



FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

“INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA NEGOCIACIONES
LUCARVI E.I.R.L., PUENTE PIEDRA, 2017”

Tesis para optar el título profesional de:

Contador Público

Autores:

Arce Quispe Yenyfer Milagros

Carrillo Vicente Eva Luisa

Asesor:

Arias Fratelli Hernán

Lima – Perú

2018

APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por las Bachilleres: Yenyfer Milagros Arce Quispe y Eva Luisa Carrillo Vicente, denominada:

“INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA NEGOCIACIONES LUCARVI, PUENTE PIEDRA, 2017”

Mg. C.P.C. Hernan Arias Fratelli

ASESOR

Dr. Noe Valderrama Marquina

JURADO

PRESIDENTE

Mg. Margot Iris Rodriguez Mayhuasca

JURADO

Lic. Monica Ivonne Zavala Soto

JURADO

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada a mis hijos, Evita, Jesús y Joaquín Valentino por ser tan comprensivos y por creer en mí, aunque hemos pasado por momentos difíciles siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazón el que estén conmigo siempre. También a mi esposo Jesús quien con su apoyo incondicional estuvo conmigo en momentos difíciles y agradezco de manera especial a mi hermano Sergio quien me apoyo constante mente con sus consejos. Los amo con todo mi corazón y doy gracias a Dios por darme fuerzas para seguir adelante.

Eva Luisa Carrillo Vicente

Esta tesis va dedicada a mis padres, que con su inmenso amor me han apoyado siempre en los buenos y malos momentos, a mis hijas Yadhira y Nicole que fueron mi inspiración por su comprensión y por su amor.

Yenyfer Milagros Arce Quispe

AGRADECIMIENTO

A Dios mi inspiración más grande, el cual estuvo presente en toda mi carrera universitaria y me supo dar la suficiente fortaleza y sabiduría cada día.

A mis hijos quienes siempre me dieron fuerza y confianza para poder culminar mi carrera.

Y como olvidar a mi asesor de tesis, que con sus conocimientos impartidos me pudo guiar y corregir los errores en cada capítulo de esta tesis.

Eva luisa Carrillo Vicente

Agradezco a Dios por darme fuerza en todo momento, a mis padres por sus sabios consejos, por su apoyo incondicional desde el inicio hasta el término de mi carrera, a mi hermana Pamela por animarme en todo momento por su comprensión y a mi asesor de Tesis por su guía constante en el desarrollo de nuestra Tesis.

Arce Quispe Yenyfer Milagros

ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DE LA TESIS.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
RESUMEN.....	xii
ABSTRACT	xiii
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	14
1.1. Realidad problemática.....	14
1.2. Formulación del problema	16
1.2.1. Problema principal	16
1.2.2. Problemas secundarios	16
1.3. Justificación.....	17
1.4. Limitaciones	17
1.5. Objetivos	17
1.5.1. Objetivo general	17
1.5.2. Objetivos específicos.....	17
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	18
2.1. Antecedentes	18
2.1.1. Internacionales	18
2.1.2. Nacionales	24
2.2. Bases teóricas	29
2.3. Aplicación de NIC 16.....	43
2.4. Definición de términos básicos	46

CAPÍTULO 3. Hipótesis	48
3.1. Formulación de la hipótesis.....	48
CAPÍTULO 4. INVESTIGACIÓN	49
4.1. Tipo de diseño de investigación	49
4.1.1. Según el propósito.....	49
4.1.2. Según el alcance de investigación	49
4.1.3. Según el diseño de investigación	49
4.2. Material de estudio	51
4.2.1. Unidad de estudio.....	51
4.2.2. Población.....	51
4.2.3. Muestra (muestreo o selección).....	51
4.3. Técnicas, instrumentos y procedimientos	51
4.3.1. De recolección de datos.....	51
4.4. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos.....	52
CAPÍTULO 5. DESARROLLO.....	53
5.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	54
5.1.1. RAZÓN SOCIAL: NEGOCIACIONES LUCARVI EIRL	54
5.1.2. RUC: 20511039470.....	54
5.1.3. DIRECCIÓN: Calle Palmeras Mz – B Lt- 34 Los Algarrobos Puente Piedra.....	54
5.1.4. SECTOR ECONÓMICO	54
5.1.5. ACTIVIDAD ECONÓMICA	54
5.1.6. ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA EMPRESA.....	54
5.2. PLATAFORMA ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA	54
5.2.1. Misión de la Empresa	54
5.2.2. Visión de la Empresa.....	55

5.2.3. Objetivos Organizacionales (De corto y largo plazo)	55
5.2.4. Metas	55
5.2.5. Valores Institucionales	55
5.2.6. Política de Calidad	56
5.3. INSTRUMENTOS DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL.....	56
5.3.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	56
5.3.2. MATRIZ FODA.....	57
5.4. Flujograma de operaciones en la planta de beneficio	58
5.5 Resultados de la Encuesta Aplicada.....	62
5.6. CUADRO COMPARATIVO DE LAS VENTAS 2016-2017.....	69
CAPÍTULO 6. DISCUSIÓN.....	78
CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES.....	90
CAPÍTULO 8. RECOMENDACIONES	92
CAPÍTULO 9. REFERENCIAS	94
CAPÍTULO 10. ANEXOS.....	96

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Fuente SUNAT.....	34
Tabla 2. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	53
Tabla 3. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	56
Tabla 4. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	57
Tabla 5. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	58
Tabla 6. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	69
Tabla 7. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	69
Tabla 8. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	71
Tabla 9. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	72
Tabla 10. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	72
Tabla 11. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	74
Tabla 12. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	75
Tabla 13. Rentabilidad Financiera	76
Tabla 14. Rendimiento sobre la inversión.....	76
Tabla 15. Rentabilidad de ventas	77
Tabla 16. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	78
Tabla 17. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	79
Tabla 18. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	80
Tabla 19. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	81
Tabla 20. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL	82
Tabla 21. Fuente Negociaciones Lucarvi.....	85
Tabla 22. Fuente Negociaciones Lucarvi.....	86
Tabla 23. Fuente Negociaciones Lucarvi.....	87

Tabla 24. Fuente Negociaciones Lucarvi 88

Tabla 25. Fuente Negociaciones Lucarvi 89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL.....	59
Figura 2. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL.....	60
Figura 3. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL.....	61
Figura 4. ÁREA DE MANTENIMIENTO DE LA EMPRESA	62
Figura 5. MANUAL DE FUNCIONES DEL ACTIVO FIJO	62
Figura 6. FRECUENCIA MANTENIMIENTO	63
Figura 7. CAPACITACIÓN EN USO DEL ACTIVO	64
Figura 8. FRECUENCIA DE CAPACITACIONES.....	64
Figura 9. FALTA DE MANTENIMIENTO DEL ACTIVO	65
Figura 10. EFICIENCIA MAQUINA.....	66
Figura 11. CALIDAD DEL PRODUCTO	66
Figura 12. ENTREGA DEL PRODUCTO	67
Figura 13. VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	68

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. CUESTIONARIO	96
ANEXO 2. GUÍA DE OBSERVACIÓN	98
ANEXO 3. GUÍA DE OBSERVACIÓN	99
ANEXO 4. GUÍA DE OBSERVACIÓN	100
ANEXO 5. ENCUESTA	101
ANEXO 6. ENTREVISTA	103

RESUMEN

La presente investigación ha sido desarrollada por interés de la empresa de tratar de mejorar su rentabilidad a través de la mejora de sus activos fijos y a partir de ello la mejora del pelado de las aves beneficiadas en la planta de **Negociaciones Lucarvi EIRL**, a partir de ello se ha tomado la decisión de invertir en un activo fijo (maquina peladora) para la planta de beneficio de la empresa, teniendo como objetivo principal lograr que la inversión nos genere una mayor rentabilidad. Se partió de tres problemas planteados los cuales son:

¿De qué manera la carencia de políticas de inversión de activos fijos incide en la Rentabilidad de la empresa?

¿Cómo incide la falta de mantenimiento de Activos fijos en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL?

¿La falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL?

Los mismos que fueron desarrollados a través de los objetivos planteados y en el desarrollo se muestran la reducción de los costos y la mejora de la rentabilidad.

De acuerdo a los resultados obtenidos en los últimos meses del año 2017 se aprecia que las ventas se han incrementado paulatinamente, para ello se ha realizado un cuadro comparativo de los años 2016 – 2017, el cual podemos observar que la instalación de la maquina peladora nos ha generado una reducción en la mano de obra y a la vez una reducción de los gastos del proceso de beneficiado. El cual se ve reflejado en el cuadro de la Tabla 07, esta investigación plantea conceptos relacionados como activo fijo, depreciación, vida útil, revaluación de activo fijo, así como también rentabilidad. Este conjunto de conceptos ha sido utilizado en la presente investigación para analizar la adquisición del activo fijo y su incidencia en la rentabilidad.

Los resultados que se obtuvieron a partir de la inversión del activo fijo (maquina peladora) ayudó a la empresa saber qué la decisión que se tomó frente a este problema mejoro la rentabilidad con respecto al año anterior lo cual significa que se logró una mejora económica en la empresa, lográndose así el objetivo principal de la investigación.

Los resultados se pueden apreciar en los estados financieros presentados en la tabla 08 y en el análisis de ratios de rentabilidad de las tablas 12,13 y 14.

ABSTRACT

The present investigation has been developed in the interest of the company to try to improve its profitability through the improvement of its fixed assets and from it the improvement of the peeling of the birds benefited in the Negotiations Lucarvi EIRL plant, based on it the decision has been taken to invest in a fixed asset (peeling machine) for the company's profit plant, with the main objective of achieving a higher return on investment. We started with three problems, which are: How does the lack of investment policies for fixed assets affect the profitability of the company?

How does the lack of maintenance of fixed assets affect the profitability of the company Negotiations Lucarvi EIRL?

Does the lack of staff training in the use of fixed assets affect the profitability of the company Lucarvi EIRL Negotiations? , the same ones that were developed through the stated objectives and in the development show the reduction of the costs and the improvement of the profitability.

According to the results obtained in the last months of 2017, it can be seen that sales have gradually increased, for which a comparative table has been made for the years 2016 - 2017, which we can observe that the installation of the peeling machine It has generated a reduction in the workforce and at the same time a reduction in the costs of the beneficiation process. Which is reflected in the table of Table 07, this research raises related concepts such as fixed assets, depreciation, useful life, revaluation of fixed assets, as well as profitability. This set of concepts has been used in the present investigation to analyze the acquisition of fixed assets and their impact on profitability.

The results that were obtained from the investment of the fixed asset (peeling machine) helped the company to know what the decision that was taken against this problem improved the profitability with respect to the previous year which means that an economic improvement was achieved in the company, thus achieving the main objective of the investigation.

The results can be seen in the financial statements presented in table 08 and in the analysis of profitability ratios of tables 12, 13 and 14.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Actualmente la Industria Avícola Nacional, está creciendo de una manera acelerada y por ende, la demanda de pollo ha crecido, llevando a la población consumir una buena proteína animal de bajo costo para su aprovechamiento y consumo.

El consumo per cápita de pollo en el Perú se encuentra entre los más altos en la región, es una paradoja que siendo el Perú uno de los países con mayor consumo per cápita de carne de pollo en nuestro continente, sea también uno de los que menos desarrollo tecnológico ha alcanzado en lo referente a procesamiento avícola. Muchos productores consideran aún que el status de un pollo “fresco”, que satisfaga las preferencias del ama de casa peruana, es la mejor estrategia para frenar la presunta invasión de pollo brasileiro o cuartos traseros americanos que afectarían notoriamente el sector avícola nacional. Lo contradictorio de esta posición es que siendo los avicultores nacionales rigurosos en sus procesos de calidad y bioseguridad, para ofrecer el mejor producto posible al consumidor, permitan que sea el proceso final (el beneficio en cualesquier matadero o mercado tradicional), un foco latente de contaminación que va en desmedro de su esforzado proceso productivo.

El progreso económico alcanzado en los últimos quinquenios viene cambiando aceleradamente los hábitos de consumo y estilos de vida de nuestra población haciéndose notorios en las exigencias permanentes de productos con mayor calidad que ofrezcan a la vez seguridad e inocuidad.

Implementar una planta de procesamiento avícola no es una inversión ligera, por el contrario, implica un esfuerzo del productor por incorporar procesos que permitan estandarizar sus producciones de acuerdo a los requerimientos del mercado.

La disyuntiva de muchos avicultores nacionales, para decidirse a realizar una fuerte inversión en una planta de procesamiento moderna, es saber si habrá mercado para su producto en un país que todavía prefiere mayoritariamente el pollo “fresco”.

(Cueva, Marketing: enfoque América Latina, 2000) Especialista en investigación de mercado, a medida que suben los niveles de vida de nuestra población se incrementan también las exigencias de los consumidores hacia la calidad de los productos que compra. “Una empresa que no sigue los cambios del mercado va a tener problemas y es claro que el mercado peruano está cambiando”.

El caso de Rico Pollo en Arequipa, es un ejemplo de éxito comercial tanto por el valor de marca que tiene la empresa en el sur del país como por la estrategia que implementó hace algunos años. Sus directivos construyeron una moderna planta de procesamiento para competir en igualdad de condiciones ante las pretensiones de una reconocida empresa chilena que buscaba comercializar sus productos al sur de nuestro país.

La estrategia ganadora de Rico Pollo fue trabajar producciones mixtas; es decir destinar un 70% de su producción a los mercados tradicionales y un 30% de productos procesados. Hoy, con el valor de marca alcanzado, la ecuación se ha invertido pues casi el 70% de su producción es pollo procesado mientras que sólo el 30% se entrega vivo al mercado, cifra que se reducirá en los próximos años.

La industria del procesamiento también se ha visto impulsada por la siempre creciente consolidación, la cual ha visto que cada vez más empresas pequeñas y medianas que se fusionan, son absorbidas por compañías más grandes.

Estas compañías más grandes y sus operaciones de mayor alcance se encuentran con demandas de sus consumidores por una mayor producción que tenga un estricto control de las porciones y la calidad, también hay nuevas demandas legislativas y de seguridad alimentaria sobre el procesador por parte de las autoridades que le exigen cumplir los nuevos y cada vez más exigentes reglamentos sobre seguridad alimentaria e higiene.

Para alcanzar todos estos objetivos y cumplir todas estas demandas, el procesador está recurriendo cada vez más a la automatización de la línea de procesamiento y en la mayoría de los casos a sistemas de línea completa de llave en mano que pueden manejar el procesamiento desde la llegada de las aves vivas hasta el empaque y despacho.

La calidad, apariencia y comerciabilidad del producto final se ven afectadas en cada etapa de la línea de procesamiento avícola y esto empieza con el sacrificio.

Los nuevos sistemas de procesamiento automatizados y los que se están desarrollando permiten que hoy las compañías puedan cumplir las crecientes y cambiantes demandas de los consumidores para obtener productos innovadores y, al mismo tiempo, aumentar sus márgenes y su rentabilidad.

La empresa Negociaciones Lucarvi EIRL. Comercializadora de Aves beneficiadas y no beneficiadas desde sus inicios hasta la actualidad ha tenido un crecimiento considerable en

el mercado local debido a la diversidad en cortes especiales y a la accesibilidad de sus precios.

Sin embargo la poca planificación que se tuvo frente a este crecimiento acelerado no ha permitido cumplir con los requerimientos de demanda exigidos por el cliente lo cual han generado múltiples problemas en la organización relacionados directamente con la mano de obra por la mala calidad en el producto final que provoca malestar en sus clientes, la falta de automatización en la planta no ha permitido a la compañía tener un flujo continuo en el proceso de Beneficio, generando así un aumento significativo y desproporcional de los costos de producción.

Por consiguiente La empresa ha decidido adquirir una maquina peladora para mejorar la calidad de pelado y satisfacer las necesidades de sus clientes y alcanzar sus objetivos planteados, reduciendo los costos de producción y mejorar su rentabilidad.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema principal

¿De qué manera influye la inversión de un activo fijo en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL?

1.2.2. Problemas secundarios

¿Cómo incide la falta de mantenimiento de Activos fijos en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL??

¿De qué manera la carencia de políticas de inversión de activos fijos incide en la Rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL?

¿La falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL?

1.3. Justificación

La presente investigación beneficiara a la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL, mejorando las utilidades, ya que dicha investigación se basará en la evaluación del proceso productivo para determinar las deficiencias e implementar una maquina peladora para reducir los costos operativos y aumentar la rentabilidad de la empresa.

1.4. Limitaciones

Una de las dificultades que se presenta en la planta de beneficio es que aún no cuenta con un control interno debido a que los encargados no Tienen una preparación académica superior, solo de nivel técnico y por Consiguiente tenemos inconvenientes a tener mayor acceso de Información. A pesar de las dificultades que tenemos para el desarrollo del proyecto se Considera válido ya que nuestro objetivo es el de buscar una solución a la mejora del proceso productivo el cual será de beneficio financiero y Económico a la empresa Negociaciones Lucarvi E.I.R.L.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Determinar la incidencia de la inversión del activo fijo en la rentabilidad de la Empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

1.5.2. Objetivos específicos

- Implementar una política de mantenimiento de los activos fijos, para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.
- Evaluar de qué manera la carencia de política de inversión de activos fijos Incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.
- Determinar de qué manera la falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la Empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

(Quispe Fernandez & Hervas Guerrero, 2017)

En esta Tesis “Estudio de la rentabilidad económica para la planificación de la inversión de los talleres artesanales del barrio de los carpinteros, cantón Riobamba”, Chimborazo – Ecuador. Los autores de la investigación explican como la rentabilidad económica obtenida por una empresa representa el resultado de la actividad desarrollada durante un período determinado, El objetivo de su investigación fue determinar la incidencia del estudio de la rentabilidad económica en la planificación de la inversión de los talleres artesanales del Barrio de los Carpinteros de cantón Riobamba por los períodos 2013-2015, el autor ha considerado como fundamento teórico estudios similares y los aportes de varios autores del área financiera. El método que utilizó en este caso fue el hipotético inductivo, siendo su tipo de carácter documental y de campo, el diseño fue no experimental y su nivel descriptivo. Las técnicas de recolección de información que utilizó fueron la encuesta y la observación y como instrumentos el cuestionario y la guía de observación aplicados a la población integrada por los propietarios de los talleres artesanales, El autor manifiesta que los resultados nos muestran que la rentabilidad económica de los talleres artesanales no inciden en la planificación de la inversión durante el período investigado, excepto para invertir en la adquisición de materias primas.

(Aguirre Valverde & Villamar Valarezo, 2015) En la Tesis “Proyecto de inversión y su incidencia en la rentabilidad para la tecnificación de la imprenta Buena Fe”, Quevedo – Ecuador

Los mencionados autores explican que el proyecto de inversión tendrá una gran acogida y muestra a los clientes potenciales de la imprenta, los autores mencionan que el Beneficio Costo (B/C) mostro un valor de \$1.73 lo que quiere decir que por cada dólar invertido se recibirá setenta y tres centavos de dólar dando como resultado una utilidad neta preferencias, forma de pago, frecuencia de compras y la demanda insatisfecha a la que el proyecto está dispuesto a cubrir a los comerciantes del Cantón Buena Fe.

El análisis de estudio técnico y económico que se efectuó en el proyecto, dio a conocer la inversión necesaria para su desarrollo con una inversión de \$140.310 que incluye activos fijos, publicidad, materia prima, capacitación y estudio de investigación. Para el primer año

el proyecto refleja ingreso en sus ventas que van desde los \$ 237.900, la de \$22.313.23, para el primer año demostrando así que el proyecto a ejecutar tiene una alta rentabilidad. Aquí la autora nos da su punto de vista respecto a muchas empresas que no realizan proyectos de inversión porque no hay un trabajo de análisis de EEFF y no se dan cuenta que las inversiones son recuperables en un periodo determinado.

Aguirre llega a la conclusión de que los proyectos de inversión conllevan a mejoras económicas de la empresa, siempre y cuando se hagan estudios preliminares antes de ejecutarlos.

(Salguero Aguila, 2013)

En la tesis “Manejo de las inversiones y su incidencia en el crecimiento de la rentabilidad de la fábrica de Brasieres Boleyn” de la ciudad de Ambato- Ecuador. Salguero realiza el estudio en la fábrica de Brasieres Boleyn se investiga el inadecuado manejo de las inversiones en función a la rentabilidad, recomienda que es necesario un cambio en la toma de decisiones en las áreas administrativa y Financiera con respecto a los recursos económicos para que la rentabilidad aumente, y de esta manera encontrar las debilidades y dar solución a las mismas. La autora determina que el problema principal es el inadecuado manejo de las inversiones por lo cual se genera una baja en la rentabilidad y este problema ha impedido el crecimiento de la fábrica.

(Saravia franco, 2011) En la Tesis “El sistema de costeo y su incidencia en la rentabilidad de Implastic en el 2010, Ambato - Ecuador

La mencionada autora nos explica la necesidad de implementar un sistema de costeo por órdenes de producción para mejorar el deficiente control de costos e incrementar la rentabilidad de la fábrica de envases plásticos.

Según la evaluación de los procesos de la empresa determina que no existe un adecuado control de los elementos del costo debido a la falta de un sistema técnico para la determinación de los costos de producción.

Saravia recomienda se asigne correctamente los elementos del costo de procesos de producción y a los elementos del costo como son: materia prima, mano de obra, costos indirectos para la asignación adecuada en la hoja de costos, debieron crearse formatos y los

documentos necesarios para el control administrativo y contable de la producción y se analiza la rentabilidad con costos empíricos y con costos aplicando el sistema por órdenes de producción, con esta herramienta la autora pretende mejorar la rentabilidad y por ende la economía de la empresa también sugiere realizar un análisis periódico sobre los índices de rentabilidad para conocer la rentabilidad real.

(Reyes Quispe, 2011) En la Tesis “Evaluación de las estrategias de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la empresa INVER FLOWERS”, Ambato - Ecuador

La autora de la tesis trata de examinar las estrategias de comercialización existentes en la empresa para optimizar la delimitación e innovación de los procesos de comercialización, para la evaluación de dichas estrategias, Reyes utilizó varias herramientas entre ellas las estadísticas reales como la Encuesta aplicada a los clientes de la empresa, luego propone la implementación de un Manual de comercialización para establecer estrategias de ventas e incrementar la participación de la empresa en el mercado, Reyes considera tomar en cuenta que por medio de un modelo estratégico de normativas que incluye desde la investigación del mercado hasta la definición logística de estrategias de comercialización aplicables a la empresa. El autor propone las siguientes estrategias; de desarrollo del producto, de integración, de diversificación y Estrategias intensivas, mismas que permitirán a la empresa mejorar su proceso de comercio y aumentar sus ventas; al mismo tiempo incremento de su rentabilidad.

(Raul Ozorio, 2013) En la Tesis “CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE ACTIVOS FIJOS DE UNA FEDERACIÓN DEPORTIVA NACIONAL” Universidad San Carlos – Guatemala. Raúl Osorio al hacer el estudio de esta institución citada en su título de la investigación puede observar que hay mucho desconocimiento del personal en el área contable, sobre todo en activos fijos lo cual provoca que incurra en el incumplimiento de las normas y procedimientos de un correcto control de los activos, por lo cual el autor recomienda que los activos fijos se encuentren amparados por pólizas de seguro las cuales se adapten a las necesidades de la entidad, así mismo velar por que los activos fijos se encuentren cargados en las tarjetas de responsabilidad de los empleados e implementar sistemas de codificación adecuados y porque todos los activos se encuentren codificados adecuadamente, el autor también considera contar con un lugar adecuado, el cual tenga las medidas mínimas de

seguridad con el objeto de los bienes allí resguardados no corran peligros, mientras se realizan los procesos de baja, a fin de mantener los saldos actualizados y con cifras reales y así evitar que se aumente ficticiamente el rubro de inventarios, con activos inservibles.

(Elsi Ron, 2011) En la Tesis “Análisis práctico de la aplicación de las normas internacionales propiedad, planta y equipo” y “deterioro del valor de los activos” NIC 16 y NIC 36” - Universidad Simón Bolívar – Ecuador. Según Elsi financieramente la depreciación acelerada se puede justificar con base a los siguientes criterios contables: desgaste físico esperado, obsolescencia técnica o comercial, límites legales o restricciones sobre el uso de los activos tales como fechas de caducidad de contratos de arrendamiento entre otros, sin distinguir si corresponde a bienes nuevos o usados, él autor en su trabajo de investigación menciona que al no cumplirse los requisitos previstos en la norma tributaria, la depreciación acelerada del vehículo se considera como gasto no deducible, el cual debe reflejarse en la conciliación tributaria. Adicionalmente el autor menciona que al no tener ninguna implicación de impuestos diferidos, la contabilización es la misma tanto financiera como tributariamente y recomienda a fin de que la compañía tenga un mejor control sobre las cuentas patrimoniales, tales como “Resultados acumulados provenientes de la adopción por primera vez de las NIIF” o “Superávit por valuación”, y considerando el destino que la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, dispuso para dichos saldos, Ron recomienda que la compañía mantenga cuentas auxiliares individuales ya que si bien se registran como subcuentas de Resultados Acumulados, éstas no pueden ser repartidas a los accionistas como si provendrían de utilidades líquidas.

(Abolhassani Matus, 2012) En la Tesis “CRECIMIENTO – RENTABILIDAD DE LA EMPRESA RETAIL BUSINESS SUPPORT S.A”- CHILE

El autor Abolhassani comenta que a fines del año 2012 la empresa Chilena Retail Business Support S.A., había logrado convertirse en uno de los principales actores en la prestación de servicios de toma de inventarios para el Retail en Chile, logrando una participación en su industria del 40%. El nivel de aceptación de sus inventarios alcanzaba el 98%, realizando exitosamente 2,759 procesos durante el año 2012, consiguiendo mediante mediciones internas, un error de captura inferior al 1% del total.

