificios de oficinas modernos y de viviendas para los niveles socioeconómicos alto y medio-alto; la necesidad habitacional de los niveles socioeconómicos bajos se financió con créditos hipotecarios privados (US\$ 1018 millones en 1998) y colocaciones del Banco de Materiales (US\$ 53 millones).

En los últimos años, las licitaciones de obras públicas han incentivado el ingreso de empresas extranjeras en el mercado, debido a la experiencia exigida en los concursos. Luego de asociaciones estratégicas entre nacionales y extranjeras para proyectos específicos, algunas empresas de fuera, como Odebrecht y Bechtel, han permanecido en el país y han aumentado su participación rápidamente.

Por el lado privado, se espera también un mayor dinamismo en la construcción de infraestructura productiva, aunque esto dependerá de la recuperación de la demanda interna y la superación de las restricciones de liquidez de las empresas constructoras.

7.2 Aspecto Contable

NIC Nº 11

Objetivo

Establece el tratamiento contable de los ingresos y costos asociados con los contratos de construcción; por lo tanto el problema principal en la contabilización de los contratos de construcción es la asignación de los ingresos y costos del mismo a los períodos contables en los cuales el trabajo de construcción se lleva a cabo.

Definiciones:

- Un contrato de construcción es un convenio específicamente negociado para la construcción de un activo (puente, dique,

edificio, oleoducto, carretera, embarcación o túnel) o una combinación de activos estrechamente interrelacionados o interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función o de su objetivo o uso final (construcción de refinerías, y otras partes complejas de planta y equipo).

- Un contrato a precio fijo es un contrato de construcción en el cual el contratista conviene en un precio establecido en el contrato, o una tarifa fija por unidad producida, la cual en algunos casos está sujeta a cláusulas de costos escalonados.
- Para propósitos de esta Norma, los contratos de construcción incluyen:
 - a. Contratos para la prestación de servicios que estén directamente relacionados con la construcción del activo, por ejemplo los servicios del gerente y arquitectos; y
 - b. Contratos para la destrucción o restauración de activos y la restauración del medio ambiente después de la demolición de los activos.
- Los contratos de construcción se formulan en un número de formas que, se clasifican como contratos a precio fijo y contratos en base a costo más honorario.

Contratos de construcción Combinados y Segmentados

Cuando un contrato cubre un número de activos, la construcción de cada activo debe ser tratada como un contrato de construcción separado siempre que:

- a. Se hayan presentado propuestas separadas para cada activo;
- b. Cada activo haya estado sujeto a negociación separada y tanto el contratista como el cliente pueden aceptar o rechazar dicha parte del contrato relacionado con cada activo; y
- c. Se pueden identificar los costos e ingresos de cada activo.

Un grupo de contratos, ya sea con un único cliente o con varios clientes debe tratarse como un contrato de construcción único cuando:

- a. El grupo de contratos es negociado como un paquete único;
- b. Los contratos están tan estrechamente interrelacionados que son, en efecto, parte de un proyecto único con margen de utilidad global; y
- c. Los contratos se ejecutan simultáneamente o en secuencia continua.

Un contrato puede establecer la construcción de un activo, adicionar la adopción del cliente o puede ser modificado para que incluya la construcción de un activo adicional. Este debe tratarse como un contrato de construcción separado cuando:

- a. El activo difiere significativamente en diseño, tecnología o función del activo o activos cubiertos por el contrato original;
- b. El precio del bien es negociado sin considerar el precio del contrato original.

Ingresos originados por el contrato

Deberían comprender:

- a. El monto inicial del ingreso convenido en el contrato.
- b. Las variaciones en el trabajo contratado, los reclamos y los pagos de incentivos, siempre que:
 - Sea probable que resulte en ingresos; y
 - Puedan ser valuados confiablemente.

Los ingresos originados por el contrato son valuados al valor razonable de la prestación recibida o por recibir. La valuación de los ingresos originados por el contrato es afectada por una variedad de incertidumbres que dependen del resultado final de hechos futuros. Las estimaciones a menudo necesitan revisarse a medida que ocurren los hechos y las incertidumbres se resuelven. Por lo tanto, el monto de los ingresos originados por el contrato pueden aumentar o disminuir de un periodo a otro.

Ejemplo:

- ✓ Un contratista y un cliente pueden acordar variaciones o reclamos que aumenten o disminuyan los ingresos en un período posterior a aquel en el cual el contrato fue inicialmente acordado;

- ✓ El monto de los ingresos escalonados en un contrato a precio fijo puede aumentar como resultado de la aplicación de cláusulas de costos escalonados.
- ✓ El monto de los ingresos originados por el contrato puede disminuir como resultado de las penalidades surgidas de los retrasos ocasionados por el contratista en la terminación del contrato; o
- ✓ Cuando un contrato a precio fijo implica un precio fijo por unidad producida, los ingresos originados por el contrato aumentan a medida que el número de unidades se incrementa.

Un reclamo es un monto que el contratista busca cobrar al cliente ó a un tercero como reembolso de costos no incluidos en el precio del contrato; este puede surgir de retrasos ocasionados por el cliente, errores en las especificaciones o el diseño, y de variaciones controvertidas en el trabajo contratado. Los ingresos surgidos por esta sujeta a un alto nivel de incertidumbre y a menudo dependen del resultado final de las negociaciones.

Costos del contrato

Los costos de un contrato comprenden:

- a. Costos relacionados directamente con el contrato específico.
- b. Costos atribuibles a la actividad del contrato en general y que puedan ser asignados al contrato.

- c. Otros costos que son específicamente cargables al cliente según los términos del contrato.

Los costos relacionados directamente con un contrato específico incluyen:

- a. Costo de mano de obra, incluyendo supervisión in situ.
- b. Costo de los materiales usados en la construcción.
- c. Depreciación de planta y equipo usado en el contrato.
- d. Costo de traslado de planta, equipo y materiales hasta, y desde, el sitio indicado en el contrato.
- e. Costo de alquiler de planta y equipo.
- f. Costo de diseño y de asistencia técnica relacionados directamente con el contrato.
- g. Costo estimado de rectificación y trabajo de garantía, incluyendo costos de garantía esperados, y
- h. Reclamos a terceros.

7.3 Aspecto Tributario

Impuesto General a las Ventas

Es un impuesto indirecto que se aplica a las siguientes operaciones: venta en el país de bienes muebles, prestación o utilización de servicios en el país, importación de bienes, contratos de construcción, la primera venta de inmuebles que realiza el constructor de los mismos.

Art. 1° inc. a), b), c), d), e). D.S. 055-99EF.

Contratos de Construcción.- Los que se encuentran comprendidos son aquéllos referidos a las actividades consideradas en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme de las Naciones Unidas (CIIU), que se afectan en el territorio nacional, cualquiera sea su denominación, sujeto que lo realice, lugar de celebración del contrato o de percepción de los ingresos.

Art. 1º inc c) del TUO

Nacimiento de la Obligación Tributaria

En la fecha en que se emite el comprobante de pago de acuerdo a lo que señale el reglamento por el monto consignado en el mismo o en la fecha de percepción del ingreso, sea total o parcial o por valorizaciones periódicas, lo que ocurra primero. Se entenderá por monto percibido al adelanto, valorización periódica, avance de obra.

D. Leg. N° 950 inc. e).

Definición de Comprobantes de Pago

El comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso, o la prestación de servicios.

Art. N° 1 del R.C.P R.S. N° 007-99/SUNAT

Documentos considerados Comprobantes de Pago

Sólo se consideran comprobantes de pago, siempre que cumplan con todas las características y requisitos mínimos establecidos en el reglamento de Comprobantes de Pago a los siguientes:

- a) Facturas.
- b) Recibos por honorarios.
- c) Boletas de venta.
- d) Liquidaciones de compra.
- e) Tickets o cintas emitidos por máquinas registradoras.
- f) Los documentos autorizados en el numeral 6 del artículo 4º.
- g) Otros documentos que por su contenido y sistema de emisión permitan un adecuado control tributario y se encuentren expresamente autorizados, de manera previa, por la SUNAT.

Art. 2º del R.C.P. aprobado por R.S. N° 007-99/SUNAT.

Oportunidad de Entrega de Comprobante de Pago

Los comprobantes de pago deberán ser entregados en los contratos de construcción, en la fecha de percepción del ingreso sea total o parcial y por el monto efectivamente percibido.

Art. 5º num. 6 del R.C.P R.S. N° 007-99/SUNAT

El Impuesto Bruto

Correspondiente a cada operación gravada, es el monto resultante de aplicar la tasa del impuesto sobre la base imponible. El impuesto bruto correspondiente al contribuyente por cada período tributario, es la suma de los impuestos brutos determinados por las operaciones gravadas de ese período.

Art. 12° D.S. 055-99-EF.

Base Imponible

El valor de la construcción, en los contratos de construcción.

Art. 13° inc c) D.S. N° 055-99-EF.

Valor de Construcción

Entiéndase por valor de construcción, la suma total que queda obligado a pagar quien encarga la construcción. Se entenderá que esa suma está integrada por el valor total consignado en el comprobante de pago del valor de la construcción, incluyendo los cargos que se efectúen por separado de aquél y aún cuando se originen en la prestación de servicios complementarios, en intereses devengados por el precio no pagado o en gasto de financiación de la operación. Los gastos realizados por cuenta del comprador o usuario del servicio forman parte de la base imponible cuando consten en el respectivo comprobante de pago emitido a nombre del constructor.

Cuando con motivo del contrato de construcción se proporcione bienes muebles o servicios, el valor de éstos formará parte de la base imponible, aún cuando se encuentren exonerados o inafectos.

Asimismo, cuando con motivo de los contratos de construcción exonerados o inafectos se proporcione bienes muebles o servicios, el valor de éstos estará también exonerado o inafecto.

No forman parte del valor de venta, de construcción el concepto siguiente:

- La diferencia de cambio que se genere entre el nacimiento de la obligación tributaria y el pago total o parcial del precio.

Art. 14° de la Ley del IGV D.S. Nº 055-99-EF.

Crédito Fiscal

El crédito fiscal está constituido por el impuesto general a las ventas consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalda la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, o el pago de importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados. Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones que reúnan los requisitos sustanciales (costo o gasto en el I.R, destino a operaciones gravadas) y formales (impuesto discriminado, comprobante de pago, anotación en el registro de compras).

Art. 18° y 19° del TUO.

Declaración y Pago

Los sujetos del impuesto, sea en calidad de contribuyentes como responsables, deberán presentar una declaración jurada sobre las operaciones gravadas y exoneradas realizadas en el período tributario del mes calendario anterior, en la cual dejarán constancia del impuesto mensual, del crédito fiscal y, en su caso, del impuesto retenido. Igualmente determinarán y pagarán el impuesto resultante o, si correspondiere determinarán el saldo del crédito fiscal que haya excedido al impuesto del respectivo período.

Art. 29° D.S. 055-99EF.

Ejemplo:

| |
|--------------------------------|
| Impuesto Bruto |
| (-) Crédito Fiscal |
| <u>Saldo a Pagar (a Favor)</u> |

En aplicación del Decreto Legislativo N° 821 y el Decreto Supremo N° 055-99-EF, el impuesto a cancelar mensualmente es determinante, sin tener en consideración que los contratos de construcción hayan sido al crédito o al contado; y, si estos contratos han sido al crédito a 30 días, el Impuesto General a las Ventas se estará percibiendo a esa fecha, Sin embargo persiste la obligación de la empresa de pagar el citado impuesto que aún no ha percibido totalmente al momento de declarar y efectuar el pago a la Administración Tributaria.

Si la empresa de construcción Los Paujiles S.R.L. factura en el mes de Mayo 2006:

| | <u>CONTADO</u> | <u>CRÉDITO</u> | <u>TOTAL</u> |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Valor Venta | 84 916,51 | 157 702,09 | 242 618,60 |
| 19% | <u>16 134,14</u> | <u>29 963,40</u> | <u>46 097,53</u> |
| Precio de venta | 101 050,65 | 187 665,49 | 288 716,13 |

Por adquisiciones de materiales, combustible, repuestos para maquinarias, alquiler de maquinaria y otros gastos se obtiene:

| | <u>CONTADO</u> | <u>CREDITO</u> | <u>TOTAL</u> |
|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
| Valor Venta | 76 424,86 | 25 474,95 | 101 899,81 |
| 19% | <u>14 520,72</u> | <u>4 840,24</u> | <u>19 360,96</u> |
| Precio de venta | 90 945,58 | 30 315,19 | 121 260,77 |

Cálculo del IGV:

| | |
|----------------|------------------|
| IGV | 46 097,53 |
| Crédito Fiscal | <u>19 360,96</u> |
| Saldo a pagar | 26 736,57 |

Tenemos que el impuesto a cancelar es S/. **26 736,57** y el impuesto por contratos de construcción al crédito es S/. **29 963,40**. Se puede observar que la empresa está asumiendo un pago de Impuesto General a las Ventas que aún no recibió, teniendo en consideración el retraso del pago.

