

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Influencia de Ingresos de Laboratorio Mecánica de Suelos en la
Economía de la USP Huaraz

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autor:

Camacho Ramírez, Jhon Eder

Asesor:

Fernández Pinedo, Verónica

Huaraz – Perú

2017

PALABRA CLAVE

Tema:	Contabilidad
Especialidad:	Finanzas

KEYWORDS

Topic:	Finanse
Specialty:	Accounting

LINEAS DE INVESTIGACION

5. Ciencias Sociales

5.2 Economía y Negocios

5.2.1 Economía

TITULO

INFLUENCIA DE INGRESOS DE LABORATORIO MECANICA
DE SUELOS EN LA ECONOMIA DE LA USP HUARAZ

TITLE

INFLUENCE OF THE INCOME OF THE SOIL MECHANICS
LABORATORY IN THE ECONOMY OF THE UNIVERSITY
SAN PEDRO FILIAL HUARAZ

RESUMEN

El informe de investigación, tuvo como propósito determinar la influencia de los ingresos del laboratorio de mecánica de suelos en la economía de la universidad san pedro filial Huaraz, correspondió a una investigación descriptiva, aplicada, no experimental, de corte transversal, que utilizo como técnica la encuesta la cual se aplicó al número de 62 alumnos que se obtuvo como muestra de un total de 75 alumnos que se tuvo como población total, a las cuales se tomó como instrumento el cuestionario de preguntas, por otro lado también se aplicó el análisis documental a la valorización de los ingresos generados en laboratorio así como también para conocer el tratamiento contable que tienen dichos ingresos y además de analizar y comparar los ingresos de un periodo a otro, para tales análisis se tomó como instrumento las fichas de análisis, cabe señalar que dicha población se realizó a los alumnos de la escuela de ingeniería civil que hacen uso del laboratorio de mecánica de suelos pagado en sus distintos cursos y programas y cuentan con un total de 75 alumnos matriculados para este semestre académico, Se concluye que se demostró como resultados como influyen los ingresos de laboratorio de mecánica de suelos en la economía de la USP Huaraz.

ABSTRACT

The purpose of the research report was to determine the influence of the income of the soil mechanics laboratory in the economy of the San Pedro branch university Huaraz, corresponded to a descriptive, applied, non-experimental, cross-sectional research, which I use as a technique the survey which was applied to the number of 62 students that was obtained as a sample of a total of 75 students that was taken as the total population, to which the questionnaire of questions was taken as an instrument; on the other hand, the documentary analysis was also applied to the valuation of the income generated in the laboratory as well as to know the accounting treatment of said income and, in addition to analyzing and comparing income from one period to another, for such analyzes the analysis cards were taken as an instrument, it should be noted that this population was made to the students of the civil engineering school who make use of the laboratory of soil mechanics paid in its various courses and programs and have a total of 75 students enrolled for this academic semester, It is concluded that results were shown to influence the income of soil mechanics laboratory in the economy of the USP Huaraz.

INDICE

PALABRA CLAVE	i
TITULO.....	ii
RESUMEN	iii
ABSTRACT.....	iv
I.INTRODUCCION.....	1
1.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	1
1.2 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION.....	4
1.3 PROBLEMA	4
1.4 CONCEPTUACION Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES.....	4
1.4.1 INGRESOS AL LABORATORIO DE MECANICA DE SUELOS	4
1.4.2 ECONOMIA	22
II. MATERIAL Y METODOS	52
2.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION	52
2.1.1 TIPO DE INVESTIGACION	52
2.1.2 DISEÑO DE INVESTIGACION	52
2.2 POBLACION-MUESTRA	53
2.3. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION.....	53
III. RESULTADOS	56
CAPITULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.....	68
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71
5.1. CONCLUSIONES	71
5.2. RECOMENDACIONES.....	72
AGRADECIMIENTOS	73

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	74
APÉNDICES Y ANEXOS	77

I.INTRODUCCION

1.1. ANTECEDENTES Y FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.

El tema de los ingresos, en términos económicos, es un tema mundial que involucra diariamente a los representantes nacionales, los gerentes, especialmente al área de tesorería en todo tipo de empresas. Hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.

Se puede mencionar, Cuando una empresa vende su producción o sus servicios a un cliente, el valor de la compra, pagada por el cliente, es el ingreso percibido por la empresa. Estos ingresos pueden ser utilizados por las empresas para pagar los salarios de los trabajadores, pagar los bienes que utilizaron para la producción (insumos), pagar los créditos que hayan obtenido, dar utilidades a los dueños de la empresa, ahorrar, realizar nuevas inversiones, etc.

La economía del mundo antiguo clásico europeo no era una economía capitalista. La civilización romana se basó en un sistema mixto, compuesto por el modelo de imperio tributario típico del último período de la fase anterior y un modelo esclavista con mano de obra forzada. La organización social asociada a su economía se caracterizó por:

- Un sistema jerárquico de clases sociales inmutables con poca o nula movilidad social, basado en unidades tradicionales como clanes familiares, castas u órdenes sociales.
- Unos sistemas agrarios de crecimiento económico cero donde no existía inversión o ahorro, en sentido modernos, y por tanto, la riqueza sólo podía obtenerse apropiándose del trabajo de otros.
- Un predominio de explotaciones agrarias familiares autosuficientes, organizadas en comunidades estables y casi autárquicos respecto a otras comunidades
- División del trabajo según las diferentes clases sociales.

- Dimensión del mercado reducida, y limitada a la comercialización de excedentes y de productos de primera necesidad, fundamentalmente.

La definición específica y como se han presentado estos problemas económicos; lo manifiestan:

(ROBINS, 1984) dice que: “la economía es la ciencia que se encarga del estudio de la satisfacción de las necesidades humanas mediante bienes que siendo escasos tienen usos alternativos entre los cuales hay que optar”. Esta es la que se conoce como la definición subjetiva o marginalista de la economía, A Robbins se debe la definición más común de la Economía como la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios, estos últimos, escasos y con usos alternativos. Dada la naturaleza de su definición, se deduce la gran importancia que le asigna a la teoría del valor.

(ENGELS, 1844) Nos dice “la economía política es la ciencia que estudia las leyes que rigen la producción, la distribución, la circulación y el consumo de los bienes materiales que satisfacen necesidades humanas”, Esta es conocida como la definición objetiva o marxista de la economía, la “Verdad es que en el grado de desarrollo que estamos analizando, la naciente clase de los mercaderes no sospechaba aún las grandes cosas a que estaba destinada. Pero se formó y se hizo indispensable, y esto fue suficiente. Con ella apareció «el dinero metálico», la moneda acuñada, nuevo medio para que el no productor dominara al productor y a su producción.

(MARSHALL, 1923) En su libro nos dice “la economía es la ciencia que examina la parte de la actividad individual y social especialmente consagrada a alcanzar y a utilizar las condiciones materiales del bienestar”, Las condiciones económicas están variando constantemente, y cada generación considera sus problemas a su manera, En Inglaterra, lo mismo que en el Continente y en América, los estudios económicos están hoy, más que nunca, a la orden del día; pero toda esta actividad ha servido para demostrar que la ciencia económica es, y debe ser, una disciplina de crecimiento lento y constante.

(POOL & NORRIS.C, 1973)en su libro ‘Economía: Enfoque América Latina’, definen la economía “como la rama de las ciencias sociales que estudia los procesos de producción y distribución y el carácter de los ingresos reales”

(NORDHAUS & SAMUELSON, 1980)en su libro ‘Economía’, definen la economía como: "El estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos"

Las investigaciones más importantes sobre estos temas en el Perú fueron realizadas por (RICHARD , ADOLFO , & Y LEON , 2007) ellos han demostrado que el Perú tiene una de las distribuciones del ingreso más desiguales de toda América Latina. “Los cálculos realizados por Webb sobre la distribución del ingreso nacional para 1961 mostraron un concentración marcada. El 1% más rico recibía el 31% del ingreso nacional. En el otro extremo, el tercio más pobre recibía el 5% del ingreso nacional. Estos datos colocaban al Perú entre los países con la mayor desigualdad, no sólo en América Latina, sino en el tercer Mundo”

Los economistas peruanos (SAVEDRA , ESCOBAL , & TORERO, 1998) hacen saber que el dato hallado para 1961 son cálculos de ingreso personal y no como el resto de información basada en el ingreso por hogar. A partir de 1970, se muestra una reducción del coeficiente de Gini, esto se dio tanto en periodos en los que el ingreso medio había estado cayendo (1981-1991) como en periodos donde estuvo creciendo (1991-1994 o 1996). En este periodo no se muestra una evidencia del planteamiento de Kuznet.

(POZO , 2008) La sociedad peruana se ve como una sociedad Sigma propuesta por Adolfo Figueroa, donde un importante recurso es el financiamiento, pero también existe algo que es decisivo para generar ingresos en un sector económico “la productividad”, podemos incorporar elementos como la educación, la tecnología que posee el sector económico para decir que tan productivos pueden ser. Podemos tomar el argumento de Becker para decir que existe una relación positiva entre crecimiento y desigual distribución de los ingresos en los últimos años, después de las reformas laborales. Debido a la rotación laboral que existe en los trabajadores las empresas

están demandando trabajadores calificados e invirtiendo en recursos humanos que presenten expectativas de progreso.

1.2 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

La investigación “INFLUENCIA DE INGRESOS DE LABORATORIO MECANICA DE SUELOS EN LA ECONOMIA DE LA USP HUARAZ” se justifica porque permite demostrar si los ingresos generados influyen de manera significativa en la mejora de calidad y modernización de equipos de laboratorio para la correcta formación de los alumnos de la escuela de ingeniería civil.

Así mismo contribuye a mejorar la administración de los ingresos, para lograr la óptima operatividad del laboratorio de suelos y ensayo de materiales de usp Huaraz, lo cual va a permitir que dicho centro de producción cumpla con sus obligaciones académicas pactadas de manera oportuna y satisfactoria.

Asimismo, la investigación podrá ser tomada como referencia por otros investigadores en ciencias económicas y administrativas y a las empresas con problemáticas similares.

1.3 PROBLEMA

¿De qué manera el ingreso de laboratorio mecánica de suelos influye en la economía de la USP – Huaraz 2016?

1.4 CONCEPTUACION Y OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

1.4.1 INGRESOS AL LABORATORIO DE MECANICA DE SUELOS

La presente investigación estar basada en fragmentos teóricos y conceptuales las cuales se plasman en lo siguiente mencionado:

(ABC, 2008)En la información titulada “*definición abc de ingresos*” en el ámbito de la economía, el concepto de ingresos es sin duda uno de los elementos más esenciales y relevantes con los que se puede trabajar. Entendemos por

ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia, también encontramos algunas referencias adicionales:

(CONTABILIDAD, 2010) En esta referencia nos habla que un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Éste debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo.

Los ingresos suponen incrementos en el patrimonio neto de tu empresa. Puede tratarse del aumento del valor de tus activos o la disminución de un pasivo.

Sin embargo, no se contemplan las aportaciones de socios o propietarios, puesto que se entienden que es algo que la empresa debe devolver con el tiempo.

La empresa en su actividad comercial recibe dinero por prestar sus servicios o vender sus productos. De esta manera, se incrementa el patrimonio empresarial.

Por ello, los ingresos, ya sean monetarios o no, se enmarcan dentro de la ecuación de consumo y ganancia.

Ingresos por bienes y servicios:

Es importante diferenciar los ingresos por su procedencia para poder contabilizarlos. Por un lado, se encuentran aquellos procedentes por venta de bienes y, por el otro, por prestación de servicios.

Para contabilizar los ingresos por venta de bienes: la propiedad del bien debe haberse transferido la empresa no puede seguir gestionando ese bien vendido el importe debe valorarse con fiabilidad la empresa debe recibir beneficio de la venta los costes de la operación deben valorarse con fiabilidad Para contabilizar los ingresos por prestación de servicios: el servicio debe valorarse con fiabilidad la empresa debe recibir beneficios de la operación el grado de realización del servicio debe valorarse con fiabilidad los costes presentes y futuros consecuencia de la prestación deben valorarse.

También se debe citar algunos apuntes sobre ingresos de venta servicios como por ejemplo :

(Castilla, 2009)El principio contable señala que la imputación por el referido método se produce cuando tanto los ingresos y los costos y los gastos se ganan o se incurren, y no cuando éstos se cobran o se pagan.

Actualmente, el Tribunal Fiscal considera el devengamiento del ingreso bajo los parámetros contables. Es decir, no obstante que la jurisprudencia reconoce que el devengo es un concepto de naturaleza contable, le otorga un contenido jurídico; en este sentido, señala que el criterio del devengado se da en el momento en que se adquiere el derecho a algo. Ver las RTF 274-3-1998 y 311-1-1998. Se deben tomar en cuenta los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y las Normas Internacionales de Información Financiera-NIIFs. Ver RTF 1652-5-2004. En esta RTF el Tribunal Fiscal señala que las normas tributarias no han previsto la definición de devengado, a pesar de que resulta fundamental para establecer la oportunidad en que deben imputarse los ingresos y los gastos a un ejercicio determinado; no obstante, al tratarse de una definición contable, resulta razonable recurrir a la explicación establecida en el marco conceptual de las normas internacionales de contabilidad.

El reconocimiento contable de las transacciones y hechos debe ser de acuerdo con el criterio del devengado.

En virtud del principio contable del devengado:

los efectos de las transacciones se reconocen cuando *ocurren* (y no cuando se cobra o paga el efectivo). Marco Conceptual para la Presentación de los Estados Financieros:

El ingreso de las empresas se considera como realizado cuando –en los hechos– ha operado la *transferencia* de propiedad de un bien a título oneroso.

Primero se debe realizar la operación de venta (transferencia de propiedad); recién después se devenga la renta a favor del vendedor.

Para la literatura, el ingreso (renta) existe en la fecha en que nace el derecho a obtenerla, independientemente que en dicha fecha se cobre o no el ingreso.

El profesor Roque García Mullin señala que generalmente los ejercicios que contempla la Ley del Impuesto a la Renta son anuales, pero que no basta con establecer los límites del ejercicio para resolver todos los problemas, ya que como la renta es un ingreso o un flujo de ellos, que se incorpora al patrimonio del contribuyente, existen por lo menos dos momentos que pueden ser trascendentes, a efectos de decidir si esta incorporación se produjo en qué ejercicio.

En este sentido, precisa el profesor García Mullin que los dos momentos relevantes lo constituyen el instante en que se adquiere el derecho a un ingreso (éste será el momento del nacimiento del crédito), y un segundo momento, es cuando efectivamente se perciba el ingreso.

(choy , 2012) En las últimas décadas el sector servicio ha mantenido un crecimiento sostenido en la economía de nuestro país, de manera que un porcentaje significativo de la mano de obra se encuentra empleada en estas organizaciones que presentan características particulares . Sin embargo, cuando nos referimos al tema de costos, ésta se encuentra estrechamente vinculada al sector industrial y permite desarrollar abundante información, mientras que por el sector servicios es escasa la información. El presente trabajo presenta justificación, porque resulta importante establecer un marco teórico que permita conceptualizar las empresas de servicios y sus características y luego enfocarnos en los costos y modelos para el sector servicios.

Este estudio, tiene como propósito fundamental proporcionar información para la aplicación y determinación de los costos en empresas que prestan servicios. Actualmente nos encontramos en una economía globalizada donde las empresas crecen rápidamente y sus costos son más altos y complejos de determinar, especialmente en este sector. Establecer los costos del servicio es uno de los principales desafíos para muchas organizaciones que realizan esta actividad. La investigación se justifica porque proporciona un marco teórico relacionado con las empresas de servicios, características y peculiaridades, así como señala algunos modelos de costeo para las distintas organizaciones de servicios. El trabajo plantea en primer término aspectos teóricos como actividades,

características, categorías, niveles, tipos, clases, entre otros temas, que se relacionan con las empresas de servicios. Luego, enfoca el tema de los costos de servicios y modelos de costo, y por último presenta las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

Poseen ciertas características y particularidades, que en algunos casos dificultan su análisis:

- El recurso humano es el principal insumo que se utiliza para proporcionar el servicio, y su cálculo mayormente se establece por el número de horas y tarifa horaria. La mano de obra directa permite estimar los costos indirectos que se atribuyan o se asigne para alcanzar el costo del servicio.
- El producto que se ofrece es intangible, el insumo principal es la venta de información o la realización de alguna actividad física o administrativa a favor del cliente. El producto final se resume en un reporte, donde el costo del papel es insignificante en comparación al valor agregado que tiene intrínsecamente la información que contiene.
- Por lo general se adecúa a un sistema de costos por órdenes, más que procesos, este último no es común que se utilice en estas empresas. El costeo por órdenes, es usado debido a que cada servicio que se pide tiende a ser diferente, por las especificaciones que establece el cliente.
- La orden de un cliente es un trabajo distinto e implica un conjunto de actividades diferentes, con cuenta y número de orden específico. En tal sentido, cada orden o servicio se debe identificar los ingresos y sus respectivos costos directos e indirecto.

ELEMENTOS DEL COSTO DE SERVICIOS

Costo directos: Los que pueden identificarse específicamente en la unidad.

Costos indirectos: No puede identificarse en la unidad.