También hace referencia que la compañía estaba próxima a cumplir 10 años desde la puesta en marcha de su negocio y según los reportes tenía un crecimiento del 18,6% en ventas

con respecto al año anterior. Sin embargo Abolhassani sostenía en su estudio que entre los años 2011 y 2012 se habían aumentado las ventas en dos dígitos, lo que se ajustaba a la estrategia de la empresa, pero no se habían preocupado por vender dados los buenos resultados finales del negocio. Ello se veía reflejado en su Estado de Resultados lo que a su vez se contrastaban con el crecimiento alcanzado.

De acuerdo a la opinión de la Autora sostenía que era imposible continuar con una operación bajo las mismas condiciones comerciales dada la estructura de costos con que se trabajaba, por lo que se analizaban distintas alternativas que permitiesen enfrentar los malos resultados, evitando poner en riesgo tanto la calidad del servicio, la relación con los clientes como la participación en la industria, el cliente podía irse a la competencia, mientras que si los mantenía, era causal de pérdida de rentabilidad.

(Munoz Farias, 2004) En la Tesis “Análisis de la rentabilidad de cuatro cultivos florícolas bajo plástico”, Universidad de Talca – Chile. En este trabajo la autora se basó en la obtención de información, en base a las cifras de precios y costos de diferentes especies de flores de corte. Con ello tuvo como objetivo calcular la rentabilidad que se obtiene con la producción de cuatro especies distintas, de manera independiente, para así establecer si dentro de la floricultura chilena existen mejores posibilidades que en otros rubros agrícolas, En primer lugar se calculó la estacionalidad de precios y volúmenes que presentan estos productos en el mercado mayorista de Santiago, a través del índice de estacionalidad promedio de Spiegel.

Muñoz menciona en su estudio realizado que los resultados indican que en invierno se obtienen los mejores precios, debido principalmente a una disminución en la producción y oferta de estos productos. Para calcular la rentabilidad se construyeron, con anterioridad, fichas técnicas de cuatro especies florales, destinadas a la producción para flor de corte (*Dianthus caryophyllus*, *Dendranthema grandiflora*, híbridos de *Lilium* y *Rosa grandiflora*). Una vez obtenidos los costos directos e indirectos de producción, se elaboraron flujos de caja para cada especie, por un período de seis años en cada caso, y

para superficies de 420 m² y 2500 m². La autora a partir de indicadores de rentabilidad (TIR y VAN12%). El autor concluye que el cultivo que genera mayor rentabilidad es Rosa grandiflora, seguido por Dianthus caryophyllus e híbridos de Lilium. El autor concluye que el cultivo es más rentable, sin embargo, es también el que requiere de una mayor inversión para poder llevar a cabo su producción. Muñoz recomienda que la floricultura en Chile sea rentable, especialmente si se cultiva en superficies grandes, ya que en ese caso se puede aumentar la inversión en infraestructura.

(Oshiyama, 2016) En la Tesis “ Modelo de creación de valor para la rentabilidad de una empresa fabricante de cemento” Universidad Politécnica de Catalunya.

El mencionado autor explica que para realizar el análisis de la empresa y su rendimiento económico utilizó herramientas y criterios de evaluación como “el beneficio económico, el valor actual neto (VAN), el valor económico agregado (EVA), el valor de mercado agregado (VMA), métodos de valoración empresarial, entre otros. Así también se dispone de modelos, como el de flujo de caja descontado (DCF), de Briggs & Straton para crear valor, de valoración de activos de capital (CAPM), el de retorno de capital invertido (ROIC), el de costo ponderado de capital (WACC), y por otro lado el autor menciona que debe realizarse herramientas de evaluación y diagnóstico organizacional como el análisis de entorno constituido por el análisis del sector, competitivo, PESTC, y matriz de factores externos, luego el análisis interno y la matriz de evaluación de factores internos y finalmente la matriz FODA estratégica”.

El investigador indica que utilizando las herramientas mencionadas se logra identificar que la empresa analizada posee una adecuada posición competitiva, y la estructura de la organización permitirá desarrollar las estrategias para incrementar el valor percibido por los accionistas, utilizando un modelo de gerencia basada en el valor. El autor refiere en su tesis que se trabajó con el objetivo de desarrollar un modelo de gestión para la empresa, que funciona adecuadamente para satisfacer las expectativas de los accionistas y grupos de interés.

2.1.2. Nacionales

(Fernandez Corrales & Lopez Calle, 2015) En la tesis “Incidencia del financiamiento en el incremento de los activos fijos de la empresa de transportes interprovincial expreso Maraón SAC” – Universidad Señor de Sipán – Chiclayo.

El autor en su Tesis trata de buscar la respuesta de cómo incide el financiamiento en incremento de activos de la empresa, llegando el autor a plantear su hipótesis para dar solución a la problemática, determinando la incidencia del financiamiento de esta manera favorecerá el incremento de más activos fijos de la empresa de transportes Interprovincial Expreso Maraón SAC. Según el autor la investigación es de tipo descriptiva ya que se narraron los hechos como suceden en la realidad, de acuerdo al estudio se puede concluir que uno de los problemas que se presentan cuando las empresas deciden gestionar un préstamo financiero con el cual deben aumentar los activos fijos o hacer otro tipo de inversión que mejore la estabilidad económica de la empresa.

Con la investigación obtenida el autor realizó las técnicas utilizadas fueron las entrevistas y el análisis documental con una población conformada por el Gerente y el contador de la empresa y la muestra será del mismo tamaño. Con la información obtenida se preparó cuadros con cantidades, porcentajes y gráficos usando un programa de Microsoft Excel.

(Agurto Mera, 2014) En la Tesis “Propuesta de creación de una consultoría contable tributaria y laboral y su incidencia en la rentabilidad de las Mypes” del distrito de Trujillo – Perú, El autor de la tesis tuvo como objetivo general demostrar la incidencia de la creación de una consultoría contable, tributaria y laboral en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de Trujillo. Se utilizó una investigación de tipo descriptiva, se tomó una muestra poblacional fue de 33 microempresas a quienes se le formuló 14 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta.

De esta manera se cumplió con el objetivo principal de los micros y pequeñas empresas de la ciudad de Trujillo y sus alrededores, se logró obtener y servicio personalizado y de calidad brindándole satisfacción en sus negocios y desarrollar las actividades comerciales dentro de lo que establece la ley con respaldo y tranquilidad.

(Benencio Rodriguez & Gonzales renteria, 2012) En la Tesis “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa Ferretería Santa María SAC”. Huarmey – Perú, Los autores plantearon como objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. Los autores explican el tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. Los responsables de la investigación mencionan que el resultado más importante de la Mype ha sido el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa S.A el cual fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, se obtuvo como financiamiento hipotecario. Los trámites demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarmey. Según los autores la mejor inversión fue la compra de mercaderías de mayor demanda. Según el estudio el financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

(Flores Tapia, 2014) En la Tesis “La gestión logística y su incidencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campeonatos para el sector minero en Lima metropolitana”. El autor se dedica a determinar la influencia de la gestión logística sobre la rentabilidad de las empresas, La investigación se dedicó a encontrar soluciones técnicamente óptimas en el menor tiempo que sean las más eficientes. Flores Tapia trabajó con un proceso de organización, con procedimientos y sobre todo con un cambio de actitud. Dicho autor concluye esta investigación, indicando las diferentes unidades del proceso logístico tales como compras, almacén, transporte y atención al cliente, las cuales influye de manera favorable a la optimización de la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación del sector minero de Lima Metropolitana, de esta manera la investigación finaliza logrando los objetivos planteados.

(Baltodano Tejada, 2012) En la Tesis “Las políticas de crédito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la caja municipal de ahorro y crédito de Sullana” en la ciudad de Chepen. Baltodano menciona que el objetivo de su investigación es analizar las Políticas de Crédito en el Riesgo Crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana en la ciudad de Chepén, considerando que las políticas de crédito es una de las principales innovaciones en materia de cumplimiento de objetivos y metas y lograr una mayor atracción de créditos en la población y también en busca de mejorar la calidad del crédito. El Autor también menciona que en el proceso de identificar un riesgo crediticio se encuentran algunas dificultades y por ende no se logran en su totalidad los objetivos de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana. El propósito de su investigación, por la naturaleza de los problemas y objetivos formulados en su trabajo, el estudio a realizar reúne las condiciones suficientes para ser calificado como una investigación aplicada. Recomienda que cuando analiza un crédito a una empresa se debe realizar un estudio, así como tener presente que la calidad de estudio está en función a la calidad de información con la que se dispuso para ello. El autor dice que es muy importante la apertura y confianza de la empresa en mostrar y enviar toda la información necesaria para el análisis al igual que a la entrevista que se pudieran recabar durante el análisis.

(Flores Cabellos, 2016) En la tesis “Sistema de costos órdenes y su incidencia en la rentabilidad de las empresas constructoras del Perú Caso: Empresa F&C EIRL” Trujillo. El autor en su trabajo de investigación nos muestra el análisis sobre la aplicación de un sistema de costos por órdenes para la empresa F&C EIRL. Esta información Se ha desarrollado usando la metodología de revisión documental de libros sobre la materia, debido a que la empresa bajo estudio no contaba con la información necesaria para la puesta en marcha de un sistema de costos acorde con las necesidades y requerimientos de la gerencia de la empresa.

Adicionalmente el autor considero que al aplicar el sistema de costos por órdenes como herramienta para la determinación de la rentabilidad por obra, se determina la estructura de costos de la empresa, los flujos de información, los formatos a utilizar, los estados de costo, así como sus elementos constitutivos del costo de las obras, los costos totales unitarios y la rentabilidad por obra. El autor determina que debido a que la empresa cuenta con un sistema de costos globales forman parte de las deficiencias de utilizar ese sistema en la

empresa constructora F&C EIRL, para luego proponer un sistema de costos que permita controlar los trabajos que realice en cada etapa de la construcción y obtener una mayor rentabilidad. Cuando Flores implementa el sistema de costos de obras, el obtiene como resultado un incremento razonable de la rentabilidad de la empresa. En la investigación al contrastar la hipótesis seleccionada que si la empresa al implementar el sistema de costos por órdenes obtendrá una mejor utilización eficaz y eficiente de sus recursos el cual contribuirá reducir costos y a optimizar la rentabilidad por obra.

(Catunta Alva & RodriguezFelix, 2015) En la Tesis “Índice de morosidad de la cartera de clientes y su incidencia en la rentabilidad y en la estructura de los EEFF de la cooperativa de ahorro y crédito acción Católica” Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo - Perú Los autores buscan explicar de qué manera, el índice de morosidad incide en la rentabilidad y en la estructura de los estados financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Acción Católica de la ciudad de Trujillo en los años 2012 – 2013.

Para tal efecto, aplicaron el diseño descriptivo-correlacional, porque no existió manipulación activa de alguna variable, ya que se buscó establecer la relación de dos variables medidas en la muestra en un lapso determinado, es decir, se observaron las variables tal y como se dieron en su contexto natural para después analizarlas los autores utilizaron como instrumentos de recolección de datos, la guía de entrevista a los directivos y funcionarios de la institución en número de cuatro, así como el cuestionario que fue aplicado a los colaboradores en número de ocho los que permitieron realizar el diagnóstico de las políticas de créditos y recuperaciones. Por otro lado para demostrar el monto en que se presenta la morosidad de la cartera de clientes en los años 2012-2013 y para describir la provisión generada por la morosidad de la cartera de clientes y determinar el índice de morosidad y el grado significativo en la rentabilidad y en la estructura de los estados financieros, utilizan la guía de análisis documental. Finalmente determinaron el grado de incidencia de la morosidad en los resultados de los ejercicios económicos 2012 – 2013, lo que les permitió elaborar las conclusiones y recomendaciones.

(Campos Acosta, 2016)

En la tesis “Planeamiento Financiero y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Servicios e Inversiones Rodal S.R.L” – Chimbote. La autora en su investigación busco

determinar la incidencia del planeamiento financiero en la rentabilidad de la empresa Servicios e Inversiones RODAL S.R.L en el año 2016.

La investigación aplicada por la autora fue descriptiva de diseño no experimental, de corte transversal; la población y muestra estuvo dada por la empresa Servicios e Inversiones RODAL S.R.L año 2016, habiendo utilizado las técnicas de análisis documental y entrevista para obtener la información necesaria; La autora analizó los estados financieros a través del análisis horizontal y vertical, así como ratios financieros con la finalidad de conocer su situación económica y financiera de la empresa y de esta manera poder realizar proyecciones de acuerdo a las necesidades de la misma, en el objetivo general se determinó que la empresa al contar con un planeamiento financiero se podría proyectar su financiamiento, poder cancelar las deudas con terceros, mejorando en su liquidez de 0.81 en comparación con lo real de 0.70 y su rentabilidad en 0.21 proyectado y 0.09 real ; de esta manera la autora concluye que el planeamiento financiero incide positivamente en la rentabilidad de la empresa, ya que se demostró que si al contar con un plan financiero la organización podría disminuir sus gastos, enfrentar las obligaciones con terceros y mejorar su rentabilidad del periodo.

(Orihuela Calderon, 2015) “El crédito fiscal proveniente de la compra de un activo fijo y su incidencia en la liquidez de la empresa Perú Marine OIL”. Lima – Perú

El mencionado autor en la presente tesis nos refiere como en la actualidad la situación económica de nuestro país sigue siendo incierta, por un lado la presión tributaria que ejerce la SUNAT busca recaudar la mayor cantidad posible de impuestos para poder ejecutar el Plan de inversiones Públicas de Estado y por el otro la coyuntura económica actual hace que los contribuyentes no tengan suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones tributarias. El investigador menciona que su trabajo de investigación es mixto, de tipo aplicado, con diseño no experimental y transversal, desarrollado en un nivel exploratorio, descriptivo y correlacional y que se usó como método de estudio la observación, la entrevista y la encuesta.

Orihuela tuvo como principal objetivo determinar el nivel en el cual incide el crédito fiscal por la adquisición de un activo fijo en la liquidez de la empresa y ver como resultado de su estudio la liquidez de la empresa, mejora significativamente cuando se usa el Crédito Fiscal proveniente de la compra de activo para compensar el pago de tributos al gobierno central. También el autor pudo determinar que el flujo de efectivo de la empresa mejora al

utilizar el Crédito Fiscal proveniente de la compra del activo fijo al ser compensado contra el pago de impuestos al gobierno central. Orihuela recomienda que se debe implementar las medidas de control y verificación de procesos que permitan llevar a cabo un correcto seguimiento del activo.

(Guerrero Altamirano, 2015)

En la tesis “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa comercial decoraciones Paraíso E.I.R.L.” Chimbote - 2015. El investigador tuvo como objetivo general determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú y de la empresa comercial DECORACIONES PARAÍSO E.I.R.L, su investigación fue descriptiva y para el recojo de la información se utilizó la técnica de revisión bibliográfica, documental y la entrevista, ante lo estudiado Guerrero considera que las MYPES prefieren y/u obtienen financiamiento de entidades no bancarias ya que mencionan que estas les ofrecen mayores facilidades de crédito; así mismo el autor menciona que el financiamiento obtenido mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas estudiadas, por otro lado, Guerrero indica que el financiamiento obtenido ha sido utilizado en la compra de mercaderías y capital de trabajo. En lo que respecta a la rentabilidad de la empresa comercial DECORACIONES PARAÍSO E.I.R.L, el investigador comprobó que hubo mejora en la rentabilidad ya que el financiamiento fue invertido en la compra de mercaderías con alta demanda en el mercado. Finalmente el autor llega a la conclusión es que el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú así como de la empresa comercial DECORACIONES PARAÍSO E.I.R.L. de Chimbote.

2.2. Bases teóricas

Activos fijos

Según **Ricardo Visiers** hace referencia a aquellos bienes y derechos duraderos, que han sido obtenidos con el fin de ser explotados por la empresa. Se trata de aquellos bienes inmuebles, materiales, equipamiento, herramientas y utensilios con los que no se va a comercializar, es decir, que no se van a convertir en líquido al menos durante el primer año.

Tipos de activo fijo

En cualquier tipo de empresa se pueden diferenciar dos tipos de activos fijos:

1. Activo fijo tangible

Dentro de esta categoría se incluyen todos aquellos bienes y materiales tangibles, es decir, se pueden tocar. En función de las características de tu negocio los activos fijos podrán variar de manera notoria. Según la clasificación establecida por el Plan General Contable, algunos de los bienes tangibles de los que pueden disfrutar las empresas serían los siguientes:

- Terrenos y bienes naturales. Aquellos terrenos y solares que posea la empresa, ya sean urbanos o no.
- Construcciones. Hace referencia a todo tipo de inmuebles en general y que son propiedad de la organización, como edificios, naves, pisos o locales.
- Instalaciones técnicas. Este concepto hace alusión a todos aquellos elementos que, en conjunto, constituyen una unidad de uso especializada necesaria para la actividad de la empresa. Se trata de montajes en cadena y otro tipo de construcciones similares.
- Maquinaria. Dentro de este apartado se incluyen todas aquellas máquinas, vehículos industriales y herramientas necesarias para la actividad cotidiana.
- Mobiliario. Todas las estanterías, mesas, sillas, mostradores y demás muebles que posee la empresa.
- Equipos para procesos informáticos. Compuesto por ordenadores, impresoras, escáner y demás aparatos electrónicos.
- Elementos de transporte. Dentro de esta categoría se encuentran todos los medios de transporte que formen parte de los bienes de la compañía, como coches, camiones, motos, barcos, etc., utilizados para el transporte de personas, mercancías, materiales o animales.
- Otros. Aquellos bienes que no se puedan incluir dentro de ninguna de las categorías anteriores.

2. Activo fijo intangible

Los activos fijos intangibles hacen referencia a aquellos bienes y derechos que no son físicos o palpables como tal. Se trata de bienes como marcas, permisos, patentes, derechos de traspaso, fondos de comercio o gastos de investigación.

- Marcas registradas. Una marca registrada es un derecho que puede ser adquirido, vendido o arrendarse.

- Patentes. Es un derecho que te otorga un permiso especial y exclusivo, para vender o fabricar un producto o servicio como un software, una App, un cursos de formación para jóvenes talentos o para directivos sénior, etc.
- Derechos de autor. Con este derecho se garantiza al autor su derecho a explotar sus productos.
- Franquicias. Por medio de este derecho, la empresa adquiere permiso para poder hacer uso de la marca y productos de otra empresa durante un tiempo determinado.
- Licencias y permisos. Se trata de autorizaciones a través de las que se concede el uso de bienes diferentes, como el caso de recursos software para la empresa.

Según **Denisse Ruiz** los Activos Fijos son los bienes de una empresa que se utilizan para la producción y distribución de los productos o servicios adquiridos, por un considerable tiempo y sin el propósito de venderlos.

Características:

1. Ser físicamente tangible.
2. Tener una vida útil por lo menos mayor a un año.
3. Sus beneficios deben extenderse por lo menos más de un año.
4. Ser utilizados en la producción o comercialización de bienes y servicios.

Nota: Es importante aclarar que la clasificación de un bien como activo fijo no es una única y que depende del tipo de negocio de la empresa; algunos bienes pueden ser considerados como activos fijos en una empresa y como inventarios en otra. Ejemplo: Un camión que vende artefactos electrónicos si esto lo usa como entregas de materiales es considerado activo fijo; pero es considerado como un inventario en una empresa distribuidora de camiones.

Vida útil:

La vida útil de un activo fijo es definida como la extensión del servicio que la empresa espera obtener del activo. La vida útil puede ser expresada en años, unidades de producción, kilómetros, horas, o cualquier otra medida. Por ejemplo, para un inmueble, su vida útil suele estimarse en años; para un vehículo, en kilómetros o millas; para una máquina, de acuerdo con las unidades de producción; para las turbinas de un avión, las horas de vuelo.

Factores que limitan la vida útil de los activos:

Factores físicos: Desgaste producido por el uso del activo y el deterioro causado por otros motivos distintos del uso y relacionado con el tiempo.

Factores Funcionales: Obsolescencia tecnológica, incapacidad para producir eficientemente. Insuficiencia para la capacidad actual de la empresa (expansión del negocio)

Depreciación

“La depreciación es una disminución del valor en términos monetarios de los activos fijos, lógicamente teniendo como base el deterioro fijo u obsolescencia los cuales tarde o temprano terminan en una decadencia absoluta” (Zevallos, E. 2011 p. 171).

Zevallos, E. (2013) “Menciona que la depreciación es la pérdida del valor económico del activo fijo como resultado del uso o acción de otras fuerzas físicas y que tributariamente debe ser compensado mediante una deducción en su costo”. p. 352.

“La depreciación es el monto del gasto que corresponde a cada periodo contable” (Guajardo, G. 2000 p. 156).

Los bienes de larga duración son adquiridos por las entidades para el desarrollo normal de sus operaciones mercantiles y productivas, estos bienes son considerados útiles para satisfacer las necesidades de desarrollo empresarial por tal razón el Servicio de Rentas Internas considera que su utilización debe ser representada con un valor en el estado de pérdidas y ganancias, valor al cual se lo considera como un desgaste o depreciación del bien o también conocido como valor del uso del bien, dicha cantidad debe ser igualitaria para todo el tiempo de vida útil del bien (Fitch, 2016).

La depreciación es el desgaste o deterioro que sufre un activo no corriente durante la utilización del mismo en un periodo determinado, es la distribución igualitaria del valor de costo de un bien de larga duración para los años que se espera que el activo preste sus servicios a la empresa, para el cálculo de la depreciación existen varios métodos, uno de los más utilizados es el método de línea recta en donde se toma varios elementos como es el valor de costo, los años de vida útil y el valor residual, el valor obtenido por depreciación es considerado como valor deducible del impuesto a la renta por tal razón debe estar expresado en el estado de resultados de las empresas (Díaz, Durán y Valencia, 2012).

Según Bryan Falcón

La depreciación, contablemente, es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil para lo cual es necesario establecer el tiempo que generará beneficios económicos a fin de determinar su depreciación. Tributariamente se establecen topes, los cuales se deben aplicar al costo del activo para calcular la depreciación a deducir. Estos dos tratamientos en muchas ocasiones generan diferencias temporarias.

El artículo 38 de la ley del impuesto a la renta establece lo siguiente:

El desgaste o agotamiento que sufran los bienes del activo fijo que los contribuyentes utilicen en negocios, industria, profesión u otras actividades productoras de rentas gravadas de tercera categoría, se compensará mediante la deducción por las depreciaciones admitidas en esta ley.

Las depreciaciones a que se refiere el párrafo anterior se aplicarán a los fines de la determinación del impuesto y para los demás efectos previstos en normas tributarias, debiendo computarse anualmente y sin que en ningún caso puedan hacerse incidir en un ejercicio gravable depreciaciones correspondientes a ejercicios anteriores.

Cuando los bienes del activo fijo sólo se afecten parcialmente a la producción de rentas, las depreciaciones se efectuarán en la proporción correspondiente.

El artículo 41 de la ley del impuesto a la renta establece lo siguiente:

Las depreciaciones se calcularán sobre el valor de adquisición o producción de los bienes o sobre los valores que resulten del ajuste por inflación del balance efectuado conforme a las disposiciones legales en vigencia. A dicho valor se agregará, en su caso, el de las mejoras incorporadas con carácter permanente.

En los casos de bienes importados no se admitirá, salvo prueba en contrario, un costo superior al que resulte de adicionar al precio ex fábrica vigente en el lugar de origen, los gastos a que se refiere el inciso 1) del Artículo 20°. No integrarán el valor depreciable, las comisiones reconocidas a entidades con las que se guarde vinculación que hubieran actuado como intermediarios en la operación de compra, a menos que se pruebe la efectiva prestación de los servicios y la comisión no exceda de la que usualmente se hubiera reconocido a terceros independientes al adquirente.

El artículo 22 del reglamento de la ley de impuesto a la renta establece lo siguiente:

De conformidad con el artículo 39 de la Ley, los edificios y construcciones sólo serán depreciados mediante el método de línea recta, a razón de 5% anual.” Los demás bienes afectados a la producción de rentas gravadas de la tercera categoría, se depreciarán según el mismo método aplicando el porcentaje que resulte de la siguiente tabla:

Bienes	Porcentaje anual máximo de depreciación
1. Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
2. Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general	20%
3. Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción, excepto muebles, enseres y equipos de oficina	20%
4. Equipos de procesamiento de datos	25%
5. Maquinaria y equipo adquirido a partir del 1.1.1991	10%
6. Otros bienes del activo fijo	10%

Tabla 1. Fuente SUNAT

La depreciación aceptada tributariamente será aquélla que se encuentre contabilizada dentro del ejercicio gravable en los libros y registros contables, siempre que no exceda el porcentaje máximo establecido en la presente tabla para cada unidad del activo fijo, sin tener en cuenta el método de depreciación aplicado por el contribuyente.

En ningún caso se admitirá la rectificación de las depreciaciones contabilizadas en un ejercicio gravable, una vez cerrado éste, sin perjuicio de la facultad del contribuyente de modificar el porcentaje de depreciación aplicable a ejercicios gravables futuros.

Tratándose de maquinaria y equipo, incluyendo los cedidos en arrendamiento, procederá la aplicación del porcentaje previsto en el numeral 3 de la tabla contenida en el primer párrafo cuando la maquinaria y equipo haya sido utilizada durante ese ejercicio exclusivamente para las actividades minero, petrolero y de construcción.

1. Las depreciaciones que resulten por aplicación de lo dispuesto en los incisos anteriores se computarán a partir del mes en que los bienes sean utilizados en la generación de rentas gravadas.

2. La SUNAT podrá autorizar porcentajes de depreciación mayores a los que resulten por aplicación de lo dispuesto en el inciso b), a solicitud del interesado y siempre que éste demuestre fehacientemente que en virtud de la naturaleza y características de la explotación o del uso dado al bien, la vida útil real del mismo es distinta a la asignada por el inciso b) del presente artículo.

La empresa que, de manera temporal, suspenda totalmente su actividad productiva podrá dejar de computar la depreciación de sus bienes del activo fijo por el período en que persista la suspensión temporal total de actividades.

A tal efecto, la suspensión del cómputo de la depreciación operará desde la comunicación a la SUNAT.