Código Tributario

La exigibilidad de la obligación tributaria en el caso de tributos administrados por la SUNAT, será desde el día siguiente al vencimiento del plazo establecido en el artículo 29º, es decir, en cualquiera de las siguientes situaciones:

- a) Los tributos de determinación anual que se devenguen al término del año gravable se pagarán dentro de los tres (3) primeros meses del año siguiente.
- b) Los tributos de determinación mensual, los anticipos y los pagos a cuenta mensuales se pagarán dentro de los doce (12) primeros días hábiles del mes siguiente.
- c) Los tributos que incidan en hechos imponibles de realización inmediata se pagarán dentro de los doce (12) primeros días hábiles del mes siguiente al del nacimiento de la obligación tributaria.
- d) Los tributos, los anticipos y los pagos a cuenta no contemplados en los incisos anteriores, las retenciones y las percepciones se pagarán conforme lo establezcan las disposiciones pertinentes.
- e) Los tributos que graven la importación, se pagarán de acuerdo a las normas especiales.

D. Leg. N° 953

Interés Moratorio

El monto del tributo no pagado dentro de los plazos indicados en el Artículo 29º, devengará un interés equivalente a la Tasa de Interés Moratorio (TIM), la cual no podrá exceder del 20% por encima de la tasa activa del mercado promedio mensual en moneda nacional (TAMN) que publique la superintendencia de Banca y Seguros el último día hábil del mes anterior.

Los intereses moratorios se calcularán de la manera siguiente:

- a) Interés diario: se aplicará desde el día siguiente a la fecha de vencimiento hasta la fecha de pago inclusive, multiplicando el monto del tributo impago por la TIM diaria vigente. La TIM diaria vigente resulta de dividir la TIM vigente entre treinta (30).
- b) El interés diario acumulado al 31 de diciembre de cada año se agregará al tributo impago, constituyendo la nueva base para el cálculo de los intereses diarios del año siguiente.

Art. N° 33 del D.S N° 135-99-EF

7.4 Aspecto Financiero

Está conformado por los ingresos que generan las empresas en contraprestación de los bienes y servicios prestados a los clientes, ya sea al contado o al crédito.

Liquidez

Capacidad de pago en el corto plazo.

Un análisis mas profundo podría requerir un presupuesto de efectivo para determinar si la empresa puede hacer frente a las obligaciones a medida que vencen.

1) Activos Circulantes

1.1) Activo Disponible: Incluye cuentas como caja y bancos, valores negociables, las cuales son consideradas dinero o cuasidinero.

1.2) Activo Exigible: Incluye cuentas por cobrar (clientes, al personal, otras cuentas por cobrar) y documentos por cobrar.

1.3) Activo Realizable: En el caso de una compañía comercial, incluye mercaderías y en caso de una compañía industrial, productos terminados, productos en proceso, materias primas y suministros.

2) Activos No Circulantes

Representan un compromiso de fondos a un plazo mas prolongado (por lo menos un año), también llamado permanente, representa todos los bienes de propiedad de la compañía y que se utilizan para el desarrollo de las operaciones del negocio. En situaciones normales, se esperan que no sean vendidos.

3) Pasivos Circulantes

Obligaciones a corto plazo que representan las cantidades adeudadas a cuenta abierta a:

- Deudas con el Banco (Sobregiros bancarios).
- Deudas con el Estado (Tributos por pagar).
- Deudas con los proveedores (Cuentas por pagos comerciales).
- Deudas con los trabajadores (Remuneraciones).
- Deudas con los accionistas.

4) Pasivos No Circulantes:

Deudas mayores a un año

Ahora, conocido estos conceptos, se puede indicar que la liquidez de una empresa se expresa en índices financieros. Aquí algunos de ellos:

- **Capital de Trabajo:**

Activos Circulantes - Pasivos Circulantes

- **Razón Circulante:**

$$\frac{\text{Activos Circulantes}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

- **Prueba del Ácido:**

$$\frac{\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Circulantes}}$$

- **Liquidez Absoluta:**

Disponible en Caja y Bancos

Pasivos Circulantes
(vencimiento próximo)

Si dentro de toda esta concepción teórica y doctrinaria ubicamos que las obligaciones tributarias de la empresa con el Estado se tienen que pagar cada mes, se entiende entonces, que la empresa debe contar con "liquidez absoluta para asumir estas deudas fiscales"

CAPÍTULO II

EL SECTOR CONSTRUCCIÓN

1. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

1.1. Tipo de empresa:

Reseña Histórica y Localización de la Empresa

La empresa “Constructora Los Paujiles SRL” es una empresa de Responsabilidad Limitada, que fue fundada en 1976, se encuentra ubicada en Trujillo.

Es una empresa de personería jurídica de derecho privado, dedicada a las actividades de Ingeniería Civil, Minería y afines; con el objetivo de brindar desarrollo socioeconómico en el país.

1.2. Constitución

Por escritura pública ante el notario de la provincia de Trujillo, Dr. Abel Darío Zurcher, se constituyó la Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, cuya denominación reservamos. Inscribiéndose en el Registro de Sociedades de Mercantiles de La Libertad.

1.3. Objetivo Social

La sociedad tiene por objetivo dedicarse a la ejecución de obras de ingeniería civil, habitación urbana, construcción de carreteras, puentes, etc.

2. VISIÓN

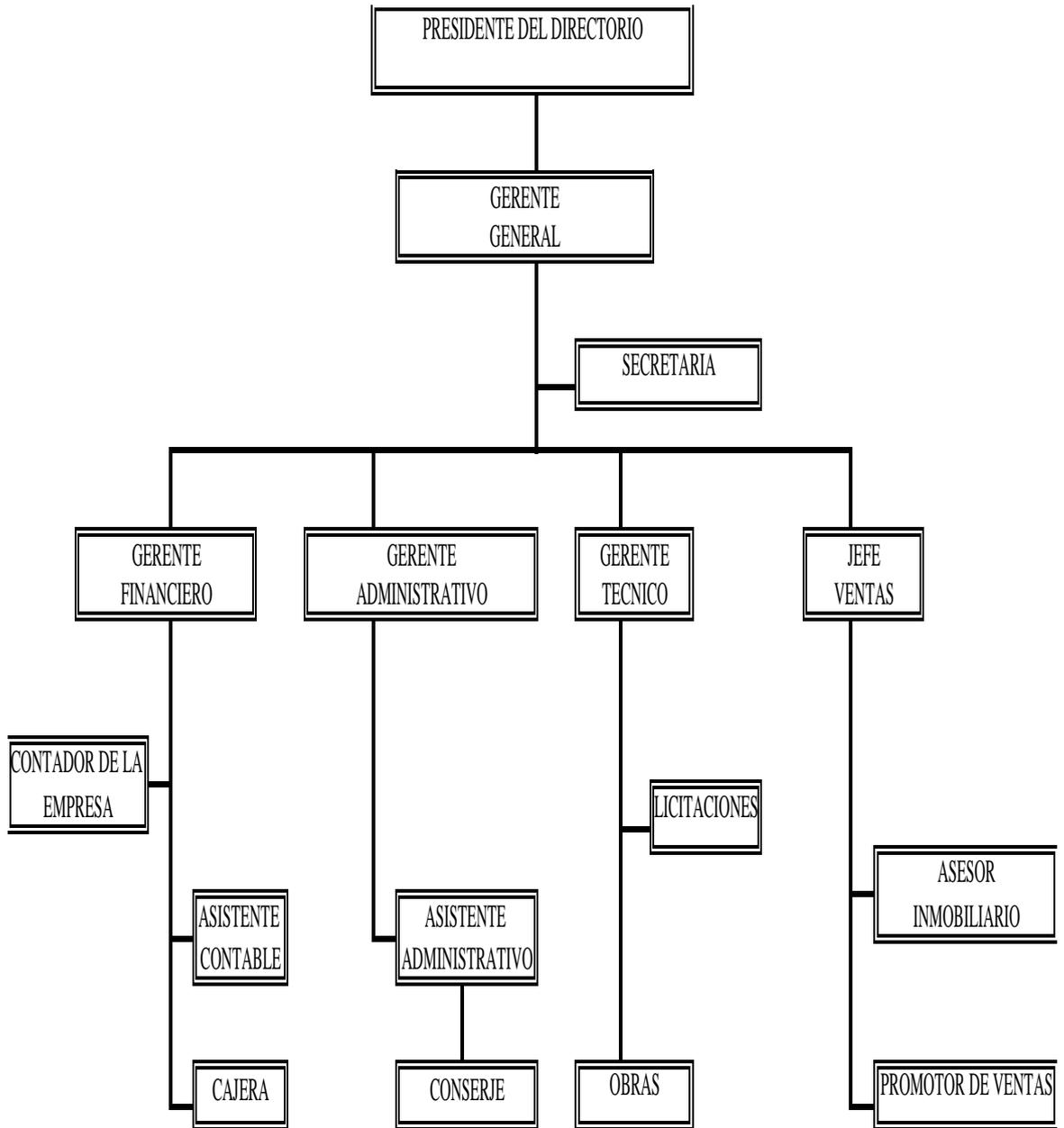
Que Los Paujiles S.R.L. sea reconocida como una empresa líder en el mercado de la construcción brindando contratos de construcción con garantía y servicio de calidad.

3. MISIÓN

Brindar nuestros servicios de contratos de construcción con eficiencia, calidad y de acuerdo a los especificaciones de nuestros clientes; para satisfacer sus requerimientos con excelencia, además que la comunidad trujillana sienta que Los Paujiles está contribuyendo al desarrollo del país creando puestos de trabajo de acuerdo al crecimiento de la empresa y cumpliendo las leyes y normas establecidas por la legislación peruana.

4. ORGANIGRAMA

Es la representación gráfica de la estructura de la organización de una empresa, que refleja con claridad las relaciones de las líneas autoridad y responsabilidad.



5. PROCESO DE VENTAS

El proceso de ventas de la constructora en estudio empieza con la búsqueda de publicación de licitaciones, que le permite elaborar los presupuestos de acuerdo a las exigencias de las bases emitidas por las entidades licitadoras (Públicas o Privadas). Para participar en las licitaciones se elaboran:

a) Presupuesto técnico

Este documento es elaborado por un profesional independiente, que es contratado para esta labor. El presupuesto es revisado y aprobado por la gerencia general:

b) Presupuesto económico

Este documento es elaborado por el sub-gerente de obras y presupuestos y posteriormente revisado y aprobado por la gerencia general.

Un representante de la empresa, lleva estos documentos al acto del concurso. El gerente general representa a la empresa en el acto del concurso, pero en algunas oportunidades envían a un asistente de contabilidad, o al gerente financiero o al sub-gerente de obras y presupuestos. Nunca van acompañados del asesor legal.

La empresa tramita y entrega la garantía, constituida por una carta fianza de fiel cumplimiento, cuyo valor se determina por un porcentaje del costo de la obra; por el cual se elabora el flujo de caja respectivo de la obra para ser enviado al banco. A continuación un modelo de flujo de caja.

FLUJO DE DESEMBOLSOS PARA LA EJECUCION DE OBRA

OBRA : ELECTRIFICAC. DEL PEQUEÑO (REMODELACION Y MEJORAMIENTO DE REDES SECUNDARIAS DE LA CIUDAD DE PUNO.