Costos operacionales: Los costos en que incurre un sistema ya instalado o adquirido durante su vida útil, con objeto de realizar los procesos de producción, se denominan costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema. Dentro de los costos de operación más importantes tenemos los siguientes:

a) Gastos técnicos y administrativos. Son aquellos que representan la estructura ejecutiva, técnica y administrativa de una empresa, tales como, jefes de compras,

almacenistas, mecánicos, veladores, dibujantes, ayudantes, mozos de limpieza y envíos, etc.

b) Alquileres y/o depreciaciones. Son aquellos gastos por conceptos de bienes muebles e inmuebles, así como servicios necesarios para el buen desempeño de las funciones ejecutivas, técnicas y administrativas de una empresa, tales como: rentas de oficinas y almacenes, servicios de teléfonos, etc.

c) Obligaciones y seguros. Son aquellos gastos obligatorios para la operación de la empresa y convenientes para la dilución de riesgos a través de seguros que impidan una súbita descapitalización por siniestros. Entre estos podemos enumerar: inscripción a la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción, registro ante la Secretaría del Patrimonio Nacional, Seguros de Vida, etc.

d) Materiales de consumo. Son aquellos gastos en artículos de consumo, necesarios para el funcionamiento de la empresa, tales como: combustibles y lubricantes de automóviles y camionetas al servicio de las oficinas de la planta, gastos de papelería impresa, artículos de oficina, etc.

e) Capacitación y Promoción. Todo colaborador tiene el derecho de capacitarse y pensamos que en tanto éste lo haga, en esa misma medida, o mayor aún, la empresa mejorará su productividad. Entre los gastos de capacitación y promoción podemos mencionar: cursos a obreros y empleados, gastos de actividades deportivas, de celebraciones de oficinas, etc.

Así también se debe puntualizar tanto como ingresos también los egresos de acuerdo al autor:

(perez porto & garney, 2009) el latín *egressus*, los egresos son las salidas o las partidas de descargo. El verbo egresar hace referencia a salir de alguna parte. Por ejemplo: *“Los egresos de la terminal de ómnibus han sido multitudinarios: parece que no quedará nadie en la ciudad durante el verano”*.

El concepto de egresos, de todas maneras, se encuentra muy ligado a la contabilidad; en este caso, significa la salida de dinero de las arcas de una empresa u organización, mientras que por ingresos se entiende el dinero que entra.

Los egresos incluyen los gastos y las inversiones. El gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio, y siempre supone un desembolso financiero, ya sea movimiento de caja o bancario. El pago de un servicio (por ejemplo, de conexión a Internet) y el arrendamiento de un local comercial son algunos de los gastos habituales que forman parte de los egresos de las empresas.

Las inversiones y los costos, por su parte, también suponen el egreso de dinero; sin embargo, se trata de desembolsos que se concretan con la esperanza de que se traduzcan, en un futuro no muy lejano, en ingresos. Al comprar una materia prima, una compañía realiza un gasto (el dinero egresa de su caja) pero, al transformar dicha materia, se convierte en un producto terminado que generará ingresos con su venta. La lógica empresarial implica que estos ingresos deben superar los egresos para obtener rentabilidad.

El flujo de efectivo es un estado contable que permite llevar el control de los movimientos de efectivo y equivalentes. Se trata de una manera de supervisar cuánto dinero egresa de la empresa y cuánto ingresa, lo que resulta indispensable durante las etapas de planificación. Una compañía necesita tener controlados sus egresos para poder hacer frente a sus obligaciones operativas.

(<http://www.contabilidad.tk>, 2006) La empresa en el ejercicio de su actividad presta servicios y bienes al exterior. A cambio de ellos, percibe dinero o nacen derechos de cobro a su favor, que hará efectivos en las fechas estipuladas.

Se produce un ingreso cuando aumenta el patrimonio empresarial y este incremento no se debe a nuevas aportaciones de los socios.

Las aportaciones de los propietarios en ningún caso suponen un ingreso, aunque sí un incremento patrimonial. Los socios las realizan con la finalidad de cubrir pérdidas de ejercicios anteriores o de engrosar los recursos con los que cuenta la empresa con el objeto de financiar nuevas inversiones o expansionarse.

Es importante distinguir los ingresos de los cobros. Así, por ejemplo, si una empresa dedicada a la compraventa de electrodomésticos vende uno de éstos por 1.000 u.m. y acuerda con el comprador que éste lo hará efectivo a partes iguales en el momento de la venta y 30 días después, en la fecha de la venta, se produce un ingreso de 1.000 u.m. y un cobro de 500 u.m. El importe restante no se hará efectivo hasta dentro de 30 días, será en esa fecha cuando se produzca otro cobro de 500 u.m.

Si es importante diferenciar los gastos de los pagos y los ingresos de los cobros, no es menos relevante distinguir los gastos de las pérdidas y los ingresos de los beneficios. Ha de quedar claro que pérdidas y beneficios se determinan en función de los ingresos y gastos producidos en un período de tiempo determinado.

Tocando materia de ingresos no debemos de dejar de hablar de los tipos de ingresos que nos expone kiyosaki interpretado por :

(mendoza, 2007) no interpreta de la siguiente manera :

- ingreso ganado: Es el ingreso más común y el que conoce la mayoría, es simplemente el ingreso que obtenemos por alguna clase de empleo o algún negocio propio en el cuál trabajamos de manera activa. Para obtener este ingreso debemos dedicar muchas horas del día por lo cuál está limitado a 24 horas al día y al umbral de esfuerzo físico y mental que un ser humano pueda alcanzar.
- Ingreso de portafolio: Es el ingreso obtenido de activos en papel como acciones bursátiles, opciones sobre acciones, fondos de inversión, instrumentos de deuda, posiciones en mercado de divisas y metales, etc.
- Ingreso pasivo: Son ingresos obtenidos sin necesidad de aplicarle mucho tiempo, posiblemente minutos o una hora al día. A diferencia de los ingresos activos lo cuáles requieren nuestra presencia los ingresos pasivos se generán aún estando durmiendo. Debido a que no requieren mucho tiempo de nuestra parte las posibilidades son ilimitadas. El ejemplo típico de ingresos pasivos son los ingresos derivados por bienes raíces. Adicionalmente y gracias al auge de internet los negocios desarrollados en el ciberespacio constituyen

otra forma de ingreso pasivo y los cuáles tienen aún enormes oportunidades por explorar.

Es importante conocer estos tipos de ingresos pues constituyen el fundamento de las reglas básicas de la inversión. Por ejemplo, una de estas reglas básicas que menciona Kiyosaki consiste en convertir el ingreso ganado en ingreso de portafolio o en ingreso pasivo de la manera más eficiente que sea posible.

Ahora bien, para poder aplicar esta regla necesitamos educación y aprendizaje que nos forjen la capacidad de llevar a la práctica estrategias para realizar esta conversión de ingresos e ir optimizando con el tiempo.

Particularmente de leer y entender esta clasificación de ingresos y esta regla de conversión de ingresos activos a ingresos de portafolio e ingresos pasivos nació en mí el interés de investigar sobre estrategias para educarme y empezar obtener experiencia en el tema. Gracias a este interés de búsqueda descubrí diversos cursos en internet que al tomarlos y al aplicar lo aprendido han ido cambiando mi forma de pensar.

Por otro lado (García Sánchez, 2008)

LOS INGRESOS. CONCEPTO, CLASES Y REGISTRO.

Los ingresos, componentes positivos del resultado, pueden definirse como los incrementos del patrimonio neto durante el ejercicio, ya sean en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones de los socios o propietarios.

En general, surgen como consecuencia de las operaciones de tráfico de la empresa (ventas de bienes, prestaciones de servicios y otros ingresos no comerciales), otras operaciones económicas atípicas (ventas de inmovilizado e ingresos excepcionales) y operaciones financieras (ventas de inversiones financieras y rentas financieras generadas por la tenencia de títulos/créditos/etc.).

En la Tabla 5.1. se sintetizan la tipología de ingresos.

Si los elementos de patrimonio son registrados mediante el procedimiento de cuenta única (administrativa o especulativa), los ingresos reflejarán el beneficio generado en la venta de bienes. Por el contrario, si son registrados mediante el

sistema de cuenta desdoblada (especulativa), los ingresos reflejarán el importe íntegro de la venta.

Para que se pueda producir el reconocimiento general de un ingreso del período es necesario, que (i) cumpla la definición dada en el epígrafe previo (incremento del patrimonio empresarial) y (ii) que su cuantía pueda determinarse de forma fiable.

En particular, que se den las siguientes condiciones de forma conjunta:

- Se hayan suministrado bienes o se hayan prestado servicios. [Si se recibe un cobro antes de que se hayan suministrado bienes o se hayan prestado un servicio no existe un ingreso sino el nacimiento de un pasivo para la empresa: anticipo].
- Reconocimiento simultáneo o el incremento de un activo, o la desaparición o disminución de un pasivo y, en ocasiones, el reconocimiento de un gasto.
 - entradas o incrementos del activo (se reciba dinero o exista una seguridad razonable de percibirlo); o bien,
 - una desaparición o disminución de un pasivo (desaparición de deudas por condonación, prestación de servicios, etc.)
 - el reconocimiento de un gasto (si no existe un cobro en el momento o cobro futuro lo que se produce es una pérdida equivalente al valor del elemento entregado o del servicio prestado pues sería lo mismo que regalar un elemento).

Cuando se contabilizan los ingresos para el cálculo del resultado de un período es preciso distinguir dos tipos de ingresos:

- Los que se derivan de operaciones individualizadas, de las que nace un derecho de cobro que puede ser cuantificado en el momento en el que se produce la transacción. [La corriente financiera vinculada a esta operación puede haber sido anterior, posterior o en el mismo momento de la operación].

Ejemplo: una venta o una prestación de servicio concreto.

En este caso el ingreso se contabilizará en el período en el que se transfiere la propiedad del elemento objeto de venta o se presta el servicio concreto y existe por lo tanto una facturación.

- Los que se van generando (devengando o acumulando), a través del tiempo, de forma continua, y por lo tanto, el derecho de cobro, igualmente, se va

devengando o acumulando. [La corriente financiera vinculada a esta operación puede haber sido anterior, posterior o en el mismo momento de la operación].

Ejemplo: los intereses de crédito.

En este caso el ingreso se contabiliza en el período en el que se devenga o acumula.

(BLASCO, 2015) El modelo de ingresos es uno de los aspectos fundamentales en un modelo de negocio, y uno de los puntos que a los emprendedores más les cuesta cerrar. El grado innovador del producto o servicio, la estandarización del proceso operativo o la experiencia que posean los usuarios a la hora de consumir son tres de las variables que influyen en la decisión. También debemos tener en cuenta si nos vamos a enfocar en un cliente particular (B2C) o corporativo (empresas, instituciones o autónomos), ya que el criterio para tomar decisiones varía.

Si entramos a competir en un mercado relativamente maduro, con un amplio número de clientes y competidores, nuestros usuarios buscarán una propuesta de valor basada sobre todo en atributos como el **precio, la rapidez de servicio o la amplitud de catálogo** de producto en el negocio.

Si decidimos competir en un mercado relativamente nuevo, con pocos clientes con experiencia y pocos competidores, los usuarios buscarán una propuesta de valor basada en **atributos diferenciadores** como la exclusividad, la marca, el servicio u otros intangibles.

Por este motivo, elegir el modelo de ingresos debe ser coherente con el modelo de negocio que diseñemos. Analicemos algunos de los formatos que están funcionando en el mercado en la actualidad.

Todo en uno

Cuando la información está muy dispersa, agruparla en un solo lugar puede ser una fuente de ventaja competitiva en el mercado. Es muy habitual en modelos que tratan de agrupar información como servicio. Son los conocidos como **agregadores**. En este caso, la estandarización del proceso operativo de

búsqueda y clasificación de la información y el volumen manejado, determinará el modelo de negocio. Por ello, el modelo de ingresos se podrá basar en:

- **Publicidad.** Facebook Ads o Adwords de Google ilustran este formato de ingresos. Su particularidad es que el negocio necesita un importante volumen de usuarios a diario y, por ello, debe plantear información general para el usuario sobre el tema que busca.
- **Ofertas.** Los descuentos (cupones) se han convertido en un formato de negocio muy relevante en el mundo digital donde el estándar lo creó Groupon. La clave para entrar a competir en este mercado es, al igual que en el caso anterior, el proceso operativo que filtra la información (ofertas y ciudades). El modelo de ingresos en este caso se centra en generar comisiones por la intermediación (como en el caso comentado) o la reintermediación (como en el caso de planwatcher.com). También podríamos incluir en este apartado a los buscadores turísticos tipo Kayak.

Lo que quiera pagar el usuario

¿Por qué adquirir todo un servicio cuando sólo voy a emplear una parte? La personalización de la oferta de productos y servicios es una tendencia muy destacada en el mercado. Bajo este enfoque de “pago por uso” podemos encontrar diversos formatos de negocio aplicables a sectores como el turismo, la música, los libros, etc., que rompen con el estándar de mercado existente desde hace ya varias décadas. En este apartado pueden funcionar varios formatos de ingresos:

- **Pago por unidad consumida:** En Estados Unidos están apareciendo algunos modelos de negocio que te permiten pagar únicamente las páginas del libro que lees en cada momento. La industria musical es otro de los sectores en los que esta tendencia influirá en los próximos años.
- **Suscripción:** pagar una cuota temporal a cambio de acceder a contenidos (como en el caso de Nubico en libros) o a productos físicos relacionados con la perfumería, cosmética o incluso la comida.

Tener muchos, ganar con pocos

Sería el modelo inverso a las empresas que venden cuchillas de afeitar, en el que se regala el 1% (complemento) para cobrar por el 99% del producto. En este apartado, podríamos destacar dos modelos:

- **Freemium.** Se basa en ofrecer un servicio gratuito para generar un buen volumen de usuarios y posteriormente ofrecerles una serie de servicios Premium para los clientes más exigentes y que requieran mayores funcionalidades. Los ejemplos más comunes son LinkedIn o Spotify.
- **Basados en productos gratis y cobro de servicios.** Este modelo es muy habitual en el caso de los *softwares* libres, donde el producto es gratuito y lo que se cobra, por ejemplo, son servicios de adaptación, instalación, configuración o parametrización. Podemos encontrar este ejemplo en WordPress.

¿Compartimos ingresos?

Se emplea habitualmente en el sector turístico para rentabilizar reservas. Se podría definir como el proceso de atraer a un cliente potencial a nuestra actividad ofreciéndole el precio adecuado, en el momento y lugar oportunos. Se denomina *Yield Management*.

Este mismo sistema de reservas y ventas permite a la empresa el acceso de otros vendedores e intermediarios para que puedan vender, también con sus condiciones especiales, a sus clientes. Se basa sobre todo en compartir los ingresos por comisiones (muy habituales en este sector) que se generan por reservas. Obviamente el modelo se asienta en la tecnología, por lo que definir de forma eficaz el proceso operativo es clave. Un ejemplo aplicado al turismo es la empresa Be on Price.

Podríamos ampliar esta descripción con otros formatos relacionados con la compra dentro de *apps*, los clubes de compra, etc.

Hoy un modelo de negocio se valida en el mercado no sólo testando el producto o servicio, sino asegurando que el modelo de ingresos también “tiene un hueco” en el mercado.

Contabilización de los ingresos de laboratorio de mecánica de suelos se puede detallar a continuación de acuerdo (PCGE, RESOLUCION N°043-2010-EF-94), en la presente investigación detallaremos dos cuentas del activo; la cuenta 10 Efectivo y Equivalente de Efectivo, y la cuenta 12 Cuentas por cobrar – comerciales terceros ya que van de acorde con nuestra variable ingresos al laboratorio de mecánica de suelos.

I. CUENTA 10: EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

Contenido: Agrupa las subcuentas que representan medios de pago como dinero en efectivo, cheques, giros, entre otros, así como los depósitos en instituciones financieras, y otros equivalentes de efectivo disponibles a requerimiento del titular. Por su naturaleza corresponden a partidas del activo disponible; sin embargo, algunas de ellas podrían estar sujetas a restricción en su disposición o uso.

Nomenclatura De Las Subcuentas:

101 Caja

102 Fondos fijos

103 Efectivo en tránsito

104 Cuentas corrientes en instituciones financieras

105 Otros equivalentes de efectivo

106 Depósitos en instituciones financieras

107 Fondos sujetos a restricción

102 Fondos fijos. Efectivo establecido sobre un monto fijo o determinado.

103 Efectivo en tránsito. Fondos en movimiento entre los distintos establecimientos de la empresa, así como los que se encuentren en poder de las empresas transportadoras de caudales.

104 Cuentas corrientes en instituciones financieras. Saldo de efectivo de la empresa en cuentas corrientes de disponibilidad inmediata.

105 Otros equivalentes de efectivo. Incluye instrumentos financieros equivalentes de efectivo, emitidos por instituciones financieras, y de naturaleza disponible a requerimiento del tenedor del instrumento, tales como certificados bancarios.

106 Depósitos en instituciones financieras. Depósitos en ahorros y a plazo determinado.

107 Fondos sujetos a restricción. Efectivo que no puede utilizarse libremente, ya sea por disposición de alguna autoridad competente o por mandato judicial.

Reconocimiento Y Medición: Las transacciones se reconocen al valor nominal. Los saldos de moneda extranjera se expresarán en moneda nacional al tipo de cambio al que se liquidarían las transacciones a la fecha de los estados financieros que se preparan.

Dinámica De La Cuenta 10:

Es debitada por:

- Las entradas de efectivo a caja y por reembolsos de fondos fijos.
- Los depósitos de cheques en instituciones financieras, las entradas de efectivo por medios electrónicos y otras formas de ingreso de efectivo.
- La diferencia de cambio, si se incrementa el tipo de cambio de la moneda extranjera.
- Las notas de abono emitidas por instituciones financieras.

Es acreditada por:

- Las salidas de efectivo por pagos a través de caja y bancos y de fondos fijos.
- Los pagos por medio de cheques, medios electrónicos u otras formas de transferencia de efectivo.
- La diferencia de cambio, si disminuye el tipo de cambio de la moneda extranjera.
- Las notas de cargo emitidas por instituciones financieras.

Comentarios: Los fondos fijos son montos de cuantía determinada, que son reembolsables para mantener el saldo autorizado, mientras que los saldos en caja son variables. En las cuentas corrientes en instituciones financieras se incluyen aquellas que tienen fines específicos, tales como las que corresponden a fideicomisos. Para propósitos del estado de flujos de efectivo, los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo, contienen el saldo de esta cuenta, excepto los fondos sujetos a restricción, pero sin limitarse necesariamente a esta cuenta. Los equivalentes de efectivo también pueden encontrar contenidos en la cuenta 11 Inversiones financieras.