Se entiende como suspensión temporal total de actividades el período de hasta doce (12) meses calendario consecutivos en el cual el contribuyente no realiza ningún acto que implique la generación de rentas, sean éstas gravadas o no, ni la adquisición de bienes y/o servicios deducibles para efectos del Impuesto. Si el plazo es mayor al señalado deberá solicitar su baja de inscripción del Registro Único del Contribuyente.

1. Los deudores tributarios deberán llevar un control permanente de los bienes del activo fijo en el Registro de Activos Fijos. La SUNAT mediante Resolución de Superintendencia determinará los requisitos, características, contenido, forma y condiciones en que deberá llevarse el citado Registro.

2. En los casos de bienes del activo fijo cuya adquisición, construcción o producción se efectúe por etapas, la depreciación de la parte de los bienes del activo que corresponde a cada etapa, se debe computar desde el mes siguiente al que se afecta a la producción de rentas gravadas.

3. Los costos posteriores introducidos por el arrendatario en un bien alquilado, en la parte que el propietario no se encuentre obligado a reembolsar, serán depreciados por el arrendatario con el porcentaje correspondiente a los bienes que constituyen los costos posteriores, de acuerdo con el inciso a) y con la Tabla a que se refiere el inciso b) del presente artículo.

“Si al devolver el bien por terminación del contrato aún existiera un saldo por depreciar, el íntegro de dicho saldo se deducirá en el ejercicio en que ocurra la devolución.

A efecto de lo dispuesto por el Artículo 43 de la Ley, en caso que alguno de los bienes depreciables quedara fuera de uso u obsoleto, el contribuyente podrá optar por:

1. Seguir depreciándolo anualmente hasta la total extinción de su valor aplicando los porcentajes de depreciación previstos en la Tabla a que se refiere el inciso b) de este artículo; o
2. Dar de baja al bien por el valor aún no depreciado a la fecha en que el contribuyente lo retire de su activo fijo. La SUNAT dictará las normas para el registro y control contable de los bienes dados de baja. El desuso o la obsolescencia deberán estar debidamente acreditados y sustentados por informe técnico dictaminado por profesional competente y colegiado. En ningún caso la SUNAT aprobará la aplicación de tasas de depreciación mayores en razón de desuso u obsolescencia.

Reconocimiento y medición de la depreciación del activo fijo

Los presentes autores nos mencionan el reconocimiento y medición de la depreciación. La depreciación, amortización y agotamiento se reconocen a lo largo de la vida útil de los activos con los que están relacionados, siguiendo un método que refleje el patrón de consumo de beneficios económicos incorporados en el activo. En todos los casos, la vida útil resulta de una estimación, por lo que cualquier cambio en los supuestos que dan origen a la estimación, y que resulta en una nueva estimación de vida útil, debe ser reconocido a partir de la oportunidad en que tales cambios se producen.

Se debe depreciar, amortizar o agotar por separado cada unidad de activo reconocido individualmente. La vida útil de cada activo se debe revisar por lo menos una vez al año, al cierre del ejercicio económico y, si las expectativas difieren de las estimaciones previas, los cambios se contabilizarán como un cambio en una estimación contable.

Según el autor la vida útil se determina por una estimación según las características determinadas por el fabricante del activo o por otro activo de características y funciones parecidas tomando por la gerencia como patrón del activo por depreciar. La existencia del activo se debe examinar por lo menos una vez al año para verificar que el costo del activo no se ha modificado por costos posteriores aplicados a este la cual modificaría su vida útil.

Ortega Salavarría, Pacherras Racuay, & Díaz Romero (2010, p. 182)

Desde la óptica contable, la depreciación es la distribución como gasto del valor del activo en los periodos en los cuales presta sus servicios. Los activos fijos con excepción de los terrenos, son de uso de la empresa por un número limitado de años y su costo se distribuye como gasto entre los años durante los cuales se usa.

De acuerdo con lo que afirma el autor que la depreciación es la repartición como gasto del importe del activo en los ejercicios de vida del mismo, y que los activos tienen vida útil limitada a excepción de los activos como terrenos que nunca se deprecian, es decir nunca dejan de tener valor, por el contrario, pasado más tiempo tiene mayor valor en el mercado de inmuebles. **Meza Orozco (2012, p. 90)**

La depreciación es la pérdida por uso, utilidad de servicio expirada, la disminución del rendimiento o servicio de un activo fijo. La depreciación de un activo fijo podrá considerarse en función del uso del activo fijo, eso es por el desgaste cuando opera diariamente en jornadas normales. Esta pérdida de utilidad en servicio del activo fijo se considera como la causa principal de la depreciación, esto es lo que se llama desgaste o deterioro ordinario. **Luciano Carrasco Buleje (2010, p. 89)**

La mayoría de los activos tangibles tienen una vida restringida; con excepción de los terrenos. Los activos dan servicio a la entidad durante una cantidad de periodos futuros limitado. Por lo tanto, una fracción del costo del activo se descargará legítimamente como un gasto en cada uno de los ejercicios en el que el activo sea utilizado en la empresa. Como sumario destaco que la depreciación de un activo fijo podrá considerarse en función al uso, es decir el desgaste que sufrirá cuando opere diariamente en jornadas normales durante toda su vida útil. Por consiguiente, una fracción del costo del activo se determinará como gasto en cada uno de los ejercicios en los que el activo sea utilizado por la empresa. Son tres los orígenes de la depreciación; el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la vejez. También se le puede llamar a estos tres tipos de depreciación como; depreciación física, depreciación funcional y obsolescencia. **Jaime Flores Soria (2010, p. 62)**

Los autores exponen en el lenguaje corriente se dice que el valor de un automóvil se deprecia en el sentido de que disminuye su valor de mercado. Pero para un contador, la depreciación no es una técnica para calcular el valor actual, como son por ejemplo los costos de reposición o los valores de reventa. Es tan solo un sistema para signar los costos. En Estados Unidos las empresas escogen libremente el método que a su juicio refleja mejor su situación económica. Expondremos pues diversas alternativas. En cambio, en países como Japón, Alemania y Francia las autoridades fiscales establecen los métodos de

depreciación. La depreciación es uno de los factores principales que distinguen la contabilidad de base de devengada de la contabilidad de base efectivo. Si se compra al contado un activo de larga vida, la contabilidad de base efectivo trata inmediatamente su costo como gasto. Por su parte la de base devengada asigna el costo como depreciación durante los periodos en los que se usa el activo y, al hacerlo, asocia los gastos a los ingresos producidos. La cantidad de costo de adquisición a depreciar o asignar a lo largo de su vida útil total del activo recibe el nombre de valor depreciable. Es la diferencia entre el costo total de adquisición y el valor residual estimado. El valor residual es el monto que se espera recibir de la venta o de la cancelación de un activo de larga vida al final de su vida útil. La vida útil de un activo se calcula como la vida física más breve antes de que se deteriore el activo o como su vida económica antes de que se vuelva obsoleto.

De acuerdo con el autor que señala que la depreciación para un contador es un sistema para asignar costos, ese sentido, sigue el autor; la depreciación es uno de los factores principales que distinguen la contabilidad de base devengada de la contabilidad de base efectiva. Finalmente, el autor define el valor depreciable como la cantidad del costo de adquisición.

Horngren, Sundem I., & Elliot A. (2009, p. 520)

La empresa deberá de revisar el método de depreciación aplicado a un activo, como mínimo, termino de cada periodo anual y, si hubiera habido un cambio significativo en el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros incorporados al activo, se cambiará para reflejar el nuevo patrón. Es decir, el método de depreciación se aplicará uniformemente en todos los periodos, a menos que se haya producido un cambio significativo en el patrón esperado de consumo de dichos beneficios económicos futuros del activo. Es importante señalar que de producirse dicho cambio la empresa deberá reconocer el efecto del cambio en el periodo en que se produce este y en periodos futuros. El autor en su cita manifiestas que se debe revisar el método de depreciación por lo menos una vez al año de manera que se aplique el mismo método de depreciación. En la misma forma es importante indicar que al producirse un cambio significativo al activo de manera que a afecta a su vida útil, y la productividad del bien, es que la empresa deberá reconocer el efecto del cambio del periodo donde se produce la sustitución y en ejercicios posteriores.

Saavedra Termeño (2012, p. 65)

Hablar del cambio de método de depreciación, a menudo es relacionar la NIC 8, porque asociamos que el cambio de método equivale hablar de un cambio de política contable, pero antes de continuar revisemos que nos dice el segundo párrafo del numeral 5 de la referida NIC 8 sobre lo que es política contable. “Políticas contables son los principios, bases, acuerdos, reglas y procedimientos específicos adoptados por la entidad en la elaboración y presentación de sus estados financieros”. Como podemos ver los métodos de depreciación podría estar considerado dentro de la categoría de procedimientos y hasta allí todo está más o menos claro. Por otro lado, la misma NIC 8 en su párrafo 14 nos dice que una entidad cambiará una política contable las dos siguientes situaciones:

Que sea requerida por una norma (NIIF) o interpretación (SIC o CINIIF). y que el nuevo cambio influya a que los estados financieros den información más fiable y relevante sobre los transformaciones de las transacciones, otros sucesos o situaciones que afecten a la situación, el desempeño financiero o los flujos de efectivo de la entidad. Un rediseño de política contable se debe registrar y presentar en los estados financieros de forma retroactiva, sin embargo, un cambio de método de depreciación no necesariamente es un cambio de política contable pues existe el párrafo 61 de la NIC 16 que a la letra nos dice: «Párrafo 61 (NIC 16) El método de depreciación aplicado a un activo se revisará, como mínimo, al término de cada período anual y, si hubiera habido un cambio significativo en el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros incorporados al activo, se cambiará para reflejar el nuevo patrón. Dicho cambio se contabilizará como un cambio en una estimación contable, de acuerdo con la NIC 8» **Leopoldo Sánchez Castaños (2008, p. 28)**

De la forma contable tal como lo indica la ley del Impuesto, el cómputo del desgaste se realiza a partir del momento en que se comienza a usar el activo fijo y no a partir de su adquisición. Se podría dejar de controlar la depreciación de los bienes cuando de manera temporal la empresa suspenda sus actividades productivas, para tal efecto se debe comunicar a la SUNAT de dicha suspensión. Según indica la NIC 16 inmueble, Maquinaria y Equipo párrafo 55° este indica “La depreciación de un activo comenzará cuando el activo esté disponible para su uso, esto es, cuando se encuentre en la ubicación y en las condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la gerencia”.

El comentario referente al tema del cómputo de depreciación del activo fijo podemos indicar que la depreciación es el sistema por el cual se reconoce el deterioro que sufre los activos en el proceso de producción a lo largo de su vida. En cuanto al inicio de la depreciación, este podrá ser computado cuando el activo se ubique en el lugar y con las circunstancias necesarias para empezar su funcionamiento, también es importante que la gerencia fije las políticas contables vinculadas al rubro de activos fijos alineados con las NIIFs. Para suspender la depreciación temporal del activo fijo es necesario comunicar a la SUNAT sobre este hecho. **Valdivia Loayza & Ferrer Quea (2010, p. 79)**

Rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

El autor dice que la Rentabilidad en el análisis contable viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. **Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002, p.4)**

Así, para los profesores Cuervo y Rivero la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: Análisis de la rentabilidad. Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es

la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Cuervo y Rivero (1986: p.19)

Sánchez nos habla de los **Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial**. El estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere: Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa. y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

La rentabilidad económica es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. **Sánchez Ballesta, Juan Pedro (2002, p.6)**

Angulo y Sarmiento nos mencionan el concepto de rentabilidad.- Antes de plantear los distintos enfoques que utiliza el Marketing para medir la rentabilidad, veamos algunas definiciones sobre el concepto de rentabilidad desde los distintos enfoques de gestión.

La rentabilidad es una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de ésta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto. **Myriam Angulo Olaya & Julio A. Sarmiento S. (2000, p.7)**

Guiltinan Joseph plantea desde el enfoque de Marketing, que “la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrada a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión, de la empresa...” Integrando las anteriores definiciones se puede afirmar que al tratar de definir la rentabilidad lo que cambia es el enfoque desde donde se mire el concepto y no su esencia, razón por la cual se puede afirmar que la rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado. Sin embargo, para el problema específico del marketing, esta definición debe estar asociada con el producto, así las cosas, una definición aproximada del concepto de rentabilidad, desde el enfoque de Marketing podría ser: “es el porcentaje del margen de contribución variable que mide la capacidad que tiene un producto para generar utilidades a la empresa”. En donde, el margen de contribución variable es la diferencia resultante entre las ventas del fabricante y la sumatoria de los costos variables de producción (mano de obra, materiales, empaques, etc.) y los costos variables de ventas (comisiones, descuentos, etc.) en el Estado de Pérdidas y Ganancias por producto. **Guiltinan Joseph (1998)**

El presente Autor nos explica La relación entre liquidez, riesgo y rentabilidad es difícil de medir, en la medida en que en ella intervienen otros factores. Sin embargo, con un esfuerzo

de simplificación puede arribarse a algunas conclusiones. Liquidez El ideal para un financista es lograr negocios líquidos, seguros y rentables. No obstante, para que ello suceda es necesario que alguien esté dispuesto a ofrecerlos. La bolsa de valores, al menos para los activos financieros considerados como mejores durante los años 1980, 1986 y 1992, fue líquida (los valores se transaban fácilmente en el mercado) y rentable (la mayoría de los valores, en promedio, era más rentable que un depósito en un banco de prestigio) . Sin embargo, estas circunstancias se dan sólo en coyunturas determinadas. En el primer caso, el dólar se comportó así debido a la gran devaluación que se dio para facilitar las negociaciones de la deuda externa. En el segundo ejemplo, los factores que influenciaron en la bolsa fueron varios; en 1980, las cotizaciones de los metales tuvieron un auge inusitado, en 1986 se reactivó artificialmente la economía, y en 1992, el Perú se reinsertó en el sistema financiero internacional, lo que originó una mayor confianza por parte de los agentes económicos. Puesto que estos factores no se darán siempre, puede afirmarse que en el corto plazo, la relación entre liquidez y rentabilidad es una de las alternativas más riesgosas. **David Wong (1996, p.23)**

2.3. Aplicación de NIC 16

La NIC 16 debe ser aplicada para la contabilización de los elementos que califiquen dentro del rubro Inmuebles, maquinaria y equipo, salvo cuando otra Norma exija o permita un tratamiento contable diferente. Sin perjuicio de lo anterior, la NIC 16 no será de aplicación

- a) Los Inmuebles, maquinaria y equipo clasificados como mantenidos para la venta de acuerdo con la NIIF 5 Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuas;
- b) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola (véase la NIC 41 Agricultura);
- c) el reconocimiento y medición de activos para exploración y evaluación (véase la NIIF 6 Exploración y Evaluación de Recursos Minerales),
- d) las inversiones en derechos mineros, exploración y extracción de minerales, petróleo, gas natural y otros recursos no renovables similares.

La NIC 16 también es de aplicación para el reconocimiento, medición inicial y posterior, entre otros, de bienes que califiquen como inmuebles maquinaria y equipo, utilizados para desarrollar o mantener los activos descritos en los puntos (b) a (d) anteriores.

Un elemento de inmueble, maquinaria y equipo se reconocerá como activo cuando:

- a) Sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo, y
- b) el costo del activo para la entidad pueda ser valorado con fiabilidad.

De acuerdo a la NIC 16 los inmuebles maquinaria y equipo, en adelante IME, son activos tangibles, que posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros, o para propósitos administrativos; y se espera usarlos durante más de un periodo.

Una partida de IME se reconoce como activo cuando: es probable que la empresa obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo, y el costo del activo pueda ser medido de manera confiable.

Toda partida de IME, reconocida como un activo se registra, inicialmente a su costo; y todo desembolso posterior a su reconocimiento debe incrementar el valor del activo sólo cuando sea probable que de los mismos, se deriven beneficios económicos futuros adicionales a los originalmente evaluados. Cualquier desembolso posterior debe ser reconocido como un gasto del periodo en que se ha incurrido

Con posterioridad a su reconocimiento inicial como activo, las empresas pueden adoptar el método preferencial consistente en mantener el valor en libros a su costo de adquisición; o adoptar el método alternativo, consistente en contabilizar las partidas a su valor revaluado. Si se escoge el método alternativo, las revaluaciones deben hacerse periódicamente. Asimismo, cuando una partida es revaluada, la clase completa de IME a que pertenece ese activo debe ser revaluada. La NIC señala que todo aumento de valor en libros por revaluación, se aplica al excedente de revaluación, y toda disminución se aplica a resultados, o excedente de revaluación si está relacionada con ella.

Los terrenos y los edificios son activos separables y se manejan por separado para fines contables, aun cuando se adquieran juntos.

En relación a la diferencia de cambio, la NIC 21 señala que las diferencias de cambio, producidas en la cancelación o reporte, de partidas a tipos de cambio diferente a las registradas inicialmente, deben ser reconocidas como ingresos o gastos en el periodo en que se origina, excepto que la diferencia de cambio resulte de una grave devaluación, contra la que no haya medios prácticos de lograr una protección y que afecte a pasivos que no

pueden ser liquidados, y que se originan directamente por la adquisición reciente de un activo facturado en una moneda extranjera.

Tributariamente la diferencia de cambio originada por pasivo en moneda extranjera relacionada con activo fijo debe afectar el costo del activo. La depreciación de los activos así reajustados, por diferencia de cambio, se hará en cuotas proporcionales al número de años que falten para depreciarlos totalmente.

La Depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable del activo durante su vida útil que es el periodo de tiempo durante el cual la empresa espera usar un activo; o el número de unidades u horas de producción o similares que una empresa espera obtener de un activo. Los factores a tenerse en cuenta para determinar la vida útil son:

El uso esperado del activo por la empresa; el desgaste físico esperado, que depende de factores operativos; la obsolescencia técnica y límites legales o similares sobre el uso del activo, La cantidad depreciable de una partida de IME debe ser distribuida sobre una base sistemática durante su vida útil.

El cargo por depreciación de cada periodo debe ser reconocido como un gasto a menos que se incluya como componente del valor en libros de otro activo.

La base de depreciación de un activo se determina deduciendo el valor residual del mismo; en la práctica el valor residual de un activo es insignificante, por lo que puede prescindirse del mismo.

El método de depreciación usado debe reflejar el patrón con que los beneficios económicos del activo son consumidos por la empresa.

Se puede usar una variedad de métodos de depreciación, siendo los más importantes, el método de línea recta, el método de unidades de producción, el método del saldo decreciente, el método de la suma de los dígitos.

Periódicamente debe revisarse la vida útil y el método de depreciación de los bienes de IME, y si ha habido un cambio significativo, estos deben afectar los resultados del periodo corriente y futuro.

La depreciación debe suspenderse contablemente, cuando los activos no se están usando en las operaciones de la empresa. Tributariamente debe suspenderse cuando mediante certificación del Ministerio de Trabajo la empresa acredite la suspensión de su actividad productiva.

Tributariamente, antes del 1 de enero del 2000, la tasa de depreciación tributaria muchas

veces no coincidía con la contable, dando lugar a diferencias temporales. El Decreto Supremo N° 194-99-EF modificó la forma de calcular la depreciación para el año 2000, señalando que excepto inmuebles, la depreciación tributaria de los demás activos fijos será la que se encuentre registrada en libros contables, siempre que no exceda el siguiente porcentaje máximo: para ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca 25%. Vehículos 20%. Maquinaria y Equipo utilizado en minería, petróleo y construcción 20%; Equipo de procesamiento de datos 25%; Máquina y equipo adquirido a partir del 01 de enero de 1991, 10%; otros bienes del activo fijo 10%. Asimismo señala que en casos especiales se podrá autorizar la aplicación de otros procedimientos que se justifiquen técnicamente, siempre que no se trate de depreciación acelerada. (PABLO)

2.4. Definición de términos básicos

Inversión:

Es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo.

Depreciación: Pérdida de valor de un activo fijo, dado por el desgaste o la obsolescencia que sufre este a través del tiempo de uso, su objeto es servir de mecanismo para recuperar la inversión.

Amortización: Es el cargo anual que se hace para recuperar la inversión en activos (marcas, patentes, pre operativos), en donde la inversión de dineros ya se realizó en el momento de la compra, por lo tanto al hacer un cargo por el concepto mencionado implica que en realidad no se está desembolsando el dinero, sino se está recuperando

Planta de beneficio: Se considera a todo establecimiento dotado con las instalaciones necesarias para el sacrificio de animales de abasto público o para consumo humano, así como para tareas complementarias de elaboración o industrialización.

Automatización: Es un sistema donde se transfieren tareas de producción, realizadas habitualmente por operadores humanos a un conjunto de elementos tecnológicos. La Parte Operativa es la parte que actúa directamente sobre la máquina. Son los elementos que hacen que la máquina se mueva y realice la operación deseada.

Proceso Productivo: Todo proceso de producción es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos “salidos”, denominados productos,

con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la “capacidad para satisfacer necesidades”.

Costo: La teoría económica del costo se plantea, como objeto genérico de estudio, la problemática de las relaciones entre los resultados de los procesos de producción – cualquiera sea la naturaleza de éstos– y los factores considerados necesarios para su obtención.

Activo Fijo: Son aquellos activos de larga vida con una utilidad determinada tanto por su forma física (en el caso de los tangibles), como por los derechos especiales que poseen (en el caso de los intangibles).

Activos Fijos Tangibles: Representan propiedades físicamente tangibles que han de utilizarse por un período largo en las operaciones regulares de la entidad y que normalmente no se destinan a la venta. Estos Activos, con excepción del terreno y los animales productivos del ganado mayor, trasladan su valor paulatinamente, durante su vida útil, la producción de bienes y a la prestación de servicios.

Activos Fijos Intangibles: Este grupo estará formado por aquellas cuentas que representan bienes o derechos jurídicos intangibles (inmateriales). Suelen tener un carácter de inversión permanente y ser necesarios para la obtención de los objetivos principales de la empresa. Cuentas principales que representan este grupo del activo suelen ser: patentes, marcas de fábrica, concesiones, franquicias o derechos de explotaciones, fondo de comercio, etc.

CAPÍTULO 3. Hipótesis

3.1. Formulación de la hipótesis

Hipótesis general

La inversión del activo fijo incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

Hipótesis Específicas

La implementación de una política de mantenimiento de los activos fijos mejorara la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL

La carencia de política de inversión de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

La falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

CAPÍTULO 4. INVESTIGACIÓN

4.1. Tipo de diseño de investigación

4.1.1. Según el propósito

El presente trabajo de investigación, según su propósito es “Aplicada”, ya que permite que sus resultados sean aplicados en una realidad concreta (Piscoya, 1995).

4.1.2. Según el alcance de investigación

El presente trabajo de investigación, según su alcance es “Correlacional”, ya que se busca conocer el grado de relación entre dos variables existentes en una muestra, para luego analizarlas. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

4.1.3. Según el diseño de investigación

El presente trabajo de investigación, según su diseño es “No experimental, transversal”, ya que no se manipulan y ni se tiene control sobre las variables, más sólo se analizan las situaciones ya existentes en que se presentan las mismas. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

La investigación tiene un diseño metodológico mixto, porque utiliza herramientas cuantitativas por medio los reportes de ventas, información del área de mantenimiento y de la información financiera real proporcionada por la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL; y por medio de una metodología cualitativa realizando entrevistas al Gerente, Contadora y al jefe de mantenimiento, ya que las entrevistas son herramientas de profundidad y encuestas a los trabajadores de la planta de beneficio de la empresa para tener una visión general del estado de esta.

Para el desarrollo de nuestra investigación, lo que vamos a realizar primero es encontrar el problema en general que la empresa necesita dar solución y ello se determinará a través de la observación. Después se describirá y analizará en diferentes contextos utilizando técnicas e instrumentos que nos mostraran resultados óptimos y de acuerdo a los requerimientos que nos hemos planteado para luego realizar conclusiones finales del trabajo de investigación.

En el **objetivo N° 1** para evaluar de qué manera la carencia de política de inversión de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

Se realizaron entrevistas a la contadora y al Gerente para analizar la situación económica de la empresa y sus necesidades principales.

Durante de la entrevista nos manifiestan la problemática que ese momento estaba enfrentando la empresa, los continuos reclamos de los clientes por la mala calidad de pelado de los pollos y las cantidades considerables de devoluciones de los productos, lo cual significaba pérdidas económicas para la empresa.

Se plantea invertir en una maquina peladora para mejorar la calidad de sus productos, esta inversión se hará mediante un financiamiento bajo la modalidad de leasing de una entidad financiera.

Se elabora un análisis costo – beneficio para evaluar el proyecto y de acuerdo a los resultados positivos obtenidos se decide hacer la financiación de la maquina peladora (activo fijo).

Para desarrollar el **objetivo N°2** Determinar de qué manera la falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL, realizamos una encuesta al personal de la planta de beneficio un total de 22 trabajadores , se formularon preguntas relacionadas con la capacitación del personal, con la mejora de la calidad de producto, el incremento de volumen de producción, el mismo que nos permite demostrar los resultados positivos en las gráficas mostradas como resultados de la encuesta y también contamos con la documentación facilitada por la empresa como son los estados financieros, los reportes de ventas en la tablas 5 y 6. Se aprecia también en el análisis de ratios de las ventas y en el análisis vertical y horizontal de los estados financieros.

2.- De acuerdo con el **objetivo específico N° 3** de implementar una política de mantenimiento de los activos fijos para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL, se realizó una entrevista al jefe de mantenimiento de la empresa para conocer la organización actual del área. De lo cual se pudo verificar que aún no contaba con un protocolo de mantenimiento preventivo de la maquina desplumadora de aves, por lo tanto tampoco contaba con un programa de control de mantenimiento. Desde que se adquirió la maquina peladora se presentaba requerimientos de trabajos improvisados por las paradas continuas en la planta, por esta razón se recomienda elaborar un protocolo de mantenimiento preventivo y un control de los mismos para obtener los gastos de mantenimientos que deben ser considerados contablemente ya que afectan los

resultados económicos de la empresa, los cuales se demostraran con los análisis vertical , horizontal de los estados financieros proporcionados por la empresa.