P. OFERTA : S/. 2' 119, 612.66 NUEVOS SOLES

PLAZO : 120 DIAS

BUENA PRO : 10.03.2006.

| DESEMBOLSOS | ADELANTOS | MES 01 | MES 02 | MES 03 | MES 04 | TOTAL S/. |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Adelanto Efectivo 20% | 423.922,53 | | | | | 423.922,53 |
| Valorizacion N° 01 | | 450.000,00 | | | | 450.000,00 |
| Valorizacion N° 02 | | | 600.000,00 | | | 600.000,00 |
| Valorizacion N° 03 | | | | 300.000,00 | | 300.000,00 |
| Valorizacion N° 04 | | | | | 345.690,13 | 345.690,13 |
| TOTAL S/. | 423.922,53 | 450.000,00 | 600.000,00 | 300.000,00 | 345.690,13 | 2.119.612,66 |

FLUJO DE CAJA VALORIZADO DE EJECUCION DE OBRA

| DETALLE | PRESUPUESTO | ADELANTOS | MES 01 | MES 02 | MES 03 | MES 04 | TOTAL S/. |
|-------------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| INGRESOS | | | | | | | |
| Adelanto Efectivo 20% | | 423.922,53 | | | | | 423.922,53 |
| Valorizacion N° 01 | | | 450.000,00 | | | | 450.000,00 |
| Valorizacion N° 02 | | | | 600.000,00 | | | 600.000,00 |
| Valorizacion N° 03 | | | | | 300.000,00 | | 300.000,00 |
| Valorizacion N° 04 | | | | | | 345.690,13 | 345.690,13 |
| TOTAL S/. | 2.119.612,66 | 423.922,53 | 450.000,00 | 600.000,00 | 300.000,00 | 345.690,13 | 2.119.612,66 |
| EGRESOS | | | | | | | |
| SUMINISTRO DE EQUIPOS Y MATERIALES | 811.898,01 | 250.000,00 | 250.000,00 | 200.000,00 | 111.898,01 | | 811.898,01 |
| MONTAJE ELECTROMECHANICO | 688.662,81 | | | 350.000,00 | 300.000,00 | 38.662,81 | 688.662,81 |
| TRANSPORTE DE EQUIPOS Y MATERIALES | 144.641,14 | | 20.000,00 | 70.000,00 | 30.000,00 | 24.641,14 | 144.641,14 |
| SUMINISTROS DEL MEM | 230.561,44 | | 130.000,00 | 100.561,44 | | | 230.561,44 |
| TOTAL EGRESOS | 1.875.763,40 | 250.000,00 | 400.000,00 | 720.561,44 | 441.898,01 | 63.303,95 | 1.875.763,40 |
| GASTOS GENERALES | | | | | | | |
| EMISION DE FIANZAS | | 1.892,00 | | 12.563,00 | | 3.165,20 | 17.620,20 |
| GASTOS VARIOS | | 10.608,00 | 20.000,00 | 23.465,07 | 22.094,90 | | 76.167,97 |
| GASTOS GENERALES (5% CD) | 93.788,17 | 12.500,00 | 20.000,00 | 36.028,07 | 22.094,90 | 3.165,20 | 93.788,17 |
| UT. DEL EJERC. (12.835% CD) | 187.576,34 | 25.000,00 | 40.000,00 | 72.056,14 | 44.189,80 | 6.330,40 | 187.576,34 |
| IMPUESTOS IGV (19%) | 409.854,30 | 54.625,00 | 87.400,00 | 157.442,67 | 96.554,72 | 13.831,91 | 409.854,30 |
| TOTAL | 2.566.982,21 | 342.125,00 | 547.400,00 | 986.088,33 | 604.737,43 | 86.631,46 | 2.566.982,21 |
| REMANENTE OPERACIÓN | 187.576,34 | 25.000,00 | 40.000,00 | 72.056,14 | 44.189,80 | 6.330,40 | 187.576,34 |

| OTRAS OBLIGACIONES POR PAGAR | | | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| GASTO ADM. PENDIENTE | | | | | | | 0,00 |
| FRACCIONAMIENTO SUNAT | 3.900,00 | 3.900,00 | 3.900,00 | 3.900,00 | | 3.900,00 | 19.500,00 |
| AMORTIZ. PAG. BCP(inc. Intereses) | | 20.000,00 | 50.000,00 | 50.000,00 | | | 120.000,00 |
| OTRAS OBLIGACIONES | 92.300,00 | 3.900,00 | 23.900,00 | 53.900,00 | 53.900,00 | 3.900,00 | 139.500,00 |
| SALDO DE CAJA | 95.276,34 | 21.100,00 | 16.100,00 | 18.156,14 | -9.710,20 | 2.430,40 | 48.076,34 |
| SALDO ACUMULADO | 95.276,34 | 21.100,00 | 37.200,00 | 55.356,14 | 45.645,95 | 48.076,34 | |

- 1.- La ejecución de esta obra genera una utilidad del 10% del Costo Directo del presupuesto, es decir S/. 187,576.34 ,de los cuales S/. 120,000.00 Nuevos soles amortizaran deudas generadas con el BCP.
- 2.- Los ingresos proyectados consideran un Adelanto en efectivo del 20% del valor total de la obra.
El Adelanto de Materiales se negociará con los proveedores para que presenten su Carta Fianza que se proyecta y presentarlas en garantía al BCP, para obtener el efectivo para sus pagos.
- 3.- Las valorizaciones son mensuales cancelables en los 15 días posteriores a fin de mes.
- 4.- Esta obra es de fácil ejecución en la que nuestra empresa tiene amplia experiencia especialmente porque se esta ejecutando en este momento una obra de igual detalle, por lo que ya se tendria el equipo de profesionales listo para iniciar trabajos.
- 5.- Los gastos generales equivalentes al 5% del costo directo cubren los costos de emision e intereses de Cartas Fianzas al 4.5% anual. Las Fianzas que se necesitaran detalladas en la Carta Propuesta son solo la de, Fiel Cumplimiento y, Adelanto Directo Estos gastos tambien cubren la generacion de polizas de seguro de obra asi como la del personal por accidentes de trabajo.
- 6.- El plazo de ejecución es de 120 días.

5.1. Tipos de Contrato

Para los efectos del presente ordenamiento, los contratos de obra pública podrán ser de dos tipos:

- I. Sobre la base a precios unitarios, en cuyo caso el importe de la remuneración o pago total que deba cubrirse al contratista se hará por unidad de concepto de trabajo terminado, o
- II. A precio alzado, en cuyo caso el importe de la remuneración o pago total o fijo que deba cubrirse al contratista, será por la obra totalmente terminada y ejecutada en el plazo establecido. Las proposiciones que presenten los contratistas para la celebración de estos contratos, tanto en sus aspectos técnicos como económicos deberán estar desglosados por actividades principales. Este tipo de contrato no podrá ser modificado en monto o plazo, ni estará sujeto a ajuste de costos. Al acto de presentación y apertura de proposiciones, solo podrán participar los licitantes que hayan cubierto el monto de las bases de la licitación, dicho acto se llevará en dos etapas, conforme a lo siguiente:

PRESUPUESTO OFERTA

PEQUEÑO SISTEMA ELECTRICO PIRA III ETAPA

RESUMEN DEL VALOR REFERENCIAL - REDES SECUNDARIAS

SECCION : RESUMEN GENERAL

DEPARTAMENTO : ANCASH

TC/US\$ 3,483

| ITEM | DESCRIPCION | TOTAL SOLES (S/.) |
|--------------------------------------|--|----------------------|
| A | SUMINISTRO DE MATERIALES (Con detalle) | 622.893,78 |
| B | MONTAJE ELECTROMECANICO (Con detalle) | 266.203,86 |
| C | TRANSPORTE DE MATERIALES (Sin detalle) | 49.831,50 |
| D | COSTO DIRECTO (C.D.) | 938.929,14 |
| E | GASTOS GENERALES 6.5% | 61.030,39 |
| F | UTILIDADES 12% | 112.671,50 |
| G | COSTOS NI.I.G.V. | 1.112.631,03 |
| H | I.G.V. (19%) | 211.399,90 |
| COSTO TOTAL S/. | | 1.324.030,93 |
| RESUMEN EN DOLARES AMERICANOS | | |
| COSTO TOTAL US\$ | | 380.140,95 |

PRESUPUESTO OFERTADO

P.S.E PIRA III ETAPA

UBICACIÓN : DEPARTAMENTO ANCASH.
PARTE II : REDES SECUNDARIAS
LOCALIDADES : VEINTISIETE (27) LOCALIDADES
SUMINISTRO DE EQUIPOS Y MATERIALES

| Item | Descripción | Metrado | | Precio (S/.) | |
|-------------|--|---------|--------|----------------|-------------------|
| | | Un. | Cant. | Unitario | Total |
| 1,00 | <u>POSTES Y CRUCETAS DE MADERA</u> | | | | |
| 1,01 | POSTE DE MADERA TRATADA DE 8 m, CLASE 7 | u | 39,00 | 308,27 | 12.022,53 |
| | SUB - TOTAL 1 : | | | | 12.022,53 |
| 2,00 | <u>POSTES DE CONCRETO ARMADO CENTRIFUGADO</u> | | | | |
| 2,01 | POSTE DE CONCRETO DE 8m / 2000 N | u | 556,00 | 208,20 | 115.759,20 |
| 2,02 | PERILLA PARA POSTE DE CONCRETO | u | 556,00 | 5,50 | 3.058,00 |
| | SUB - TOTAL 2 : | | | | 118.817,20 |
| 3,00 | <u>CABLES Y CONDUCTORES DE ALUMINIO</u> | | | | |
| 3,01 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 2X16+16/25 mm2 | Km | 4,48 | 2882,08 | 12.911,72 |
| 3,02 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 2X16/25 mm2 | Km | 3,66 | 1600,00 | 5.856,00 |
| 3,03 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 1X16+16/25 mm2 | Km | 2,82 | 1600,00 | 4.512,00 |
| 3,04 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 1X16/25 mm2 | Km | 22,16 | 1454,80 | 32.238,37 |
| | SUB - TOTAL 3 : | | | | 55.518,09 |

| | | | | | |
|-------------|---|---|-----------|------|----------------------|
| 4,00 | <u>ACCESORIOS DE CABLES AUTOPORTANTES</u> | | | | |
| 4,01 | GRAPA DE SUSPENSION ANGULAR P/CONDUCTOR DE ALEACION DE ALUMINIO DE 25 A 35 mm2 | u | 300,00 | 6,94 | 2.082,00 |
| 4,02 | GRAPA DE ANCLAJE CONICA PARA CONDUCTOR DE ALEACION DE ALUMINIO DE 25 A 35 mm2 | u | 613,00 | 7,63 | 4.677,19 |
| 4,03 | CONECTOR BIMETALICO PARA AL 25MM2/Cu 4-10MM2, CON AISLADOR Y CUBIERTA DE PVC. | u | 103,00 | 4,16 | 428,48 |
| 4,04 | CONECTOR BIMETALICO AISLADO PARA AL 35mm2/Cu 4-10mm2, PARA FASE AISLADA TIPO PERFORACION. | u | 103,00 | 6,59 | 678,77 |
| 4,05 | CONECTOR PARA AL 25mm2, PARA NEUTRO DESNUDO TIPO CUÑA. | u | 165,00 | 4,16 | 686,40 |
| 4,06 | CONECTOR AISLADO PARA AL 35mm2, PARA FASE AISLADA TIPO PERFORACION. | u | 165,00 | 4,68 | 772,20 |
| 4,07 | CORREA PLASTICA DE AMARRE COLOR NEGRO | u | 2.856,00 | 0,82 | 2.341,92 |
| 4,08 | CINTA AUTOFUNDANTE PARA EXTREMO DE CABLE | u | 190,00 | 0,70 | 133,00 |
| | SUB - TOTAL 4 : | | | | S/. 11.799,96 |
| 5,00 | <u>CABLES Y CONDUCTORES DE COBRE</u> | | | | |
| 5,01 | CONDUCTOR DE Cu RECOCIDO, TIPO N2XY, TRIPOLAR 3X10mm2 CUBIERTA NEGRA | m | 174,00 | 7,62 | 1.325,88 |
| 5,02 | CONDUCTOR DE Cu RECOCIDO, TIPO N2XY, TRIPOLAR 2X2.5mm2 | m | 273,00 | 2,20 | 600,60 |
| 5,03 | CONDUCTOR COBRE CONCENTRICO 2 X 4 mm2, CON AISLAMIENTO Y CUBIERTA DE PVC | m | 25.205,00 | 2,50 | 63.012,50 |
| 5,04 | CONDUCTOR DE COBRE RECOCIDO, CABLEADO DESNUDO DE 16mm2 | m | 1.690,00 | 3,16 | 5.340,40 |
| | SUB - TOTAL 5 : | | | | S/. 70.279,38 |