NIIF e Interpretaciones Referidas:

- NIC 1 Presentación de estados financieros.
- NIC 7 Estado de flujos de efectivo.
- NIC 21 Efecto de las variaciones de los tipos de cambio de monedas extranjeras.
- NIC 32 Instrumentos financieros: presentación.
- NIC 39 Instrumentos financieros: reconocimiento y medición.
- NIIF 7 Instrumentos financieros: información a revelar.
- CINIIF 5 Derechos por la participación en fondos para el retiro del servicio, la restauración y la rehabilitación medioambiental.

II. CUENTA 12: CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS

CONTENIDO:

Agrupar las subcuentas que representan los derechos de cobro a terceros que

se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en razón de su objeto de negocio.

NOMENCLATURA DE LAS SUBCUENTAS

121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

122 Anticipos recibidos de clientes

123 Letras por cobrar

129 Cobranza dudosa

121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar. Créditos otorgados por venta de bienes o prestación de servicios. En caso no se haya emitido el documento, pero sí devengado el ingreso y la cuenta por cobrar correspondiente, se debe registrar el derecho exigible en esta subcuenta.

122 Anticipos de clientes. Montos anticipados por clientes a cuenta de ventas posteriores. Es de naturaleza acreedora.

123 Letras por cobrar. Créditos que se formalizan con letras aceptadas en canje de facturas, boletas u otros comprobantes por cobrar.

129 Cobranza dudosa. Créditos otorgados cuya recuperación es considerada como incierta. Esta subcuenta acumula facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar, así como letras por cobrar, que califican como de dudosa recuperación.

RECONOCIMIENTO Y MEDICIÓN

Las cuentas por cobrar se reconocerán inicialmente a su valor razonable, que es generalmente igual al costo. Después de su reconocimiento inicial se medirán al costo amortizado.

Cuando exista evidencia de deterioro de la cuenta por cobrar, el importe de esa cuenta se reducirá mediante una cuenta de valuación, para efectos de su presentación en estados financieros.

Las cuentas por cobrar en moneda extranjera pendientes de cobro a la fecha de los estados financieros, se expresarán al tipo de cambio aplicable a las transacciones a dicha fecha.

DINAMICA DE LA CUENTA 12

Es debitada por:

- Los derechos de cobro a que dan lugar la venta de bienes o la prestación de servicios inherentes al giro del negocio.
- El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de condición de letras emitidas, cobranza o descuento, o la reclasificación a cobranza dudosa.
- La disminución o aplicación de los anticipos recibidos.
- La diferencia de cambio, si se incrementa el tipo de cambio de la moneda extranjera.

Es acreditada por :

- El cobro parcial o total de los derechos.
- El traslado entre cuentas internas, como es el caso del canje de facturas con letras, o el cambio de condición de letras emitidas a cobranza o descuento, o a la reclasificación a cobranza dudosa.
- Los anticipos recibidos por ventas futuras.
- La disminución del derecho de cobro por las devoluciones de mercaderías. Los descuentos, bonificaciones y rebajas concedidos, posteriores a la venta. La eliminación (castigo) de la contabilidad de las cuentas y documentos considerados incobrables.
- La diferencia de cambio, si disminuye el tipo de cambio de la moneda extranjera.

NIIF e INTERPRETACIONES REFERIDAS:

NIC 1 Presentación de estados financieros (en lo referido a la compensación de cuentas)

NIC 18 Ingresos

NIC 21 Efecto de las variaciones en los tipos de cambio de monedas extranjeras
NIC 32 Instrumentos financieros: Presentación

NIC 39 Instrumentos financieros: reconocimiento y medición

NIIF 7 Instrumentos financieros: Información a revelar.

1.4.2 ECONOMIA

En la presente investigación referenciaremos algunos autores como base teórica y de interpretación:

(SMITH, 1776) En su libro titulado "*la riqueza de las naciones*" nos habla de economía, comercio, política, divisas, tipos de interés, salarios, precios o el peligro del excesivo endeudamiento. Pero también de derecho, filosofía y moral. Y del papel del Estado (o el monarca).

'La riqueza de las naciones' se sustenta en una idea sencilla: "No es de la benevolencia del carnicero, cervecero o panadero de donde obtendremos nuestra cena, sino de **su preocupación por sus propios intereses**". La idea de que la cooperación voluntaria entre individuos, incluso si éstos sólo buscan y defienden lo mejor para sí mismos, genera bienestar para el conjunto. De que los mercados son buenos para armonizar oferta y demanda y cubrir las necesidades de los ciudadanos. Pero con el debido recelo hacia los propios capitalistas.

Fuente de inspiración para todas las generaciones posteriores, Smith es recordado principalmente por la idea de la 'mano invisible', pero fue y es mucho más. **Un pensado profundo e incisivo**. Con carencias, pero sobre todo con virtudes. Una referencia inexcusable y el primero de cualquier lista.

(Schumpeter, 1950) en su obra '*Historia del análisis económico*' es, probablemente, una de las aportaciones más importantes a la historia del pensamiento económico. Schumpeter, que falleció en 1950 sin terminar su ingente tarea de explicar las grandes ideas económicas desde la Grecia Antigua hasta nuestros días, fue **una de las mentes más brillantes del siglo XX**.

Su libro, aunque con algunos célebres errores de predicción, como la pervivencia del socialismo, fue reeditado por Ariel el año pasado. Un momento más que

oportuno, pues como aseguró poco antes de fallecer Fabián Estapé, el gran introductor de Schumpeter en España, **para salir de la crisis** lo primero que tendrían que hacer Montoro y Guindos, es releer la 'Historia del análisis económico', un texto de lectura mucho más sencilla y amena de lo que pudiera parecer.

Schumpeter fue amigo de las grandes mentes económicas y sociológicas de la primera mitad del siglo XX a ambos lados del Atlántico. Pasó media vida en su Austria natal, llegando a ministro, y otra media en EEUU, enseñando en Harvard. Y de la combinación de ambas experiencias salieron alguno de los estudios más populares sobre el capitalismo.

(DARON & JAMES A) En los últimos 18 meses no hay seguramente ningún profesor universitario de Economía o Ciencias Políticas a ambos lados del Atlántico que no haya hablado, pensado o leído sobre 'Por qué fracasan los países', el último libro del economista turco Acemoglu y el profesor de ciencia política estadounidense Robinson.

Expresiones como "**élites extractivas**" y la insistencia en que lo que explica por qué unos se enriquecen y otros se empobrecen no es geográfica, histórica o cultural, sino meramente por el funcionamiento o no de las instituciones.

El libro, de lectura sencilla y más parecido a una obra de Historia que a una de Economía, **aborda el presente y el pasado de decenas de países bajo el prisma de las instituciones**. Desde la España de los Austrias al África del siglo XXI. La idea central del libro se repite y "demuestra" una y otra vez, minimizando el impacto de los factores climatológicos o culturales. España no es menos rica por ser del sur o más católica, sino porque no fue capaz de convertir lo surgido del Antiguo Régimen en instituciones inclusivas como las británicas o estadounidenses, sostienen.

Es seguramente el libro más citado entre los científicos sociales, y uno de los más polémicas. **Gente como Bill Gates lo ha menospreciado** por ser demasiado simple, pero cuenta con el respaldo del prestigio académico de sus autores y de una buena acogida entre los expertos.

(ESTHER & ABHIJT , 1972) Esther Duflo es profesora del MIT y una de las economistas más brillantes de su generación y **entre las 100 personas más influyentes para 'Time'**. Experta en Economía del Desarrollo es directora del Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab y una pensadora original y creativa.

En 'Repensar la pobreza', escrito con Abhijit V. Banerjee, la autora **trata de romper con los enfoques macro** y aboga por ideas pequeñas, válidas para casos concretos. En vez de destinar cientos de millones a grandes proyectos explica cómo prologar un año un tratamiento contra los parásitos en algunas aldeas africanas dispara el sueldo de esos cuando llegan a adultos. O como un kilo de legumbres en la India es el mejor de los incentivos para vacunar a los hijos.

Duflo denuncia la ideología, ignorancia e inercia presente en muchos organismos y gobiernos, y cree que hay que eliminar el paternalismo, o aceptar que es tan real en países en desarrollo como en los desarrollados. **Un libro imprescindible para entender la pobreza** y los grandes errores que se han cometido para combatirla.

(FERGUSON, 1984) es uno de los historiadores más conocidos de la actualidad. También uno de los analistas y comentaristas más polémicos. La reflexión y profundidad que aporta en sus ensayos no es tan frecuente en sus artículos.

En 'El triunfo del dinero' Ferguson inicia **un viaje que va desde Mesopotamia a la actualidad** para explicar por qué y cómo el dinero y la innovación en la banca y en las finanzas tiene un papel imprescindible e indisoluble con el desarrollo de Occidente, a través de la economía, pero también de la ciencia o las letras.

Ferguson nos habla de oro y plata, préstamos y tipos de interés y bonos. De la financiación de grandes empresas y el proceso de sofisticación. **De especulación y burbujas, y desde luego del papel del Estado.**

Un libro entretenido y accesible que **busca llevar al público general a un mundo generalmente poco atractivo**. Y transmitir una idea: no se fíen de quien le diga que un mundo sin dinero, con trueques e intercambios, sería mucho mejor.

(GALBRAITH, 1950) En la Breve historia de la euforia financiera, publicado hace 30 años, Galbraith, histórico profesor en Harvard y embajador de John Fitzgerald Kennedy en la India, recorre en unas decenas de páginas **siglos de burbujas y euforias financieras**, desde los tulipanes holandeses del siglo XVII a Wall Street, incluyendo la de 1929, a la que dedicó otro célebre libro.

Escrito de forma amena y de lectura sencilla, este ensayo fue criticado por muchos economistas por su simplificación, pero para el lector común es de agradecer. En él aborda el lado menos agradable de la economía: el de la estupidez, la irracionalidad, los errores y las consecuencias. Y tiene una finalidad muy clara, hacer: "Una invitación a la cautela, una llamada de atención contra el atractivo y contra la posibilidad de convertirse en víctima de la más ineludiblemente cierta de **las aberraciones del capitalismo**: la emoción generada por los, en apariencia, nuevos instrumentos financieros y por el presunto genio de sus artífices".

(XAVIER, PABLO , & MIRIAM, 2008) en su libro de nombre: Como Interpretar la información económica: "Análisis de mercados financieros: coyuntura económica, sistema financiero, política monetaria", indican que El concepto de Liquidez se vincula a la facilidad para comprar (transformar dinero en activos financieros) o vender (transformar activos financieros en dinero) el máximo volumen efectivo posible, en el mínimo tiempo posible y con la mínima perturbación de precios del mercado. El activo más líquido es sin duda alguna el dinero, otros activos financieros de gran liquidez son las principales divisas, los depósitos interbancarios, determinados mercados de deuda pública, como el americano y alemán, y algunos mercados de instrumentos derivados.

Esta investigación tiene bases conceptuales basados en el comportamiento de la empresa por las variaciones de precio en el medio económico y el mercado a continuación se menciona:

(FINANCIERA, 2010) La elasticidad mide la sensibilidad de una variable a otra. Concretamente es una cifra que nos indica la variación porcentual que experimentará una variable en respuesta a una variación de otra de uno por ciento.

TIPOS DE ELASTICIDAD DE DEMANDA:

La elasticidad – Precio de la demanda.

Mide la sensibilidad de la cantidad demanda a las variaciones del precio. Nos indica la variación porcentual que experimentará la cantidad demanda de un bien si sube su precio en 1 por ciento.

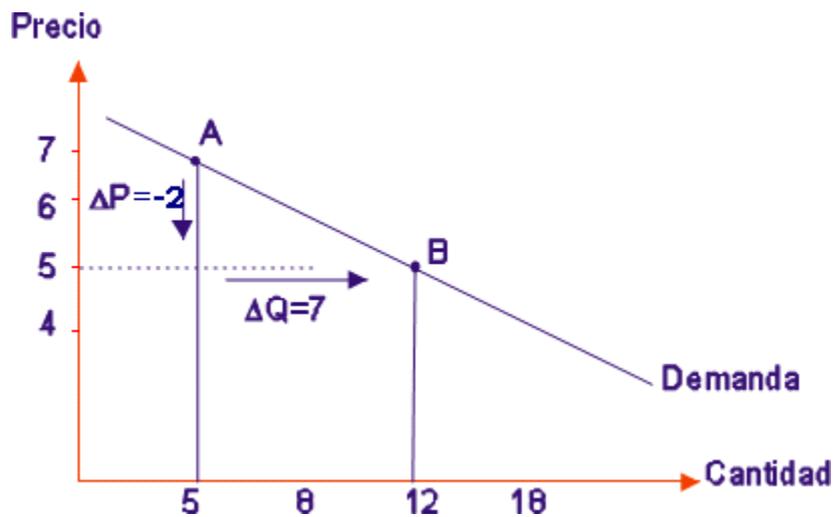
Examinemos la más detalladamente, representando la cantidad y el precio por medio de Q y p, expresamos la elasticidad precio de la demanda de la siguiente manera:

Simbolizan tendremos la siguiente expresión:

Si se quiere usar esta fórmula para calcular la elasticidad de la demanda, es necesario conocer las cantidades demandadas a los diferentes precios, con todos los demás factores que influyen en los planes de compra de los consumidores constantes.

Así por ejemplo si tenemos la siguiente tabla de demanda con los datos del precio y la cantidad demandada del petróleo, calculamos la elasticidad precio de la demanda, si el precio disminuye 7 a 5 nuevos soles.

Precio (soles/galón)	Cantidad (galones/semana)
7	5
6	8
5	12
4	18



$$E_p = \frac{12-5}{\frac{5-7}{7}} = -4,9$$

Esto nos dice que si el precio disminuye en 10% la cantidad aumenta en 49%.

La elasticidad precio de la demanda normalmente es una cifra negativa. Cuando sube el precio de un bien la cantidad demandada normalmente disminuye, por lo que $\Delta Q/\Delta P$ (la variación de la cantidad correspondiente de una variación del precio) es negativa considerar el coeficiente en términos de valor absoluto.

TIPOS DE DEMANDA:

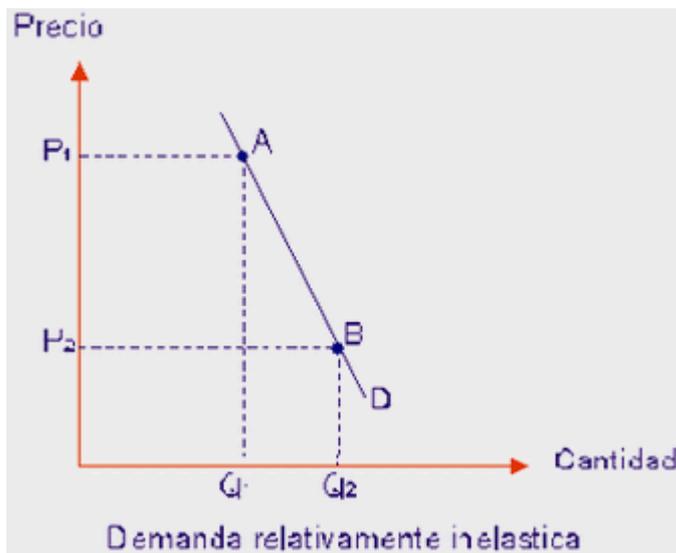
Demanda Inelástica:

La cantidad demandada es relativamente insensible a las variaciones del precio como consecuencia el gasto total en el producto aumenta cuando sube el precio, es decir los cambios en el precio ocasionan cambios proporcionalmente menores en la cantidad demandada.

La E_p toma valores mayores a -1 pero menores a cero.

$$-1 < E_p < 0$$

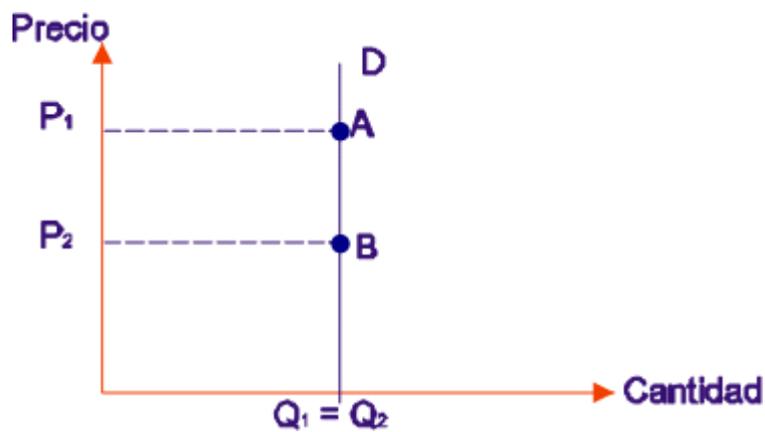
Cuando la demanda es inelástica ó relativamente inelástica el producto tiene pocos sustitutos.



Demanda Perfectamente Inelástica:

La cantidad demandada es insensible a las variaciones del precio, se llama también demanda rígida, el valor de la elasticidad toma el valor de cero.

$E_p=0$



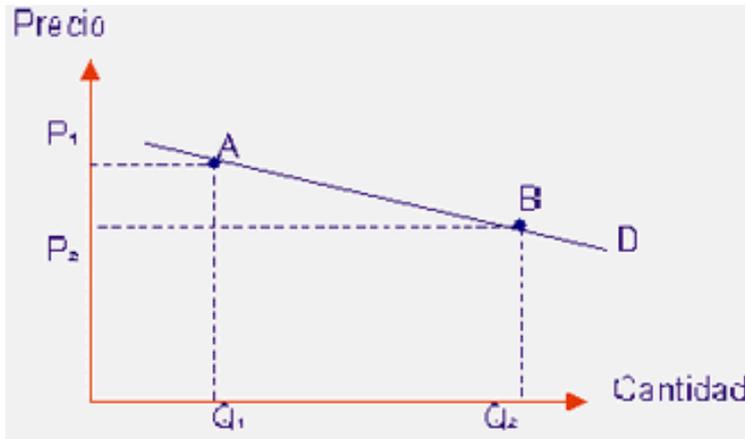
Demanda Elástica.