4.2. Material de estudio

4.2.1. Unidad de estudio

La unidad de estudio fueron los reportes e información de las operaciones que realiza la Empresa Negociaciones Lucarvi E.I.R.L

4.2.2. Población

Está constituida por el conjunto de los colaboradores de la empresa, las cuales involucraran las operaciones en el área de producción y de ventas.

4.2.3. Muestra (muestreo o selección)

Está constituida por 22 trabajadores de la Empresa Negociaciones Lucarvi E.I.R.L

4.3. Técnicas, instrumentos y procedimientos

4.3.1. De recolección de datos

Las técnicas utilizadas para la recolección y análisis de datos fueron:

Este trabajo de investigación utilizo para la recolección de datos, diversos instrumentos tales como:

Entrevistas: La entrevista es un instrumento por el cual nos ayuda a conocer sobre el tema a tratar con las personas que se encuentran involucradas. Terminada con la entrevista podemos redactar y saber en dónde se encuentra los puntos que se debería dar mayor atención.

Encuesta: Se realizó un cuestionario con preguntas, con el fin de saber el conocimiento de los temas al personal.

Análisis de Documentos: Se solicitó los Estados Financieros con el fin de tomar conocimiento de la situación actual de la información contable para toma de decisiones.

4.4. Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

Los datos serán procesados y serán presentados en cuadros simples con cifras absolutas y relativas porcentuales para facilitar la comprensión de resultados.

Las técnicas de tratamiento y análisis de la información que se emplearán para el procesamiento serán las siguientes: Entrevista inicial, cuestionarios, revisión de la información presentada, entre otros.

CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
ACTIVO FIJO	Un activo fijo es un bien de una empresa, que es necesario para el funcionamiento de la empresa y no es destinado a la venta. (Ruiz, 2010)	Mantenimiento de activo fijo	¿En la actualidad se capacita al personal en el uso de los activos de la empresa?
			¿En la actualidad la empresa cuenta con área de mantenimiento de activo fijo?
			¿Considera necesario implementar una política de mantenimiento de activo fijo?
			¿Ud. está capacitado para realizar el mantenimiento de la maquinaria de la planta?
			¿La empresa les ha brindado un manual de funciones respecto al uso de activos?
			¿Cada cuánto tiempo se realiza el mantenimiento de las maquinarias?
			¿Ud. Recibe alguna capacitación en el uso de las maquinarias?
			¿Con que frecuencia se realizan las capacitaciones?
			¿Se interrumpe la producción por falta de mantenimiento preventivo a la maquinaria?
		Inversión de activo fijo	¿Ud. considera que la empresa debe contar con un respaldo económico para invertir en activos fijos?
			¿La empresa cuenta con un profesional que elabora los proyectos para hacer inversiones en activos?
			¿La atención a los clientes ha mejorado con respecto al horario de entrega del producto?
			¿El volumen de producción ha mejorado notablemente desde que se instaló la máquina Peladora?
			¿El número de personal de la planta ha disminuido con la adquisición de la máquina peladora?
			¿Cree Ud. Que la máquina peladora reemplaza la mano de obra, y considera una causa del desempleo?
			¿Tiene proyectos de seguir invirtiendo en activos para seguir creciendo en el mercado?
			¿Considera Invertir en un activo fijo para incrementar el volumen de venta?
			¿Considera Usted que es necesario para mejorar la rentabilidad invertir en un activo fijo?
		Depreciación de activo fijo	¿Qué método de depreciación se utilizara en el activo adquirido? CAPÍTULO 5.
		Revaluación de activos fijos	¿En qué momento se aplicara la revaluación de nuestro activo Fijo DESARROLLO
RENTABILIDAD	La rentabilidad es el rendimiento obtenido de una inversión o un desembolso en forma de renta incrementando su valor que va a generar suficiente utilidad o ganancia.	Rentabilidad activo Fijo	¿Los resultados que se obtuvieron por la inversión de la desplumadora fueron positivos para su empresa?
			¿Considera que la empresa tendrá mayor rentabilidad con la adquisición de activo fijo?
			¿considera Ud. Que esta inversión va a mejorar las utilidades e incrementar la rentabilidad del a empresa?

Tabla 2. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

5.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

5.1.1. RAZÓN SOCIAL: NEGOCIACIONES LUCARVI EIRL

5.1.2. RUC: 20511039470

5.1.3. DIRECCIÓN: Calle Palmeras Mz – B Lt- 34 Los Algarrobos Puente Piedra

5.1.4. SECTOR ECONÓMICO

Comercialización y beneficiado de aves.

5.1.5. ACTIVIDAD ECONÓMICA

Venta de aves vivas y Beneficiadas

5.1.6. ANÁLISIS SITUACIONAL DE LA EMPRESA

La empresa Negociaciones Lucarvi EIRL se dedica a la comercialización de aves vivas y beneficiadas, nuestros productos: son; pollos, Gallinas, Gallos y pavita trozada.

Contamos con una planta de beneficio semi automática, la misma que está conformada por las diferentes áreas que corresponden al proceso del beneficiado del producto.

Financieramente contamos con el apoyo económico de las principales entidades financieras de nuestro medio porque somos buenos pagadores.

Somos principales contribuyentes debido a que cumplimos con nuestras obligaciones con las entidades supervisoras del Estado peruano.

5.2. PLATAFORMA ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA

5.2.1. Misión de la Empresa

Abastecer a la población de productos alimenticios de la más alta calidad.

Garantizar con calidad y eficiencia la producción y comercialización de carne de pollo, logrando la preferencia de compradores y consumidores por ser la mejor opción de compra en el mercado.

5.2.2. Visión de la Empresa

La visión de esta empresa es la de ser la primera opción de los clientes actuales y futuros, satisfaciendo sus necesidades y requerimiento.

Ser reconocidos en el ámbito nacional por la excelente calidad de nuestros productos y por el buen servicio a nuestros clientes.

5.2.3. Objetivos Organizacionales (De corto y largo plazo)

Nuestro objetivo a corto plazo es adquirir un sistema mecanizado de pelado para mejorar la calidad del producto, el mismo que nos ayudara incrementar el número de clientes que tenemos actualmente.

Nuestro objetivo a largo plazo es montar otra planta de beneficio en

En el Distrito de ventanilla, para poder abastecer a nuestros clientes en horarios más adecuados y con productos más frescos.

5.2.4. Metas

Nuestra meta principal es llegar a ser el distribuidor numero I a nivel nacional en venta de aves beneficiadas, actualmente ocupamos el segundo lugar en la zona del cono Norte de Lima.

Nuestro sistema de pelado es manual y el objetivo es mejorar la calidad de pelado, aumentar la productividad, y reducir costos del proceso en la planta de beneficio.

5.2.5. Valores Institucionales

Principios Corporativos

- Calidad
- Cumplimiento
- Eficiencia
- Eficacia
- Confiabilidad

5.2.6. Política de Calidad

Lucarvi tiene como política de calidad asegurar que durante las etapas del proceso de beneficio se obtengan productos óptimos para el consumo, apoyados en el talento humano calificado. Cumplimos con los requisitos legales basados en un mejoramiento continuo con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Tratar a los clientes de manera cortés, respetuosa y merecedora de confianza.

Mantener las condiciones de trabajo adecuadas para lograr la satisfacción y la seguridad de todos nuestros trabajadores.

5.3. INSTRUMENTOS DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL

Negociaciones Lucarvi EIRL cuenta con 150 personas los cuales están ubicados en las diferentes áreas.

5.3.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

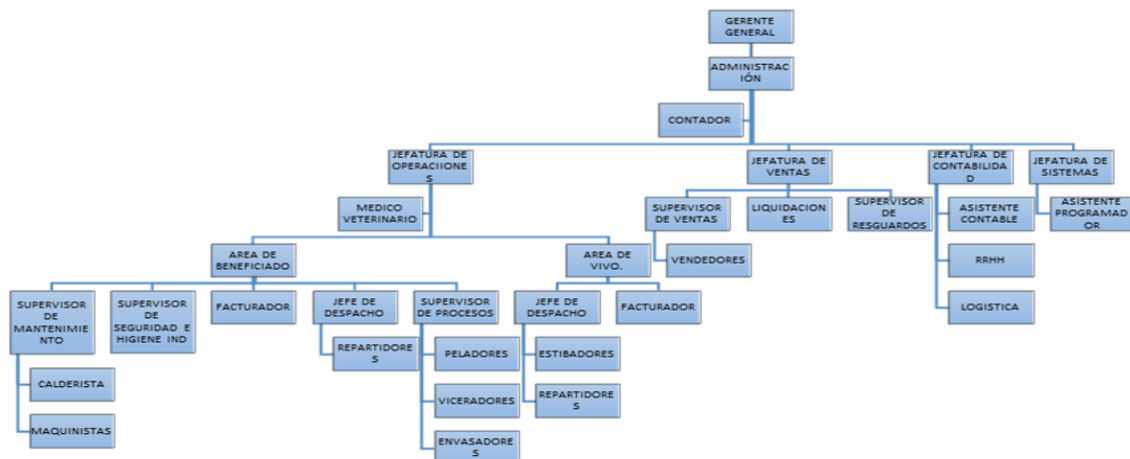


Tabla 3. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

5.3.2. MATRIZ FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
ASPECTOS INTERNOS ASPECTOS EXTERNOS	F1: Distribuidor autorizado de San Fernando. F2: Cuenta con un médico veterinario. F3: Capacidad de producción (7650 pollos/5h). F4: Terreno amplio para mejorar la infraestructura. F5: Cuenta con autorización de SENASA F6: Sistema adecuado de tratamiento de agua.	D1: Empleados con poca capacitación. D2: Debilidad para determinar las funciones de los colaboradores. D3: Falta manual de funciones de los trabajadores. D4: Falta de implementación de las BPM. D5: Falta de supervisores por áreas y por consiguiente no hay control interno.
OPORTUNIDADES O1: Aumento de la demanda en nuestro sector. O2: Lograr mayor cobertura en el cono norte de Lima. O3: Ser avalados por San Fernando. O4: Expansión a otros departamentos. O5: Promocionar todos los Productos en los mercados del cono norte. O6: Ejemplo de liderazgo por tener un producto de calidad N° 1.	FO: Fortalecer los procesos de producción para mejorar la calidad de nuestros productos. Realizar un plan de productividad y ventas para promocionar el producto. Buscar nuevos clientes realizando un proceso de gestión y promoción por toda la zona del cono norte. Desarrollar campañas de oferta de nuevos productos.	Realizar integraciones que promuevan el ambiente laboral y fortalezcan los procesos y procedimientos de la planta. Aumentar la producción para contar con los medios económicos necesarios y poder implementar las Buenas Practicas de Manejo y buscar una mejor posición en el mercado.
AMENAZAS A1: Construcción de otras plantas en el Distrito de Puente Piedra. A2: Incremento en los costos de transporte de la distribución del producto. A3: Mataderos Clandestinos. A4: Poca oferta de personal apto para la producción de pollo beneficiado A5: Existencia de muchos competidores que venden a precios por debajo del costo.	Realizar campañas que promuevan la calidad que requiere la producción de pollo beneficiado. Brindar excelente servicio y al mejor precio en la zona del Cono Norte. Capacitación constante a los trabajadores de la planta. Realizar reuniones con los Jefes de área para implementar indicadores que permitan realizar planes de acción y de crecimiento de la planta.	Buscar nuevos inversionistas que nos permitan hacer buenas negociaciones. Desarrollar actividades dentro y fuera de la planta para afianzar y adquirir nuevos conocimientos referentes al proceso y al sector productivo. Brindar seguridad laboral y de salud a los trabajadores. Realizar jornadas de verificación de procesos en toda la planta.

Tabla 4. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

5.4. Flujoograma de operaciones en la planta de beneficio

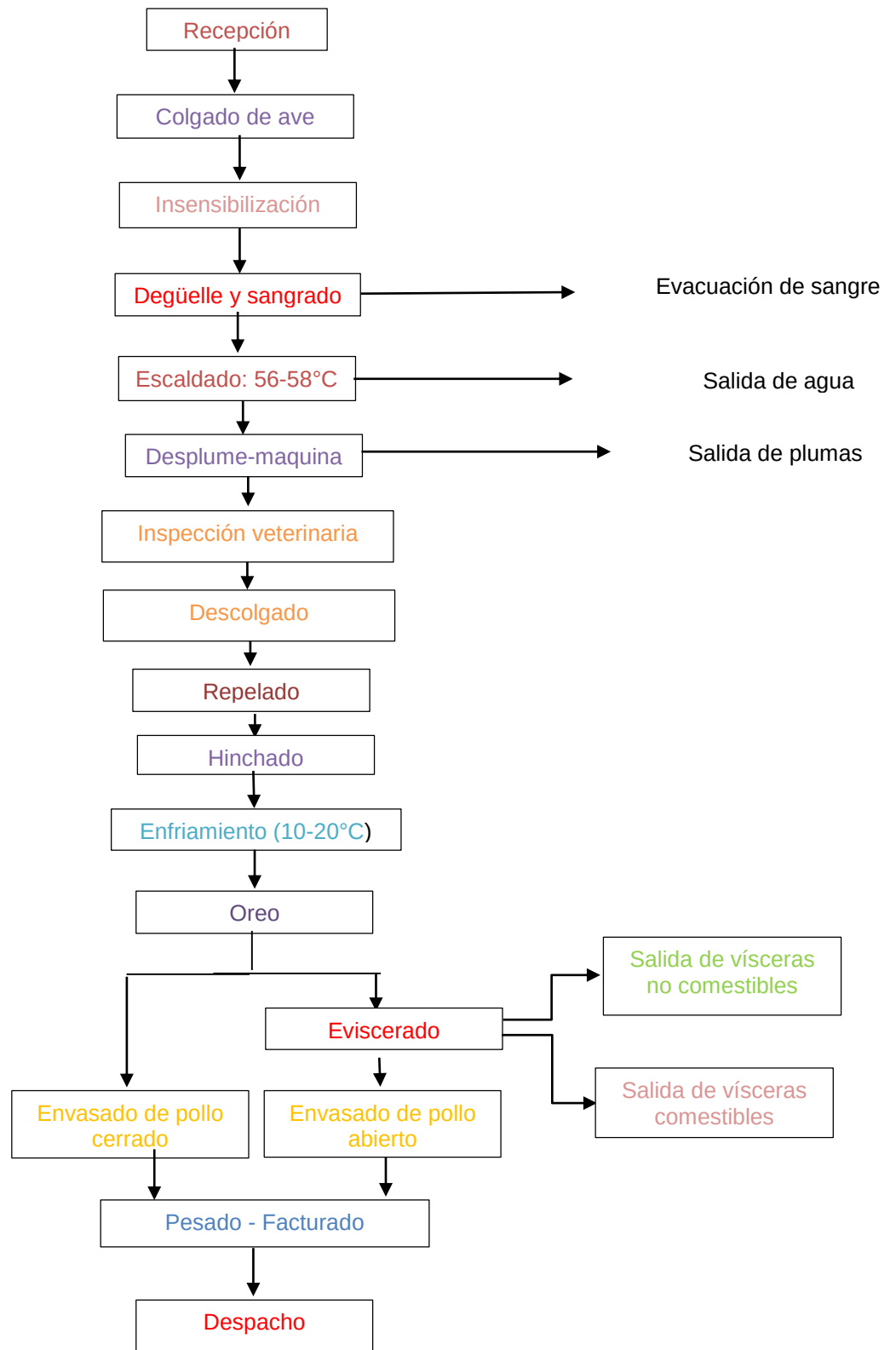


Tabla 5. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

El flujo que se presenta a continuación es la distribución de la planta de beneficio cuando el Pelado es manual y se trabaja con 26 operarios con una producción de 226 pollos/operario.

Figura 1. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

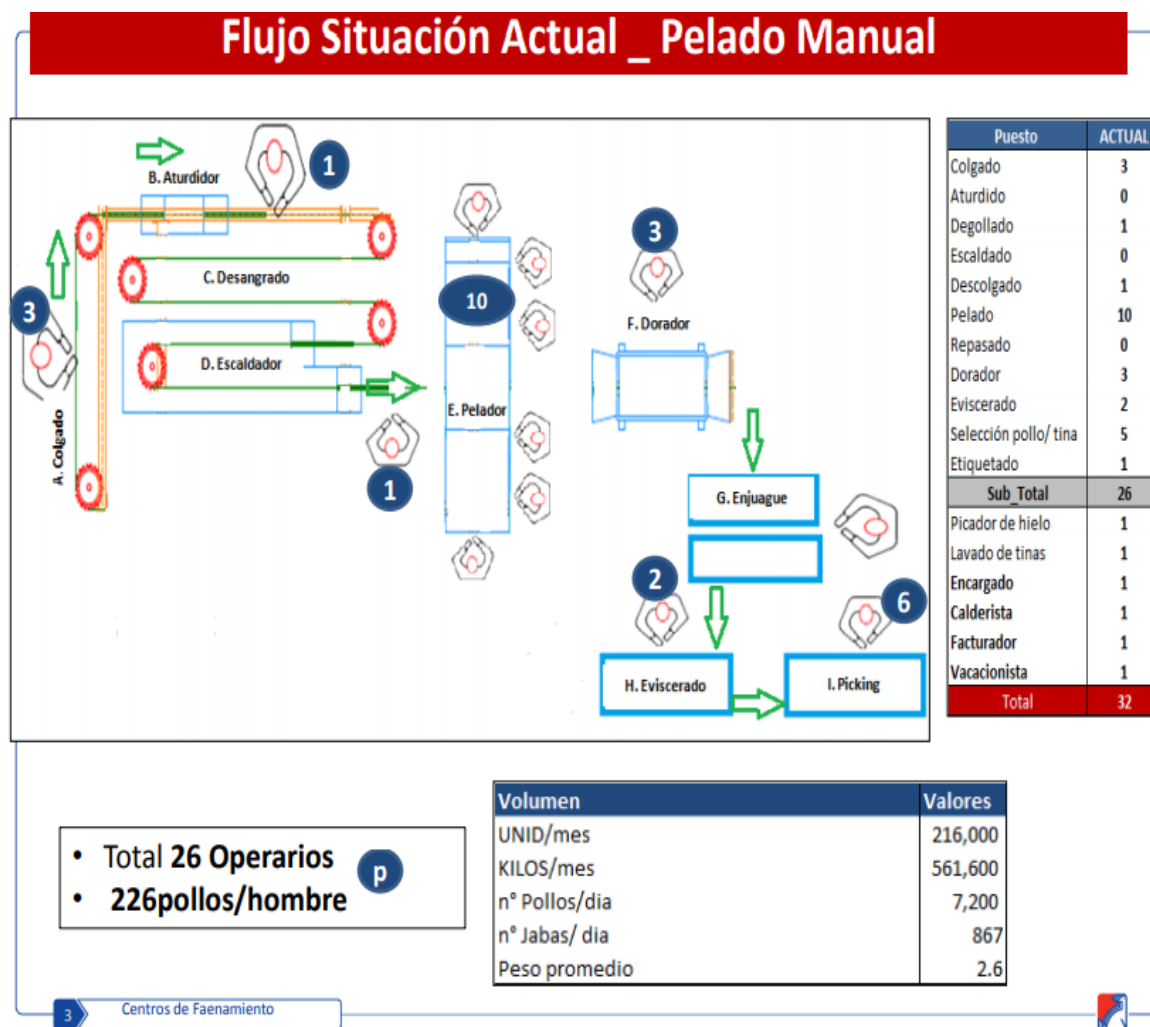
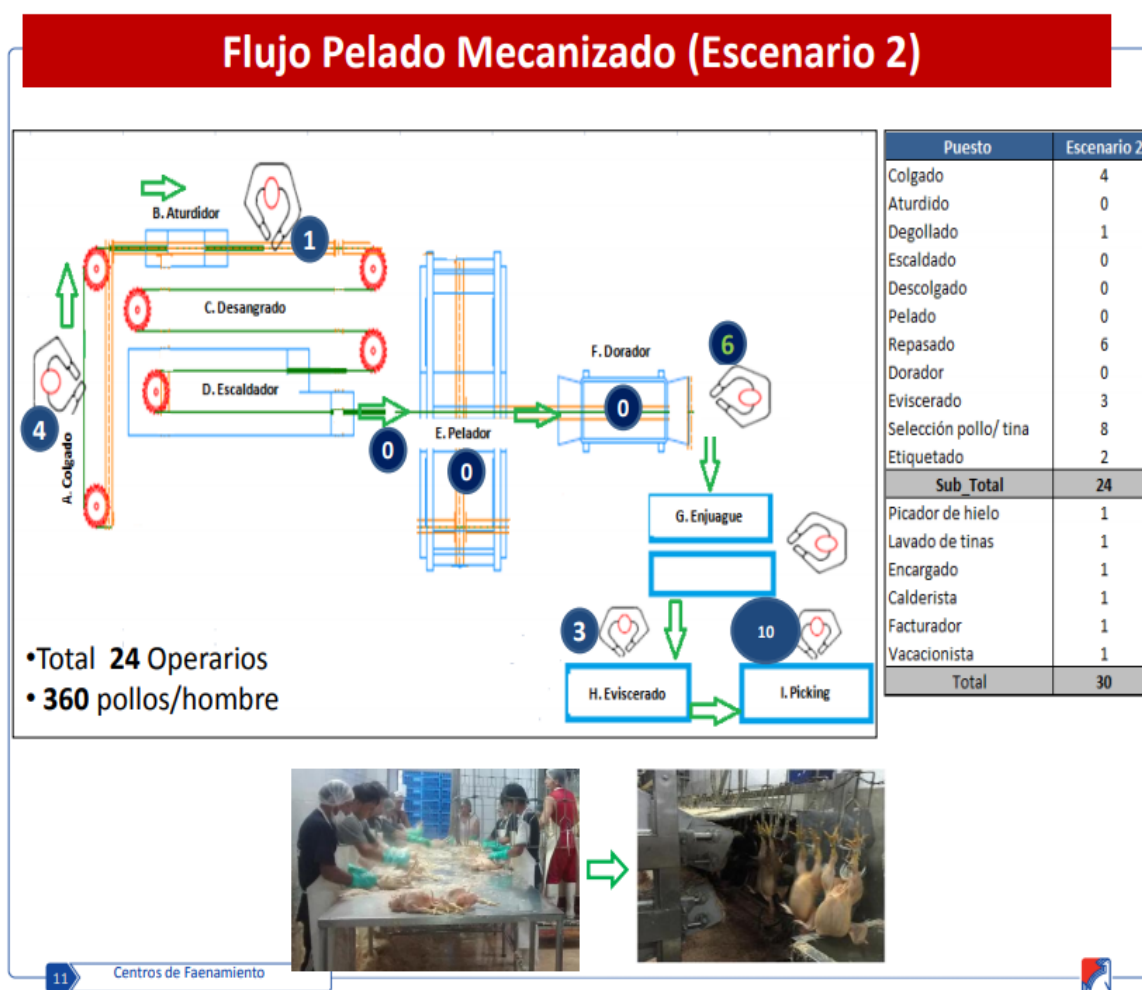


Figura 2. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL



A continuación se presenta la nueva distribución de la planta de beneficio donde se aprecia el aumento de la producción de 226 a 360 pollos pelados por operario, este resultado se muestra al hacer uso de la maquina peladora (Activo Fijo) y el volumen se incrementa en un 37% También se puede observar una reducción de operarios de esta manera los gastos del proceso disminuyen y por lo tanto se obtiene una mejora en la rentabilidad.

Figura 3. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

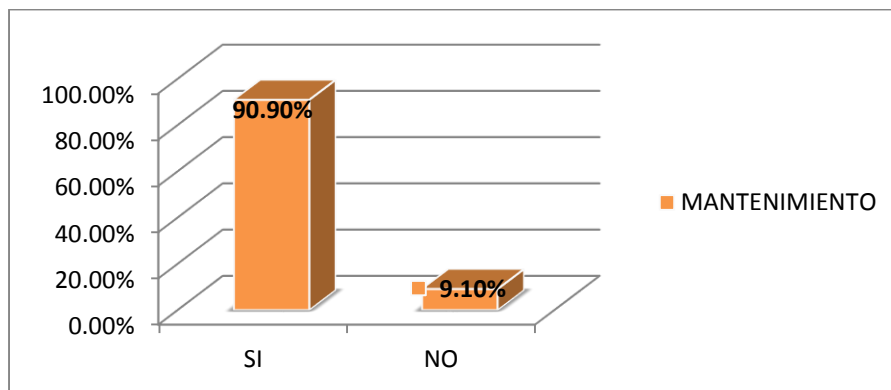


5.5 Resultados de la Encuesta Aplicada

La encuesta que se realizó a la Empresa Negociaciones Lucarvi E.I.R.L. Fue a 22 trabajadores, dando por resultado a cada pregunta lo siguiente:

1. ¿En la actualidad la empresa cuenta con un área de mantenimiento?

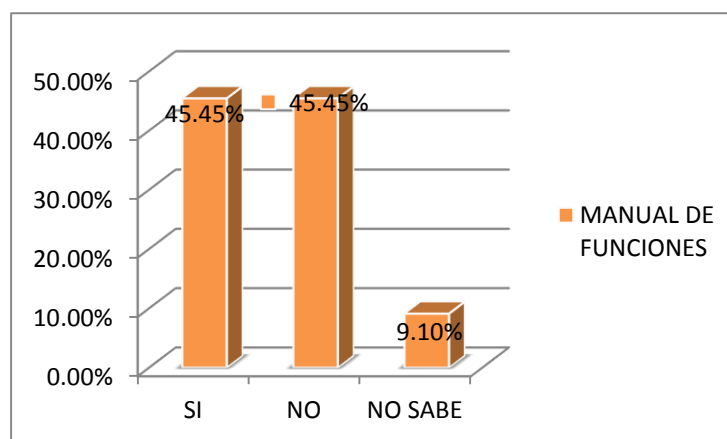
Figura 4. ÁREA DE MANTENIMIENTO DE LA EMPRESA



Según la **Figura 04** la respuesta de 90.9% de operarios (20 trabajadores) indican que la empresa cuenta con un área de mantenimiento, producto de la adquisición de las nuevas maquinarias fue necesario que la empresa acondicione un área para dar mantenimiento a los equipos por el contrario el 9.1% de operarios (2 trabajadores) indican que no cuentan con el área de mantenimiento por lo que se puede entender que no están informados que existe dentro de la empresa.