| | | | | | |
|-------------|--|---|----------|--------|----------------------|
| 6,00 | <u>LUMINARIA, LAMPARAS Y ACCESORIOS</u> | | | | |
| 6,01 | PASTORAL TUBO A°G° 38 mm f, INT, 500mm AVANCE HORIZ, 720mm ALTURA Y 20° INCLINACION PROVISTO DE 2 ABRAZADERA 4 TIRAFONDOS A°G°. | u | 22,00 | 29,50 | 649,00 |
| 6,02 | PASTORAL TUBO A°G° 38 mm f, INT, 500mm AVANCE HORIZ, 720mm ALTURA Y 20° INCLINACION PROVISTO DE 2 ABRAZADERA DOBLES P/POSTE DE CAC. | u | 160,00 | 29,50 | 4.720,00 |
| 6,03 | LUMINARIA COMPLETA CON EQUIPO PARA LAMPARA DE 50 W | u | 182,00 | 138,90 | 25.279,80 |
| 6,04 | LAMPARA DE VAPOR DE SODIO DE ALTA PRESION DE 50 W | u | 182,00 | 69,80 | 12.703,60 |
| 6,05 | PORTAFUSIBLE UNIPOLAR 220V, 5A, PROVISTO CON FUSIBLE DE 1A | u | 182,00 | 1,94 | 353,08 |
| 6,06 | CONECTOR BIMETALICO FORRADO PARA AL 35mm/Cu 4-10 MM2 PARA FASE AISLADA TIPO PERFORACION | u | 182,00 | 4,68 | 851,76 |
| 6,07 | CONECTOR BIMETALICO P/AL 25mm/Cu 4-10 mm2 P/NEUTRO DESNUDO TIPO CUÑA. | u | 182,00 | 4,16 | 757,12 |
| | SUB - TOTAL 6 : | | | | S/. 45.314,36 |
| 7,00 | <u>RETENIDAS Y ANCLAJES</u> | | | | |
| 7,01 | CABLE DE ACERO GRADO SIEMENS MARTIN, DE 10 mm ϕ 7 HILOS | m | 1.586,00 | 1,70 | 2.696,20 |
| 7,02 | PERNO ANGULAR CON OJAL-GUARDACABO DE A°G°, 16 mm ϕ x 254 mm, PROVISTO DE TUERCA Y CONTRATUERCA | u | 176,00 | 4,03 | 709,28 |
| 7,03 | VARILLA DE ANCLAJE DE A° G° DE 16 mm ϕ x 2,40 m, PROVISTO DE OJAL | u | 176,00 | 17,00 | 2.992,00 |
| 7,04 | ARANDELA DE ANCLAJE, DE A° G°, 102 x 102 x 5 mm, AGUJERO DE 18 mm ϕ | u | 176,00 | 2,05 | 360,80 |
| 7,05 | GRAPA PARALELA DE ACERO DE 152 mm DE LONGITUD PROVISTA DE TRES PERNOS | u | 352,00 | 5,90 | 2.076,80 |
| 7,06 | ARANDELA CUADRADA DE A°G° 57X57X5mm AGUJERO DE 18mm ϕ | u | 352,00 | 0,56 | 197,12 |
| 7,07 | SOPORTE DE CONTRAPUNTA DE 51 mm ϕ X1000mm DE LONG CON ABRAZADERA PARTIDA EN UN EXTREMO | u | 174,00 | 30,88 | 5.373,12 |
| 7,08 | ALAMBRE DE ACERO N°12 PARA ENTORCHADO | m | 528,00 | 0,42 | 221,76 |
| 7,09 | BLOQUE DE CONCRETO DE 0,40 x 0,40 x 0,15 m | u | 176,00 | 17,28 | 3.041,28 |
| 7,10 | CONECTOR BIMETALICO FORRADO PARA AL 25mm2 | u | 176,00 | 4,16 | 732,16 |
| 7,11 | CONECTOR DOBLE VIA BIMETALICO PARA CABLE DE ACERO DE 10 mm ϕ Y COBRE DE 16mm2 | u | 176,00 | 4,16 | 732,16 |
| | SUB - TOTAL 7 : | | | | S/. 19.132,68 |

| | | | | | |
|------|--|---|----------|-------|----------------------|
| 8,00 | <u>ACCESORIOS DE FERRETERIA PARA ESTRUCTURAS</u> | | | | |
| 8,01 | PERNO C/GANCHO DE 16mmØ PROVTO ARANDELA, TUERCA Y CONTRAT.,LONG 254 mm | u | 291,00 | 4,03 | 1.172,73 |
| 8,02 | PERNO C/GANCHO DE 16mmØ PROVTO ARANDELA, TUERCA Y CONTRAT.,LONG 305 mm | u | 9,00 | 4,51 | 40,59 |
| 8,03 | PERNO DE A°G° DE 13mm Ø PROVISTO DE TUERCA Y CONTRATUERCA LONG 254 mm | u | 584,00 | 2,43 | 1.419,12 |
| 8,04 | PERNO DE A°G° DE 13mm Ø PROVISTO DE TUERCA Y CONTRATUERCA LONG 305 mm | u | 39,00 | 2,71 | 105,69 |
| 8,05 | PERNO CON OJAL DE A°G° DE 16mm Ø PROVTO TUERCA Y CONTRAT. LONG 254 mm | u | 426,00 | 3,89 | 1.657,14 |
| 8,06 | PERNO CON OJAL DE A°G° DE 16mm Ø PROVTO DE TUERCA Y CONTRAT. LONG 305 mm | u | 68,00 | 4,51 | 306,68 |
| 8,07 | TUERCA OJAL DE A°G° PARA PERNO DE 16mmØ | u | 119,00 | 4,34 | 516,46 |
| 8,08 | FLEJE DE ACERO INOXIDABLE DE 19mm PROVISTO DE HEBILLA. | u | 103,00 | 4,68 | 482,04 |
| 8,09 | ARANDELA CUADRADA CURVA DE 57X57 mm AGUJERO DE 18mmØ | u | 1.288,00 | 0,56 | 721,28 |
| 8,10 | CAJA DE DERIVAC.P.ACOMETIDA SISTEMA 440-220 (5 BORNERAS EN C/BARRA DE Cu) | u | 125,00 | 83,00 | 10.375,00 |
| 8,11 | CAJA D. DERIVAC.P.ACOMETIDA SISTEMA 440-220 (10 BORNERAS EN C/BARRA DE Cu) | u | 20,00 | 95,00 | 1.900,00 |
| 8,12 | PORTALINEA UNIPOLAR DE A°G° PROVISTO DE PIN DE 10mmØ | u | 760,00 | 2,08 | 1.580,80 |
| | SUB TOTAL 08 : | | | | SI. 20.277,53 |
| 9,00 | <u>MATERIAL PARA PUESTA A TIERRA</u> | | | | |
| 9,01 | ELECTRODO DE ACERO RECUBIERTO CON COBRE DE 16mm φ X 2.40 m, | u | 169,00 | 24,12 | 4.076,28 |
| 9,02 | GRAPA EN "U" DE ACERO RECUBIERTO CON COBRE 44.5X9.5mm, 3.7mmØ | u | 840,00 | 0,17 | 142,80 |
| 9,03 | LISTON DE MAD.TRATADA DE 50 X 19 mm SECC. 2.7m LONG.(INC.CLAVOS DE FIJACION) | u | 12,00 | 3,00 | 36,00 |
| 9,04 | CONECTOR BIMETALICO PARA AL 25mm2/Cu 16mm2 P/NEUTRO DESNUDO TIPO CUÑA. | u | 169,00 | 4,86 | 821,34 |
| 9,05 | CONECTOR DE BRONCE PARA ELECTRODO DE 16mmØ Y CONDUCTOR DE 16mm2 | u | 169,00 | 3,47 | 586,43 |
| 9,06 | PLACA DE IDENTIFICAC. PUESTA A TIERRA PLANCHA DE ACERO DE 0.8mm DIA 150mm | u | 169,00 | 10,50 | 1.774,50 |
| | SUB - TOTAL 9 : | | | | SI. 7.437,35 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|---|----------|--------|-----------------------|
| 10,00 | <u>CONEXIONES DOMICILIARIAS</u> | | | | |
| 10,01 | TUBO DE A°G° DE 19 mmØ X 4.0 m, PROVISTO DE CODO | u | 446,00 | 22,56 | 10.061,76 |
| 10,02 | TUBO PLASTICO DE PVC SAP DE 19mmØ X 3m PROVISTO DE CODO (19mmØ X 180°) | u | 855,00 | 4,42 | 3.779,10 |
| 10,03 | TEMPLADOR DE A°G° | u | 2.602,00 | 1,21 | 3.148,42 |
| 10,04 | ARMELLA TIRAFONDO DE 10mm Ø X 64 mm DE LONG. | u | 855,00 | 0,90 | 769,50 |
| 10,05 | TARUGO DE CEDRO DE 13mm X 50 mm | u | 855,00 | 0,51 | 436,05 |
| 10,06 | ALAMBRE GALVANIZADO N°12 AWG | u | 892,00 | 0,42 | 374,64 |
| 10,07 | CONECTOR BIMTALI. AISLADO P. AL 25mm2/Cu 16mm2 P/FASE AISLADA T.PERFORAC. | u | 2.892,00 | 4,68 | 13.534,56 |
| 10,08 | CONECTOR BIMETALI. P. AL 25mm2/Cu 4-10 mm2 P/NEUTRO DESNUDO TIPO CUÑA. | u | 2.747,00 | 4,16 | 11.427,52 |
| 10,09 | CAJA METALICA PORTAMEDID. EQUIPADO CON INTERRUPTOR TERMOMAGNETICO 10A | u | 1.301,00 | 59,50 | 77.409,50 |
| 10,10 | MEDIDOR MONOFASICO DE ENERGIA ACTIVA TIPO INDUCCION 220 V, 05-30 A, 60 Hz. | u | 1.301,00 | 108,65 | 141.353,65 |
| | SUB - TOTAL 10 : | | | | S/. 262.294,70 |
| TOTAL SUMINISTRO DE MATERIALES | | | | | 622.893,78 |

P.S.E. PIRA III ETAPA

UBICACIÓN : DEPARTAMENTO DE ANCASH
SECCION 2 : REDES SECUNDARIAS
LOCALIDADES : VEINTISIETE (27) LOCALIDADES
MONTAJE ELECTROMECHANICO

| Item | Descripción | Metrado | | Precio (S/.) | |
|-------------|--|---------|--------|----------------|----------------------|
| | | Un. | Cant. | Unitario | Total |
| 1,00 | <u>OBRAS PRELIMINARES</u> | | | | |
| 1,01 | REPLANTEO TOPOGRAFICO, UBICACIÓN DE ESTRUCTURAS E INGENIERIA DE DETALLE DE REDES SECUNDARIAS | LOC | 37,00 | 512,20 | 18.951,40 |
| | SUB - TOTAL 1 : | | | | S/. 18.951,40 |
| 2,00 | <u>INSTALACION DE POSTES DE MADERA</u> | | | | |
| 2,01 | TRANSPORTE POSTE DE MADERA DE ALMACEN A PUNTO DE IZAJE | u | 39,00 | 65,62 | 2.559,18 |
| 2,02 | EXCAVACIÓN EN TERRENO ROCOSO PARA POSTE 8m,CLASE 7 Y 6 | u | 39,00 | 32,40 | 1.263,60 |
| 2,03 | IZADO DE POSTE DE 8m, CLASE 7 (Incluye señalizacion y/o identificacion) | u | 39,00 | 52,43 | 2.044,77 |
| 2,04 | RELLENO Y COMPACTAC. P. CIMENTAC. POSTE MAD. 8m CLASE 7 EN TERRENO T. ROC. | u | 39,00 | 31,33 | 1.221,87 |
| 2,05 | ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE | u | 39,00 | 2,71 | 105,69 |
| | SUB - TOTAL 2 : | | | | S/. 7.195,11 |
| 3,00 | <u>INSTALACION DE POSTES DE CEMENTO</u> | | | | |
| 3,01 | TRANSPORTE POSTE DE 8m/2000 N DE ALMACEN A PUNTO DE IZAJE | u | 556,00 | 40,07 | 22.278,92 |
| 3,02 | EXCAVACIÓN EN TERRENO ROCOSO PARA POSTE 8m/2000 N Y 8m/3000 N | u | 556,00 | 20,00 | 11.120,00 |
| 3,03 | IZADO DE POSTE DE 8m/2000 N (Incluye señalizacion y/o identificacion) | u | 556,00 | 55,60 | 30.913,60 |
| 3,04 | RELLENO Y COMPACTACIÓN DE POSTE DE C..A.C. 8m/2000 N EN TERRENO TIPO ROCOS | u | 556,00 | 40,07 | 22.278,92 |
| 3,05 | ELIMINACION DE MATERIAL EXCEDENTE | u | 556,00 | 1,60 | 889,60 |
| | SUB - TOTAL 3 : | | | | S/. 87.481,04 |