La cantidad demanda es relativamente sensible a las variaciones del precio, entonces el gasto total en el producto disminuye cuando sube el precio, la elasticidad precio toma valor mayores a $-\infty$ pero menores a -1

$-\infty < E_p < -1$

cuando la demanda es elástica o relativamente elástica el producto tiene muchos sustitutos.

Demanda relativamente elástica:

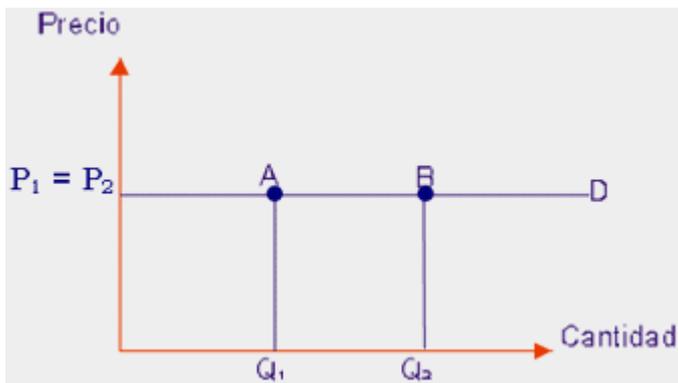


Demanda perfectamente elástica:

La cantidad demandada es totalmente sensible a los variaciones del precio, la elasticidad toma un valor negativo muy grande.

$$E_p = -\infty$$

Demanda perfectamente elástica



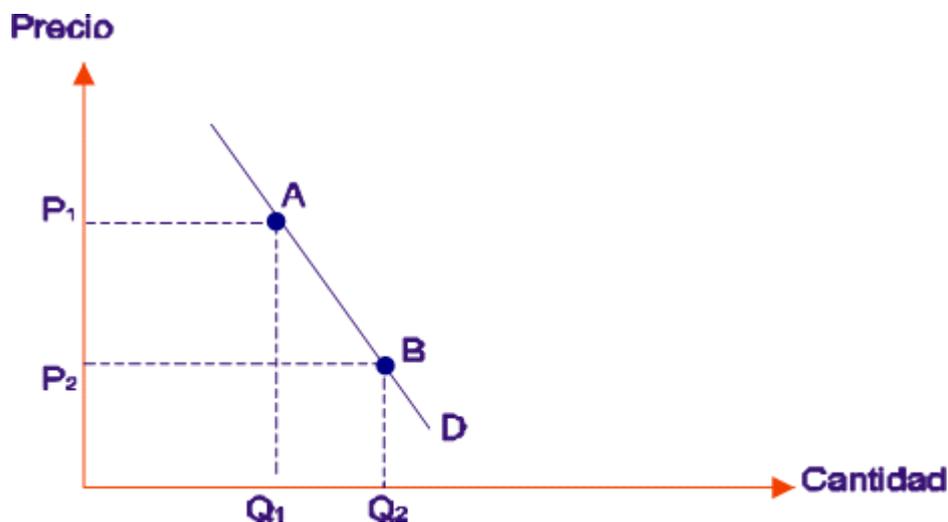
Demanda de Elasticidad Unitaria:

Se da cuenta el cambio porcentual en la cantidad demandada es igual al cambio porcentual en el precio, es decir, los cambios en el precio ocasionan cambios iguales en la cantidad demandada la elasticidad toma el valor de:

$$E_p = -1$$

$$D \% Q = D \% P$$

Demanda de Elasticidad Unitaria



Demanda Isoelástica:

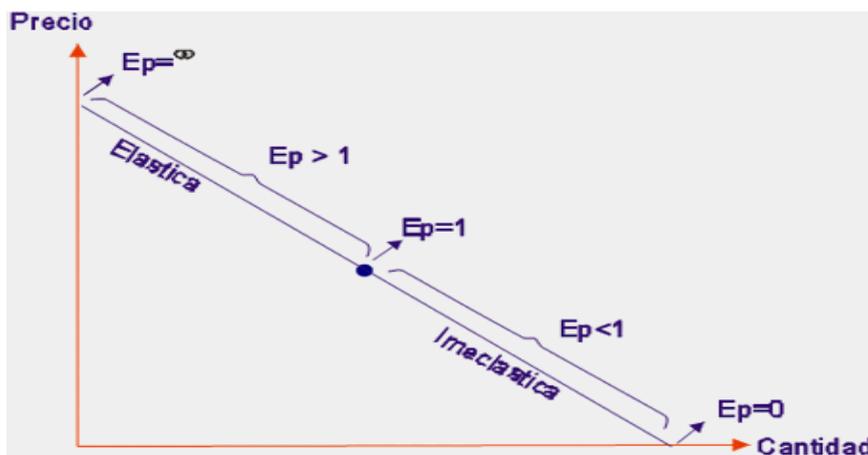
Cuando la elasticidad precio de la demanda es constante a lo largo de toda la curva de demanda.

Los casos particulares de esta curva isoelastica son los demandas perfectamente elásticas e inelásticas y la demanda de elasticidad unitaria.

La elasticidad a lo largo de una curva de demanda de línea Recta.

La elasticidad no es sinónimos de pendiente, pero los dos están relacionados, para ver como se relacionan veremos la elasticidad a lo largo de una curva de demanda de línea recta, una curva de demanda con pendiente constante.

En una curva de demanda de línea recta, la elasticidad disminuye al bajar el precio y aumentar la cantidad demandada, la demanda tiene elasticidad unitaria en el punto medio de la curva de demanda, por arriba del punto medio, la demanda es elástica (la elasticidad es mayor que uno), por debajo del punto medio la demanda es inelástica (la elasticidad es menor que uno)



Elasticidad Cruzada de la demanda:

La cantidad de cualquier bien depende de los precios de sus sustitutos y complementarios. La sensibilidad de la cantidad demandada de un bien particular a los precios de sus sustitutos y complementarios se mide usando la elasticidad cruzada de la demanda que representaremos con E_{yx} y se calcula como el cambio porcentual de la cantidad demandada de un bien dividido entre el cambio porcentual del precio del otro bien (un sustituto complementario)

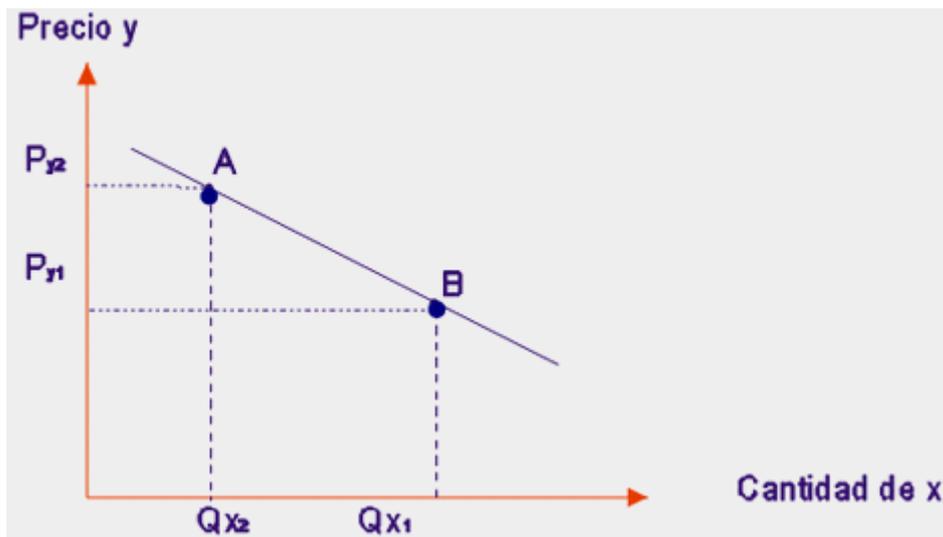
$$E_{yx} = \frac{\text{Cambio porcentual en la demanda del bien } x}{\text{Cambio porcentual en el precio del bien } y}$$

Simbolizando, obtendremos la siguiente ecuación:

$$E_{yx} = \frac{\frac{\Delta\%Q_x}{Q_x}}{\frac{\Delta\%P_y}{P_y}} = \frac{Q_{x_1} - Q_{x_2}}{\frac{P_{y_1} - P_{y_2}}{P_{y_1}}}$$

Elasticidad cruzada en bienes complementarios:

El aumento en el precio del bien complementario, produce una disminución en la demanda del bien original, la elasticidad es negativa. $E_{yx} < 0$

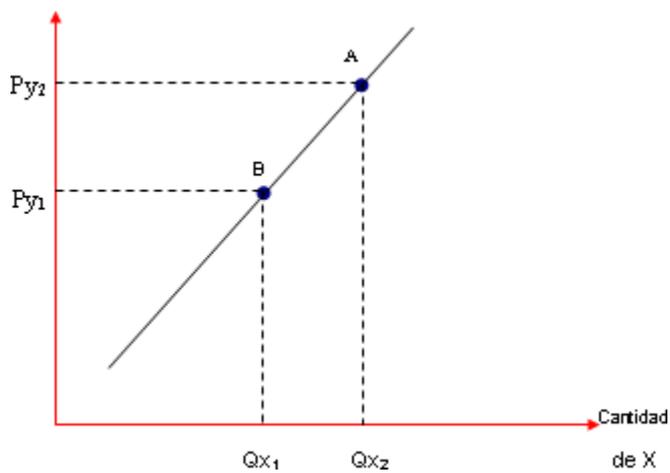


Esta gráfica no representa la curva de demanda de alguno de los bienes que esta relacionando el precio del bien y con la cantidad del bien X.

Elasticidad cruzada en bienes sustitutos:

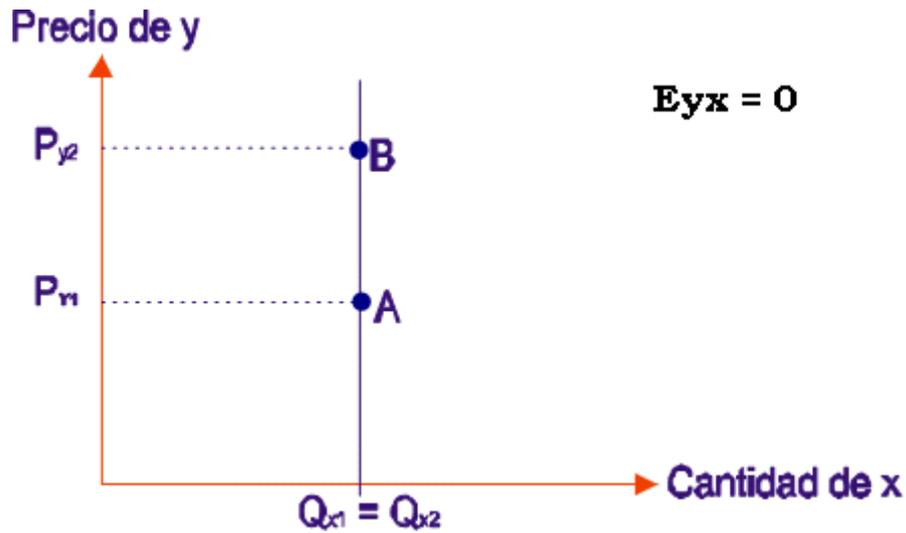
El aumento en el precio del sustituto, produce un aumento en la demanda del bien original o en estudio, la elasticidad es positiva:

$$E_{yx} > 0$$



Elasticidad cruzada en bienes Independientes:

Se da cuando un aumento o disminución en el precio del bien relacionados, no produce cambios en la cantidad demandada del bien en estudio, la elasticidad toma el valor de cero.



Elasticidad Ingreso de la demanda:

Muestra el cambio porcentual de la cantidad demandada dividido entre el cambio porcentual del Ingreso, se representa con EI, la grafica que resulta de esta relación se le denomina curva de Engel.

$$E_I = \frac{\text{Cambio porcentual en la cantidad demandada}}{\text{Cambio porcentual del ingreso}}$$

Simbolizando, obtendremos la siguiente ecuación:

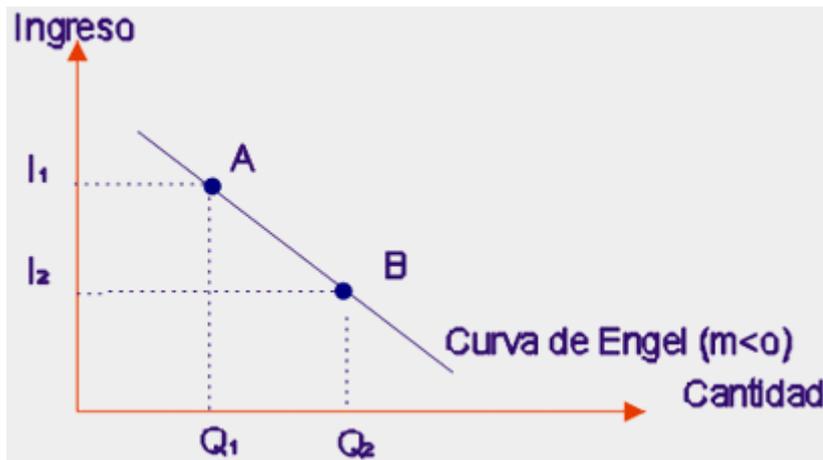
$$E_I = \frac{\frac{\Delta\% Q_x}{Q_1}}{\frac{\Delta\% I}{I_1}} = \frac{Q_1 - Q_2}{I_1 - I_2} \cdot \frac{I_1}{Q_1}$$

TIPOS DE BIENES SEGÚN SU ELASTICIDAD INGRESO:

Bien Inferior:

Para estos bienes conforme aumenta el ingreso real va a generar una disminución en la demanda del bien.

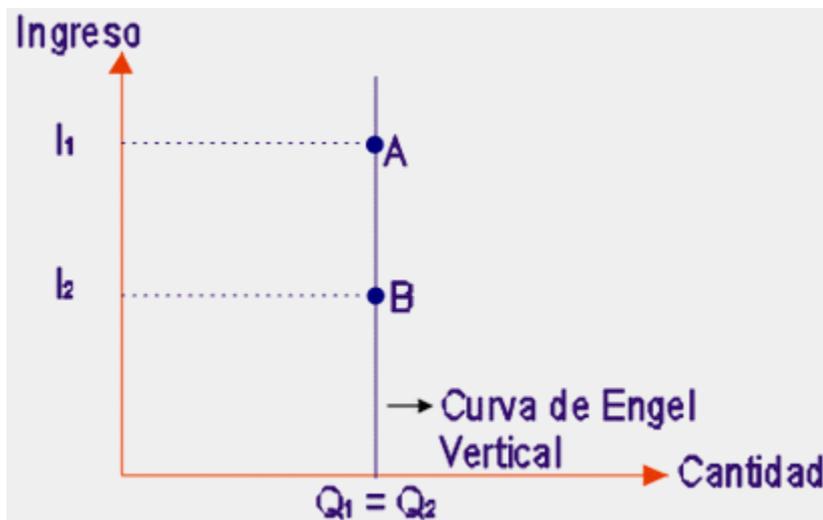
$$EI < 0$$



Bien Esencial:

Cuando la variación de la demanda del bien es insensible a variaciones en el ingreso real, es decir si aumenta el ingreso la demanda no se altera, la elasticidad toma el valor de cero.