2. ¿La empresa les ha brindado un manual de funciones para el uso de los activos?

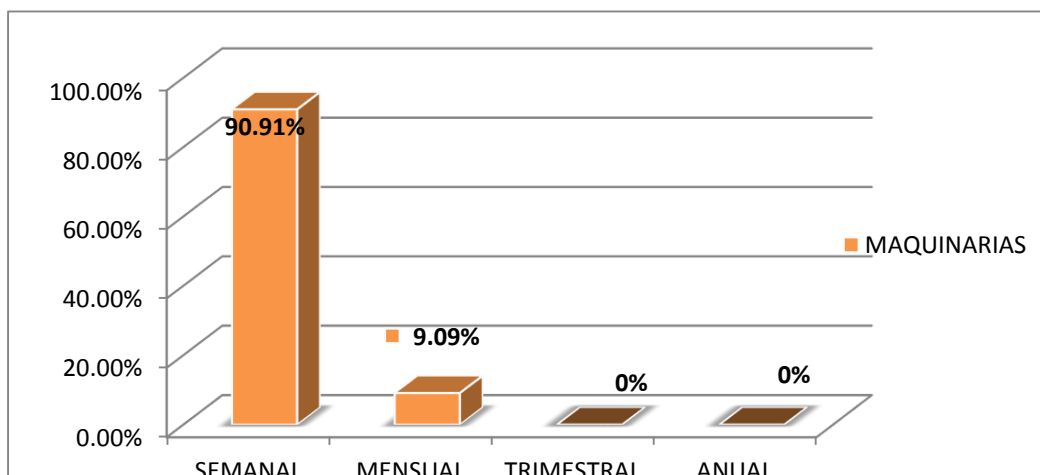
Figura 5. MANUAL DE FUNCIONES DEL ACTIVO FIJO



Según la **Figura 05** la repuesta de 45.45 % de operarios (10 trabajadores) indican que la empresa les ha brindado un manual de funciones por el contrario el 45.45% de operarios (10 trabajadores) manifiestan que no cuentan con un manual de funciones, el 9.10% (02 trabajadores) manifiesta que no sabe o no recuerda que se le haya entregado un manual de funciones, Es necesario que todos los operarios tengan acceso al manual de Funciones y lo conozcan para que puedan dar un uso correcto a los equipos y puedan trabajar sin ningún problema.

3. ¿Cada cuánto tiempo se realiza el mantenimiento de las maquinarias?

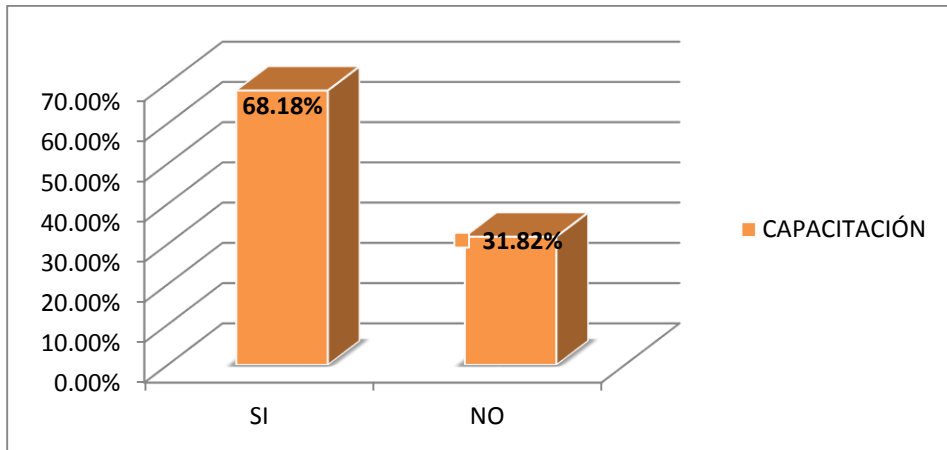
Figura 6. FRECUENCIA MANTENIMIENTO



Según la **Figura 06** EL 90.91% de trabajadores (20) manifiesta que el mantenimiento de las maquinarias que forman parte del activo fijo se realizan semanal y el 9.09% de trabajadores (02) manifestó que se realiza mensual respecto a las otras alternativas no hubo respuesta alguna. Es necesario que se realice el mantenimiento periódicamente de las maquinarias para que después no haya problemas durante el proceso de producción.

4. ¿Ud. Recibe alguna capacitación en el uso de las maquinarias?

Figura 7. CAPACITACIÓN EN USO DEL ACTIVO

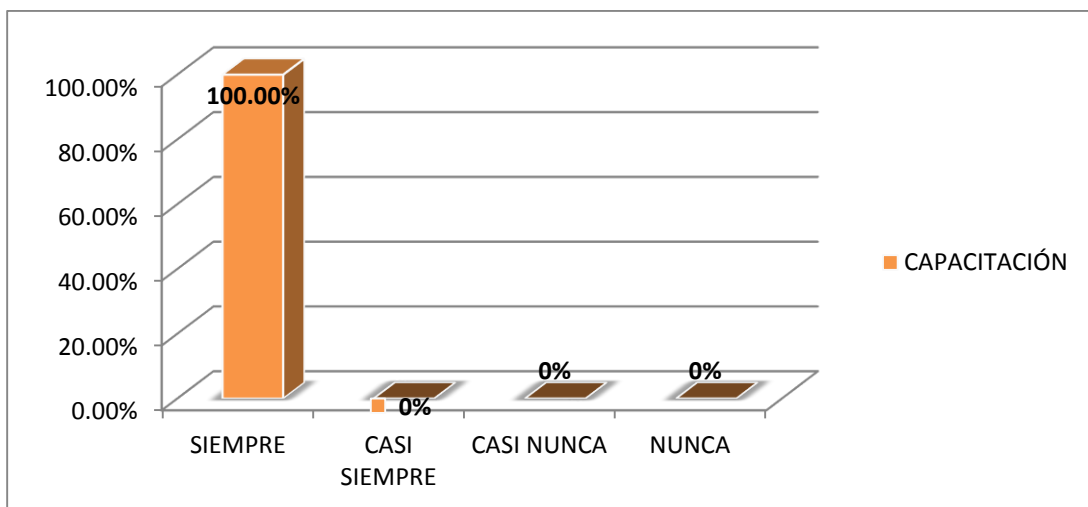


Según la **Figura 07** el 68.18% de trabajadores (15) manifiesta que si son capacitados en el uso de las maquinarias de la empresa respecto a los activos del área de producción y el 31.82 % de trabajadores (07) manifestó que no han sido capacitados hasta la fecha para el uso de maquinarias del área de producción, los operarios que son los que están directamente relacionados al uso de las maquinarias tienen que recibir una capacitación constante.

Si respondió "Si" responda la siguiente pregunta

5. ¿Con que frecuencia se realizan las capacitaciones?

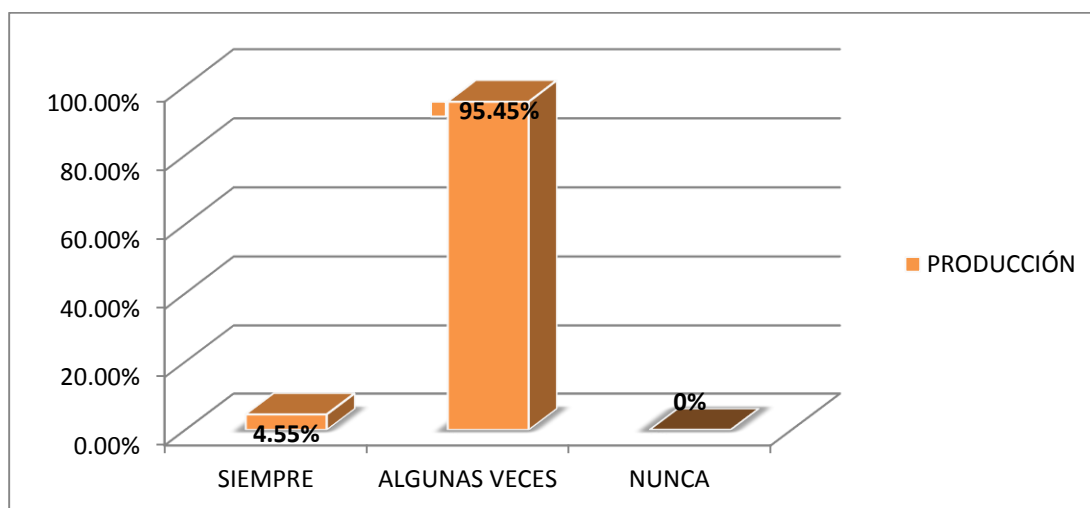
Figura 8. FRECUENCIA DE CAPACITACIONES



Según la **Figura 08** el 100% de trabajadores (15) manifiesta que siempre están capacitándose, estas capacitaciones fueron implementadas desde la adquisición del activo respecto a las maquinarias adquiridas en el área de producción, respecto a las otras alternativas no hubo respuestas.

6. ¿Se ha interrumpido la producción por falta de mantenimiento?

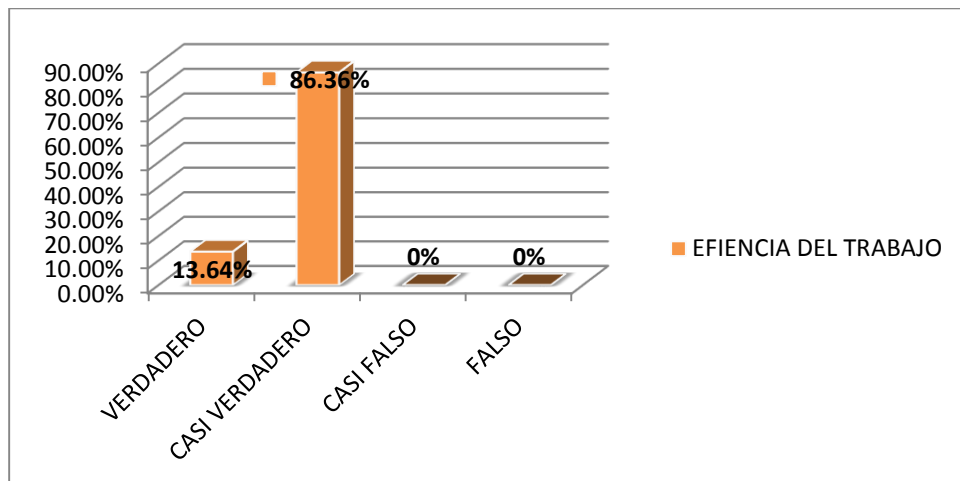
Figura 9. FALTA DE MANTENIMIENTO DEL ACTIVO



Según el **Figura 09** EL 95.45% de trabajadores (21) manifiesta que algunas veces se ha interrumpido el proceso de producción por no haberse realizado el mantenimiento de las maquinarias, lo cual fue comprobado ya que el mayor número de operarios nos confirmaron que en más de una ocasión al haber una falla técnica se detuvo el proceso de producción y el 4.55 % de trabajadores (01) manifestó que siempre se interrumpe el proceso de producción debido a que no existe un mantenimiento adecuado en las maquinarias.

7. ¿Considera que desde que se adquirió la máquina, el trabajo es mucho más rápido y eficiente?

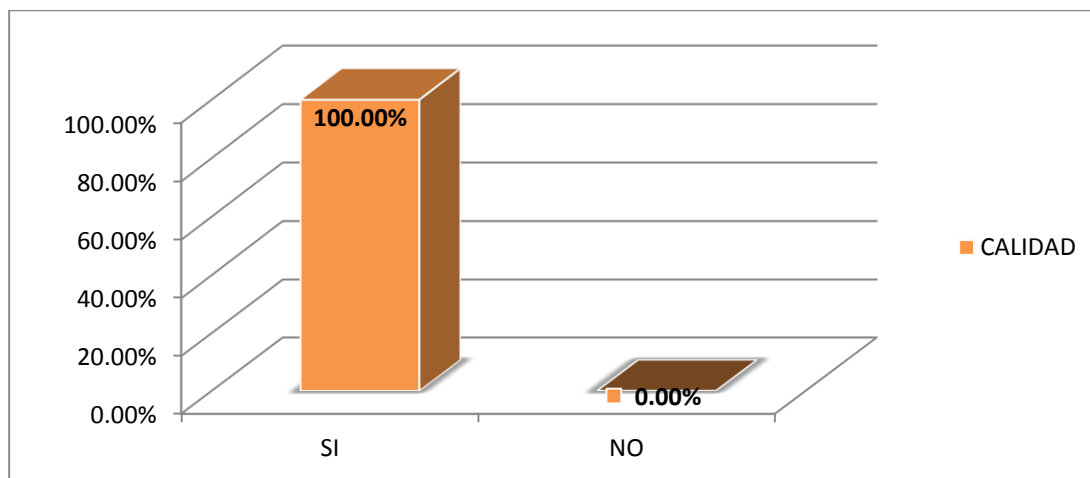
Figura 10. EFICIENCIA MAQUINA



Según la Figura 10 el 86.36 % de trabajadores (19) manifiesta que desde que se adquirió la maquina peladora el trabajo es mucho más rápido y efectivo, el 13.64 de trabajadores (02) también consideran que la adquisición de la maquinaria ha contribuido a realizar un mejor trabajo el proceso de pelado, respecto a las otras alternativas no hubieron respuestas.

8.- ¿Ud. Considera que la calidad del producto terminado ha mejorado?

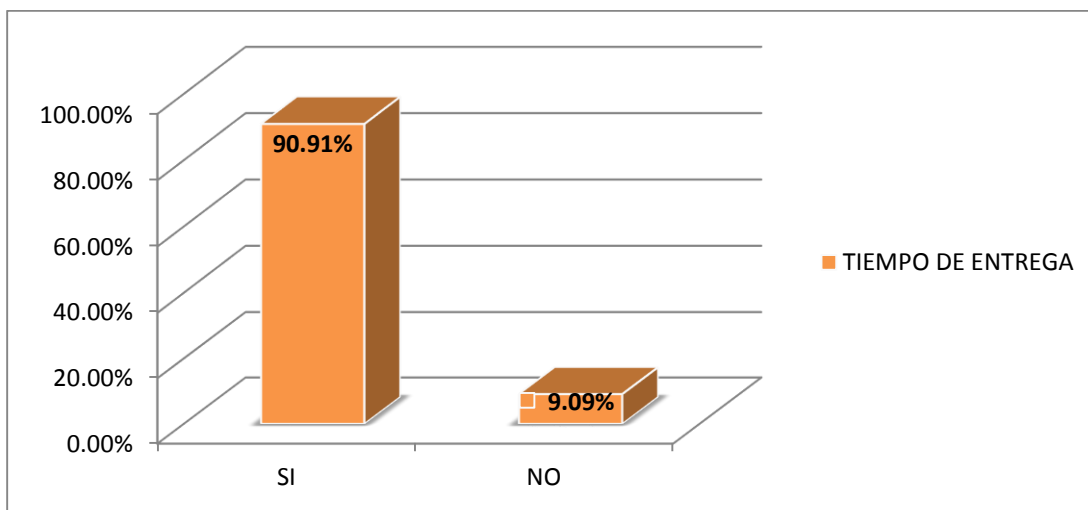
Figura 11. CALIDAD DEL PRODUCTO



Según la Figura 11 el 100% de trabajadores (22) manifestaron que la calidad de producto en lo que respecta al pelado de pollos ha tenido una mejora muy considerada desde que se comenzó a usar la maquina peladora que es el activo Fijo adquirido por la empresa para el área de producción.

9.- ¿La atención a los clientes ha mejorado con respecto al horario de entrega del producto?

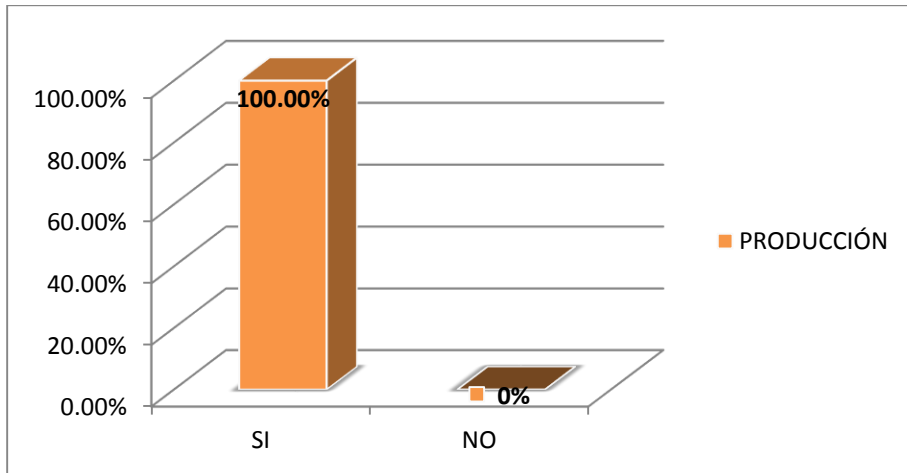
Figura 12. ENTREGA DEL PRODUCTO



Según la Figura 12 el 90.91% de trabajadores (20) manifiesta que se ha podido atender en menos tiempo los pedidos solicitados por los clientes y se ha podido satisfacer las necesidades de nuestros clientes con respecto al producto ofrecido, por otro lado un 9.09% de trabajadores (02) manifestó que no se ha mejorado en la entrega de los productos.

10.- ¿El volumen de producción ha mejorado notablemente desde que se instaló la maquina Peladora?

Figura 13. VOLUMEN DE PRODUCCIÓN



Según el Figura 13 el 100% de trabajadores (22) manifiesta que desde la adquisición de maquina peladora (activo fijo) el volumen de producción se ha incrementado considerablemente con respecto a periodos anteriores esto se puede apreciar en el cuadro comparativo de ventas

5.6. CUADRO COMPARATIVO DE LAS VENTAS 2016-2017

El siguiente cuadro comparativo de las ventas nos muestra claramente el incremento de las ventas de pollo beneficiado, desde el mes de Setiembre 2017 con respecto al año 2016.

La máquina peladora comenzó a funcionar desde el mes de setiembre producto de ello se incrementaron las ventas, hubo mejoras en la calidad de pelado, se redujo la mano de obra, se puede notar la diferencia de mayores unidades de pollos pelados en el mismo tiempo.

De esta manera nuestras utilidades aumentan y la rentabilidad de la empresa será mejor y estaríamos cumpliendo con el objetivo principal de esta investigación.

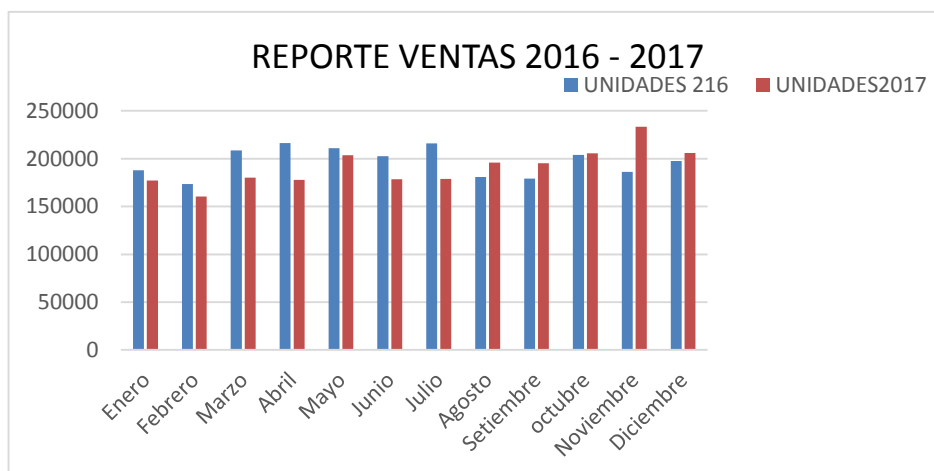
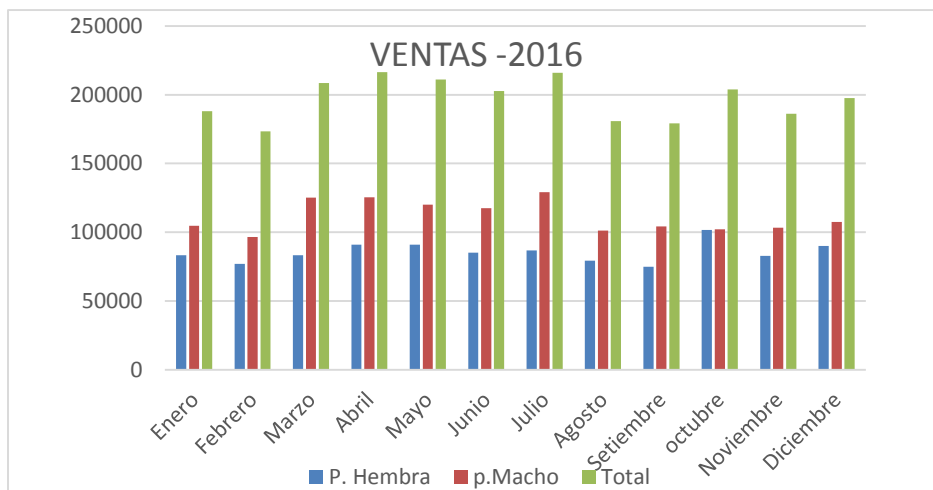
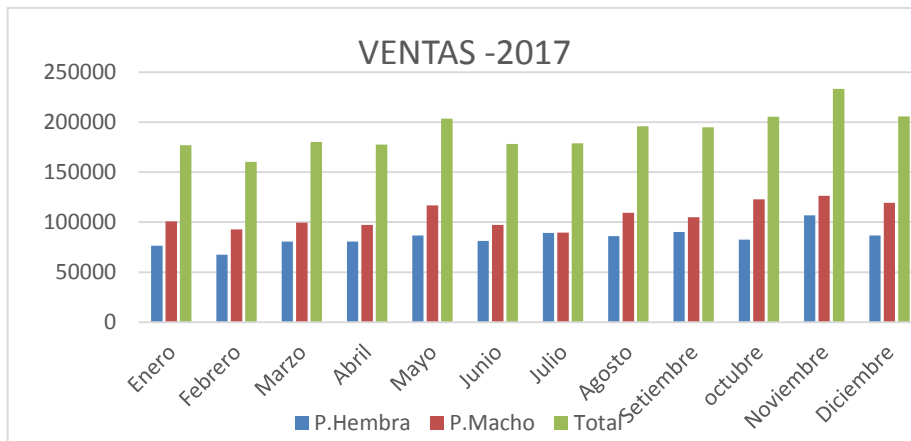
VENTAS DE POLLOS EN UNIDADES DE LOS AÑOS 2016 - 2017							
2016	P. Hembra	P.Macho	Total	2017	P.Hembra	P.Macho	Total
Enero	83277	104752	188029	Enero	76351	100818	177169
Febrero	76933	96457	173390	Febrero	67388	92906	160294
Marzo	83380	125101	208481	Marzo	80647	99608	180255
Abril	91051	125422	216473	Abril	80535	97189	177724
Mayo	91049	120022	211071	Mayo	86579	116900	203479
Junio	85129	117489	202618	Junio	81313	97140	178453
Julio	86802	129161	215963	Julio	89177	89659	178836
Agosto	79428	101305	180733	Agosto	86214	109586	195800
Setiembre	74998	104268	179266	Setiembre	90312	104797	195109
Octubre	101782	102141	203923	octubre	82559	122911	205470
Noviembre	82835	103359	186194	Noviembre	106872	126466	233338
Diciembre	90048	107609	197657	Diciembre	86570	119240	205810

Tabla 6. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

De acuerdo al reporte de ventas 2016-2017 se puede observar un incremento en las ventas de pollo beneficiado, siendo el incremento más notorio a partir del mes de setiembre que es cuando se comenzó a utilizar la maquina peladora.

La máquina peladora es el activo Fijo invertido del cual estamos desarrollando nuestra Tesis.