| | | | | | | | |
|-------------|---|------|----|--------|--------|----------|----------------------|
| 4,00 | <u>INSTALACION DE RETENIDAS</u> | | | | | | |
| 4,01 | EXCAVACIÓN DE ZANJA PARA RETENIDA EN TERRENO ROCOSO | | u | 176,00 | 42,53 | 7.485,28 | |
| 4,02 | INSTALACION DE RETENIDA INCLINADA | | u | 2,00 | 33,65 | 67,30 | |
| 4,03 | INSTALACION DE RETENIDA VERTICAL | | u | 174,00 | 39,91 | 6.944,34 | |
| 3,05 | RELLENO Y COMPACTACIÓN DE RETENIDA INCLINADA Y VERTICAL | | u | 176,00 | 36,36 | 6.399,36 | |
| | SUB - TOTAL 4 : | | | | | | S/. 20.896,28 |
| 5,00 | <u>MONTAJE DE ARMADOS</u> | | | | | | |
| 5,01 | ARMADO C/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E1 | u | 19,00 | 15,66 | 297,54 | |
| 5,02 | ARMADO S/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E1/S | u | 190,00 | 12,17 | 2.312,30 | |
| 5,03 | ARMADO C/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E2 | u | 10,00 | 18,73 | 187,30 | |
| 5,04 | ARMADO S/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E2/S | u | 18,00 | 15,66 | 281,88 | |
| 5,05 | ARMADO C/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E3 | u | 48,00 | 17,43 | 836,64 | |
| 5,06 | ARMADO S/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E3/S | u | 190,00 | 12,37 | 2.350,30 | |
| 5,07 | ARMADO C/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E4 | u | 4,00 | 18,73 | 74,92 | |
| 5,08 | ARMADO S/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E4/S | u | 41,00 | 15,66 | 642,06 | |
| 5,09 | ARMADO C/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E5 | u | 13,00 | 26,85 | 349,05 | |
| 5,10 | ARMADO S/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E5/S | u | 78,00 | 22,12 | 1.725,36 | |
| 5,11 | ARMADO C/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E6 | u | 9,00 | 33,88 | 304,92 | |
| 5,12 | ARMADO S/CAJA DE DERIVACION P/ACOMETIDA | E6/S | u | 37,00 | 24,81 | 917,97 | |
| | SUB TOTAL 05 : | | | | | | 10.280,24 |
| 6,00 | <u>MONTAJE DE CONDUCTORES AUTOPORTANTES</u> | | | | | | |
| | COMPRENDE TENDIDO Y PUESTA EN FLECHA DE: | | | | | | |
| 6,01 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 2X16+16/25 mm2 | | Km | 4,48 | 477,75 | 2.140,32 | |
| 6,02 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 2X16/25 mm2 | | Km | 3,66 | 429,33 | 1.571,35 | |
| 6,03 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 1X16+16/25 mm2 | | Km | 2,82 | 429,33 | 1.210,71 | |
| 6,04 | CONDUCTOR AUTOPORTANTE DE ALUMINIO 1X16/25 mm2 | | Km | 22,16 | 402,33 | 8.915,63 | |
| | SUB - TOTAL 6 : | | | | | | S/. 13.838,01 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|-----|--------|---------------|----------------------|
| 7,00 | <u>INSTALACION DE PUESTA A TIERRA</u> | | | | |
| 7,01 | EXCAVACION P/PUESTA A TIERRA TIPO PAT-1 EN TERRENO TIPO NORMAL | u | 41,00 | 42,53 | 1.743,73 |
| 7,02 | EXCAVACION P/PUESTA A TIERRA TIPO PAT-1 EN TERRENO TIPO ROCOSO | u | 128,00 | 53,16 | 6.804,48 |
| 7,03 | INSTALACION DE PUESTA A TIERRA EN POSTE DE MADERA | u | 12,00 | 17,50 | 210,00 |
| 7,04 | INSTALACION DE PUESTA A TIERRA EN POSTE DE CONCRETO | u | 157,00 | 13,72 | 2.154,04 |
| 7,05 | RELLENO Y COMPACTACION DE PUESTA A TIERRA TIPO PAT-1 C/TIERRA CERNIDA | u | 169,00 | 43,54 | 7.358,26 |
| | SUB - TOTAL 7 : | | | | S/. 18.270,51 |
| 8,00 | <u>PASTORALES, LUMINARIAS Y LAMPARAS</u> | | | | |
| 8,01 | INSTALACION DE PASTORAL DE ACERO GALVANIZADO | u | 182,00 | 15,04 | 2.737,28 |
| 8,02 | INSTALACION DE LUMINARIA Y LAMPARA | u | 182,00 | 26,59 | 4.839,38 |
| | SUB - TOTAL 8 : | | | | S/. 7.576,66 |
| 9,00 | <u>CONEXIONES DOMICILIARIAS</u> | | | | |
| | INSTALACION DE ACOMETIDA DOMICILIARIA QUE COMPRENDE CABLE DE ACOMETIDA, CAJA PORTAMEDIDOR Y MEDIDOR DE ENERGIA ACTIVA | | | | |
| 9,01 | INSTALACION DE ACOMETIDA DOMICILIARIA, CONFIGURACION CORTA | u | 855,00 | 35,22 | 30.113,10 |
| 9,02 | INSTALACION DE ACOMETIDA DOMICILIARIA, CONFIGURACION LARGA | u | 446,00 | 45,61 | 20.342,06 |
| | SUB - TOTAL 09 : | | | | S/. 50.455,16 |
| 10,00 | <u>PRUEBAS Y PUESTA EN SERVICIO</u> | | | | |
| 10,01 | PRUEBAS Y PUESTA EN SERVICIO | Loc | 37,00 | 644,85 | 23.859,45 |
| 10,02 | EXPEDIENTE TECNICO FINALES CONFORME A OBRA(O1 ORIGINAL Y 03 COPIAS), DE REDES SECUNDARIAS, INCLUYE LA PRESENTACION DIGITALIZADA DEL EXPEDIENTE EN UN CD. | Glb | 37,00 | 200,00 | 7.400,00 |
| | SUB - TOTAL 10 : | | | | 31.259,45 |
| TOTAL MONTAJE ELECTROMECHANICO | | | | | 266.203,86 |

5.2 Facturación

La empresa tiene diversos conceptos de facturación, según la modalidad de contrato:

- ✓ Adelanto de efectivo de obra
- ✓ Adelanto de materiales de obra,
- ✓ Valorizaciones de obra,
- ✓ Adicionales de obra,
- ✓ Liquidaciones de obra,
- ✓ Alquiler de maquinaria y otros.

El ciclo normal de una factura es el siguiente:

- ✓ Para el caso de adelanto de efectivo y materiales se gira la factura por contabilidad el 20% de adelanto, de acuerdo al monto total de obra y para el caso de materiales, de acuerdo al presupuesto de obra.
- ✓ Para el caso de las valorizaciones de obra y adicionales de obra se envía la factura en blanco al administrador de obra, para ser llenado de acuerdo al informe de avance de obra por el Ing. residente de obra, una vez aprobado por el supervisor de obra.
- ✓ Para el caso de liquidaciones de obra se envía igualmente la factura en blanco al administrador de obra para realizar los ajustes de los saldos de obra de acuerdo a la fórmula polinómica.

Luego de llenadas las facturas se lleva a la entidad licitadora para su aceptación y luego pasan al departamento de contabilidad para su anotación en el registro de ventas.

Reportes que emite el Ing. Residente: valorizaciones mensuales de avance de obras (No existe conciliaciones con cuenta contable), veamos un ejemplo, ver cuadros:

OBRA: MOVIMIENTO DE TIERRAS

ZONA: LUCHITA, PAPELILLO

CLIENTE: PAN AMERICAN SILVER S.A.C. MINA QUIRUVILCA

LA LIBERTAD-QUIRUVILCA

VALORIZACION # 08

(EN U.S. DOLARES AMERICANOS)

| ITEM | DESCRIPCION | Und. | Precio | Presupuesto Original | | Presupuesto Revisado | | Acumulado Anterior | | Presente Mes | | Acumulado actual | | Por Valorizar | |
|-------------|---|-------|----------|----------------------|-----------------|----------------------|-----------------|--------------------|-----------------|--------------|-----------------|------------------|-----------------|---------------|-----------------|
| | | | | Metrado | Parcial (u.s.s) | Metrado | Parcial (u.s.s) | Metrado | Parcial (u.s.s) | Metrado | Parcial (u.s.s) | Metrado | Parcial (u.s.s) | Metrado | Parcial (US \$) |
| 1,00 | OBRAS PRELIMINARES | | | | | | | | | | | | | | |
| 1,01 | Movilización y desmovilización. | Glob | ##### | 1,00 | 12.931,03 | 1,00 | 12.931,03 | 0,40 | 5.172,41 | 0,00 | 0,00 | 0,40 | 5.172,41 | 0,60 | 7.758,62 |
| 1,02 | Obras preliminares, almacén, oficina de campo, talleres. | m2 | 121,39 | 30,00 | 3.641,70 | 30,00 | 3.641,70 | 30,00 | 3.641,70 | 0,00 | 0,00 | 30,00 | 3.641,70 | - | - |
| 1,03 | Mantenimiento de caminos de acceso. | km | 4.310,50 | 1,50 | 6.465,75 | 3,00 | 12.931,50 | 2,00 | 8.621,00 | 0,00 | 0,00 | 2,00 | 8.621,00 | 1,00 | 4.310,50 |
| 1,04 | Trazo y replanteo para recubrimientos | m2 | 0,30 | 44.120,85 | 13.236,26 | 84.498,00 | 25.349,40 | 44.120,85 | 13.236,26 | 0,00 | 0,00 | 44.120,85 | 13.236,26 | 40.377,15 | 12.113,15 |
| | Preparación de canteras | | | | | | | | | | | | | | |
| 1,05 | Desbroce de vegetación (para tierra de cultivo) | m2 | 1,15 | 22.060,43 | 25.369,49 | 5.000,00 | 5.750,00 | 1.850,00 | 2.127,50 | 0,00 | 0,00 | 1.850,00 | 2.127,50 | 3.150,00 | 3.622,50 |
| 1,06 | Desbroce de vegetación (para material impermeable) | m2 | 1,15 | 8.824,17 | 10.147,80 | 7.438,00 | 8.553,70 | 3.750,00 | 4.312,50 | 0,00 | 0,00 | 3.750,00 | 4.312,50 | 3.688,00 | 4.241,20 |
| 1,07 | Preparación y rehabilitación de canteras | Und | 3.589,00 | 3,00 | 10.767,00 | 3,00 | 10.767,00 | 1,00 | 3.589,00 | 0,00 | 0,00 | 1,00 | 3.589,00 | 2,00 | 7.178,00 |
| 2,00 | MOVIMIENTO DE TIERRAS | | | | | | | | | | | | | | |
| | Excavaciones | | | | | | | | | | | | | | |
| 2,01 | Corte para nivelación en pilas de desmonte | m3 | 1,20 | 1.402,68 | 1.683,22 | 4.105,80 | 4.926,96 | 266,20 | 319,44 | 0,00 | 0,00 | 266,20 | 319,44 | 3.839,60 | 4.607,52 |
| | Preparación Carguío y Colocación de material | | | | | | | | | | | | | | |
| 2,02 | Material impermeable | m3 | 1,92 | 5.133,04 | 9.855,44 | 4.250,00 | 8.160,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 4.250,00 | 8.160,00 |
| 2,03 | Tierra vegetal | m3 | 0,75 | 8.382,96 | 6.287,22 | 4.809,00 | 3.606,75 | 1.378,00 | 1.033,50 | 0,00 | 0,00 | 1.378,00 | 1.033,50 | 3.431,00 | 2.573,25 |
| 2,04 | Desmonte de mina | m3 | 0,65 | 48.797,70 | 31.718,51 | 112.952,00 | 73.418,80 | 77.681,39 | 50.492,90 | 412,00 | 267,80 | 78.093,39 | 50.760,70 | 34.858,61 | 22.658,10 |
| 3,00 | Transporte | | | | | | | | | | | | | | |
| 3,01 | Transporte de material por m3 / kilometro (recubrimiento) | m3/km | 0,80 | 27.914,42 | 22.331,54 | 21.644,00 | 17.315,20 | 1.161,40 | 929,12 | 0,00 | 0,00 | 1.161,40 | 929,12 | 20.482,60 | 16.386,08 |
| 3,02 | Transporte de material por m3 / kilometro (desmonte) | m3/km | 0,80 | 41.987,53 | 33.590,02 | 142.861,00 | 114.288,80 | 67.592,14 | 54.073,71 | 8.882,70 | 7.106,16 | 76.474,84 | 61.179,87 | 66.386,16 | 53.108,93 |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|-------|----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|-----------|------------|
| 4,00 | RELLENOS | | | | | | | | | | | | | | |
| 4,01 | Relleno para nivelación con material propio | m3 | 0,82 | 1.402,68 | 1.150,20 | 3.785,60 | 3.104,19 | 989,00 | 810,98 | 0,00 | 0,00 | 989,00 | 810,98 | 2.796,60 | 2.293,21 |
| 5,00 | Otras obras | | | | | | | | | | | | | | |
| 5,01 | Cunetas para caudales menores con piedra | ml | 0,22 | 500,00 | 110,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - | - |
| 5,02 | Excavación de canales laterales a mano | ml | 11,70 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - | - |
| 5,03 | Excavación de canales laterales a mano roca fija | ml | 5,50 | 160,00 | 880,00 | 160,00 | 880,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 160,00 | 880,00 |
| 5,04 | Excavación de canales laterales a mano roca suelta | ml | 11,70 | 320,00 | 3.744,00 | 940,00 | 10.998,00 | 289,00 | 3.381,30 | 0,00 | 0,00 | 289,00 | 3.381,30 | 651,00 | 7.616,70 |
| 5,05 | Revegetación con adoquienes de tierra de cultivo y gras | m2 | 0,45 | 44.120,85 | 19.854,38 | 23.800,00 | 10.710,00 | 3.490,00 | 1.570,50 | 3.400,00 | 1.530,00 | 6.890,00 | 3.100,50 | 16.910,00 | 7.609,50 |
| 6,00 | ORDEN DE TRABAJO 0103200400013 | | | | | | | | | | | | | | |
| 6,01 | Acopio, carguío y descarga de relaves | m3 | 1,85 | 0,00 | 0,00 | 6.568,00 | 12.150,80 | 5.508,64 | 10.190,98 | 0,00 | 0,00 | 5.508,64 | 10.190,98 | 1.059,36 | 1.959,82 |
| 6,02 | Transporte de relaves de las zonas 3r al 12 r | m3/km | 0,80 | 0,00 | 0,00 | 2.520,00 | 2.016,00 | 2.307,73 | 1.846,18 | 0,00 | 0,00 | 2.307,73 | 1.846,18 | 212,27 | 169,82 |
| 7,00 | ORDEN DE TRABAJO 01032004000182 | | | | | | | | | | | | | | |
| 7,01 | Conformacion de Desmonte en Luchita | m3 | 0,47 | | 0,00 | 110.000,00 | 51.700,00 | 0,00 | 0,00 | 98.125,00 | 46.118,75 | 98.125,00 | 46.118,75 | 11.875,00 | 5.581,25 |
| 7,02 | Apoyo con Tractor de Passac | Glb | 10000,00 | | 0,00 | -1,00 | -10.000,00 | 0,00 | 0,00 | -1,00 | -10.000,00 | -1,00 | -10.000,00 | - | - |
| RESUMEN DE VALORIZACION | | | | | | | | | | | | | | | |
| MOVILIZACION Y DESMOVILIZACION | | | | | | 12.931,03 | 12.931,03 | 5.172,41 | 0,00 | | | 5.172,41 | 7.758,62 | | |
| OBRAS \$ | | | | | | 200.832,53 | 314.402,00 | 148.139,41 | 8.903,96 | | | 157.043,37 | 157.358,64 | | |
| SUB TOTAL O.T. DE ELIMINACION DE RELAVES | | | | | | 0,00 | 14.166,80 | 12.037,16 | 0,00 | | | 12.037,16 | 7.710,89 | | |
| SUB TOTAL OBRAS \$ | | | | | | 213.763,56 | 341.499,83 | 165.348,98 | 8.903,96 | | | 174.252,94 | 172.828,15 | | |
| GASTOS GENERALES + UTILIDADES 18,19% | | | | | | 38.883,59 | 62.118,82 | 30.076,98 | 1.619,63 | | | 31.696,61 | 31.437,44 | | |
| TOTAL VALORIZADO | | | | | | 252.647,15 | 403.618,65 | 195.425,96 | 10.523,59 | | | 205.949,55 | 204.265,59 | | |
| DEDUCCIONES | | | | | | | | | | | | | | | |
| Adelanto en efectivo 15% | | | | | | | | | | | | | | | 8.423,09 |
| NETO A PAGAR | | | | | | | | | | | | | | | 195.842,50 |