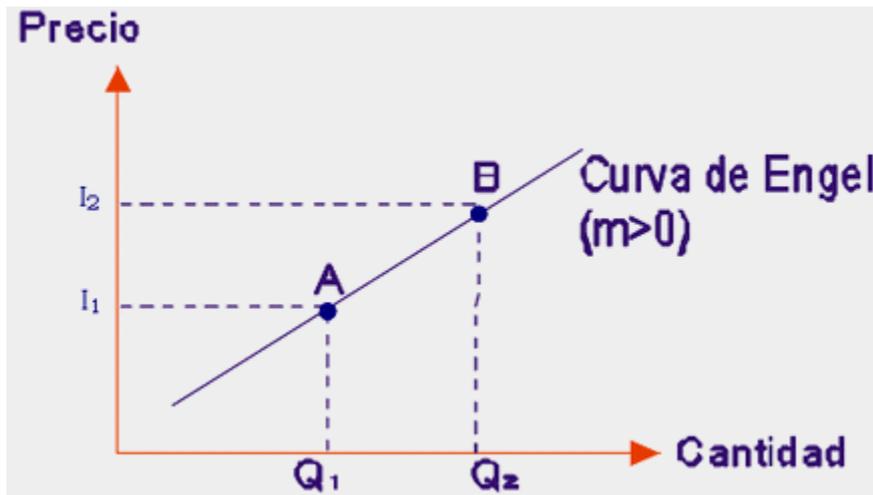
$$EI = 0$$



Bien Normal:

Para este bien un aumento en el ingreso real hace que la demanda aumente en una proporción igual o menor. La elasticidad toma los valores de:

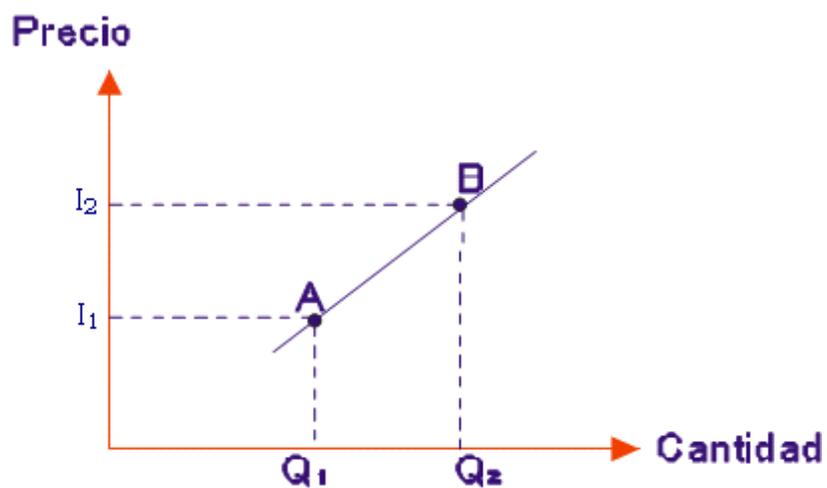
$$0 < EI \leq 1$$



Bien superior:

En este, un aumento en el ingreso real hace incrementar en una proporción mayor la demanda, la elasticidad toma valores mayor a uno.

$$EI > 1$$

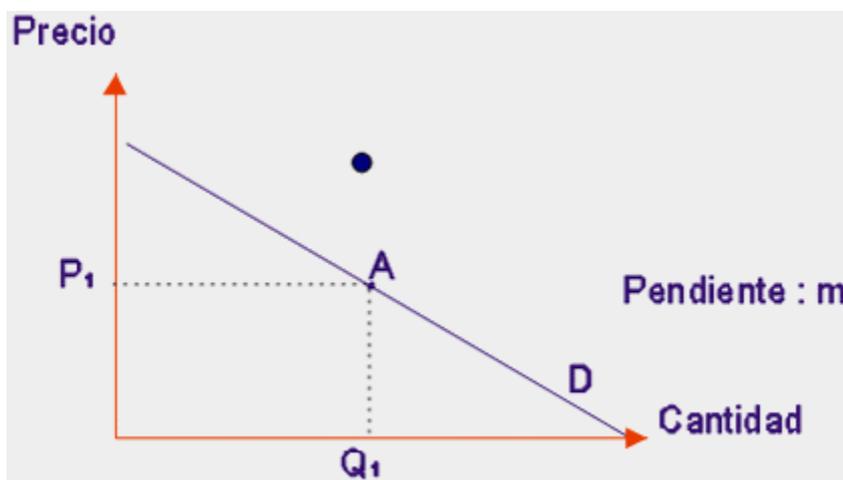


Elasticidad - Punto de la Demanda:

Es la elasticidad – precio en un determinado punto de la curva de demanda. Se calcula sustituyendo $\Delta P/\Delta Q$ en la formula de la elasticidad precio de la demanda por la magnitud de la pendiente de la curva de demanda en ese punto, entonces la elasticidad punto se determina mediante.

$$E_p = \frac{P}{Q} \left(\frac{1}{\text{pendiente}} \right)$$

elasticidad –punto:



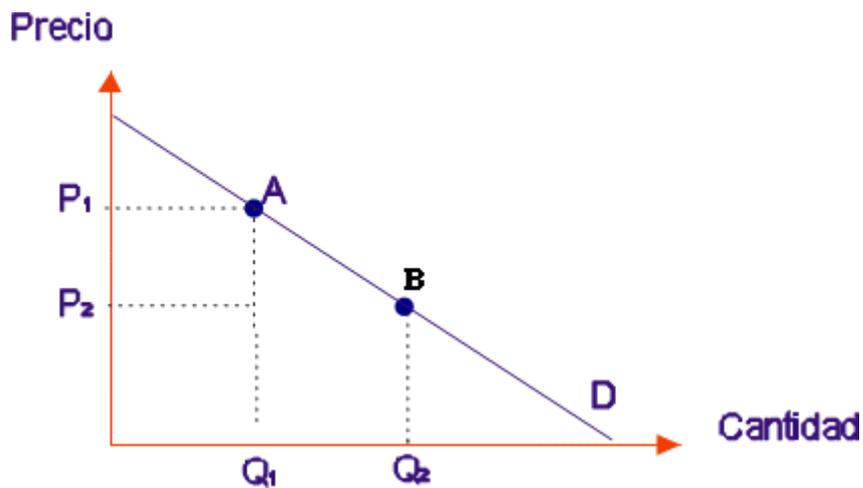
Entonces:

$$E_{PA} = \frac{P_1}{Q_1} \cdot \frac{1}{m}$$

Elasticidad - Arco de la Demanda:

Es la elasticidad calculada a lo largo de un intervalo de precios, en lugar de elegir el precio inicial o final utilizaremos una medida de los dos que es promedio (P), en el caso de la cantidad demanda utilizamos Q, por lo tanto la elasticidad – arco de la demanda viene dada por:

$$E_P = \left(\frac{\Delta Q}{\Delta P} \right) \cdot \left(\frac{\bar{P}}{\bar{Q}} \right)$$



$$E_{p,AB} = \left(\frac{\Delta Q}{\Delta P} \right) \cdot \left(\frac{\frac{P_1 + P_2}{2}}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} \right)$$

Usamos el precio promedio y la cantidad promedio para evitar tener dos valores de la elasticidad de la demanda que dependieron de si el precio aumenta o disminuye.

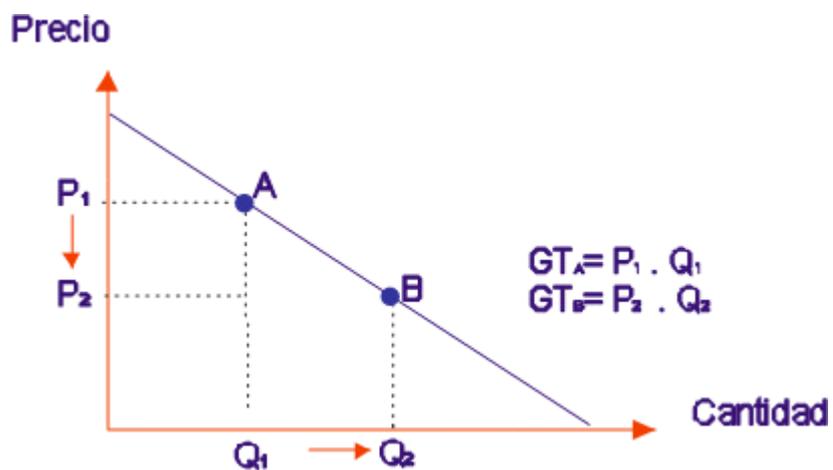
Elasticidad Precio de la Demanda y el Gasto Total.

Una manera practica de determinar si la demanda es inelástica ó elástica, es analizar las variaciones del gasto total producido por alteraciones en el precio.

El gasto total (G.T) para el consumidor se obtiene multiplicando el número de unidades compradas por el precio del producto.

$$GT = P \cdot Q$$

Ahora encontramos una relación que refleje lo dicho:



Gasto Total:

$$GT = P \cdot Q$$

Aplicando Diferencial Total:

$$dGt = (Q)(dP) + (P) \cdot (dQ)$$

Dividiendo entre el diferencial del precio: (dP)

$$\frac{dGt}{dP} = Q + P \left(\frac{dQ}{dP} \right)$$

$$\frac{dGt}{dP} = Q \left[1 + \frac{P}{Q} \cdot \frac{dQ}{dP} \right]$$

$$\frac{dGt}{dP} = Q[1 + E_p] \quad \text{ó} \quad \frac{\Delta GT}{\Delta P} = Q[1 - |E_p|]$$

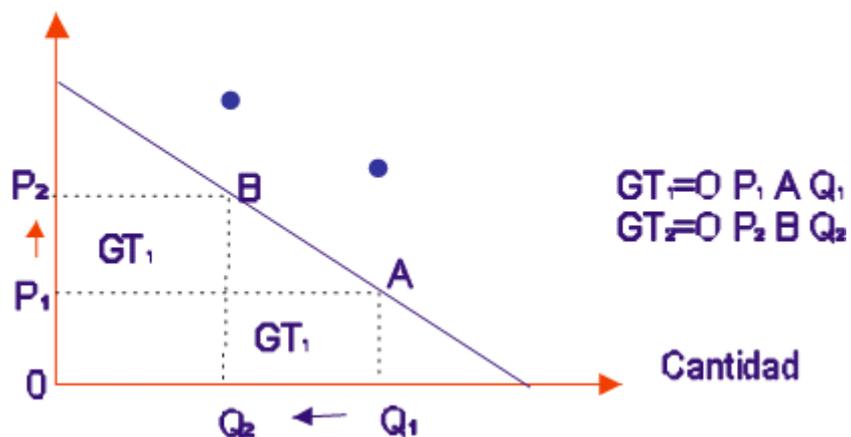
Si la demanda es de Elasticidad Unitaria:

Si es de elasticidad unitaria entonces.

$$|E_p| = +1 \rightarrow \frac{\Delta GT}{\Delta P} = 0$$

Entonces ante una subida del precio, la cantidad demandada del producto disminuye, pero el gasto permanece constante.

Precio



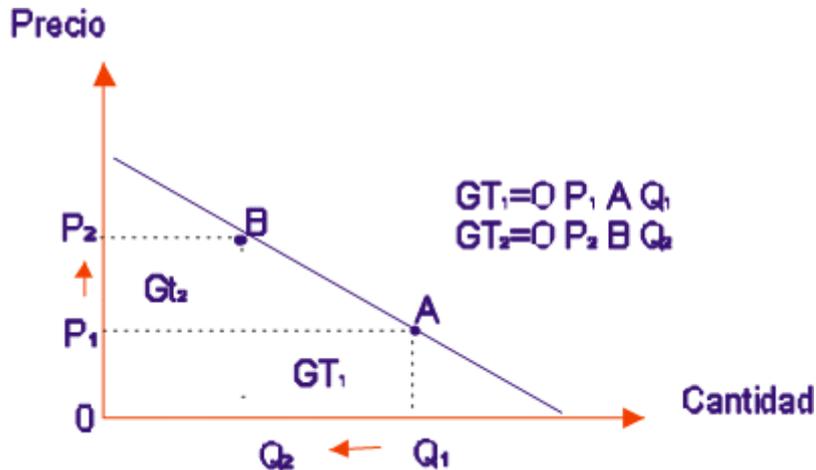
$$GT1 = GT2$$

Si la demanda es relativamente Elástica:

Si la demanda es elástica entonces.

$$E_p = < 1 \rightarrow \frac{\Delta GT}{\Delta P} > 0$$

Es decir que si se incremento el precio, la cantidad demandado del bien disminuye en menor proporción y el gasto total aumenta.



GT2 > GT1

DETERMINANTES DE LA ELASTICIDAD:

La facilidad con que puede sustituirse un bien por otro:

La posibilidad de sustitución de un bien depende de la naturaleza del propio bien. Por ejemplo el petróleo, un bien de demanda inelástica, tiene ciertamente sustitutos pero ninguno es muy cercano, por otro lado los metales, un grupo de bienes de demanda elástica, tienen muy buenos sustitutos en los plásticas.

El grado en que dos bienes pueden sustituirse entre si dependen de lo restringido (o amplio) de su definición. Por ejemplo a pesar de que el petróleo no tiene un sustituto cercano, los diferentes tipos de petróleo se sustituyen entre si sin gran dificultades. El petróleo de diferentes partes del mundo difiere en peso y composición química. Consideremos una clase particular de petróleo, el llamado ligero de Arabia Saudita. Habrá que tener en cuenta su elasticidad si usted es el asesor económico de Arabia Saudita supongamos que Arabia Saudita esta contemplando un aumento unilateral del precio, lo que significa que los precios de otros tipos de petróleo permanecerá constantes. Aunque el ligera de Arabia Saudita tiene características propias, otros tipos de petroleo pueden sustituirlos

con facilidad y la mayoría de los compradores serán muy sensible a su precio con relación a los precios de otros tipos de petróleo.

Este ejemplo que distingue el petróleo en general de los diferentes tipos de petróleo, puede aplicarse extensamente. Por ejemplo, la elasticidad carne de res, cordero o puerco es alta. La elasticidad de demanda de la computadores es baja, en cambio la elasticidad de demanda de una IBM Zemith ó Apple es alta.

Proporción del Ingreso gastada en un bien.

Con todo lo demás constantes, cuando más alta sea la proporción del ingreso gastado en un bien, más alta será la elasticidad. Si solo se gasta una pequeña parte del ingreso en un bien, entonces un cambio del precio tendrá poco efecto sobre el presupuesto global del consumidor.

Por el contrario un aumento del precio de un bien que absorbe gran parte del presupuesto de un consumidor, por pequeño que sea, inducirá al consumidor a realizar una nueva y radical evaluación de sus gastos.

Para apreciar la importancia de la proporción del ingreso gastado en un bien considere su propia elasticidad de demanda de libros de texto y de goma de mascar. Si se duplica el precio de los libros de texto, habrá una gran disminución de la cantidad comprada de libros de texto. Se compartieron mas los libros y habrá mas fotocopiado ilegal.

Si se duplica el precio de la goma de mascar, casi no cambiara la cantidad demandada de goma de mascar. La diferencia radica en que los libros de texto representan una gran proporción de su presupuesto, en tanto que la goma de mascar, absorbe solo una pequeña parte. En principio a usted no le gusta ninguno de los aumentos. Pero apenas advertirá los efectos del aumento de precio de la goma de mascar, mientras que el aumento de precio de los libros de texto lo dejara sin aliento!.

El tiempo transcurrido desde que cambio el precio:

La elasticidad también depende del tiempo transcurrido desde el cambio de precio. En general, cuanto mayor sea el lapso, mayor será la elasticidad de la demanda. La razón de esto esta relacionada con el grado en que es posible sustituir un bien. Cuando mas tiempo a pasado, hay más posibilidades de

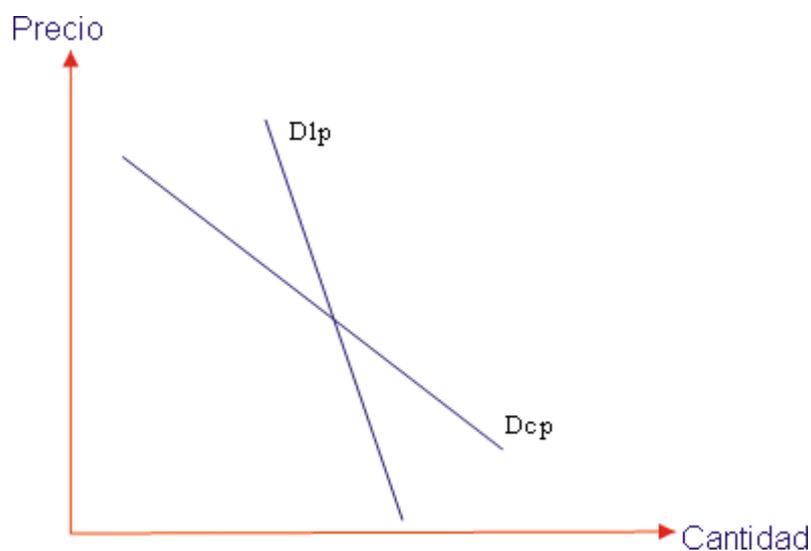
desarrollar sustitutos para el bien cuyo precio a menudo el consumidor tiene pocas opciones que no sean continuar consumiendo cantidades similares de un bien. Sin embargo, transcurrido el tiempo suficiente, el consumidor en cuenta alternativas o sustitutos más baratos y gradualmente reduce el número de compras de artículos que se han encarecido.

La elasticidad a corto plazo y a largo plazo:

Cuando se analiza la demanda y la oferta, es importante distinguir entre el corto plazo y el largo plazo. En otras palabras si nos preguntamos cuánto varía la demanda en respuesta a una variación del precio, dejemos claro cuánto tiempo dejamos que transcurra antes de medir las variaciones de la cantidad demandada. Si solo dejamos un breve periodo, por ejemplo un año a menor, nos referimos al corto plazo. Cuando nos referimos al largo plazo, queremos decir que dejamos que transcurra suficiente tiempo para que los consumidores o los productores se adapten totalmente a la variación del precio. En general las curvas de demanda a corto plazo son muy diferentes de las curvas a largo plazo. La demanda de muchos bienes es más elástica con respecto al precio a largo plazo que a corto plazo. En primer lugar, los consumidores tardan tiempo en cambiar sus hábitos de consumo. Por ejemplo aunque el precio del café subiera mucho, la cantidad demandada solo descendería gradualmente a medida que los consumidores comenzaran lentamente a beber menos café.

En cambio, en el caso de algunos bienes ocurre justamente lo contrario, la demanda es más elástica a corto plazo que a largo plazo. Como estos bienes (los automóviles, los televisores, los frigoríficos, etc). Son duraderos, la cantidad total producción anual. Por consiguiente es grande en relación con la producción anual. Por consiguiente una pequeña variación del stock total que desean tener los consumidores puede dar como resultado una gran variación porcentual del nivel de cambios. Por ejemplo la demanda de automóviles. Si sube su precio, los consumidores posponen inicialmente la compra de un nuevo automóvil, por lo que la cantidad anual demandada desciende significativamente. Sin embargo a más largo plazo los automóviles viejos se desgastan y deben reponerse, por lo

que cantidad anual demandada se recupera. Por lo tanto la demanda es menos elástica a largo plazo que a corto plazo.



También se plasmaran algunas definiciones de que tienen relación con la empresa a estudiar para lo cual se citaran algunas:

COSTO DE OPORTUNIDAD:

(ECONOMIA, 2012) Aunque el costo de oportunidad puede ser difícil de cuantificar, el efecto del costo de oportunidad es universal y muy real en el nivel individual. De hecho, este principio se aplica a todas las decisiones, no sólo las económicas. Gracias a la labor del economista austriaco Friedrich von Wieser, costo de oportunidad se ha visto como el fundamento de la teoría marginal del valor.

El costo de oportunidad es una manera de medir lo que nos cuesta algo. En lugar de limitarse a la identificación y añadiendo los costes de un proyecto, también se puede identificar la forma mejor alternativa para pasar la misma cantidad de dinero. Los beneficios percibidos de la mejor alternativa es el costo de oportunidad de la elección original.