Tabla 7. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL



GASTOS 2016-2017

	GASTOS - 2016			GASTOS - 2017		
MANO DE OBRA DIRECTA	cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)
Personal de pelado	26	64	49920	18	66	35640
Personal de limpieza	1	50	1500	1	50	1500
Pesador	1	90	2700	1	90	2700
Picador de hielo	1	55	1650	1	55	1650
Lavador de bandeja	1	60	1800	1	60	1800
Calderista	1	73	2190	1	73	2190
Facturador	1	65	1990	1	65	1950
Sutotal	32	457	61750	24	459	47430
SERVICIOS	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)
Glp (galones)	30	174	5220	55	335.5	10065
Energia electrica		170	5100		185	5550
Telefono fijo + Internet	1	13.3	399	1	16	480
Ceular	2	15	900	2	15	900
Agua		20	600		30	900
Alquiler de Terreno		167	5000		175	5520
Servicio de recojo residuos solidos		50	1500		55	1650
Servicio de fumigacion		60	1800		62	1860
Sutotal		669.3	20519		873.5	26925
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)
Maquinaria- Depreciacion		65	1950		70	2100
Edificacion -Depreciacion		168	5040		168	5040
Balanzas	1	6	180	1	8	240
Pesas	20	7	210	20	9	270
Computadora	1	10	300	1	10	300
impresora	1	7	210	1	8	240
Subtotal		263	7890		273	8190
MANTENIMIENTO	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)
Mantenimiento de balanzas	1	3	90	1	3.5	105
Mantenimiento de pesas	20	7	210	20	8	240
Tecnico de mantenimiento	2	120	7200	2	130	7800
asistente mantenimiento	1	75	2250	1	75	2250
Mantenimiento Ablandador	2	7	210	2	8	240
Mantenimiento de camara frigorifica	1	5	150	1	7	210
Mantenimiento del Caldero	1	7	210	1	8	240
Subtotal		224	10320		239.5	11085
SUMINISTROS DIVERSOS	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)	Cantidad	Diario(S/)	Mensual(S/)
Bandejas	1500	50	1500	2000	75	2250
Limpieza y lavado de bandejas		60	1800		65	1950
Documentos(fac-Bol-NC-GR)		28	840		30	900
Indumentaria		40	1200		42	1260
Utiles de limpieza		40	1200		45	1350
Productos de limpieza		50	1500		50	1500
Sal, para ablandador		75	2250		75	2250
Aditivos para el caldero		8	240		8	240
Aditivos para la dureza del agua		12	360		12	360
Hielo		200	6000		388	11640
Subtotal		563	16890		790	23700
TOTAL		2176.3	117369		2635	117330

Tabla 8. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

NEGOCIACIONES LUCARVI EIRL					
CUADRO DE LOS ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA 2016 -2017					
	2016	2017		2016	2017
ACTIVO			PASIVO Y PATRIMONIO		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo y equivalente a efec	297,041	393,716	Sobregiro Bancario		12028
Cuentas por Cobrar comerciale	799,378	1,324,422	Tributos por Pagar	89,717	165,897
Cuentas por Cobrar a Acc. Y P	102,749	60,169	Remuneraciones y Partcipa.por	15,860	149,649
Cuentas por Cobrar Diversas	367,877	552,575	Cuentas por Pagar Comerciales	183,593	1,285,668
Serv. Y Otros contratados por anticipado		0	Obligaciones Financieras C.P.	2,407,530	594,713
Inventarios	565,406	17,325	Otras Cuentas por Pagar	19,492	3,490
Desvalorizacion de Existencia	-548,871	0			
Otros activos corrientes	734	28,886			
Total Activo Corriente	1,584,314	2,256,517	Total Pasivo Corriente	2,716,192	2,211,445
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Inmuebles, Maquinaria y Equip	6,067,063	6,173,008	Obligaciones Financieras L.P.	0	1,152,997
Intangibles	37,063	34,485	Total Pasivo No Corriente	0	1,152,997
Activo Diferido	1,065,179	977,331			
Depreciacion y Amortiz. de Inm	-2,134,714	-2,449,188	Patrimonio Neto		
Total Activo No Corriente	5,034,591	4,735,636	Capital	1,212,425	940,652
			Reserva Legal	138,983	139,710
			Resultados Acumulados	1,498,990	1,403,924
			Utilidad del Ejercicio	1,052,314	1143425
			Total Patrimonio Neto	3,902,713	3,627,711
TOTAL ACTIVO	6,618,905	6,992,153	TAL PASIVO Y PATRIMONIO NE	6,618,905	6,992,153

Tabla 9. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

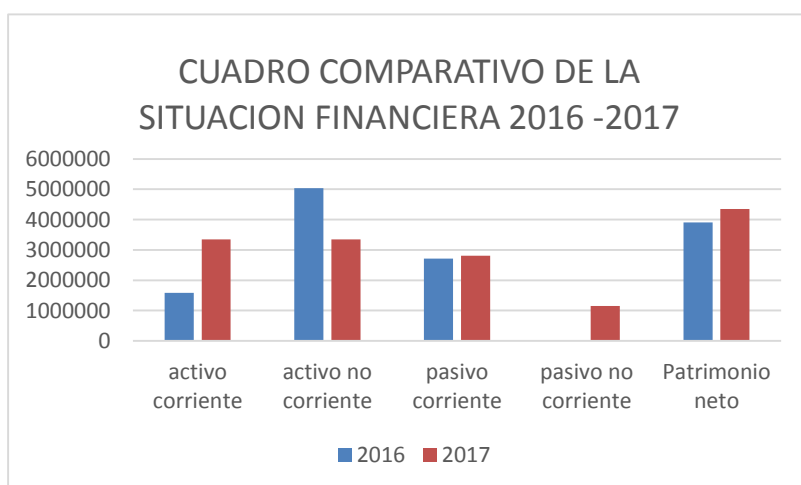
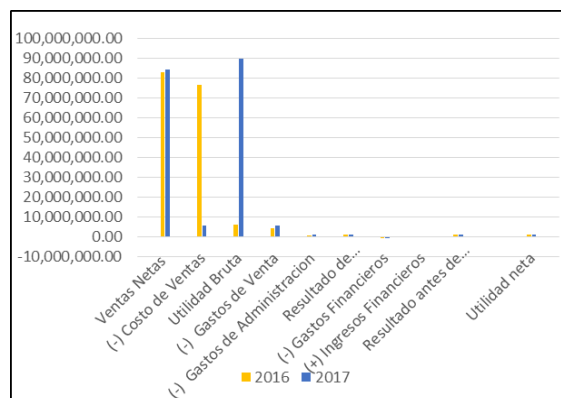


Tabla 10. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

NEGOCIACIONES LUCARVI EIRL					
CUADRO COMPARATIVO DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS 2016 -2017					
Año				2016	2017
Ventas				82,877,934.00	84,206,715.46
(-) Desc., rebajas y bonif. concedidas				0.00	0.00
Ventas Netas				82,877,934.00	84,206,715.46
(-) Costo de Ventas				-76,667,839.91	-75,695,994.46
Utilidad Bruta				6,210,094.09	8,510,721.00
(-) Gastos de Venta				-4,312,181.39	-5,870,363.00
(-) Gastos de Administracion				-871,560.43	-1,318,393.00
Resultado de Operación				1,026,352.27	1,321,965.00
(-) Gastos Financieros				-92,342.29	-161,181.00
(+) Otros Ingresos				123,414.22	29,839.00
(-) Otros Gastos				-11,848.95	-3,674.00
(+) Ingresos Financieros				6,738.45	5,596.00
Resultado antes de Participaciones Utilidad				1,052,313.70	1,192,545.00
(-) Participación de los trabajadores					
Utilidad neta				1,052,313.70	1,192,545.00
Mas: Adiciones					
UTILIDAD TRIBUTARIA DEL EJERCICIO				1,052,313.70	1,192,545.00



ANÁLISIS HORIZONTAL

Se aprecia un aumento en la utilidad del 13% en el año 2017 con respecto al año 2016, en función de lo siguiente:

- Se produjo un aumento en las ventas en un 2%.
- Existió una disminución de los gastos financieros en un 75%
- Un aumento de los gastos de ventas del 36%
- Un aumento de los gastos administrativos de un 51%

NEGOCIACIONES LUCARVI EIRL							
ESTADOS DE RESULTADOS (COMPARATIVO)							
2016 - 2017							
(EXPRESADO EN SOLES)							
				Soles		Analisis Horizontal	
				2016	2017	ABSOLUTA	RELATIVA
Ventas Netas				82,877,934.00	84,206,715.46	1,328,781.46	2%
costo de ventas				-76,667,839.91	-75,695,994.46	971,845.45	-1%
Utilidad Bruta				6,210,094.09	8,510,721.00	2,300,626.91	37%
(-) Gastos de Venta				-4,312,181.39	-5,870,363.00	-1,558,181.61	36%
(-) Gastos de Administracion				-871,560.43	-1,318,393.00	-446,832.57	51%
Resultado de Operación				1,026,352.27	1,321,965.00	295,612.73	29%
(-) Gastos Financieros				-92,342.29	-161,181.00	-68,838.71	75%
(+) Otros Ingresos				123,414.22	29,839.00	-93,575.22	-76%
(-) Otros Gastos				-11,848.95	-3,674.00	8,174.95	-69%
(+) Ingresos Financieros				6,738.45	5,596.00	-1,142.45	-17%
Resultado antes de Participaciones Utilidad				1,062,313.70	1,192,545.00	140,231.30	13%

Tabla 11. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

ANÁLISIS VERTICAL

En el análisis vertical los resultados muestran un aumento en la utilidad de 1.24% en el año 2016 a 1.42% en el 2017.

El costo de ventas se ha reducido de 92.51% a 89.89% con respecto a las ventas, lo cual es positivo para la empresa, ya que la utilidad sera mayor con respecto al año anterior.

NEGOCIACIONES LUCARVI EIRL							
ESTADOS DE RESULTADOS(COMPARATIVO)							
2016 - 2017							
(EXPRESADO EN SOLES)							
				Soles		Analisis Vertical	
				2016	2017	2016	2017
						%	%
Ventas Netas				82,877,934.00	84,206,715.46	100	100
costo de ventas				-76,667,839.91	-75,695,994.46	-92.51	-89.89
Utilidad Bruta				6,210,094.09	8,510,721.00	7.49	10.11
(-) Gastos de Venta				-4,312,181.39	-5,870,363.00	-5.2	-6.97
(-) Gastos de Administracion				-871,560.43	-1,318,393.00	-1.05	-1.57
Resultado de Operación				1,026,352.27	1,321,965.00	1.24	1.57
(-) Gastos Financieros				-92,342.29	-161,181.00	-0.11	-0.19
(+) Otros Ingresos				123,414.22	29,839.00	0.15	0.04
(-) Otros Gastos				-11,848.95	-3,674.00	-0.01	0.00
(+) Ingresos Financieros				6,738.45	5,596.00	0.01	0.01
Resultado antes de Participaciones Utilidad				1,052,313.70	1,192,545.00	1.27	1.42

Tabla 12. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

ANÁLISIS DE RATIOS DE RENTABILIDAD

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

Conocida también como el rendimiento del capital contable de la empresa muestra la utilidad obtenida por cada sol de recursos propios invertidos es decir, cuánto dinero ha generado el capital de la empresa.

Rentabilidad Financiera = Utilidad después de intereses e impuestos / Patrimonio

Año	2016	2017
Rentabilidad	0.26	0.36

Tabla 13. Rentabilidad Financiera

Análisis

Cuanto mayor sea el resultado mejor será para la empresa, significa que por cada sol invertido en el año 2016 se generó 0.26 centavos, mientras que en el año 2017 por cada sol invertido se generó 0.36 centavos.

Quiere decir que la rentabilidad financiera mejoró con respecto al año anterior.

RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS DE INVERSIÓN

Nos proporciona el nivel de rendimiento de las inversiones realizadas, muestra en cuanto aumento el enriquecimiento de la empresa como producto del beneficio obtenido.

Rendimiento sobre la inversión = Utilidad antes de intereses e impuestos / Activo total

Año	2016	2017
Rentabilidad	0.93	1.02

Tabla 14. Rendimiento sobre la inversión

Análisis

La capacidad de la empresa para generar utilidades por cada sol invertido en activo es de 0.93 para el 2016 y mejoro en el 2017 a 1.03 En general es buena la capacidad de generar utilidades porque obtenemos un porcentaje considerable.

RENTABILIDAD DE VENTAS

Conocido también como la rentabilidad de ingresos el cual No muestra cuanto gana la empresa por cada sol de venta.

Rentabilidad de ventas= Utilidad antes de intereses e impuestos / Ventas

Año	2016	2017
Rentabilidad	0.07	0.1

Tabla 15. Rentabilidad de ventas

Analisis

En este caso los ratios de rentabilidad son muy pequeños esto nos indica que los márgenes de venta son muy bajos, debemos tratar de mejorar los márgenes para mejorar las utilidades de la empresa.

CAPÍTULO 6. DISCUSIÓN

Contrastación de la Hipótesis General

La inversión del activo fijo incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

Se puede afirmar que la inversión del activo Fijo (maquina peladora) incide en la rentabilidad. en el que se puede apreciar la mejora en incremento de volumen de producción a partir del uso del activo (Mes de Setiembre) se incrementan las ventas, la utilidad será mayor y mejorará la rentabilidad lo podemos apreciar con el siguiente indicador.

Financiamiento Bajo la modalidad de Leasing

En el leasing financiero la entidad financia el 83% del precio de venta del activo fijo, con un costo de tasa efectiva anual de 9.00% sobre la base de 360 días cuya cuota es fija y equivale a S/. 7,168.42 soles.

Análisis Beneficio - costo

Para desarrollar nuestro objetivo N°2 la carencia de políticas de inversión de activos fijos se ha recopilado tanto los gastos e ingresos que generara la empresa al adquirir la maquina peladora para luego hacer una proyección de 3 años aplicando indicadores de rentabilidad empleados en la evaluación de la inversión.

Ingresos mensuales y anuales

VENTAS DE POLLOS	UNIDAD	PESO(kg)	MARGEN	TOTAL(S/)	INGRESO MENSUAL(S/)	INGRESO ANUAL(S/)
MACHO	104797	272472.2	0.18	49045	1471349.88	17656198.56
HEMBRA	90312	207717.6	0.18	37389.17	1121675.04	13460100.48
TOTAL INGRESOS					2593024.92	31116299.04

Tabla 16. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

GASTOS MENSUALES	CANTIDAD	DIARIO(S/)	MENSUAL(S/)	ANUAL(S/)
GASTOS DIVERSOS		2676.5	80295	963540
SERVICIOS		5138.88	154166.4	1849996.8
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		5750	172500	2070000
COMBUSTIBLE	30	1800	54000	648000
MANTENIMIENTO DE PLANTA		512.77	15383.33	184599.96
MANTENIMIENTO DE MOVILIDADES	30	4500	135000	1620000
SUMINISTROS DIVERSOS	1500	2650	79500	954000
GASTOS TOTALES			610549.73	8290136.76
GASTOS MANO DE OBRA DIRECTA	CANTIDAD	SUELDO/DIA(S/)	MENSUAL(S/)	ANUAL(S/)
PERSONAL DE PELADO	30	64	57600	1036800
PERSONAL DE ESTIBADO	30	64	57600	1036800
PERSONAL DE LIMPIEZA	4	50	6000	108000
SUPERVISOR DE PLANTA	1	100	3000	54000
PERSONAL QUE MONITOREA EL GPS	1	80	2400	43200
PESADOR	2	180	5400	97200
PICADOR DE HIELO	1	55	1650	29700
JEFE DE PRODUCCION	1	150	4500	81000
JEFE DE PERSONAL	1	80	2400	43200
LAVADOR DE BANDEJA	2	60	3600	64800
CALDERISTA	1	85	2550	45900
FACTURADOR	3	83.34	7500	135000
MECANICO DE MANTENIMIENTO	2	140	4200	75600
PERSONAL MANTENIMIENTO	4	66.67	8000	144000
TOTAL			166400	2995200
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS			776949.73	11285336.8

GASTOS ADMINISTRATIVOS	CANTIDAD	SUELDO/DIA	MENSUAL	ANUAL
GERENTE	1	283.33	8500	153000
SUB-GERENTE	1	200	6000	108000
ADMINISTRADOR	2	166.67	10000	180000
CONTADOR	2	300	9000	162000
ASISTENTA SOCIAL	1	83.33	2500	45000
ABOGADO	1	166.67	5000	90000
AUXILIARES CONTABLES	2	66.67	4000	72000
PERSONAL LOGISTICA	1	66.67	2000	36000
MEDICO VETERINARIO	1	133.33	4000	72000
LIQUIDADOR DE COBRANZAS	1	116.67	3500	63000
ENCARGADO DE SISTEMAS	1	150	4500	81000
DIGITADOR	1	120	3600	64800
SEGURIDAD	16	80	38400	691200
CHOFERES	30	70	63000	1134000
VIGILANTES	2	70	4200	75600
VENDEDORES-COBRADORES	14	150	63000	1134000
JEFE DE VENTAS	1	100	3000	54000
SUPERVISOR DE VENTAS	1	85	2550	45900
ENCARGADA RRHH	1	66.67	2000	36000
TOTAL	53		238750	4297500

Tabla 17. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

Flujo de Caja de Negociaciones Lucarvi

AÑOS	0	1	2	3
INVERSION INICIAL	S/334,216.42			
INGRESOS OPERATIVOS		S/31,116,299	S/31,116,299	S/31,116,299
VENTAS DE PRODUCTO		S/31,116,299.00	S/31,116,299.00	S/31,116,299.00
POLLO MACHO		S/. 17,656,199	S/. 17,656,199	S/. 17,656,199
POLLOHEMBRA		S/13,460,100.48	S/13,460,100.48	S/13,460,100.48
EGRESOS OPERATIVOS		S/11,323,137	S/11,323,137	S/11,323,137
GASTOS DIVERSOS		S/963,540	S/963,540	S/963,540
SERVICIOS		S/1,849,996.80	1849996.8	1849996.8
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		2070000	2070000	2070000
MANTENIMIENTO DE PLANTA		184599.96	184599.96	184599.96
COMBUSTIBLE		648000	648000	648000
MANTENIMIENTO DE MOVILIDADES		1620000	1620000	1620000
SUMINISTROS DIVERSOS		954000	954000	954000
GASTOS DE MANO DE OBRA		3033000	3033000	3033000
PERSONAL DE PELADO		1036800	1036800	1036800
PERSONAL DE ESTIBADO		1036800	1036800	1036800
PERSONAL DE LIMPIEZA		108000	108000	108000
SUPERVISOR DE PLANTA		54000	54000	54000
PERSONAL QUE MONITOREA		43200	43200	43200
JEFE DE PRODUCCION		81000	81000	81000
JEFE DE PERSONAL		81000	81000	81000
PERSONAL DEMANTENIMIENTO		144000	144000	144000
MECANICO DE MANTENIMIENTO		75600	75600	75600
PESADOR		97200	97200	97200
PICADOR DE HIELO		29700	29700	29700
LAVADOR DE BANDEJA		64800	64800	64800
CALDERISTA		45900	45900	45900
FACTURADOR		135000	135000	135000
FLUJO DE CAJA OPER.		S/19,793,162	S/19,793,162	S/19,793,162
GASTOS				
ADMINISTRATIVOS		4297500	3919500	3919500
TRIBUTOS		2127456.15	2127456.15	2127456.15
IMPUESTO A LA RENTA		1872000	1872000	1872000
ESSALUD		255456.15	255456.15	255456.15
FINANCIAMIENTO		67211.04	67211.04	67211.04
PAGO DE CUOTA		67211.04	67211.04	67211.04
APORTE DE CAPITAL	S/56,646.85			
EFFECTIVO AL INICIO DEL PERIODO			S/13,300,995	S/26,601,990.18
FLUJO DE CAJA NETO	-277569.57	S/13,300,995	S/26,601,990.18	S/53,203,980.36

Tabla 18. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

Indicadores de Rentabilidad: El objetivo fundamental de la aplicación de estos indicadores es contribuir a que los recursos disponibles en la inversión sean asignados en forma racional y eficiente observando el nivel de rendimiento y calculando si el proyecto es viable o no.

Valor Actual Neto (VAN)

VAN= valor actual de los beneficios - valor actual de la inversión

AÑOS	FLUJO NETO DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZACION AL 20%	FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO	FLUJO NETO DE CAJA ACUMULADO
0	-277569.57	1	-277569.57	-277569.57
1	13300995	0.8	10640796	10363226.43
2	26601990	0.64	17025273.6	27388500.03
3	53203980	0.51	27134029.8	54522529.83

Tabla 19. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

VAN = 54522529.83

Beneficio / Costo (B/C)

B/C = VAN (VALOR ACTUAL NETO)/ VAP (VALOR ACTUAL DE LA INVERSION)

AÑOS	BENEFICIO	FACTOR DE ACTUALIZACION AL 20%	FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO	FLUJO NETO DE CAJA ACUMULADO
0	S/0.00	1	0	0
1	S/31,116,299	0.8	24893039.2	24893039.2
2	S/31,116,299	0.64	19914431.36	44807470.56
3	S/31,116,299	0.51	15869312.49	60676783.05

VAN = 60676783.05

AÑOS	COSTO	FACTOR DE ACTUALIZACION AL 25%	FLUJO NETO DE CAJA ACTUALIZADO	FLUJO NETO DE CAJA ACUMULADO
0	277569.57	1	-277569.57	-319213
1	13300995	0.8	10640796	10321583
2	26601990	0.64	17025273.6	27346856.6
3	53203980	0.51	27134029.8	54480886.4

Tabla 20. Fuente Negociaciones Lucarvi EIRL

$$\text{VAN} = 54480886.4$$

$$\text{B/C} = 60676783.05/54480886.4$$

$$\text{B/C} = 1.114$$

$\text{B/C} > 1$ Indica que los beneficios superan los costos por consiguiente el proyecto se consideró válido.

Interpretación de los resultados

De la entrevista realizada al gerente y al contador de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL, nos permite diagnosticar la situación financiera para tomar la decisión en la inversión del activo fijo (maquina peladora), planteando el objetivo de carencia de política de inversión y su incidencia en la rentabilidad de la empresa.

Los resultados que se obtuvieron acerca de la evaluación del costo beneficio del financiamiento fueron positivos ya que se obtuvo $\text{B/C} > 1$ donde el proyecto se consideró para la adquisición de la maquina peladora de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL, hemos concluido que el beneficio de adquirir un activo fijo se basa en que el bien produce ingresos con los que se utilizarían para el cumplimiento de las obligaciones generadas por el mismo y además generaría más rentabilidad para la empresa.

Contrastación de la Hipótesis Específica.

La implementación de una política de mantenimiento de los activos fijos mejorará la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL

Al implementarse la política de mantenimiento de los activos fijos hay una mejora en plan de Operaciones, ya que un buen sistema de mantenimiento nos ayuda a controlar, optimizar y mejorar los procesos, aumentar la disponibilidad de los equipos lo cual permite tener más tiempo y aumentar la rentabilidad.

La empresa ya cuenta con un protocolo de mantenimiento ya que se considera que es muy necesario por los continuos requerimientos de los trabajos realizados por el área de mantenimiento a la maquina desplumadora, el cual se presenta detalladamente a continuación.

PROTOCOLO MANTENIMIENTO PREVENTIVO DE MAQUINA DESPLUMADORA DE AVES

1. Objetivo

El Objetivo de este protocolo es garantizar que la maquina desplumadura de aves, se mantiene en un estado apropiado para su uso, a fin de asegurar la calidad y producción diaria del beneficiado de aves.

2. Características

Las características del equipo son las siguientes:

Tabla 20 Fuente Negociaciones Lucarvi

Marca: GYO Tecnología Industrial	Año 2017
Modelo:----	Capacidad: 20500 aves/ hora
Tensión: 220 v – 3ph Frecuencia:60 hz Nro. de motores: 12 Potencia motor: 2hp Potencia total: 24 hp	

3. Procedimiento de vigilancia y acciones correctoras

El responsable de la vigilancia será el grupo de mantenimiento de planta.

El procedimiento de vigilancia consistirá según operación de mantenimiento y cuadro de frecuencia.

Operaciones de mantenimiento

Las operaciones de mantenimiento son las acciones que tiene que realizar el personal del grupo de mantenimiento.

Se define cada una de las operaciones:

Mecánico

Estado de Faja: comprobar estado de faja de transmisión que estén tensadas y sustituyéndolas si es preciso.

Dedos de goma: Se realizará la revisión de dedos de goma por rotura, desgaste o caída en proceso, sustituyéndolo o reponiéndolo.

Bancadas: el equipo cuenta con 6 bancadas de 12 poleas cada una, revisión de excentricidad sensorial visual y sonora de los sistemas móviles.

Rodajes y reten: comprobar el desgaste por ingreso de agua y oxidación para su reemplazo si es preciso.

Sistema de movimiento máquina: se realizará inspección de pasadores, cajas reductoras, ajuste de tuercas del sistema de movimiento de bancadas.

Protector plástico entre bancadas: revisión de desgaste para su sustitución.

Polea motor: se comprobará la excentricidad visual y el ajuste de su tornillo de fijación así como el estado de polea por desgaste.

Eléctrico

Tablero de control y fuerza: se realizará el ajuste de todos los contactos eléctricos Así también la limpieza.

Tensión y corriente motores: se realizará la medición de cada motor según su placa.

Megado: se realiza el megado de motores.

Limpieza de motores: comprobar limpieza carcasa de motores

Arranque y prueba: se comprobará el correcto funcionamiento de las botoneras de encendido y elementos de potencia (contactores y guarda motores)

4. Cuadro de Frecuencia y tiempo :

PLAN DE MANTENIMIENTO PROGRAMADO					
Planta		Máquina		Fecha	
Lucarvi- Pte. Piedra		Desplumadora de aves			
Nro.	TAREA DE MANTENIMIENTO	FRECUENCIA	ESPECIALIDAD	Tmin	P/M
1	Estado de faja	Diario	Mantenimiento	1	M
2	Dedos de goma	Diario	Mantenimiento	1	p
3	Bancada	Semanal	Mantenimiento	5	p
4	Rodajes y reten	Semanal	Mantenimiento	3	P
5	Sistema de movimiento maquina	Mensual	Mantenimiento	3	P
6	Protector plástico entre bancadas	3 meses	Mantenimiento	5	P
7	Polea motor	Mensual	Mantenimiento	3	P
8	Tablero de control y Fuerza	3 meses	Mantenimiento	3	P
9	Tensión y corriente de motores	Mensual	Mantenimiento	1	P
10	Megado	Mensual	Mantenimiento	6	P
11	Limpieza de motores	Diario	Mantenimiento	1	P
12	Arranque y prueba	Diario	Mantenimiento	1	p

Tabla 21. Fuente Negociaciones Lucarvi

Tmin: Tiempo mínimo para la tarea en horas.

Frecuencia: los términos Semanal, mensual y cantidad más meses, es un día en ese periodo.

P/M: P= Equipo parado; M= Equipo en marcha.

2.- En el siguiente cuadro se presenta la descripción y costos de los mantenimientos que se realizaron a la maquina desplumadora durante el periodo Setiembre – Diciembre 2017.