Los Paujiles S.R.L.

Supervisor

V.B.

Ing. Residente

5.3 Cobranza

Estas operaciones quedan registradas en el sistema de cobros de caja y bancos, una vez cobrada la factura, que generalmente se hace con depósitos en cuenta o cheque de gerencia. Al final del día se realiza un cruce de documentos con el reporte del sistema de caja y bancos. Elaborando el informe de caja del día.

6. COMPRAS

6.1. Orden de Pedido

El ingeniero residente, emite una orden de pedido, que es enviada a la gerencia general, quien aprueba o desaprueba el pedido, una copia del documento queda archivada en la oficina de la obra y la original en oficina Trujillo.

6.2. Cotizaciones y Orden de Pedido

El área de logística solicita y recibe cotizaciones para elaborar la orden de compra o de servicio, de acuerdo a la calidad y al precio de la misma para luego realizar la orden de pedido a través del fax o remitirla por correo, una vez autorizado por la gerencia general.

Las cotizaciones quedan archivadas en la oficina de secretaria.

6.3. Atención de la Orden de Compra

El proveedor hace entrega del bien con la guía de remisión y la factura, siempre y cuando la entrega se haga en oficina; si se hace en obra el proveedor hace entrega del bien en el almacén de la obra

y la factura es enviada a oficina, en el caso de prestación de servicios, el proveedor emite un recibo por honorarios y contabilidad verifica la conclusión del servicio. En todos los casos, se obtiene la evidencia de haber recibido el bien o el servicio. La mercadería ingresa al almacén y es anotada en el respectivo kardex para su control (lugar de la obra) con el visto bueno del administrador de la obra.

6.4. Control de Almacén de Obra

En el caso de las compras fuertes de obra, los bienes llegan al almacén de obra, quien cotejara la guía de remisión con la nota de pedido que inicialmente hizo el departamento de logística, para verificar la cantidad, cualidades, etc., y en el departamento de logística se efectuara la confrontación de las cantidades físicas de la guía con la respectiva factura y la orden de compra ya emitida.

6.5. Pago

Logística remite a tesorería la orden para realizar el pago de la factura previa negociación de crédito.

Luego se registra en el sistema el cual arroja un voucher N° 02 de egresos de fondos adjuntado por la orden de compra, este es enviado a la gerencia general para su V°B° y firma del cheque.

6.6. Aspectos Tributarios

La empresa constructora Los Paujiles S.R.L. es un principal contribuyente (PRICO), esta afecta a los siguientes impuestos y contribuciones:

- Impuesto a la Renta,
- Impuesto General a las Ventas,
- Essalud,
- O.N.P.
- Sencico, (tasa 0.20% del valor venta)
- Conafovicer. (tasa 2% del importe de la planilla de obreros)
- S.C.R.T.

Actúa como agente retenedor de impuesto a la renta de cuarta y quina categoría así como del AFP.

Modalidad de pago de los impuestos y contribuciones

El calculo y pago de estos impuestos y contribuciones se realiza mensualmente, los pagos se efectúan con cheque en la SUNAT, adjuntando el disket con la información procesada a través del programa de declaración telemática (PDT) para su declaración por el cual nos entregan el comprobante de pago respectivo (constancia de presentación).

Por las AFPs, el personal de la empresa cuenta con trabajadores inscritos en las AFPs: Unión Vida, Profuturo, Horizonte, Integra y AFP Prima el pago se efectúa en los bancos autorizados.

También realiza declaraciones y pagos por lo siguiente:

- Fracc. Resit – Ley N° 27681 - Essalud
- Fracc. Resit – Ley N° 27681 - Fonavi
- Fracc. Resit – Ley N° 27681 - ONP.
- Fracc. Resit – Ley N° 27681 – Tesoro Público

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

1. MATERIALES

Primero se tuvo que analizar toda la bibliografía sustentatoria que ayuda a cumplir con el objetivo de la investigación.

La información cuantitativa del universo empresarial se obtuvo de la Cámara de Comercio de La Libertad, Consucode, INEI de La Libertad.

Se intentó tener información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - Trujillo para conocer los importes de la deuda que, por impuesto general a las ventas tienen las empresas aquí en la Región La Libertad; sin embargo, se tuvo limitaciones por el hermetismo que guardan.

Se utilizaron los siguientes materiales:

- ✓ Estados Financieros.
 - Balance general.
 - Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
 - Estados de Ganancias y Pérdidas.
 - Estado de Flujo de Efectivo.
- ✓ Registros de Compras y Ventas.
- ✓ Liquidaciones Mensuales del IGV.
- ✓ Balance de Comprobación.
- ✓ Notas a los Estados Financieros.

- ✓ Los Dispositivos Legales sobre el IGV.
- ✓ Ayuda memoria de los Presidentes del Directorio de la Empresa de la muestra.
- ✓ Los comprobantes de pago.

2. MÉTODOS

El método utilizado para el presente trabajo es el deductivo, inductivo en tanto que a partir de todas las empresas que prestan servicios de contratos de construcción al crédito, se analizó de manera especial el aspecto económico y financiero de la empresa de la muestra, el Impuesto General a las Ventas; cálculo, liquidación y su efecto financiero del período al que corresponde los estados financieros, seleccionados para el estudio.

Se aplicaron procedimientos o técnicas establecidas con las normas tributarias, específicamente para el caso del Tema en Investigación.

Las técnicas e instrumentos utilizados se detallan a continuación:

- Técnicas:

- . Entrevistas

- . Consultas a expertos

- . Observación directa

- . Comparación y comprobación de los datos estadísticos tomados para períodos distintos.

. Contratación de la hipótesis.

- Instrumentos:

. Porcentajes y proporciones

. Tasas y coeficientes

**CUADRO N° 01 EMPRESA CONSTRUCTORA LOS PAUJILES S.R.L.
VENTAS INTEGRALES DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2006**

| MES | VALOR DE VENTA | | TOTAL | IGV | | TOTAL | PRECIO DE VENTA | | TOTAL | % DE VENTAS | |
|--------------|----------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|-----------------|--------------|--------------|-------------|-------|
| | CONTADO | CREDITO | VENTA | CONTADO | CREDITO | I.G.V. | CONTADO | CREDITO | VENTA | CTDO. | CDTO. |
| | ENERO | 125.564,60 | 233.191,40 | 358.756,00 | 23.857,27 | 44.306,37 | 68.163,64 | 149.421,87 | 277.497,77 | 426.919,64 | 35,00 |
| FEBRERO | 60.243,99 | 111.881,70 | 172.125,69 | 11.446,36 | 21.257,52 | 32.703,88 | 71.690,35 | 133.139,22 | 204.829,57 | 35,00 | 65,00 |
| MARZO | 140.168,02 | 260.312,05 | 400.480,07 | 26.631,92 | 49.459,29 | 76.091,21 | 166.799,94 | 309.771,34 | 476.571,28 | 35,00 | 65,00 |
| ABRIL | 139.183,01 | 258.482,73 | 397.665,74 | 26.444,77 | 49.111,72 | 75.556,49 | 165.627,78 | 307.594,45 | 473.222,23 | 35,00 | 65,00 |
| MAYO | 84.916,51 | 157.702,09 | 242.618,60 | 16.134,14 | 29.963,40 | 46.097,53 | 101.050,65 | 187.665,49 | 288.716,13 | 35,00 | 65,00 |
| JUNIO | 77.746,87 | 144.387,04 | 222.133,91 | 14.771,91 | 27.433,54 | 42.205,44 | 92.518,78 | 171.820,58 | 264.339,35 | 35,00 | 65,00 |
| JULIO | 122.812,37 | 228.080,11 | 350.892,48 | 23.334,35 | 43.335,22 | 66.669,57 | 146.146,72 | 271.415,33 | 417.562,05 | 35,00 | 65,00 |
| AGOSTO | 70.124,86 | 130.231,87 | 200.356,73 | 13.323,72 | 24.744,06 | 38.067,78 | 83.448,58 | 154.975,93 | 238.424,51 | 35,00 | 65,00 |
| SETIEMBRE | 133.828,22 | 248.538,11 | 382.366,33 | 25.427,36 | 47.222,24 | 72.649,60 | 159.255,58 | 295.760,35 | 455.015,93 | 35,00 | 65,00 |
| OCTUBRE | 137.233,96 | 254.863,06 | 392.097,02 | 26.074,45 | 48.423,98 | 74.498,43 | 163.308,41 | 303.287,04 | 466.595,45 | 35,00 | 65,00 |
| NOVIEMBRE | 88.612,65 | 164.566,35 | 253.179,00 | 16.836,40 | 31.267,61 | 48.104,01 | 105.449,05 | 195.833,96 | 301.283,01 | 35,00 | 65,00 |
| DICIEMBRE | 61.449,79 | 114.121,03 | 175.570,82 | 11.675,46 | 21.683,00 | 33.358,46 | 73.125,25 | 135.804,03 | 208.929,28 | 35,00 | 65,00 |
| TOTAL | 1.241.884,85 | 2.306.357,54 | 3.548.242,39 | 235.958,12 | 438.207,93 | 674.166,05 | 1.477.842,97 | 2.744.565,47 | 4.222.408,44 | 35,00 | 65,00 |