Un ejemplo común es un agricultor que opte por la granja de su o sus tierras en lugar de alquilarlo a los vecinos, en donde el costo de oportunidad es el beneficio no percibido por el alquiler. En este caso, el agricultor puede esperar para generar más ganancias solo. Del mismo modo, el costo de oportunidad de asistir a la universidad es el salario perdido que un estudiante podría haber ganado con la fuerza de su trabajo, más el costo de la matrícula, libros y otros artículos necesarios (cuya suma constituye el costo total de asistencia). El costo de oportunidad de unas vacaciones en las Bahamas podría ser el dinero del pago inicial de una vivienda.

Tenga en cuenta que el costo de oportunidad no es la suma de las alternativas disponibles, sino más bien el beneficio de la única alternativa mejor. Posibles costes de oportunidad para una ciudad que construye un hospital en sus terrenos sin utilizar son la pérdida de la tierra para un centro deportivo, o la imposibilidad de utilizar la tierra para un estacionamiento, o el dinero que se podrían haber hecho de la venta de la tierra, o la pérdida de cualquiera de los diferentes usos posibles, pero no todos ellos en conjunto. El verdadero costo de oportunidad sería el beneficio del más lucrativos de los enumerados.

Una pregunta que surge aquí es cómo evaluar el beneficio de alternativas diferentes. Debemos determinar un valor monetario de cada alternativa para facilitar la comparación y evaluación del costo de oportunidad, que puede ser más o menos difícil, dependiendo de las cosas que estamos tratando de comparar. Por ejemplo, muchas decisiones que implican impactos ambientales cuyo valor en dinero es difícil de evaluar debido a la incertidumbre científica. La valoración de una vida humana o el impacto económico de un derrame de petróleo en el Ártico implica tomar decisiones subjetivas con implicaciones éticas.

Además de esto se tiene que tomar en cuenta como las familias de directamente relacionadas con el ingreso económico que existe en el laboratorio de mecánica de suelos y sobre esto no habla:

(FRETEL TIMOTEO , MENDOZA PORTELLA , & SAEZ VILLANUEVA, 2014), En ocasiones, cuando nosotros escuchamos que en la familia se dice hay que economizar, la mayoría de las personas piensa que nos vamos apretar el cinturón nuevamente como se dice en algunos lugares- es decir, a restringirse de lo que se tiene o con lo que se cuenta. Y no es así. Economizar en la familia es darle prioridad a las necesidades básicas como son el alimento, vestido y casa, y recién después pensar con calma en gastos no imprescindibles como vacaciones, autos, etc., dejando los eventualmente para más adelante, pero siempre con una adecuada planeación de los ingresos y gastos de una familia. En el trabajo que tratamos a continuación redactaremos de qué manera administran las familias de Pamplona Alta asociación vivienda

“Próceres de la Merced” su dinero, y como utilizan sus recursos, como son los ingresos y egresos mensualmente, además daremos recomendaciones para que así las familias de este lugar mejoren su calidad de vida y tengan una buena administración de su dinero.

La economía en una casa depende de cómo una familia administra su dinero en el hogar, este hecho a veces puede ser factible como no, es decir podría haber mala administración del dinero en un hogar malgastándolo en cosas no muy importantes o adeudándose mensual en una tienda casera. También ocurre el caso en las familias que si se abastecen con el dinero mensual que obtienen manejándolo de una manera responsable. Estos dos hechos cada día se ven en nuestro entorno social y también podríamos ser parte de ella. Debemos partir del principio que las deudas no se generan por si solas, si no se debe muchas veces a la falta de administración de los recursos percibidos a través de salarios, ingresos, sueldos etc., y que para este caso llamaremos manejo de la economía familiar, que permite en forma integral llegar a reducir el riesgo de entrar en deudas. El presupuesto debe ser realista y, evidentemente, personalizado o adaptado a nuestra situación específica y a los ingresos y gastos que tenemos. La economía familiar existe desde que venimos a este mundo y en ella nos desarrollamos hasta que morimos. Cuando hablamos de economía familiar, nos

estamos refiriendo a esa administración donde el responsable del hogar debe llevar acabo un presupuesto, y apegarse a él lo más posible.

El desempeño de la economía familiar es muy importante en el hogar de toda familia, porque no solo trata de una simple administración de dinero, trata de cómo cada familia formula sus propias soluciones para poder mantener un buen ritmo de vida en un tiempo determinado sin tener el suficiente dinero para cubrir una familia numerosa, en estos casos las familias que si se abastecen con el dinero mensual es por la buena organización responsablemente que tienden a seguir, aunque no todas las familias son capaces de lograr este objetivo ya que por diversos factores no se le es suficiente el ingreso que reciben mensualmente tienen que optar por otras soluciones como: el préstamo, trabajar más de dos turnos al día, entre otros; por ello nuestra problemática será como es la economía familiar en Pamplona Alta asociación vivienda “Próceres de la Merced” en el año 2014.

Informar y dar a conocer como es la administración del dinero en un hogar, si esta es buena o no y así podríamos hacer reflexionar a las personas que el dinero en nuestros tiempos es muy importante ya que dependemos de ello siempre y sirve para poder satisfacer nuestras necesidades. Además de constituir una herramienta de auto control económico y de ahorro muy importante, planificar cómo gastamos y cómo ahorramos el dinero nos permitirá saber dónde van a parar nuestros ingresos y si somos capaces de reducir gastos muy altas o de disponer de un determinado ahorro para hacer frente a imprevistos. La forma de como las personas deben manejar su dinero tiene mucho que decir sobre tu disciplina en la administración de tu vida.

Según la (INEI, 2013) señala que la única opción para ser dueños de nuestra situación económica es moviéndonos hacia un nivel de ideas y valores más altos: Responsabilidad, orden, transparencia, compromiso, otros. Hay múltiples maneras de planear nuestra vida financiera. Un consejo muy importante es que nunca podremos ahorrar gastando más de la cuenta. Antes de salir de compras es primordial tener en claro lo que es una “necesidad” y lo que es un “deseo”. Una

“necesidad” son todas aquellas cosas que realmente son imprescindibles para sobrevivir: alimentos, ropa, vivienda, etcétera. No solamente cosas materiales, sino también: Alimento espiritual, seguridad, salud, recreo, transporte, etc. Debemos tomar nota de que no siempre lo que parece un “ahorro” realmente lo es, porque por un lado, como dicen, “lo barato sale caro”, en ciertas circunstancias debe imperar el criterio de la calidad y no el de valor económico. Con esta tesina queremos dar a conocer como llevan su economía familiar en Pamplona asociación vivienda “Próceres de la Merced” y de que manera daremos aportes para la mejora de su administración de su dinero y a su vez mejorar la calidad de vida de esta población de extrema pobreza que se presenta en la ciudad de Lima.

según el Instituto Nacional de Estadística e Informática señala que alrededor de 500 mil personas dejaron de ser pobres. Este análisis tiene como objetivo brindar información acerca de la reducción de la pobreza en el Perú ya que en el año 2013 cerca de medio millón de personas dejaron la situación de pobreza, así lo informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática. De esta manera la pobreza afecta al 23,9% de la población del país, que comparada con el año 2012 disminuyó en 1,9 puntos porcentuales.

Gasto e ingresos se incrementan en los más pobres. Uno de los factores más relevantes para la disminución de la pobreza es el incremento del gasto e ingresos, especialmente en el segmento de la población más pobre. Este aumento del gasto se debe principalmente a las transferencias públicas, que crecen en 27,0% (Juntos, Pensión 65, Bono Gas, Beca 18, entre otros). En declaración de esta Comisión, se precisa que la metodología empleada para la medición de la pobreza, es la misma que se utiliza en años anteriores y que la calidad de los datos de la encuesta ENAHO utilizada en la medición de la pobreza monetaria 2013 responde a un alto estándar de calidad, felicitando al INEI por la seriedad, rigor y celeridad en el trabajo efectuado, que permite brindar información de pobreza en forma oportuna y confiable. Los datos que facilita la investigación es que en la Sierra rural la pobreza se redujo en 5,9 puntos porcentuales,

376 mil personas dejaron de ser pobres extremos, se reduce la pobreza en la población con lengua nativa, Costo de la canasta de consumo para la medición de la pobreza asciende a S/.1 460nuevos soles en hogares con cinco personas, costo de la canasta alimentaria para la medición de pobreza extrema asciende a S/. 775 nuevos soles en hogares con cinco personas. En conclusión esta investigación de la INEI reconoce que la pobreza es un fenómeno complejo y se expresa en múltiples carencias en las personas. Por ello, su medición también se aborda de diferentes maneras. También, se mide

por el método de las necesidades básicas insatisfechas, que expresan la pobreza estructural; la desnutrición crónica o el déficit calórico, que son otras dimensiones de la pobreza. Según el Ministerio de trabajo y promoción del empleo (2011) en su investigación sobre Revisión de la remuneración mínima en el Perú señala que su objetivo es darnos a conocer el último aumento del salario mínimo vital en el Perú, sin embargo su aumento no cubre una canasta básica en el Perú.

El salario mínimo vital es “el mantenimiento de un estándar de vida mínima necesaria para la salud, eficiencia y el bienestar general de los trabajadores”, que se recibe con el trabajo de una jornada de 8 horas diarias y perteneciendo a la planilla de pymes y por defecto solo 180 mil personas de un total de 4 millones de trabajadores se encuentran en planilla, recibiendo una remuneración mínima. En otros casos un trabajador tiene que trabajar más de 8 horas diarias para recibir el salario mínimo para poder mantener una familia completa.

Su punto a investigar fue como hacer para aumentar el sueldo mínimo sin afectar a la economía del Perú, esto se dio gracias a buen manejo del PBI (producto bruto interno) de esta manera al aumentar la productividad del país se pudo dar un aumento al salario mínimo sin que afecte la economía peruana. La técnica utilizada en la investigación fue tanto cualitativa (entrevista) y cuantitativa (sondeo) que utilizaron para la recolección de datos.

Llegando a concluir que si el Perú sigue en crecimiento en un futuro el salario mínimo podría ser aumentado, se podría decir hasta llegar a la canasta básica familiar, aunque habría muchos temas que tratar, porque de darse esto podría causar la informalidad de empresas para no poner en planilla a sus trabajadores, por ese motivo son muchos puntos a tratar por el aumento del salario mínimo vital. Esta investigación del ministerio de trabajo aporta a nuestra investigación datos como cuanto es el valor de la canasta básica familiar, para darnos un motivo más para investigar de cómo es que las personas hacen para que un porcentaje del 50% de la canasta básica pueda alcanzarles para todas sus necesidades básicas y en algunos casos hasta para los ahorros.

(GESTION, 2016), nos detalla los 10 indicadores fundamentales de la economía a tener en cuenta; El BCR reajustó sus proyecciones al alza y a la baja sobre estas variables en su Reporte de Inflación de marzo ante cambios en el escenario externo y global.

El Banco Central de Reserva (BCR) mantuvo su proyección de crecimiento de la economía peruana en 4% para este año, sin embargo, dentro de este estimado global se produjeron una serie de reajustes en indicadores claves para el país tanto al alza como a la baja.

A la alza tuvimos:

Minería metálica. Sin duda, la mayor proyección de crecimiento para la minería metálica (de 11.2% a 17% para este año) fue lo que más llamó la atención en el último reporte del BCR, dado que este sector será el principal sostén de crecimiento de la economía peruana durante el 2016. Solo en febrero de este año la producción minera creció más de 30%.

Electricidad y agua. El ente emisor también revisó al alza su estimado de crecimiento de la producción de electricidad y agua de 6% a 7.6% para este año, impulsada por la mayor demanda de energía eléctrica por parte de la actividad minera y en menor medida de la industria.

Exportaciones. El BCR además mejoró sus expectativas en cuanto al crecimiento de las exportaciones peruanas para este año (de 5.4% a 6.4%),

debido a esperados mayor envíos de minerales, en especial de cobre, ante la mayor producción de Las Bambas y Toromocho.

Inflación. Las expectativas sobre el índice de precios al consumidor también son mayores, aunque esto no es necesariamente positivo. El ente emisor ajustó su proyección de inflación para este año de un rango que oscilaba entre el 2.5% a 3% a uno que va del 3% al 3.5%, lo que implicaría que en un escenario negativo volvería a encontrarse fuera del rango meta de entre 1% y 3%.

Déficit fiscal. En cuanto al déficit fiscal, el BCR reajustó su proyección del 2.9% esperado en diciembre a uno menor de 2.6%, debido a un esperado menor gasto no financiero (de 4.3% a 1.5%) considerando que en 2015 se realizaron operaciones extraordinarias que no se repetirían en magnitud similar el presente año.

A la baja tuvimos:

Manufactura. Si bien se espera una recuperación de los sectores primarios, las actividades vinculadas a la demanda interna todavía seguirían débiles al menos hasta el 2017. El ente emisor revisó su proyección de crecimiento para la manufactura de un crecimiento de 1.1% a una contracción de 1.5%, ante la menor demanda de nuestros principales socios comerciales.

Construcción. Las expectativas sobre el sector construcción todavía siguen ancladas. El BCR recortó su estimado de crecimiento para este año de un 2.5% a un avance nulo (0%) debido a la menor ejecución del gasto público en proyectos de inversión.

Hidrocarburos. Uno de los sectores primario que definitivamente no tendrá un buen año es el de hidrocarburos. El ente emisor rebajó su proyección de crecimiento de manera radical de 8.1% hasta un 1%, debido a la menor actividad por la fuerte caída del precio del crudo.

Inversión Pública. La inversión pública, que debería ser un motor más dinámico en épocas de desaceleración, también tendrá un crecimiento menor al esperado este año. El BCR recortó su estimado de 10.9% a 7.4% ante los problemas en ejecución del gasto que todavía se observa en las regiones y municipalidades.

Importaciones. Por el lado de la actividad comercial, el ente emisor redujo su proyección de crecimiento para las importaciones de 1.3% a 0.7%, debido a la menor importación de bienes de consumo y de capital.

Con esta información también logramos entender algunos puntos como el endeudamiento que sucede por la escasez de dinero en una familia numerosa. La presente investigación tendrá como base teóricas y operacionales a las distintas formas de producción que se verá reflejado en su capacidad de ingreso en el laboratorio de mecánica de suelos de usp filial Huaraz.

1.5 HIPOTESIS

Los ingresos de laboratorio mecánica de suelos influyen positivamente en la economía de la USP Huaraz periodo 2016

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo general:

Determinar la influencia de ingresos de laboratorio mecánica de suelos en la economía de la USP Huaraz 2016.

1.6.2 Objetivos específicos:

1.6.2.1 Valorizar los ingresos de laboratorio de mecánica suelos de la USP Huaraz periodo 2016.

1.6.2.2 Analizar el tratamiento contable y financiero de los ingresos de laboratorio mecánica de suelos.

1.6.2.3 Valorizar el índice económico del año 2016 a comparación del año anterior.

II. MATERIAL Y METODOS

2.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

La investigación fue de campo, debido a que los datos para análisis fueron tomados de la empresa materia de investigación para determinar que los ingresos de laboratorio mecánica de suelos influyo en la economía de la USP Huaraz, por su prolongación en el tiempo fue Transversal.

2.1.1 TIPO DE INVESTIGACION:

- **DESCRIPTIVA:** Porque permitió conocer y describir las situaciones, actividades, procesos en el que los ingresos de laboratorio mecánica de suelos influyo en la economía de la USP Huaraz 2016, y se identificaron las relaciones que existen entre las variables dependiente e independiente.
- **NO EXPERIMENTAL:** Las variables de la investigación fueron observadas y analizadas, pero no manipuladas.
- **APLICADA:** Porque permitió investigar un caso real, reconocer uno de los errores que afronta el laboratorio de mecánica de suelos en cuanto a la administración del dinero, buscando la solución y en el futuro tomar mejores decisiones.

2.1.2 DISEÑO DE INVESTIGACION:

- **TRANSVERSAL:** Se dio en un periodo de tiempo determinado, buscando determinar el efecto de una variable sobre la otra.
- **CONTRASTACIÓN: Modelo Lógico;** que permitió ver las consecuencias de la demostración de la hipótesis.

2.2 POBLACION-MUESTRA

Para la presente investigación se tomó como población a los alumnos de ingeniería civil que hacen uso de laboratorio pagando por el servicio y que fueron un total de 75 personas, y como muestra a aquellos que llevaron los cursos de tesis I tesis II Proyección social que hacen uso al laboratorio de mecánica de suelos de USP Huaraz.

$$N = \frac{z^2 p q n}{e^2 (n-1) + z p q}$$

N = ?

P = probabilidades de éxito (60%=0.60)

Q = probabilidad de fracaso (40%=0.40)

E = error de estimación (5%=0.05)

Z = Nivel de confianza (95%=1.96)

$$N = \frac{(1.96)^2(0.60)(0.40)(75)}{(0.05)^2(75 - 1) + (1.96)^2(0.60)(0.40)}$$

$$N = 62$$

2.3. TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

2.3.1 TECNICA: encuesta

Se utilizó como técnica a la encuesta, mediante la cual se ausculto en la parte académica para ver si existen mejoras mediante ingresos de laboratorio mecánica de suelos.

2.3.2 TECNICA: análisis documental

Es una herramienta formal y normativa que se utilizó con la finalidad de obtener, procesar y comunicar los datos, con el propósito de medir los diversos indicadores de las variables que sustentan el trabajo de investigación, así como demostrar el cumplimiento de los objetivos, adicionalmente que nos permite

reconocer informaciones teórico-científico formales para nuestro marco teórico.

2.3.3 INSTRUMENTO: cuestionario

Se utilizó como instrumento, el cuestionario, documento formado por un conjunto de preguntas redactadas de forma coherente y organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación, orientada a recoger las respuestas sobre la relación que existió entre los ingresos recaudados y las condiciones de servicio académico que se ofreció a los alumnos el mismo que antes de aplicarlo debió ser validado por el método de los expertos, a fin de evaluar la confiabilidad para recoger la información necesaria para contrastar la hipótesis planteada.