MANTENIMIENTOS DE LA MAQUINA PELADORA

FECHA	N° MOTOR	TRABAJO REALIZADO	Costo(S/.)	IGV	TOTAL
22/09/2017	M12	Cambio de Faja	S/. 350.00	S/. 63.00	S/. 413.00
22/09/2017	M9	Cambio de Motor SIEMENS garantía-por agua	S/. 3,250.00	S/. 585.00	S/. 3,835.00
22/09/2017	M12	Cambio POLEA 3 y Reten por desgaste de rodaje	S/. 515.00	S/. 92.70	S/. 607.70
12/10/2017	M12	Cambio de Faja de transmisión por polea dañada	S/. 350.00	S/. 63.00	S/. 413.00
15/10/2017	M3	Cambio de Motor , por eje dañado por un Motor nuevo	S/. 3,250.00	S/. 585.00	S/. 3,835.00
15/10/2017	M3	Cambio de polea del motor por eje dañado.	S/. 500.00	S/. 90.00	S/. 590.00
15/10/2017	M9	Cambio de Rodaje de 2 poleas pequeñas por desgaste	S/. 50.00	S/. 9.00	S/. 59.00
15/10/2017	M2	Cambio de rodaje y Reten de la polea N° 5	S/. 92.00	S/. 16.56	S/. 108.56
16/10/2017	M10	Cambio de eje de motor , polea nueva	S/. 575.00	S/. 103.50	S/. 678.50
16/10/2017	M6	cambio de rodaje y Reten de la polea N° 6	S/. 92.00	S/. 16.56	S/. 108.56
16/10/2017	M5	cambio de rodaje y Reten de la polea N° 9	S/. 92.00	S/. 16.56	S/. 108.56
17/10/2017	M6	Cambio de 1 poncho azul polea N° 2	S/. 55.00	S/. 9.90	S/. 64.90
17/10/2017	M11	Cambio de rodaje y Reten de la polea N°5	S/. 92.00	S/. 16.56	S/. 108.56
17/10/2017	M11	Engrase de rodaje de la polea N° 6	S/. 30.00	S/. 5.40	S/. 35.40
20/10/2017	M10	cambio de rodaje y mantenimiento a reten polea N° 4	S/. 80.00	S/. 14.40	S/. 94.40
22/10/2017	M12	Cambio de 2 rodajes y mantenimiento de reten a polea N° 4	S/. 130.00	S/. 23.40	S/. 153.40
22/10/2017	M12	Cambio de 1 rodaje de la polea pequeña N° 1	S/. 65.00	S/. 11.70	S/. 76.70
23/10/2017	M5	cambio de POLEA MOTOR Y motor reparado	S/. 415.00	S/. 74.70	S/. 489.70
23/10/2017	M5	Cambio de 2 rodajes y mantenimiento de reten a polea N° 2	S/. 130.00	S/. 23.40	S/. 153.40
30/10/2017	M1	Cambio de 2 rodajes y un retén a la polea N°2	S/. 130.00	S/. 23.40	S/. 153.40
31/10/2017	M2	Cambio de POLEA MOTOR	S/. 415.00	S/. 74.70	S/. 489.70
05/11/2017	M2	Cambio de eje reparado y POLEA MOTOR	S/. 415.00	S/. 74.70	S/. 489.70
05/11/2017	M3	Cambio de 2 rodajes y reten a la polea N° 5	S/. 157.00	S/. 28.26	S/. 185.26
13/11/2017	M12	Cambio de 1 rodajes y reten a la polea N° 5	S/. 92.00	S/. 16.56	S/. 108.56
18/11/2017	M12	Cambio de 1 rodaje y reten a la polea N° 8	S/. 92.00	S/. 16.56	S/. 108.56
22/11/2017	M6	Cambio de 2 rodajes a la polea N°1	S/. 157.00	S/. 28.26	S/. 185.26
28/11/2017	M2	Cambio de 2 rodajes, 1 reten de polea N°2	S/. 157.00	S/. 28.26	S/. 185.26
30/11/2017	M1	Cambio de 2 rodajes, 1 reten de polea N° 6	S/. 157.00	S/. 28.26	S/. 185.26
06/12/2017	M1	Cambio de 2 rodajes, 1 reten de polea N° 4	S/. 157.00	S/. 28.26	S/. 185.26
12/12/2017	M8	Cambio de 2 rodajes, 1 reten de polea N° 1	S/. 157.00	S/. 28.26	S/. 185.26
16/12/2017	M8	Cambio de Polea del Motor	S/. 415.00	S/. 74.70	S/. 489.70
23/12/2017	M1	Cambio de Faja	S/. 350.00	S/. 63.00	S/. 413.00
23/12/2017	M5	Cambio de 2 rodajes, 1 Reten de polea N°4	S/. 157.00	S/. 28.26	S/. 185.26
30/12/2017	M7	Cambio de 2 rodajes, polea pequeña N°2	S/. 130.00	S/. 23.40	S/. 153.40
			S/. 13,251.00	S/. 2,385.20	S/. 15,636.20

Tabla 22. Fuente Negociaciones Lucarvi

3.-En el siguiente cuadro se presenta el mantenimiento periódico que se realizó en la maquina peladora para hacer los cambios a los dedos de goma, los mismos que a su vez sufren desgaste y en algunos casos rotura.

Control de dedos de Goma				
FECHA	MOTIVO	CANTIDAD	P. UNITARIO	P.TOTAL
20/09/2017	desgaste y rotura	88	0.8	70.4
23/09/2017	caída y rotura	44	0.8	35.2
26/09/2017	desgaste y rotura	77	0.8	61.6
29/09/2017	caída y rotura	12	0.8	9.6
02/10/2017	desgaste y rotura	36	0.8	28.8
05/10/2017	caída y rotura	16	0.8	12.8
08/10/2017	desgaste y rotura	22	0.8	17.6
11/10/2017	caída y rotura	14	0.8	11.2
14/10/2017	desgaste y rotura	6	0.8	4.8
17/10/2017	caída y rotura	9	0.8	7.2
20/10/2017	desgaste y rotura	26	0.8	20.8
23/10/2017	caída y rotura	137	0.8	109.6
24/10/2017	desgaste y rotura	6	0.8	4.8
25/10/2017	caída y rotura	4	0.8	3.2
26/10/2017	desgaste y rotura	19	0.8	15.2
28/10/2017	caída y rotura	6	0.8	4.8
30/10/2017	desgaste y rotura	6	0.8	4.8
01/11/2017	desgaste y rotura	6	0.8	4.8
03/11/2017	desgaste y rotura	7	0.8	5.6
05/11/2017	desgaste y rotura	25	0.8	20
07/11/2017	desgaste y rotura	16	0.8	12.8
09/11/2017	desgaste y rotura	13	0.8	10.4
11/11/2017	desgaste y rotura	12	0.8	9.6
13/11/2017	desgaste y rotura	11	0.8	8.8
15/11/2017	desgaste y rotura	8	0.8	6.4
17/11/2017	desgaste y rotura	13	0.8	10.4
18/11/2017	desgaste y rotura	14	0.8	11.2
19/11/2017	desgaste y rotura	15	0.8	12
20/11/2017	desgaste y rotura	26	0.8	20.8
21/11/2017	desgaste y rotura	15	0.8	12
22/11/2017	desgaste y rotura	17	0.8	13.6
23/11/2017	desgaste y rotura	19	0.8	15.2
24/11/2017	desgaste y rotura	9	0.8	7.2
25/11/2017	desgaste y rotura	15	0.8	12
26/11/2017	desgaste y rotura	18	0.8	14.4
27/11/2017	desgaste y rotura	11	0.8	8.8
28/11/2017	desgaste y rotura	19	0.8	15.2
29/11/2017	desgaste y rotura	19	0.8	15.2
30/11/2017	desgaste y rotura	15	0.8	12
01/12/2017	desgaste y rotura	15	0.8	12
02/12/2017	desgaste y rotura	32	0.8	25.6
03/12/2017	desgaste y rotura	15	0.8	12
04/12/2017	desgaste y rotura	46	0.8	36.8
05/12/2017	desgaste y rotura	23	0.8	18.4

Tabla 23. Fuente Negociaciones Lucarvi

De acuerdo al mantenimiento que se realizó durante este periodo setiembre – diciembre 2017 se concluye que el consumo de dedos de goma es de 250 unidades por mes con un costo total de S/ 658.00.

Contrastación de la Hipótesis Específica.

La carencia de política de inversión de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

La inversión responde a incentivos (rentabilidad) y mientras las políticas de inversión no estén enfocadas a ello éstas no sucederán. Se puede evaluar en el periodo del año 2017 la producción en pelado de pollo fue menor se perjudicó la cadena productiva demorando la atención en los pedidos.

DEVOLUCIONES DEL PERIODO 01/2017 - 08/2017

FECHA	PRODUCTO	CANTIDAD	KILOS	PRECIO	P.TOTAL
15/01/2017	POLLO MACHO	50	2.6	4.2	546
19/01/2017	POLLO MACHO	40	2.5	4.2	420
23/01/2017	POLLO MACHO	80	2.8	4.2	940.8
04/02/2017	POLLO MACHO	50	2.6	4.2	546
08/02/2017	POLLO MACHO	30	2.4	4.2	302.4
12/02/2017	POLLO MACHO	60	2.8	4.2	705.6
16/02/2017	POLLO MACHO	50	2.5	4.2	525
05/03/2017	POLLO MACHO	45	2.8	4.2	529.2
09/03/2017	POLLO HEMBRA	65	2.7	4.2	737.1
10/03/2017	POLLO MACHO	38	2.6	4.2	414.96
11/03/2017	POLLO MACHO	27	2.8	4.2	317.52
02/04/2017	POLLO MACHO	28	2.8	4.2	329.28
26/04/2017	POLLO MACHO	45	2.8	4.2	529.2
30/04/2017	POLLO MACHO	70	2.9	4.2	852.6
04/05/2017	POLLO MACHO	80	2.7	4.2	907.2
08/05/2017	POLLO MACHO	45	2.6	4.2	491.4
09/06/2017	POLLO MACHO	40	2.7	4.2	453.6
24/06/2017	POLLO MACHO	28	2.6	4.2	305.76
18/07/2017	POLLO MACHO	35	2.8	4.2	411.6
26/07/2017	POLLO MACHO	45	2.8	4.2	529.2
15/08/2017	POLLO MACHO	40	2.8	4.2	470.4
17/08/2017	POLLO MACHO	60	2.5	4.2	630
TOTAL					11894.82

Tabla 24. Fuente Negociaciones Lucarvi

DEVOLUCIONES DEL PERIODO 09/2017 - 12/2017

FECHA	PRODUCTO	CANTIDAD	KILOS	PRECIO	P.TOTAL
10/09/2017	POLLO MACHO	15	2.7	4.2	170.1
20/09/2017	POLLO MACHO	10	2.8	4.2	117.6
25/09/2017	POLLO MACHO	3	2.9	4.2	36.54
19/10/2017	POLLO HEMBRA	4	2.4	4.2	40.32
21/10/2017	POLLO MACHO	5	2.6	4.2	54.6
10/11/2017	POLLO HEMBRA	3	2.8	4.2	35.28
15/11/2017	POLLO MACHO	6	2.9	4.2	73.08
TOTAL					527.52

Tabla 25. Fuente Negociaciones Lucarvi

Durante el periodo que no se implementó una política de inversión hubieron reclamos de parte de los clientes por la calidad del producto final, se puede evidenciar en el reporte de devoluciones que fue mayor de Enero a Agosto 2017 a diferencia que el periodo Setiembre 2017 que se toma la decisión de adquirir el activo Fijo como inversión disminuyen las devoluciones del producto.

La falta de una política de inversión repercute en la rentabilidad ya que al no establecer una política de inversión no habrá un crecimiento de la empresa y no se asignaron los recursos que sean eficientes para su desarrollo, en una de las entrevistas con el Gerente hizo referencia a reforzar la toma de decisiones en políticas de inversión.

Contrastación de la Hipótesis Específica.

La falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

Se ha podido observar tanto en la encuesta realizada a los operarios como al Jefe de producción que hay una gran incidencia la falta de capacitación del personal que está directamente vinculado al uso de activos de la empresa, que aparte de tener un manual de funciones es necesario que tengan un conocimiento del uso de las maquinas antes de su uso en el proceso de producción.

CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES

Haciendo referencia al objetivo general Determinar la incidencia de la inversión del activo fijo en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL en el año 2017.

La empresa ha podido demostrar los resultados positivos debido a que se tomó la decisión de invertir en un activo fijo (maquina peladora), la calidad de pelado mejoró, lo cual conlleva al incremento de las ventas y a su vez incrementaron las utilidades y por consiguiente se logra una mejora en la rentabilidad.

Con respecto al objetivo específico de Implementar una política de mantenimiento de los activos fijos para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

Debido a que no existe una política de mantenimiento no se hacen los mantenimientos preventivos de los activos fijos de tal manera que había muchas interrupciones durante el proceso, generando un retraso en la producción y entregas tardías de los productos y estos eran devueltos a la empresa y se generaban pérdidas totales de los productos.

Se ha demostrado durante el desarrollo de la investigación que al implementar la política de mantenimiento, se terminaron las interrupciones durante el proceso y a la vez el mismo que terminara en el tiempo proyectado y así se evitara las pérdidas del producto ya que nuestros productos son perecibles.

Tratándose del objetivo específico de Evaluar de qué manera la carencia de política de inversión de activos fijos Incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL, Se ha observado que la falta de una política de inversión dificulta tomar la decisión para adquirir una maquinaria porque la empresa no cuenta con profesionales que se proyecten planteando mejoras para la empresa, Se perdió mucho tiempo trabajando de una manera empírica y dejando de mejorar las ventas para obtener más utilidades y mejoras en la rentabilidad.

Se ha demostrado durante el desarrollo que con la inversión en la maquina peladora se incrementaron las ventas en un 30% como se muestra en el grafico N° 1 y de la misma manera se muestra en los estados financieros la utilidad se incrementa y en la evaluación de los ratios se observa las mejoras que se obtuvieron para la empresa en el año 2017 con respecto al año 2016.

Tratándose del objetivo específico Se determinó durante el desarrollo del trabajo que la falta de capacitación del personal en el uso de la maquina peladora, nos genera un retraso

en la producción, los productos terminados tienen mala calidad y nos genera reclamos de nuestros clientes y las ventas bajan, por consiguiente, la inversión en la maquina peladora deja de ser rentable.

CAPÍTULO 8. RECOMENDACIONES

Con respecto al objetivo General que nos indica, Determinar la incidencia de la inversión del activo fijo en la rentabilidad de la Empresa Negociaciones Lucarvi EIRL en el año 2017. Se recomienda hacer un estudio de tiempos y movimientos para optimizar los procesos y para ello es necesario contar con un profesional como un Ing. Industrial. Para que de esta manera se pueda mejorar y reducir los costos del proceso y las utilidades sean mayores y por lo tanto se tendrá una mejor rentabilidad para la empresa.

Tratándose del objetivo específico de Implementar una política de mantenimiento de los activos fijos, para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL. Como la empresa ya cuenta con un técnico Mecánico Electricista de Senati se recomienda Elaborar un programa de mantenimiento preventivo de las máquinas de la planta de producción, especialmente de la peladora para evitar las paradas durante el proceso y por ende los retrasos en la producción, Se recomienda la capacitación a los operarios y a los nuevos que ingresen al área de producción que se les brinde un manual de funciones y se les dé una capacitación constante en el uso de las maquinarias y el mantenimiento de las mismas.

En lo que se refiere al objetivo específico de, Evaluar de qué manera la carencia de política de inversión de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.

Se recomienda contar con una área proyectos para implementar mejoras en la planta, haciendo estudios del proceso actual y como lograr que nuestro proceso sea más rentable o sea como lograr que se produzca mayores cantidades en el mismo tiempo e inclusive lograr una reducción de la mano de obra, esta mejora hará posible una reducción de costos de producción y nuestras utilidades aumentaran y mejorara la rentabilidad de la empresa.

Tratándose del objetivo de la falta de capacitación del personal en el uso de los activos fijos, se recomienda que se capacite periódicamente al personal para que sean más eficientes en el uso de los mismos y no cometan errores, de la misma manera se evitara los retrasos en la producción y se obtendrá una buena calidad en el pelado del producto

terminado. Estos resultados nos ayudaran a que nuestros clientes vuelvan a comprar nuestros productos, las ventas se incrementaran y mejorará la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO 9. REFERENCIAS

- Abolhassani Matus, K. (2012). *CRECIMIENTO - RENTABILIDAD. CHILE: Retail Business Support S.A.*
- Aguirre Valverde, D., & Villamar Valarezo, A. (2015). *Proyecto de invrsion y su incidencia en la rentabilidad para la tecnificacion de la imprenta Buena Fe. Ecuador: Universidad Tecnica estatal de Quevedo.*
- Agurto Mera, D. A. (2014). *Propuesta de creacion de una consultoria contable tributaria y laboral y su incidencia en la rentabilidad de las mypes del distrito de Trujillo. Trujillo Peru.*
- Antonio, Q. A. (2016). *ARRENDAMIENTO - ACTIVO FIJO - PRODUCCIÓN. San Luis: Universidad Cesar Vallejo.*
- Baltodano Tejada, R. L. (2012). *Las politicas de credito en el riesgo crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la caja municipal de ahorro y credito de Sullana en la ciudad de Chepen. Chepen Peru.*
- Benencio Rodriguez, D., & Gonzales renteria, Y. (2012). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa Ferreteria Santa Maria SAC. Huarmey Peru.*
- Campos Acosta, M. s. (2016). *Planeamiento financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Servicios e inversiones RODAL SRL. Lima Peru.*
- Catunta Alva ,Miriam RuTh ,Moreno Rodriguez Felix humberto. (2015). *El indice de morosidad de la cartera de clientes y su incidencia en la rentabilidad y en la estructurade los EEFF de la cooperativa de ahorro y credito Accion Catolica de la ciudad e Trujillo de los años 2012-2013. Trujillo Peru.*
- Catunta Alva, M., & RodriguezFelix, M. (2015). *Indice de morosidad de la cartera de clientes y su incidencia en la rentabilidad y en la estructura de los EEFF de la cooperativa de ahorro y credito accion Catolica. Trujillo Peru: Universidad privada Antenor Orrego.*
- Cecilia, S. F. (2011). *El sistema de costeo y su incidencia en la rentabilidad de IMPLASTIC en el año 2010. Ambato Ecuador.*
- Celi, D. (2016). *Análisis de un sistema contable computarizado y su incidencia en la estructura contable y administrativa de la empresa AC Planeta Fuego. Quito- Ecuador: Universidad de Quito.*
- Corrales, L. F. (2015). *incidencia del financiamiento de activos fijos en Transportes Interprovincial Expreso Maraón. CHICLAYO.*
- Cristina, R. Q. (2011). *Evaluacion de las estrategias de comercializacion y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Morales Lopez Carlos Alberto INVER FLOWERS. Ambato Ecuador.*
- Dennis Aguirre Valverde Alexandra, E. V. (2017). *Proyecto de Inversion y su incidencia en la rentabilidad. Quevedo - Ecuador: Universidad Tecnica Estatal de Quevedo.*
- Dennis, A. V. (2017). *Proyecto de Inversión y su incidencia en la rentabilidad para la tecnificación de la imprenta. ECUADOR.*
- Deysi Benancio Rodriguez , Yuri Gagatin Gonzales Renteria. (2012). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa Caso:Ferreteria Santa Maria SAC del distrito de Huarmey. Huamey Peru.*
- Domínguez. (2015). *Diseño de un modelo de control interno para incrementar la rentabilidad de Importadora Castro en Santo Domingo de lsw Tsachilas. Riobamba- Ecuador: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.*
- Elsi, R. B. (2011). *Análisis práctico de la aplicación de las normas internacionales propiedad, planta y equipo" y "deterioro del valor de los activos" NIC 16 y NIC 36. Ecuador: Universidad Andina Simon Bolivar.*
- Fernandez Corrales, L., & Lopez Calle, J. (2015). *Incidencia del financiamiento en el incremento de los activos fijos de la empresa de transportes interprovincial expreso Maraón SAC. Chiclyo: Universidad Señor de Sipan.*
- Flores Cabellos, J. D. (2016). *Sistema de costos ordenes y su incidencia en la rentabilidad de las empresas constructoras del Peru Caso: Empresa F&C EIRL Trujillo. Trujillo Peru.*
- Flores Tapia, c. J. (2014). *La gestion logistica y su incidencia en la rentabilidad de las empresas especilistas en implementacion de campeonatos para el sector minero en Lima metropolitana. Lima Peru.*
- Guerrero Altamirano, E. M. (2017). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Peru: Caso de la empresa comercial Decoraciones Paraíso EIRL. Chimbote Peru.*

- Jaramillo, H. (2014). *Implementación de un sistema contable de servicio para la compañía moto taxistas 19 de mayo ubicado en el Cantón la Maná, Provincia de Cotopaxi*. Quito- Ecuador: Universidad de Quito.
- MARIO, A. -M. (2014). *DISTRIBUCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN DEL EJERCICIO 2015, DE. LOS ACTIVOS REVALUADOS. TRUJILLO - PERU: ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD - UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO .*
- Marlene, S. A. (s.f.). *Manejo de Inversiones y su incidencia en ñ.*
- Marlene, Salguero Aguila Nancy. (2013). *Manejo de las Inversiones y su Incidencia en el crecimiento de la rentabilidad de la Fabrica de Brasieres Boleyn*. Ambato - Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato.
- Martha, A. B. (2012). *ACTIVO FIJO*. LIMA GACETA JURIDICA: UNIVERSIDAD CATOLICA SAN PABLO.
- Munoz Farias, A. V. (2004). *Analisis de la rentabilidad de cuatro cultivos florícolas bajo plastico*. CHILE: UNIVERSIDAD DE TALCA.
- Orihuela Calderon, A. G. (2015). *El credito fiscal proveniente de la compra de un activo fijo y su incidencia en la liquidez de la empresa Peru Marine OIL*. Lima Peru.
- Oshiyama, E. E. (2016). *Modelo de creación de valor para la rentabilidad de una empresa fabricante de cemento*. UNIVERSIDAD POLITECNICA DE CATALUNYA.
- PABLO, E. M. (s.f.). *NIC 16*. LIMA: Universidad Nacional Federico Villareal.
- Quispe Fernandez Gabith, Hervas Guerrero Maria Fernanda. (2017). *Estudio de la rentabilidad economica para la planificacion de la inversion de los talleres artesanales del barrio de los carpinteros, Canton Riobamba periodo 2013-2015*. Chimborazo Ecuador.
- Quispe Fernandez, R., & Hervas Guerrero, F. (2017). *Estudio de la rentabilidad economica para la planificacion de la inversion de los talleres artesanales del barrio los carpinteros*. Riobamba Ecuador: Universidad Nacinal de Chimborazo.
- Quispe, Fernandez Gabith; Hervas, Guerrero Maria Fernanda. (2017). *Estudio de la rentabilidad economica para la planificacion de la inversion de los talleres artesanales del barrio de los carpinteros, Canton Riobamba periodo 2013-2015*. Chimborazo Ecuador.
- Raul, O. A. (2013). *CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE ACTIVOS FIJOS DE UNA FEDERACIÓN DEPORTIVA NACIONAL*. Guatemala: UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.
- Reyes Quispe, V. C. (2011). *Evaluacion de las estrategias de comercializacion y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Morles Lopez Carlos Alberto INVER FLOWERS*. Ambato Ecuador.
- Salguero Aguila, N. (2013). *Manejo de las inversiones y su incidencia en el crecimiento de la rentabilidad de la frabric de brasieres boleyne*. Ambato Ecuador: Universidad tecnica de Ambato.
- Santin. (2015). *La rotación de inventario y el impacto de la rentabilidad en el dearrrollo de las pymes*. Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- Sarabia. (2011). *El sistema de costeos por órdenes de producción e incrementar la rentabilidad de la fábrica de envases de plástico*. Ambato - Ecuador: Universidad Tecnica de Ambato.
- Saravia franco, T. (2011). *El sistema de costeo y su incidencia en la rentabilidad de Implastic en el 2010*. Ambato Ecuador.
- Vásquez, C. y. (2012). *Auditoría interna de los efectivos en el Comercial Dávila Ochoa S.A*. Cuenca- Ecuador: Universidad de Cuenca.

CAPÍTULO 10. ANEXOS

ANEXO 1. CUESTIONARIO

Nombre de la Empresa que labora: Empresa Negociaciones Lucarvi EIRL

El objetivo del presente cuestionario es recabar información relevante acerca de la importancia de la inversión del activo fijo, así como conocer los factores que influyen en su adquisición y su incidencia en la rentabilidad de la empresa. Por lo que se solicita a su personal pueda responder a las respectivas preguntas de forma anónima. Sus respuestas son de carácter confidencial; ya que se analizará la información de modo tal que nadie podrá ser identificado/a.

La información que usted nos proporciona tiene como fin académico, lo cual será utilizada en una investigación sobre la inversión de activo fijo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi.

N°	PREGUNTAS PARA EL GERENTE	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Ud. considera que la empresa debe contar con un respaldo económico para invertir en activos fijos?		
2	¿La empresa cuenta con un profesional que elabora los proyectos para hacer inversiones en activos?		
3	¿Tiene proyectos de seguir invirtiendo en activos para seguir creciendo en el mercado?		
4	¿Los resultados que se obtuvieron por la inversión de la desplumadora fueron positivos para su empresa?		

N°	PREGUNTAS PARA EL ADMINISTRADOR	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Considera Usted que es necesario para mejorar la rentabilidad invertir en un activo fijo?		
2	¿En la actualidad se capacita al personal en el uso de los activos de la empresa?		

N°	PREGUNTAS PARA EL ÁREA DE CONTABLE	RESPUESTAS	
		SI	NO
1	¿Considera que la empresa tendrá mayor rentabilidad con la adquisición de activo fijo?		

2	¿Qué método de depreciación se utilizará para el activo adquirido?		
---	--	--	--

PREGUNTAS PARA EL ÁREA DE MANTENIMIENTO	RESPUESTAS	
	SI	NO
¿En la actualidad la empresa cuenta con área de mantenimiento de activo fijo?		
¿Considera necesario implementar una política de mantenimiento de activo fijo?		
¿Las políticas de la empresa consideran capacitaciones para el personal de mantenimiento?		
¿Ud. está capacitado para realizar el mantenimiento de la maquinaria de la planta?		
¿Se ha interrumpido la producción por falta de mantenimiento preventivo a la maquinarias?		