**CUADRO N° 02: EMPRESA CONSTRUCTORA LOS PAUJILES S.R.L.
RETORNO DE CAPITAL POR RECUPERACION DE COBRANZAS**

| FECHA DE VENC. | MONTOS DE FACTURAS POR COBRAR | FECHAS DE RECUPERACION DE COBRANZAS DEL 2006 | | | | | | | | | | | | TOTAL COBRADO | POR COBRAR | PENALIDAD APLICADA | |
|----------------|-------------------------------|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------------|--------------------|-----------|
| | | ENE. | FEB. | MAR. | ABRIL | MA Y. | JUN. | JUL. | AGOS. | SET. | OCT. | NOV. | DIC. | | | | |
| AL 31-12-05 | 23.068,56 | 15.349,97 | 1.013,49 | 509,63 | | | | | | | | | | | 16.873,09 | | 6.195,47 |
| ENERO | 277.497,77 | | 145.853,16 | 103.894,83 | | | | | | | | | | | 249.747,99 | | 27.749,78 |
| FEBRERO | 133.139,22 | | | 88.674,48 | 44.464,74 | | | | | | | | | | 133.139,22 | | |
| MARZO | 309.771,34 | | | | 220.012,63 | 58.781,58 | | | | | | | | | 278.794,21 | | 30.977,13 |
| ABRIL | 307.594,45 | | | | | 139.196,32 | 137.638,68 | | | | | | | | 276.835,00 | | 30.759,45 |
| MAYO | 187.665,49 | | | | | | 90.548,21 | 97.117,28 | | | | | | | 187.665,49 | | |
| JUNIO | 171.820,58 | | | | | | | 75.849,62 | 95.970,96 | | | | | | 171.820,58 | | |
| JULIO | 271.415,33 | | | | | | | | 124.273,80 | 120.000,00 | | | | | 244.273,80 | | 27.141,53 |
| AGOSTO | 154.975,93 | | | | | | | | | 89.720,75 | 65.255,18 | | | | 154.975,93 | | |
| SETIEMBRE | 295.760,35 | | | | | | | | | | 136.608,28 | 129.576,04 | | | 266.184,32 | | 29.576,03 |
| OCTUBRE | 303.287,04 | | | | | | | | | | | 106.088,78 | 166.869,56 | | 272.958,34 | | 30.328,70 |
| NOVIEMBRE | 195.833,96 | | | | | | | | | | | | 90.398,71 | 90.398,71 | 105.435,25 | | |
| DICIEMBRE | 135.804,03 | | | | | | | | | | | | | 0,00 | 129.807,79 | | |
| TOTAL | 2.767.634,03 | 15.349,97 | 146.866,65 | 193.078,94 | 264.477,37 | 197.977,90 | 228.186,89 | 172.966,90 | 220.244,76 | 209.720,75 | 201.863,46 | 235.664,82 | 257.268,27 | 2.343.666,68 | 235.243,04 | 182.728,09 | |

**CUADRO N° 03: EMPRESA CONSTRUCTORA LOS PAUJILES S.R.L.
DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO RESULTANTE MENSUAL**

| MES | VENTAS | | | | TOTAL IGV | COMPRAS | | | | TOTAL CREDITO FISCAL | IMPUESTO RESULT. |
|--------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|-------------------|-------------------|------------------|----------------------------|---------------------|
| | VALOR DE VENTA | | IGV | | | VALOR VENTA | | CREDITO FISCAL | | | |
| | CONTADO | CREDITO | CONTADO | CREDITO | | CONTADO | CREDITO | CONTADO | CREDITO | | |
| ENERO | 125.564,60 | 233.191,40 | 23.857,27 | 44.306,37 | 68.163,64 | 123.770,82 | 41.256,94 | 23.516,46 | 7.838,82 | 31.355,27 | 36.808,37 |
| FEBRERO | 60.243,99 | 111.881,70 | 11.446,36 | 21.257,52 | 32.703,88 | 59.383,36 | 19.794,45 | 11.282,84 | 3.760,95 | 15.043,79 | 17.660,10 |
| MARZO | 140.168,02 | 260.312,05 | 26.631,92 | 49.459,29 | 76.091,21 | 141.169,22 | 47.056,41 | 26.822,15 | 8.940,72 | 35.762,87 | 40.328,34 |
| ABRIL | 139.183,01 | 258.482,73 | 26.444,77 | 49.111,72 | 75.556,49 | 131.229,69 | 43.743,23 | 24.933,64 | 8.311,21 | 33.244,86 | 42.311,63 |
| MAYO | 84.916,51 | 157.702,09 | 16.134,14 | 29.963,40 | 46.097,53 | 76.424,86 | 25.474,95 | 14.520,72 | 4.840,24 | 19.360,96 | 26.736,57 |
| JUNIO | 77.746,87 | 144.387,04 | 14.771,91 | 27.433,54 | 42.205,44 | 73.304,19 | 24.434,73 | 13.927,80 | 4.642,60 | 18.570,39 | 23.635,05 |
| JULIO | 122.812,37 | 228.080,11 | 23.334,35 | 43.335,22 | 66.669,57 | 118.426,21 | 39.475,40 | 22.500,98 | 7.500,33 | 30.001,31 | 36.668,26 |
| AGOSTO | 70.124,86 | 130.231,87 | 13.323,72 | 24.744,06 | 38.067,78 | 66.117,72 | 22.039,24 | 12.562,37 | 4.187,46 | 16.749,82 | 21.317,96 |
| SETIEMBRE | 133.828,22 | 248.538,11 | 25.427,36 | 47.222,24 | 72.649,60 | 131.916,38 | 43.972,13 | 25.064,11 | 8.354,70 | 33.418,82 | 39.230,79 |
| OCTUBRE | 137.233,96 | 254.863,06 | 26.074,45 | 48.423,98 | 74.498,43 | 132.332,74 | 44.110,91 | 25.143,22 | 8.381,07 | 33.524,30 | 40.974,14 |
| NOVIEMBRE | 88.612,65 | 164.566,35 | 16.836,40 | 31.267,61 | 48.104,01 | 91.144,44 | 30.381,48 | 17.317,44 | 5.772,48 | 23.089,92 | 25.014,09 |
| DICIEMBRE | 61.449,79 | 114.121,03 | 11.675,46 | 21.683,00 | 33.358,46 | 60.571,93 | 20.190,64 | 11.508,67 | 3.836,22 | 15.344,89 | 18.013,57 |
| TOTAL | 1.241.884,85 | 2.306.357,54 | 235.958,12 | 438.207,93 | 674.166,05 | 1.205.791,59 | 401.930,53 | 229.100,40 | 76.366,80 | 305.467,20 | 368.698,85 |

**CUADRO N° 04: EMPRESA CONSTRUCTORA LOS PAUJILES S.R.L.
DISMINUCION DE LA LIQUIDEZ MENSUAL**

| MES | IMPUESTO RESULTANTE | RETENCIONES | IGV A PAGAR | IGV RECIBIDO | CAJA DISMINUIDA |
|--------------|------------------------|------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| ENERO | 36.808,37 | 8.965,31 | 27.843,05 | 14.891,96 | -12.951,09 |
| FEBRERO | 17.660,10 | 4.301,42 | 13.358,67 | 7.144,94 | -6.213,74 |
| MARZO | 40.328,34 | 10.008,00 | 30.320,35 | 16.623,93 | -13.696,42 |
| ABRIL | 42.311,63 | 9.937,67 | 32.373,97 | 16.507,10 | -15.866,86 |
| MAYO | 26.736,57 | 6.063,04 | 20.673,53 | 10.071,10 | -10.602,43 |
| JUNIO | 23.635,05 | 5.551,13 | 18.083,92 | 9.220,78 | -8.863,14 |
| JULIO | 36.668,26 | 8.768,80 | 27.899,46 | 14.565,55 | -13.333,91 |
| AGOSTO | 21.317,96 | 5.006,92 | 16.311,04 | 8.316,81 | -7.994,23 |
| SETIEMBRE | 39.230,79 | 9.555,33 | 29.675,45 | 15.872,03 | -13.803,42 |
| OCTUBRE | 40.974,14 | 9.798,50 | 31.175,63 | 16.275,95 | -14.899,69 |
| NOVIEMBRE | 25.014,09 | 6.326,94 | 18.687,14 | 10.509,46 | -8.177,68 |
| DICIEMBRE | 18.013,57 | 4.387,52 | 13.626,05 | 7.287,95 | -6.338,11 |
| TOTAL | 368.698,85 | 88.670,58 | 280.028,27 | 147.287,54 | -132.740,73 |

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Del análisis hecho a la empresa que está en investigación se obtiene los siguientes resultados.

1) **De acuerdo al desarrollo del primer objetivo específico en estudio**; se manifiesta su incidencia negativa en el pago de las valorizaciones por los procesos administrativos del Sector Público.

Empresa Constructora Los Paujiles S.R.L.

Ventas de Enero a Diciembre del 2006.

Para esta investigación se han tomado datos mensuales, así:

Se aprecia que el porcentaje promedio mensual de ventas al contado es del orden del 35.00% el cual es equivalente al S/. 1´477,842.97 mientras que el porcentaje promedio mensual de ventas al crédito es del orden de 65.00%, el cual es equivalente al S/. 2´744,565.47. Esto significa que el pago a la caja fiscal del Estado, se hace sobre un porcentaje mayor de ventas al crédito en relación al que realmente ha ingresado a caja, que son las ventas al contado; cuyo retorno de capital es un riesgo y demorará para efectivizar su recuperación. Esta circunstancia está produciendo un fenómeno, el cual es la disminución de la liquidez el mismo que va en detrimento de la economía de la empresa. Sin embargo las compras se realizan 75% al contado y un 25% al crédito que comprenden los servicios de alquiler de algunas maquinarias, el combustible de maquinarias, materiales y otros.

Del Análisis. Retorno de Capital por Recuperación de Cobranzas 2006.

Se observa una demora en el retorno del capital; por ejemplo: en el mes de enero se debería recuperar por cobranzas S/. 23,068.56 y sólo se recuperó S/. 15,349.97 esto es un 66.54%, lo que indica que un 33.46% demora en retornar, como se aprecia cuando en el mes febrero retorna S/. 1,013.49 más y en marzo S/. 509.63 dirigiéndose S/. 6,195.47 hacia la penalidad aplicada, convirtiéndose este en una cobranza incobrable.

Una apreciación general del cuadro de retorno de capital para recuperación de cobranzas, nos indica que de S/. 2 631 830, se ha cobrado S/. 2 343 666,68 pasando al estado de cobranza incobrable por penalidades la cantidad de S/. 182 728,09.

En el análisis porcentual del cuadro retorno de capital, para efecto de esta investigación, se han tomado datos trimestrales, así:

En el mes de marzo se debería recuperar por cobranzas S/. 271 488,93, sin embargo solo se recuperó S/. 193 078,94 esto es un 71.12% lo que indica que un 28.88% demora en retornar, como efectivamente se aprecia en el mes de junio que se debería recuperar S/. 420 986,00, solo se recuperó S/. 228 186,89 esto es un 54.20% lo que indica que un 45.80% demora en retornar, en el mes de Septiembre la recuperación por cobranza debió ser S/. 397 799,29, solo se recuperó S/. 251 109,35, esto es un 63.12% lo que indica que un 36.88% demora en retornar,

asimismo en Diciembre la cobranza a recuperar es de S/. 545 431,61, pero se recuperó S/. 257 268,27 esto es 47.17% lo que indica que un 52.83% demora en retornar. Siendo el promedio mensual de no recuperación oportuna de 41.10%

De la empresa que forma parte de la muestra se concluyó que existe un promedio mensual de "no recuperación oportuna" de 41.10%, cifra que, indudablemente, es ocasionada por la burocracia en la gestión de la Administración Pública que experimentamos y los inadecuados manejos administrativos de las valorizaciones de los contratos de construcción, que es una característica generalizada en la Administración Pública de nuestro país.