2.3.4 INSTRUMENTO: ficha de análisis documental

Es un instrumento que se aplicó al registro de ingreso del laboratorio de mecánica de suelos de la uso filial Huaraz. del periodo 2016, donde se fijó la información formal recopilada de los hechos, conceptos, resúmenes, a ser utilizados como datos para el análisis, interpretación y la construcción del informe de investigación, permitiendo valorar la información para determinar la influencia de los ingresos de laboratorio de mecánica de suelos en la economía de USP HUARAZ.

2.3.5 PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE LA INFORMACION

Se aplicó la encuesta a través del cuestionario de preguntas que permitió recolectar datos necesarios para el posterior análisis e interpretación de los datos obtenidos sobre los ingresos de laboratorio mecánica de suelos, con esta información se obtuvo la confirmación de la hipótesis y el cumplimiento de los objetivos. Los datos fueron procesados haciendo uso de los métodos de observación, logrando obtener la elaboración de los resultados

mediante cuadros y gráficos estadísticos y la interpretación de los mismos mediante el análisis.

Se analizaron las variables de la investigación, tales como:

- **Variable independiente:** “ingresos al laboratorio mecánica de suelos”, las influencias de los mismos fueron evaluados con el análisis a los ingresos y medios de pago que utilizaron para hacer el cobro del dinero.
- **Variable dependiente:** “economía ”, su afectación fue evaluada a través del resultado obtenido del COSTO DE OPORTUNIDAD; que tiene el laboratorio de mecánica de suelos que mostro con mayor exactitud el estado económico de la empresa materia de estudio, tomando como bases la cuenta del Efectivo y Equivalente de Efectivo.

III. RESULTADOS

3.1. Del cuestionario aplicado a los alumnos de la facultad de ingeniería civil de la universidad san pedro-filial hz

TABLA 1: El laboratorio es apropiado a este nivel de estudios

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
TOTALMENTE DEACUERDO	5	8%
DEACUERDO	45	73%
NEUTRAL	10	16%
DESACUERDO	2	3%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 1



Figura 1: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 1, encontramos que del 100% de las encuestas el 75% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que están de acuerdo con el nivel de estudio, el 16% están en una opinión neutral, el 8% está totalmente de acuerdo y solo el 3% este desacuerdo.

TABLA 2: Es adecuado para un postgrado

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
TOTALMENTE DEACUERDO	7	11%
DEACUERDO	38	61%
NEUTRAL	12	19%
DESACUERDO	5	8%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 2

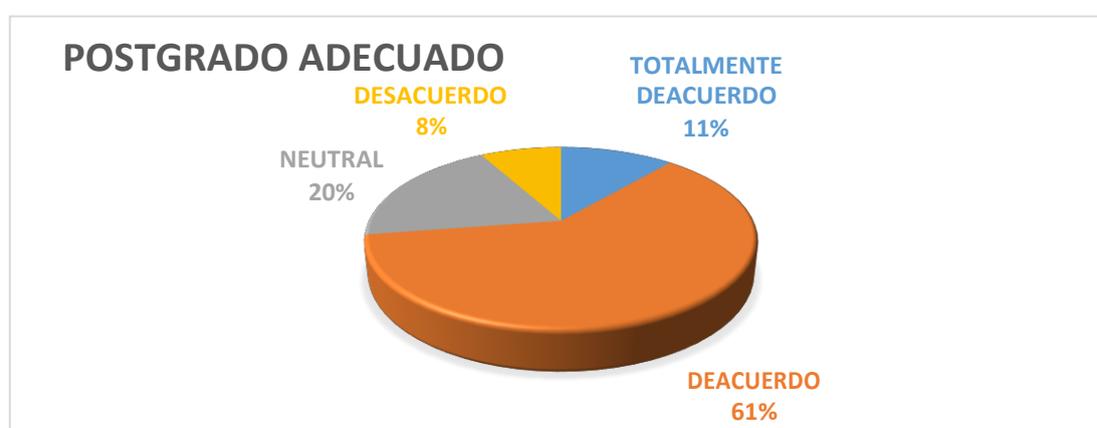


Figura 2: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 2, encontramos que del 100% de las encuestas el 61% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que están de acuerdo con el desarrollo del programa de titulación experimental que habrá en el futuro, el 20% están en una opinión neutral, el 11% está totalmente de acuerdo y solo el 8% este desacuerdo.

TABLA 3: La enseñanza justifica su costo

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
VERDADERO	49	79%
NEUTRAL	6	10%
FALSO	7	11%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 3



Figura 3: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 3, encontramos que del 100% de las encuestas el 79% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que es verdadero que programa de titulación que se desarrolla en el laboratorio le entrega una sólida formación teórica - practica, diversificada y a la vez integrada y justifica su costo, en cambio el 11% tiene una opinión neutral y el 10% lo considera falso.

TABLA 4: El asesoramiento justifica su costo

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
DEFINITIVAMENTE SI	12	19%
PROBABLEMENTE SI	41	66%
INDECISO	7	11%
PROBABLEMENTE NO	2	3%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 4



Figura 4: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 4, encontramos que del 100% de las encuestas el 66% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que probablemente si considera que los asesoramientos técnicos en laboratorio son pertinentes y justifican su costo, el 20% considera que definitivamente sí, el 11% está indeciso y el 3% respondió que probablemente no.

TABLA 5: Servicios adecuados

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
DEFINITIVAMENTE SI	13	21%
PROBABLEMENTE SI	39	63%
INDECISO	9	15%
PROBABLEMENTE NO	1	2%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 5

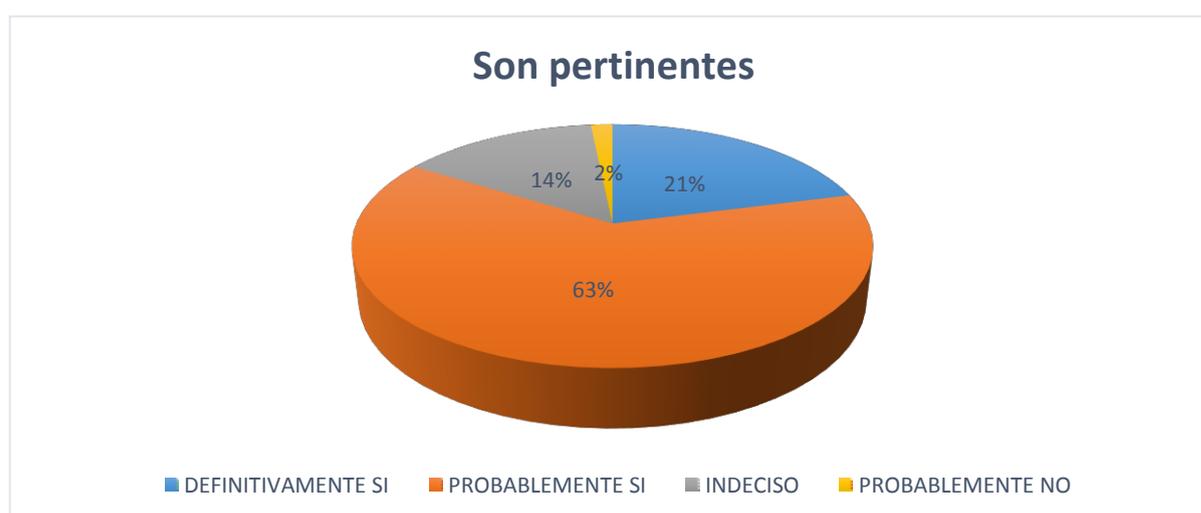


Figura 5: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 5, encontramos que del 100% de las encuestas el 63% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que probablemente si los servicios brindados en el laboratorio de suelos por la cual optaron son pertinentes, el 21% considera que definitivamente sí, el 14% está indeciso y el 2% respondió que probablemente no.

TABLA 6: Lograra ser un especialista competente

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
DEACUERDO	26	42%
NEUTRAL	25	40%
DESACUERDO	11	18%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 6



Figura 6: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 6, encontramos que del 100% de las encuestas el 42% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que si están deacuerdo que se lograra ser un especialista competente en su área, el 40% está indeciso y el 18% está en desacuerdo.

TABLA 7: Existe material necesario para llevar a cabo las labores

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
DEACUERDO	10	16%
NEUTRAL	38	61%
DESACUERDO	14	23%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 7



Figura 7: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 7, encontramos que del 100% de las encuestas el 61% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que está en una posición neutral sobre el personal de laboratorio cuenta con recursos materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo, el 23% están desacuerdo y el 16% está en deacuerdo.

TABLA 8: Existe solución a los problemas

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
DEACUERDO	20	32%
NEUTRAL	28	45%
DESACUERDO	14	23%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 8



Figura 8: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 8, encontramos que del 100% de las encuestas el 45% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que está en una posición neutral sobre el servicio de laboratorio de mecánica de suelos se ha solucionado satisfactoriamente sus demandas en ocasiones pasadas, el 32% están de acuerdo y el 23% está en desacuerdo.

TABLA 9: Se debe destinar mayor presupuesto recaudado a laboratorio

Alternativa	alumnos de la USP	Porcentaje
TOTALMENTE DEACUERDO	60	97%
DEACUERDO	1	2%
NEUTRAL	1	2%
DESACUERDO	0	0%
TOTALES	62	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

FIGURA 9

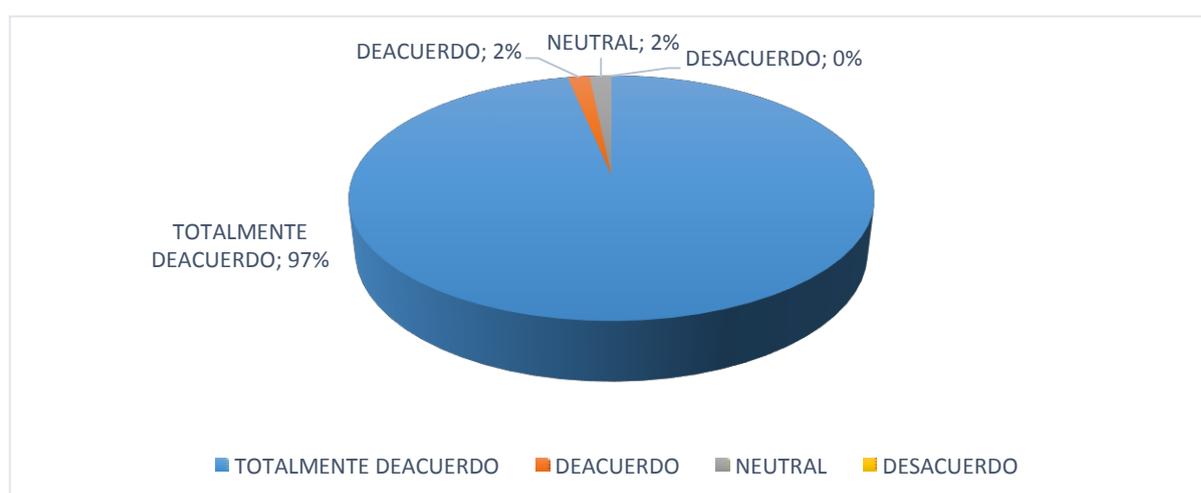


Figura 9: Cuestionario aplicado a los alumnos de la FIC-USP Filial Hz.

Fuente: Preparación propia

INTERPRETACION:

En la tabla N° 9, encontramos que del 100% de las encuestas el 97% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que está totalmente de acuerdo que se debe destinar mayor presupuesto recaudado a laboratorio, el 1.5% están de acuerdo y el 1.5% está en desacuerdo.

3.2. Del análisis documental aplicado a los comprobantes de ingreso de laboratorio de la facultad de ingeniería civil de la universidad san pedro-filial hz

FICHA DE ANALISIS N° 01				
 <p style="text-align: center;">UNIVERSIDAD SAN PEDRO FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD</p>				
INFORME DE INVESTIGACION: “INFLUENCIA DE INGRESOS DE LABORATORIO MECANICA DE SUELOS EN LA ECONOMIA DE LA USP HUARAZ”				
OBJETIVO: Valorizar los ingresos de laboratorio de mecánica suelos de la USP Huaraz periodo 2016.				
VARIABLE: ingresos al laboratorio mecánica de suelos				
FUENTE/DATOS:				
ANEXO N°: 01				
<u>ANALISIS</u>				
Un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Éste debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo.				
CUADRO DE INGRESOS ECONOMICOS MENSUALES PERIODO 2016				
LABORATORIO DE MECANICA DE SUELOS Y ENSAYO DE MATERIALES FILIAL HZ				
	INGRESO EXTERNO	INGRESO DE ALUMNOS	TOTAL	%
ENERO	S/. 0.00	S/. 200.00	S/. 200.00	0.70%
FEBRERO	S/. 510.00	S/. 210.00	S/. 720.00	2.53%
MARZO	S/. 200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,400.00	4.92%
ABRIL	S/. 1,800.00	S/. 1,000.00	S/. 2,800.00	9.84%
MAYO	S/. 500.00	S/. 1,700.00	S/. 2,200.00	7.73%
JUNIO	S/. 2,000.00	S/. 1,500.00	S/. 3,500.00	12.30%
JULIO	S/. 1,800.00	S/. 1,354.00	S/. 3,154.00	11.09%
AGOSTO	S/. 250.00	S/. 1,800.00	S/. 2,050.00	7.21%
SEPTIEMBRE	S/. 1,200.00	S/. 800.00	S/. 2,000.00	7.03%
OCTUBRE	S/. 1,500.00	S/. 1,000.20	S/. 2,500.20	8.79%
NOVIEMBRE	S/. 2,410.00	S/. 800.00	S/. 3,210.00	11.29%
DICIEMBRE	S/. 3,210.00	S/. 1,500.00	S/. 4,710.00	16.56%
				0.00%
		TOTAL, INGRESO	S/. 28,444.20	100.00%
<u>INTERPRETACION</u>				
Según el reporte de ingresos indica que el mes de diciembre hubo mayor ingreso en el laboratorio de mecánica de suelo y ensayos de materiales de la USP por el contrario en mes más bajo fue enero.				

FICHA DE ANALISIS N° 02



UNIVERSIDAD SAN PEDRO **FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y** **ADMINISTRATIVAS** **ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

INFORME DE INVESTIGACION: "INFLUENCIA DE INGRESOS DE LABORATORIO MECANICA DE SUELOS EN LA ECONOMIA DE LA USP HUARAZ"

OBJETIVO: Conocer el tratamiento contable y financiero de los ingresos de laboratorio
mecánica de suelos.

VARIABLE: ingresos al laboratorio mecánica de suelos
FUENTE/DATOS:
ANEXO N°: **02**

ANALISIS

TRATAMIENTO CONTABLE LABORATORIO DE MECANICA DE SUELOS

ENTRADA POR SERVICIO BRINDADO EN LABORATORIO

12 CUENTAS POR COBRAR	S/. 1,000.00	
121 FACTURAS BOLETAS Y OTROS		
1212 EMITIDAS EN CARTERA		
40 TRIBUTOS CONT. SISTE. SALUD		S/. 152.54
POR PAGAR		
401		
4011		
40111		
70 VENTAS		S/. 847.46
704 PRESTACION DE SERVICIOS		
7041 TERCEROS		

***/* POR LA PRESTACION DEL SERVICIO
LEGAL**

INTERPRETACION

Según el registro contable del periodo 2016, la entrada de dinero por servicio brindado por el laboratorio se debe considera en el estado de resultado ya que es un ingreso por servicio.

FICHA DE ANALISIS N° 03



UNIVERSIDAD SAN PEDRO **FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y** **ADMINISTRATIVAS** **ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

INFORME DE INVESTIGACION: "INFLUENCIA DE INGRESOS DE LABORATORIO MECANICA DE SUELOS EN LA ECONOMIA DE LA USP HUARAZ"

OBJETIVO: Valorizar el índice económico del año 2016 a comparación del año anterior.

VARIABLE: ingresos al laboratorio mecánica de suelos

FUENTE/DATOS:

ANEXO N°: 01

ANALISIS

Un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Éste debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo. **CUADRO DE INGRESOS ECONOMICOS MENSUALES DEL LABORATORIO DE MECANICA DE SUELOS Y ENSAYO DE MATERIALES FILIAL HZ**

MESES	2015	2016
ENERO	S/. 2,500.00	S/. 200.00
FEBRERO	S/. 1,630.00	S/. 720.00
MARZO	S/. 2,700.00	S/. 1,400.00
ABRIL	S/. 2,800.00	S/. 2,800.00
MAYO	S/. 2,200.00	S/. 2,200.00
JUNIO	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00
JULIO	S/. 4,854.00	S/. 3,154.00
AGOSTO	S/. 2,050.00	S/. 2,050.00
SEPTIEMBRE	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00
OCTUBRE	S/. 2,500.20	S/. 2,500.20
NOVIEMBRE	S/. 4,410.00	S/. 3,210.00
DICIEMBRE	S/. 4,710.00	S/. 4,710.00
TOTALES	S/. 35,854.20	S/. 28,444.20
DIFERENCIA DEL 2015 Y 2016		S/. 7,410.00

INTERPRETACION

Según el reporte de ingresos del año 2015 y 2016 indica que en 2015 un ingreso S/. 35854.20 mayor, en el 2016 el ingreso fue de S/. 28444.20 hay una diferencia de S/. 7410.00 en ingresos en el laboratorio de mecánica de suelo y ensayos de materiales de la USP.