ANEXO 2. GUÍA DE OBSERVACIÓN

OBJETIVOS ESPECIFICO CAPACITACIÓN DEL PERSONAL	Implementar una política de mantenimiento de los activos fijos, para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL	Evaluar de qué manera la carencia de política de inversión en activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.	Determinar de qué manera la falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.
<i>La capacitación del personal en el uso de activos fijos es una buena decisión (es adecuada y realizable).</i>			X
<i>La capacitación del personal en el uso de activos fijos es de gran utilidad (es necesaria y confiable).</i>			X
<i>La capacitación del personal en el manejo de activos fijos es necesaria (indispensable y es oportuna).</i>			X
<i>La capacitación del personal en el manejo de los activos fijos es confiable (es verificable y en la medida en la cual nos arroje resultados positivos).</i>			X
<i>La capacitación del personal en el manejo de activos fijos (es comparable y preparada sobre bases sólidas).</i>			X

ANEXO 3. GUÍA DE OBSERVACIÓN

OBJETIVOS ESPECÍFICOS POLÍTICA DE MANTENI- MIENTO	Implementar una política de mantenimiento de los activos fijos, para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL	Evaluar de qué manera la carencia de política de inversión en activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.	Determinar de qué manera la falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.
La política es buena (es adecuada y realizable).	X		
La política es útil (es necesaria y confiable).	X		
La política es necesaria (posee valor de prevención y es oportuna).	X		
La política es confiable (es verificable y en la medida en la cual los resultados sean positivos).	X		
La política es comparable (ha sido preparada sobre bases sólidas).	X		

ANEXO 4. GUÍA DE OBSERVACIÓN

OBJETIVOS ESPECÍFICOS INVERSIÓN EN ACTIVO FIJO	Implementar una política de mantenimiento de los activos fijos, para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL	Evaluar de qué manera la carencia de política de inversión en activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.	Determinar de qué manera la falta de capacitación del personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL.
<i>La Inversión en activo fijo es una buena decisión (es adecuada y realizable).</i>		X	
<i>La Inversión en activo fijo es de gran utilidad (es necesaria y confiable).</i>		X	
<i>La Inversión en activo fijo es necesaria (indispensable y es oportuna).</i>		X	
<i>La Inversión en activo fijo es confiable (es verificable y en la medida en la cual nos arroje resultados positivos).</i>		X	
<i>La Inversión en activos es comparable (ha sido preparada sobre bases sólidas).</i>		X	

ANEXO 5. ENCUESTA

1. ¿En la actualidad la empresa cuenta con un área de mantenimiento?
 - a) Sí.
 - b) No.

2. ¿La empresa les ha brindado un manual de funciones para el uso de los activos?
 - a) Sí.
 - b) No.

3. ¿Cada cuánto tiempo se realiza el mantenimiento de las maquinarias?
 - a) Semanal
 - b) Mensual
 - c) Trimestral
 - d) anual

4. ¿Ud. Recibe alguna capacitación en el uso de las maquinarias?
 - a) Sí.
 - b) No.

Si respondió "Sí" responda la siguiente pregunta

5. ¿Con que frecuencia se realizan las capacitaciones?
 - a) Siempre
 - b) Casi Siempre
 - c) Casi nunca
 - d) Nunca

6. ¿Se ha interrumpido la producción por falta de mantenimiento?
 - a) Siempre
 - b) Algunas veces
 - c) Nunca

7. ¿Considera que desde que se adquirió la máquina, el trabajo es mucho más rápido y eficiente?

- a) Verdadero
- b) Casi verdadero
- c) Casi falso
- d) Falso

8.- ¿Ud. Considera que la calidad del producto terminado ha mejorado?

- a).- Si
- b).- No

9.- ¿La atención a los clientes a mejorado con respecto al horario de entrega del producto?

- a).- Si
- b).- No

10.- ¿El volumen de producción ha mejorado notablemente desde que se instaló la máquina Peladora?

- a).- Si
- b).- No

ANEXO 6. ENTREVISTA

Buenas tardes Sr. Gerente, queremos agradecerle el tiempo que nos ha brindado para poder realizar esta entrevista. También queremos mencionarle que los comentarios e información que nos proporcione serán muy valiosos para el proyecto de tesis a realizar.

Perfil del entrevistado	
¿Cuál es su nombre? Luis A. Carrillo Vicente	
¿En qué departamento u oficina trabaja? Gerencia	
¿Cuál es su cargo? Gerente	
¿Cuáles son sus funciones? Dirigir la empresa, proyectar los objetivos para seguir	
Etapas del Modelo	Preguntas
Inversión en activo fijo	1. ¿Ud. Considera que la empresa debe contar con un respaldo económico para invertir en activos fijos? 2. ¿La empresa cuenta con un profesional que elabora los proyectos para hacer inversiones en activos? 3. ¿Tiene proyectos de seguir invirtiendo en activos para seguir creciendo en el mercado? 4. ¿Considera Ud. que es necesario para mejorar la rentabilidad Invertir en un activo fijo?
Toma de decisiones	5.-¿Se llevara a cabo una reunión para tomar la decisión de invertir En un activo fijo? 6. ¿Tomo la decisión de invertir en una maquina peladora para su planta de producción? 7. ¿considera que la empresa tendrá mayor rentabilidad con la adquisición de la máquina peladora?
plan	8. ¿Tiene planes de inversión para el futuro?

Buenas tardes Sra. Contadora, queremos agradecerle el tiempo que nos ha brindado para poder realizar esta entrevista. También queremos mencionarle que los comentarios e información que nos proporcione serán muy valiosos para el proyecto de tesis a realizar.

Perfil del entrevistado	
¿Cuál es su nombre? Cristina Alcántara Desgracia	
¿En qué departamento u oficina trabaja? En el área de contabilidad	
¿Cuál es su cargo? Contadora	
¿Cuáles son sus funciones? Realizar la contabilidad de la empresa, proyectar los EEFF	
Etapas del Modelo	Preguntas
Inversión en activo fijo	5. ¿Ud. Considera que la empresa debe contar con un respaldo económico para invertir en activos fijos? 6. ¿La empresa cuenta con un profesional que elabora los proyectos para hacer inversiones en activos? 7. ¿Tiene proyectos de seguir invirtiendo en activos para seguir creciendo en el mercado? 8. ¿Considera Ud. que es necesario para mejorar la rentabilidad ¿Invertir en un activo fijo?

Toma de decisiones	5.-¿ En la reunión que se llevó a cabo para tomar la decisión de invertir en un activo fijo cual fue su opinión? 6. ¿Se tomó la decisión de invertir en una maquina peladora para la planta de producción? 7. ¿considera que la empresa tendrá mayor rentabilidad con la adquisición de la máquina peladora?
Plan	9. ¿Realizara un análisis de ratios de rentabilidad de los estados Financieros para evaluar la mejora económica de la empresa?

Buenas tardes Sr. Gerente, queremos agradecerle el tiempo que nos ha brindado para poder realizar esta entrevista. También queremos mencionarle que los comentarios e información que nos proporcione serán muy valiosos para el proyecto de tesis a realizar.

Perfil del entrevistado	
¿Cuál es su nombre? Johnny Bravo ¿En qué departamento u oficina trabaja? En el área de mantenimiento ¿Cuál es su cargo? Técnico en mantenimiento ¿Cuáles son sus funciones? Me encargo del mantenimiento de la planta	
Etapas del Modelo	Preguntas
Área de mantenimiento	1. ¿Ud. Considera que la empresa debe contar con área de mantenimiento? 2. ¿La empresa capacita al personal de mantenimiento? 3.- ¿Cuenta con su manual de funciones? 4. ¿Considera Ud. que es necesario realizar mantenimientos preventivos para evitar retrasos en la producción?
Toma de decisiones	5.- ¿Se llevara a cabo las capacitaciones periódicamente para el personal de mantenimiento? 6. ¿Se elaboró un rol de mantenimientos preventivos para la maquina peladora? 7. ¿Mejoro las interrupciones en la producción con los mantenimientos preventivos?
Plan	8. ¿Tiene planes de implementar mejoras en su área para el futuro?

El presente estudio nos muestra los resultados obtenidos del trabajo de costeo del proceso de pelado de pollos, la comparación del pelado manual y del pelado con la maquina peladora; se presenta los cálculos elaborados en dos escenarios donde se obtiene como resultado reducción de personal, reducción de costo por kilo de pollo pelado y mayor volumen de pollo en el mismo tiempo.

Este estudio nos demuestra que adquiriendo la maquina peladora nuestras utilidades son mayores y la renta de la empresa mejorara considerablemente.

Este estudio se tomó como base para que el gerente tome la decisión de hacer la Inversión de la maquina peladora.



Negociaciones Lucarvi

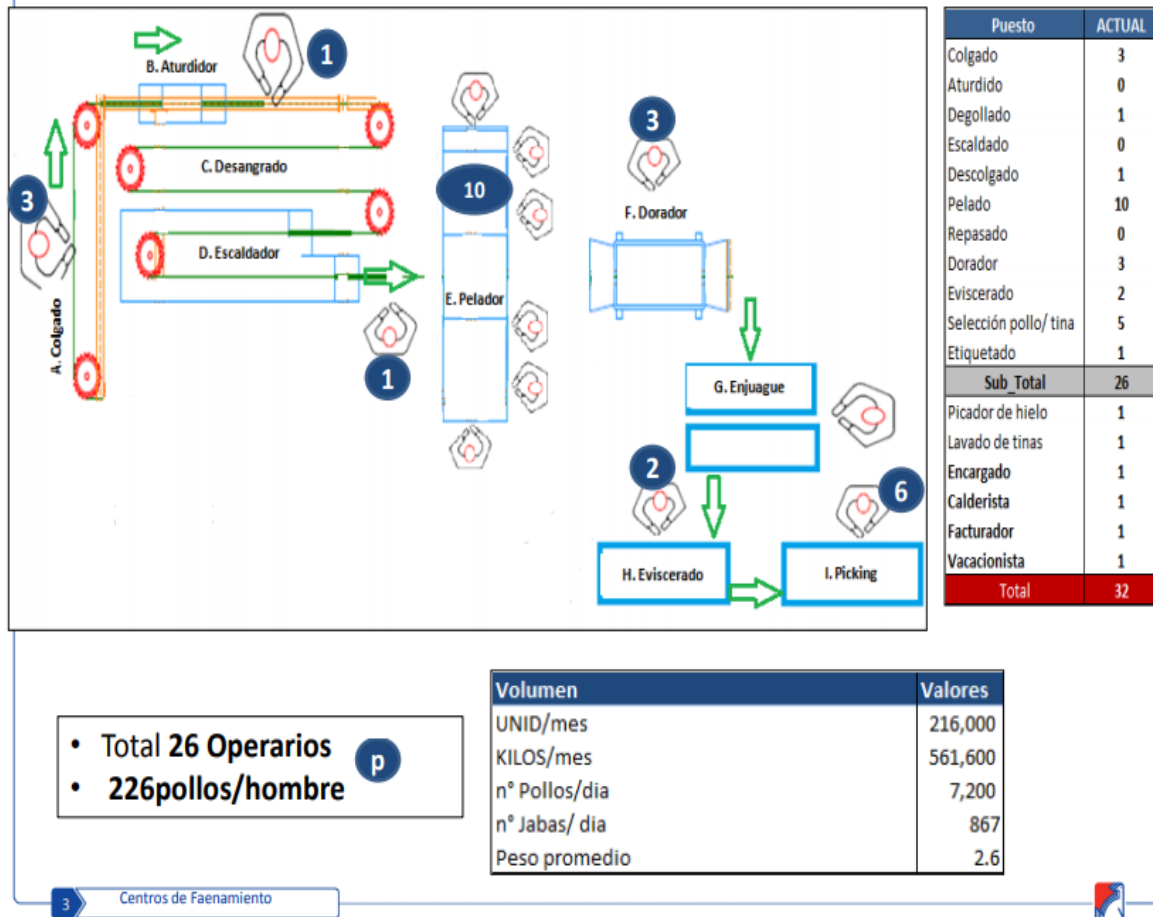
La gran Familia

IMPLEMENTAR MÁQUINA DE PELADO DE POLLO

1. **ACTUAL:** Determinar el costo de operación (de pelado de pollo) en la situación actual con pelado manual y volumen promedio 870jabas/día.
2. **ESCENARIO 1:** Implementar una máquina de pelado y mantener el volumen promedio actual 870jabas/día.
3. **ESCENARIO 2:** Implementar una máquina de pelado e incrementar el volumen promedio a 1300jabas/día.



Flujo Situación Actual _ Pelado Manual



FLUJO DE PELADO MANUAL



8 A 10 Peladores

1 Descolgado

2 A 3 Dorado

- Total 26 Operarios
- Productividad 226 pollos/hombre

4

Centro de Faenamiento



CALIDAD DE PELADO

Item	Descripción
Producto	Pollo beneficiado con patas, pescuezo y cabeza unido a la carcasa. La molleja entera sin cortar y el hígado con corazón dentro de la cavidad abdominal, con corte abdominal transversal.
N° Cañones	Entre 15 y 30 puede ser en alas, rabadilla, cloaca, miden cerca de 1.5 cm en promedio
Pequeñas plumas	Principalmente en la cabeza (foto referencia)
Golpes	Algunas coloraciones rojizas en piel de 3 a 4 en promedio cada 15 carcasas.
Sobre-escaldado de la pechuga	En el músculo de la pechuga
Presentación	Colocar 8 und de pollo pelado en posición vertical (con la cabeza hacia arriba)
Temperatura	29°C en promedio
Vida útil	4 horas en promedio (por validar mediante estudio en mercado).
Transporte	En vehículo limpio, ventilado y conservando la cadena de frío.

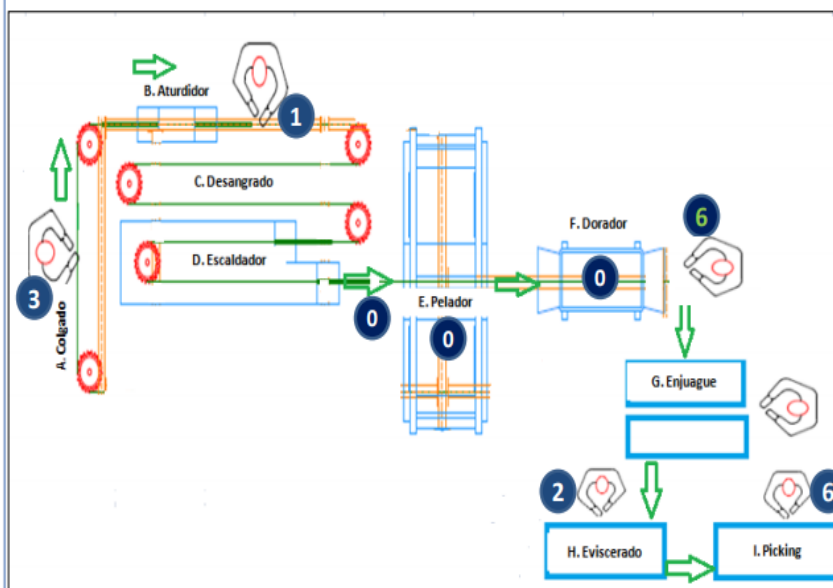


6

Centro de Faenamiento



Flujo Pelado Mecanizado (Escenario 1)



Puesto	Propuesta1
Colgado	3
Aturdido	0
Degollado	1
Escaldado	0
Descolgado	0
Pelado	0
Repasado	6
Dorador	0
Eviscerado	2
Selección pollo/ tina	5
Etiquetado	1
Sub Total	18
Picador de hielo	1
Lavado de tinas	1
Encargado	1
Calderista	1
Facturador	1
Vacacionista	1
Total	24

- Total 18 Operarios
- 300 pollos/hombre



Centros de Faenamiento

.Total 18 Operarios

. 300 pollos/hombre

ESTRUCTURA DE COSTO ACTUAL

5

Centro de Faenamiento

MOD	Cant.	S/.	CU	%
PERSONAL DE FAENADO	26	64,350	0.115	
PERSONAL DE LIMPIEZA	0	-	-	
ENCARGADO	1	2,847	0.005	
PICADOR DE HIELO	1	2,190	0.004	
LAVADO DE TINAS	1	2,190	0.004	
CALDERISTA	1	2,190	0.004	
VACACIONISTA (Vivo/ Benef)	1	1,095	0.002	
FACTURADOR	1	2,628	0.005	
Sub_Total	32	77,488	0.138	62%
SERVICIOS	Cant.	S/.	CU	%
GLP (GI)		6,060	0.011	
ENERGÍA ELÉCTRICA		5,130	0.009	
TELÉFONO FIJO +INTERNET		357	0.001	
CELULAR		190	0.000	
ALQUILER TERRENO		8,000	0.014	
SERVICIO DISAL SOLIDOS		391	0.001	
SERVICIO FUMIGACIÓN+ RODENTICIDA		570	0.001	
Sub_Total		20,699	0.037	17%
GIF	Cant.	S/.	CU	%
MAQUINARIA_ DEPRECIACIÓN		1,967	0.004	
EDIFICACIONES_ DEPRECIACIÓN		5,036	0.009	
MAQUILA_ ALQUILER DE EQUIPOS		-	-	
BALANZA	1	42	0.000	
COMPUTADORA	1	42	0.000	
IMPRESORA	1	42	0.000	
Sub_Total		7,128	0.013	6%
MANTENIMIENTO	Cant.	S/.	CU	%
MANT. BALANZAS		500	0.001	
PERSONAL DE MANTENIMIENTO MAESTRO	1	2,880	0.005	
PERSONAL DE MATENIMIENTO ASISTENTE	1	1,920	0.003	
MANTENIMIENTO PREVENTIVO				
Sub_Total		5,300	0.009	4%
SUMINISTRO DIVERSOS	Cant.	S/.	CU	%
TINAS	1500	2,655	0.005	
LIMPIEZA Y LAVADO DE ENVASES		300	0.001	
INDUMENTARIA		1,760	0.003	
UTILES DE LIMPIEZA		500	0.001	
PRODUCTOS DE LIMPIEZA		1,208	0.002	
SAL/ AGUA ABLANDADORES		840	0.001	
ADITIVOS PARA ABLANDAR		1,256	0.002	
VINAGRE		168	0.000	
HIELO		6,000	0.011	
Sub_Total		14,687	0.026	12%
TOTAL		125,301	0.223	100%

SITUACIÓN ACTUAL + ESCENARIO 1

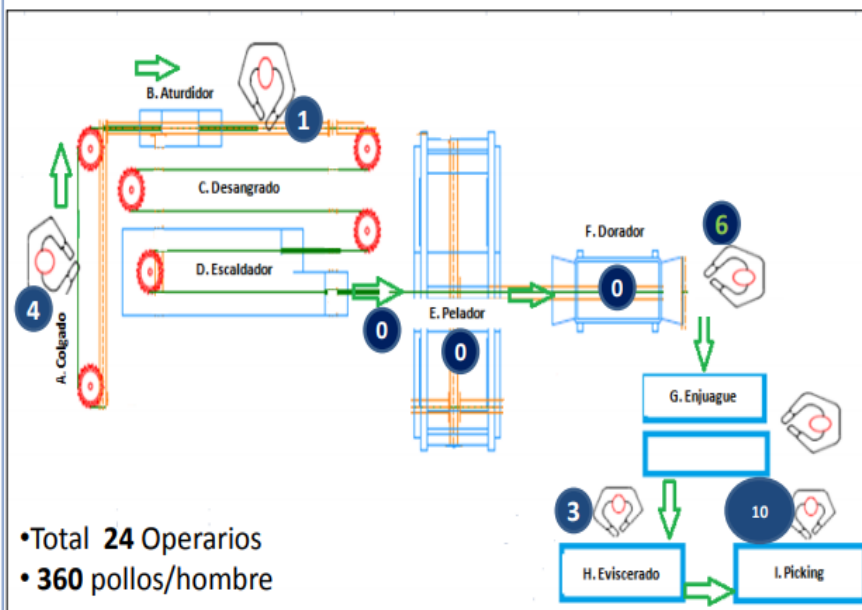
Concepto	Situación Actual		Escenario 1		Variación	
	S/.	Soles/kg	S/.	Soles/kg	S/.	Soles/kg
PERSONAL DE FAENADO	64,350	0.115	44,550	0.079	-19,800	-0.035
Otro personal operativo	13,138	0.023	13,138	0.023	-	-
Servicios	20,699	0.037	22,937	0.041	2,238	0.004
GIF	7,128	0.013	15,552	0.028	8,424	0.015
Mantenimiento	5,300	0.009	8,918	0.016	3,618	0.006
Suministros diversos	14,687	0.026	14,687	0.026	-	-
Total	125,301	0.223	119,782	0.213	-5,519.67	-0.010

UNIDADES DE BENEFICIADO CONSIDERADAS EN EL MODELO

Valores	Actual	Escenario 1	Variación
UNID/mes	216,000	216,000	
KILOS/mes	561,600	561,600	
N° Pollos/día	7,200	7,200	
N° Jabas/día	867	870	
Peso Promedio	2.60	2.6	
Costo Operación S/.	125,301	119,782	-5,520
Costo Unitario S/. /kg	0.223	0.213	-0.010
Capacidad de pelado	226	301	75
DIFERENCIA	-5,520		



Flujo Pelado Mecanizado (Escenario 2)



Puesto	Escenario 2
Colgado	4
Aturrido	0
Degollado	1
Escaldado	0
Descolgado	0
Pelado	0
Repasado	6
Dorador	0
Eviscerado	3
Selección pollo/ tina	8
Etiquetado	2
Sub Total	24
Picador de hielo	1
Lavado de tinas	1
Encargado	1
Calderista	1
Facturador	1
Vacacionista	1
Total	30

11

Centros de Faenamiento



SITUACIÓN ACTUAL + ESCENARIO 2

Concepto	Situación Actual		Escenario 2		Variación	
	S/.	Soles/kg	S/.	Soles/kg	S/.	Soles/kg
PERSONAL DE FAENADO	64,350	0.115	57,807	0.005	-6,543	-0.110
Otro personal operativo	13,138	0.023	13,138	0.119	-	0.096
Servicios	20,699	0.037	24,615	0.037	3,917	0.000
GIF	7,128	0.013	19,752	0.064	12,624	0.051
Mantenimiento	5,300	0.009	8,918	0.010	3,618	0.001
Suministros diversos	14,687	0.026	18,800	0.024	4,113	-0.002
Total	125,301	0.223	143,031	0.170	17,729.34	-0.053

UNIDADES DE BENEFICIADO CONSIDERADAS EN EL MODELO

Valores	Actual	Escenario 2	Variación
UNID/mes	216,000	323,700	
KILOS/mes	561,600	841,620	
N° Pollos/día	7,200	10,790	
N° Jabas/día	867	1,300	
Peso Promedio	2.60	2.60	
Costo Operación S/.	125,301	143,031	
Costo Unitario S/. /kg	0.223	0.170	-0.053
Capacidad de pelado	226	360	134
DIFERENCIA	17,729		



BENEFICIOS

Valores	Actual	Escenario 1	Variación
UNID/mes	216,000	216,000	
KILOS/mes	561,600	561,600	
N° Pollos/día	7,200	7,200	
N° Jabas/día	867	870	
Peso Promedio	2.60	2.6	
Costo Operación S/.	125,301	119,782	-5,520
Costo Unitario S/. /kg	0.223	0.213	-0.010
Capacidad de pelado	226	301	75
DIFERENCIA	-5,520		
Beneficio Mensual	5,519.67		
Beneficio Anual	66,236		

Valores	Actual	Escenario 2	Variación
UNID/mes	216,000	323,700	
KILOS/mes	561,600	841,620	
N° Pollos/día	7,200	10,790	
N° Jabas/día	867	1,300	
Peso Promedio	2.60	2.60	
Costo Operación S/.	125,301	143,031	
Costo Unitario S/. /kg	0.223	0.170	-0.053
Capacidad de pelado	226	360	134
DIFERENCIA	17,729		
Beneficio Mensual	44,747.29		
Beneficio Anual	536,967		

INCREMENTO VOLUMEN	50%
INCREMENTO BENEFICIOS	488%



ANEXO 10

INVERSIÓN DE ACTIVO FIJO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA NEGOCIACIONES LUCARVI EIRL EN EL AÑO 2017							
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable	Dimensiones	Indicadores	Población	Instrumento
¿De qué manera influye la inversión de un activo fijo en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL? Problemas específicos ¿Cómo incide la falta de mantenimiento de un activo fijo en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL? ¿De qué manera la carencia de una política de inversión de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL? ¿La falta de capacitación del personal en el uso de los activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL?	Determinar la incidencia de los activos fijos en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL Objetivo específico Implementar una política de mantenimiento de activos fijos, para mejorar la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL. Evaluar de qué manera la carencia de una política de inversión de Activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi Determinar de qué manera la falta de capacitación al personal en el uso de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa.	La inversión del activo fijo incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL. Hipótesis específica La implementación de una política de mantenimiento mejorara la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL. La carencia de una política de inversión de activos fijos incide en la rentabilidad de la empresa Negociaciones Lucarvi EIRL. La falta de capacitación del personal incide en la rentabilidad de la empresa negociaciones Lucarvi EIRL.	Activo Fijo Es un bien de una empresa que se utiliza para el funcionamiento de la misma y que no está destinada a la venta. (Ruiz,2010) Rentabilidad Es el rendimiento obtenido de una inversión o de un desembolso en forma de renta incrementando su valor que va a generar suficiente utilidad o ganancia.	Variable 1 Dimensiones -Mantenimiento de un activo fijo. -Inversión de un activo fijo. -Depreciación de un activo fijo -Revaluación de activo fijo. Variable 2 Dimensiones -Rentabilidad de un activo fijo.	Variable 1 Indicadores .Capacitación del personal en el uso de activos fijos de la empresa. .Implementación de una política de mantenimiento de activos fijos en la empresa. Variable 2 Indicadores .Invertir en activos fijos para mejorar la rentabilidad de la empresa. .Los resultados obtenidos con la adquisición de la maquina peladora han sido positivos para la empresa.	La planta de beneficio cuenta con 22 trabajadores a quienes se les ha encuestado. Muestra Probabilística -22 operarios de la planta. -Gerente -Contadora -Jefe de mantenimiento.	-Entrevistas -Encuestas -Guías de observación. -Lectura de Estados Financieros. -Fuentes Bibliográficas -Internet.