2) De acuerdo al desarrollo del segundo objetivo específico en estudio, el cual nos habla sobre analizar el nacimiento de la obligación tributaria del IGV que deben realizar las empresas de construcción, se advierte lo siguiente:

- a) Si el nacimiento de la obligación tributaria, particularmente por ventas de servicio de contratos de construcción, se cumpliera en la fecha de percepción del ingreso, sea total o parcial y por el monto efectivamente percibido; el monto bruto mensual del IGV sería calculado sobre el importe de ventas al contado más la recuperación de cobranzas. Pero la burocracia que existe en la administración pública te obliga a girar la factura antes de haber percibido el ingreso, situación que también está

establecida en la norma de acuerdo al reglamento de comprobantes de pago; sin embargo no te pagan el total de la misma.

- b) Si el nacimiento de la obligación tributaria por compras se produjera al momento de pagar al proveedor, el crédito fiscal del IGV también sería calculado sobre la base de los pagos efectivamente realizados.

La diferencia entre el impuesto liquidado conforme al Decreto Legislativo N° 821 y el Decreto Supremo N° 055-99-EF y el aquí propuesto, es evidente y a pesar que en algunos meses resultase un impuesto a pagar, mayor que el calculado conforme a la normatividad vigente del IGV, es una forma de pago más justa y equitativa pues, tiene el mismo tratamiento tanto en las ventas al crédito como en las compras al crédito y; como el IGV es un impuesto indirecto la empresa no estaría perjudicada ya que quien verdaderamente contribuye es el consumidor final.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

Es conveniente señalar las siguientes consideraciones:

1. Las instituciones del Estado no deben perder de vista los flujos o procesos administrativos existentes en cada una de sus organizaciones, ya que los niveles de control basados en firmas y sellos conllevan a casos de duplicidad de funciones o de sus procedimientos administrativos en las distintas entidades publicas, por lo cual hace que la misma sea vea envuelta en un sistema engorroso y burocrático; retrazando los pagos de las valorizaciones de contratos de construcción de muchas empresas y convirtiéndolo en una venta al crédito. Solamente el estudio y la revisión continua permitirá la simplificación de los procesos y propone las medidas necesarias para su corrección.
2. La tributación constituye un aspecto positivo para el crecimiento económico y social del país, pero la normatividad a la que debe dar cumplimiento las empresas resulta injusta toda vez que la política tributaría en nuestro país ha determinado el colapso de muchas empresas y que las que subsisten lo hagan en una competencia de libre mercado.

La aplicación de la normativa relacionada con el tributo resulta injusta, esto motiva que algunas empresas estén buscando formas para aminorar o evadir impuestos y puedan cumplir con el Estado.

3. En el marco teórico del presente trabajo se deja establecido que referirse a la capacidad financiera de las empresas, significa tocar su liquidez y como la normativa impone que se tiene que cancelar el IGV mensual, según el criterio de nacimiento de la obligación tributaria, sin importar si la valorización del servicio de contrato de construcción que se presta ha sido cancelado en su totalidad, entonces la empresa tiene que contar con dinero en el cortísimo plazo (Liquidez Severa) Cuadro (3 y 4).

4. Como la recuperación de las inversiones del activo deben guardar relación con los vencimientos del pasivo, esto significa que en tanto la empresa venda o cobre debe provisionar el pago del IGV, lo cual ya no permite hacer nuevas inversiones, ya sea en activos como maquinarias o simplemente muchas veces dejan de pagar planilla, o a sus proveedores. Todos estos fenómenos hacen disminuir su liquidez en las empresas.

Causa importante para que las empresas pierdan su liquidez, es la manera de calcular el IGV, que es por la fecha de emisión del comprobante de pago o prestación del contrato de construcción que puede ser el pago al contado o al crédito, el problema radica cuando es al crédito por que se tiene que cancelar un IGV que no tuvo retorno financiero (Cuadro 02).

5. Cabe aclarar que con la investigación que se ha hecho respecto al problema que genera el pago del IGV por las ventas al crédito en ningún momento se pretende la eliminación de la obligación de pagar este impuesto por las ventas al crédito, ni mucho menos, pues ello sería irse en contra, tanto de un deber que tiene que cumplirse como en contra de la política de recaudación del estado y, en vez de mejorarla se estaría dando lugar a que ésta se vea perjudicada, lo que si se busca es que la Ley del Impuesto General a las Ventas contemple en su texto un tratamiento especial para el nacimiento de la obligación tributaria, en caso de ventas al crédito. Con ello se estaría dando el trato justo no sólo al contribuyente sino que el Estado se vería favorecido ya que muchos empresarios que a causa de éste problema no registran sus ventas, ni emiten comprobantes de pago por las ventas que efectúan al crédito; a partir de esta contemplación sugerida se adicionarían a la masa de contribuyentes, hecho que ayudaría considerablemente en el objetivo del gobierno, la de obtener mayor recaudación.
6. Esta propuesta tiene como sustento legal el inciso e) del Artículo 4° de la Ley del Impuesto General Ventas que establece: “En los contratos de construcción”, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento o en la fecha de percepción del ingreso, sea total o parcial o por valorizaciones periódicas, lo que ocurra primero.

Esta disposición es general para todas las empresa que prestan servicios de contratos de construcción, sin embargo, el segundo párrafo del inciso c) del mismo artículo, establece un trato especial para los servicios de energía eléctrica, agua potable, y servicios de telefonía; para quienes dispone que nace la obligación tributaria en la fecha de percepción del ingreso o en la fecha de vencimiento del plazo para el pago del servicio, lo que ocurra primero. A efecto de viabilizar esta forma de pago de impuestos, se tiene que implementar en las empresas de servicios de contratos de construcción una forma de facturación que en forma clara se establezcan las condiciones del crédito y las fechas de emisión del comprobante de pago y la fecha de vencimiento. Así mismo, deberá establecerse un buen control interno para evitar cualquier distorsión de la medida adoptada.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES

- 1) La empresa en estudio ha venido incurriendo en contratos de construcción al crédito; a causa de la rigidez, el papeleo en los procesos administrativos de la gestión pública, situación que se refleja en los diversos controles y verificaciones que tiene que seguir la documentación antes de su aprobación para el pago respectivo así como la corrupción de los funcionarios y servidores públicos.

- 2) Después del análisis de los procesos administrativos en la gestión pública por la burocracia se observa que la contratista cuenta con liquidez insuficiente mensualmente (cuadro 4) obteniendo liquidez del capital de sus proveedores, remuneraciones y préstamos bancarios, siendo éste último de costos muy excesivos y perjudiciales para la empresa.

- 3) Resulta notorio que el caso en el que se encuentra inmersa la empresa en estudio a raíz de la falta de liquidez en caja, ya que evidencia tener mucho valor para la empresa, pues en función al dinero que se disponga se va a realizar las inversiones en activo como maquinarias, para ya no estar alquilando y poder pasar nuestros costos de depreciación al gasto y disminuir el impuesto a la renta a pagar o se van asumir costos u obligaciones inmediatas.

- 4) El pago del impuesto general a las ventas es un desembolso que conforme a la naturaleza del citado impuesto, asume indirectamente el consumidor, pero en el caso de los valorizaciones de "contratos de construcción al crédito", esto no se materializa en su totalidad y la empresa tiene que detraer el efectivo que dispone, para cumplir con dicho pago, a ello agrégale las retenciones que le realiza el agente retenedor, hecho que origina la disminución de la liquidez de caja.

- 5) Es evidente la diferencia entre el impuesto liquidado según D.S. N° 055-99-EF y el propuesto en el presente trabajo de investigación, en base a los ingresos realmente percibidos por la empresa y; aunque en algunos meses resulte mayor, lo importante es que se trata de una forma de pago más justa y equitativa (se cumple el principio de equidad en el fundamento de la capacidad contributiva" Aquellos que están en diferente situación económica deben soportar diferentes cargas tributarias").

- 6) Asumir un compromiso de pago del IGV, está acorde con lo establecido por la Ley y su reglamentación. Sin embargo en gran parte de la materia imponible resultante de los servicios efectuados corresponden a las valorizaciones de contratos de construcción al crédito, que al vencer el período para la cancelación del tributo, como no se ha producido la cobranza de estas, esto obliga a utilizar la liquidez de caja de otros conceptos y en muchos casos a utilizar el capital de trabajo.

CAPÍTULO VII

RECOMENDACIONES

- 1) Se le recomienda a la Secretaría de Gestión Pública asesorar a las entidades en materia de simplificación administrativa a fin que evalúen sus procesos administrativos en relación al Texto Único de Procedimientos Administrativos – TUPA; A fin que se pueda a ser más eficiente el sector en sus procesos administrativos remitiendo necesarias reformas o cambios sustanciales a través de una reingeniería, ya que esta permitirá a las contratistas que licitan con el Estado a obtener el pago de sus valorizaciones en la fecha en que se emite la factura.

- 2) En este tipo de empresas es importante identificar los riesgos por contratos de construcción al crédito con las empresas públicas; puesto que sus movimientos son significativos, con la finalidad de determinar la causa de estos e informar a la gerencia sobre ellos para que puedan tomar las medidas necesarias.

- 3) Conviene recomendar a nuestros legisladores, el estudio de un ordenamiento del impuesto general a las ventas en lo que corresponde al nacimiento de la obligación tributaria para el caso de las valorizaciones de “contratos de construcción al crédito”, a fin de que no afecte a la liquidez de las empresas que realizan contratos de construcción al crédito.

- 4) Aún cuando el nacimiento de la obligación tributaria del impuesto general a las ventas se ampara en el principio contable de devengado, el estado peruano debe ser más flexible al respecto y, a partir de que se opere el reordenamiento se exija el pago de los tributos sobre montos realmente percibidos y en base a la capacidad real del contribuyente.
- 5) Se recomienda a las autoridades pertinentes, tomar en cuenta y analizar la posibilidad de considerar el nacimiento de la obligación tributaria, para el impuesto general a las ventas en caso de contratos de construcción al crédito en el momento en que el deudor cancele su obligación derivada del servicio.
- 6) Se recomienda a las empresas que se encuentran en el giro de la construcción que contratan obras con el sector público realicen un análisis concienzudo de su situación financiera, a fin de determinar las fuentes de financiamiento mas convenientes que le permitan coberturar el impuesto general a las ventas que no se percibe oportunamente de las valorizaciones de los contratos de construcción, a efectos de cumplir oportunamente con sus obligaciones tributarias.

CAPÍTULO VIII

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- **BLOCK, STNALEY B.; HIRT, GEOFFREY A.:** "Administración Financiera", 2005 11a. Edición, Editorial Mc. Graw – Hill / Interamericana, D.F. México.

- **BOCANEGRA DÍAZ, FELIX:** Bases Metodológicas de la investigación 1999 Científica, PubliCiencia, Trujillo, 1999.

- **CABALLERO BUSTAMANTE, SIMEON:** Marco Teórico e Hipótesis de 1998 Incidencia En El Impuesto General A las Ventas, Editorial Tingo S.A., Set.

- **DECRETO LEY Nº 25632 –** Ley Marco de Comprobantes de Pago.

- **DECRETO LEGISLATIVO Nº 950** Modifican la ley del IGV e ISC.

- **DECRETO LEGISLATIVO Nº 953** Modifican artículos del Código Tributario.

- **DECRETO SUPREMO Nº 084-2004-PCM** - Reglamento de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.

- **DECRETO SUPREMO Nº 122-94-EF, 19-09-94** Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.
- **ESTUDIO CABALLERO BUSTAMANTE:** Manual Tributario 2007. Primera Edición – Febrero 2007. Tirco S.A.
- **HIDALGO ORTEGA JESUS:** "Auditoria de Estudios Financieros".
- **NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD - NIC Nº 11.**
- **RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA Nº 037- 2002/SUNAT-**
Régimen de Retenciones del IGV.
- **RESOLUCION DE SUPERINTENDENCIA Nº 007- 99/SUNAT-**
Reglamento de Comprobantes de Pago.
- **TEXTO UNICO ORDENADO DEL CÓDIGO TRIBUTARIO, D.S. Nº135-99-EF,** Estudio Caballero Bustamante, Lima Perú.
- **TEXTO UNICO ORDENADO DE LA LEY IGV. e ISC, D.S. 055-99-EF,**
14-04-99
- **TEXTO UNICO ORDENADO DE LA LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA**
D.S. Nº 179 - 2004-EF del 08-12-2004

- **VERA PAREDES, ISAIAS:** "Estudio Concordado y Actualizado 1999 de la ley del I.G.V. e I.S.C. Ed. 1999."
- **WARREN, CARL S.; REEVE, JAMES M.; FESS, PHILIP E.:** "Contabilidad Financiera", 2005, Novena Edición, Thomson, D.F. México.