CAPITULO IV: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

4.1. A la consulta de valorizar los ingresos de laboratorio de mecánica suelos de la USP encontramos que el 75% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que están de acuerdo con el nivel de estudio (TABLA N° 1), así mismo 61% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que están de acuerdo con el desarrollo del programa de titulación experimental que habrá en el futuro (TABLA N° 2), también encontramos que el 66% de los alumnos de la USP-Filian Hz, consideran que probablemente si los asesoramientos técnicos en laboratorio son pertinentes y justifican su costo, TABLA N°4), así mismo el 63% de los alumnos respondieron que probablemente si los servicios brindados en el laboratorio de suelos por la cual optaron son pertinentes (TABLA N°5) coincide con (POZO , 2008) La sociedad peruana se ve como una sociedad Sigma propuesta por Adolfo Figueroa, donde un importante recurso es el financiamiento, pero también existe algo que es decisivo para generar ingresos en un sector económico “la productividad”, podemos incorporar elementos como la educación, la tecnología que posee el sector económico para decir que tan productivos pueden ser. Podemos tomar el argumento de Becker para decir que existe una relación positiva entre crecimiento y desigual distribución de los ingresos en los últimos años, después de las reformas laborales. Debido a la rotación laboral que existe en los trabajadores las empresas están demandando trabajadores calificados e invirtiendo en recursos humanos que presenten expectativas de progreso.

4.2. A la consulta de conocer el tratamiento contable y financiero de los ingresos de laboratorio mecánica de suelos encontré que la entrada de dinero por servicio brindado por el laboratorio se debe considera en el estado de resultado ya que es un ingreso por servicio lo cual coincide con lo expuesto por (CONTABILIDAD, 2010) Contabilización de los ingresos de laboratorio de mecánica de suelos se puede detallar a continuación de acuerdo (PCGE, RESOLUCION N°043-2010-EF-94), en la presente investigación detallaremos dos cuentas del activo; la cuenta 10 Efectivo y Equivalente de Efectivo, y la cuenta 12 Cuentas por cobrar – comerciales terceros ya que van de acorde con nuestra variable ingresos al laboratorio de mecánica de suelos.

4.3. A la consulta de valorizar el índice económico podemos afirmar que al comparar los dos periodos 2015-2016, se puede observar que en el 2015 el ingreso fue mayor por la cual hay una diferencia de S/. 7,410.00 al 2016; así mismo cuando se realizó las encuestas encontramos que el 66% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que probablemente si considera que los asesoramientos técnicos en laboratorio son pertinentes y justifican su costo, TABLA N°4) también encontramos que el 63% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que probablemente si los servicios brindados en el laboratorio de suelos por la cual optaron son pertinentes (TABLA N°5) por otro lado el 45% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que está en una posición neutral sobre el servicio de laboratorio de mecánica de suelos se ha solucionado satisfactoriamente sus demandas en ocasiones pasadas (TABLA N°8),también encontramos que el 97% de los alumnos de la USP-Filian Hz, respondieron que está totalmente de acuerdo que se debe destinar mayor presupuesto recaudado a laboratorio (TABLA N° 9) coincide con lo expuesto por (CONTABILIDAD, 2010)En esta referencia nos habla que un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Éste debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo. Los ingresos suponen incrementos en el patrimonio neto de tu empresa. Puede tratarse del aumento del valor de tus activos o la disminución de un pasivo. Sin embargo, no se contemplan las aportaciones de socios o propietarios, puesto que se entienden que es algo que la empresa debe devolver con el tiempo. La empresa en su actividad comercial recibe dinero por prestar sus servicios o vender sus productos. De esta manera, se incrementa el patrimonio empresarial. Por ello, los ingresos, ya sean monetarios o no, se enmarcan dentro de la ecuación de consumo y ganancia.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

5.1.1 Se valorizo los ingresos de laboratorio de suelos de la USP- Filial Huaraz que al no desarrollar un buen servicio en el laboratorio mecánica de suelos, hacen que los ingresos bajen y haya un desbalance en la economía de la USP de esta manera no se logra cumplir sus obligaciones con terceros en los tiempos establecidos.

5.1.2. Los ingresos por servicios otorgados a la universidad San Pedro- Filial Huaraz han sido contabilizados como cuentas por cobrar por el servicio prestados que deberán cobrarse al final de del mes y este importe será reflejado en el Estado de Situación Financiera al 31-12-2016 como Cuentas por cobrar

5.1.3. Se comparó los de ingresos del año 2015 y 2016 que indica que en 2015 hubo un ingreso S/. 35854.20 mayor, lo cual indica que los ingresos bajaron en el año 2016 por lo que no se está brindando un buen servicio en el laboratorio de mecánica de suelo y ensayos de materiales de la USP.

5.2. RECOMENDACIONES

5.21. La USP- Filial Huaraz debe integrar un administrador independiente profesional que su único vínculo sea laboral y de esta manera pueda administrar el efectivo adecuadamente, en función a las verdaderas necesidades de la universidad.

5.22. Las contabilizaciones de los ingresos deberían verse reflejados en el balance mensual de ingresos económicos para que de esta manera la universidad San Pedro- Filial Huaraz tendrá un adecuado control de sus ingresos por servicios de laboratorio de mecánica de suelos y así adecuarlos al desarrollo de dicho centro de producción.

5.23. La USP- Filial Huaraz debería brindar un buen servicio en el laboratorio de mecánica de suelo y ensayos de materiales para que los ingresos puedan elevarse cada año para tener mejores ingresos esto en comparación de los análisis documentales según fichas de análisis donde se puede apreciar la reducción de ingresos de un periodo a otro.

AGRADECIMIENTOS

A Dios

Por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente. Por haberme permitido llegar hasta este punto y por mi salud y la de mi familia para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A Mi Familia

Por brindarme su confianza para conseguir un logro más en nuestra mi vida profesional, a mí querido Sr. padre por darme todo el apoyo que necesito para conseguir las metas trazadas, y por seguir dándome su cariño infinito.

A Mi Amada Hija Ariela

Por hacer de mí, la persona responsable atenta y preocupado por su vida y con ello llevar a hacer las cosas mejor cada día, con su pequeño gran amor de me llena de energía cada día.

A La Universidad

San Pedro, por haberme abierto las puertas de este prestigioso templo del saber, cuna de buenos profesionales y en especial a la Escuela de Contabilidad, por la oportunidad de ser parte de ella.

¡Gracias!

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABC. (20 de 12 de 2008). *DEFINICIONABC.COM*. Obtenido de <http://www.definicionabc.com/economia/ingresos.php>
- BLASCO, P. (2015). *7 MODELOS DE INGRESO PARA TU NEGOCIO*. ESPAÑA.
- Castilla, F. j. (2009). algunos apuntes sobre el criterio del devengado. *actualidad empresarial* .
- choy , e. e. (2012). DILEMA DE LOS COSTOS EN LAS EMPRESAS DE SERVICIOS . *REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES* .
- CONTABILIDAD, G. D. (1 de 11 de 2010). *DEBITOR.ES*. Obtenido de <https://debitoor.es/glosario/que-es-un-ingreso>
- D. A., & J. R. (s.f.). *POR QUE FRACASAN LOS PAISES LOS ORIGENES DEL PODER PROSPERIDAD Y POBRESA*.
- E. D., & A. A. (1972). *REPENSAR LA POBRESA* .
- ECONOMIA. (02 de 2012). <http://economia1bach-guada.blogspot.pe/2012/02/definicion>. Obtenido de <http://economia1bach-guada.blogspot.pe/2012/02/definicion-tipos-de-elasticidad-tipos.html>
- ENGELS, F. (1844). *EL CAPITAL*.
- FERGUSON, N. (1984). *EL TRIUNFO DEL DINERO*.
- FINANCIERA, E. (07 de 2010). *enciclopediafinanciera.com*. Obtenido de <http://www.enciclopediafinanciera.com/teoriaeconomica/microeconomia.htm>
- FRETEL TIMOTEO , W., MENDOZA PORTELLA , A., & SAEZ VILLANUEVA, L. (2014). *ECONOMIA FAMILIAR EN PAMPLONA, ASOCIACION VIVIENDA*. LA MERCED.
- GALBRAITH, J. K. (1950). *LA SOCIEDAD OPULENTE* .
- Garcia Sanchez, I. (2008). *INTRODUCCION A LA CONTABILIDAD*.
- GESTION. (2016). *WWW.GESTION.COM.PE*. Obtenido de <http://gestion.pe/economia/10-indicadores-economia-tomar-cuenta-2016-2156865>
- <http://www.contabilidad.tk>. (2006). Obtenido de <http://www.contabilidad.tk/concepto-de-gastos-e-ingresos-13.htm>
- INEI. (2013).
- MARSHALL, A. (1923). Moneda, crédito y comercio. ALEMANIA.
- mendoza, s. (2007). libertad financiera . *inversiones y finanzas*.
- NORDHAUS, & SAMUELSON. (1980). *ECONOMIA*.

- PCGE, p. c. (RESOLUCION N°043-2010-EF-94). *PLAN CONTABLE GENERAL EMPRESARIAL*.
- perez porto, j., & garney, A. (2009). <http://definicion.de/egresos>. Obtenido de <http://definicion.de/egresos/>
- POOL, J., & NORRIS.C, C. (1973). *ECONOMIA ENFOQUE AMERICA LATINA*. FONDO DE CULTURA ECONOMICA.
- POZO , J. S. (2008). *CRECIMIENTO ECONOMICO Y DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS EN EL PERU 1970 - 2007*. LIMA.
- R. W., A. F., & Y LEON , C. A. (2007). CRECIMIENTO ECONOMICO Y DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS EN EL PERU. *UN ENFOQUE MACRO*.
- ROBINS, L. (1984). los caminos abiertos. *los caminos abiertos*.
- SAVEDRA , ESCOBAL , & TORERO. (1998). En SAVEDRA , ESCOBAL , & TORERO. LIMA.
- Schumpeter, J. A. (1950). *historia del analisis economico* . austria .
- SMITH, A. (1776). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. ESCOCIA.
- X. B., P. L., & M. M. (2008). *COMO INTERPRETAR LA INFORMACIÓN ECONÓMICA: "Análisis de mercados financieros: coyuntura económica, sistema financiero, politica monetaria"*. BARCELONA.

ANEXOS

APÉNDICES Y ANEXOS
ANEXO N° 01 MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO	PROBLEMA	HIPOTESIS	OBJETIVOS
<p>INFLUENCIA DE INGRESOS DE LABORATORIO MECANICA DE SUELOS EN LA ECONOMIA DE LA USP HUARAZ</p>	<p>¿de que manera los ingresos de laboratorio mecánica de suelos influye en la economía de la USP - Huaraz?</p>	<p>Existe influencia de ingresos de laboratorio mecánica de suelos en la economía de la USP Huaraz</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar la influencia de ingresos de laboratorio mecánica de suelos en la economía de la USP Huaraz.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valorizar los ingresos de laboratorio de mecánica suelos de la USP Huaraz periodo 2016. • Conocer el tratamiento contable y financiero de los ingresos de laboratorio mecánica de suelos. • Valorizar el índice económico del año 2016 a comparación del año anterior.

ANEXO N° 2 OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES
 “INFLUENCIA DE INGRESOS DE LABORATORIO MECANICA DE SUELOS EN LA
 ECONOMIA DE LA USP HUARAZ”

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>ingresos al laboratorio de mecánica de suelos</p>	<p>en el ámbito de la economía, el concepto de ingresos es sin duda uno de los elementos más esenciales y relevantes con los que se puede trabajar. Entendemos por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal (ABC, 2008)</p>	<p><u>CUENTA 12: CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</u></p> <p>CONTENIDO:</p> <p>Agrupar las subcuentas que representan los derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la empresa en razón de su objeto de negocio.</p> <p>Nomenclatura De Las Subcuentas:</p> <p>NOMENCLATURA DE LAS SUBCUENTAS</p> <p>121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar 122 Anticipos recibidos de clientes 123 Letras por cobrar 129 Cobranza dudosa (PCGE, RESOLUCION N°043-2010-EF-94)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuentas por cobrar a clientes • Venta de servicios a terceros
<p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Economía</p>	<p>“la riqueza de las naciones” nos habla de economía como comercio, política, divisas, tipos de interés, salarios, precios o el peligro del excesivo endeudamiento. Pero también de derecho, filosofía y moral. Y del papel del Estado (o el monarca).</p>	<p>TIPOS DE DEMANDA:</p> <p>Demanda Inelástica:</p> <p>La cantidad demandada es relativamente insensible a las variaciones del precio como consecuencia el gasto total en el producto aumenta cuando sube el precio.</p> <p>Demanda Perfectamente Inelástica: La cantidad demandada es insensible a las variaciones del precio, se llama también demanda rígida, el valor de la elasticidad toma el valor de cero. (FINANCIERA, 2010)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Información objetiva y oportuna • Liquidez oportuna de compra

ANEXO N° 03

CUESTIONARIO

Estimado alumno:

Junto con saludarle, deseo invitarle a responder el presente cuestionario. Sus respuestas, confidenciales y anónimas, tienen por objeto recoger su importante opinión sobre el funcionamiento del laboratorio de mecánica de suelos el cual le brinda sus servicios en la usp Huaraz. Ello, con el fin de evaluar y optimizar el desarrollo de esta area de pregrado y postgrado.

Alumno, agradezco su tiempo y colaboración.

1. ¿El modo de las evaluaciones que han realizado los profesores en laboratorio por equipamiento y servicio, es el más apropiado a este nivel de estudios?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Neutral

En desacuerdo

2. ¿Siente que el desarrollo de este programa de titulación experimental que hara en el futuro posee un excelente nivel académico (intelectual, reflexivo y crítico) propio de un postgrado?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Neutral

En desacuerdo

3. ¿Considera que el programa de titulación que se desarrolla en laboratorio le entrega una sólida formación teórico - práctica, diversificada, actualizada y a la vez integrada y justifica su costo?

Verdadero

Neutral

Falso

4. ¿Considera que los asesoramientos técnicos en laboratorio son las pertinentes y justifican su costo?

Definitivamente sí

Probablemente sí

Indeciso

Probablemente no

5. ¿Considera que los servicios brindados en laboratorio de suelos a la cual usted optó son las pertinentes?

Definitivamente sí

Probablemente sí

Indeciso

Probablemente no

6. ¿Piensa que al término de estos estudios usted logrará ser un especialista competente en su área y así justificar los costos realizados en el laboratorio de mecánica de suelos?

De acuerdo

Neutral

Desacuerdo

7. ¿ha tenido la oportunidad de comprobar que el personal de laboratorio cuenta con recursos materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo?

De acuerdo

Neutral

Desacuerdo

8. ¿el servicio de laboratorio de mecanica de suelos ha solucionado satisfactoriamente sus demandas en ocasiones pasadas?

De acuerdo

Neutral

Desacuerdo

9. ¿cree Ud. que se debe destinar mayor ingreso del recaudado para la mejora e implementación del laboratorio de mecánica de suelos?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Neutral

Desacuerdo

Se despide atentamente

BACH. JHON EDER CAMACHO RAMIREZ

ANEXO N° 04

CUADRO DE INGRESOS ECONOMICOS MENSUALES PERIODO 2015				
LABORATORIO DE MECANICA DE SUELOS Y ENSAYO DE MATERIALES FILIAL HZ				
	INGRESO EXTERNO	INGRESO DE ALUMNOS	TOTAL	%
ENERO	S/. 0.00	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	6.97%
FEBRERO	S/. 510.00	S/. 1,120.00	S/. 1,630.00	4.55%
MARZO	S/. 1,500.00	S/. 1,200.00	S/. 2,700.00	7.53%
ABRIL	S/. 1,800.00	S/. 1,000.00	S/. 2,800.00	7.81%
MAYO	S/. 500.00	S/. 1,700.00	S/. 2,200.00	6.14%
JUNIO	S/. 2,000.00	S/. 1,500.00	S/. 3,500.00	9.76%
JULIO	S/. 3,500.00	S/. 1,354.00	S/. 4,854.00	13.54%
AGOSTO	S/. 250.00	S/. 1,800.00	S/. 2,050.00	5.72%
SEPTIEMBRE	S/. 1,200.00	S/. 800.00	S/. 2,000.00	5.58%
OCTUBRE	S/. 1,500.00	S/. 1,000.20	S/. 2,500.20	6.97%
NOVIEMBRE	S/. 2,410.00	S/. 2,000.00	S/. 4,410.00	12.30%
DICIEMBRE	S/. 3,210.00	S/. 1,500.00	S/. 4,710.00	13.14%
		TOTAL INGRESO	S/. 35,854.20	100.00%

ANEXO N° 05

CUADRO DE INGRESOS ECONOMICOS MENSUALES PERIODO 2016					
LABORATORIO DE MECANICA DE SUELOS Y ENSAYO DE MATERIALES FILIAL HZ					
	INGRESO EXTERNO	INGRESO DE ALUMNOS	TOTAL	%	
ENERO	S/. 0.00	S/. 200.00	S/. 200.00	0.70%	
FEBRERO	S/. 510.00	S/. 210.00	S/. 720.00	2.53%	
MARZO	S/. 200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,400.00	4.92%	
ABRIL	S/. 1,800.00	S/. 1,000.00	S/. 2,800.00	9.84%	
MAYO	S/. 500.00	S/. 1,700.00	S/. 2,200.00	7.73%	
JUNIO	S/. 2,000.00	S/. 1,500.00	S/. 3,500.00	12.30%	
JULIO	S/. 1,800.00	S/. 1,354.00	S/. 3,154.00	11.09%	
AGOSTO	S/. 250.00	S/. 1,800.00	S/. 2,050.00	7.21%	
SEPTIEMBRE	S/. 1,200.00	S/. 800.00	S/. 2,000.00	7.03%	
OCTUBRE	S/. 1,500.00	S/. 1,000.20	S/. 2,500.20	8.79%	
NOVIEMBRE	S/. 2,410.00	S/. 800.00	S/. 3,210.00	11.29%	
DICIEMBRE	S/. 3,210.00	S/. 1,500.00	S/. 4,710.00	16.56%	
				0.00%	
		TOTAL INGRESO	S/. 28,444.20	100.00%	